# Cómo hacer negocios con PAÍSES BAJOS

- Los empresarios de los Países Bajos poseen una cultura de negocios basada en la neutralidad, la tolerancia y la cooperación. Por esta razón, es importante presentarse puntual a las citas concertadas, mostrarse como una persona idónea para hacer negociaciones, así como respetar los tiempos pactados en las reuniones.
- Evite saludar con el beso en la mejilla ya que este tipo de saludo es exclusivo para amigos cercanos. En el ambiente ejecutivo y de negocios, el holandés distingue los espacios sociales de los profesionales.
- El intercambio de regalos no es habitual en este país.
- Se trata de un ejecutivo que presenta una amplia historia comercial; por ende, se requiere estar muy bien preparado en cuanto a los argumentos comerciales, de prospección de mercados y proyecciones de negocios. Evidentemente, ello dependerá del tipo de producto.
- Es recomendable estar informado sobre el tipo de empresa, antecedentes empresariales y comerciales, debido a que muchas de ellas pueden tener diferentes portafolios de productos, cobertura territorial (otros países de la Unión Europea), o eventuales antecedentes negativos.
- Es importante reconocer posibles técnicas que ellos suelen usar; por ejemplo, solicitar grandes volúmenes que comprometan buena parte de la producción (generando en el ofertante expectativa y a la vez dependencia comercial a un solo cliente) pues, a pesar de que se cuente con un contrato, posiblemente se generen controversias en el cumplimiento de pagos. En esos casos, se sugiere distraer solo parte de la oferta y asegurar los pagos al embarque.

## Información general de Países Bajos

**PBI (2019):**
USD 909,07 mil millones

**PBI per capita (2019):**
USD 52.447

**Población (2019):**
17.332.850

**Inflación, precios al comsumidor:** 2,6% anual

*Fuente: Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional.*

## Cómo hacer negocios con

# PAÍSES BAJOS

### Normas de protocolo:

- Para establecer el primer contacto con los empresarios de los Países Bajos se puede optar por un tercero. Sin embargo, en caso de no contar con ello, una llamada telefónica resultará de gran ayuda. Así, también es necesario confirmarlo vía correo electrónico.
- Durante la negociación, el empresario holandés está acostumbrado a dar opiniones claras y a ir directo al tema. Es importante recordar que son personas detallistas, por lo que se sugiere ahondar en profundidad en cada uno de los acuerdos a tomar.
- El intercambio de las tarjetas de presentación no posee un protocolo en específico. De la misma forma, no es necesario traducirlas. Sin embargo, es importante que éstas especifiquen su título universitario superior ó una licenciatura.
- En cuanto al código de vestimenta, es usual vestir a un estilo conservador. El uso de trajes para ambos géneros está bien visto.

### Principales Puertos

- Ámsterdam
- Rótterdam
- Moerdijk
- Scheveningen
- Vlaardingen
- Puertos De Zeeland

### Principales aeropuertos internacionales

- Maastricht
- Rótterdam
- Eindhoven
- Groningen
- Lelystad
- Schipol De Ámsterdam
- Maastricht Aachen

*Fuente: PromPeru; Santander Trade*