

# OFERTA EXPORTABLE DE ECUADOR A INDIA

MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, COMERCIO EXTERIOR, INVERSIONES Y PESCA

*Lenín*





# ViceMinisterio de Promoción de Exportaciones e Inversiones - PRO ECUADOR

MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, COMERCIO EXTERIOR, INVERSIONES Y PESCA

*Lenín*





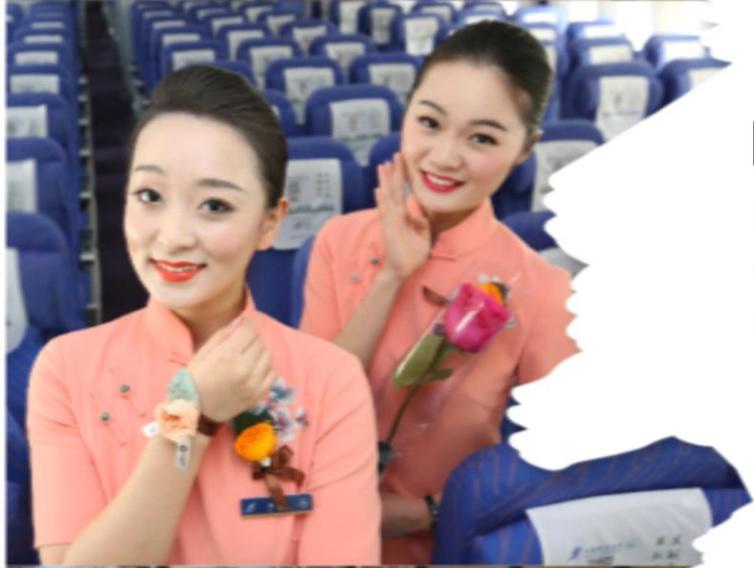
# PROECUADOR

## Ejecuta

Políticas y normas para la promoción de exportaciones y atracción de inversiones del país.

## Promueve

Oferta exportable de bienes y servicios del Ecuador con énfasis en la diversificación de productos, mercados y actores.



# RUTA PRO ECUADOR PARA EL EXPORTADOR

## Orientación y Asesoría

EMPREDEDOR

- Asesoría y acompañamiento inicial en comercio exterior.
- Capacitaciones introductorias.
- Guías informativas.
- Asistencia especializada para Actores de la Economía Popular y Solidaria y Comercio Justo.

### ¿Qué es la RUTA PRO ECUADOR PARA EL EXPORTADOR?

La Ruta PRO ECUADOR para la Exportación utiliza una metodología de semaforización de servicios que consiste en ubicar a los usuarios en colores rojo, amarillo y verde. El semáforo rojo aplica para las empresas en nivel de emprendedor; el semáforo amarillo aplica para las empresas en nivel de potencial exportador y el semáforo verde aplica para las empresas exportadoras. Todos los niveles reciben servicios diferenciados a su capacidad y para lograr el paso de un nivel a otro es necesario cumplir ciertos criterios. Por ejemplo, para cambiar de amarillo a verde se aplica el test de potencial exportador, cuyo resultado permite definir en que debe mejorar o desarrollar la empresa.

[www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec)

## Formación y Asistencia Técnica

POTENCIAL EXPORTADOR

- Test del Potencial Exportador.
- Capacitaciones específicas.
- Asesoría para fortalecimiento y adecuación de la oferta exportable.
- Proyectos e Información Especializada para Adaptación Producto-Mercado.
- Eventos de Negocios Nacionales.
- Los exportadores esporádicos pueden acceder a los servicios contemplados en la fase de Orientación y Asesoría, de la Ruta PRO ECUADOR.

