EL MERCADO DEL EQUIPAMIENTO PARA HOSTELERÍA Y RESTAURACIÓN EN INDONESIA

2026

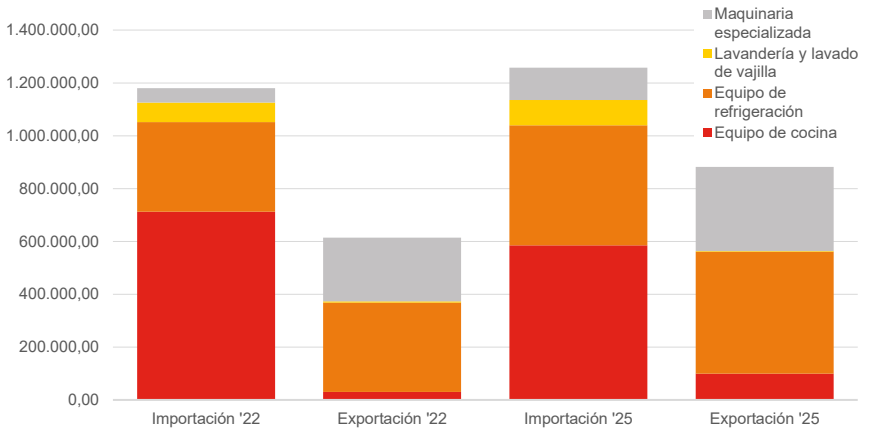
Definición del sector

Productos	Equipamiento para el sector de la hostelería y la restauración, excepto muebles *contract*.	**Principales regiones**	Java (concretamente Yakarta y Surabaya) Bali Lombok Makassar
Categorías	Equipo de cocina; equipo de refrigeración; lavandería y lavado de vajilla; y maquinaria especializada.	**Principales productos demandados**	Equipamiento de refrigeración. Maquinaria especializada para cafeterías y panaderías.

Comercio exterior

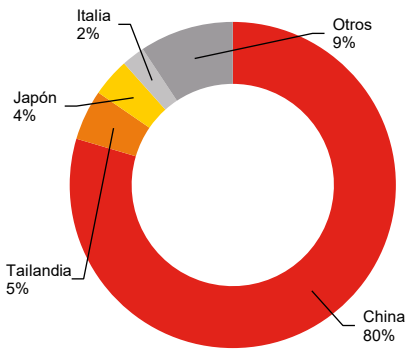
Importaciones y exportaciones (2022 - 2025)

Datos en miles de dólares



Principales países proveedores

Principales países proveedores de Indonesia en las partidas analizadas:



- Indonesia presenta una fuerte dependencia del suministro exterior de equipamiento para hostelería y restauración, especialmente en las categorías de cocina y refrigeración.
- China es el principal proveedor con gran diferencia, alcanzando en 2025 un valor de 995 millones de dólares en las categorías analizadas. Le siguen Tailandia, Japón e Italia. España ocupa una posición todavía reducida, con exportaciones a Indonesia por valor de 1,73 millones de dólares.
- La refrigeración destaca por su evolución positiva y estabilidad, mientras que la maquinaria especializada presenta también peso relevante. En conjunto, la estructura del comercio exterior confirma el carácter netamente importador de Indonesia y ofrece oportunidades para proveedores internacionales especializados.
- La elevada presencia de fabricantes asiáticos, especialmente chinos, implica una fuerte competencia en precio.

Oferta

Tamaño del mercado 145 M de dólares (2024)

Características del sector:

- Intrínsecamente relacionado con el sector del *foodservice*.
- Fuerte dependencia del exterior
- Ventajas del producto local: menores costes logísticos, capacidad de fabricación a medida, plazos de entrega más reducidos y facilidad para adaptar las dimensiones y configuraciones a las características específicas de los locales.

Principales empresas del sector y sus respectivas marcas:

Rotaryana Prima (distribuidor) – UNOX, Electrolux, Mazzer, entre otras.
Lotus Food Services (distribuidor) – Rational.
PT Vosten Indonesia Prima (distribuidor) – Scotsman, Hatco, Winterhalter, entre otras.
PT AGSA Global Solution (distribuidor) – MKN, Venix, Kolb, entre otras.
PT Mastrada (distribuidor) – Hoshizaki.
PT Gastro Gizi Sarana (distribuidor) – Hobart.

Demanda

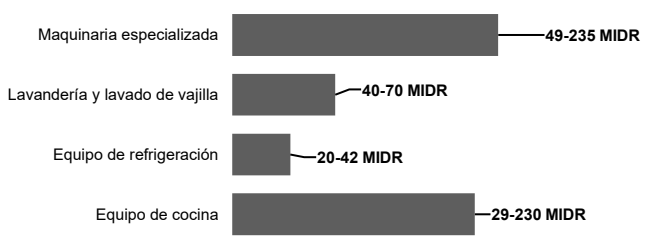
Factores determinantes de la demanda:

1. Evolución del turismo
2. Cambios en los hábitos de consumo
3. La digitalización
4. Relación calidad-precio
5. Calidad del producto y el servicio posventa
6. Eficiencia energética
7. Cumplimiento de la normativa local

