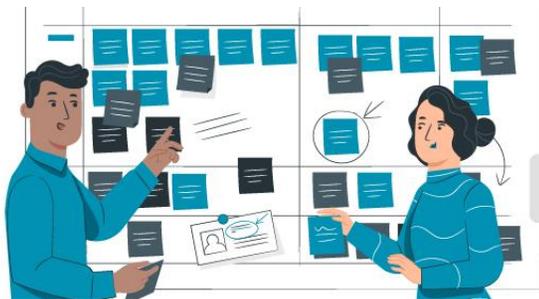




CLAVES PARA HACER NEGOCIOS CON

Los Países Bajos 2021



1. CARACTERÍSTICAS DEL CONSUMIDOR

Los neerlandeses gozan de un fuerte poder adquisitivo (+31% sobre el promedio de la Unión Europea), sin embargo, desde la crisis económica mundial, los consumidores siguen siendo prudentes, y son muy sensibles a los precios y las ofertas especiales, además, suelen buscar la calidad, y están dispuestos a comprar algo cuando consideran que el precio está acorde con la calidad. Por lo general, no suelen preferir los productos locales por encima de sus equivalentes extranjeros. Son consumidores abiertos a nuevos productos y experiencias, siendo un mercado atractivo para probar productos nuevos. También son sensibles a la publicidad y una buena campaña publicitaria favorecerá, sin duda, el aumento de las ventas, adicionalmente, tienden a buscar productos sanos y duraderos, siendo consumidores bastante pragmáticos, amigables con el medio ambiente y en comparación al resto muy digitalizados.

2. CARACTERÍSTICAS DEL EMPRESARIO

Hacer negocios con los neerlandeses es en términos generales, un asunto sencillo. Los Países Bajos tienen una reputación positiva de abrazar el comercio, la apertura y la tolerancia.

- **Sea cortés, pero no demasiado formal:** en la cultura empresarial neerlandesa es muy natural que la administración interactúe de manera amistosa con todos los niveles de empleados, haciendo referencia a ellos por sus nombres y evitando usualmente de títulos y denominaciones relacionadas con la jerarquía (“ingeniero”, “gerente”, “doctor”, no son términos muy escuchados).
- **Sea directo y honesto:** a pesar de (o debido a) la informalidad de la cultura empresarial neerlandesa, rara vez se forma una discusión fuerte cuando se trata de compartir opiniones. Desde el directorio a los estudiantes en práctica, se entiende que expresarse es parte del trabajo.

- **Prepárate para reunirte y discutir:** las reuniones son eficientes y cortas. Usualmente se cierran temas o se llegan a acuerdos.
- **Mantener todo lo acordado:** un elemento clave de la franqueza neerlandesa es la fe en el resultado prometido, y que un acuerdo hablado es tan confiable como uno en el papel.
- **¡Sea social!:** hable sobre el clima, comida, viajes, deporte, noticias, etc. investigue sobre actividades de fin de semana y de noche, así como esté abierto a recibir invitaciones a bares, sobre todo para beber cerveza o vino.
- **Vestimenta casual:** los códigos de vestimenta pueden ser increíblemente informales, un traje y corbata generalmente solo se requieren en círculos de negocios más altos o cuando se trabaja para el gobierno.
- **Almuerzos sencillos:** los almuerzos no duran más de 1 hora, un pan o ensalada es más que suficiente. No se sorprenda si el empresario neerlandés saca su almuerzo durante una caminata a la hora del almuerzo.

3. ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

Como visitante, evite cualquier atisbo de superioridad o de ser autoritario. Esta es una sociedad muy igualitaria donde todos pueden tener su opinión y los representantes de los trabajadores en el sindicato pueden ser influyentes, por lo que no debe haber secretos ni tratos internos dentro de la organización.

