

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Aruba

**Negociaciones**

Por: Legiscomex.com

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