

Inteligencia de Mercados/ Cultura de Negocios de Belice

El cumplimiento, seriedad y compromiso, son la clave para cerrar exitosamente los negocios en Belice.

Por: Legiscomex.com

Abril del 2017

Las propuestas presentadas a los empresarios beliceños deben ser innovadoras y encaminadas al éxito, lo que permitirá el desarrollo del país y el establecimiento de relaciones comerciales a largo plazo.



Fuente: www.descubra.info

Belice está ubicado en el extremo norte de Centroamérica limitando con México al norte y con Guatemala al sur y al oeste. Hace parte de las colonias inglesas, por lo que es regido por un gobierno monárquico y su idioma oficial es el inglés.

Es un país en el que se puede invertir en el desarrollo de la infraestructura turística y la agroindustria, ofreciendo un sin número de oportunidades para hacer negocios benéficos para todos los interesados. Igualmente es productor y exportador de productos agroalimentarios (caña de azúcar, cítricos, bananas, platanos), productos de la pesca y textiles. Las principales importaciones son maquinaria, combustibles y manufacturas.

Sus principales socios comerciales son Estados Unidos, México, Reino Unido, Costa Rica, España, Irlanda, entre otros. Actualmente, la política de desarrollo del país ha apuntado a expandir sus mercados en busca de nuevas oportunidades comerciales e inversión.

Es por esto que **Legiscomex.com**, quiere contarle que debe tener en cuenta al momento de negociar con los empresarios de Nicaragua.

Horarios

La semana laboral en Nicaragua es de lunes a viernes, con una jornada que va desde las 8:00 horas hasta las 17:00 horas. Algunas empresas y entidades, como los bancos y los centros comerciales, trabajan los fines de semana.

Tabla 1: Horarios de atención y servicio en establecimientos de Nicaragua

Oficinas
Lunes a Viernes de 8:00 a 17:00 horas
Sábado de 8:00 a 12:00 horas
Centros Comerciales
Lunes a Domingo de 8:30 a 20:00 horas
Oficinas públicas
Lunes - Viernes de 8:00 a 16:00 horas
Bancos
Lunes - Viernes de 8:00 a 16:30 horas

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información www.google.com

Días Festivos

Belice es un país con numerosas festividades que se celebran por todo lo alto, algunas son de locales, otras de nacionales y algunas internacionales. Estas son las más importantes:

Tabla 2: Días festivos en Belice

Día	Celebración
1 de Enero	Año Nuevo
9 de Marzo	Día del Baron Bliss
Marzo - Abril	Semana Santa
1 de Mayo	Día del trabajo
24 de Mayo	Día del Reino Unido
10 de Septiembre	Día de Saint George Caye
21 de Septiembre	Día de la Independencia
12 de Octubre	Día de la Hispanidad
19 de Noviembre	Día de los Garífuna
24-25-26 de Diciembre	Navidad
31 de Diciembre	Año nuevo

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de www.belize.costasur.com

Citas y lugares de encuentro

Es recomendable agendar las citas con por lo menos unas dos semanas de anticipación y recuerde confirmarlas unos dos días antes de que se lleven a cabo.

La mejor manera de hacerlo es telefónicamente, pues tienen más efectividad y generan más confianza. Puede hacerlo también a través del correo electrónico o vía fax, pero la respuesta puede ser un poco más demorada.

Siendo una colonia británica, la puntualidad es un rasgo característico en la cultura empresarial de Belice, por lo que siempre debe llegar unos quince minutos antes de la hora pactada y si se le presenta algún inconveniente, debe avisarlo a sus interlocutores.

Las primeras reuniones se llevarán a cabo en las instalaciones de la empresa, o en restaurantes, si se acuerda un almuerzo o cena de negocios, incluso en clubes cercanos a la playa, donde puede además de realizar su visita empresarial, disfrutar de la belleza del país.

Vestuario

Siendo un país “tropical” y caluroso, la forma de vestir es un poco más casual, sin dejar a un lado la formalidad, puede hacer unos de trajes de telas más frescas, camisa y si la ocasión lo amerita puede hacer uso de la corbata, de lo contrario no es necesario. En el caso de las mujeres pueden usar vestidos y sastres con faltas o pantalones y blusas de telas frescas, con accesorios discretos y poco maquillaje.

Obsequios

Los obsequios son un gesto que se aprecia dentro de la cultura de negocios beliceña. Un artículo o producto que represente su país o su empresa es un detalle acertado para los primeros encuentros. Si va a regalar algo distinto, es preferible que se asesore primero, Belice es un país multicultural y las cosas pueden tener una connotación distinta dentro de cada uno de éstas.

Saludos

El tradicional apretón de manos es el saludo más común en el ámbito de los negocios en Belice, en especial si se trata de las primeras reuniones. Después de algunos encuentros y de que un grado de confianza más alto, los saludos pueden ser más fraternales, como un abrazo y un beso en la mejilla para las mujeres.

Los títulos son muy importantes durante las presentaciones, por lo que debe usarlos seguidos del apellido, si no los conoce diríjase a sus interlocutores como Señor, Señora o Señorita. Los nombres de pila pueden usarse luego de los primeros encuentros, aunque se sugiere dejar tal iniciativa a la contraparte. Nunca debe tutear a sus futuros socios a menos que ellos también lo sugieran.

Reuniones

Como se mencionaba anteriormente, en la cultura beliceña, influida en gran parte por la británica, la puntualidad es muy importante, así que siempre debe llegar a tiempo, esto será visto como un gesto de seriedad y respeto por sus interlocutores.

Debe saludar a todos los asistentes a la reunión, siempre siendo cortés y amable. Luego puede repartir sus tarjetas de visita, las cuales deben estar en inglés, junto con el material de la presentación.

Sus propuestas deben ser claras, convincentes y muy bien fundamentadas, puede usar todas las herramientas tecnológicas que considere necesarias y de este modo hacer más profesional su exposición. Por lo general sus interlocutores lo escucharán con atención durante toda su presentación, sin interrupciones, salvo que tengan alguna duda.

Las reuniones no suelen demorar demasiado, excepto si alguno de los puntos no queda claro o no se llegó a algún acuerdo. De lo contrario siempre se manejan en medio de un ambiente agradable y dispuesto al diálogo y la concertación.

Negociaciones

Sus costumbres empresariales son muy similares a las del Reino Unido, aunque son más informales y amistosas y valoran mucho el contacto personal y la cortesía, factores que debe tener en cuenta al momento de querer cerrar un acuerdo.

Sus propuestas deben ser innovadoras y con proyecciones de éxito, por lo general los empresarios beliceños son partidarios del cambio y de propuestas que promuevan el desarrollo de su país.

El cumplimiento es clave para cerrar cualquier negocio. No asuma compromisos que no puede llegar a cumplir, tenga en cuenta que los empresarios de Belice buscan relaciones a largo plazo y factores como el incumplimiento, pueden ocasionar la pérdida de la confianza y por consiguiente la oportunidad de ingresar a este importante mercado, que ha ido tomando fuerza, en especial en sectores de servicios como el turismo, la banca y la construcción.