En las negociaciones, los neerlandeses dicen lo que piensan y esperan que usted haga lo mismo, además, desconfiarán de los datos inflados y querrán hechos y datos concretos, acompañados de estadísticas. Hay poco espacio para la emoción o la subjetividad y la influencia de lo que se llama atracción interpersonal en las negociaciones es limitada. Si quiere decir “no” dígalo, los neerlandeses aceptan la franqueza y la diversidad de opinión. Una vez que sepa esto, tiene la ventaja en dos aspectos, en primer lugar, los neerlandeses a menudo parecen estar permanentemente programados en modo de enseñanza (aunque, al ser un país democrático, se moralizan tanto a sí mismos como a los



demás) y esto puede brindarle la oportunidad de actuar como un buen oyente y jugar con esa vanidad. También tienden a concentrarse solo en un objetivo, aunque sospechen que puede haber una estrategia alternativa mejor. Una vez que se cierra el trato, es poco probable que pidan cambiar la estrategia. Una vez tomada una decisión, es difícil que se cambie.

Con el fin de evitar malentendidos y lograr llegar efectivamente a la otra parte a través de las negociaciones, se sugiere:

- **Ser directo:** hablar con franqueza, decir lo que piensa y qué es lo que espera del importador.
- **Ofrecer apoyo:** no se trata de solo vender, los neerlandeses agradecerán contar con usted para la promoción del producto. Estar dispuesto a ofrecer un apoyo con el fin de aumentar las ventas.
- **Reuniones:** si es invitado a una reunión, es porque el importador está interesado en su producto. Converse con él sobre sus expectativas.
- **Constancia de acuerdos:** al finalizar la reunión, enviar un mail agradeciendo el tiempo y resumiendo lo comprometido o acordado.
- **Clave para hacer negocios:** El mercado neerlandés es altamente competitivo. La "llave de oro" para hacer negocios es la cortesía, especialmente respondiendo rápidamente a las solicitudes de cotizaciones de precios y pedidos.
- **Confianza:** La amistad y la confianza mutua son muy valoradas, y una vez que se ha ganado la confianza, se producirá una relación comercial productiva.
- **Visitas periódicas:** Los exportadores chilenos deben mantener una estrecha relación con los distribuidores y clientes para intercambiar información, las visitas periódicas al mercado son la mejor manera de mantener a los distribuidores al tanto de los nuevos desarrollos y de resolver los problemas rápidamente.

4. ESTRATEGIAS PARA INGRESAR AL MERCADO

Ingreso directo: los canales de distribución neerlandeses están altamente organizados, como resultado de fusiones han surgido grandes empresas, empresas conjuntas y organizaciones de compras en muchos sectores del mercado. La reducción de costos y la presión sobre los precios se encuentran en la base de la unión de fuerzas en el área de compras en muchos sectores, en varios segmentos del mercado, todo el mercado neerlandés puede cubrirse a través de un número relativamente limitado de contactos.

A través de un intermediario: otro enfoque de mercado es trabajar con un intermediario, como un agente comercial, un mayorista o un distribuidor, estos están especializados y tienen contactos comerciales en su industria, en ciertas industrias (como la moda) es incluso más común trabajar a través de un agente, sin embargo, un intermediario también puede ser un mayorista o un distribuidor. Un importador-mayorista o distribuidor compra por cuenta propia y lo vende a otros mayoristas o minoristas, la desventaja de este enfoque de mercado es que no conoce a sus clientes y, por lo tanto, tiene poco o ningún conocimiento de la evolución del mercado.

Comenzar un negocio propio en los Países Bajos: es otra opción, esto le da a su empresa un aspecto local y en el mercado se puede trabajar con empleados locales y orientado a toda Europa. El tipo más común para constituir una empresa es la sociedad de responsabilidad limitada privada (BV).

Hacerse cargo de una empresa existente en los Países Bajos: de esta forma, inmediatamente tendrá la cuota de mercado y la base de clientes, y posiblemente el nombre o la conciencia de marca. Una ventaja adicional de estas dos últimas formas es que puede unirse a las asociaciones de empresas y de esta manera, mantenerse informado de todos los nuevos desarrollos y participar en la creación de redes en su sector.



Por otra parte, los compradores neerlandeses aprecian la calidad y el servicio, pero **el precio** es el elemento más importante para la entrada en el mercado. Asegúrese de que se cumplan las fechas de entrega y que el servicio posventa esté disponible.

Los exportadores chilenos pueden considerar el almacenamiento en los Países Bajos para un suministro y servicio rápido a sus clientes neerlandeses y europeos, aprovechando la infraestructura, prestigio y experiencia del sistema logístico de Países Bajos.

