



# Estudio de mercado para productos de ferretería:

Bolivia, Colombia y Ecuador

10 de abril de 2024



**María Helena Betancourt**

Helena.Betancourt@gmail.com

# Tamaño de la economía (PIB) de: Bolivia, Colombia y Ecuador

## GRADO DE APERTURA COMERCIAL

**Colombia** tiene mayor número de acuerdos firmados, lo que le permite importar productos con mayores estándares e innovación. (Estados Unidos, Unión Europea, EFTA, Inglaterra, Israel, Corea del Sur, etc.).

**Ecuador** ha suscrito acuerdos en su mayoría regionales y con economías más modernas con la Unión Europea, Inglaterra y EFTA.

**Bolivia** por su parte no ha suscrito acuerdos comerciales fuera de la región.



## POBLACIÓN ESTIMADA

Colombia: 52 millones  
Ecuador: 18 millones  
Bolivia: 12.2 millones



PERÚ

Ministerio  
de Comercio Exterior  
y Turismo



Estudio de  
mercado para  
productos de  
ferretería:

**Bolivia**



1

# Introducción

# Introducción

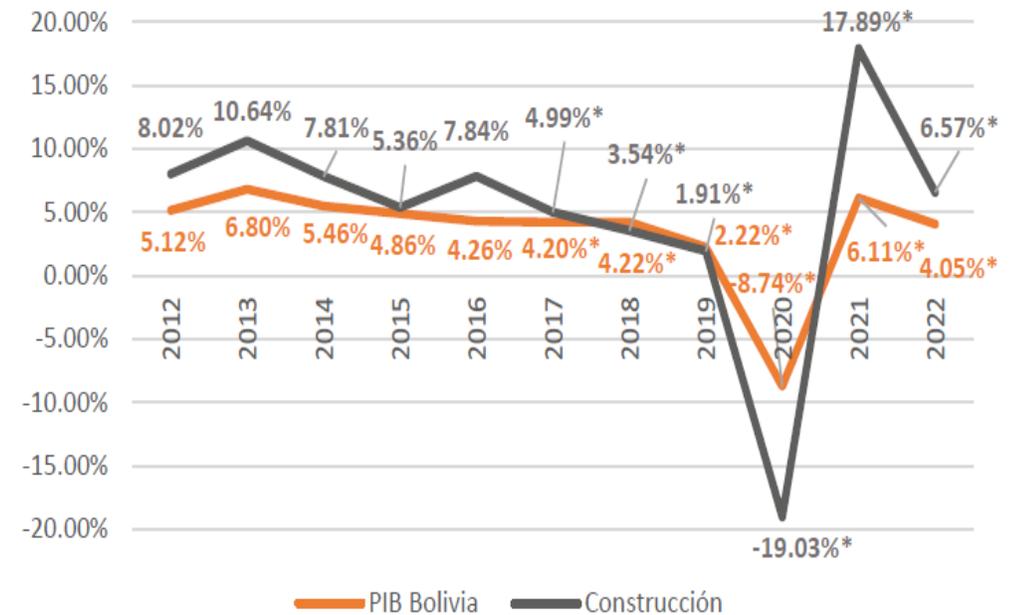
La construcción y la demanda de productos ferreteros en Bolivia tuvo su auge en 2012-2017, con un crecimiento del 7,44%, mayor al PIB (5,12%). Gracias al sector privado, mayor demanda de viviendas y el acceso al crédito, pero sobretodo por **la inversión pública: infraestructura y vivienda social.**

A partir del 2017, **la caída del sector de la construcción** se debió a la reducción de la inversión pública, sumado a los **conflictos sociales y políticos** suscitados en 2019, el sector cerró con un crecimiento de 1,91%, inferior al PIB nacional (2,22%).

La contracción del sector de la construcción se acentuó en 2020, debido al COVID-19 y registró un crecimiento **negativo de -19,03%**.

A finales del 2020 y 2021 la construcción se recuperó con un crecimiento del 17,89%, después de la Minería (18,02%). El impulso se debe a la reactivación del sector privado, mientras que las obras públicas aún muestran estancamiento. Según el INE, la construcción creció un 3,39% en 2023 y su PIB en 2,31%.

Variación del Producto Interno Bruto y la Construcción a Precios Constantes 2012-2022