## Promoción Comercial

EXPORTADOR

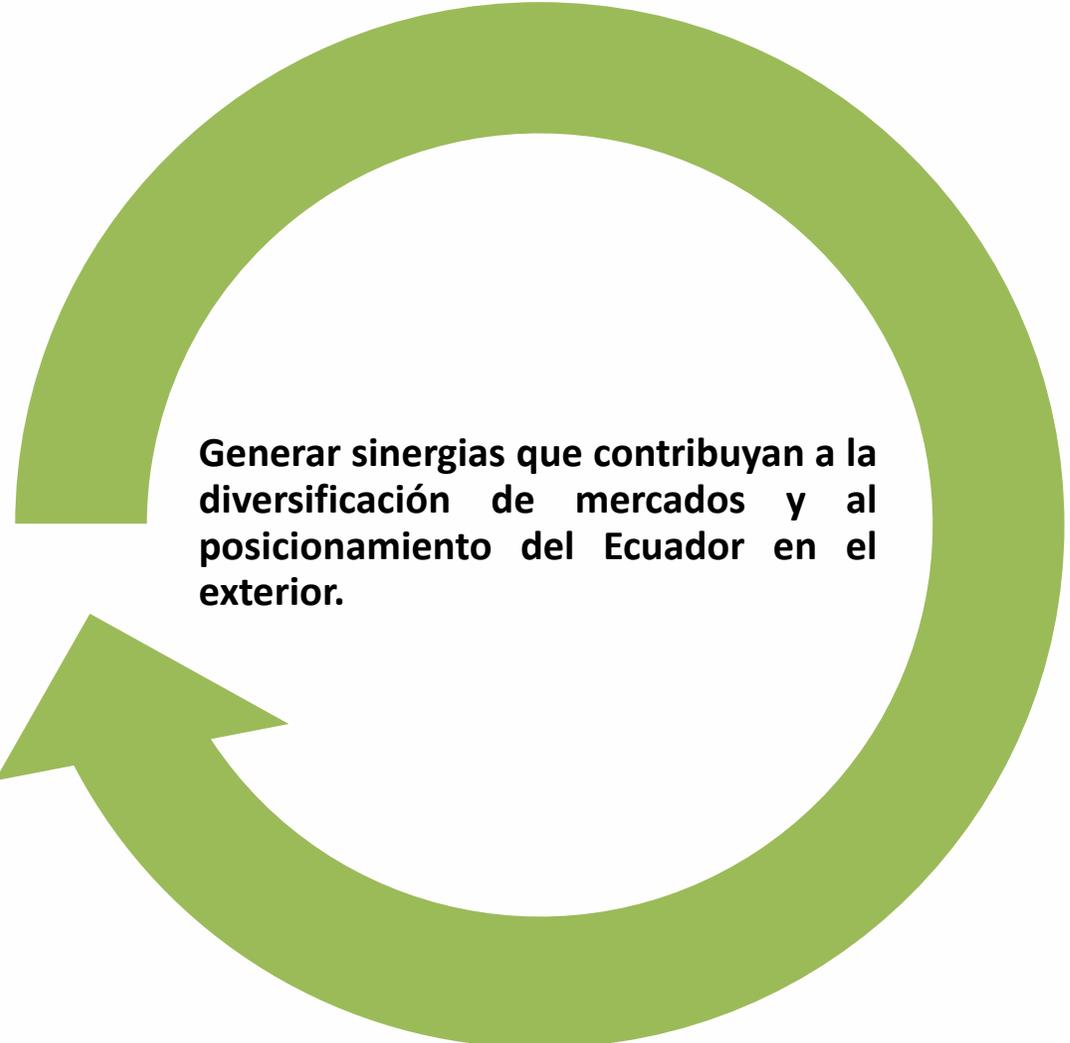
- Asesoría especializada.
- Articulación interinstitucional:
  - Diálogos sectoriales.
  - Coordinación con Instituciones públicas y privadas.
- Desarrollo de contactos de negocios:
  - Oportunidades comerciales.
  - Agendas de negocios personalizadas.
  - Visitas a empresas.
  - Gestión con Oficinas Comerciales.
- Eventos de promoción comercial:
  - Ferias.
  - Misiones.
  - Ruedas de negocios nacionales e Internacionales.
- Los exportadores regulares pueden acceder a los servicios contemplados en la fase Formación y Asistencia Técnica, de la Ruta PRO ECUADOR.