Crear una empresa en Los Países Bajos:

A continuación, les informamos sobre los pasos que debe considerar para abrir una empresa en Países Bajos:

- **Elegir una estructura de negocio:** existen 4 diferentes tipos de sociedades en Países Bajos:
 - Sociedad de responsabilidad limitada abierta (NV)
 - Sociedad de responsabilidad limitada (BV)
 - Partnership (sociedad civil)
 - Sucursal u oficina de representación

La modalidad más usada depende del tipo de empresa que se está formando y los beneficios tributarios dependerán en gran parte de esta elección. Las más comunes son NV y BV, aunque la modalidad de sucursal o subsidiaria es bastante común para empresas extranjeras.

- **Abrir una cuenta bancaria y depositar el capital social.**
- **Redactar los estatutos de la empresa:** los estatutos de la empresa se firman ante un notario público en los Países Bajos. Este documento constitutivo debe ser redactado en neerlandés e incluirá información

sobre el propósito y los objetivos de la empresa, el reglamento interno y la información sobre sus fundadores.

- **Registrar la empresa en Registro Mercantil de la Cámara de Comercio local (KVK).**
- **Solicitar cualquier permiso comercial adicional si es necesario:** posible que se necesiten permisos y licencias especiales para algunos tipos de empresas, como restaurantes, cafeterías o aquellas que trabajan en el sector de alojamiento o importación/exportación.
- **La creación de una sucursal de una empresa en los Países Bajos desde el extranjero:** es obligatorio que la empresa tenga domicilio social en los Países Bajos, las traducciones pueden ser necesarias, pero no son obligatorias para obtener un registro. La empresa matriz extranjera podrá nombrar un representante a través de un poder notarial con el fin de llevar a cabo el procedimiento de incorporación.
- **Requisitos de impuestos, contabilidad y presentación de informes:** hay distintos impuestos locales.

Estos pasos son los principales para poder establecerse en los Países Bajos. Le recomendamos que se ponga en contacto con un bufete de abogados o agencia de formación de empresas local que pueda proporcionarle asistencia y servicios completos.



Normas de protocolo en reuniones de negocios:

Importancia de la reunión de negocios: Es una buena práctica en los Países Bajos hacer una cita, como mínimo con tres semanas de anticipación y una vez que se ha acordado el momento, no hay necesidad de verificar o confirmar. Si tiene un conflicto de prioridades más adelante, explique la situación a su socio neerlandés y seguramente entenderán y encontrarán un arreglo alternativo.

El momento más adecuado para una reunión de negocios es probablemente alrededor de las 10 de la mañana o temprano en la tarde, esto depende del sector.

Si tiene un producto específico o una proposición para ofrecer, suministre algunos detalles como antecedentes por adelantado (exceptuando el precio), información de la empresa y/o detalles interesantes para la contraparte.

Planificación de reuniones de negocios: Al ser personas pragmáticas y relativamente no jerárquicas, los gerentes neerlandeses generalmente pueden contactarse directamente para una cita, lo que sin duda aplica en el sector de las pymes.

Si la confirmación es necesaria, esto se puede hacer por correo electrónico. La puntualidad y el uso respetuoso del tiempo son generalmente apreciados en Países Bajos y normalmente no se permitirá que las reuniones se desarrollen mucho más allá del tiempo asignado, además, para reuniones sociales en privado o en negocios, uno puede llegar 5 minutos tarde. Las reuniones sociales "oficiales", especialmente en un contexto comercial, también comenzarán a tiempo.

Llegar a lugares de reunión normalmente no debería ser un problema, la infraestructura de transporte en las principales ciudades generalmente es buena y los servicios de taxi están regulados.

Si se planifican presentaciones formales, tanto el lugar de celebración de las reuniones, quién debe asistir y cualquier equipo requerido (por ejemplo, un proyector o retroproyector de powerpoint), debe organizarse con anticipación.

Las conferencias por internet y por video, así como las llamadas en conferencia son un evento regular en estos días. En ellas el tiempo de retraso es menos flexible que en las reuniones presenciales.