# 2 Análisis de la Oferta

# Partidas arancelarias de los productos de ferretería para Bolivia



**3208900000**  
Las demás pinturas y barnices dispersos



**Grupo 6910.90.00**  
Los demás fregaderos, lavabos, bañeras e inodoros



**Grupo 3506.91.00**  
Adhesivos a base de caucho o plástico



**8301.40.90.00**  
Demás cerraduras y cerrojos de metal



**6805.20.00.00**  
Abrasivos naturales o artificiales



**8301.70.00.00**  
Llaves presentadas aisladamente

# Oportunidades comerciales en el mercado boliviano



## 3208.90.00.00 Pinturas y barnices

- Importante presencia de productos locales. Marcas: MONOPOL, RIBEPAR y SINTEPLAST (Argentina).
- En las importaciones, **Brasil ocupa el 1er lugar con un 64%**, China (9%), Argentina y Uruguay (8%) cada uno y Estados Unidos (4%). Perú está en el 6to puesto con un 3%.
- **Arancel del 10%, excepto para Perú por ser miembro de la CAN y Brasil y Argentina, de acuerdo al ACE 36 – MERCOSUR.**
- Tendencia pinturas: baldes de pintura acrílica al agua de 18 litros. Colores: blanco, blanco hueso, marfil, vainilla y crema. También en presentaciones de 3,5 y 10 litros, Colores: tonos tierra, gris, verde, azul, café y negro. Precios, entre USD 2,23 y 3 por litro.
- Tendencia barnices: barniz sintético para madera con filtro solar, para interior y exterior como muebles, puertas, ventanas, vigas, portones; en diferentes tonos entre claros y oscuros. Precio: entre USD 4,5 y 6,0 por litro.
- Bolivia importó, entre 2020 y agosto de 2023, USD **24.524 miles** de estos productos (valor en precios CIF), mientras que **Perú exportó USD 9,484 miles** en total (valor en precios FOB), de los cuales, el **22%** **tienen como destino a Bolivia.**



# 3506910000 Adhesivos a base de polímeros o de caucho

- Países proveedores: **Brasil (56%)**, Argentina (10,3%), Estados Unidos (10%), Chile (9,6%) y Perú (6%).
- **Arancel del 5%, excepto para Perú por ser miembro de la CAN y Brasil, Chile y Argentina, de acuerdo al ACE 36 – MERCOSUR.**
- Tendencia: cola fresca y sintética, con precios de USD. 1,44 y 2 por litro.
- Bolivia importó en 2023 **USD 7.308 miles** de estos productos (valor en precios CIF), mientras que **Perú exportó USD 1.632 miles** en total (valor en precios FOB), **de los cuales, 48%** tienen como destino a Bolivia.



## 6805200000 Abrasivos naturales o artificiales constituidos por papel o cartón

- Países proveedores de abrasivos: **Brasil (83%)**, China (7%), Portugal (5%), México (2%), Estados Unidos (1,5%), Canadá (0,38%) y Perú (0,34%).
- **Sobresale fuertemente la oferta de Brasil. Perú registra baja participación.**
- **Arancel del 10%**, excepto para Perú por ser miembro de la CAN y Brasil, de acuerdo al ACE 36 – MERCOSUR.
- Precios: no se registra gran diferencia entre las lijas de pared y madera, **el precio promedio es USD 1,44**. Hay una diferencia entre los discos de corte, los precios varían entre USD 0,36 y USD 12,36, dependiendo la marca, el tamaño y el material del disco.
- Bolivia importó en 2022, **USD 3.442 miles** de estos productos (valor en precios CIF), mientras que **Perú exportó USD 184 miles** en total (valor en precios FOB), **de los cuales el 25% tiene como destino a Bolivia.**



# 6910900000 Fregaderos, lavabos, bañeras e inodoros (excl. De porcelana)

- Países proveedores: **Brasil (61%)**, China (23%) y Perú (12%).
- **Arancel del 15%**, excepto para Perú por ser miembro de la **CAN**. Una ventaja al comparar con las importaciones provenientes de Brasil y China.
- **Tendencias: inodoros** en colores blancos y tonos mates. Precios: los inodoros entre USD 37 a USD 122, dependiendo calidad del material, el acabado y la marca.
- **Tendencias en lavamanos, predominan color blanco y tonos claros. Precios entre USD 18 y USD 46,70, según la calidad y marca.** Las bañeras no registran valores significativos en las importaciones.

- Entre 2020 y 2023 Bolivia importó **USD 13.898 miles** (valor CIF), mientras que **Perú exportó USD 15.128 miles** en total, de los cuales, **el 22%** **tienen como destino a Bolivia.**



## 8301100000 Candados de metal común:

- Principales competidores de Perú en la categoría de candados de metal común son **China (74%)**, Brasil (20%), Estados Unidos (3%), México (2%), Israel (1%), y Colombia (0,4%), mientras que **Perú cuenta con una participación del 0,36%**.
- **Arancel del 10%**, excepto para Perú y Colombia por ser miembro de la CAN y Brasil, de acuerdo al ACE 36 – MERCOSUR.
- Tendencias: consumo de candados para puertas metálicas de tamaño mediano, con precios que oscilan entre USD 2,87 y USD 20,11, según marca, tamaño y diseño.
- Durante el año 2022, Bolivia importó candados por un valor total de **USD 2.159 miles**, mientras que **Perú exportó un total de USD 874 miles**. De esta cifra, solo USD 7 miles tuvieron como destino Bolivia, **representando el 0,9%**.



## 8301409000 Cerraduras y cerrojos de metales comunes:

- Países proveedores: China (47%), Brasil (29%) y **Perú (17%)**, con otros países aportando el 7%. Perú se posiciona como el tercer país de origen de estas importaciones.
- **Arancel del 10%**, excepto para Perú por ser miembro de la CAN y Brasil, de acuerdo al ACE 36 – MERCOSUR.
- Tendencias de consumo de cerraduras tiene precios entre USD 23 hasta USD 89, según calidad y características específicas de cada cerradura, como la cantidad de “golpes”.



