

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Bélgica

**La seriedad y el compromiso son indispensables para establecer relaciones comerciales en Bélgica.**

Por: Legiscomex.com



Foto por: [www.destinolandia.com](http://www.destinolandia.com)

Bélgica es considerada el país con la mayor tasa de exportación por cada habitante a nivel mundial, lo que lo convierte en una potencia en comercio exterior. Siendo un país pequeño y complicado internamente y profundamente tradicionales en muchos sentidos, están abiertos a todas las perspectivas internacionales y a los nuevos negocios.

Ubicado estratégicamente en el centro de la Unión Europea, Bélgica es el centro de actividad económica más importante de la región y la puerta de entrada a un mercado con cerca de 500 millones de clientes. Gracias a diversos incentivos de inversión propuestos por el gobierno federal y regional, como la reducción de impuestos y la asistencia financiera cuenta con un entorno comercial favorable.

Los principales productos importados son los alimentos, maquinaria, diamantes, petróleo y derivados, sustancias químicas, vestimenta y accesorios y tejidos. Las exportaciones principales son automóviles, comida y productos alimenticios, hierro y acero, diamantes procesados, tejidos, plásticos, productos petrolíferos y metales no ferrosos. Sus principales socios comerciales son Alemania, los Países Bajos, Francia, el Reino Unido, Italia, los Estados Unidos y España.

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

**Horarios**

La semana laboral en Bélgica es de lunes a viernes con un máximo de ocho horas diarias para un total de 40 horas a la semana. Las empresas por lo general cierran en verano, entre el 15 de julio y el 15 de agosto y durante la semana santa que varía según el año.

**Tabla 1: Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Bélgica**

<b>Comercio</b>
Lunes a Viernes de 9:00 a 18:00 horas, algunos cierran el lunes por la mañana
<b>Centros Comerciales</b>
Lunes a Domingo de 9:00 a 20:00 horas
<b>Oficinas Públicas</b>
Lunes a Viernes de 9:00 a 16:00
<b>Bancos</b>
Lunes a Viernes de 9:00 a 16:00
<b>Oficinas</b>
Lunes a viernes de 09:00 a 17:00

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de es.portal.santandertrade.com

**Días Festivos**

Bélgica cuenta con una variedad de fiestas tanto locales como nacionales, por ejemplo, una de las más importantes es el carnaval de Binche, cerca de Mons o la procesión de la Sagrada Sangre, celebrada en Brujas en mayo. A continuación relacionamos los más importantes:

**Tabla 2: Días Festivos en Bélgica**

<b>Día</b>	<b>Celebración</b>
1 de Enero	Año Nuevo
Cambia cada año (abril)	Lunes de Pascua
1 de mayo	Fiesta del Trabajo
Cambia cada año (mayo)	Ascensión
Cambia cada año (mayo)	Pentecostés
11 de julio	Festividad de la Comunidad Flamenca
21 de julio	Fiesta Nacional
15 de agosto	Asunción
27 de septiembre	Festividad de la Comunidad Francesa
1 de Noviembre	Día de Todos los Santos
11 de noviembre	Armisticio
15 de noviembre	Festividad de la Comunidad Alemana
25 de diciembre	Navidad

Día	Celebración
26 de diciembre	Día de San Esteban

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información es.portal.santandertrade.com

### Citas y lugares de encuentro

Los empresarios belgas son personas responsables y serias, tienen su vida laboral perfectamente planificada, sus horarios, sus reuniones, sus comidas de empresa, sus compromisos sociales, entre otros. Por estos las citas deben ser agendadas por lo menos con dos semanas de anticipación.

Por lo general quien decide la hora y el lugar del encuentro es la persona con quien va a reunirse, normalmente a media mañana o a media tarde. Tenga en cuenta los periodos de vacaciones que duran un mes completo, entre julio y agosto y no programe sus citas durante este tiempo.

