

CÓMO HACER NEGOCIOS CON

Países Bajos



Dinámica de las reuniones

Luego de presentarse con un apretón de manos firme, es importante mostrar las credenciales personales. Lo mejor es dirigirse a las personas utilizando Sr., Sra., o Srita., seguido del apellido. No suele haber mucha conversación informal antes de adentrarse en los negocios, dado que la puntualidad es clave, la espontaneidad no es deseable y se valora la eficiencia en la gestión del tiempo. Las agendas de las reuniones se respetan de forma bastante estricta. Se recomienda programar reuniones con antelación y, en caso de demora, comunicarlo lo más rápido posible con una explicación y una disculpa.



Dinámica de las reuniones

El código de vestimenta es diverso. Puede variar desde un código formal hasta estilos más relajados, como remeras y jeans, dependiendo del rubro. En caso de duda es perfectamente aceptable preguntarle a alguien de la empresa.



Valores clave en las relaciones empresariales

Es crucial tener en cuenta los valores igualitarios de la sociedad. Hacer referencia a la superioridad de estatus se percibirá de manera negativa. Las metas que promueven el beneficio mutuo y resultados justos serán más atractivas. La sinceridad y la fiabilidad son altamente valoradas y la forma más efectiva de demostrar estas cualidades es respaldar afirmaciones con hechos y pruebas concretas.



Entorno empresarial

Las relaciones comerciales tienden a mantenerse de manera formal. Se valora la experiencia, las credenciales y la longevidad de la empresa pero, generalmente, no se muestra interés en establecer relaciones personales. Los negocios se conducen de manera estrictamente profesional y no están relacionados con la vida personal.



Comunicación empresarial

El neerlandés es el idioma oficial. En el ámbito de los negocios suelen dominar más de una lengua, siendo la principal el inglés. El estilo de comunicación es directo, suelen expresar sus pensamientos de manera franca y no dudan en discrepar abiertamente. Por ello, las críticas no deben tomarse de manera personal.



Preparación efectiva para reuniones de negocios

Es esencial respaldar las propuestas con hechos concretos y evidencia. Además, es recomendable presentarlos de manera completa, estructurada y detallada. Los holandeses suelen presentar una oferta que consideran justa desde el principio y requieren un alto nivel de persuasión para llevar a cabo inversiones significativas.

Fuente: Lloyds Bank Trade, Cultural Atlas (SBS), International Trade Administration, Business Culture (Passport to Trade 2.0)