# Estructura

## Balcón de Servicios al Exportador



# Estrategias



**Generar sinergias que contribuyan a la diversificación de mercados y al posicionamiento del Ecuador en el exterior.**

- Identificar nuevos productos con potencial en el mercado internacional
- Atraer a empresas nacionales y convertirlos en usuarios de PRO ECUADOR y guiarlas en la internacionalización
- Fortalecer la presencia en mercados internacionales tradicionales para los productos ecuatorianos, a través de nuestra red de Oficinas Comerciales
- Vincular el lanzamiento de marcas sectoriales del Ecuador en los eventos de promoción comercial
- Presentar de manera estratégica la oferta exportable en ferias, misiones y ruedas de negocios internacionales propiciando alianzas estratégicas con gremios/cámaras/asociaciones para acciones conjuntas de promoción de los sectores

# Oficinas y Antenas Comerciales

## 29 Océ's en 24 países

## 5 Antenas Comerciales



### AMÉRICA DEL NORTE

Canadá Toronto • Estados Unidos Los Ángeles, Miami, Chicago y Nueva York  
• México México DF

### AMÉRICA CENTRAL

Guatemala Guatemala

### AMÉRICA DEL SUR

Argentina Buenos Aires • Bolivia Santa Cruz • Brasil Sao Paulo • Colombia Bogotá • Chile Santiago de Chile • Perú Lima

### EUROPA

Alemania Hamburgo • España Madrid • Francia París • Holanda Rotterdam • Italia Milán • Rusia Moscú • Reino Unido Londres • Suecia Estocolmo

### ASIA

China Beijing, Shanghái y Cantón • Corea del Sur Seúl • India Mumbai • Japón Tokio • Turquía Ankara

### MEDIO ORIENTE

Emiratos Árabes Unidos Dubái

### 5 ANTENAS COMERCIALES

Cuba, Suiza, Bélgica, Indonesia y Hungría

# Uso de e-Ecuador: Exportador

## PORTABILIDAD

Acceso en línea inmediato a la plataforma y los productos/servicios ofertados



**COMPRADOR:** Validado por PRO ECUADOR

Accede a e-ECUADOR e interactúa con Exportador para negociar precio/volumen de productos/servicios de la oferta exportable



## PRO ECUADOR

Brinda asesoría de contenido y valida el acceso del exportador en e-ECUADOR.



**EXPORTADOR:** Usuario de PRO ECUADOR

Se registra en la Plataforma e-ECUADOR:  
<https://www.ecuadorb2b.com/register>

# Marketing Internacional

## CAMPAÑAS/ ACTIVACIONES INTERNACIONALES

Camarón, Tagua, banano, rosas, café, cacao, chocolate, sombrero de paja toquilla, quinoa, rosas, frutas no tradicionales, turismo, tagua, diseño de moda y joyas ecuatorianas.



### Rosas y flores

- Día Internacional de la Mujer – China
- Kentucky Derby en Estados Unidos
- Horticulture Goyang 2018
- Día de la madre en Cantón
- Memorial Day en EE.UU.
- Supermercados City en Shanghai en San Valentín Chino
- Festival de Cine de Tokio
- Celebración del 520 en China



### Campaña de Tagua

Promoción de la tagua en la ciudad de Nueva Delhi, India en evento dirigido a fabricantes de botones y diseñadores de moda.



### Banano y Frutas no tradicionales

- Promoción de banano en Maratón The color Run Milano
- Degustación en parques y plazas de Buenos Aires
- Degustación de banano en supermercados alemanes en el marco de Fruit Logística y Biofach 2018
- Degustación de pitahaya en los principales supermercados dubaitíes.



### Sombreros de Paja Toquilla

- Gala Anual Looking Glass en Estados Unidos
- Videoclip de “Esa Chica” tema del grupo español La Oreja De Van Gogh
- Aeropuerto de Barajas en Madrid
- Desfile de la empresa brasilera Nannacay
- Promoción de sombreros de paja toquilla en el mercado indio.
- Promoción de este accesorio en la Shanghai International Fashion Accessories Expo 2019.