5. TENDENCIAS TRANSVERSALES Y TECNOLOGÍAS USADAS EN LAS NEGOCIACIONES

- Con la mayor concentración de banda ancha per cápita en el mundo – el 98% de todos los hogares, así como una de las velocidades promedio de banda ancha más rápidas del mundo, Países Bajos es uno de los países más conectados y ciberseguros de Europa.
- La moderna red de fibra óptica avanzada 100% digital sirve de apoyo para una fuerte comunidad de «startups», centros de datos y multinacionales digitales, incluidas Microsoft, Cisco, Tata, Infosys, Huawei, Oracle, Intel, IBM, Verizon y Google.
- Reuniones de negocios virtuales ya son habituales.
- Los horarios acordados son rigurosamente respetados, tanto como los de inicio de la sesión como el cierre de la misma.
- Las redes sociales más usadas son Twitter, Instagram y LinkedIn, mientras que Facebook es más comúnmente usado por el sector horeca y de recreación.
- Mensajes de texto o WhatsApp son los más usados para concertar una reunión, cuando ya existe una relación entre las partes, también para comunicar si existe algún retraso a una reunión.
- El e-commerce en Países Bajos crece cada día y existen diversas plataformas y ventas por internet, sumado a que el uso de aplicaciones



en teléfonos inteligentes para pagar en las tiendas físicas o en línea es muy común y entre los métodos de pagos más usados están: iDeal, un método de pago online desarrollado por la comunidad bancaria neerlandesa, PayPal, MasterCard y Visa.

6. OTROS DATOS DE INTERÉS

- Los Países Bajos es el primer destino de las exportaciones chilenas a nivel europeo.
- Los Países Bajos son el país número uno logísticamente conectado en el mundo por la lista de clasificación del Índice de Conectividad Global (GCI) de DHL.
- Los Países Bajos tiene 77 puntos de los 90 en Sistemas de Alimentos Sustentables.
- Los Países Bajos aspiran a convertirse en el líder mundial en agricultura circular para 2030.
- Los Países Bajos es el segundo exportador mundial de alimentos después de EE.UU.
- Los Países Bajos son el quinto exportador de bienes a nivel mundial.
- La ubicación de los Países Bajos en la entrada principal de Europa ofrece el trampolín perfecto al mercado europeo –con acceso al 95% de los mercados de consumidores más lucrativos de Europa a 24 horas de Ámsterdam o Róterdam y a 170 millones de clientes dentro de 500 kilómetros.
- Clasificado como el número 4 en el mundo de "Los mejores países para negocios" según Forbes.

7. SABIAS QUE

- En Países Bajos se ha diseñado una bicicleta que limpia el aire con una ionización positiva.
- Siendo un país amante de las bicicletas, en los Países Bajos se creó la primera pista de bicicletas que proporciona energía.
- Existe una aplicación neerlandesa para teléfonos inteligentes, SkinVision, para el diagnóstico de cáncer de piel.
- Países Bajos es el cuarto país con mayor inversión extranjera directa en Chile. De hecho, a fines de 2019, el país europeo contabiliza US\$ 20.500 millones materializados en Chile, representando un 7,5% del total de inversión extranjera en nuestro país.
- Los neerlandeses inventaron Bluetooth, Wi-Fi, el CD y el DVD.
- Según las cifras de las Naciones Unidas (2020), los Países Bajos están el top 4 de los países más felices del mundo.
- Chile firmó en 2021 un acuerdo con Países Bajos para evitar la doble tributación.



ANEXOS

1. DATOS BÁSICOS

Población (2020)	17,41 millones de habitantes
Estructura etaria (según censo del año 2020)	Hombres 49,7 %; Mujeres 50,3 %
	0 a 20 años 21,7%
	21 a 39 años 25,2%
	40 a 64 años 33,7%
	65 años o más 19,5%
Religión (datos del año 2019)	% de la Población
Cristianos	20,1%
Protestantes	14,8%
Otras religiones	5,9%
Musulmanes	5,0%
No afiliados a la religión	54,1%
Idiomas	% de la Población
Neerlandés	98%
Inglés	90%
Alemán	71%
Francés	29%
Otros	2%

Fuente: CBS, www.onyourmind.nl/698/



Principales centros urbanos:

El Randstad es el nombre que recibe la mayor conurbación en los Países Bajos, a su vez una de las mayores de Europa.

La región metropolitana de Randstad se extiende por una superficie de 5.129 km² y cuenta con una población de 6,55 millones de habitantes (40% del total de los Países Bajos). Tiene una densidad de población de 1.277 hab/km².

