



SERVICIOS  
PERSONALIZADOS  
ICEX

Ejemplo:

# Agenda de reuniones de negocio para Business, S.A.en Indonesia

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Yakarta

**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones



# Ejemplo\*:

## Agenda de reuniones de negocio para Business, S.A. en Indonesia

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Yakarta



SERVICIOS  
PERSONALIZADOS  
ICEX

Este informe constituye un Servicio Personalizado, prestado por la Oficina Comercial de España en Yakarta, a la empresa Business, S. A., conforme al servicio contratado con fecha XX/XX/XXXX, con referencia CRM - SP - 000000000.

Precio final de este Servicio Personalizado:  
000,00 € euros (IVA incluido)

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



# Índice

<b>1. Descripción del servicio</b>	<b>4</b>
1.1. Necesidades del cliente	4
1.2. Criterios de selección de las empresas	4
<b>2. Agenda de reuniones de negocio</b>	<b>6</b>
2.1. Resumen de la Agenda de Negocio	6
2.2. Reuniones de negocio concertadas	8
2.3. Empresas con las que no se ha podido concertar una reunión y motivos	11
<b>3. Información del mercado</b>	<b>12</b>
3.1. Breve nota sobre la situación de los contenedores de residuos y soterrados hidráulicos en el mercado	12
3.2. Datos de comercio exterior	14
<b>4. Información práctica del país</b>	<b>18</b>
4.1. Consejos útiles	18
4.1.1. Idioma	18
4.1.2. Tiempos habituales	18
4.1.3. Formalidades de Entrada y Salida	19
4.1.4. Horario local, horario laboral y vacaciones	20
4.1.5. Condiciones climáticas	22
4.1.6. Moneda	22
4.1.7. Religión	22
4.1.8. Precauciones sanitarias	23
4.1.9. Seguridad ciudadana	23
4.1.10. Comunicaciones	23
4.1.11. Taxis y otros transportes internos	25
4.2. Cómo hacer negocios en Indonesia	26
4.2.1. Primer contacto	26
4.2.2. Prácticas comerciales específicas	26
4.2.3. Destrezas y recomendaciones	27
4.3. Direcciones de interés	28



# 1. Descripción del servicio

## 1.1. Necesidades del cliente

La empresa Business, S.A., que opera desde el año XXXX, está especializada en el sector de equipamiento y soluciones para la recogida de basuras. Producen grúas elevadoras, sistemas de carga lateral y posterior, así como contenedores de carga bilateral, contenedores subterráneos y mobiliario urbano, entre otros productos.

Sus productos se enmarcan en el segmento medio/alto del sector y destacan por su diseño y por su sistema integral de recogida. Business, S.A. tiene proyectos en diferentes países de Europa y Estados Unidos, así como en otras regiones.

El interés de Business, S.A. en Indonesia es reunirse con los Departamentos de Sanidad/Residuos de las diferentes autoridades regionales para tratar de conocer de primera mano el funcionamiento y sistema de residuos en las diferentes ciudades. Además, dada la dificultad de dar con estos organismos y el corto periodo de tiempo disponible para fijar las reuniones, se aceptó concertar reuniones con algún importador local y con el organismo responsable de los procesos de compras por parte de la administración pública.

Business, S.A. ha solicitado a la Oficina Económica y Comercial de España en Yakarta una agenda de negocios, dentro de la misión comercial organizada por la Cámara de Comercio de Pontevedra y Vigo para los días XX y XX de XXXXXX de XXXX.

## 1.2. Criterios de selección de las empresas

La agenda de reuniones para Business, S.A. se ha realizado siguiendo las indicaciones de la empresa para determinar correctamente los perfiles con interés para las reuniones.

Se ha realizado una búsqueda de las personas de los organismos y empresas solicitadas. Una vez seleccionadas, se ha realizado un primer mailing informativo a todas ellas. Tras ello, se ha



contactado con las mismas telefónicamente con el fin de identificar su actividad y su interés en reunirse con Business, S.A.

La comunicación con la empresa ha sido determinante a la hora de adecuar las reuniones programadas con sus intereses. Se ha contrastado con el Sr. Xxxx la conveniencia de las reuniones con cada una de las empresas.

El presente documento incluye una relación de entrevistas concertadas y confirmadas, así como un listado de los organismos y empresas contactadas y los motivos por los que han declinado mantener la entrevista, y consejos prácticos sobre el país.

El idioma de negocios en el país es el inglés, por lo que las citas concertadas serán efectuadas en este idioma. En el caso de que se requiera intérprete será mencionado en las observaciones de interés de la empresa correspondiente.

La comunicación con los organismos municipales es en ocasiones complicada, de ahí que no se haya podido contactar con dos de los ayuntamientos de la zona. Además, los trayectos en coche en la zona de Yakarta siempre son largos debido al tráfico. Por este motivo, el número de reuniones por día no puede ser excesivo.

Finalmente, se han concertado cinco reuniones con los perfiles de interés y una reunión de presentación en la Oficina Comercial. De las cinco reuniones, tres corresponden a organismos municipales, una a la agencia nacional de contratación pública y la última con una empresa privada importadora de este tipo de productos.



## 2. Agenda de reuniones de negocio

### 2.1. Resumen de la Agenda de Negocio

Agenda de reuniones de negocios realizada para D. Xxxx, International Sales Developer de Business, S.A., para los días XX y XX de XXXXXX de XXXX.

Horario	Lunes XX de XXXXXX	Martes XX de XXXXXX
8:30	<b>Reunión bienvenida OFECOME</b> Dirección: Jl. Agus Salim, 61 Jakarta Pusat 10350 Contacto 1 – Consejero Contacto 2 - Agregado Comercial Contacto 3– Analista de mercado Yakarta Tiempo desplazamiento: Aprox. 30 minutos	
9:00		<b>EMPRESA 3 (Departamento Provincial de Medio Ambiente Jakarta)</b> Dirección 3 Contacto 1 - Head of Environmental Agency Jakarta Tiempo desplazamiento: Entre 20 y 35 min.
10:00	<b>EMPRESA 1 (Departamento de medio ambiente de Bekasi)</b> Dirección 1 Contacto 1 - Head of Waste division Bekasi Tiempo desplazamiento: Entre 45min y 1h15min	
11:30		<b>EMPRESA 4 (Procurement agency, E-Catalogue)</b> Dirección 4 Contacto 1- Directora Jakarta Tiempo desplazamiento: 30 – 50 mins.
14:00	<b>EMPRESA 2 (Dept. de medio ambiente de Tangerang)</b> Dirección 2 Contacto 1 - Head of Environmental Tangerang Tiempo desplazamiento: Entre 1h 15min y 2h 20min (Es un desplazamiento muy largo por lo que el rango de horas varía mucho en función del tráfico. Se recomienda ir con tiempo)	<b>EMPRESA 5</b> Dirección 5 Contacto 1 – President Director Yakarta Tiempo desplazamiento: Entre 20 y 40 mins

\*Los tiempos de desplazamiento son desde la reunión anterior. En el caso de la primera reunión del día desde el hotel.



