

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios de Aruba

El cumplimiento de los compromisos, la honestidad y la seriedad, son indispensables para concretar los negocios con los empresarios de Aruba.

Por: Legiscomex.com



Fuente: actualidadviajes.com

Desde el 1 de enero de 1986, Aruba logró su título de autonomía e independencia del Reino de los Países Bajos, contando con su propia constitución, gobierno y moneda oficial. Actualmente, solo hace parte de los Países Bajos como miembro para algunos temas. Aruba no hace parte de la Unión Europea, sin embargo los residentes del país caribeño tienen ciudadanía holandesa que les permite gozar de los mismos privilegios que tienen los ciudadanos pertenecientes a la Unión Europea.

Cerca del 70% del PIB de la isla se sustenta en el sector del turismo y las actividades relacionadas, como la hotelería, gastronomía y recreación, siendo la mayor fuente de empleo para los residentes del país. Otro de los sectores impulsados por las actividades del turismo ha sido el de la construcción inmobiliaria, pues la demanda de hoteles es cinco veces mayor que hace un par de décadas.

Antes del dinamismo del turismo, la economía arubeña se basaba principalmente en la refinación de petróleo, lo que hoy en día es solo un pequeño aporte al crecimiento económico de la isla, junto con la agricultura y las manufacturas.

Los principales socios comerciales con los que Aruba mantiene un fuerte intercambio comercial son Estados Unidos, Países Bajos, Venezuela y el Reino Unido, abriendo así un mercado de oportunidades para quienes quieren incursionar en este mercado.

Es por esto que **Legiscomex.com** le trae algunas pautas que debe tener en cuenta al momento de incursionar en el mercado de Aruba.

Horarios

La semana labora en Aruba es de lunes a sábado entre las 8:00 y 17:00 horas, tomándose una pausa de una hora para el almuerzo, excepto los bancos que atienden en jornada continua. Algunos establecimientos comerciales están abiertos hasta la media noche.

Tabla 1: Horarios de atención y servicios en establecimientos de Aruba

Comercio
Lunes a Sábado de 8:00 a 12:00 y de 14:00 a 18:00 horas. Domingos de 10:00 a 18:00
Centros Comerciales
Lunes a Sábado de 10:00 a 21:00 horas. Domingos de 10:00 a 20:00 horas En el Alhambra Bazar, de 17:00 a las 24:00 horas.
Oficinas públicas
Lunes a Viernes de 8:00 a 16:30 horas
Bancos
Lunes a Viernes de 8:00 a 12:00 y de 13:30 a 16:30 horas La Sucursal del Banco de Aruba en el aeropuerto está abierta todos los días de 8:00 a 16:00 horas, excepto feriados oficiales.

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de www.gsma.com

Días festivos

Aruba tienen un gran número de festividades a lo largo del año, las cuales debe tener en cuenta al momento de agendar sus citas de negocio, claro está que por sus características turísticas, siempre es buena ocasión para visitar el país caribeño. Estas son algunas de las más importantes.

Tabla 2: Días festivos en Aruba

Día	Celebración
1 de Enero	Año Nuevo
10 de Enero	Vacaciones de Navidad
25 de Enero	Aniversario de Bético
7 de Marzo	Carnaval
18 de Marzo	Día de la Bandera y del Himno Nacional
19 de Abril	Inicio vacaciones de primavera
Marzo-Abril	Viernes Santo

Día	Celebración
22 de Abril	Día de la Tierra
29 de Abril	Final vacaciones de primavera
30 de Abril	Cumpleaños de la Reina
1 de Mayo	Día del trabajo
8 de Mayo	Día de la Madre
2 de Junio	Día de la Ascensión
9 de Junio	Inicio vacaciones de verano
17 de Agosto	Final vacaciones de verano
14 de Octubre	Inicio vacaciones de otoño
17 de Octubre	Día Internacional para la erradicación de la pobreza
24 de Octubre	Final vacaciones de otoño y Fiesta de las Naciones Unidas
20 de Noviembre	Día Universal del niño
1 de Diciembre	Día Mundial del SIDA
16 de Diciembre	Inicio vacaciones Navidad
25 de Diciembre	Navidad
26 de Diciembre	Descanso por Navidad
31 de Diciembre	Noche Vieja

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de www.embajadaaruba.com

Citas y lugares de encuentro

Es recomendable que un tercero sea quien lo ayude a realizar los primeros acercamientos, sino cuenta con este recurso, puede agendar sus citas a través de una llamada telefónica. Debido al aumento del interés por invertir en el país, es posible que sus interlocutores arubeños mantengan ocupados, es por esto que debe solicitar las reuniones con unas dos semanas de anticipación y confirmarlas unos días antes.