- En 2022, Bolivia importó cerraduras por un total de **USD 7.581 miles**, mientras que **Perú exportó un total de USD 4.443 miles**. De este monto, USD 1.408 miles tuvieron como destino Bolivia, **representando el 32%** y **consolidándose como el segundo país de destino de estos productos**.



Cerradura inteligente Sifely, Cerradura de la...



Steren - Cerradura digital Wi-Fi



Cerradura manija WiFi Defender black Dixel Smart

## 8301700000 Llaves presentadas aisladamente:

- **Perú ostenta la posición principal** con una participación del 93% en 2023.
- China se sitúa en segundo lugar con el 3%, seguido por Japón con el 0,7%, y otros países con una participación inferior al 1%.
- **Arancel del 10%**, excepto para Perú por ser miembro de la CAN.
- Tendencia de consumo: llaves ciegas o en blanco para puertas simples, con precios entre USD 0,72 hasta USD 5, dependiendo de las dimensiones y la calidad de la llave.

- En 2022, Bolivia importó llaves por **USD 1.242 miles**, mientras que **Perú exportó un total de USD 5.521 miles**. De esta cifra, el 19% tuvo como destino **Bolivia** posicionándose como el tercer país de destino de estos productos.



# RANKING DE PRODUCTOS BOLIVIA

Según las siguientes variables:

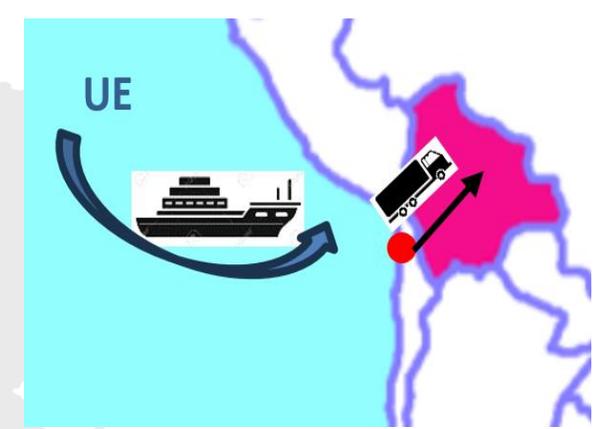
- Tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de las importaciones globales de Bolivia, en cada producto.
- **TCPA de las importaciones de Bolivia**, de cada producto, desde Perú.
- **Posición de Perú como proveedor de Bolivia** en cada producto.
- **Participación** porcentual del producto peruano **en el mercado boliviano**.
- **Exportaciones de Perú en total y potencial de incremento en Bolivia**.
- **Costos logísticos** del producto peruano en Bolivia.

SA	Descripción	TCPA M mundo	TCPA M Perú	Perú # Proveedor	% Part. Perú. 2018 y 2022	Potencial incremento por cada USD 1.000	Costo logístico	Ranking
8301700000	Llaves presentadas aisladamente	5%	6%	1ro	92% a 93%	740	Perú-Bolivia Transporte terrestre USD 1500-2000 Transporte marítimo USD 3000 Transporte aéreo USD 5000	<b>1</b>
3506910000	Adhesivos a base de caucho o plástico	6%	13%	3ro	8% a 10%	514		<b>2</b>
3208900000	Pinturas y barnices dispersos	5%	16%	6to	1% a 2%	946		<b>3</b>
6910900000	Fregaderos, bañeras, inodoros	2%	-13%	3ro	22% a 12%	749		<b>4</b>
8301409000	Cerraduras y cerrojos de metal	-4%	-10%	3ro	22% a 17%	786		<b>5</b>
6805200000	Abrasivos naturales o artificiales	1%	-61%	7mo	16% a 0,3%	935		<b>6</b>



# Análisis del sector

# Rutas de acceso:



**Ruta 1:**  
Transporte terrestre: se realiza la importación desde los países vecinos, hasta almacenes en Bolivia.

**Ruta2:**  
Importación desde países de Asia o Europa: vía marítima hasta llegar a puerto chileno (Puerto Arica) y luego vía terrestre hasta Bolivia.

**Ruta 3:**  
Se realiza importaciones aéreas, en el caso de requerir productos con urgencia.

**Ruta 4:**  
Los productos europeos, se negocia por puertos chilenos, con destino final a los almacenes en Bolivia.

# Costos logísticos:

Chile es el país por donde pasa la mayor parte del comercio en tránsito extra-regional, **concentrando el 83% de las importaciones de Bolivia.**

El crecimiento económico de Bolivia en los últimos 10 años ha provocado mayor uso de la infraestructura y de los servicios logísticos nacionales y de países de tránsito; **sin embargo, no ha sido acompañado con inversiones para mejorar y ampliar la infraestructura terrestre y portuaria.**



En cuanto a inodoros se estima un 83% de incidencia en costos logísticos desde fábrica hasta que el producto llega al almacén del distribuidor.



