



# PRO ECUADOR

INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE  
EXPORTACIONES E INVERSIONES



# Superalimentos en Estados Unidos – Maca Andina, Moringa y Açai

## Parte III Negociación

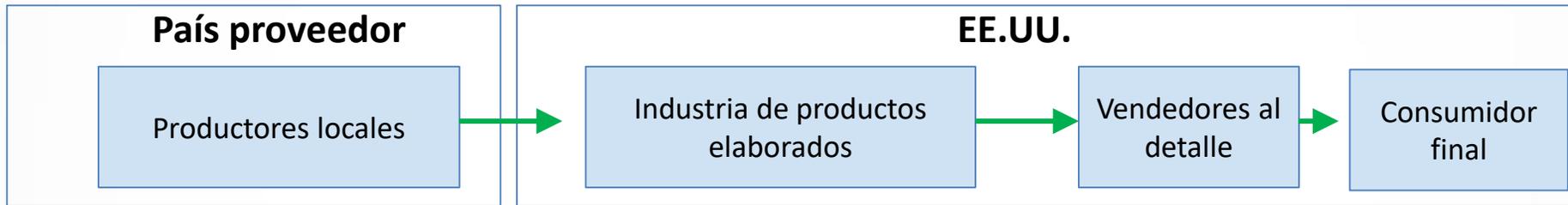


# NEGOCIACIÓN

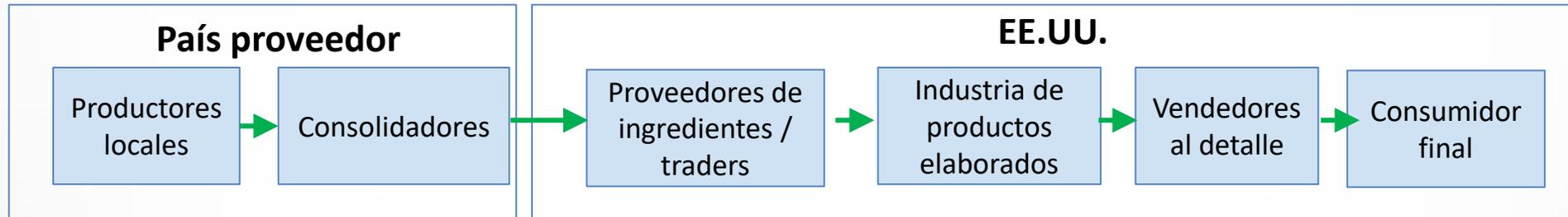
## PROCESO DE COMPRAS

### Muestras

- ✓ El envío de *muestras* marca el inicio de las negociaciones
- ✓ El proceso de compra que siguen los productos en cuestión puede tomar cualquiera de las siguientes 2 formas:



Ó



- ✓ Dada la fuerte inversión requerida para promocionar productos terminados entre los consumidores finales en EE.UU., una manera para que las empresas nacionales puedan colocar su oferta de valor agregado es que produzcan bajo el esquema de marcas blancas.

# NEGOCIACIÓN

## CULTURA DE NEGOCIO

### Programar reuniones

- ✓ La programación de las reuniones con empresarios estadounidenses se hace con al menos 1 mes de antelación.
- ✓ Una vez agendada la reunión, se recomienda no cancelarla o reprogramarla con poco tiempo de antelación. De tener que cancelarla, hacerlo con al menos 1 semana de anticipación.
- ✓ La puntualidad es esencial en la etiqueta de negocios estadounidense y la tardanza se considera una falta de respeto.
- ✓ Es recomendable llegar de 10 a 15 minutos antes de la hora acordada para realizar una corta presentación entre las personas que participarán en la reunión.
- ✓ De estar retrasado para la hora acordada para la reunión, se recomienda hacer una llamada avisando y dando una explicación del retraso.



# NEGOCIACIÓN

## CULTURA DE NEGOCIO

### Código de Vestimenta

- ✓ Tomando en cuenta el tipo de productos, la vestimenta es semi-formal

### Comportamiento

- ✓ Las reuniones empiezan con un saludo que consiste en estrechar las manos mientras se indica el nombre, apellido y cargo. Se acostumbra mirar a los ojos. Los estadounidenses no se saludan con un beso en la mejilla bajo ningún motivo, sin importar si es hombre o mujer.

### Comunicación de empresas

- ✓ La barrera del lenguaje puede representar un obstáculo porque, por lo general, los compradores hablan solo inglés. Se recomienda asegurarse de entender correctamente lo conversado durante el proceso de negociación, así como lo acordado previo al cierre de un negocio.
- ✓ Es indispensable ser claro y transparente en cuanto a la información dada. Para los estadounidenses es una falta de respeto y de seriedad la información inconsistente o la falta de conocimiento acerca del producto.
- ✓ Es clave que el exportador conozca todos los detalles de su negocio.





## 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  
INSTITUTO ECUATORIANO DE  
EXPORTACIONES E INVERSIONES