



SERVICIOS
PERSONALIZADOS
ICEX

Ejemplo:

Agenda de reuniones de negocio para Business, S.A. en Ecuador

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Quito

ICEX España
Exportación
e Inversiones



Ejemplo*:

Agenda de reuniones de negocio para Business, S.A. en Ecuador

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Quito



SERVICIOS
PERSONALIZADOS
ICEX

Este informe constituye un Servicio Personalizado, prestado por la Oficina Comercial de España en Quito, a la empresa Business, S.A., conforme al servicio contratado con fecha XX/XX/XXXX, con referencia CRM SP-XXXXXXXXX.

Precio final de este Servicio Personalizado:
XXX,XX euros (IVA incluido)

*Los nombres de empresas y sus datos,
así como las fechas de este ejemplo son
ficticios.



Índice

1. Descripción del servicio	4
1.1. Necesidades del cliente	4
1.2. Criterios de selección de las empresas	4
2. Agenda de reuniones de negocio	
2.1. Resumen de la Agenda de Negocio	5
2.2. Reuniones de negocio concertadas	6
2.3. Empresas con las que no se ha podido concertar una reunión y motivos	9
3. Información del mercado	11
3.1. Breve nota sobre la situación del sector agrícola en Ecuador	11
3.1.1. Datos de comercio	11
3.2. Datos de comercio exterior	15
4. Información práctica del país	18
4.1. Consejos útiles	18
4.2. Cómo hacer negocios en Ecuador	21
4.3. Direcciones de interés	22



1. Descripción del servicio

1.1. Necesidades del cliente

Business, S.A. solicita una agenda de negocios en Ecuador para los días XX, XX y XX de XXXX, en el sector de los accesorios para la maquinaria agrícola. La empresa es fabricante de cuchillas, martillos y tornillos para maquinaria agrícola, ganadera, de jardinería y obras públicas.

Para realizar sus reuniones busca los siguientes tipos de empresas: fabricantes de maquinaria agrícola, importadores o concesionarios de marcas de primer orden.

1.2. Criterios de selección de las empresas

La identificación de socios comerciales ha sido enfocada hacia los targets ya comentados, empresas con perfiles de fabricantes de maquinaria agrícola, importadores o concesionarios de marcas de primer orden.

Al inicio del estudio se contactó a XXX empresas potencialmente interesantes y se terminó el estudio con 5 confirmadas que están interesadas en iniciar contactos con Business, S.A.

Para contactar a los representantes de estas empresas, se han utilizado directorios especializados, bases de datos propias y el conocimiento y contactos gubernamentales de esta Oficina en el referido sector.



2. Agenda de reuniones de negocio

2.1. Resumen de la Agenda de Negocio

Agenda de reuniones de negocios realizada para D. Xxxxx, Departamento Comercial Business, S.A., en Ecuador para los días XX, XX, y XX de XXXXX de XXXX.

Resumen de las reuniones de negocio concertadas:

Horario	Miércoles XX de XXXXX	Jueves XX de XXXXX	Viernes XX de XXXXX
7:45		Oficina Comercial de España Av. República 396 Quito	
10:30		EMPRESA 2 Dirección 2 Contacto 1 Quito T/D: 0 minutos.	
11:00			EMPRESA 5 Dirección 5 Contacto 1 Guayaquil T/D: 50 minutos
12:00		EMPRESA 3 Dirección 3 Contacto 1 Quito T/D: 20 minutos	
15:00		EMPRESA 4 Dirección 4 Contacto 1 Quito T/D: 12 minutos	
17:30	EMPRESA 1 Dirección 1 Contacto 1 Quito T/D: 20 minutos		



2.2. Reuniones de negocio concertadas

MIÉRCOLES, XX DE XXXXX

17:30h.

Empresa	EMPRESA 1
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1, Gerente General
Idioma	Español
Dirección	Dirección 1
Teléfono / Fax	(+000) 0 000 0000
Correo-e	contacto1@empresa1.com.ec
Perfil de la empresa	Es una firma con una presencia de 25 años en el mercado. Son importadores de repuestos agrícolas de Inglaterra, Brasil, Argentina, España. Distribuyen tractores agrícolas de la marca Massey Ferguson de Brasil, Inamec de Colombia e implementos agrícolas. Cuentan con servicio de mecánica a domicilio.

JUEVES, XX DE XXXXX

07:45h.

Empresa	OFICINA COMERCIAL DE ESPAÑA EN QUITO - CONFIRMADA
Contacto (Nombre, cargo)	Consejera Económico y Comercial de España en Quito
Dirección	Av. República 396 y Diego de Almagro, Edificio Fórum 300, Piso 10 - Quito
Teléfono / Fax	+593 2 2544716
Correo-e	lzei.atxalandabaso@comercio.mineco.es
WEB	http://www.oficinascomerciales.es
Perfil de la empresa	La Oficina Comercial de España en Ecuador es parte de la red exterior del ICEX y desarrolla actividades de apoyo a las empresas españolas interesadas en buscar oportunidades de negocios en este mercado, ya sea mediante operaciones de exportación, representación y posibles socios comerciales en el país.