## MAPA DE LOCALIZACIÓN DE LAS REUNIONES:

- **LUNES XX XXXXXX:**

<https://www.google.com/maps/d/viewer?mid=1I9nKNMYz33M0Yo5FtddrGPM20n8a8iWE&ll=-6.205614637947077%2C106.8539833225177&z=12>

- **MARTES XX XXXXXX:**

<https://www.google.com/maps/d/u/0/viewer?mid=17497zyJVDh8XAYK4Jx7UyusduVwbULh&ll=-6.242047547796013%2C106.92376213005173&z=13>

## 2.2. Reuniones de negocio concertadas

LUNES, XX DE XXXXXX

8:30h.

<b>Empresa</b>	<b>OFICINA COMERCIAL ESPAÑOLA EN YAKARTA</b>
<b>Contacto (Nombre, cargo)</b>	Contacto 1 – Consejero Contacto 2 – Agregado Comercial Contacto 3– Analista de mercado
<b>Dirección</b>	Jl. H. Agus Salim 61, Jakarta Pusat 10350 INDONESIA
<b>Teléfono / Fax</b>	(+62) 21 391 7543/44
<b>Móvil</b>	-
<b>Correo-e</b>	<a href="mailto:contacto1@comercio.mineco.es">contacto1@comercio.mineco.es</a>
<b>WEB</b>	<a href="http://indonesia.oficinascomerciales.es/">http://indonesia.oficinascomerciales.es/</a>
<b>Observaciones de interés</b>	Reunión de bienvenida y entrega de agendas definitivas

LUNES, XX DE XXXXXX

10:00h.

<b>Empresa</b>	<b>EMPRESA 1 (Departamento de Medio Ambiente de la ciudad de Bekasi)</b>
<b>Contacto (Nombre, cargo)</b>	Contacto 1 – Head of Waste Division
<b>Idioma</b>	Inglés
<b>Dirección</b>	Dirección 1
<b>Teléfono / Fax</b>	(+00) 000 000 000
<b>Móvil</b>	(+00) 000 000 000– Contacto 1
<b>Correo-e</b>	<a href="mailto:empresa1@yahoo.com">empresa1@yahoo.com</a> / <a href="mailto:contacto1@gmail.com">contacto1@gmail.com</a>
<b>WEB</b>	<a href="https://www.empresa1.go.id/">https://www.empresa1.go.id/</a>
<b>Perfil de la empresa</b>	Departamento encargado del medio ambiente para la ciudad de Bekasi. Entre otras funciones, la gestión de la recogida de residuos y el tratamiento de estos.
<b>Observaciones de interés</b>	En principio acudirá a la reunión Xxxxx, pero puede que también vaya Xxxxx que tiene un cargo superior en el ayuntamiento.



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

LUNES, XX DE XXXXXX

14:00h.

Empresa	EMPRESA 2 (Departamento de Medio Ambiente de la ciudad de Tangerang)
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1 – Head of Environmental
Idioma	Inglés
Dirección	Dirección 2
Teléfono / Fax	(+00) 000 000 000
Móvil	(+00) 000 000 000 – Contacto 1
Correo-e	<a href="mailto:empresa2@empresa2.go.id">empresa2@empresa2.go.id</a> / <a href="mailto:contacto1@gmail.com">contacto1@gmail.com</a>
WEB	<a href="https://empresa2.go.id/">https://empresa2.go.id/</a>
Perfil de la empresa	Departamento encargado del medio ambiente para la ciudad de Tangerang. Gestión de la recogida de residuos, el tratamiento de estos, reciclaje etc.
Observaciones de interés	El Sr Xxxxx es el jefe del departamento

MARTES, XX DE XXXXXX

9:00h.

Empresa	EMPRESA 3 (Departamento Provincial de Medio Ambiente de Jakarta)
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1 – Head of Environmental Agency
Idioma	Inglés
Dirección	Dirección 3)
Teléfono / Fax	(+00) 000 000 000
Móvil	(+00) 000 000 000– Contacto 1
Correo-e	<a href="mailto:empresa3@jakarta.go.id">empresa3@jakarta.go.id</a> /
WEB	<a href="https://empresa3.jakarta.go.id/">https://empresa3.jakarta.go.id/</a>
Perfil de la empresa	Es el departamento provincial de medio ambiente de la provincia de Jakarta.
Observaciones de interés	El jefe del departamento es Xxxx, es posible que acuda a la reunión, pero no está asegurado.



MARTES, XX DE XXXXXX

11:30h.

Empresa	EMPRESA 4 (Agencia Nacional de Contratación Pública)
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1 – Directora
Idioma	Inglés
Dirección	Dirección 4
Teléfono / Fax	(+00) 000 000 000
Móvil	-
Correo-e	<a href="mailto:contacto1@empresa4.go.id">contacto1@empresa4.go.id</a>
WEB	<a href="http://www.empresa4.go.id/v3/">http://www.empresa4.go.id/v3/</a>
Perfil de la empresa	Agencia nacional que regula los requisitos para las contrataciones públicas.
Observaciones de interés	El proceso de compra se realiza a través de un sistema de Catálogo en el que hay que estar presente. Para ello, deben cumplirse unos requisitos que serán explicados por la responsable de la agencia. Es un proceso absolutamente necesario para entrar en el mercado indonesio.

MARTES, XX DE XXXXXX

14:00h.

Empresa	EMPRESA 5
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1 – President Director
Idioma	La reunión se realizará en inglés
Dirección	Dirección 5
Teléfono / Fax	(+00) 000 000 000
Móvil	(+00) 000 000 000
Correo-e	<a href="mailto:contacto1@gmail.com">contacto1@gmail.com</a>
WEB	<a href="http://www.empresa5.com">www.empresa5.com</a>
Perfil de la empresa	Es una empresa con sede en Jakarta y gestionada por varias personas de origen español. Conocen a la perfección el mercado indonesio.
Observaciones de interés	Entre otras cosas, importan y distribuyen contenedores de basura. Disponen de los certificados necesarios para publicar productor en el Catálogo para las compras públicas. Reunión interesante para conocer el mercado local.



## 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.

<b>Empresa 1</b>	<b>LOCAL 1 (Departamento de Medio Ambiente de la ciudad de Bogor)</b>
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1 - Head of Environmental
Dirección	Dirección 1
Teléfono / Fax	(+00) 000 000 000
Móvil	-
Correo-e	<a href="mailto:Contacto1@gmail.com">Contacto1@gmail.com</a>
WEB	<a href="http://www.local1.com">www.local1.com</a>
Perfil de la empresa	Departamento encargado del medio ambiente para la ciudad de Bogor. Gestión de la recogida de residuos, el tratamiento de estos, reciclaje etc.
Motivo que impidió la entrevista	A pesar de insistir en repetidas ocasiones no dieron ninguna respuesta a nuestra propuesta. Se intentó, incluso, enviando una carta oficial de la embajada y aun así, no se recibió respuesta.

