

Invernaderos, materiales e insumos en Ecuador

A. CIFRAS CLAVE

Ecuador se ha consolidado como importante exportador de productos agrícolas (banano, cacao, flores, frutas tropicales y otros hortofrutícolas) y de productos de mar, principalmente de camarón y conservas de pescado. Éstos, junto con el petróleo, constituyen la base de la exportación ecuatoriana. Según datos del Banco Mundial, el valor agregado de la agricultura en Ecuador correspondió a un 7.6% del PIB nacional en 2016.

Ecuador es un país de 16,5 millones de habitantes, situado en la parte noroeste de América del Sur, con una extensión de 256.000 km², aprox. la mitad de España. Tiene su economía dolarizada desde el año 2000, lo que aporta seguridad a las inversiones y reduce los riesgos derivados de las devaluaciones monetarias. En el 2017, el PIB creció en 3% alcanzando 103.000 millones USD, lo que ha sido posible por la recuperación del precio del petróleo y por el sostenimiento del gasto público.

Ecuador requiere de inversión extranjera para reactivar su producción, que llegará al país en la medida que haya una normativa clara y una adecuada seguridad jurídica. Por este motivo hay que proyectar la idea de que Ecuador y España son buenos socios y que pueden profundizar sus relaciones de comercio y de inversión. El Acuerdo vigente con la UE y el TBI (Tratado Bilateral de Inversiones) son dos grandes instrumentos para lograrlo. El primero incluye la liberalización de servicios; el trato nacional en compras públicas; un marco favorable para atraer inversiones y reglas claras sobre propiedad intelectual. Gracias a este Acuerdo también se consigue colocar la casi totalidad de la oferta exportable ecuatoriana en el mercado comunitario sin aranceles o con tarifas reducidas, ampliando de esta manera los beneficios que ya tenía con el Sistema de Preferencia Generalizadas (SPG).

En el año 2017, la exportación española registró un extraordinario crecimiento interanual de 52,4%, situándose en 532,3M€, en tanto que exportación ecuatoriana alcanzó 597,9M€, lo que supuso un incremento del 15,8%. La Balanza Comercial sigue siendo negativa para España en -65,6 M€, es decir un 60% menor al saldo del 2016, que era -167M€, y con una tasa de cobertura de 89%. Las exportaciones españolas a Ecuador se sustentan en una oferta diversa que abarca desde bienes de equipo, maquinaria industrial, materias primas industriales, equipos de alta y baja tensión, hasta hábitat, moda y productos alimenticios, entre otros. Por su parte, la exportación ecuatoriana al mercado español se compone de productos primarios donde el camarón y las conservas de atún, seguidos a distancia de flores, banano y conservas de frutas, representan históricamente más del 90% del total exportado al mercado español. España se ha consolidado como un importante socio comercial de Ecuador, siendo el séptimo cliente y el octavo proveedor en el año 2017. A nivel europeo, se ha posicionado como el primer socio comercial de la Unión Europea por delante de Alemania y Holanda. Las inversiones españolas en Ecuador presentan valores moderados desde la perspectiva española, pero muy relevantes para el mercado ecuatoriano, de manera que España aparece como uno de los principales inversores en Ecuador.

B. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

B.1. Delimitación del sector

Se entiende por tecnología agrícola el conjunto de técnicas e instrumentos que ayudan a optimizar y mejorar el rendimiento de las explotaciones agrícolas y de los cultivos. Así, dentro de esta tecnología se encuentran los equipos de riego y los invernaderos. Sobre éstos últimos se centra esta ficha sectorial.

Por una parte, como sistemas de riego se entiende el conjunto de técnicas e instrumentos que permiten que una extensión de tierra pueda ser cultivada suministrando a los cultivos la cantidad de agua necesaria.

