

Reuniones

Por: Legiscomex.com

Los hondureños no son muy puntuales, sin embargo es muy importante que usted llegue en punto a las reuniones, es un gesto muy valorado que muestra su seriedad e interés. Debe saludar a todos los asistentes a la cita, comenzando por los de más rango, para luego ubicarse en su lugar de la mesa.

Por lo general las reuniones se desarrollan en medio de charlas informales y muy a menudo no siguen agenda estricta y es muy probable que tomen más tiempo del previsto. Debe evitar temas como el conflicto entre Honduras y El Salvador, Chiquita Brands y EE UU por los escándalos de corrupción, temas religiosos y políticos. Puede hablar sobre la belleza del país, la amabilidad de su gente y de deportes como el fútbol.

Los hondureños son excelentes anfitriones, así que las reuniones serán muy amigables, sin dejar de lado la seriedad que las debe caracterizar. Valoran la disponibilidad y veracidad de la información, así que sus presentaciones deben estar acompañadas de todo el material necesario para complementar su exposición de modo que respalden sus argumentos de una manera profesional.

Los empresarios de Honduras, es especial los más jóvenes, son abiertos a oír nuevas ideas y posibilidades de negocio, por lo que sus presentaciones deben estar argumentadas con su conocimiento del producto o servicio que está ofreciendo. Los empresarios mayores son algo adversos al cambio y conservadores, para ellos la confianza en sus posibles socios es lo más importante, así que trabaje mucho en fortalecer estas relaciones desde la primera reunión.

Después de las primeras reuniones presenciales, las siguientes se pueden desarrollar vía videoconferencia, o en caso de ser detalles ya mínimos, se pueden hacer por teléfono o correo electrónico. No es aconsejable volver a visitar a sus interlocutores sin que se tenga una respuesta, ya que esto puede ser considerado como un acoso.