Las ciudades más grandes del Randstad (Ámsterdam, Róterdam, La Haya y Utrecht) son los centros comerciales, administrativos, de infraestructuras, económicos y de ocio del Randstad, mientras que las ciudades en los alrededores suelen ser ciudades rurales.

2. MAPA DEL PAÍS



Fuente: <https://floortec.nl/landkaart-nederland>



3. INDICADORES ECONÓMICOS Y DE DESEMPEÑO INTERNACIONAL

Datos Económicos	2016	2017	2018	2019	2020
PIB (PPP) (miles de millones US\$)	777	834	915	907	910
PIB per cápita PPP (US\$)	46.165	48.800	52.646	52.290	57.101
Exportaciones de Países Bajos al mundo (miles US\$)	468.176.328	527.907.822	587.893.084	576.784.455	675.005.808
Importaciones de Países Bajos desde mundo (miles US\$)	408.052.966	461.902.679	521.035.628	514.857.688	596.097.331
Inflación (%)	0,3%	1,4%	1,7%	2,6%	1,3%
Desempleo (%)	6,0%	4,9%	3,8%	3,4%	3,8%
Tasa de Cambio (USD / moneda del país)	0,9	0,9	0,8	0,9	0,8

Fuente: CBS, Ficha Bilateral ProChile (IMF), Trade Map al 30/03/2021

Posición en Ránkings Internacionales	2017	2018	2019	2020
Corrupción ¹	8	8	8	8
Desarrollo humano ²	10	10	10	8
Libertad Económica ³	15	13	14	16
Competitividad ⁴	5	6	4	4
Índice Global de Innovación ⁵	3	2	4	5

Fuentes:

- 1 Corruption Perception Index, Transparency.org, 26/03/2021
- 2 Human Development Index, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 26/03/2021
- 3 Index of Economic Freedom, The Heritage Foundation, 26/03/2021
- 4 Global Competitiveness Index- World Economic Forum, 26/03/2021
- 5 Global Innovation Index- World Intellectual Property Organization, 26/03/2021



4. ACUERDOS RELEVANTES VIGENTES CON CHILE

Como miembros de la Unión Europea, los Países Bajos reconoce los siguientes acuerdos:

- Marzo 2021, Memorándum de entendimiento (MdE) con el puerto de Róterdam para la exportación de hidrógeno verde.
- Junio 2019, Acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y Mercosur.
- Reconocimiento de Productos Orgánicos.
- Acuerdos de libre comercio y modernización del acuerdo del 2003.
- En enero de 2021 se firmó convenio entre Chile y los Países Bajos para eliminar la doble tributación (pendiente aprobación de los parlamentos de ambos países).

5. ACUERDOS RELEVANTES VIGENTES CON OTROS PAÍSES

- **BREXIT:** a partir del 31 de diciembre de 2020, el Reino Unido ha abandonado la Unión Europea. Los nuevos acuerdos y reglas se registrarán a partir del 01 de enero 2021. Encontrará más información en el siguiente enlace: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2020.444.01.0014.01.ENG
- **UE-JA:** en abril del 2018, la Unión Europea y Japón cerraron un acuerdo de libre comercio.
- **UE-CANADÁ (CETA):** el acuerdo económico y comercial global (CETA) entre la Unión Europea y Canadá significa la abolición de los

impuestos sobre el comercio de bienes y servicios y también incluye medidas que estimulan y protegen las inversiones.

- **UE – COREA DEL SUR:** en octubre del 2015, el consejo de competitividad aprobó el tratado de libre comercio con corea del sur.
- **UE-SUDAMÉRICA:** acuerdos de libre comercio con Colombia, Perú, Ecuador y se está analizando la posibilidad con Bolivia.
- **UE-SINGAPUR:** la Unión Europea concluyó las negociaciones con Singapur en octubre del 2014, el tratado de libre comercio ha entrado en vigor desde el 21 de noviembre del 2019.
- **UE-UCRANIA:** en junio del 2014, la Unión Europea y Ucrania firmaron un acuerdo de Asociación (también llamado acuerdo de asociación). El acuerdo de asociación establece una cooperación política y económica de largo alcance entre la Unión Europea y Ucrania.