Por otra parte, se define como **invernadero al recinto en el que se mantienen constantes la temperatura, la humedad y otros factores ambientales para favorecer el cultivo de plantas**. Los invernaderos a gran escala han pasado a llamarse agricultura en ambiente controlado (AEC) y permiten así, controlar y mejorar el rendimiento de las explotaciones agrícolas. La característica principal del invernadero, es que es un sistema de producción que permite modificar el ambiente y hace más ventajosas las condiciones para el crecimiento en su interior en comparación con las condiciones exteriores. Al propio efecto del material se le pueden añadir componentes que ofrecen un aporte adicional de calor como sistemas de calefacción o climatización, así como sistemas de iluminación artificial.

Mediante el uso de invernaderos se consigue acortar el ciclo vegetativo, mejorar el rendimiento del cultivo, modificar la época de cosecha, mejorar el manejo fitosanitario, realizar un uso más eficiente del agua y aumentar la cantidad de cosechas en el año entre otros. **El cultivo de flores es de los que mayores demandas climáticas requieren para su producción, ya que exigen temperaturas concretas y un determinado fotoperiodo dependiendo de la especie que se cultive.**

B.2. Partidas arancelarias

Los invernaderos en Ecuador son mayormente importados, ya que la producción local es escasa y de baja calidad. Como se muestra en la siguiente tabla, los invernaderos se pueden importar por partes, siendo la estructura, el recubrimiento y otros elementos como la calefacción o la iluminación importados por separado o bien prefabricados, los cuales solo hay que montar y ensamblar una vez lleguen al país. Es importante reconocer las partidas arancelarias correspondientes a cada parte, ya que las salvaguardias y tasas arancelarias para cada una de ellas varían. Las partidas arancelarias que corresponden a los invernaderos y/o sus partes son:

TABLA 1. PARTIDAS ARANCELARIAS

| CODIGO DH | DESCRIPCIÓN |
|---------------|--|
| 7907.00.90.00 | Armaduras de invernadero, de cinc. |
| 3921.90.90.00 | Bandas de cloruro de polivinilo reforzadas con malla teútil, usadas en invernaderos agrícolas. |
| 8403.10.00.00 | Calderas eléctricas de cualquier dimensión, para la calefacción de las viviendas u otros. |
| 7322.90.00.00 | Calentadores de aire para evitar las heladas en los cultivos. |
| 7907.00.10.00 | Estructura de zinc para invernaderos. |
| 3926.90.90.00 | Invernaderos plásticos. |
| 3920.20.90.90 | Plásticos para invernaderos. Los demás |
| 8419.89.99.00 | Sublimador germicida de azufre, para cultivos de rosas en invernadero |

Fuente: www.pudeleco.com

Presentamos seguidamente los aranceles, salvaguardias e IVA entre otros ítems de las partidas arancelarias más representativas anteriormente mencionadas. Resaltar de la tabla la diferencia entre el arancel general y el específico para las exportaciones procedentes de la Unión Europea, las cuales, gracias al Acuerdo mencionado anteriormente han visto reducido el valor en un considerable tanto por ciento.

TABLA 2. PRINCIPALES SUBPARTIDAS DE INVERNADEROS

| | 7907.00.10.00 | 3921.90.90.00 | 7322.90.00.00 | 3920.20.90.90 | 8419.89.99.00 |
|---------------------------|---------------|---------------|---------------|----------------|---------------|
| ARANCEL AD VALOREM | 15% (UE 0%) | 20% (UE15%) | 0% (UE0%) | 20% (UE 13.3%) | 15% (U.E 0%) |
| SALVAGUARDIA | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| I.V.A. | 12% | 12% | 12% | 12% | 12% |
| FODINFA | 0,50% | 0,50% | 0,50% | 0,50% | 0,50% |
| UNIDAD CONTROL | 5000g | 5000g | 1000g | 5000g | 1500g |

Fuente: www.pudeleco.com

El mercado de invernaderos en Ecuador ha crecido de forma considerable en los últimos años. Actualmente se caracteriza por tener un carácter eminentemente internacional, tanto en la titularidad de las exportaciones de flores (donde se utilizan mayoritariamente los invernaderos) como en el origen de los bienes que utilizan para fabricar y construir estos sistemas. Tal y como se desarrollará en los siguientes epígrafes, existen unas 30 empresas en el país dedicadas a la instalación de estas estructuras, muchas de ellas de capital nacional, otras mixto y algunas de capital enteramente extranjero. De ellas, prácticamente todas importan los materiales empleados en la construcción de los invernaderos, por lo que en Ecuador únicamente se realizan ensamblado y montaje.