<b>Empresa 2</b>	<b>LOCAL 2 (Empresa local de Sanidad de la ciudad de Bandung)</b>
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1 – Director General
Dirección	Dirección 2
Teléfono / Fax	(+00) 000 000 000
Móvil	-
Correo-e	<a href="mailto:Contacto1@local2.com">Contacto1@local2.com</a>
WEB	<a href="http://www.local2.com">www.local2.com</a>
Perfil de la empresa	Empresa local de sanidad de Bandung para la recogida de residuos.
Motivo de rechazo	A pesar de haber enviado varios emails y realizado varias llamadas en diferentes ocasiones nunca se obtuvo una respuesta.



## 3. Información del mercado

### 3.1. Breve nota sobre la situación de los contenedores de residuos y soterrados hidráulicos en el mercado

De acuerdo con la información recopilada después de hablar con una persona que ha trabajado durante muchos años en este sector se ha obtenido la siguiente información:

El origen de la mayoría de este tipo de productos es chino. Estas empresas utilizan una estrategia de precios bajos lo que dificulta la entrada de empresas con un producto de mayor calidad. Además, son los importadores o distribuidores locales quienes incluyen los productos en el listado de productos aptos para la venta a administraciones públicas.

El proceso de adquisición de productos por parte de las administraciones públicas las regula el LKPP. Cualquier empresa que pretenda vender productos a los gobiernos centrales o regionales debe incluir los mismos en un catálogo online llamado *eCatalogue*. Para publicar los productos en ese catalogo deben cumplirse una serie de requisitos que serán explicados por la responsable del LKPP en la reunión agendada el día XX de XXXXXX.

A continuación, se presentan los datos de contacto de algunas asociaciones sectoriales y ferias especializadas en Indonesia:

- **Ferías:**

Nombre de la Feria	Indonesia International Green Technology and Eco Friendly Products Exhibition
Dirección	JIExpo - RW.10, Pademangan Tim., Pademangan, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 14410
Teléfono	+62 21 5435 8118 (GEM: Empresa organizadora)
Idioma contacto	Indonesio / Inglés
WEB	<a href="http://www.inagreentech-exhibition.net/">http://www.inagreentech-exhibition.net/</a>
Próxima edición	XX/XX/XXXX
Descripción del evento	Evento que promueve el uso de tecnologías limpias, reciclaje y productos ecológicos.



<b>Nombre de la Feria</b>	<b>Indo Waste</b>
Dirección	Jakarta Convention Center - Jalan Jend. Gatot Subroto Senayan, RT.1/RW.3, Gelora, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10270
Teléfono	+62 21 865 0962
Idioma contacto	Indonesio / Inglés
WEB	<a href="http://indowaste.com/">http://indowaste.com/</a>
Próxima edición	XX/XX/XXXX
Descripción del evento	Evento especializado en la gestión de residuos, así como en diferentes soluciones para su tratado y recogida.

- **Asociaciones sectoriales:**

<b>Nombre Asociación</b>	<b>Indonesia Waste Platform</b>
Contacto	Nina van Toulon: <a href="mailto:nina@indonesianwaste.org">nina@indonesianwaste.org</a>
Idioma contacto	Inglés / Indonesio
WEB	<a href="http://www.indonesianwaste.org/en/home/">http://www.indonesianwaste.org/en/home/</a>
Perfil	Asociación que busca aunar fuerzas para combatir los elevados niveles de basura producida por Indonesia.

<b>Nombre Asociación</b>	<b>Indonesia solid Waste Association</b>
Contacto	(+62) 21 422 1833
Idioma contacto	Indonesio
WEB	<a href="https://inswa.or.id/">https://inswa.or.id/</a>
Perfil	Asociación para la gestión de los residuos solidos



## 3.2. Datos de comercio exterior

A partir de los códigos arancelarios proporcionados por Business, S.A., se han obtenido los principales datos sobre el comercio exterior de los mismos durante los últimos años, así como los aranceles que se les aplica, en caso de que los hubiera, para cada país con los que comercia Indonesia.

### DESCRIPCIÓN ARANCELARIA DE PRODUCTO/S O SERVICIO/S

Código arancelario	Descripción
8428.20.90	Maquinaria de elevación, manipulación, carga o descarga; p.ej. Ascensores, escaleras mecánicas, transportadores, teleféricos. Ascensores y transportadores; neumático
8428.90.90	Maquinaria de elevación, manipulación, carga o descarga; p.ej. Ascensores, escaleras mecánicas, transportadores, teleféricos. Maquinaria de elevación, manipulación, carga o descarga; no incluidos en las partidas 8425, 8426, 8427 o 8428
3923.10.90	Artículos de plástico para el transporte o embalaje de productos; Tapones, tapas, tapones y demás cierres de plástico. Plástica; Cajas, estuches, cajas y artículos similares para el transporte o embalaje de mercancías
3923.90.90	Artículos de plástico para el transporte o embalaje de productos; Tapones, tapas, tapones y demás cierres de plástico. Plástica; Otros artículos para el transporte o embalaje de mercancías no incluidos en la partida en la partida no. 3923

Fuente: Central Bureau of Statistics and Directorate of Customs and Excise

### ARANCELES Y OTROS REQUISITOS QUE SE APLICAN AL PRODUCTO

Código arancelario	%
8428.20.90	5%
8428.90.90	5%
3923.10.90	15%
3923.90.90	15%

Fuente: Central Bureau of Statistics and Directorate of Customs and Excise

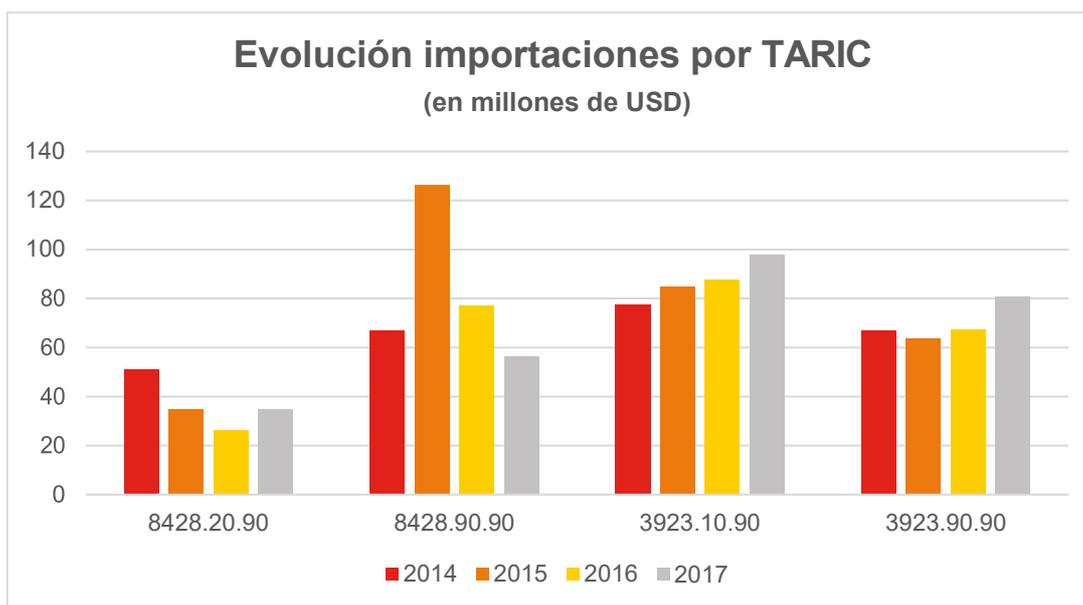


A la vista de los datos obtenidos, se aprecia cómo existen aranceles a la importación de los productos comprendidos dentro de los códigos TARIC del listado. Este arancel asciende al **5%** para los productos bajo el código **8428** y se eleva hasta el **15%** para los del código **3923**.