JUEVES, XX DE XXXXX

10:30h.

Empresa	EMPRESA 2
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1, Gerente General
Idioma	Español
Dirección	Dirección 1
Teléfono / Fax	(+000) 0 000 0000
Móvil	(0) 000000000
Correo-e	contacto1@empresa2.com
WEB	http://www.empresa2.com/ec/
Perfil de la empresa	Importadores y comercializadores de maquinaria agrícola, cuentan con dos sucursales y son distribuidores a nivel nacional de sus productos, representan varias marcas extranjeras de España, Italia, Corea, Argentina y Brasil.

JUEVES, XX DE XXXXX

12:00h.

Empresa	EMPRESA 3
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1, Gerente General
Idioma	Español
Dirección	Dirección 3
Teléfono / Fax	(+000) 0 000 0000
Correo-e	contacto1@hotmail.com
WEB	http://www.empresa3.com
Perfil de la empresa	Empresa dedicada a la comercialización de repuestos agrícolas y elementos de ferretería.



JUEVES, XX DE XXXXX

15:00h.

Empresa	EMPRESA 4
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1 Ventas
Idioma	Español
Dirección	Dirección 4
Teléfono / Fax	(+000) 0 000 0000
Correo-e	contacto1a@hotmail.com
WEB	www.empresa4.com
Perfil de la empresa	Empresa dedicada a la importación y comercialización de vidrio plano, espejos y maquinaria agrícola. Se encuentra entre los 3 más grandes comercializadores de vidrio en el Ecuador y se posiciona como uno de los mejores proveedores de maquinaria agrícola del país

VIERNES, XX DE XXXXX (GUAYAQUIL)

11:00h.

Empresa	EMPRESA 5
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1, Gerente
Idioma	Español
Dirección	Dirección 5
Teléfono / Fax	(+000) 0 000 0000
Móvil	(0) 000000000
Correo-e	contacto1@hotmail.com / contacto1A@gmail.com
Perfil de la empresa	Empresa dedicada a la comercialización de repuestos para maquinaria agrícola.



2.3. Empresas con las que no se ha podido concertar una reunión y motivos

Las siguientes empresas fueron contactadas para mantener reuniones de negocio, pero por los motivos que se detallan a continuación, fue imposible incluirlas en la agenda.

Empresa 1	XXXXXXXXX
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1, Gerente de Maquinaria
Idioma	Español
Dirección	Dirección 1
Teléfono / Fax	(+000) 0 000 0000
Correo-e	contacto1empresa1.ec
WEB	www.empresa1.com.ec
Perfil de la empresa	Es una Corporación Ecuatoriana con 70 años en el mercado, líderes en el desarrollo, fabricación y comercialización de productos comestibles y de limpieza, derivados de las grasas vegetales como aceites, jabones y soluciones grasas industriales. Cuenta con una sólida integración empresarial que reúne a varias compañías productoras de palma, extractoras, complejo fabril, industria de envases y uno de los sistemas de distribución masiva más eficientes y completos, con un alcance nacional en todos los canales del mercado. Cuenta con una plantilla de 1.200 empleados. Cuentan con talleres de servicio técnico.
Motivo que impidió la entrevista	El producto no entra dentro de su gama de productos

Empresa 2	XXXXXXXXXXXX
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1, Gerente General
Idioma	Español
Dirección	Dirección 2
Teléfono / Fax	(+000) 0 000 0000
Correo-e	contacto1@empresa2.com
WEB	www.empresa2.com.ec
Perfil de la empresa	Firma especializada en la importación y comercialización al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios: arados, esparcadoras de estiércol, sembradoras, cosechadoras, trilladoras, máquinas de ordeñar, máquinas utilizadas en la avicultura y la apicultura, tractores utilizados en actividades agropecuarias. Cuentan con talleres de mantenimiento y reparación.
Motivo de rechazo	El producto no entra dentro de su gama de productos



Empresa 3	XXXXXXXXXX
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1, Gerente General
Idioma	Español
Dirección	Dirección 3
Teléfono / Fax	(+000) 0 000 0000
Móvil	0000 000 0000
Correo-e	contacto1@empresa3.com
WEB	www.empresa3.com.ec
Perfil de la empresa	Empresa 3, inicia sus actividades en el año 1945 como distribuidora de vehículos, para el año 1990 inició con la división agrícola. Cuenta con una amplia oferta de equipos y repuestos agrícolas y son representantes de las marcas LANDINI, TATU, Cestari, Maschio y JF. Tiene distribuidores en Ambato, Cuenca, Ibarra, Machala y Santo Domingo y cuenta, además, con cinco talleres (3 en Guayaquil, 1 en Quito y 1 en Babahoyo) de servicio autorizado.
Motivo de rechazo	El producto no entra dentro de su gama de productos