PRODUCCIÓN LOCAL

La producción local de invernaderos es de poca relevancia para el mercado total, por ello no hemos destacado el balance comercial de las partidas antes mencionadas. Hay que aclarar que la cuantificación de las empresas ecuatorianas dedicadas a la fabricación de este tipo de equipamiento agrícola es difícil (unas 30 registradas), ya que muchas de ellas son de carácter informal, tratándose de productores particulares que construyen invernaderos a pequeña escala y que incluso se publicitan sus servicios en www.mercadolibre.ec u www.olx.com.ec.

IMPORTACIONES Y PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES

Las importaciones son muy relevantes este sector. La mayoría de las empresas optan por importar prácticamente todos los materiales y elementos necesarios para la construcción. A continuación se presenta la **Partida 3926.90.90.00, Invernaderos plásticos** como representativa del sector de los invernaderos y los principales países suministradores de Ecuador.

TABLA 3. PARTIDA 3926.90.90.00. PRINCIPALES EXPORTADORES.

| PAÍS | VALOR CIF 2017 | PAÍS | VALOR CIF 2017 |
|----------|----------------|---------------|----------------|
| CHINA | 13.239 | ALEMANIA | 1.117 |
| COLOMBIA | 4.731 | ESPAÑA | 991 |
| EEUU | 4.097 | BRASIL | 441 |

Fuente: Propia a partir de datos del Banco Central (miles USD)

España se configura como un destacado proveedor para el país de este tipo de tecnología agrícola, **ocupando el 5º país** que exporta la partida 3926.90.90.00. En el caso de la partida de invernaderos plásticos, los productos españoles son líderes de exportación, con una cuota de mercado cercana al 30%. Nuestro país cuenta con empresas posicionadas en el segmento alto e intermedio; con precios y calidades muy variables. Estas compañías ofrecen, por una parte, invernaderos estándar para la demanda local; y, por otra, invernaderos más sofisticados o de grandes dimensiones para proyectos a gran escala. Algunas de ellas se han implantado en Ecuador a través de una delegación o de la constitución de una sociedad de capital mixto con algún socio local. Otras trabajan a través de distribuidores y agentes. A España le anteceden **China**, con una oferta posicionada en el segmento medio-bajo, con calidades y precios inferiores, **EEUU, Colombia y Alemania**. Además, a diferencia de los tres anteriores líderes, el exportador chino no suele ofrecer asesoramiento y servicio post-venta.



Nuestro país también ocupa una buena posición en cuanto a suministrador de cubiertas plásticas (precedido sólo por EEUU y Colombia) y sistemas de riego en general.

En cuanto a la importación de invernaderos y sistemas de riego, ya sean prefabricados enteros o por partes, existen tres segmentos de mercado:

En el segmento más alto se encuentran las empresas estadounidenses y europeas, siendo las empresas americanas las líderes en la exportación de sistemas de riego. Las marcas más reconocidas en el mercado son: Rain Bird (www.rainbird.com), con sistemas de riego por aspersores para invernaderos por ejemplo; Marca Toro (www.toro.com), son material agropecuario y bombas de agua; Hunter (www.hunterindustries.com) especialista en automatización en sistemas de riego. Entre la oferta europea, la inglesa Kärcher (www.kaercher.com) también está bien posicionada en el mercado en términos de percepción de calidad y con un precio más competitivo. El segmento más bajo lo ocupan las empresas chinas, ofreciendo un producto de peor calidad y unos precios inferiores incluso a los de la oferta local.