Además, hay que destacar que los países comprendidos dentro del ATIGA (ASEAN Trade in Goods Agreement) así como China, Japón, Corea, India, Australia y Nueva Zelanda no deben hacer frente a este arancel en el caso de los productos con código TARIC **8428**.

En cuanto a los productos con TARIC **3923** originarios de países de la región existen diferencias. Los países de ASEAN no tienen aranceles para este producto, sin embargo, en el caso de China en el año 2018 tenían un arancel del 5% que parece que se va a eliminar este año. Japón tuvo un arancel de cerca del 2% en 2017 pero en este momento no debe hacer frente a ningún arancel. Korea mantiene un arancel del 5% e India del 12%. Australia y Nueva Zelanda, al igual que los países ASEAN, no tienen ningún arancel para la importación de estos productos.

A continuación, se detallan los principales exportadores de estos productos a Indonesia en función de la clasificación arancelaria, así como la evolución de las importaciones al país durante los últimos años:





## IMPORTACIONES TOTALES DE 8428.20.90 POR INDONESIA

En USD

País	China	Singapur	Malasia	Alemania	EEUU	España
2017	14.483.988	3.822.099	2.958.071	2.747.628	2.592.528	147.206
Porcentaje	41,69%	11,00%	8,51%	7,91%	7,46%	0,42%

Fuente: Central Bureau of Statistics and Directorate of Customs and Excise

Los tres principales exportadores de productos bajo este código TARIC tienen firmados acuerdos de libre comercio, por lo tanto, no están sujetos a aranceles. Sin embargo, tanto Alemania como EEUU si están sujetos a un arancel del 5%. En el caso de España, se encuentra entre los principales países de origen de estos productos.

## IMPORTACIONES TOTALES DE 8428.90.90 POR INDONESIA

En USD

País	China	Corea del Sur	Italia	Alemania	Japón	España
2017	16.505.394	6.307.252	6.050.015	5.827.374	5.663.287	103.809
Porcentaje	29,39%	11,23%	17,77%	10,38%	10,08%	0,18%

Fuente: Central Bureau of Statistics and Directorate of Customs and Excise

Igual que en el caso anterior, los principales países de origen de los productos bajo este TARIC son de países no sujetos a aranceles. Italia y Alemania si están sujetos y, aún así, ocupan el tercer y cuarto lugar como países de origen. España, por su parte, tiene poco peso como exportador.

## IMPORTACIONES TOTALES DE 3923.10.90 POR INDONESIA

En USD

País	Japón	China	Malasia	Singapur	EEUU	España
2017	30.812.542	28.941.201	12.380.159	8.605.357	2.980.590	127.433
Porcentaje	31,46%	29,55%	12,64%	8,79%	3,04%	0,13%

Fuente: Central Bureau of Statistics and Directorate of Customs and Excise

Los productos bajo este código TARIC están sujetos a un arancel del 15% para países no firmantes de acuerdos con Indonesia. En este caso, los cuatro primeros países de origen si los tienen. EEUU se encuentra en quinto lugar, pero el peso de sus exportaciones es mucho menor que el de los primeros países.



## IMPORTACIONES TOTALES DE 3923.90.90 POR INDONESIA

En USD

País	China	Singapur	Malasia	Japón	Tailandia	España
2017	23.628.242	11.574.220	11.130.146	10.241.233	5.670.210	58.321
Porcentaje	29,24%	14,32%	13,77%	12,67%	7,02%	0,07%

Fuente: Central Bureau of Statistics and Directorate of Customs and Excise

En el caso del código TARIC 3923.90.90 los cinco primeros países de origen son de países con acuerdos y, por tanto, no sujetos a aranceles. La presencia española en este apartado es prácticamente nula.

(Pueden consultarse otras barreras comerciales para Indonesia en el siguiente enlace: <http://www.barrerascomerciales.es/es-es/paises/Paginas/pais.aspx?pais=Indonesia>)



## 4. Información práctica del país

### 4.1. Consejos útiles

A pesar de ser uno de los países más poblados del mundo y de su importancia en el plano económico internacional, Indonesia sigue siendo todavía un **gran desconocido** para la mayoría de los europeos.

Famoso principalmente gracias al turismo que se concentra en la isla de Bali, Indonesia es el mayor archipiélago del planeta, con más de 17.000 islas donde conviven decenas de etnias, culturas y lenguas diferentes.

#### 4.1.1. Idioma

El idioma es el Bahasa Indonesia, aunque tiene múltiples dialectos, y **cualquier esfuerzo por comunicarse** en esta lengua oficial del país es **gratamente recibido**. El Bahasa Indonesia es un idioma sencillo y de fácil pronunciación. Algunas expresiones básicas son: si nos dirigimos a un hombre, usaremos la expresión «*Bapak*» (Señor), precediendo al apellido, o bien «*Anda*» (Usted). En caso de dirigirnos a una mujer, emplearemos el término «*Ibu*» (Señora). «*Maaf*» se traduce como «Perdone», «*Tolong*» significa «Por favor» y «*Terima Kasih*» es «Gracias».

Si llama a teléfonos genéricos de la empresa, es muy probable que la persona que coja el teléfono no hable inglés. Sin embargo, las personas de cierto nivel, como managers o directivos, sí suelen hablar inglés. Es importante asegurarse de antemano si se debe hacer uso o no de un traductor. La presencia de un intérprete será siempre bienvenida, pues no se limitará simplemente a hacer de puente entre dos idiomas, sino que acercará también dos culturas muy diferentes.

#### 4.1.2. Tiempos habituales

El horario general de oficina es desde las 8,30 am hasta las 5 pm. Sin embargo, no hay que olvidar que los tiempos de comida del país son distintos: a las 12 se produce el descanso de la comida, lo que suele conllevar no poder reunirse con una persona desde dicha hora hasta las 2 pm. La cena se produce entre las 6-7, por lo que una reunión más tarde de las 5 pm es difícil de conseguir. Tampoco hay que olvidar que, debido a la religión, la población se levanta entre la 5-6 am, por lo que no es extraño que una reunión se concierte a las 8 am. Los viernes hay que tener en cuenta que a las 12 se produce el rezo, por lo que en general también resulta difícil conseguir una reunión a dicha hora.