Desde distribuidor de Asia el costo logístico puede llegar a ser entre USD 6.000 a USD 8.000 (desde el puerto a Aduana en Bolivia, contenedor de 40 pies).



Desde el distribuidor en Argentina, el costo logístico consta entre USD 3.000 a USD 4.000 (contenedor de 40 pies).

# 4 Actividades de Promoción

# Ferias en Bolivia

## EXPO CONSTRUCCIÓN

Espacios de negocios, conferencias, participación de las grandes empresas proveedoras de la construcción.

**Lugar: Recinto Ferial de Alalay, Cochabamba Bolivia**

Teléfonos de contacto: +591 (4) 4580994; +591 (4) 4543194

Sitio Web

Audiencia: Profesional

**Periodicidad: anual**

Fecha estimada: **noviembre de 2024**

Alcance: Nacional

## FEXPOCRUZ

Fexpocruz - **Feria de Exposición de Santa Cruz.**

Espacios de negocios, conferencias, participación de las grandes empresas proveedoras de la construcción.

Lugar: Avenida Roca y Coronado, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

Audiencia: Profesional

**Periodicidad: anual**

Fecha estimada: **septiembre de 2024**

## FICAD Feria Internacional de la Construcción, Arquitectura y Diseño

Descripción: reúne en un solo lugar a empresas constructoras, de arquitectura, diseño y mucho más.

Lugar: Avenida Roca y Coronado, **Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.**

Audiencia: Profesional

**Periodicidad: anual**

Fecha: **marzo** de 2024

## ExpoHormigón

Esta feria está enfocada a la industria del concreto y cuenta con maquinaria, materiales, equipos y soluciones tecnológicas para la construcción.

Lugar: **Santa Cruz de la Sierra.**

Fecha estimada: **noviembre de 2024.**

# 5

## Conclusiones y Recomendaciones

# Conclusiones y Recomendaciones

- De acuerdo al estudio de mercado, existe un importante consumo de estos 6 productos de ferretería a nivel internacional, sin embargo, **las exportaciones de Perú a Bolivia son marginales**. Las empresas de Perú tienen una gran oportunidad de captar más participación en este mercado, especialmente aprovechando las condiciones de acceso a mercado preferenciales frente a otros países.
- Asimismo, es importante destacar los **costos logísticos regionales** ya que, a nivel internacional, estos últimos años se han incrementado, especialmente desde Asia, con respecto a los costos de fletes y contenedores, lo que evidencia otra ventaja aprovechable para el productor peruano.
- Es importante **también la percepción positiva** que se ha visto sobre el producto peruano en general, lo cual también puede coadyuvar para profundizar esta línea de productos en el mercado boliviano.





PERÚ

Ministerio  
de Comercio Exterior  
y Turismo



Estudio de  
mercado para  
productos de  
ferretería:

**Colombia**



1

# Introducción

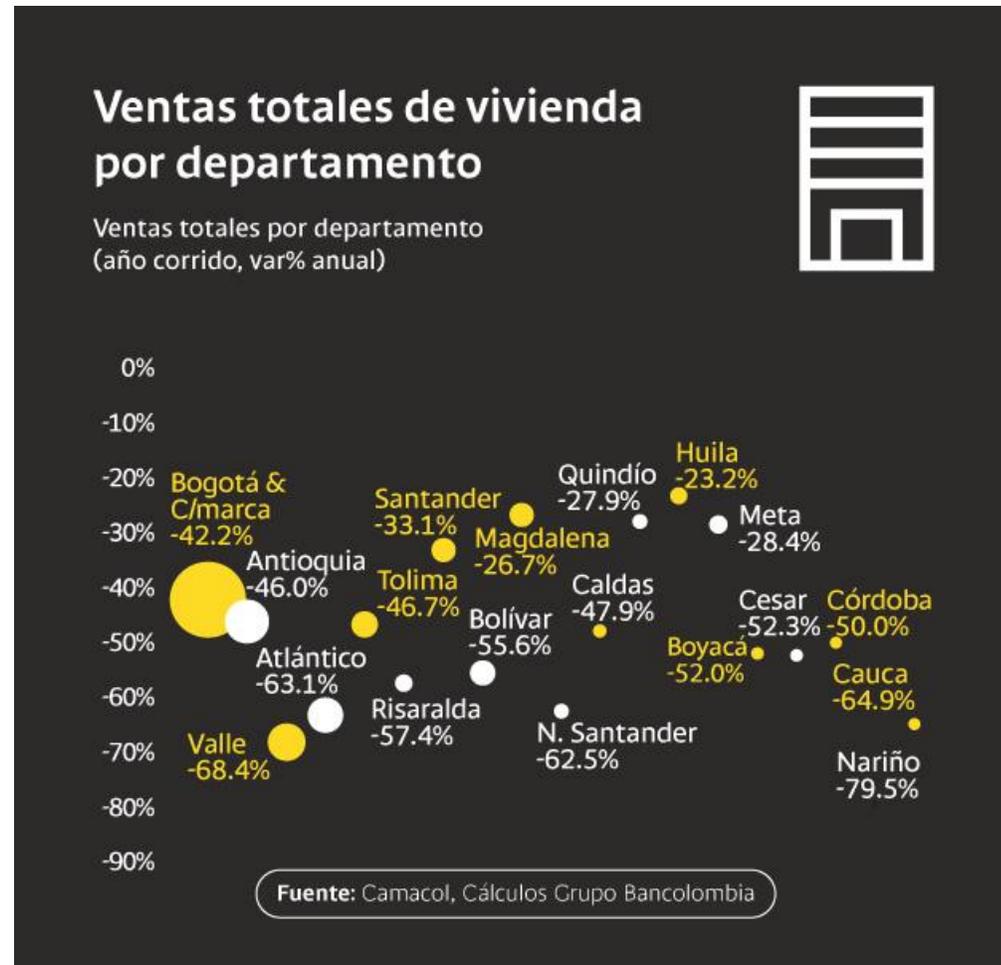
# Introducción

La construcción en Colombia contribuye con el 5,3% del PIB. La construcción (productos ferreteros) se contrajo un 31% a causa de la pandemia del COVID-19. **El gobierno lanzó varios programas: 200 mil subsidios para compra vivienda, alivios financieros para créditos, y protocolos de bioseguridad, entre otros.**

La construcción tiene varios retos: inflación y sus efectos en el costo y escasez de materiales. En el año 2023, los productos como el cemento y el concreto, registran cifras negativas. También hay caídas en las ventas de vivienda -62%. En obras de infraestructuras como carreteras (-13 %), puertos (-32 %), minas (-49%) y otras (-22 %).

**Colombia tiene cerca de 40.000 ferreterías, casi el 50% está en Bogotá**, éstas aportan casi el 2% del PIB y genera 200.000 empleos. El canal ferretero se compone un 99% por PYMES.

Según Tul, la app colombiana de materiales de construcción, una ferretería vende en promedio **USD 20.000 mes**, con una utilidad del 15 % al 25 % de sus ingresos.



# 2 Análisis de la Oferta

# Partidas arancelarias de los productos de ferretería para Colombia



**3214.10.10.00**  
Masilla, cementos de resina y demás



**6910.90.00.00**  
Los demás fregaderos, lavabos, pedestales



**3215.90.90.00**  
Las demás tintas



**7605.11.00.00**  
Alambre de aluminio sin alear



**8481.90.90.00**  
Partes de artículos de grifería



**8301.70.00.00**  
Llaves presentadas aisladamente

# Oportunidades comerciales en el mercado colombiano



## 3214.10.10.00 Masilla y cementos de resina:

- Los principales competidores de Perú en Colombia: **UE, EEUU y Suiza** compartiendo **un 75% del mercado**.
- **La UE, principal abastecedor (31%) y Suiza (19%),** ingresan al mercado colombiano con 0% arancel. EEUU ingresa con un arancel reducido de 1.5%.
- **Perú no consta entre los 10 primeros proveedores** y participa con un **0.2%**, porcentaje que podría incrementar si se considera las ventajas logísticas y arancelarias sobre los otros países.
- Precios: desde los USD 16,90 el galón, para las masillas impermeabilizantes color blanco, hasta los USD 36,5 como los cementos de resinas en baldes de 25 kg color blanco, dependiendo de la gama, calidad y marca.
- Entre las principales marcas constan Aquaflex, Topex y Toxement, mismas que son de gama intermedia.
- En 2022 Colombia importó **USD 28.861 miles**, mientras que **Perú exportó USD 1.029 miles** en total, de los cuales, **el 6% tienen como destino a Colombia.**
- El potencial de crecimiento que tiene Perú en Colombia es de por cada USD 1.000 exportados por Perú, USD 943 son el potencial máximo de incremento en el mercado colombiano.



## 3215.90.90.00 Tintas:

- Los principales competidores de Perú: **EEUU, UE y China**, abarcando el **80%** del mercado.
- **La UE**, principal abastecedor, (34%) y **EEUU (33%)**, ingresan con **0% arancel**; mientras que China (13%) debe cancelar un arancel advalorem del 10%.
- **Perú** es el cuarto país proveedor de Colombia con el **13% del mercado**, el cual podría incrementarse al aplicar ventajas competitivas por menores costos logísticos.
- Tendencias y precios desde USD 4,15 por 60 cc, para tintas para madera color caramelo, hasta los USD 27 por 60 cc, para las tintas para grabado, color negro, dependiendo de la gama, calidad y marca.

- Marcas de mayor demanda: Liquitex, Linóleo y Speedball; todas de gama intermedia.
- En 2022 Colombia registró importaciones de **USD 4.754 miles**, mientras que **Perú exportó USD 4.842 miles en total**, de los cuales, el **13% fueron destinados a Colombia**.
- El potencial de crecimiento es por cada USD 1.000 exportados por Perú, USD 873 son el potencial de máximo incremento en el mercado objetivo.