(...y 5 empresas más)



3. Información del mercado

3.1. Breve nota sobre la situación del sector agrícola en Ecuador

En 2017 el PIB del sector agrícola ascendió a 8.533,1 millones de USD, lo que representa aproximadamente un 8,18% sobre el producto interior bruto total del este último año. Si bien el PIB agrícola se ha mantenido relativamente constante durante los últimos cuatro años, cabe destacar el crecimiento del 78,85% que este ha experimentado desde el año 2007. Es importante reseñar también que el agroindustrial es el sector que más empleo genera en el Ecuador con 2,8 millones de personas, es decir, al 28% de la población económicamente activa –mayores de 15 años que tienen empleo o lo buscan

Además, más allá del gran peso que el sector agrícola tiene como motor de la economía a nivel interno, es importante resaltar el papel trascendental que juegan las importaciones en el desarrollo del sector. Desde el año 2013 el peso de las importaciones de materias primas y bienes de equipo agrícolas sobre las totales en ha sido siempre superior al 4%. Además, la importancia de las exportaciones agrícolas en la economía ecuatoriana es aún mayor que el de las importaciones.

Cabe destacar que, en términos generales, el nivel tecnológico del sector agrícola ecuatoriano es bajo. La tecnología aplicada se caracteriza por una cierta dualidad. Una minoría de productores capitalizados, básicamente los de banano y flores (productos básicos de la exportación del país), utilizan equipos extranjeros de alta calidad, y llevan a cabo procesos de producción y distribución sumamente sofisticados, mientras que, por otro lado, la gran mayoría de agricultores familiares cuentan con una nula o mínima tecnología. Esta situación provoca un pobre rendimiento de las tierras. Otra particularidad del mercado de maquinaria agrícola ecuatoriano es su baja producción nacional y, por tanto, dependencia de las importaciones.

3.1.1. Datos de comercio

A continuación, se detallan los flujos importaciones de tres subsectores de importancia en el sector agrícola; maquinaria agrícola, invernaderos, sistemas de riego y fertilizantes.

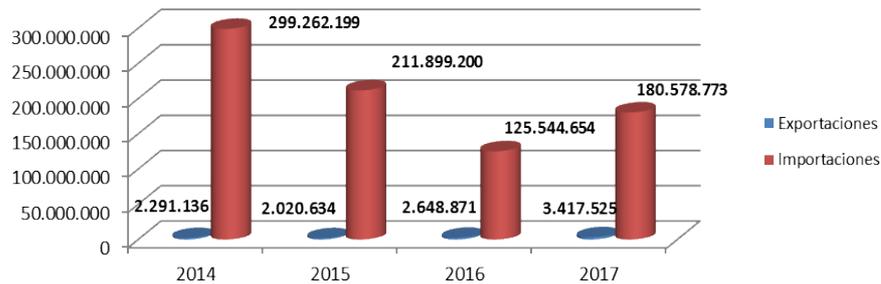
3.1.1.2. Maquinaria agrícola

En el gráfico posterior se observa la gran diferencia existente entre el volumen de las importaciones de maquinaria agrícola frente a las exportaciones. Concretamente, en el año 2014 el valor de las exportaciones suponía el 0,77% respecto a las importaciones; mientras que en 2017, dicha relación



fue del 1,89%. Esta relación corrobora la gran dependencia de maquinaria extranjera por parte de Ecuador.

Ilustración 1. Flujo comercial de maquinaria agrícola en Ecuador (USD)



Fuente: Banco Central del Ecuador

Los principales mercados de origen de las importaciones de maquinaria agrícola en 2017, fueron China (26,22%), Brasil (14,93%), Estados Unidos (10,96%) e Italia (4,53%). Sólo estos cuatro países sumaron más del 56% del total de las importaciones realizadas en 2017. Paralelamente, en ese año España contó con una cuota del 2,73%.

Lista de los principales mercados proveedores para un producto importado por Ecuador					
Producto: 8432 Máquinas, aparatos y artefactos agrícolas, hortícolas o silvícolas, para la preparación o el ...					
Unidad: miles Dólar Americano USD					
Exportadores	Valor importado en 2014	Valor importado en 2015	Valor importado en 2016	Valor importado en 2017	Valor importado en 2018
Mundo	6908	9781	5596	5894	8375
Brasil	3905	3534	2457	2755	3342
China	484	864	719	808	1297
Italia	349	974	729	648	963
Colombia	364	364	185	198	721
Estados Unidos de América	605	3120	645	249	541
Turquía	0	19	73	464	434
India	110	244	53	106	280
España	146	29	70	74	262
Japón	29	209	223	64	133
Corea, República de	2	58	34	284	101
Austria	75	48	0	18	80
Países Bajos	83	34	202	74	72

Fuente: OMC



Uno de los motivos principales que presenta al sector de la maquinaria agrícola como sector atractivo y en alza en Ecuador es la importancia de la agricultura en el país (base importante de sus exportaciones) y la baja tecnificación de su equipo. Ello genera una necesidad de maquinaria y equipo del exterior requerido para tecnificar los procesos agrícolas en el país, dependiendo en torno al 95% del mercado nacional ecuatoriano de las importaciones.