En Indonesia la puntualidad no es una virtud: es común que se produzcan retrasos debido el alto tráfico o por circunstancias externas. Sin embargo, **siempre se espera de un occidental que sea puntual, y nunca hay que dejar de asistir a una cita sin haberla cancelado previamente por un buen motivo.**

Con respecto a las distancias, no hay que olvidar que las grandes ciudades como Jakarta o Surabaya tienen un tráfico muy congestionado. Es por ello que distancias de 5-10 km puedan recorrerse en 30 minutos o 1 hora, dependiendo de la hora en la que se realice el desplazamiento.

Cuando se desplace al aeropuerto, salga con tiempo, especialmente si lo hace en «horas punta», entre las 4 y 7 de la tarde. En estos casos y en función de la zona de Yakarta en la que se encuentre, el trayecto en taxi hasta el aeropuerto puede llegar a durar hasta varias horas.

#### 4.1.3. Formalidades de Entrada y Salida

Antes de viajar a Indonesia se recomienda visitar la página del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación y seguir las recomendaciones que ofrece:

<http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/ServiciosAlCiudadano/SiViajasAlExtranjero/Paginas/DetalleRecomendacion.aspx?IdP=87>

Para entrar en Indonesia es necesario presentar un pasaporte con más de 6 meses de validez y con una página en blanco con cada entrada que se realice en el país.

Para estancias por motivos de **turismo** los ciudadanos españoles ya **no necesitan visado** para entrar y permanecer en Indonesia durante **estancias inferiores a 30 días**. Esto es aplicable únicamente si se **entra y sale por Yakarta u otros grandes aeropuertos y se incluye prueba de vuelo de vuelta**. Sin embargo, es necesario un permiso especial para acceder a determinadas zonas de Papúa Occidental.

Para entradas por motivo de **negocios** sigue siendo necesario visado. El visado de negocios o comercial puede obtenerse a la llegada al país solicitando la **Visa on Arrival (VoA)**. Este permiso tiene una vigencia de 30 días y es de entrada única, con un coste de 35\$ o importe equivalente en euros. El visado de negocios también podrá solicitarse con antelación en España tras la aportación de los documentos solicitados y el abono es de 40 euros (entrada simple o única).

Durante el vuelo **en el avión**, se deberá rellenar el **Formulario de aduanas**, que tendrá que presentarse en aduanas, tras pasar por inmigración y recoger el equipaje.



#### 4.1.4. Horario local, horario laboral y vacaciones

##### **Horario local**

Al contrario que en España, en Indonesia no hay cambio horario durante todo el año por lo que la diferencia horaria variará en una hora dependiendo del periodo del año en el que nos encontremos. Indonesia tiene 3 husos horarios diferentes:

- **GMT + 7:** Indonesia Occidental (Isla de Sumatra, Java y parte de Borneo). La diferencia horaria con España es de 6 horas en otoño e invierno y de 5 horas en primavera y verano.
- **GMT + 8:** Indonesia Central (Bali, Lombok, Sulawesi y Flores). La diferencia horaria con España es de 7 horas en otoño e invierno y de 6 horas en primavera y verano.
- **GMT + 9:** Indonesia Oriental (Zona de Papúa). La diferencia horaria con España es de 8 horas en otoño e invierno y de 7 horas en primavera y verano.

##### **Horario laboral**

Los horarios laborales son los siguientes:

- Comercios: de 8:00 horas a 20:00-21:00 horas, de lunes a sábado. Los grandes almacenes también abren los domingos.
- Administración Pública: de 8:00 horas a 16:00 horas de lunes a jueves, y los viernes hasta las 11:00 horas. Algunas oficinas gubernamentales abren los sábados de 8:00 a 14.00 horas.
- Bancos: generalmente de 8:00 a 15:00 horas de lunes a viernes, abriendo algunos bancos durante todo el día del sábado.

##### **Vacaciones**

El periodo de vacaciones en Indonesia coincide con la época de **vacaciones escolares** que va desde mediados de junio hasta finales de julio. Se puede decir que durante este periodo la actividad disminuye de una forma similar a como lo hace en España durante el mes de agosto.

Además, hay que tener en cuenta que las **semanas de antes y después del Ramadán** tienen un carácter marcadamente festivo por lo que es probable que muchos establecimientos se encuentren cerrados al público.



### ***Días festivos***

El calendario oficial de Indonesia tiene 16 días festivos por ley. Además, cuenta con 5 días extra de vacaciones declarados por el gobierno. Los festivos de 2019 son:

- 1 de enero – Año Nuevo
- 5 de febrero – Año Nuevo Chino
- 7 de marzo – Año Nuevo Hindú
- 3 de abril – Ascensión del Profeta
- 17 de abril – Elecciones Nacionales
- 19 de abril – Viernes Santo
- 1 de mayo – Fiesta del Trabajo
- 19 de mayo – Nacimiento de Buddha
- 30 de mayo – Ascensión del Señor
- 1 de junio – Día de Pancasila
- 5, 6, 7 y 8 de junio – Idul Fitri (Fin del Ramadán)
- 12 de agosto – Sacrificio del Cordero
- 17 de agosto – Día de la Independencia de Indonesia
- 1 de septiembre – Año nuevo Islámico
- 10 de noviembre – Nacimiento de Muhammed
- 25 de diciembre – Navidad

Por último, cabe destacar que los Organismos Públicos suelen tener como festivos oficiales aquellos lunes y aquellos viernes cuando los martes o los jueves de la semana son festivos, y en ocasiones también las vísperas o días posteriores de las fiestas más importantes.

### ***Días no laborables en la Embajada y Oficina Comercial:***

Existen 14 días inhábiles:

- 1 de enero – Año nuevo
- 19 de marzo – Día de San José
- 18 y 19 de abril – Jueves y Viernes Santo
- 1 de mayo – Fiesta del Trabajo
- 5, 6 y 7 de junio - Idul Fitri (Fin del Ramadán)
- 12 de agosto – Sacrificio del Cordero
- 15 de agosto – Asunción de la Virgen
- 12 de octubre – Fiesta Nacional
- 1 de noviembre – Todos los Santos
- 6 de diciembre – Día de la Constitución Española
- 25 de diciembre – Natividad del Señor



#### 4.1.5. Condiciones climáticas

El clima en todo el archipiélago es **ecuatorial, de tipo monzónico, con elevadas temperaturas y escasas variaciones estacionales**. Se puede distinguir, sin embargo, dos estaciones: una seca, de abril a noviembre y otra lluviosa, de diciembre a marzo. La temperatura media en Yakarta oscila entre una máxima de 33,5 °C en julio y una mínima de 29,7 °C en enero. La humedad oscila entre una máxima del 84% en enero y una mínima del 68% en agosto. Las precipitaciones medias alcanzan los 300 mm en enero y febrero, sin superar los 40 mm en agosto.