# ECUADOR EXQUISITO



Más de **80** eventos internacionales y más de **10** eventos nacionales

Esta **campana gastronómica** ha demostrado ser una **herramienta efectiva** para la promoción y posicionamiento de la oferta exportable ecuatoriana, generando interés entre los **medios de comunicación** locales e internacionales gracias a su concepto de integrar, **cultura y gastronomía**.

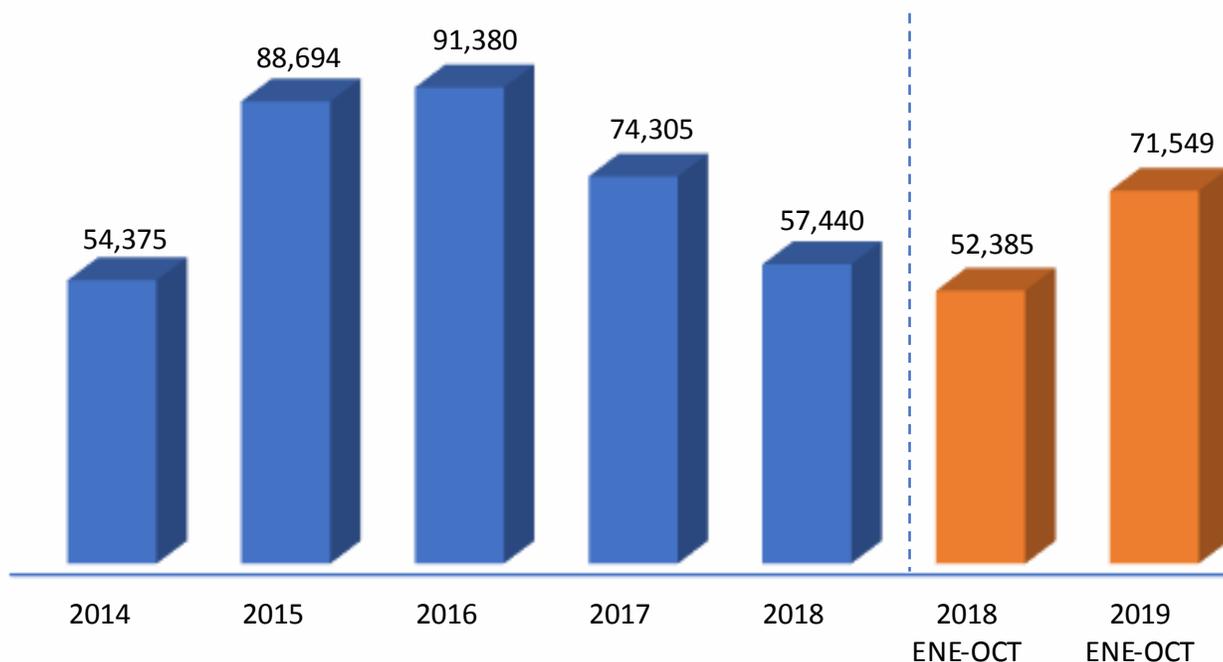


**Rotterdam** – Holanda / **Miami** – **New York** – **Chicago** – **Los Ángeles** – EE.UU / **Madrid** – España / **Toronto** – Canadá / **Cantón** – **Shanghái** – **Beijing** –China / Islandia / **Tokio** – Japón / **Buenos Aires** – Argentina / **Santiago** – Chile / **Sao Paulo** – Brasil / **Guatemala** – Guatemala /Singapur / Honduras

# Oferta Exportable Ecuador-India

## Exportaciones

Evolución de las exportaciones no petroleras desde Ecuador hacia India  
Miles USD FOB



Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE

Elaborado por: Dirección de Inteligencia de Negocios, MPCEIP

MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, COMERCIO EXTERIOR, INVERSIONES Y PESCA

