

internacionales, la puntualidad y cumplimiento de compromisos son cada vez más importantes. A pesar de la expresividad emocional, en el ámbito empresarial se espera un nivel de profesionalismo y cortesía. Los acuerdos se logran con flexibilidad y búsqueda de soluciones beneficiosas mutuas, considerando la aversión moderada al riesgo en la toma de decisiones.

En el mundo globalizado, las comunicaciones empresariales son clave para establecer relaciones económicas exitosas mediante negociaciones. En China y México, las tácticas de negociación difieren: en China se prioriza el respeto, la paciencia y las relaciones duraderas, mientras que en México se enfatiza la confianza, la cordialidad y las relaciones personales. Es fundamental comprender y respetar las diferencias culturales para lograr el éxito en los negocios internacionales. La adaptación y el respeto son clave en este apasionante mundo empresarial globalizado.

*СНИЛ «Лингвоэкономист»*

**M. Voluyevich**

**М. М. Волуевич**

БГЭУ (Минск)

*Научный руководитель А. Мухика*

## **CÓMO LA CONFIANZA EN UNO MISMO Y LA CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN INFLUYEN EN LA CONSTRUCCIÓN DE RELACIONES A LARGO PLAZO CON SOCIOS DE AMÉRICA LATINA**

### **Как уверенность в себе и умение вести переговоры влияют на построение долгосрочных отношений с латиноамериканскими партнерами**

El éxito en los negocios en América Latina (LA) depende en gran medida de la capacidad de construir relaciones personales sólidas, que aquí se valoran por encima de los acuerdos formales. La clave de estas asociaciones a largo plazo son dos cualidades interrelacionadas: la confianza en sí mismo y la capacidad de negociar teniendo en cuenta las peculiaridades culturales de la región.

El objetivo de este estudio es desarrollar pautas prácticas para el uso efectivo de habilidades de negociación destinadas a construir relaciones sólidas y confiables con socios comerciales en América Latina.

En la cultura empresarial latinoamericana, la confianza se percibe como una manifestación de competencia y confiabilidad, siendo la base para relaciones a largo plazo. Esto se expresa en un apretón de manos fuerte, una mirada directa y un discurso sereno.

El proceso de negociación en América Latina se centra en construir relaciones a largo plazo mediante un diálogo complejo y multinivel. Comienza con una comunicación informal (familia, cultura), esencial para establecer conexiones personales, ya que abordar

directamente los negocios se considera rudeza. El proceso exige flexibilidad y paciencia, ya que suele ser extenso y con horarios flexibles.

La comunicación evita disputas abiertas, confrontaciones, prefiriéndose fórmulas evasivas como «es posible» en lugar de un «no» categórico, y expresando las críticas con gran diplomacia. Es crucial la capacidad de interpretar las señales no verbales (gestos, expresiones faciales, tono de voz), ya que permiten establecer el contacto emocional profundo que fundamenta las relaciones comerciales exitosas en la región.

El éxito en las negociaciones en Latinoamérica requiere un enfoque integral que combine una preparación meticulosa con la comprensión de las características culturales locales. Es fundamental estudiar la cultura nacional y el entorno empresarial del país socio, respetar las formalidades como el uso de títulos profesionales y valorar las estructuras jerárquicas. El proceso implica múltiples discusiones para alcanzar consensos, y la firma de un contrato debe verse como el inicio de una relación a largo plazo, no como su culminación.

La eficacia del proceso depende de la sinergia entre la autoconfianza y la sensibilidad cultural. La primera establece la base de credibilidad, mientras que la segunda transforma esa percepción en una confianza sostenible. Un desequilibrio entre estos elementos reduce la eficacia: las técnicas de negociación sin confianza se perciben como inseguridad, y la confianza sin sensibilidad cultural, como arrogancia. Por lo tanto, los resultados óptimos se logran con la combinación armónica de ambos aspectos. Se concluye que, para el éxito en los negocios con América Latina, la posesión aislada de técnicas de negociación o de una actitud segura es insuficiente. Es la interacción sinérgica de ambas la que permite superar las barreras culturales y generar la confianza necesaria para relaciones comerciales sostenibles.

## Referencias

1. *Литягина, Е. А.* Политические и деловые переговоры в Испании: социокультурные и лингвистические особенности / Е. А. Литягина, К. М. Климова // *Litera*. – 2023. – № 9. – С. 123–132. – URL: // [https://www.nbpublish.com/library\\_read\\_article.php?id=38982&ysclid=mhdr026yc628996251](https://www.nbpublish.com/library_read_article.php?id=38982&ysclid=mhdr026yc628996251) (дата обращения: 27.10.2025).

2. *Испанский этикет: на деловых встречах, переговорах и в жизни* // Языковая школа испанского языка VAMOS. – URL: [https://centroespanol.ru/stati/etiqueta\\_en\\_espana/?ysclid=mhdrk8cvjz13984720](https://centroespanol.ru/stati/etiqueta_en_espana/?ysclid=mhdrk8cvjz13984720) (дата обращения: 27.10.2025).