Como ya se comentó, existe una alta dualidad en el sector agrícola, una mayoría de pequeños productores y, en contraposición, una minoría de grandes productores. Esto ha provocado que existan varias vías de importación en el país: por un lado, existen importadores directos (productores agrícolas, asociaciones, o incluso el propio Estado) que pueden o no encargarse de la comercialización del producto, evitando intermediarios. Por otro, mayoristas y minoristas, que se proveen de los importadores y que, según su tamaño, proveen a diverso tipo de consumidores finales.

3.1.1.2. Invernaderos

Las importaciones son también la base en este sector. La mayoría de las empresas optan por importar prácticamente todos los materiales y elementos necesarios para la construcción de los invernaderos, muy utilizados principalmente en el sector florícola y otros sectores de exportación. A continuación, se presentan las cifras de comercio para la Partida 3926.90.90.00, Invernaderos plásticos, como representativa del sector de los invernaderos y los principales países suministradores de Ecuador.

Ilustración 2. Importaciones de invernaderos y países de origen (miles de USD)

PAÍS	VALOR CIF 2017	PAÍS	VALOR CIF 2017
CHINA	13239	ALEMANIA	1117
COLOMBIA	4731	ESPAÑA	991
EEUU	4097	BRASIL	441

Fuente: Banco Central del Ecuador

China ocupa el primer lugar con una oferta posicionada en el segmento medio-bajo, caracterizada por calidades y precios bajos, obviando ofrecer asesoramiento ni servicio post-venta. EEUU, Colombia y Alemania le siguen con productos y servicios que en muchos casos sí que compiten con los españoles y es que la tendencia en el mercado ecuatoriano es que las empresas europeas compitan en el segmento de precio y calidad más alto. Por otra parte, las importaciones españolas también ocupan una buena posición en los sectores de las cubiertas plásticas (precedido sólo por EEUU y Colombia) y de los sistemas de riego en general.

Las empresas que lideran el segmento de mercado más alto en cuanto a empresas europeas se refiere son la francesa Richel y la holandesa Dalsem. Estas empresas ofrecen, por un lado,



invernaderos de tamaño estándar que se adaptan a la demanda local y por otro, grandes proyectos especializados, donde les resulta más fácil competir. Es más, a pesar de no estar implantadas en Ecuador, ofrecen la posibilidad de realizar el proyecto a través de sus agentes locales, así como del servicio técnico y la relación post-venta.

3.1.1.3. Sistemas de riego

Existe el Plan Nacional de Riego, proyectado hasta el 2027. Pretende ampliar la cobertura y mejorar la eficiencia del riego mediante el fortalecimiento de las organizaciones de regantes. Además, promueve la redistribución equitativa de los caudales desde un enfoque de derecho para garantizar la calidad y cantidad de agua para riego, y así ejercer la rectoría, planificación, regulación; y seguimiento de la gestión integral del riego y drenaje a nivel nacional.

Se estima que hasta el año 2012 existían 942.000 hectáreas regadas. El programa plantea como meta irrigar 1.5 millones de hectáreas, que beneficiará a 420 mil familias, y hasta el 2027, se prevé 1.6 millones de hectáreas con riego que favorecerá a 453 mil familias de agricultores, con un 83% de eficiencia. Respecto al riego comunitario, el Plan Nacional de Riego y Drenaje plantea intervenir en 1.085 sistemas que cubrirá entre el 40% y el 50% de la totalidad de los sistemas comunitarios existentes, lo que incrementará el área bajo riego en 72.738 ha. En proyectos de drenaje agrícola se aspira atender 64.000 ha.

En lo que se refiere a sistemas de riego en Ecuador, apenas el 13.8% de la superficie bajo riego cuenta con riego tecnificado. Este tipo de tecnología permite a los pequeños agricultores optimizar el uso del agua y suministrar a los cultivos la cantidad necesaria de manera eficiente para su desarrollo. El Ministerio de Agricultura y Ganadería de Ecuador ha implementado el proyecto de Irrigación Tecnificada para Pequeños y Medianos Productores, PIT, que cuenta con el financiamiento del Banco Mundial y la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo con una inversión estimada de USD 129.1 millones para ser ejecutado en cinco años operativos (2016-2021). El proyecto se ejecutará en 17 provincias del Ecuador: 10 en la Sierra y 7 de la Costa. Se espera atender a 14.150 familias y dotar de riego a 12.400 hectáreas, mediante la ejecución de aproximadamente 124 subproyectos locales.