Las empresas que lideran el segmento de mercado más alto en cuanto a empresas europeas se refiere son las francesas Richel (www.richel.fr) y holandesas Dalsem (www.dalsem.nl). Estas empresas ofrecen, por un lado, invernaderos de tamaño estándar (9mx56m sin cooling - 9x40m con un cooling) que se adaptan a la demanda local, especializadas en grandes proyectos, donde les resulta más fácil competir. A pesar que no estar implantadas en Ecuador, ofrecen la posibilidad de realizar el proyecto a través de sus agentes locales, así como servicio técnico y post-venta.

C. PRINCIPALES ACTORES

A continuación se presenta la lista de los principales actores que intervienen como **FABRICANTES, INSTALADORES O IMPORTADORES DE INVERNADEROS** en el mercado de Ecuador.

NOVACERO

Avda. de Los Shyris 3941 y Río Coca. Edificio Montecarlo – Planta Baja
Gerente General: Ing. Ramiro Garzón
Quito - Ecuador
Telf.: (593-2) 2269944 - Fax: (593-2) 2469966
Email: arroyoa@novacero.com
WEB: www.novacero.com

INMOBILIARIA AGROPECUARIA, S. A.

Avda. Río Coca E14-16
Gerente General: Ing. Romel Orbe
Quito - Ecuador
Telf: (593-2) 2259750 / 2442197 / 2250824
Email: iascc@uio.satnet.net

UNIDECO / CALMAG

Panamericana Norte Km. 5.5 junto al Parque de los Recuerdos
Gerente General: D. Karl Morgenthaler
Quito - Ecuador
Telf: (593-2) 3465405 / 2476830 / 2476052 - Fax: (593-2) 2471340

Email: unideco@unideco.com.ec
WEB: www.unideco.com

BIOACERO

C/ Vicente Nieto Oe1-74 y Manuel Matheu
Gerente: Ing. Christian Endara
Quito - Ecuador
Telefax: (593-2) 2408839
Email: bioacero@uio.satnet.net

FRAMA COMERCIAL

c/ Víctor Cartagena, s/n y Libertad
Atención: Sr. Omar Maldonado
Cayambe – Ecuador
Telf: (593-2) 2360321 / 2361709 – Fa : (593-2) 2361709
Email: frama@movilnet.ec

D. LA OFERTA ESPAÑOLA

En Ecuador, las empresas locales conocen **la fortaleza del sector agrícola español**. ". El tejido empresarial español posee gran capacidad para proveer equipos, maquinaria, insumos y servicios especializados para este sector. Los ecuatorianos son conscientes que nuestra producción agrícola es importante, particularmente de frutas y verduras. Además conocen nuestro país, especialmente el clima mediterráneo y semidesérticos de algunas zonas de España, los cuales disponen de un sector agrario potente como son Almería o Murcia. La **tecnología agrícola** española también es conocida y se engloba dentro de los estándares de calidad de países de la UE como Países Bajos, Alemania e Italia, cuyos productos se asocian con conceptos de alta durabilidad, reconocimiento internacional y calidad. Por lo tanto, la percepción de los sistemas de riego e invernaderos españoles es **muy buena**.

Es necesario dar a conocer los productos más innovadores y de mayor calidad a través de formación, la consecución de un socio local idóneo y un equipo bien formado bajo la instrucción de la empresa española. Los productos españoles son actuales líderes de importación en el mercado de invernaderos en Ecuador y gozan de una percepción muy positiva a escala mundial. Las compañías españolas estaban presentes en el país en el momento del despunte del sector agrícola, habiendo realizado múltiples trabajos, así como participado en licitaciones convocadas para la instalación de estos equipamientos. Por todo ello, a día de hoy, las que ya están establecidas en el país cuentan con buen conocimiento del mercado y con la experiencia necesaria para afianzar sus posiciones. Los importadores ecuatorianos son conscientes de la calidad de nuestros productos, y tienen acceso a una amplia oferta de empresas situadas en todos los segmentos. A todo esto, se añade la estrecha relación que el país mantiene con España a nivel global, con regulares relaciones comerciales y un nivel de inversión española muy destacado en Ecuador.