Debido a estas temperaturas y el elevado grado de humedad, se aconseja una **vestimenta ligera y fresca**, preferiblemente de algodón o fibras naturales. En ambientes de negocios, la chaqueta o el traje no son siempre obligatorios, a excepción de actos sociales o compromisos importantes. La camisa de manga larga y la corbata son reglamentarias. Para las mujeres, vestidos, blusas y pantalones largos resultan las prendas más apropiadas.

#### 4.1.6. Moneda

La moneda oficial es la **Rupia indonesia (IDR)**. Actualmente hay en circulación billetes de 100.000, 50.000, 20.000, 10.000, 5.000 y 2.000 Rupias. También existen monedas por valores más pequeños (1.000, 500, 200 y 100 Rupias).

Tras una tendencia a la depreciación a lo largo de 2014, desde comienzos de 2015 la rupia se ha ido apreciando respecto al euro. A fecha 18 de febrero de 2019, el valor del IDR respecto al euro se situó en 15.932,4 IDR/EUR, y respecto al dólar fue de 14.083,3 IDR/USD.

Puede **cambiar en el aeropuerto**, a su llegada (encontrará un mejor cambio que en los hoteles), o posteriormente **en la ciudad**, en un banco (cambio aún más favorable) o en una casa de cambio. Yakarta dispone de una amplia gama de bancos, tanto nacionales como internacionales.

Debe tener cuidado al pagar con tarjetas de crédito, ya que ésta puede ser copiada, incluso en establecimientos conocidos, especialmente en provincias. Por lo tanto, es importante que usted no pierda de vista su tarjeta en ningún momento. También hay mucha delincuencia informática y no se debe comprar por Internet sin antes comprobar la existencia y fiabilidad de la empresa en cuestión.

#### 4.1.7. Religión

Indonesia es el **país con mayor población musulmana del mundo**. El 88% de la población profesa la religión islámica, el 5% la protestante, el 3% la católica, el 2% hinduismo (sobre todo en la isla de Bali), el 1% la budista y el 1% la animista.

Esta relativa diversidad religiosa ha sido la raíz de varias revueltas populares y ha sido el inicio de varios conflictos armados. En la actualidad existe un conflicto entre musulmanes y católicos en el archipiélago de Ambón, en la provincia de Las Molucas.



#### 4.1.8. Precauciones sanitarias

No es obligatorio **ningún tipo de vacuna** para desplazarse a Indonesia en caso de estancias cortas. No obstante, **se recomienda** vacunarse contra el Tétanos, Hepatitis A y B, Fiebre Tifoidea, Fiebre Amarilla y Meningitis. El tratamiento contra la malaria es necesario en caso de viajar a zonas orientales del país, como Lombok, Flores y Papúa, incluso en la ciudad hay cierto peligro de dengue.

Especialmente tras la crisis han proliferado los puestos callejeros en los que se sirve comida (*warungs*). Las condiciones higiénicas son muy precarias por lo que se recomienda evitarlos.

#### 4.1.9. Seguridad ciudadana

**No hay problemas graves** de seguridad ciudadana en Yakarta u otras ciudades de Indonesia pero se recomienda tomar ciertas precauciones como evitar ciertos lugares durante la noche, en especial los mercados en la calle.

#### 4.1.10. Comunicaciones

##### **Telecomunicaciones**

En cuanto a telefonía, el **prefijo** para llamar a Indonesia desde fuera del país es **+62**, añadiendo a continuación el número de teléfono fijo o móvil al que se llame.

Llamar o recibir llamadas internacionales de España al móvil español resulta excesivamente caro en Indonesia. Las tarifas pueden llegar a los 1,60 euros el minuto. Por lo tanto, se recomienda **utilizar tarjetas de teléfono para llamadas internacionales**, ya que son económicas y se pueden adquirir en cualquier puesto callejero. Con ellas se puede realizar una llamada internacional durante una hora por un coste de unas 100.000 Rupias (unos 6 euros aproximadamente).

La tecnología móvil es similar al estándar europeo, utilizándose las bandas GSM 900/1800. Por lo tanto, **se pueden utilizar los teléfonos operativos en Europa**. Para estancias no demasiado cortas **se recomienda adquirir y utilizar una tarjeta indonesia**, ofreciendo la mayor calidad la compañía **TELKOMSEL**. También se puede tener buen servicio en compañías de telefonía móvil como INDOSAT (con tarjetas prepago muy económicas para llamadas nacionales indonesias).

Se puede acceder a internet en la mayoría de los hoteles de tipo medio-alto, y la mayoría de las oficinas cuenta con conexión. En cualquier caso, y para cierto tipo de aplicaciones, la tecnología dista bastante de la existente en Europa.



### **Comunicaciones por vía aérea**

La compañía estatal **Garuda** dispone de una amplia gama de vuelos interinsulares que permiten alcanzar gran número de destinos nacionales. Otras compañías aéreas *low cost* son **Lion Air** y **Air Asia**. Garuda es más fiable que las otras compañías, dado que su flota es menos obsoleta y disfruta de mejor mantenimiento. También ofrece buen servicio Air Asia, que cuenta con conexiones a números países del sudeste asiático. Existe una extensa gama de conexiones aéreas internacionales desde Indonesia con Europa, Australia, Asia, U.S.A. y Canadá. Estos vuelos están cubiertos tanto por Garuda como por compañías aéreas extranjeras.

**No existe ninguna línea regular que comunique España con Indonesia**, por lo que los desplazamientos deben realizarse a través de otras ciudades europeas, como Londres o Ámsterdam. Las aerolíneas que ofrecen mejor combinación son Emirates (vía Dubái), Qatar Airways (vía Doha) y Singapore Airlines (vía Singapur). Otra alternativa es Lufthansa, que enlaza directamente Singapur y Frankfurt, volando desde allí a las principales ciudades españolas. KLM, British Airways, Air France y Thai Airways son también compañías normalmente utilizadas a la hora de realizar este viaje.

### **Comunicaciones por carretera**

Mientras que las islas de Java y Bali disponen de una red de carreteras aceptable con la que se puede llegar a las principales ciudades, las carreteras son prácticamente inexistentes en las islas de Kalimantan, Sulawesi y Papúa. Yakarta y Surabaya disponen de autopistas de peaje urbanas y en sus accesos.

### **Comunicaciones por vía férrea**

El transporte en ferrocarril queda **limitado a la isla de Java y el sur de Sumatra**. Los trenes de las clases «Ekonomi» y «Bisnis» permiten viajar por toda la isla de Java a unos precios muy baratos, pero no son en absoluto recomendables, dado que no disponen de aire acondicionado y las paradas son frecuentes. Sí resultan adecuados los trenes «Eksekutif» y «Express», como el Bima, que enlaza Surabaya y Yogyakarta con Yakarta. También es recomendable Argo Bromo, que une Yakarta con Surabaya vía Semarang y el expreso de Bandung, Argo Gede. Todos disponen de aire acondicionado, primera clase e incluso «Wagon-lits» en alguno de ellos. No olvide hacer la reserva por adelantado mediante un agente de viajes porque la mayoría de estos trenes van siempre llenos y obtener un billete en el último minuto puede resultar difícil. Sólo pueden adquirirse los billetes un día antes del viaje.



