



PRO ECUADOR

INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE
EXPORTACIONES E INVERSIONES



Atún en conserva y pesca fresca en Emiratos Árabes Unidos

Parte III Negociación



NEGOCIACIÓN

PROCESO DE COMPRA

Decisión de compra

- ✓ La decisión de comprar la toman los directivos de las empresas en juntas.
- ✓ Compran en cuanto ven una buena oportunidad, no es estacional.
- ✓ Las decisiones de compra se basan en calidad, presentación y precio.



NEGOCIACIÓN

CULTURA DE NEGOCIO

Programar reuniones

- ✓ Se recomienda realizar citas con antelación de 15 días y hacer un recordatorio de la misma 5 días antes de la reunión. Se debe llegar puntual a las citas considerando unos 10 minutos para cualquier imprevisto que pueda generar una demora. Esto genera buena impresión. Si la contraparte tiene una demora no debemos sentirnos ofendidos.

Código de Vestimenta

- ✓ La vestimenta es formal.

Comportamiento

- ✓ Si son locales de Emiratos, se les da la mano solo a los hombres, cuando el saludo es a una mujer se hace una venia.
- ✓ A la hora de negociar hay que hacer seguimiento y estar pendiente de los resultados que se generan en las reuniones, no cruzar las piernas, no mostrar la suela de los zapatos ya que para ellos es una ofensa.

Comunicación de empresas

- ✓ Validar que la empresa importadora tenga trayectoria, considerar que el índice de empresas y población flotante en Emiratos es alto. Es el país con mayor porcentaje de inmigrantes del mundo (90%).
- ✓ Se recomienda ser muy preciso en los detalles del negocio, cantidad, calidad, precio, forma de pago.





SERVICIOS Y ASESORÍA AL EXPORTADOR

- Asesoría al emprendedor y exportador regular.
- Formación y capacitación técnica.
- Programas y proyectos para el fortalecimiento del exportador.
- Fomento y promoción de comercio justo y sustentable.



SERVICIO Y ASESORÍA AL EXPORTADOR

- Eventos de promoción comercial.
- Asesoría especializada.
- Desarrollo de contactos de negocios.
- Articulación interinstitucional.



INTELIGENCIA COMERCIAL

- Estudio de mercado sobre productos potenciales.
- Estadísticas y análisis de comercio internacional.
- Guías y estrategias de accesos a mercados.
- Información nacional de comercio e inversiones por sector.



PROMOCIÓN DE INVERSIONES

- Información del clima de negocios, incentivos y oportunidades de inversión.
- Agendas especializadas y acompañamiento con actores públicos y privados.
- Asistencia durante el proceso de inversión.
- Atención de requerimientos de información específica.





PRO ECUADOR

LA MEJOR OPORTUNIDAD PARA HACER **NEGOCIOS** CON EL **MUNDO**

A través de nuestra red de oficinas a nivel nacional e internacional, usted puede acceder a una amplia gama de servicios especializados para internacionalizar los productos y servicios de su empresa.

Y tú, ¿qué esperas para empezar a hacer negocios con el mundo?

PRO ECUADOR Matriz Guayaquil:

Av. Francisco de Orellana, mz 111 Edificio World Trade Center, Torre A piso 13 / Telf.: 593 4 2597980

PRO ECUADOR Oficina Quito

Av. De los Shyris y Holanda, Edificio Shyris Center, Planta Baja / Telf.: 593 2 3997226



PRO ECUADOR
INSTITUCIÓN PÚBLICA