

Consejos

Por último, **Legiscomex.com** quiere darte unos consejos claves con los cuales podrás tener éxito en las relaciones comerciales que se desarrollen con el país centroamericano:

- En las primeras reuniones no se tratan temas de negocios.
- Al inicio de las negociaciones no es prudente tutear y se debe mantener la distancia en cuanto al saludo.
- Recuerdo llevar las tarjetas de presentación.
- Mantenga siempre las buenas relaciones personales con sus socios, estas son determinantes en el éxito de sus negocios.
- Sea flexible en los puntos de las negociaciones, siempre y cuando éstas no afecten el beneficio de ninguna de las partes.
- Tenga claro todos los temas referentes a normatividad relacionada con comercio exterior, aduanas y documentación.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com