La partida arancelaria 8424.82.10 de "Aparatos portátiles de peso inferior a 20 kg" ha experimentado un crecimiento de aproximadamente el 300%, con importaciones de USD2,4 millones en 2017 a importaciones de USD7,5 millones en 2018. La tendencia se mantiene en los primeros meses de 2019, donde las importaciones suman USD587,6 mil dólares (enero y febrero). Las importaciones de sistemas de riego provenientes de España presentaron un crecimiento interesante en 2018, pasando de USD323 mil en 2016 a 594 en 2017 y un leve descenso con USD508 mil en 2018.

En lo que se refiere a los principales proveedores de la partida 8424.82.10 en 2018, encabeza el ranking China con USD3,6 millones, seguido por Italia con USD1,8 millones, Brasil con USD901, Colombia 336 mil y en quinto lugar España con USD265.



Dentro del mercado de los sistemas de riego en Ecuador es muy importante la gestión de los canales de distribución. El canal de mayoristas es el principal medio de venta, entre ellos Metzerplas y Netfim, seguido por el *retail* (minoristas) o distribuidores.

3.2. Datos de comercio exterior

DESCRIPCIÓN ARANCELARIA DE PRODUCTO/S O SERVICIO/S

Código arancelario	Descripción
8432	Máquinas, aparatos y artefactos agrícolas, hortícolas o silvícolas, para la preparación o el trabajo del suelo o para el cultivo; rodillos para césped o terrenos de deporte
8432.90	Partes
8432.90.90.00	Los demás

Fuente: Pudeleco

ARANCELES Y OTROS REQUISITOS QUE SE APLICAN AL PRODUCTO

Código arancelario	Arancel Advalorem General %	Arancel Advalorem Preferencial UE%
8432.90.90.00	0%	0%

Fuente: Market database

IMPORTACIONES TOTALES DESDE TODO EL MUNDO

Miles de USD

Código Subpartida	Subpartida	Código País Origen	País Origen	2017			2018		
				TM (Peso Neto)	FOB	CIF	TM (Peso Neto)	FOB	CIF
TOTALES:				394,0	1.292,0	1.355,1	523,3	1.526,9	1.613,1
8432901000	Rejas y discos			151,0	385,1	398,3	265,4	549,2	569,0
8432901000	Los demás			243,1	906,9	956,8	257,9	977,7	1.044,1

Fuente: UN Statistics – Proclarity



IMPORTACIONES TOTALES DE 843291000 POR PAÍS

Miles de USD y en TM

Código Subpartida	Subpartida	Código País Origen	País Origen	2017			2018		
				TM (Peso Neto)	FOB	CIF	TM (Peso Neto)	FOB	CIF
TOTALES:				394,0	1.292,0	1.355,1	523,3	1.526,9	1.613,1
8432901000	Rejas y discos	ARG	ARGENTINA	0,0	1,1	1,2	0,0	0,2	0,2
8432901000	Rejas y discos	BRA	BRASIL	53,2	134,1	138,8	169,6	338,1	353,4
8432901000	Rejas y discos	CHN	CHINA	59,1	96,7	102,0	24,4	35,9	36,7
8432901000	Rejas y discos	COL	COLOMBIA	36,5	137,6	138,6	43,4	112,1	113,3
8432901000	Rejas y discos	ESP	ESPAÑA	-	-	-	0,2	1,1	1,1
8432901000	Rejas y discos	IND	INDIA	-	-	-	26,9	51,6	53,5
8432901000	Rejas y discos	ITA	ITALIA	0,1	4,4	5,0	0,1	3,1	3,6
8432901000	Rejas y discos	JPN	JAPÓN	1,5	0,6	2,2	0,0	0,2	0,2
8432901000	Rejas y discos	KOR	COREA (SUR), REPÚBLICA DE	-	-	-	0,1	0,4	0,5
8432901000	Rejas y discos	MEX	MÉXICO	-	-	-	0,0	0,1	0,1
8432901000	Rejas y discos	TUR	TURQUÍA	0,0	0,0	0,0	0,1	0,6	0,6
8432901000	Rejas y discos	USA	ESTADOS UNIDOS	0,6	10,5	10,6	0,3	5,7	5,8
8432909000	Las demás	ARG	ARGENTINA	0,1	0,4	0,6	0,0	0,1	0,1
8432909000	Las demás	AUT	AUSTRIA	0,1	1,1	1,2	0,2	0,9	1,0
8432909000	Las demás	BLZ	BELICE	-	-	-	0,0	2,6	3,1
8432909000	Las demás	BRA	BRASIL	115,1	338,4	360,5	156,4	428,3	453,0
8432909000	Las demás	CAN	CANADÁ	0,0	1,5	1,5	-	-	-
8432909000	Las demás	CHN	CHINA	77,7	171,2	183,1	48,9	197,3	208,0
8432909000	Las demás	COL	COLOMBIA	7,0	36,1	38,5	7,6	124,4	127,9
8432909000	Las demás	CZE	REPÚBLICA CHECA	-	-	-	0,1	0,2	0,2
8432909000	Las demás	DEU	ALEMANIA	0,8	15,7	16,8	0,7	8,0	8,7
8432909000	Las demás	DNK	DINAMARCA	0,0	0,0	0,0	-	-	-
8432909000	Las demás	ESP	ESPAÑA	0,1	0,4	0,5	0,8	7,8	8,4
8432909000	Las demás	FRA	FRANCIA	0,0	0,1	0,1	0,0	0,4	0,4
8432909000	Las demás	GBR	REINO UNIDO	0,2	1,6	1,7	0,1	1,0	1,0
8432909000	Las demás	IND	INDIA	6,6	29,6	31,9	13,9	35,5	41,9
8432909000	Las demás	ITA	ITALIA	7,3	39,6	42,9	4,0	27,9	32,5
8432909000	Las demás	JPN	JAPÓN	8,0	7,3	8,3	6,6	11,6	12,0
8432909000	Las demás	KOR	COREA (SUR), REPÚBLICA DE	5,5	191,0	192,0	9,0	28,8	34,6



