



# Ficha técnica para negociar con Países Bajos



## Cuidados en el Proceso de Negociación

- 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 mostrarse puntual a las citas concertadas, mostrarse como una persona idónea para hacer negociaciones, así como respetar los tiempos pactados para 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. Del mismo modo, evitar llamar a su interlocutor por su nombre, al menos hasta que él lo invite a hacerlo.
- Se debe evitar actitudes arrogantes y tácticas de presión. Un comportamiento modesto y sin alardeos, suma a favor del interesado. El intercambio de regalos no es habitual en este país.



## 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 contar con ello, una llamada telefónica resultará de gran ayuda. Así también, es necesario confirmarlo vía correo electrónico.
- 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 estas especifiquen su título universitario superior ó una licenciatura.
- Durante la negociación, es posible que su interlocutor se muestre directo; el empresario holandés está acostumbrado a dar opiniones claras y va 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.
- En cuanto al código de vestimenta, es usual vestir a un estilo conservador, el uso de trajes para ambos géneros está bien visto.

## Estrategias de Negociación



- 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.
- Procurar estudiar los gestos recurrentes de su interlocutor; por ejemplo, hacia donde desuía la mirada cuando se esfuerza en recordar, y cuando procura estructurar una idea; con ello se podría deducir eventuales medias verdades o mentiras durante el proceso de negociación.
- 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.
- Se sugiere visitar a los posibles clientes a sus oficinas y evaluar los pormenores percibidos, como parte de la estrategia de entrada al mercado; de ese modo, se podrá evaluar a los mejores perfiles que tan importante mercado tiene como potenciales contrapartes.
- 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, procurar distraer solo parte de la oferta y asegurar los pagos al embarque.
- Se recomienda no mostrar total interés para llegar a pronto acuerdos; por el contrario, la planificación y aplicación de la gestión del tiempo de los procesos de negociación resultan fundamentales frente a ejecutivos neerlandeses, además de procurar administrar la agenda de reuniones (sean éstas presenciales o virtuales).

## Perfil General del Consumidor de Países Bajos

Están dispuestos a comprar algo que para ellos tenga un precio de acorde a la calidad del producto. Antes de adquirir un artículo se fijan en la publicidad, pues tienden a ser muy sensibles a esta y sin duda una buena campaña publicitaria favorecerá para que el consumidor realice la compra.

El consumidor posee un alto nivel adquisitivo, sin embargo, no gasta fácilmente. Generalmente se resisten a los cambios, por lo que prefieren adquirir productos conocidos que nuevos. En la actualidad, tras las diversas campañas de defensa del medio ambiente, los consumidores se han inclinado a comprar productos que respeten este tipo de lucha. Asimismo, prefieren un producto que les ofrezca crédito.



## Información General de los Países Bajos

### Inflación:

Está estimada en 0.9% para el 2017.

Fuentes: Fondo Monetario Internacional -IMF

### Tipo de Cambio:

La moneda oficial de Países Bajos es el euro (€), donde el valor de un dólar americano a junio 2017 es 0.8085 de euro.

Fuentes: International Monetary Fund

### PBI:

El PBI durante el 2016 fue 1,7%, se estima que para 2017 el país tenga un incremento de 2,1%

Fuentes: Santander Trade – Países Bajos, International Monetary Fund

### Puertos Internacionales:

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

Fuente: Santander Trade – Países Bajos, World Port Source

### Aeropuertos Internacionales:

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

Fuente: Santander Trade – Países Bajos, Aeropuertos el Mundo, Aeropuertos.net