En ocasiones el tráfico de la isla es un poco complicado, así que debe tener en cuenta esto para que no llegue tarde a sus citas de negocios, la puntualidad, como en la mayoría de las culturas empresariales, es fundamental para causar una buena impresión. Si se le presenta algún inconveniente que lo haga llegar tarde, debe avisar para que sus interlocutores no se queden esperándolo.

Pese a la hospitalidad de los empresarios arubeños, la confianza es algo que debe construirse y ganarse, por lo que es muy común que las primeras citas se lleven a cabo en las instalaciones de las empresas, los hoteles, los restaurantes o sitios cercanos a la playa, destinados para las reuniones de negocios.

Saludos

El apretón de manos es el saludo más usado, en especial durante los primeros encuentros. Una vez se tenga más confianza, se puede saludar acompañando el apretón de manos con un leve abrazo y con un beso en la mejilla, en caso de que su interlocutor sea una mujer.

Se debe saludar usando los títulos seguidos por el apellido, si no los conoce puede usar el señor, señora o señorita. Una vez realizadas las presentaciones formales se debe entregar la tarjeta de visita, que deben contener todos sus datos personales y estar traducidas en inglés por un lado y por el otro en holandés.

Vestuario

Los arubeños son conservadores en este aspecto, por lo que para las reuniones de negocios se recomienda usar trajes de telas ligeras, camisa y corbata, para el caso de los hombres. Para las mujeres se recomienda usar vestidos formales o faldas que vayan hasta la rodilla y blusas, pocos accesorios y poco maquillaje. El clima influye mucho en la forma de vestir, ya que si hace demasiado calor se puede prescindir de la corbata o usar ropa más adecuada para el clima.

Obsequios

Los regalos son un gesto que es bastante apreciado por sus interlocutores arubeños. Puede optar por llevar un artículo o producto representativo de su país de origen, o algo que se identifique con su empresa. Si es invitado a la casa de uno de sus futuros socios puede llevar flores, vino o chocolates.

Reuniones

Siempre se debe llegar unos quince minutos antes de la hora pactada, esto hablará muy bien de usted. Al iniciar las reuniones debe primero que todo saludar a cada uno de los asistentes usando su título y apellido. Seguido puede ocupar su lugar en la mesa.

Los empresarios de Aruba son muy amables y hospitalarios, por lo que en un inicio querrán saber un poco más de usted como persona y le harán preguntas de tipo personal, como el viaje, la familia, sus planes, entre otros, esto con el fin de generar un ambiente más confiable.

Trabajar en las relaciones personales es clave para el éxito en las negociaciones, así que es bueno iniciar la reunión hablando de temas distintos a los negocios, adular la belleza del país, su cultura y su gente es un buen inicio. Evite tocar asuntos políticos o religiosos.

Siempre lleve el material preparado para la reunión y haga uso de las herramientas tecnológicas, de modo que todo se vea ordenado, creíble y profesional. Por lo general, el idioma de negocios es el inglés, por lo tanto sus presentaciones y el material que va a entregar debe estar en este idioma.

Durante las reuniones los empresarios arubeños no lo interrumpirán, a menos que tengan dudas frente algún aspecto. Sea claro y convincente con sus argumentos y procure mantener una actitud amable y flexible.

Negociaciones

Los empresarios de Aruba son buenos negociadores por tradición, además muchas de las características empresariales son similares a la de los holandeses, así que conocen muy bien cómo funcionan las operaciones de comercio internacional.

Este conocimiento y la creciente economía de la isla, han hecho que sus demandas sean más diversas, por lo que los productos innovadores, la calidad y sobre todo el precio competitivo, son factores claves para que las negociaciones se lleven con éxito.

Los arubeños son más dados a las relaciones a largo plazo, por lo que es recomendable que mantenga una actitud flexible, de modo que lleguen a un acuerdo que beneficie a ambas partes y que permitan el fortalecimiento de dichas relaciones.

El cumplimiento de los compromisos, la honestidad y la seriedad, son indispensables para concretar los negocios con los empresarios de Aruba. Cada acuerdo que realice debe dejarlo por escrito y nunca debe incumplirlos, pues esto marcaría el final de las relaciones profesionales.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com