
Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios de Guatemala

Citas y reuniones

Por: Legiscomex.com

2 de Junio del 2015

Las citas de negocios se deben planificar con anterioridad, unas dos o tres semanas y se suelen confirmar unos días antes. Pueden durar alrededor de dos horas, tal vez más dependiendo de cómo se vaya desarrollando la reunión. Se debe tener en cuenta que el tráfico de Guatemala es complicado, por lo que es mejor contar con tiempo suficiente para desplazarse por la capital y cumplir con las citas.

Un representante acreditado o mediador agilizará y facilitará los trámites con las empresas y la administración, éstos los puede solicitar en la Embajada o Asociaciones Empresariales. Hay que tratar de convocar las reuniones con los directivos o ejecutivos de mayor nivel. Así mismo, se aconseja no coordinar reuniones o actividades los días viernes principalmente en la tarde, debido a que se acostumbra a salir más temprano o a salir de la ciudad.

No olvide respaldar sus visitas empresariales y propuestas con la documentación necesaria, material impreso, multimedia, folletos, etc. También debe llevar un buen número de tarjetas de visita para que nadie se quede sin ellas. Las tarjetas de visita se dan después de hechas las presentaciones y antes de empezar la reunión. Nos pueden servir como recordatorio de nombres y cargos.

Algunos trámites para concretar las reuniones y conseguir documentaciones pueden ser lentos, debido a que la cultura de negocios en Guatemala está un poco burocratizada.

Durante el mes de diciembre y la primera quincena de enero la actividad empresarial tiende a disminuir por la temporada de vacaciones de fin de año, al igual que en la Semana Santa, pues en algunos sectores es feriado toda la semana, así que las actividades tienden a ser irregulares, no es recomendable coordinar citas de negocios en esas fechas.

LEGIScomex.com