



Ministerio de Industrias
y Productividad



Sistema Económico
Latinoamericano y del Caribe

Latin American and Caribbean
Economic System

Sistema Econômico
Latino-Americano e do Caribe

Système Economique
Latinoaméricain et Caribéen



PROECUADOR Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones

Carlos Vacca
PROECUADOR

Relaciones Intrarregionales

Seminario Latinoamericano sobre Consorcios de PYMES: Consorcios de Exportación y Consorcios de Origen
Quito, Ecuador
11 y 13 de junio de 2012
SP/SLSCPYMESCEO/DI N° 14-12

Copyright © SELA, junio de 2012. Todos los derechos reservados.
Impreso en la Secretaría Permanente del SELA, Caracas,
Venezuela.

La autorización para reproducir total o parcialmente este documento debe solicitarse a la oficina de Prensa y Difusión de la Secretaría Permanente del SELA (sela@sela.org). Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir este documento sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a esta Secretaría de tal reproducción.



PRO ECUADOR
INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE
EXPORTACIONES E INVERSIONES

PRO ECUADOR

ES LA ENTIDAD PÚBLICA, ADSCRITA AL MRECI, ENCARGADA DE EJECUTAR LAS POLÍTICAS Y NORMAS DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES DEL PAÍS.

<G:\VIDEO FINAL INSTITUCIONAL\VIDEO INSTITUCIONAL PRO ECUADOR.MOV>



RAZONES DE CREACIÓN



El Gobierno Nacional tomó la decisión de invertir en la promoción de exportaciones e inversiones.

- Diversificación de la oferta exportable del país y los mercados.
- Inserción estratégica en el comercio Internacional de las empresas ecuatorianas: grandes, medianas y pequeñas, y los actores de la economía popular y solidaria.



SERVICIOS QUE BRINDA PRO ECUADOR



PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES



- Apoyo a gremios y empresas del sector.
- Asesoría especializada a los sectores priorizados por el gobierno nacional y con potencial de exportación
- Coordinación de eventos sectoriales a nivel nacional e internacional.
- Seguimiento de oportunidades comerciales por sector.



SECTORES PRIORIZADOS

1. Turismo
2. Alimentos procesados
3. Pesca y acuicultura
4. Banano
5. Café
6. Cacao y derivados
7. Madera
8. Flores
9. Frutas frescas no tradicionales y vegetales frescos
10. Artesanías
11. Confecciones y Textiles/ Cuero y Calzado
12. Productos farmacéuticos
13. Tecnología
14. Metalmecánica y automotriz
15. Plásticos y caucho sintético
16. Servicios de Construcción, Transporte y Logística
17. Energías renovables y servicios ambientales



FERIAS Y MISIONES

- Planificación y coordinación de ferias, misiones y otros eventos de promoción.
- Contacto permanente con el sector productivo-exportador para identificar sus potencialidades y necesidades específicas.
- Coordinación permanente con las oficinas comerciales en el exterior.



BALCÓN DE SERVICIOS

➤ Servicio de Asesoría al Exportador (SAE)

- Atender a los usuarios brindando información de acceso a mercados, oportunidades comerciales, herramientas de apoyo, para incrementar la oferta exportadora y generar la cultura exportadora.

➤ Capacitaciones

- **Permanentes:** Capacitaciones semanales de información general para el exportador. (Guayaquil, Quito y próximamente Cuenca)
- **Específicas:** Capacitaciones especializadas en mercados y/o sectores de interés concretos.
- **Formación técnica:** Formación técnica y práctica dirigida a MIPYMES, exportadores habituales y potenciales.





INTELIGENCIA DE MERCADO

GESTIÓN DE INFORMACIÓN

- Realizar y publicar estudios de mercados de productos con potencial exportador.
- Perfiles Comerciales de País/Guías y estrategias de acceso a mercados.

REPORTES COMERCIALES

- Estadísticas y análisis del comercio internacional
- Boletines mensuales de información comercial

LOGÍSTICA

- Informar y asesorar sobre las normas, servicios y costos de la cadena de distribución física internacional.