Agenda de reuniones de negocio
para Business, S.A. en Ecuador

8432909000	Las demás	LTU	LITUANIA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
8432909000	Las demás	MEX	MÉXICO	3,2	30,0	30,4	0,3	26,4	27,3
8432909000	Las demás	NLD	PAÍSES BAJOS (HOLANDA)	0,1	2,1	2,2	0,8	4,2	4,6
8432909000	Las demás	PAN	PANAMÁ	-	-	-	0,6	13,1	13,6
8432909000	Las demás	SWE	SUECIA	0,0	0,1	0,1	0,0	0,4	0,4
8432909000	Las demás	THA	TAILANDIA	-	-	-	4,0	7,9	10,4
8432909000	Las demás	TUR	TURQUÍA	10,3	12,3	14,8	0,9	20,1	22,3
8432909000	Las demás	TWN	TAIWÁN	0,0	0,5	0,5	0,0	0,2	0,2
8432909000	Las demás	USA	ESTADOS UNIDOS	0,9	25,4	26,5	3,1	30,7	32,5
8432909000	Las demás	ZAF	SUDÁFRICA	0,1	2,5	2,8	-	-	-

Fuente: Banco Central del Ecuador



4. Información práctica del país

4.1. Consejos útiles

Moneda

La moneda de curso legal en Ecuador es el US dólar. Hay billetes con denominación de USD 100, 50, 20, 10, 5 y 1; y monedas fraccionarias de 50, 25, 10, 5 y de un céntimo de dólar. Circulan, además, monedas fraccionarias menores a USD 1 emitidas localmente con las mismas denominaciones y la misma utilidad que sus similares norteamericanas. Es recomendable disponer de billetes de baja denominación (de hasta USD20), los billetes de alta denominación no son fácilmente aceptados por temor a las falsificaciones.

Las tarjetas de crédito mayormente utilizadas en el país son: Diners Club, Visa y Master Card.

Horario local

Seis horas menos que en España peninsular en invierno y siete horas menos en verano.

Horario laboral

Bancos: lunes a viernes de 09:00 a 14:30 horas.

Algunas oficinas bancarias y con algunas restricciones están abiertas hasta las 18h00 de lunes a viernes y los sábados de 09h30 a 13h30.

Administración Pública: lunes a viernes de 08:00 a 12:30 horas y de 13h00 a 16h30.

Comercio: lunes a viernes de 09:00 a 13:00 horas y de 15:00 a 19:00 horas. Los centros comerciales abren de lunes a domingo de 10H00 a 20H00.

Transporte Público

El transporte público es barato (USD 0,25) pero es poco recomendable. Quito y Guayaquil cuentan con mejores sistemas de transporte público gestionados en buena parte por los Municipios de dichas ciudades (trolebús, metro vía); sin embargo, la mejor alternativa para los desplazamientos dentro de la ciudad es utilizar taxi. El servicio de taxi no es caro y en promedio -para distancias cortas/medias- puede costar entre USD 2 y USD 4. En Quito el uso del taxímetro es obligatorio, mientras que en Guayaquil su uso es aún parcial y se recomienda concertar la tarifa previamente. Por lo general, los taxistas no suelen entregar una nota o recibo por sus servicios, por lo que, para



justificar el gasto, el propio interesado debe elaborar un recibo y solicitar los datos y la firma del taxista.

Otra posibilidad es alquilar un taxi para todo el día, con una tarifa que podría oscilar entre USD70 y USD80. Se puede optar por taxis del propio hotel, tienen tarifas un poco más elevadas, pero son bastante confiables.

Vacaciones

No existe un período definido de vacaciones debido a las diferencias climáticas. En general, en la costa, la Amazonía y la región insular (las Islas Galápagos) las vacaciones son durante el mes de marzo y en la sierra en agosto.

