



Ficha técnica para negociar con Canadá



Cuidados en el Proceso de Negociación

- La cultura canadiense ha estado ampliamente influenciada por la cultura inglesa, por lo que se debe guardar especial cuidado en la puntualidad, tomando las precauciones en cuanto a las distancias o congestiones de transportes con el fin de llegar a la hora pactada en caso de una visita comercial. De darse un eventual retraso, es conveniente avisar con la mayor anticipación posible.
- No se debe confundir a Canadá con USA. Si bien existen lazos culturales, las estrategias comerciales que funcionan en un país no siempre funcionarán en el otro. Canadá posee dos idiomas oficiales, el inglés y el francés; por lo tanto, es de suma importancia investigar el idioma que se habla en la ciudad a la que se dirige.
- Las características del mercado canadiense lo consolidan como un mercado sofisticado y con preponderancia de productos con altos niveles sanitarios y diversidad de presentaciones, por lo que es necesario que los productos cumplan estas mismas exigencias.



Normas de Protocolo



- Los empresarios canadienses son conservadores en la manera de hablar y el vestir, siendo la etiqueta social y el protocolo muy importantes al momento de iniciar y mantener un vínculo empresarial. Ello implica, respetar el espacio personal evitando la cercanía y el contacto con el cuerpo, además de cuidar los gestos en el saludo.
- Se recomienda llevar las tarjetas de negocios en idioma inglés y francés. Por ejemplo, si viaja a la Provincia de Québec y asiste con traductor será bien visto y de agrado del empresario canadiense.
- Se sugiere ser claros en las respuestas a las preguntas formuladas por la contraparte, y en caso no tenga la respuesta en el instante, comunicar que va a revisar esa información y enviará la respuesta tan pronto sea posible en un plazo prudente no mayor a 24 horas.
- Las conversaciones con ruidos generalmente son mal vistos, es por ello que los lugares externos a citarse deben tener un ambiente calmado y acogedor.

Estrategias de Negociación

- En cuanto al manejo de la reunión, se sugiere utilizar una técnica cuya característica es identificar aquellos argumentos que el ofertante pudiera exhibir y que el potencial cliente canadiense valore sobremanera. Con dicha información (la cual puede derivarse de recopilación previa y de la interacción personal), se podrá negociar puntos específicos, por ejemplo, vinculando una eventual concesión de la oferta contra la reducción de costos, materiales conexos o condiciones de entrega.
- El ejecutivo canadiense siempre se mostrará abierto a comprender a sus potenciales proveedores y clientes extranjeros; no obstante, contagiarse de su formalidad y profesionalismo permitirá establecer nexos útiles para transmitir confianza y credibilidad. Por lo mismo, la calidad con estándares altos y certificados serán argumentos iniciales que servirán para afianzar el perfil que se desea proyectar.
- Al relacionarse con el ejecutivo canadiense, en vista de la condición formal y cuidado del espacio personal, es recomendable manejarse con sutileza, cuidar los movimientos corporales, pero evitando rigidez en el cuerpo. Asimismo, suele ser más perceptivo cuando se utiliza un tono de voz suave, mirada a los ojos, y muestras de escuchar e interesarse en sus expectativas.
- Visitas a sus oficinas suelen tener un efecto muy positivo en sus consideraciones para elegir nuevos proveedores, o afianzar los actuales.
- No es recomendable proveer repetidas concesiones a sus solicitudes de mejora de la oferta, debido a que da pie a poner en duda que se mantenga la calidad del producto.

Perfil General del Consumidor canadiense

Se caracteriza por ser un consumidor sensibilizado con los problemas del medio ambiente y el exceso de consumo. Por ello, tiende a concentrarse en el origen y calidad de los productos, sin dejar de lado el precio de este, orientando su consumo hacia los productos naturales. El canadiense está familiarizado con las plataformas virtuales de ventas, las cuales han crecido en la última década.



Información General de Canadá

Inflación:

La tasa de inflación nacional es de 2%, tasa positiva en lo que va del año (2017), en el 2016 fue de 1.4%.

Fuentes: Banco de Canadá

Tipo de Cambio:

El valor de un dólar canadiense (CSD) es de 1.34 dólares americanos (USD) al 2016, con una proyección estimada de hasta 1.37 al 2017

Fuentes: Trading Economics

PIB:

El Producto Interior Bruto de Canadá en el 2016 fue de 1,5 %, mientras que para el 2017 se estima un crecimiento de 3.0%.

Fuentes: FMI

Puertos Internacionales:

- Halifax
- Toronto
- Sydney
- Quebec
- Prince Rupert
- Port-Cartier
- Rio Fraser
- Montreal
- Vancouver

Fuente: Santander Trade – Canadá / Guía de Mercados Canadá – Sector Servicios / Aeropuertos.net

Aeropuertos Internacionales:

- Toronto
- Montreal
- Calgary
- Ottawa
- Vancouver
- Edmontonpierre
- Elliott Trudeau (Yul)
- Quebec-Jean Lesage (Yqb)
- San Juan De Terranova (Yyt)
- James Armstrong Richardson (Ywg)