## 6910.90.00.00 Fregaderos, lavabos y pedestales:

- Los principales competidores de Perú en Colombia son: **China, Ecuador y Hong Kong** compartiendo un 84% del mercado.
- China, principal abastecedor (76%) ingresa con arancel del 10%, por el contrario Ecuador ingresa con 0%. Perú participa con 8%.
- Tendencias y precios desde **USD 49,19** en **indoloros simples** de color blanco, USD 17,94 en lavabos simples de color blanco, **USD 12 en pedestales simples de color beige**; hasta los USD 223 como los inodoros completos doble descarga de forma ovalada color bone, USD 149 los lavabos dobles con forma ovalada color blanco satinado y USD 48,46 los pedestales con forma geométrica color blanco.
- Marcas preferidas: **D'acqua, Tao Dual y Acuacer**, que son marcas de gama baja con precios relativamente **económicos**.
- Entre las gamas media y alta se tiene marcas como **Corona línea Piamonte, Aquapro, Fussion, Vessel y Spazio**.
- En 2022 Colombia importó **USD 13.569 miles**, mientras que **Perú exportó USD 4.246 miles** en total, de los cuales, el 25% tienen como destino a Colombia.
- El potencial de crecimiento es por cada USD 1.000 exportados por Perú, USD 750 son el potencial de máximo incremento en el mercado objetivo.



## 7605.11.00.00 Alambre de aluminio:

- Los principales competidores de Perú en Colombia son: **Bahrén, Omán y Rusia, con un 76% del mercado. Bahrén (55%)** principal abastecedor, Omán (11%) y Rusia (10%), los tres con 0% de arancel. Perú no consta de una ventaja de este tipo en este mercado.
- **Perú no se encuentra entre los 10 proveedores** y participó con un 0.2% en 2021, único año de exportaciones hacia Colombia.
- Tendencia y precios: desde los USD 17,05 que es el alambre aluminio (100 m), hasta los USD 48,52 como el alambre de aluminio anodizado (100 m), dependiendo de la gama, calidad y marca.
- Marcas de mayor consumo: **Bonsai, West y Benecreat** que son de gama intermedia.
- En 2022 **Colombia importó USD 56.507 miles** de estos productos, mientras que Perú exportó USD 14 miles en total, de los cuales, no se registró exportaciones hacia Colombia.
- Las exportaciones peruanas tienen como destino principal a Chile.
- El potencial de crecimiento que tiene Perú en Colombia es de USD 14 miles.



## 8301.70.00.00 Llaves:

- Principales competidores de Perú en Colombia: **China, México y UE con un 89% del mercado.**
- **China es el principal abastecedor de Colombia** (79%), México (7%) y la UE (3%) con el 0% de aranceles.
- Perú es el quinto proveedor con un 2% del mercado.
- Tendencia y precios: desde los USD 5,44 que es el molde en blanco hasta los USD 24,38. Ambos casos por 100 unidades, dependiendo de la gama, calidad y marca.
- Las principales marcas son **Flexon y YES**, de gama intermedia.
- En 2022 **Colombia importó USD 3.113 miles** en llaves, mientras que **Perú exportó USD 5.365 miles** en total, de los cuales, el 12% tienen como destino a Colombia.
- El potencial de crecimiento que tiene Perú en Colombia es por cada USD 1.000 exportados por Perú, USD 988 son el potencial máximo de incremento en el mercado colombiano.



## 8481.90.90.00 Partes de artículos de grifería:

- Los principales competidores de Perú en Colombia: **EEUU, China, y la UE con un 79% del mercado.**
- EEUU (39%), principal abastecedor de Colombia y la UE (12%), ingresan con 0% arancel, mientras que China debe cancelar un arancel de 5%.
- **Perú no consta entre los 10 proveedores** y participa con un 0.2%.
- Perú tiene la potencialidad en términos de logística y costos por la cercanía.
- Tendencia y precios: desde USD 0,15 que son los tapones hembra liso de ½ pulgada para agua presión, hasta los USD 241,17 como la grifería de cocina de cromo, dependiendo de la gama, calidad y marca.
- Marcas preferidas: **Grival, Bagno y Corona** que son marcas de gama intermedia.
- En 2022 **Colombia importó USD 3.113 miles en llaves, mientras que Perú exportó USD 5.365 miles en total, de los cuales 1.2% tienen como destino a Colombia.**
- El potencial de crecimiento que tiene Perú en Colombia es de por cada USD 1.000 exportados por Perú, USD 988 son el potencial máximo de incremento en el mercado colombiano.