Precios

Datos en rupias

Los precios de media del sector según el *store check* de las marcas más relevantes del sector son los siguientes (2026):



EL MERCADO DEL EQUIPAMIENTO PARA HOSTELERÍA Y RESTAURACIÓN EN INDONESIA

2026

Percepción del producto español

- Buena percepción del producto europeo: se asocia con calidad, fiabilidad, durabilidad e innovación, especialmente en los segmentos de gama media-alta y *premium*.
- Alta sensibilidad al precio: los fabricantes chinos dominan numerosas categorías por su oferta y precios competitivos, mientras que los europeos compiten mediante calidad, eficiencia, vida útil y servicio técnico.
- Importancia del coste total de propiedad: la decisión de compra no depende únicamente del precio inicial, sino también de factores como mantenimiento, eficiencia operativa y durabilidad del equipamiento.

Canales de distribución

Distribuidores e importadores especializados	Canal predominante. Ofrecen servicios de asesoramiento técnico, instalación, mantenimiento y asistencia posventa. Suelen disponer de *showrooms*.
Consultores e integradores de cocinas industriales	Para proyectos de mayor envergadura. Participan en el proceso completo y ejercen una influencia significativa en la selección de fabricantes.
Ventas directas	Canal preferido de grandes cadenas hoteleras y de restauración. La instalación, el mantenimiento y el servicio técnico suelen depender de distribuidores locales autorizados.
Representantes comerciales y acuerdos de distribución	Modelo que facilita el cumplimiento de los requisitos regulatorios y permite ofrecer un servicio posventa eficiente a los fabricantes internacionales.

Acceso al mercado

Fiscalidad	Aranceles de entre 0 % y 15 % según la partida arancelaria. A estos se añaden el VAT del 12 % y el impuesto sobre la renta, que varía según el producto y el tipo de importador.
Importación	Las empresas extranjeras deben operar mediante un importador local habilitado.
LARTAS (prohibiciones y restricciones a la importación y exportación)	Determinados productos pueden estar sujetos a licencias, autorizaciones o verificaciones específicas, según su código arancelario.
Certificación SNI	Aplicable a determinados equipos eléctricos y maquinaria profesional, especialmente equipos de cocina, refrigeración, lavavajillas, lavandería y cafeteras.
Etiquetado	Los equipos importados pueden requerir documentación e información en *bahasa indonesia*, incluyendo datos del fabricante, país de origen, instrucciones y advertencias de seguridad.

Perspectivas del sector

- Perspectivas favorables: el mercado HORECA continuará creciendo, impulsado por la expansión de la restauración, la hostelería y las cadenas de restaurantes y cafeterías. El *foodservice* alcanzó aproximadamente 29.000 millones de dólares en 2024.
- Refrigeración como segmento clave: destaca por sus buenas perspectivas debido a las condiciones climáticas, el aumento del consumo de productos frescos y congelados y la expansión de la cadena de frío.
- Mayor sofisticación y oportunidades para España: se espera una mayor demanda de equipos eficientes, duraderos y con buen servicio posventa. Las oportunidades para empresas españolas se concentran principalmente en segmentos de gama media-alta y alta, con Yakarta, Java y Bali como principales mercados.

Oportunidades

- Refrigeración profesional: uno de los principales segmentos de oportunidad, especialmente en equipos eficientes, fiables y con tecnología avanzada que permitan reducir el consumo.
- Equipamiento especializado y soluciones integrales: oportunidades en cocinas profesionales, especialmente para hoteles, restaurantes y establecimientos de mayor tamaño, donde la personalización, calidad y prestaciones técnicas permiten competir en segmentos *premium*.
- Expansión geográfica y valor añadido: además de Yakarta, Java y Bali, ciudades como Surabaya, Bandung, Medan y Makassar, y destinos como Lombok, presentan potencial. Las mejores oportunidades para las empresas españolas se concentran en productos de mayor valor añadido, donde puedan diferenciarse por calidad, eficiencia, tecnología, durabilidad y servicio técnico.

Información práctica

Ferias

Food & Hospitality Indonesia (FHI)
www.FHI.com

Food, Hotel & Tourism Bali (FHTB)
www.FHTBali.com

SIAL Interfood
www.sialinterfood.com

Food and Beverage Indonesia
www.food&beverageIndonesia.com

Asociaciones

Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI)
www.phri.or.id.com

Indonesian Food and Beverage Association (GAPMMI)
www.gapmmi.com

Sobre el país

- Importancia de la relación personal: la fase previa a la negociación es fundamental para generar confianza y puede requerir más tiempo.
- -egociación basada en la cortesía y la armonía: se recomienda evitar la confrontación directa, las prisas y los plazos estrictos.

Más info

Accede aquí al estudio de mercado completo

Realización
Blanca Martínez Díaz

21 de octubre de 2026
Yakarta

Supervisión
Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Yakarta

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

https://www.icex.es/es/explora-por-pais/indonesia

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.

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

Información y atención al cliente
913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)
www.icex.es/es/contacto
www.icex.es

OCTUBRE, 2026 · NIPO 224260160