**57** MILLONES  
USD

EXPORTACIONES  
2018

**1.4** %

CRECIMIENTO  
PROMEDIO  
2014-2018

**36.6** %

CRECIMIENTO  
ENE-OCT  
2018-2019

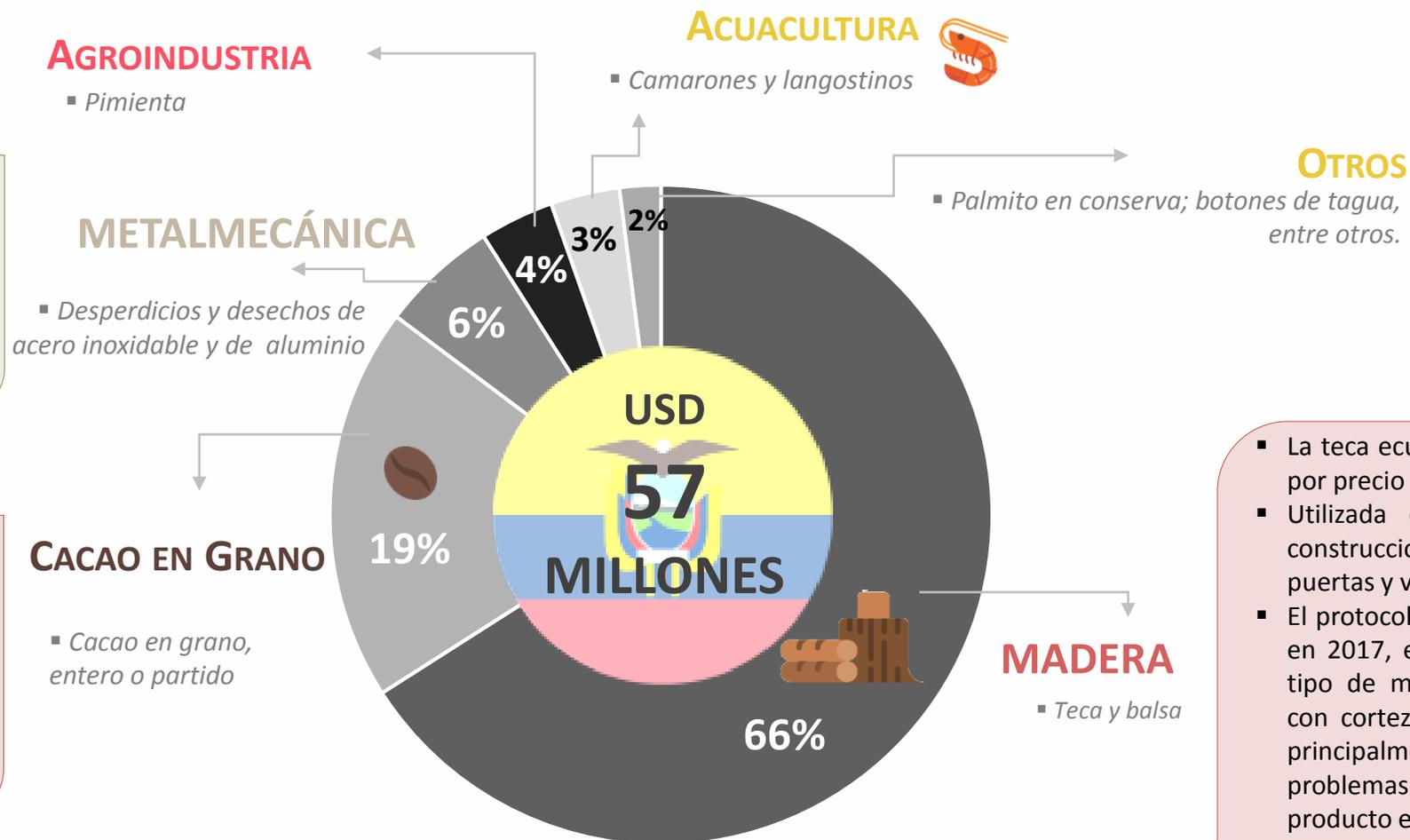
**9no.**

PROVEEDOR DE INDIA EN EL  
BLOQUE ECONÓMICO  
AMÉRICA LATINA  
Y EL CARIBE (ALC)

*Lenín*



# Principales Sectores y Productos Ecuatorianos Exportados a India 2018



La demanda de desperdicios de aluminio ha incrementado porque el aluminio primario ha sido reemplazado por el aluminio secundario.

