



Ficha técnica para negociar con Ecuador



Cuidados en el Proceso de Negociación

- Las relaciones personales influyen en la voluntad de establecer negocios, de lo contrario, la negociación podría ser intermitente. Suelen ser relativamente tolerantes en la puntualidad en reuniones de negocios pero es un riesgo innecesario. Como referencia, la tolerancia oscila de 5 a 15 minutos.
- El ejecutivo ecuatoriano suele evaluar con calma los negocios. Sin duda, esto se acelera si las condiciones son altamente valoradas; no obstante, es probable que el tiempo transcurra. Durante el proceso, se recomienda evitar expresiones que se pudieran mal interpretar así como mantener un tono de voz modulado para no dar una impresión de agresividad.
- Una recomendación es evitar señalar o realizar gestos con el dedo, utilizar las manos para gesticular; ofrecer la mano y besos en ambas mejillas a las damas deben tomarse en cuenta en nuestro lenguaje corporal y comportamiento.



Normas de Protocolo



- Los empresarios de la ciudad de Quito suelen ser conservadores y formales. A diferencia de ellos, los ejecutivos de Guayaquil se presentan con ímpetu para nuevos negocios y flexibles. Es habitual que se organicen almuerzos para hablar de negocios. Si las negociaciones son de mayor importancia o en el caso de que el visitante extranjero requiera de una atención especial, se acostumbra invitar a cenar.
- Es muy difícil cambiar la opinión de los empresarios ecuatorianos. Cada asunto es independiente y toman decisiones en base a sus experiencias, no a las normas; por ello, se sugiere mantener una relación cordial y paciente, además de evitar tomar sus ideas o comentarios en forma personal. Si bien, el rol de las mujeres en el ámbito ejecutivo viene incrementándose, resulta todavía incipiente en un entorno machista. Reconocer la importancia de estrechar lazos comerciales con ejecutivas modernas puede ser bien recibido como halago.
- En la documentación legal se acostumbra usar los dos apellidos (de padre y madre); a efectos de presentación, sólo se usa el apellido paterno.

Estrategias de Negociación

- Se deben reconocer un conjunto de sensibilidades en el pensamiento y comportamiento del empresario ecuatoriano. Es por ello que es recomendable procurar establecer reuniones de trabajo con al menos dos semanas de anticipación y confirmarlas en la víspera.
- En vista que el ejecutivo ecuatoriano reconoce sus experiencias como válidas y las generaliza, resulta importante contar con información actualizada del mercado y las tendencias de corto plazo que el entorno proyecta, además de contar con datos y cifras claras y concretas que den fiabilidad a las propuestas.
- Los ecuatorianos consideran que los acuerdos se toman más con las personas que con las empresas que representan; por lo mismo, no se recomiendan los cambios en los equipos de negociación, ya que podría causarse un retraso o una paralización en el acuerdo.
- Iniciadas las reuniones, se recomienda tener una actitud amistosa, empática, dejando a su interlocutor llevar la iniciativa durante los primeros minutos, para luego aplicar algunas técnicas pre estudiadas; por otro lado, se podría sostener coordinaciones previas con altos directivos a través de gremios empresariales con la finalidad que aprecien alguno de los atributos y nos vinculen con su área de compras o logística.
- Complementa esta alternativa el reconocer los valores que aprecia el potencial cliente. Con ello, se logrará tener mayor compromiso de compra por parte del negociador ecuatoriano sin que eso signifique presionarlo, pues se obtendría el resultado contrario.

Perfil General del Consumidor ecuatoriano

El consumidor ecuatoriano de poder adquisitivo medio-alto suele seguir patrones de moda actuales, procurando lealtades a marcas consolidadas, evidenciando el interés por su propia imagen personal y preocupación por cómo la sociedad las percibe. En sectores menos pudientes la tendencia es una marcada preferencia por imitaciones de prendas de marcas reconocidas. Las empresas nacionales han lanzado sus productos



Información General de Ecuador

Inflación:

Registró una inflación anual de 1,12% en el 2016 frente al 3,38% del 2015, según el reporte del Índice de Precios al Consumidor (IPC).

Fuentes: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Tipo de Cambio:

Desde el 13 de setiembre del 2000, el Banco Central del Ecuador canjeó los sucres en circulación por dólares de los Estados Unidos de América a una relación fija e inalterable de veinticinco mil sucres por cada dólar. En consecuencia, se retiraron de circulación los sucres que era la moneda nacional de Ecuador.

Fuentes: Ministerio de Finanzas de Ecuador

PBI:

En el cuarto trimestre de 2016 aumentó en 1.7% respecto al trimestre anterior y en 1.5% en relación al cuarto trimestre de 2015. Por tres trimestres consecutivos, la actividad económica presentó tasas de variación positivas respecto al trimestre anterior. Estos elementos ratifican que la economía ecuatoriana está en recuperación.

Fuentes: Banco Central de Ecuador

Puertos Internacionales:

- Puerto de Esmeraldas
- Puerto de Manta
- Puerto de Guayaquil
- Puerto de Bolívar

Fuente: Ministerio de Transporte y Obras Públicas

Aeropuertos Internacionales:

- Aeropuerto Internacional José Joaquín de Olmedo
- Aeropuerto Internacional General Eloy Alfaro
- Aeropuerto Internacional Cotopaxi
- Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre

Fuente: Dirección General de Aviación Civil