# RANKING DE PRODUCTOS COLOMBIA

Según las siguientes variables:

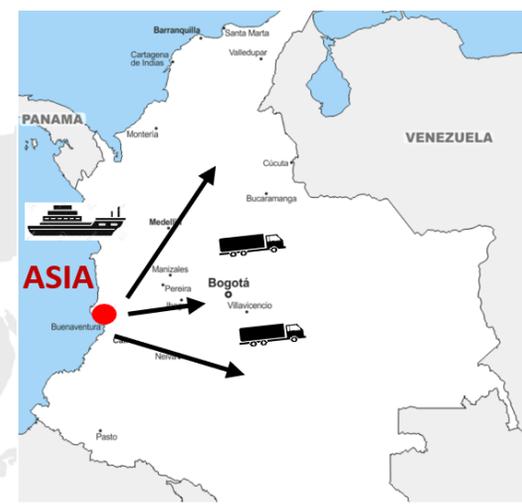
- Tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de las importaciones globales de Colombia, en cada producto.
- **TCPA de las importaciones de Colombia**, de cada producto, desde Perú.
- **Posición de Perú como proveedor de Colombia** en cada producto.
- **Participación** porcentual del producto peruano **en el mercado colombiano**.
- **Exportaciones de Perú en total y potencial de incremento en Colombia**.
- **Costos logísticos** del producto peruano en Colombia.

SA	Descripción	TCPA M mundo	TCPA M Perú	Perú # Proveedor	% Part. Perú. 2018 y 2022	Potencial incremento por cada USD 1.000	Costo logístico	Ranking
3215909000	Tintas	5%	33%	4to	5% a 13%	873	Perú - Colombia Transporte terrestre USD 1.500 Transporte Marítimo USD 2.500 transporte Aéreo USD 5.000	1
6910900000	Fregaderos, lavabos y pedestales	8%	-3%	2do	12% a 8%	750		2
8481909000	Partes de artículos de grifería	-0,2%	7%	18vo	0,2% a 0,2%	848		3
3214101000	Masilla, cementos de resina	7%	-12%	14to	0,4% a 0,2%	943		4
8301700000	Llaves presentadas aisladamente	7%	-31%	5to	12% a 2%	988		5
7605110000	Alambre de aluminio sin alear	23%	no registra	no registra	no registra	1.000		6



# Análisis del sector

# Rutas de acceso:



**Ruta 1:**  
Desde MAPEI Italia (transporte aéreo, marítimo) hasta Medellín y Bogotá.

**Ruta 2:**  
Importación vía marítima hasta los puertos del Atlántico (Cartagena y Barranquilla) y el Pacífico (Buenaventura); luego, por vía terrestre y marítima a distintos puntos del país.

**Ruta 3:**  
Algunas importaciones desde EEUU (Miami) por vía aérea.

**Ruta 4:**  
Desde Asia, vía marítima hasta el puerto del Pacífico (Buenaventura). Luego distribución por transporte terrestre.

# Costos logísticos:

Según web de la UNCTAD  
de la Organización  
de las Naciones Unidas:

**COSTO PROMEDIO DE TRANSPORTAR  
ESTE TIPO DE PRODUCTOS**



- Desde China hasta Colombia es de USD 27 por cada USD 1.000, es decir, el 2,7%.
- Desde la UE hasta Colombia es de USD 23 por cada USD 1.000, es decir, el 2.4%
- Desde EEUU hasta Colombia es de USD 21 por cada USD 1.000, es decir, el 2.1%.

**Consulta en Callao Online para transportar productos desde Perú hasta Colombia:**

- Un contenedor de 20 pies, por transporte marítimo, vía directa desde el puerto de Callao hasta el puerto de Buenaventura, por un valor FOB de USD 170.000, registra un costo de USD 2.800, es decir, el 1.6%.

# 4 Actividades de Promoción

# Ferias en Colombia

## Expocamacol Medellín

Se celebra en el **Palacio de Exposiciones Plaza Mayor Medellín** en **agosto 2024**.

Tipo de producto: Maquinaria construcción, Materiales para la construcción, Tecnologías de construcción, Constructoras, Construcción, Inmobiliaria

**Periodicidad: bienal**

Público: internacional

Sitio Web:

[www.expocamacol.com](http://www.expocamacol.com)

Organizador: Camacol Regional Antioquia

## Expoconstrucción y Expodiseño

Se celebra en el Centro Internacional de Negocios y Exposiciones **CORFERIAS** Bogotá, en **mayo 2025**.

Tipo de producto: Diseño de interiores, Diseño, Maquinaria construcción, Materiales para la construcción, Materiales, Arquitectos, Construcción

**Periodicidad: bienal**

Público: internacional

Sitio Web:

[www.expoconstruccionyexpodiseño.com](http://www.expoconstruccionyexpodiseño.com)

Organizador: Corferias

## Construferia del Caribe

**Construferia del Caribe** se celebra en la Puerta de Oro - Centro de Eventos Barranquilla, **en mayo de 2024**.

Tipo de producto: Maquinaria construcción, Materiales para la construcción, Construcción

**Periodicidad: anual**

Público: local

Sitio Web:

[construferiadelcaribe.com](http://construferiadelcaribe.com)

## Expo Fierros

La última edición de **Expo Fierros** se celebró en el Centro de Convenciones Compensar Bogotá, en **septiembre** de 2022.

Tipo de producto: Maquinarias, Ferretería, Construcción

**Periodicidad: anual**

Público: nacional

Sitio Web: [expofierros.com](http://expofierros.com)

A large, white, stylized outline of the number 5, positioned on the left side of the slide.