### **Comunicaciones por vía marítima**

Es el **principal medio de transporte** tanto para las mercancías como para los pasajeros a nivel nacional e internacional. Indonesia dispone de un gran número de puertos, siendo los más importantes Tanjung Priok (Yakarta), Belawan (Sumatra), Panjang (Lampung, Java), Tg.Perak (Surabaya, Java), Balikpapan (Kalimantan) y Cigading (Java). Las conexiones marítimas entre las diferentes islas del archipiélago han mejorado notablemente a lo largo de los últimos años. Existen servicios diarios de ferrys entre la Isla de Java y las de Sumatra, Bali y Nusa Tenggara.

#### **4.1.11. Taxis y otros transportes internos**

**Blue Bird** es la compañía de taxis más fiable de toda Yakarta, dada la seriedad de sus conductores y el mejor mantenimiento de sus vehículos. Los encontrará siempre en los hoteles, aunque puede solicitarlos por teléfono (+62-21 7981001 / +62-21 7941234). Silver Bird (coche oscuro) es la gama alta de Blue Bird (20% más cara). Otra compañía fiable es **Express**.

Con las aplicaciones para móvil **Grab** o **GoJek** también se puede conseguir un taxi. Son *apps* similares a Uber o Cabify en España, y son un medio fiable y económico para moverse por la ciudad.

Otra solución para el transporte en Yakarta puede ser el alquiler de automóviles, normalmente estos se alquilan con conductor y gasto en gasolina incluidos, aunque existen diversas opciones en el alquiler de vehículos.

A continuación, se muestran los **teléfonos y direcciones** de empresas de alquiler de vehículos:

##### **PT. TOYOTA RENT A CAR (TRAC)**

Jl. Jend. Sudirman Kav 5.  
Tel: +62-21 5735757  
Fax: +62-21 5710091  
Web: [www.trac.astra.co.id](http://www.trac.astra.co.id)

##### **P.T. BLUE BIRD**

Jl. Mampang Prapatan Raya, 60  
Jakarta Selatan 12790  
Por horas o trayectos, Tel: +62-21 79171234  
Email: [customercare@bluebirdgroup.com](mailto:customercare@bluebirdgroup.com)  
Web: [www.bluebirdgroup.com](http://www.bluebirdgroup.com)

##### **PT EXPRESS GROUP**

Jl. Sukarjowiryo Pranoto No. 11  
Jakarta Pusat 11160  
Por días, horas o trayectos: +62-21 500122  
Email: [costumercare@expressgroup.co.id](mailto:costumercare@expressgroup.co.id)  
Web: <http://www.expressgroup.co.id>



## 4.2. Cómo hacer negocios en Indonesia

### 4.2.1. Primer contacto

La **fase previa a la negociación** lleva **mucho más tiempo** que en las culturas Occidentales, ya que nuestro interlocutor quiere primero conocernos lo mejor posible, de forma personal, lo cual le dará mayor seguridad que cualquier obligación contractual. Hay que tener presente que los indonesios están muy acostumbrados a **analizar a las personas a partir de las expresiones de la cara y de los gestos de las manos**.

Si esta primera fase falla será difícil que el resto de las negociaciones sean fructíferas. Esta toma de contacto suele tener lugar normalmente en un hotel, restaurante, club o karaoke. Durante esta etapa no se abordará todavía el tema de los negocios. No olvide nunca las **tarjetas de visita; entréguela y cójala con la mano derecha. Siempre dedique un minuto a leer la tarjeta**, ya que simboliza el interés que presta por esa persona.

### 4.2.2. Prácticas comerciales específicas

**Una vez que estemos negociando**, y siempre bajo la influencia de la educación, la cortesía y la preservación de la armonía, y dado que cualquier negociación conlleva inevitablemente confrontación, evitaremos entrar en materia demasiado pronto, imponer fechas límite o poner a nuestra contraparte en un apuro. Evitaremos siempre perder la paciencia, puesto que eso implica una personalidad débil.

Hay que prestar una gran atención a la composición del equipo que nos acompañará a la hora de negociar. Es muy importante, por ejemplo, **mantener siempre a las mismas personas**, puesto que las negociaciones se basan siempre en la confianza mutua: quien empieza una negociación, está obligado a terminarla. De la misma manera, habrá que procurar que las dos partes que se sientan a discutir estén equilibradas en términos de edad y rango (aunque el equipo indonesio será normalmente más numeroso).

Existe también una **serie de personas que despertarán recelos en la otra parte** en caso de formar parte de nuestro equipo. Contables, abogados o consultores externos, que si bien desde el punto de vista occidental garantizan el buen desarrollo de las negociaciones, equilibrando los derechos y obligaciones de ambas partes, son percibidos en Indonesia como una clara muestra de desconfianza.

Al contrario que en Occidente, donde a menudo el vendedor marca desde el principio un precio justo, **en Indonesia el precio de venta de partida será deliberadamente demasiado alto**. De esta manera, si somos capaces de ganarnos el aprecio y la confianza de la otra parte, podrán ofertarnos precios más ventajosos, un «precio de amigo». Si no es así, acabaremos pagando más de lo necesario. Considerando siempre la importancia de la relación personal en los negocios,



podremos echar mano de la expresión «*kasih diskon*», que equivale a solicitar un descuento especial o condiciones más favorables, algo muy normal entre indonesios, especialmente si ya hace tiempo que trabajan juntos.

Los **indonesios de origen chino** merecen una mención especial ya que, a pesar de que apenas representan el **2,5% de la población** total, actualmente **controlan los dos tercios del sector privado** de la economía nacional. La población china ha sido objeto de muy severas medidas de integración por parte del Gobierno.

**A la hora de hacer negocios**, y a diferencia de los indonesios autóctonos, los indonesios de origen chino **no se andan con rodeos**. Son excelentes negociadores, prefieren cerrar los tratos verbalmente en vez de por escrito y son también partidarios de mezclar el placer con los negocios, de manera que una cantidad importante de dinero habrá de dedicarse a los llamados «*Hidden Marketing Expenses*» (restaurantes, clubes...).

#### 4.2.3. Destrezas y recomendaciones

Por último, existen una **serie de actuaciones** que habrá que tener en cuenta, tanto en una reunión de negocios como en una situación más informal:

- No debe señalarse nunca con el dedo índice.
- Evite poner los «brazos en jarras».
- Si estamos sentados, evitar cruzar los pies (este gesto equivale a señalar con el pie).
- La mano izquierda tiene tradicionalmente funciones higiénicas, por lo que habrá de usarse la mano derecha para ofrecer tarjetas, aceptar bebidas, etc.
- En caso de que se ofrezca una bebida, nunca deberá rechazarse.
- Quitarse los zapatos al entrar en casa ajena suele ser una costumbre muy usual.
- Evite el uso de lápices o bolígrafos de color rojo.
- No se deben vaciar completamente la copa o el plato, pues ello significaría que no era suficiente y que queremos más.