Algunas de las empresas exportadoras españolas más conocidas en el país a estos efectos son:

- Criado y López (www.criadoylopez.com),
- Coinsa (www.e-coinsa.com),
- Ulma (<http://www.ulmaagricola.com/es/>),
- Fertri (www.fertri.com),
- Inverca (www.inverca.es),
- Halbar (www.invernaderoshalbar.com).

España también tiene cierta participación en el mercado como suministrador de cubiertas plásticas y sistemas de riego, con compañías como:

- Solplast (www.solplast.com),
- Plastextil (www.plastextil.com),
- Irritec Iberia (www.irritec.com).

E. OPORTUNIDADES DEL MERCADO

La forma de entrada más práctica para las empresas españolas en el mercado ecuatoriano es la exportación a través de un socio local que tenga un conocimiento amplio del mercado y sea capaz de posicionar el producto. Las empresas española deben centrarse en exportar un producto de calidad y tratar de localizar a los potenciales clientes que tengan necesidad de modernizar sus invernaderos y sistemas de irrigación. Es importante, recordar la importancia del servicio técnico y la formación al personal local para que se familiaricen con los avances en tecnología agrícola y sean capaces de venderlos y distribuirlos por el país. La buena imagen, de la que en general goza la industria española en este mercado, es un factor que hay que tener en cuenta.

Las empresas españolas que quieran comercializar sus productos deben realizar una labor comercial importante, concienciando a las empresas de los avances que ofrece la aplicación de la tecnología más moderna a las explotaciones agrícolas, ya que las oportunidades en este mercado vendrán de la mano de explotaciones cada vez más productivas, que requieran una maquinaria de alta calidad y valor añadido y que los profesionales conozcan.

Existe la posibilidad de contar con los **Servicios Personalizados del ICEX** para hacer una prospección del mercado con el objetivo de localizar a un socio local idóneo y ofrecerle la posibilidad de visitar España a él y a su equipo. Además es importante hacer un seguimiento de las **licitaciones** de los organismos y empresas gubernamentales y Fondos de Desarrollo, para la puesta en marcha de proyectos llave en mano de grandes explotaciones que suponen un volumen de negocio elevado.

Llevar a cabo la exportación de sistemas de riego e invernaderos a Ecuador es un proceso largo y es necesario un compromiso por parte de la empresa española. No obstante, es un mercado con oportunidades para estas empresas. Existe la posibilidad de que estas empresas españolas interesadas en participar en el mercado ecuatoriano puedan hacerlo, ya que las importaciones de sistemas de riego en Ecuador son heterogéneas desde el punto de vista de los países exportadores, sus respectivas cuotas y el período de tiempo. No obstante, ya destacan países europeos (Alemania, Reino Unido, Italia), Estados Unidos, China y países vecinos como Colombia.

Si por otra parte nos referimos a las posibilidades que tienen las empresas fabricantes de invernaderos españolas dependiendo del uso que se le vaya a dar a sus productos en Ecuador, encontramos que la mayor producción va a ser para el cultivo de flores como hemos estado señalando anteriormente.

La floricultura es el primer sector exportador no tradicional, el segundo no petrolero después del banano y el tercero contando con todos los sectores. Es la principal industria de agro-exportación de la Sierra Ecuatoriana y las plantaciones de flores necesitan de invernaderos para su correcto crecimiento y producción.