6. COMERCIO BILATERAL

Datos Económicos	2016	2017	2018	2019	2020
Exportaciones de Chile a Países Bajos - FOB (millones US\$)	948,551	1.0112,56	1.2771,50	1.3208,23	1.7677,88
Importaciones desde Países Bajos a Chile - CIF (millones US\$)	515,08	491,09	494,26	437,15	399,44

Fuente: Exportaciones: TradeMap.org al 29/03/2021 / Importaciones: Depto. Información Comercial ProChile al 09/02/2021

Importaciones de Países Bajos desde Chile: (productos y cifras ejemplo)

Chile ocupa la posición 43 (50 en el 2019) en el ranking de importaciones de los Países Bajos, registrando US\$ 1.767,79millones y una participación de 0,30% al 2020.

Nº	Producto	Importaciones desde Chile 2020 (US\$ millones)	% Participación Chile sobre Importaciones totales
1	Frutas y frutos comestibles; Cortezas de agrios	634.704	35,90%
2	Cobre y sus manufacturas	237.801	13,45%
3	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	207.057	11,71%
4	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos	192.503	10,89%
5	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	119.811	6,78%
6	Pasta de madera o de los demás fibrosas	57.724	3,27%
7	Semillas y frutos oleaginosos	51.600	2,92%
8	Cereales	48.983	2,77%
9	Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos	27.593	1,56%
10	Madera, carbón vegetal y manufacturas	26.249	1,48%

Fuente: Trade Map al 29/03/2021



3. PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES E IMPORTACIONES

Principales socios comerciales 2020 de los Países Bajos

Nº	País	Intercambio Comercial MMUS\$ en 2020	% Participación
1	Alemania	273.931,41	18,72%
2	China	121.342,34	9,55%
3	Bélgica	115.965,76	9,12%
4	Estados Unidos	74.796,99	5,88%
5	Reino Unido	74.679,73	5,88%
SUBTOTAL		624.716,91	49,15%
RESTO		646.386,23	64,09%
TOTAL		1.271.103,14	100%

Fuente: Trade Map al 30/03/2021

Principales importaciones 2020 de Países Bajos

Nº	Producto	MMUS\$	Participación %
1	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	97.448,38	16,35%
2	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	85.650,92	14,37%
3	Combustibles minerales, aceites minerales etc.	63.610,43	10,67%
4	Productos farmacéuticos	35.089,91	5,89%
5	Vehículos automóviles, tractores	34.216,01	5,74%
6	Instrumentos y aparatos de óptica y fotografía, instrumentos médicos y quirúrgicos	27.560,15	4,62%
7	Plástico y sus manufacturas	17.074,57	2,86%
8	Productos químicos orgánicos	14.201,58	2,38%
9	Productos diversos de las industrias químicas	11.540,47	1,94%
10	Fundición, hierro y acero	9.933,98	1,67%
SUBTOTAL		396.326,37	66,49%
RESTO		199.770,96	33,51%
TOTAL		596.097,33	100%

Fuente: Trade Map al 30/03/2021



3. PRINCIPALES FERIAS INTERNACIONALES (POR SECTOR)

Ferias de Turismo:

Vakantiebeurs: feria anual de vacaciones, donde países y agencias de viajes promocionan sus países y productos. La feria es visitada por más de 100 mil neerlandeses.

Fecha: 4 al 5 de junio 2021

Web: <https://www.vakantiebeurs.nl/>

Ferias de Industrias:

Commercial UAV Expo Europe: feria y conferencia más importante de Europa enfocada en la integración y operación de drones comerciales.

Fecha: 7 al 9 de diciembre 2021

Web: <https://www.expouav.com/europe/attend/>

Ferias de Alimentos:

Horecava: feria para y de los profesionales de la industria de servicios alimentarios. Horecava es la plataforma donde profesionales intercambian conocimientos, se establecen relaciones a largo plazo y se generan clientes potenciales de alta calidad para el sector horeca.

Fecha: anual - enero

Web: <https://www.horecava.nl/>

Free From Food Expo: feria con foco en bebidas y productos ready-to-eat, veganos, a base de plantas, libre de, orgánicas, naturales, funcionales y saludables.

