
Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios de Guatemala

Acerca del empresario

Por: Legiscomex.com

2 de Junio del 2015

En la mayoría de los casos los empresarios guatemaltecos están al tanto del comportamiento del mercado internacional, así como también de todos los aspectos comerciales.

Suelen tener un trato muy amistoso y formal con sus socios, por lo que es normal que se desarrollen varias reuniones e incluso realicen visitas formales a sus instalaciones y oficinas.

Es recomendable tener un dialogo directo y concreto, ya que las empresas guatemaltecas no definen de inmediato sus intereses, toman las decisiones con lentitud y tranquilidad. Antes de comprar o concretar un negocio se aseguran de conocer muy bien a los proveedores revisando los antecedentes de las empresas, con el fin de tener negocios exitosos y solventes.

Dentro de los factores que busca el empresario guatemalteco se pueden destacar el precio, la calidad y la puntualidad. En lo posible buscan cerrar negocios con países con los que suscriben acuerdos o tratados comerciales, facilidades de pago o convenios con los bancos, que los costos no se vean impactados por la logística y el transporte y la confianza en el proveedor.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com