La producción nacional de cacao no es suficiente para satisfacer la demanda, por lo que recurren a las importaciones. El consumo de chocolate ha incrementado en los últimos años.

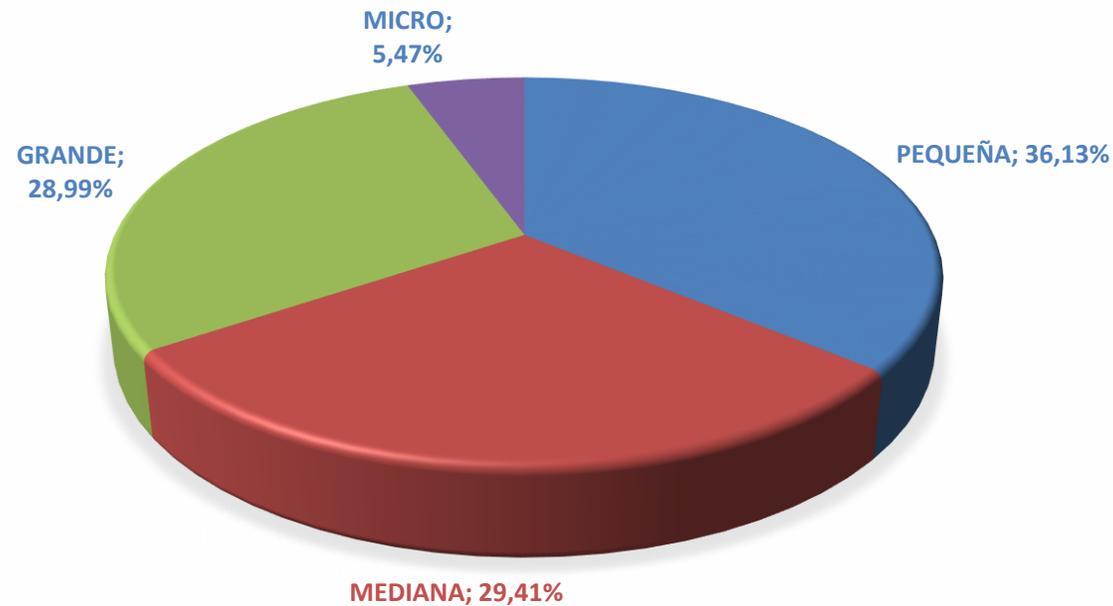
La teca ecuatoriana es demandada por precio y por sus características. Utilizada en la industria de la construcción, en marcos de puertas y ventanas. El protocolo fitosanitario aprobado en 2017, el cual no aplica para el tipo de madera (madera de teca con corteza) que Ecuador exporta principalmente, ha ocasionado problemas para el ingreso del producto en ciertas regiones.

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE  
Elaborado por: Dirección de Inteligencia de Negocios, MPCEIP

# Participación de PYMES en Exportaciones Ecuatoriana a India

## 2018

Participación 2018 por tamaño de empresa (%)



Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, SENA  
Elaborado por: Dirección de Inteligencia de Negocios, MPCEIP

# Potencialidad Oferta Exportable Ecuatoriana

## POTENCIALIDAD OFERTA EXPORTABLE DE ECUADOR HACIA INDIA

SEMIELABORADOS DE CACAO (MANTECA DE CACAO, PASTA DE CACAO, CACAO EN POLVO)