Días festivos

1 de enero (Año Nuevo), Lunes y Martes de Carnaval, Semana Santa (jueves Santo, Viernes Santo), 1 de mayo (Día del Trabajo), 24 de mayo (Batalla de Pichincha), 25 de julio (Fundación de Guayaquil, sólo Guayaquil), 10 de agosto (Primer grito de la independencia), 9 de octubre (Independencia de Guayaquil), 2 de noviembre (Día de Difuntos), 3 de noviembre (Independencia de Cuenca), 6 de diciembre (Fundación de Quito, sólo en Quito) 25 de diciembre (Navidad).

Formalidades de entrada

Para los ciudadanos españoles en visitas menores a 90 días se requiere únicamente el pasaporte vigente; a partir de este período de tiempo se necesita visado.

Clima

El Ecuador, por su situación geográfica el clima es estable durante todo el año, conviene diferenciar por otro lado, que este no es uniforme en todo el país, sino que difiere en función de si nos encontramos en la sierra (región andina), la costa (y Galápagos) o la zona selvática, al este del país.

En la región amazónica, cuya vegetación es selva virgen, el clima es cálido, húmedo y lluvioso durante casi todo el año. En la Sierra, en donde está ubicada la capital de la República, Quito, predomina el clima primaveral, pudiendo llegar durante el día a 20 grados o más; sin embargo, por la noche puede bajar hasta 7 grados o algo menos. Este clima se mantiene buena parte del año, que cambia con un período de lluvias, usualmente entre diciembre/enero a abril/mayo. En la Costa, donde está situado el puerto de Guayaquil, al igual que en la región Insular de Galápagos, el clima es cálido y húmedo todo el año, con abundantes lluvias entre enero y mayo.

Precauciones sanitarias



No se requieren vacunas para ingresar al país. Debido a la altura de ciertas partes de Ecuador (Quito está a 2.800 m), las personas con problemas cardíacos o tensión alta deben realizar una consulta previa al médico. Se recomienda beber agua embotellada.

Electricidad

Voltaje: 110 V, monofásico. Frecuencia: 60Hz.

Adaptador a enchufe tipo A (igual que EEUU)

Enlaces desde España

Vía aérea:

Iberia tiene frecuencias diarias a España: tres vuelos directos entre Quito y Madrid y cuatro frecuencias semanales en la ruta Quito-Guayaquil-Madrid. LAN Ecuador igualmente ofrece vuelos diarios a Madrid y recientemente la compañía Air Europa ofrece también vuelos en la ruta Madrid-Guayaquil-Quito. Otras posibles conexiones son a través de Miami, Bogotá y Lima.

Vía marítima:

La mayoría de las compañías navieras que trabajan con Iberoamérica tienen amarre en Ecuador. Son Puertos habituales en España: Bilbao, Barcelona y Valencia. En Ecuador: Guayaquil y Manta.



4.2. Cómo hacer negocios en Ecuador

A continuación, se detallan algunos consejos que consideramos pueden ser de interés para aquellas empresas españolas interesadas en incursionar o implantarse en el mercado ecuatoriano:

- La cercanía cultural, el idioma común y la buena imagen de España propicia una rápida integración y el establecimiento de acuerdos. En cambio, debe tenerse presente que los acuerdos verbales tienen poco valor y frecuentemente se “olvidan”.
- La justicia en Ecuador es lenta y complicada y, consiguientemente, debe evitarse llegar a los tribunales. Para ello se recomienda incluir cláusulas arbitrales en los contratos.
- Dado que la ejecución de los contratos con frecuencia se demora y, en ocasiones, aparecen exigencias para la renegociación, es conveniente asegurar un pago por anticipado. Entre el 40% y el 50% de anticipo es habitual en los contratos con el sector público.
- Un método bastante común de pago es la carta de crédito irrevocable y confirmada, si bien el precio de apertura de este documento por un banco privado es relativamente alto. En Ecuador no hay bancos españoles, pero los bancos privados ecuatorianos mantienen corresponsalías con numerosos bancos internacionales, bancos españoles como el BBVA., Santander, Banco Popular y algunas cajas de ahorro.
- Ante el funcionamiento lento de las aduanas y las barreras técnicas al comercio observadas, hay que ser escrupuloso con el respeto a la normativa técnica y a los procedimientos aduaneros. Se aconseja poner mucha atención en la cumplimentación de formularios y etiquetado de productos.
- Entrar en el mercado de la mano de un socio o representante local es beneficioso. Ello permite amortiguar el riesgo por la diversificación y porque los locales saben “moverse bien sobre el terreno”. Ayudan con reuniones, contactos, etc. Antes de firmar contratos de asociación o representación se recomienda investigar al socio potencial e incluso preguntar a la Oficina Económica y Comercial sobre su reputación.
- Aprovechar los servicios públicos prestados desde la Oficina Económica y Comercial de España. Aun cuando los negocios se desarrollen con normalidad, se recomienda informar puntualmente a la Oficina citada, sobre todo cuando se contrata con el sector público ecuatoriano.
- En Ecuador hay dos Cámaras Oficiales Españolas de Comercio, una en Quito y otra en Guayaquil. La vinculación con ellas proporciona vías para el conocimiento del mercado local, así como una amplia red de contactos.



