

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Dinamarca

La transparencia, seriedad y cumplimiento de los compromisos, son los valores fundamentales para el éxito de los negocios con Dinamarca

Por: Legiscomex.com



Fuente: www.absolutholanda.com

Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), Dinamarca es una de las economías más competitivas a nivel mundial, no es tan grande como la de otros países europeos, pero si es muy abierta y depende en gran parte de las importaciones de materias primas, dando así lugar a un dinámico intercambio comercial.

Su gran interés por la facilitación del comercio, ha llevado a Dinamarca a hacer parte de organizaciones como la OCDE, la OMC y la Unión Europea, procurando desde éstas mismas la eliminación de los obstáculos para el libre desarrollo de las operaciones de comercio internacional.

Actualmente, cerca de dos tercios del PIB de Dinamarca es producto de las importaciones y exportaciones, lo que le ha permitido al país danés durante los últimos años conservar una economía estable y su balanza comercial ha logrado un superávit, esto último gracias a una constante aceleración de las exportaciones, en especial de instrumentos y productos alimentarios y maquinarias.

Los daneses son personas abiertas y flexibles respecto a las distintas maneras de hacer negocios, es por esto que se convierten en un socio estratégico para ingresar al mercado europeo. **Legiscomex.com** le cuenta que debe tener presente al momento de establecer relaciones comerciales con Dinamarca.

Horarios

La semana laboral en Dinamarca va de lunes a viernes, lo cual varía según la región en la que se encuentren sus futuros socios. Por lo general, los horarios de atención son de las 8:00 horas a las 10:00 y de las 15:30 horas a las 17:30 horas. Solo el comercio y las grandes tiendas abren los fines de semana.

Tabla 1: Horarios de atención y servicio en establecimientos holandeses

Centros Comerciales
Lunes a Viernes de 10:00 a 20:00 horas Sábados y Domingos de 10:00 a 14:00
Oficinas Públicas
Lunes a Viernes de 10:00 a 13:00 horas En verano hasta las 15:00 horas
Bancos
Lunes a Viernes de 10:00 a 16:00 Jueves de 10:00 a 18:00 Sábados de 10:00 horas a 13:00 horas
Comercio
Lunes a Viernes de 10:00 a 17:30 horas Sábados de 9:00 a 14:00 Algunas tiendas abren el último domingo de cada mes y los de diciembre

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

Días Festivos

Durante todo el año, en Dinamarca se celebran una gran variedad de festividades tanto tradicionales como cristianas, incluso algunas de influencia externa, que hacen parte o han comenzado a hacer parte de la de la cultura danesa. Estas son algunas de las más importantes

Tabla 2: Días Festivos en Dinamarca

Día	Celebración
1 de Enero	Día de Año nuevo
Marzo-Junio	Jueves Santo
Marzo-Junio	Viernes Santo
Marzo - Junio	Lunes de Pascua
Mayo	Día de la oración
Mayo-Junio	La Ascensión
5 de Junio	Día de la Constitución
24-25-26 de Diciembre	Noche buena y Navidad

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

Citas y lugares de encuentro

Debe tener en cuenta que durante mediados de junio a mediados de agosto los daneses se encuentran de vacaciones, por lo que no es recomendable agendar citas durante dicho periodo. No es necesario que un tercero sea quien lo introduzca en el mercado danés, puede hacer uso de la correspondencia tradicional o del correo electrónico para solicitar su primera reunión de negocios, dirigiéndola directamente a la empresa. En lo posible trate de solicitar las citas con los altos directivos o gerentes, ya que son ellos quienes toman las decisiones finales.

Los empresarios daneses pueden parecer muy formales en el ámbito de los negocios, pero en el campo personal son muy reservados, por lo que las reuniones de negocios son solo eso, negocios, y se llevarán a cabo en las oficinas de las empresas o en los hoteles y restaurantes, máximo hasta las 16:00 horas.

Vestuario

Debe ir vestido de manera muy formal, en el caso de los hombres traje, camisa y corbata, para el caso de las mujeres, un estilo más clásico, vestido o un traje con falda o pantalón de sastre y chaqueta, con accesorios más bien sencillos. Pese a su estilo de vida elevado, los daneses no son partidarios de la exageración y ostentación, así que mantenga un perfil modesto pero elegante.

Obsequios

Dentro del protocolo de negocios danés los regalos no son necesarios, sin embargo, si usted lo considera puede llevarlos, algo representativo de su país y su empresa será bien visto. Si lo invitan a la casa de uno de sus socios, puede llevar flores, bombones o vino de buena calidad.

Saludos

Normalmente un apretón de manos es lo más indicado para saludar en el ambiente de negocios, tanto a hombre como para mujeres, los besos en la mejilla se dan cuando existe una relación más cercana. Debe estrechar la mano de todos los presentes al llegar y al salir de las citas. Use el título profesional seguido del nombre o del apellido. El Señor (Herr), Señora (Fru) o Señorita (Frøken) se usa cuando su interlocutor no posee un título profesional.

Reuniones

Para los empresarios daneses la puntualidad es fundamental, es por esto que debe procurar llegar siempre a tiempo a las horas pactadas, en caso de no poder llegar a tiempo o no poder asistir es muy importante llamar y excusarse con su contraparte.

En el ambiente de negocios danés no se suelen tener reuniones multitudinarias, preferiblemente se hacen con pocas personas, así que cerciórese de que a éstas asistan los altos mandos, gerentes o directivos, quienes son los que toman las decisiones finales. Evite tratar temas que no son relevantes para el negocio, para los daneses los temas de carácter social se deben tratar en otro espacio.

El idioma oficial del país es el danés, sin embargo, la mayor parte de los empresarios daneses y en general los habitantes de Dinamarca hablan más de un idioma, en especial el inglés. No obstante, si usted lo considera puede contar con un traductor o un intérprete para las reuniones.

Prepare de manera profesional y completa sus presentaciones y expóngalas de manera confiada y segura, esto será muy valorado por sus futuros socios. Si va a entregar material impreso o muestras de sus productos, asegúrese de llevar para todos los asistentes a la reunión.

Una presentación bien realizada y una documentación preparada excelentemente, son esenciales para que pueda tener éxito en las negociaciones con los empresarios daneses.

Negociaciones

La cultura de negocios de Dinamarca tiene sus propias características, es flexible y abierta a las distintas maneras de hacer negocios de los otros países. Los empresarios daneses no ven las diferencias como un obstáculo que limite las negociaciones, por el contrario si están interesados en sus productos, las verán como un reto a superar.

Al momento de hacer negocios con los daneses es importante que sea transparente y sincero, esto logrará que su contraparte sea más asequible y obtenga más beneficios en las negociaciones. Las excusas y evasivas a los puntos que no queden claros, pueden ser interpretadas como una falta de profesionalismo y honestidad, perjudicando sus relaciones comerciales.

Otro de los puntos sumamente importantes en las negociaciones con los empresarios daneses es el cumplimiento de los acuerdos que se establezcan, por mínimos que sean, así que tenga en cuenta que los compromisos que adquiera deben ser tratados con toda la seriedad y responsabilidad, esto será la clave del éxito. En cuanto a los pagos, de la misma manera que los demás puntos acordados en los contratos, son serios y confiables, se hacen en un periodo de 30 a 90 días.

Finalmente, sea muy inteligente al momentos de exponer sus puntos, los daneses no son demasiado expresivos con sus sentimientos y le resultará un poco complicado interpretar sus comportamientos ante situaciones inesperadas o de confrontación.