OFICINAS COMERCIALES

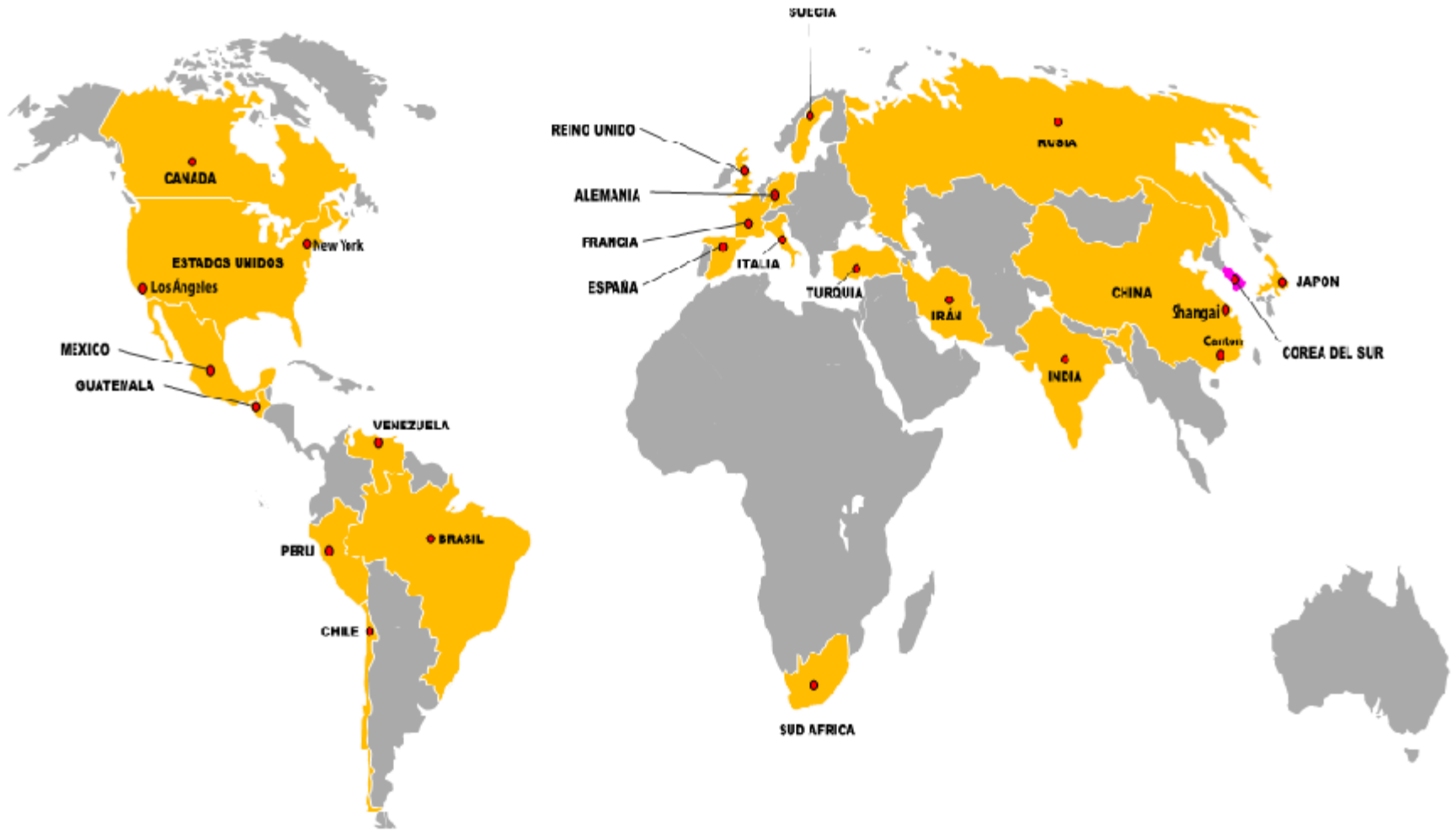
Responsable de:

- Promover la oferta exportable ecuatoriana de bienes y servicios en el exterior.

Funciones:

- Apertura a nuevos mercados.
- La investigación de las características de la demanda y el consumo en otros países.
- La identificación de oportunidades comerciales, compradores y requisitos de ingreso a los mercados.
- La participación en eventos de promoción comercial (ferias, misiones, ruedas de negocios, etc).





PARTICIPACIÓN PRO ECUADOR