4.3. Direcciones de interés

- La Información Económica y Comercial de Ecuador se puede encontrar en el enlace:

<http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/informacion-economica-y-comercial/index.html?idPais=EC>

- Estudios, Informes y documentos de interés, además de la Guía País de Ecuador la podrá encontrar en el enlace:

<http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/index.html?idPais=EC>

- OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA EN QUITO

Av. República 396 y Diego de Almagro, Edificio. Fórum 300, Piso 10 - Quito

Telf. (593-2) 2 – 2544716/ 2546174

Fax: (593-2) 2-564174

E-mail: quito@comercio.mineco.es

Web: <http://ecuador.oficinascomerciales.es>

- CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA

C/ La Pinta 455 y Amazonas - Quito

Telf.: (593) 2- 2564390/2564377/ 2564373

Fax: (593) 2 – 2500826

E-mail: cog.quito@maec.es

Web: www.exteriores.gob.es/Consulados/Quito



Agenda de reuniones de negocio
para Business, S.A. en Ecuador

- CAMARA OFICIAL ESPAÑOLA DE COMERCIO DEL ECUADOR

Oficina: C/ Circunvalación Sur No. 118 y Única (Urdesa Central) - Guayaquil

Telf.: (593-2) 4-2882571/2380265/2881477

Fax: (593-2) 4-2881134

E-mail: camaesgy@gye.satnet.net

Web: www.camaraofespanola.org

- CAMARA OFICIAL ESPAÑOLA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE QUITO

Av. Amazonas y Azuay, Ed. Copladi Piso 2 - Quito

Tef. (593-2) 2 446984/2256916

Fax: (593-2) 2 446833

E-mail: comespa@comespa.net

Web: <http://www.comespa.net/>

Páginas Web

www.presidencia.gob.ec Presidencia de la República

www.bce.fin.ec Banco Central del Ecuador

www.comercioexterior.gob.ec Ministerio Comercio Exterior

www.proecuador.gob.ec ProEcuador, Instituto Promoción Exportaciones Inversiones

www.cancilleria.gob.ec Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana

www.aduana.gob.ec Aduana del Ecuador

www.finanzas.gob.ec Ministerio de Finanzas

www.ecuadorencifras.gob.ec Instituto nacional de estadísticas y censo

www.conasa.gob.ec Consejo Nacional de Salud (CONASA)

www.agrocalidad.gob.ec Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro



Agenda de reuniones de negocio
para Business, S.A. en Ecuador

www.sri.gob.ec	Servicio de rentas internas
www.corpei.org	Corporación para promoción exportaciones
www.cfn.fin.ec	Corporación financiera nacional
www.supercias.gob.ec	Superintendencia de compañías
www.comunidadandina.org	Comunidad andina de naciones
www.eluniverso.com	Diario el Universo
www.elcomercio.com	Diario El Comercio
www.vivecuador.com	Información turística Ecuador.

Responsable del servicio:

Analista de Mercado

Servicio elaborado por:

Área de Servicios Personalizados

Contacto: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Ecuador

Dirección: Av. República 396 y Diego de Almagro, Edificio Fórum 300, Piso 10

Teléfono: +59322544716

Fax: +5932564174

E-mail: gfabara@comercio.mineco.es

Para más **información** sobre Ecuador:

<http://ecuador.oficinascomerciales.es/>

Twitter: @ICEXQuito

La **Oficina Económica y Comercial de España** en Quito dispone de un amplio catálogo de Servicios Personalizados entre los que destacamos:

- ✓ Selección de potenciales socios comerciales
- ✓ Agendas de entrevistas con posibles socios, instituciones, organismos, etc.
- ✓ Elaboración de estudios de mercado a la medida
- ✓ Cesión de espacios en las Oficinas Económicas y Comerciales
- ✓ Diseño y organización de acciones de marketing y promoción comercial
- ✓ Acompañamiento de personal de la Oficina Comercial
- ✓ Atracción de inversiones a España
- ✓ Invitaciones a España de compradores y prescriptores
- ✓ Informes comerciales de compañías extranjeras
- ✓ Comparativas de precios en puntos de venta

Y mucho más.



SERVICIOS
PERSONALIZADOS
ICEX



Si desea conocer todos los programas y servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

(+34) 913 497 000

(Lunes a Jueves 9 a 17h / Viernes de 9 a 15h)

Información@icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones



T. (+34) 913 497 100 | www.icex.es