De hecho, el empuje del sector agrícola está propiciando la tecnificación en la producción de las flores. En este marco, cada vez se está haciendo más habitual el uso de las mallas de protección en vistas a controlar el daño por el viento, granizo, exceso de sol, plagas y pájaros. El cambio climático, además de reducir el agua disponible del país, está propiciando el aumento de la radiación UV, la temperatura media y la frecuencia de las granizadas, lo que está promoviendo el uso de las mallas en huertos y plantaciones de flores.

No es probable que en el corto plazo aumente significativamente la demanda de invernaderos metálicos y tecnificados, pero a medida que el consumidor ecuatoriano demande productos más inocuos, la tecnificación de la producción irá en aumento. Las tecnologías de más fácil acceso e instalación, como las mallas térmicas o las mallas antifiaídos, son las que mejor acogida tienen. La falta de mano de obra y el encarecimiento de ésta pueden potenciar en el futuro la tecnificación de los invernaderos en Ecuador.

F. CLAVES DE ACCESO AL MERCADO

F.1. Precios y Distribución

Es complicado ofrecer una buena aproximación del precio a pagar por un invernadero en Ecuador. La evolución que ha sufrido el sector en los últimos años con la mejora y tecnificación de la producción, hacen que el precio sea muy variable, dependiendo de las necesidades concretas de cada productor. Además del material empleado, éstos son parámetros a tener en cuenta para determinar el importe final:

1. Tipología: túnel, capilla, casa malla...
2. Ancho, longitud y altura de la nave
3. Tipo de ventilación (central, lateral o frontal)
4. Modo de apertura (manual, motorizada o automatizada)
5. Material empleado en la cubierta
6. Elementos adicionales: instalación de sistema de riego, cámaras de frío, automatización...

Tras consultar a varias empresas establecidas, el precio de un invernadero de segmento medio construido en metal se puede establecer entre los: **24 dólares el m2 y los 40 dólares el m2**, mientras que si la estructura es de madera su coste estará entre (con todo incluido, listo para funcionar): **11 dólares el m2 y los 15 dólares el m2**. También los precios de los invernaderos y los sistemas de riego dependen del segmento al que pertenezca el fabricante. En

cuanto a los precios establecidos en España, encontramos esta tabla donde se puede apreciar la diferencia de precios en cuanto a Ecuador:

- Invernadero sin cooling de plástico (9m x 56m) 3.400 – 3.700
- Invernadero con cooling de plástico (9m x 40m) 6.300 – 6.600
- Invernadero con cooling de fibra de vidrio (9m x 40m) 9.200 – 9.500

PRODUCTO - DISTRIBUCIÓN

Los márgenes para la distribución, por su parte, se sitúan entre el 5 y el 10% para los distribuidores y el 20% para los agentes. Los márgenes de la tecnología agrícola suelen ser bajos, donde el distribuidor obtiene entorno al 8% de la venta de los productos extranjeros. En el caso del agente comercial, suele ser del 15%. El agente suele encargarse de la representación en exclusiva y a su vez, se encarga de la distribución en el país mediante empresas distribuidoras. La estrategia más acertada es posicionarse en el segmento alto con precios superiores, dando a conocer el producto a través de formación y ofreciendo un valor añadido elevado, es decir, calidad, instalación y servicio postventa.

Las empresas europeas solo pueden competir en el segmento de precio y calidad más alto. Para ello, es necesario contar con un socio de calidad con capacidad para dar a conocer, persuadir, vender (explicar las bondades de la tecnología española, en términos de eficiencia y productividad) y distribuir el producto en todo el país. Los márgenes que exigen los distribuidores en el país suelen ser amplios; pero, al igual que ocurre con los precios, son tremendamente variables de una empresa a otra, e incluso de un cliente a otro. El precio final incluye este margen, además de servicios aportados por la empresa como son transporte, instalación, asesoramiento y servicio postventa (estos dos últimos no siempre se contemplan).

