
2023



El mercado de equipamiento para el sector acuícola y atunero en Ecuador

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Quito

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



ESTUDIO
DE MERCADO

1 de marzo de 2023
Quito

Este estudio ha sido realizado por
Daniel Espés Pizarro

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Quito

<http://Ecuador.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 114-23-010-0

1. Resumen ejecutivo

1.1. El sector

El sector del equipamiento para el sector acuícola y atunero se encuentra en un proceso de expansión importante a nivel global. Desde la maquinaria, con un crecimiento esperado anual del 4 % para la presente década, hasta los barcos de pesca con un crecimiento del 10 %¹. Este crecimiento se acentúa en Ecuador, donde los sectores camaroneros y atuneros, con un crecimiento del 9 %² en 2022, tienen una demanda de equipamiento mucho mayor que la media global.

En este estudio se van a analizar, debido a la amplitud de productos, 8 de los códigos arancelarios más importantes del sector, según el modelo del Convenio Internacional del Sistema Armonizado (HS/SA) de Designación y Comercialización de Mercancías: 38.21, 38.22, 81.14.10, 84.38.80, 84.38.90, 89.02.00, 56.08.11 y 90.31.80.

Es además importante señalar que, debido a la enorme importancia del sector camaronero y atunero dentro de la oferta exportable de Ecuador y de la propia economía del país, los equipos y máquinas analizados, así como las industrias, pertenecerán a esos dos sectores.

1.2. Oferta y demanda

Con respecto a la oferta, se puede observar un incremento a nivel global de todos los productos analizados, incluso teniendo en cuenta los efectos de la crisis de la COVID-19. Hay más productos ofertados y las exportaciones a nivel global no paran de crecer. Los principales exportadores mundiales de equipamiento para el sector acuícola y atunero son los países europeos, EE. UU. y Asia Oriental. La oferta ecuatoriana de dicho equipamiento es muy escasa, siendo la mayor parte de la demanda nacional suplida con importaciones. Además, a pesar de que la oferta nacional compite con evidentes ventajas, es escasa y no suelen ser la opción favorita debido a los estándares en calidad y diseño.

La demanda ecuatoriana es especialmente intensa en el apartado de reactivos y maquinaria industrial, que conforman la mitad de las importaciones de los códigos analizados. Es decir, las

¹ TMR (Transparency Market Research).

² Para el sector atunero. Cámara Nacional de Pesquería.



importaciones se centran en bienes tecnológicos e industriales de alto valor añadido. Entre los principales suministradores del país se encuentran EE. UU., China y España (cuyo producto tiene muy buena percepción en el país), que entre los tres suman la mitad de las importaciones ecuatorianas (casi el 51 %).

En el mercado camaronero, el más grande del país después de petrolero, cuyas exportaciones en 2022 alcanzaron 6.794 millones USD (22,6 % de la exportación total del Ecuador, la demanda de bienes es importante, debido al proceso innovador que está sufriendo el sector ecuatoriano, el mayor exportador de camarones del mundo. Ocurre también en la industria atunera, con una producción muy focalizada en las exportaciones, modernizando su producción en los últimos años para alcanzar los más altos estándares de calidad y seguridad a nivel global. El rango de precios de los productos importados es muy variado, desde los 100 dólares para ciertos reactivos hasta cientos de miles para la instalación completa de plantas productivas.

1.3. Canales de distribución. Barreras

Al hablar de un mercado B2B, la distribución en el sector ecuatoriano se da de tres maneras distintas: mediante compra directa, por Marketplace o mediante distribuidor.

- La compra directa es el método más utilizado para grandes proyectos, como instalaciones completas de plantas productivas, o compras de maquinaria pesada. Aquí, el cliente ecuatoriano busca una relación directa y de larga duración con su proveedor, ya que es una inversión importante de dinero, donde la intermediación por lo general no aportaría muchos beneficios. En el mercado atunero y camaronero se busca sobre todo un producto de calidad para el equipamiento principal.
- El Marketplace suele ser utilizado para la compra de pequeñas cantidades de producto, o para compras puntuales, en una relación regida por las normas de la plataforma utilizada (siendo Alibaba la más común en Ecuador). En este caso el cliente ecuatoriano busca una buena relación de calidad/precio, además de fluidez en el negocio.
- El distribuidor es una figura popular en Ecuador, donde actúa como un intermediario registrado (en Ecuapass) por el gobierno nacional. Actúa como un aglutinador de oferta, donde los clientes ecuatorianos pueden encontrar una nutrida oferta, además de un intermediario que puede aconsejarlos y ofrecerles servicios postventa, a diferencia de los Marketplace.

En el caso de los productos europeos de los capítulos estudiados, presentan un arancel del 0 % para las importaciones, ya que desde 2017 rige el acuerdo comercial con la UE. Los últimos aranceles de los capítulos estudiados fueron eliminados el año pasado; sin embargo, hay que pagar otros tributos que gravan de forma general a todas las importaciones, como el 0,5 % por concepto del FODINFA (Impuesto a la Infancia) y el 12 % de IVA.



En estas barreras destacan las normativas técnicas elaboradas por el Servicio Ecuatoriano de Normalización (INEN). Aunque la normativa analizada solo afecta a redes de pesca y reactivos, es importante tener en cuenta la seguridad respecto a las máquinas.

Además, en virtud del acuerdo comercial alcanzado con la UE en 2017, los equipos analizados se benefician del reconocimiento automático de la normativa técnica comunitaria por parte de Ecuador, facilitando los trámites de importación relacionados con el reconocimiento de esta y la adaptación de los productos a los estándares técnicos locales.

No obstante, aunque las empresas españolas podrían exportar directamente al mercado ecuatoriano; siempre es recomendable contar con un representante local por su conocimiento del mercado y de la administración, así como por su red de contactos empresariales. Debido a que en el sector atunero y camaronero ecuatoriano hay una importante presencia española, se podría utilizar a dichas empresas como *drivers*, para conocer el mercado local y darse a conocer al cliente local.

1.4. Perspectivas y oportunidades

Las perspectivas en el sector del equipamiento para el sector acuícola y atunero ecuatoriano son especialmente buenas, teniendo en cuenta diversos elementos:

- Crecimiento del sector atunero y camaronero, que son una de las industrias exportadoras ecuatorianas principales. Esto a su vez atrae más inversiones para los procesos modernizadores.
- Esta inversión es además muy fuerte en valor tecnológico. Es decir, no es solo que los clientes ecuatorianos estén interesados en comprar más, sino que también buscan comprar los equipos más avanzados, por lo que están dispuestos a pagar sumas importantes de dinero a cambio de calidad.
- La apertura comercial que, en los últimos años con los tratados comerciales firmados, especialmente el Acuerdo con la UE, está contribuyendo de manera importante para que las empresas ecuatorianas pueden contar con bienes de equipo, maquinaria e insumos de calidad a precios competitivos, lo que a su vez permite mejorar sus capacidades productivas y ganar en competitividad.

Por último, Ecuador es un país que constituye una opción interesante para invertir, ya no solo por su sector atunero y acuícola, sino por su ubicación estratégica en la región sudamericana, lo que lo hace un centro logístico ideal. Además, las relaciones con España son muy buenas, y las experiencias suelen ser positivas (para Ecuador, España es un socio estratégico de primer nivel).

En definitiva, el mercado de equipamiento para el sector acuícola y atunero en Ecuador está en constante crecimiento y presenta perspectivas interesantes.

ICEX

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

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)
informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es

