

Inteligencia de Mercados/ Cultura de Negocios de Ecuador

**El crecimiento y la estabilidad económica han convertido a Ecuador en un socio estratégico para el comercio exterior**

Por: Legiscomex.com

Diciembre 2 del 2015

*"Ecuador está presentando un crecimiento importante en la región, cuenta con una infraestructura interna moderna y su economía dolarizada ha bajado la inflación a un dígito y aumentado la confianza de la inversión extranjera".*

**Imagen 1: Mitad del mundo Quito**



Fuente: [www.virgenrentacar.com](http://www.virgenrentacar.com)

Con una población mayor a los 16 millones de habitantes, Ecuador es la octava nación más poblada de la región. Cuenta con un territorio de un poco más de 283.000 Km<sup>2</sup>, siendo así el más pequeño de Sudamérica. Igualmente, es uno de los territorios del planeta con mayor biodiversidad, hogar de unas 124 especies de colibríes y nombrado el país de las orquídeas. De hecho, redactó la primera Constitución a nivel mundial en velar por los derechos de la naturaleza.

Ecuador es uno de los principales exportadores de petróleo de la región, sin embargo, lugares emblemáticos como las Islas Galápagos, el centro del mundo en Quito y el Volcán Cotopaxi, han convertido al país hermano en uno de los principales destinos turísticos, tanto así que en el 2014 llegaron cerca de 1,3 millones de visitantes, lo cual ha influido positivamente en el crecimiento de su economía. Otros sectores como el acuícola han evidenciado un incremento en la participación de la economía ecuatoriana. Además, siendo el mayor exportador de banano a nivel mundial y uno de los principales de cacao, flores y camarones, hacen de Ecuador una de las naciones más estables y seguras de Latinoamérica.

**Horarios**

La semana laboral en Ecuador es de lunes a viernes, sin embargo, en algunas empresas y entidades se trabajan los sábados hasta las 13:00. En el caso de los centros comerciales y tiendas, se trabajan los domingos hasta las 12:00, algunas tiendas hasta las 19:30.

**Tabla 1: Horarios de atención y servicio en establecimientos ecuatorianos**

<b>Comercio</b>
La mayor parte de las tiendas abren de Lunes a Viernes de 09:00 a 19:00 Los sábados de 09:00 a 12:00
<b>Centros Comerciales</b>
Lunes a Jueves 09:30 - 20:00 Viernes: 09:30 - 21:00 Sábado, Domingo y Feriados: 10:00 - 19:30
<b>Oficinas Públicas</b>
Lunes a Viernes de 8:00 a 17:00 horas (algunos organismos trabajan los sábados hasta el medio día).
<b>Bancos</b>
Lunes a Viernes de 09:00 a 16:30 algunas sucursales los Sábados y Domingos de 09:00 a 12:00
<b>Oficinas e Industrias</b>
De Lunes a Viernes de 8:00 a 12:00 y de 14:00 a 17:00 Sábados de 09:00 a 13:00

*Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de ProEcuador*

**Días festivos**

El periodo de vacaciones en Ecuador es de 15 días ininterrumpidos, en el caso de los trabajadores que llevan más de cinco años con el mismo empleador, tendrán un día adicional por cada año excedente. Los días festivos varían según el año en curso, las fiestas celebradas más populares son:

**Tabla 2: Días festivos en Ecuador**

<b>Día</b>	<b>Celebración</b>
1 de Enero	Año Nuevo
2 de Enero	Año Nuevo
16 al 17 de Febrero	Carnaval

3 de Abril	Viernes Santo
1 de Mayo	Día del Trabajo
24 de Mayo	Batalla del Pichincha
10 de Agosto	Primer grito de Independencia
9 de Octubre	Independencia de Guayaquil
2 de Noviembre	Día de los Difuntos
3 de Noviembre	Independencia de Cuenca
25 de Diciembre	Navidad

Fuente: [www.feriadosecuador.net](http://www.feriadosecuador.net)

### Características del mercado de Ecuador

Las operaciones de comercio exterior en Ecuador están reguladas por el Servicio Nacional de Aduanas de Ecuador (SENAE), dicha entidad posee las normas y leyes que facultan los procedimientos para el ingreso y salida de los bienes al país.

Debido a su conformación geográfica, la cual está distribuida en cuatro regiones que son la Costa, la Sierra, Galápagos y Amazonía, los indicadores del mercado y el consumo están ligados a distintos matices como el nivel de vida, cultura, industrias productivas, entre otros. Su esquema económico está basado en el dólar, lo que ha permitido a lo largo de los últimos años mantener una estabilidad y confianza en la inversión extranjera.

Como se mencionó anteriormente, el petróleo es el principal producto que mueve la economía ecuatoriana, no en vano representa más de la mitad de las exportaciones y el 15% del PIB, sin embargo, registra un dinamismo y crecimiento en sectores como el industrial, los servicios como la banca y el turismo y desde luego el sector agroindustrial.