F.2. Barreras reglamentarias y no reglamentarias

El comercio internacional no solo brinda beneficios de carácter económico, sino también refuerza los lazos culturales y políticos entre los países. Sin embargo, a pesar de las ventajas que brindan la importación y exportación, hay veces en que los gobiernos toman medidas que dificultan el intercambio entre países creando así limitaciones para las prácticas antes mencionadas. Algunos de los beneficios son el aumento la competitividad de los productos en el mercado, la generación de nuevos empleos, el acceso a mercados nuevos y distintos a lo que se ofrece localmente y un fuerte ingreso de divisas.

Por lo general estas limitaciones se imponen cuando algún país incurre en prácticas desleales que puedan afectar al país a donde está importando o exportando mercancías. Para evitar que esto suceda y tener un mejor control en las prácticas de comercio exterior, existen barreras comerciales o proteccionistas, las cuales tienen el objetivo de proteger a la industria local así como resguardar a la población y a los sectores económicos. Podemos destacar dos tipos de barreras comerciales:

ARANCELARIAS

Estas barreras se aplican para limitar las cantidades de producto que entran en un país. Se dividen en:

1.- Cuotas o contingentes. Se aplican para evitar un exceso de producto extranjero. Son los impuestos a la importación con las siguientes clasificaciones:

- Arancel Ad valorem. Se calcula sobre la base del valor de la mercancía importada.
- Arancel específico. Se calcula sobre la base de una unidad de medida (volumen, peso).
- Arancel mixto. Es un cálculo donde se mezclan los dos aranceles antes mencionados: ad valorem y específico y se elige uno u otro (por lo regular se elige el valor más bajo).
- Arancel compuesto. Se calcula sumando un arancel ad valorem y un específico
- Arancel técnico. Se calcula sobre la base de los contenidos específicos de las mercancías

2.- Contingentes arancelarios. Se aplican cuando existen conflictos diplomáticos; solamente se otorgan licencias para poder importar a los países con los que se tiene una buena relación.



3.- Salvaguardias. Son restricciones temporales que se aplican con el fin de proteger una rama de producción nacional específica. No se pueden aplicar continuamente sobre un mismo producto.

NO ARANCELARIAS

Estas barreras se aplican cuando se cause un daño inmediato al medio ambiente, la salud, etc.; además de controlar el flujo de mercancías entre los países.

- Normas técnicas. Son medidas en términos legislativos, y cada país las impone; pueden ser en materia de higiene, medioambientales...
- Administrativas. Como licencias, que comprueben que un producto cumple con las medidas reglamentarias a nivel de producción.
- Normas de origen. Para comprobar que el producto cumple con los requisitos del país de origen.
- Impuestos especiales. Se aplican bajo un tipo de justificación, como la salud pública. Un ejemplo son el impuesto al alcohol y al tabaco.
- Desgravaciones fiscales. Cuando algunas empresas pueden pagar menos impuestos, mediante una justa comprobación ante las autoridades tributarias.
- Prácticas gubernamentales para fomentar la exportación. El Gobierno brinda apoyo a las empresas de determinados sectores para realizar actividades relacionadas con el comercio exterior.

F.3. Ayudas

Hay muchas razones para que los gobiernos ayuden a hacer mejoras en los invernaderos, de hecho, la modernización del invernadero puede reducir los costos de mantenimiento, mejorar la productividad de la industria, o mejorar el ambiente para un mejor crecimiento de las flores.

En este punto habría que mencionar al sistema financiero público (CFN, CFN, BEDE) y privado con sus apoyos y líneas de crédito para el sector florícola. Destacar las actividades de promoción de ProEcuador de apoyo al sector.