Las reuniones pueden dar inicio en las instalaciones de la empresa de sus socios, pero pueden alargarse tanto que se prolongaran en los almuerzos o cenas, así que es posible que vayan a un restaurante o incluso a la casa de sus futuros socios.

### Vestuario

La manera de vestir en el entorno de negocios es formal. Para los hombres se recomienda el uso de trajes sobrios de colores oscuros, camisa, corbata de seda y zapatos lustrados con cordones. Las mujeres pueden usar trajes de chaqueta y falda o vestidos clásicos y tacones no muy altos, poco maquillaje y accesorios discretos.

### Obsequios

Los obsequios son bien vistos en el mundo empresarial de Bélgica, puede optar por llevar a las primeras reuniones artículos representativos de su empresa o productos de su país de origen. Si lo invitan a la casa de uno de sus socios, las flores son un regalo perfecto, no lleve crisantemos blancos, ya que están relacionados con la muerte, deben ser entregadas en números impares pero no en 13.

También puede llevar bombones de buena calidad. Las bebidas preferiblemente obséquielas cuando tenga una relación más estrecha, ya que generalmente este tipo de regalos se dan a los amigos. Los regalos son abiertos en el momento de recibirlos.

### Saludos

El saludo más habitual entre las personas es el apretón de manos. Cuando existe un grado más de confianza se sustituye el apretón de manos por tres besos en la mejilla, únicamente al saludar a las mujeres. Puede acompañar el saludo por un "encantado".

Debe presentarse usando primero el título, seguido por el apellido, use las expresiones "Meneer" que quiere decir "Señor", "Mevroumw", "Señora" o "Mejuffrouw" "señorita". Únicamente utilice el nombre propio cuando tenga una relación amistosa más cercana y confiable.

Las tarjetas de visita se entregan luego de las presentaciones formales y se intercambian sin mayor formalidad. Deben estar en francés por una cara y por la otra en neerlandés

**Reuniones**

La puntualidad es sumamente importante así que procure no llegar tarde, esto puede etiquetarlo como persona de poca confianza. A los empresarios belgas les gusta conocer a las personas con quienes hacen negocios, por lo tanto este será el tema de las primeras reuniones, en donde se tocarán temas personales más que los profesionales.

La confianza mutua es particularmente apreciada por los empresarios belgas, estas conversaciones iniciales permiten que se cree una relación más personal que fomente el desarrollo de esta confianza. Evite tocar temas como la política y hacer comparaciones con otros países, en especial con Francia y Holanda.

Luego de los formalismos y las presentaciones, suelen entrar a discutir directamente los temas de negocios. Por lo general, los ejecutivos belgas están dispuestos a escuchar y comprometerse, aunque el proceso puede tardar mucho tiempo y son más dados a las reuniones centradas y estructuradas, sin interrupciones.

Los empresarios belgas neerlandófonos dominan suficientemente el inglés como para mantener reuniones en este idioma, mientras que a los francófonos les cuesta más debatir en inglés, así que puede hacer sus presentaciones y entregar el material en este idioma.

**Negociaciones**

Como se mencionaba anteriormente, los empresarios belgas son cordiales y amistosos, pero también directos y estrictos con los acuerdos y contratos establecidos, es por esto que todos los puntos de las negociaciones deben quedar claros.

Los belgas prefieren productos de buena calidad que cubran sus necesidades y el acostumbrado buen estilo de vida que llevan, por lo que no se detendrán mucho en el precio de sus productos o servicios, así que todos sus productos deben cumplir con los estándares requeridos. No discutirán mucho en el precio.

En cuanto a los pagos son bastante acordes a lo pactado en los contratos. Las condiciones de pago suelen variar entre 30 y 60 días. No dude en poner sobre la mesa cualquier oferta o negociación en cuanto al tema de los plazos y el pago, si considera que no se ha tratado con suficiente profundidad el tema.

Finalmente, siempre cumpla con sus compromisos, recuerde que la confianza es la base del éxito de unas relaciones comerciales duraderas.