Fecha: 23 al 24 de noviembre 2021

Web: <https://www.freefromfoodexpo.com/home>

PMLA: feria profesional internacional “El Mundo de la Marca de Distribuidor” de la PLMA ha reunido a minoristas y fabricantes para ayudarles a encontrar nuevos productos, establecer nuevos contactos y descubrir nuevas ideas que les ayudarán a crecer y triunfar en sus programas de marca de distribuidor.

Fecha: 14 al 15 diciembre 2021

Web: <https://www.plmainternational.com/>

World Bulk Wine Exhibition: feria anual dedicada al negocio del vino a granel. Un encuentro que reúne, en dos días, el 75% del vino a granel que se exporta a nivel mundial.

Fecha: 22 al 23 de noviembre 2021

Web: <https://www.worldbulkwine.com/>

Feria de la horticultura:

Greentech: feria internacional de innovación y técnicas de la horticultura.

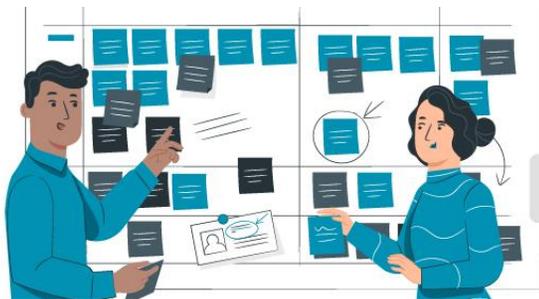
Fecha: 15 al 17 de junio 2021

Web: <https://www.greentech.nl/>

International Floriculture Fair Trade (IFTF): feria anual de flores, bulbos y soluciones de la industria.

Fecha: 3 al 5 de noviembre 2021

Web: <https://hppexhibitions.com/iftf/>



Feria de Industrias Creativas e Innovación:

International Film Festival (IFFR): evento anual de cinematografía y documentales, donde CinemaChile ha participado por varios años. Este festival es visitado por más de 350.000 personas.

Fecha: 27 de enero al 7 de febrero 2021

Web: <https://iffr.com/nl/wie-we-zijn>

International Documentary Festival (IDFA): feria internacional de documentales, exposiciones y *live performance*. El festival es anual y es visitado por más de 295.000 personas, de los cuales 3.300 profesionales del rubro.

Fecha: 17 al 28 de noviembre 2021

Web: <https://www.idfa.nl>

Índigo: congreso virtual de negocios del sector videojuegos y presentaciones en los Países Bajos. Organizado anualmente por Dutch Game Garden, INDIGO reúne a la industria de videojuegos de los Países Bajos y más allá.

Fecha: 25 de junio 2021

Web: <https://www.dutchgamegarden.nl/indigo/>

The Next Web: congreso que une una serie de conferencias centradas en las nuevas empresas de tecnologías y emergentes en Europa. Uno de los festivales de innovación y emprendimiento más grandes e importantes de Europa.

Fecha: 30 de septiembre al 1 de octubre 2021

Web: <https://thenextweb.com/conference>

BIBLIOGRAFÍA Y/O FUENTES DE INFORMACIÓN

Centro de estadísticas de los Países Bajos: www.cbs.nl

Centro de promoción de importaciones y exportaciones: www.rvo.nl

Cámara de Comercio de los Países Bajos: www.kvk.nl

Información sobre idiomas en los Países Bajos: www.onyourmind.nl/698/

Mapa de los Países Bajos: <https://floortec.nl/landkaart-nederland>

Leyes y reglamentos de la Unión Europea: <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html>

Requisitos para exportar hacia la Unión Europea: <https://trade.ec.europa.eu/>

Estadísticas de la Unión Europea: <https://data.europa.eu/euodp/en/home>

Organismo de apoyo para empresas neerlandesas: <https://nlinbusiness.com/>

Información de cómo hacer negocios en los Países Bajos: <https://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/landen/nederland/zaken-doen-nederland>

Información de etiqueta empresarial neerlandesa: <https://www.iamsterdam.com/en/work/employment-in-amsterdam/doing-business-with-the-dutch>

Información sobre la aduana en los Países Bajos: <https://www.ondernemersplein.nl/artikel/douane/>

Información general de los Países Bajos: <https://www.hollandtradeandinvest.com/business-information>



Contenidos ProChile – Oficina Comercial Países Bajos
Todos los derechos reservados