Al ser socio activo de la CAN y ser parte del acuerdo del Mercosur, Ecuador tiene preferencias arancelarias con los países miembros y accesos a miles de productos con exoneración arancelaria. En el caso de EE UU, su principal socio, mantiene el Acuerdo de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA por sus siglas en inglés) que le permite tener acceso a más de 6.000 partidas, ampliando la oportunidad de competir con la región. Actualmente, se están llevando a cabo las negociaciones de un acuerdo con la Unión Europea con el fin de ingresar bienes ecuatorianos a este mercado.

Los consumidores ecuatorianos basan sus decisiones de compra en el precio/beneficio, en el origen y la calidad del producto. De igual manera, el aumento y la facilidad para acceder a internet y las nuevas tecnologías, hace que su consumo se vea también influenciado por tendencias actuales en la red informática o los medios de comunicación.

### Reuniones

Las citas deben agendarse con dos o tres semanas de anticipación y confirmarlas unos dos o tres días antes de lo programado.

Los empresarios ecuatorianos son flexibles con la puntualidad, suelen llegar tarde entre 15 a 20 minutos a las reuniones de negocios, por lo que se aconseja no impacientarse con este tipo de

situaciones. No obstante, a nivel de altos mandos, como las gerencias y direcciones, la puntualidad ha ido tomando más relevancia.

Normalmente, en las primeras reuniones de negocios asisten los empresarios de nivel medio, quienes reciben todas las propuestas de los productos o servicios que se van a ofrecer. En cuanto a la toma de decisiones finales, estas se definen con los altos mandos de las compañías.

### **Saludos**

Por lo general, el trato en las relaciones comerciales depende de la región en donde se encuentre el empresario ecuatoriano, los de la sierra son más conservadores y reservados, mientras que los de la costa son más abiertos y flexibles.

Es recomendable dirigirse a los asistentes a la reunión por su profesión y dar un apretón de manos, debe ser un trato formal, aunque los empresarios ecuatorianos buscan un trato más personal con el fin de dar a conocer más sobre sí mismo y desde luego conocer más sobre quien está ofertando. Igualmente, es importante contar con tarjetas de presentación que se deben entregar al momento de dar inicio a la reunión.

### **Vestidos**

La forma de vestir para las reuniones también depende de la región en donde se vayan a llevar a cabo las reuniones. Si es en la sierra, se recomienda ir de traje formal y corbata y para las mujeres con sastre, incluso si hace calor. En la región de la costa se puede usar algo más informal y cómodo.

### **Negociaciones**

El empresario ecuatoriano es de carácter y difícilmente se logra que cambie de opinión, siempre buscará su beneficio, por lo que es normal que en las reuniones de negociación presente contra propuestas relacionadas con los precios, descuentos u otros, que vayan de acuerdo a sus intereses. Así mismo, basan sus decisiones en la honestidad y en las experiencias y no en las normas como tal; dicho esto, es prudente estar abiertos a encontrar un punto de equilibrio que beneficie a ambas partes y de este modo concluir con éxito las reuniones de negocios.

El lenguaje de la negociación debe ser directo y preciso, claro está, dentro de la formalidad, respeto y atención.

El ritmo de negociaciones con los empresarios de Ecuador es normalmente lento, por lo que no toman decisiones en las primeras reuniones, prefieren consultarlas y analizarlas antes con sus socios inversionistas, asesores, grupo de trabajo e incluso con la familia.

Dado que existen diferencias marcadas entre las regiones, la celeridad en la toma de las decisiones depende también de ello. Por lo tanto el empresario ecuatoriano de la costa las toma más rápido que el empresario de la sierra, quien se toma más tiempo.

---

Una vez estén interesados en el producto y en establecer negocios, las relaciones formales de las entrevistas y reuniones pueden pasar a algo más personal e informal, en donde se pueden tratar temas como el deporte, actualidad, viajes, familia, etc., situación que se presenta para establecer confianza entre los futuros socios.

### **Consejos**

Finalmente, **Legiscomex.com** quiere dejar unos consejos clave los cuales permitirán el desarrollo efectivo en las relaciones comerciales que se desarrollen con el país vecino:

- Buscar asesoría de una institución o entidad que le guíe y lo acerque a este mercado.
- Hay que ser claro y directo, al igual que formal y atento.
- Siempre se debe tener a la mano tarjetas de presentación para que sean intercambiadas y así tenga acceso a los nombres y datos de su contacto.
- Inicie las reuniones de negocios con algún otro tema distinto para romper el hielo.
- No presione la toma de decisiones, pues debido a sus costumbres empresariales, los empresarios ecuatorianos se toman su tiempo.
- Es aconsejable realizar contratos bajo las normas y leyes que amparen las negociaciones comerciales.
- Realizar un estudio de mercado previo para poder identificar las oportunidades y socios comerciales más idóneos.
- Conocer las redes de contactos asociados que permitan proyectar una integración exitosa al mercado ecuatoriano y al global.
- Verificar periódicamente el comportamiento económico, político y normativo de Ecuador, para poder estar al tanto de las modificaciones del comercio exterior.