## 4.3. Direcciones de interés

### HOTELES

La mayoría de los hoteles de lujo y la totalidad de los de 5 estrellas se hallan en Yakarta y Bali. El precio para una noche en los hoteles de 4 y 5 estrellas oscila entre \$100 - \$300. En los hoteles de 2 y 3 estrellas los precios oscilan entre los \$25 - \$80. Generalmente en la cuenta de los hoteles se carga un 11% de tasas y un 10% de servicios.

A continuación, se muestra la **lista de hoteles y precios**, empezando por los dos hoteles de cinco estrellas recomendados (se puede consultar con la Oficina Comercial, que tiene suscritos acuerdos con algunos de ellos).

#### **GRAN MELIA JAKARTA 5\*** (desde 110\$)

Jl. H.R. Rasuna Said Kav. X-O Kuningan  
Jakarta – 12920  
Phone: (+62) 21 300 14151  
[www.granmeliajakarta.com](http://www.granmeliajakarta.com)

#### **HOTEL PULLMAN JAKARTA 5\*** (desde 110\$)

Jl. MH Thamrin 59  
JAKARTA 10350  
Phone: (+62) 21 3192 1111  
[www.pullmanjakartaindonesia.com](http://www.pullmanjakartaindonesia.com)

#### **HOTEL AKMANI** (desde 80\$)

Wahid Hasiym  
Jakarta - 10240  
Phone: (+62) 21 3190 5335  
<http://www.akmanihotel.com/>

#### **MORRISSEY** (desde 90\$)

Jl. Whahid Hasim 70  
Jakarta 10340  
Phone: (+62) 21 2993 3333  
<http://iammorrisey.co/>

#### **SHANGRI-LA HOTEL** (desde 250\$)

Kota BNI Jl. Jend. Sudirman Kav. 1  
Jakarta – 10220  
Phone: (+62) 21 2922 9999  
<http://www.shangri-la.com/>

#### **GRAND HYATT HOTEL** (desde 250/280\$)

Jl. M.H. Thamrin  
Jakarta Pusat  
Phone: (+62) 21 2992 1234  
<https://www.hyatt.com/es-ES/hotel/indonesia/grand-hyatt-jakarta/jakgh>



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

**JAKARTA-FOUR SEASONS** (desde 170\$)

Jl. H.R. Rasuna Said  
Jakarta – 12920  
Phone: (+62) 21 2277 1888  
[www.fourseasons.com/jakarta](http://www.fourseasons.com/jakarta)

**MANDARIN ORIENTAL** (desde 200\$)

Jl. M.H. Thamrin  
Jakarta Pusat  
Phone: (+62) 21 2993 8888  
<https://www.mandarinoriental.com/jakarta>

**FRASER RESIDENCE SUDIRMAN** (desde 220\$)

Jl. Setiabudi Raya 9, Sudirman,  
12910, Jakarta  
Phone (+62) 21 2927 2888  
<https://www.frasershospitality.com/>

**INDONESIA KEMPINSKI** (desde 220\$)

Jl. MH Thamrin No. 1  
Jakarta 10310  
Phone: (+62) 21 2358 3800  
[www.kempinski-jakarta.com](http://www.kempinski-jakarta.com)

**LE MERIDIEN HOTEL** (desde 160\$)

Jl. Jend. Sudirman Kav. 18.20  
Jakarta – 19220  
Phone: (+62) 21 251 3131  
[www.lemeridien.com](http://www.lemeridien.com)

**SULTAN HOTEL** (antiguo Hilton) (desde 130\$)

Jl. Jend. Gatot Subroto  
Jakarta Pusat – 10270  
Phone: (+62) 21 570 3600  
<http://www.sultanjakarta.com/>

**HOTEL BOROBUDUR** (desde 120\$)

Jl. Lapangan Banteng Selatan  
Jakarta Pusat - 10710  
Phone: (+62) 21 380 5555  
<http://hotelborobudur.com/>

**MIDPLAZA INTERCONTINENTAL** (200\$)

JL. Jen Sudirman Kav. 10-11  
Jakarta – 10220  
Phone : (+62) 21 251 0888  
<https://www.ayana.com/jakarta/ayana-midplaza-jakarta>



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

**HOLIDAY INN CROWNE PLAZA** (desde 125\$)

Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 2-3  
Jakarta – 12930  
Phone: (+62) 21 526 8833  
<https://www.crowneplaza.com/hotels/gb/en/reservation>

**HYATT ARYADUTA** (desde 120\$)

Jl. Prapatan, 44-48  
Jakarta Pusat  
Phone: (+62) 21 386 1234  
[www.aryaduta.com](http://www.aryaduta.com)

**HOTEL MULIA SENAYAN** (desde 1200\$)

Jl. Asia Africa, Senayan  
Jakarta - 10270  
Phone: (+62) 21 574 7777  
[www.hotelmulia.com](http://www.hotelmulia.com)

**SARI PACIFIC HOTEL** (desde 100\$)

Jl. M.H. Thamrin No. 6,  
Jakarta - 10340  
Phone: (+62) 21 390 2707  
<https://www.saripacificjakarta.com/>



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

**Responsable del servicio:**

Analista de Mercado

**Servicio elaborado por:**

Área de Servicios Personalizados

**Contacto:** Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Indonesia

**Dirección:** Jl. H. Agus Salim 61, Jakarta Pusat – 10350 INDONESIA

**Teléfono:** +6221 391 7543/44

**E-mail:** [mineco@comercio.mineco.es](mailto:mineco@comercio.mineco.es)

Para más **información** sobre Indonesia:

<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/portada/index.html?idPais=ID>

**Twitter:** @ICEXIndonesia

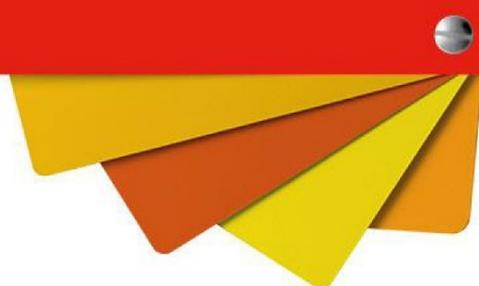
La **Oficina Económica y Comercial de España** en Yakarta dispone de un amplio catálogo de Servicios Personalizados entre los que destacamos:

- ✓ Selección de potenciales socios comerciales
- ✓ Agendas de entrevistas con posibles socios, instituciones, organismos, etc.
- ✓ Elaboración de estudios de mercado a la medida
- ✓ Análisis de la competencia
- ✓ 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](mailto:Información@icex.es)



**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones



T. (+34) 913 497 100 | [www.icex.es](http://www.icex.es)