

Como en cualquier otro país en el cual se quiere hacer negocios, la agenda de citas de negocios tiene ciertos formalismos, éstas se deben programar con al menos una semana de antelación y de lo posible hacerlo dentro de los horarios laborales.

Los bolivianos le dan mucho valor a las relaciones personales y querrán en primer lugar conocer a la persona antes de hacer cualquier negocio así que es muy probable que las citas iniciales sean un poco más informales y se den en las oficinas, en un restaurante o en la casa de su interlocutor.

En Bolivia la puntualidad no es un fuerte, es posible que sus socios lleguen unos 15 a 30 minutos tarde y deba esperar.

Material
de consulta
LEGIScomex.com