F.4. Ferias

AGRIFLOR

Agrícola. Plantas. Plantas para jardín. Semillas
Del miércoles 19 al viernes 21 de septiembre 2018
Centro de Exposiciones Quito
Avda. Amazonas N34-332 y Atahualpa, junto al
parque la Carolina, Quito

CUMBRE MUNDIAL DE BANANO

Agrícola. Tecnología. Agricultura. Productos
químicos. Tecnologías de producción.
Del 12 al 14 de noviembre de 2018
Centro de Convenciones de Guayaquil
Avda. de las Américas (Antiguo Aeropuerto),
Guayaquil

EXPOAGRO ECUADOR

Productores y compradores del Agro
Ecuatoriano y el exterior.
Del 13 al 15 de julio 2018

Recinto ferial agrícola de Mejía,
Panamericana sur, Machachi

AGROEXPO

Sector ganadero y agrícola.
Asociación de ganaderos del Litoral y Galápagos
Guayaquil 2018
Fecha: Del 23 al 25 de Marzo del 2018
Lugar: Centro de Convenciones de Guayaquil



G. INFORMACIÓN ADICIONAL

Consulado General de España en Quito

Dirección: Calle la Pinta E4-412 y Amazonas
Teléfono: +593 (02) 255-5733. Tel. desde España: 00 593 2 255 57 33.
Fax: (02) 223 47 18. Fax desde España: 00 593 2 223 47 18
E-mail: cog.quito@maec.es

Embajada de España en Quito

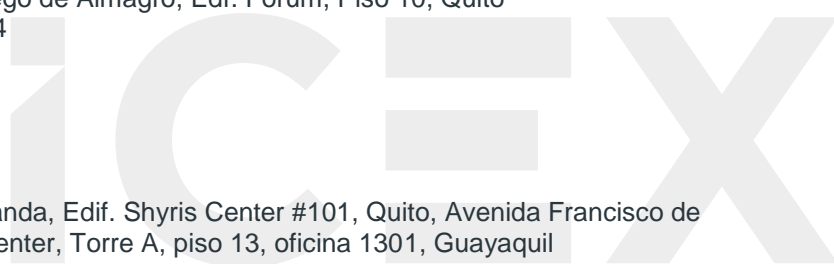
Dirección: Calle Francisco Salazar E12-73 entre Isabel La Católica y Toledo (Sector La Floresta)
Teléfono: +593 2 3226296
Fax: +593 23227805
E-mail: emb.quito@maec.es
Página web: <http://www.exteriores.gob.es/Embajadas/QUITO/es/Paginas/inicio.aspx>

Oficina Comercial de España en Quito

Dirección: Av. República E7-197 y Diego de Almagro, Edif. Forum, Piso 10, Quito
Teléfono: (+593-2) 2544716 / 2546174
E-mail: quito@comercio.mineco.es

PRO ECUADOR

Dirección: N34-152 Shyris Ave. y Holanda, Edif. Shyris Center #101, Quito, Avenida Francisco de Orellana, en el edificio World Trade Center, Torre A, piso 13, oficina 1301, Guayaquil
Teléfono: +593 2 3937226
E-mail: rjaramillom@proecuador.gob.ec
Página web: www.proecuador.gob.ec



H. CONTACTO

La Oficina Económica y Comercial de España en Quito está especializada en ayudar a la internacionalización de la economía española y la asistencia a empresas y emprendedores en Ecuador.

Entre otros, ofrece una serie de **Servicios Personalizados** de consultoría internacional con los que facilitar a dichas empresas entre otros: el acceso al mercado de Ecuador, la búsqueda de posibles socios comerciales (clientes, importadores/distribuidores, proveedores), la organización de agendas de negocios en destino, y estudios de mercado ajustados a las necesidades de la empresa. Para cualquier información adicional sobre este sector contacte con:

Oficina Económica y Comercial

Embajada de España en Ecuador

Av. República E7-197 y Diego de Almagro

Edf. Forum, piso 10, Quito

(+593-2) 2544 716 / 2546 174

emira@comercio.mineco.es

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

Ventana Global

900 349 000 (9 a 18 h L-V)

informacion@icex.es

INFORMACIÓN LEGAL: 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.

AUTOR

Esther Mira González

Oficina Económica y Comercial
de España en Quito

ofecomesquito@comercio.mineco.es

Fecha: 23/03/2018