CHOCOLATE

EXTRACTOS, ESENCIAS Y CONCENTRADOS DE CAFÉ

ARTÍCULOS DE CONFITERÍA SIN CACAO

GRASAS Y ACEITES DE ORIGEN VEGETAL Y SUS FRACCIONES

ACEITE DE PALMA EN BRUTO

ROSAS PRESERVADAS

DISCOS DE TAGUA

JUGO DE FRUTAS O VERDURAS, NO FERMENTADOS, CON O SIN ADICIÓN DE AZÚCAR U OTRO EDULCORANTE

VEGETALES EN CONSERVA

## PRODUCTOS DEMANDADOS EN INDIA

- **Discos de tagua:** En India se encuentran las empresas nominadas para la fabricación de botones por parte de marcas de ropa europeas y estadounidenses. El producto ya se exporta al mercado indio.
- **Rosas preservadas:** Floristas indios han mostrado interés en el producto debido a su durabilidad y variedad. El producto obtuvo acceso al mercado indio a mediados de 2018. El ingreso de rosas frescas está prohibido.
- **Vegetales en conserva:** Existe demanda por vegetales que no se producen localmente. Por ejemplo, el palmito ecuatoriano ya ingresa al mercado indio.
- **Jugo de frutas y verduras:** Se ha identificado interés en concentrado de maracuyá.

---

# Principales Desafíos de las PYMES

- Poco o nulo acceso a financiamiento.
- Las empresas no cuentan con tecnología o maquinaria que les permita optimizar procesos (procesos manuales) y esto encarece el precio final del producto.**
- Poca capacidad productiva.
- Costo de mano de obra en Ecuador.
- Poco desarrollo gerencial (Principalmente en las EPS y artesanos, no tienen personas que hagan la parte gerencial o se encargue de las negociaciones, menos aun de la logística).
- Debido al riesgo económico, escasa cultura de inversión y a la carencia de un Plan de Negocios, las Pymes optan por no invertir hasta contar con un comprador o una promesa de compra.**
- Hay casos que ya se vuelven puntuales o por zonas, suele irse la luz constantemente, por lo que tienen que utilizar generadores a diésel, que también termina encareciendo el producto.
- India continúa siendo un **mercado altamente proteccionista**. Con el propósito de enfrentar esta barrera el Gobierno del Ecuador hizo acercamientos con el Gobierno de la India para discutir acerca de la posibilidad de firmar un acuerdo comercial del alcance parcial.

# Experiencia y Oportunidades



## Agenda Personalizada Sector Forestal y Elaborados

La empresa **WORMATIA CLTDA** realizó una **Agenda Personalizada**, considerada 100% positiva para la empresa exportadora, debido que mantuvo un total de 20 reuniones en las ciudades de Mumbai y Kandla, considerando que 9 empresas presentaban el perfil necesario para comenzar una relación comercial tales como conocimientos de importación, capacidad financiera y la imagen de confianza.

Gracias a la gestión realizada por la **cerrar negociaciones y realizar la primera exportación de madera** Oficina Comercial del Ecuador en Mumbai – India, se logró hacia este mercado en diciembre del año 2018.



# Experiencia y Oportunidades



## Agenda Personalizada Sector Artesanías y Sombreros de Paja Toquilla

La empresa **TRAFINO** realizó una **Agenda Personalizada** en el mes de octubre, misma que ha sido considerada un éxito por parte de la empresa exportadora quienes manifiestan haber dejado las bases necesarias para empezar a crecer y desarrollarse en este mercado, así también generaron confianza inmediata entre los importadores dejando el nombre del Ecuador en alto.

La empresa realizó un gran esfuerzo para viajar y realizar esta agenda personalizada en este país, con la finalidad de obtener excelentes resultados que retornarán en beneficio del país, como la generación de fuentes de empleo, ingresos de divisas, defensa de los bosques tropicales, entre otros.

A partir de la ejecución de la agenda personalizada se realizó el seguimiento respectivo por parte la Oficina Comercial y la Embajada del Ecuador en Mumbai – India, lo cual generó el **cierre de las negociaciones** y la primera exportación de **ánimelas (discos) de tagua** para la producción de botones hacia este mercado en marzo del año 2018.

<https://www.youtube.com/watch?v=hhZPFJxH1u8>



# GRACIAS

MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, COMERCIO EXTERIOR, INVERSIONES Y PESCA

*Lenín*