# Conclusiones y Recomendaciones

# Conclusiones y Recomendaciones

- **Destacar los costos logísticos regionales**, en vista que éstos a nivel internacional se han incrementado, especialmente desde Asia, en cuanto a costos de fletes y contenedores, lo que evidencia otra ventaja aprovechable para el productor peruano.
- Considerar como una ventaja competitiva a la **estructura empresarial regional**, dado que existen varios grupos empresariales peruanos en Colombia, lo cual **facilita la conectividad, logística e incluso los posibles medios de pago** que podrían ser una herramienta importante para profundizar la comercialización de estos productos en el mercado objetivo.





PERÚ

Ministerio  
de Comercio Exterior  
y Turismo



Estudio de  
mercado para  
productos de  
ferretería:

Ecuador



1

# Introducción

# Introducción

La rama de la construcción representa alrededor del 9% del PIB.

**Según SRI existen 25.358 empresas dedicadas a actividades de ferretería**, en su mayoría en Pichincha, Guayas, Manabí, Azuay, El Oro y Tungurahua. En 2022, el sector de ferretería facturó más de USD 3.700 millones, registrando un 5% más que en el mismo periodo del 2021.

En cuanto a la crisis por COVID-19, los canales de atención al cliente y servicios de logística en línea se vieron robustecidos. **Durante la pandemia se evidenció un incremento en la demanda en la modalidad minorista o retail, esto debido a las remodelaciones, expansiones en casas y departamentos**, en detrimento de construcción de vivienda nueva.

Los negocios ferreteros incrementaron **sus ventas en 10% en 2022**, y se mantuvo en el año 2023.

## Principales empresas del sector ferretero en Ecuador, según los ingresos generados:

- Comercial Kiwi
- Megaprofer
- Importador Ferretero Trujillo
- Ferremundo
- Comisariato del Constructor (Comitructor)
- Profermaco
- Ferretería Espinoza
- Gutiérrez Navaz Su Ferretería
- Demaco
- Zuridist

# 2 Análisis de la Oferta

# Partidas arancelarias de los productos de ferretería para Ecuador



**3208.90.00.00**  
Las demás pinturas y barnices a base de polímeros



**6910.90.00.00**  
Los demás fregaderos, lavabos, bañeras, inodoros



**8301.10.00.00**  
Candados de metal común



**8301.40.90.00**  
Demás cerraduras y cerrojos de metales comunes



**8301.70.00.00**  
Llaves presentadas aisladamente

# Oportunidades comerciales en el mercado ecuatoriano



# 3208.90.00.00 Pinturas y barnices a base de polímeros

- Países proveedores: **UE, Colombia y EEUU** con el **82% de participación**. Perú con el 8%.
- **Ninguno de estos países paga arancel**. Existe igualdad de condiciones. Colombia sería el principal competidor de Perú por cercanía y costos logísticos.
- Tendencia de consumo de pinturas en cuanto a color es el blanco y colores claros, en contenedores de un galón y caneca (18.93 L). Precio: desde USD 7 por litro, pudiendo subir dependiendo de la marca.
- Tendencia barnices se tiene una oferta de barniz de interiores y exteriores y para madera. Precio promedio USD 7,70 por litro; varía según calidad y marca.
- Ecuador importó en 2022, **USD 16.623 miles** de estos productos, mientras que **Perú exportó USD 2.810 miles** en total, de los cuales **el 45% tienen como destino a Ecuador.**
- El potencial de crecimiento de Perú en Ecuador es por cada USD 1.000 exportados por Perú, USD 550 son el potencial de incremento en el mercado ecuatoriano.



## 6910900000 Fregaderos, lavabos, bañeras e inodoros

- Países proveedores: **China (78%)**, Chile, la UE y Tailandia y Perú (7%).
- **Chile y Tailandia ingresan al mercado ecuatoriano con un 25% de arancel.** Perú no paga aranceles por ser miembro de la CAN.
- Tendencia de consumo son inodoros blancos y colores claros. Precios entre USD 52 y USD 270 según marca y calidad.
- **El producto más económico es una marca ecuatoriana y no china,** pese a ser el principal proveedor. Los lavabos/fregaderos registraron una tendencia en color blanco o claros. Precios entre USD 25 y USD 250.
- Las bañeras entre USD 170 en la marca y calidad más económica hasta más de USD 2.000 en las bañeras de lujo que incluye mandos eléctricos y otras prestaciones.
- En 2022 Ecuador **importó USD 4.394 miles de estos productos, mientras que Perú exportó USD 4.246 miles en total, de los cuales, el 8% tiene como destino a Ecuador.**
- El potencial de crecimiento que tiene Perú en Ecuador es por cada USD 1.000 exportados por Perú, **USD 923** son el potencial de incremento.



## 8301100000 Candados de metal común:

- Competidores de Perú en Ecuador son **China, UE, Colombia y EEUU con participación del 95% del mercado.**
- **China**, principal proveedor (72% de participación) y **Estados Unidos ingresan al mercado ecuatoriano con 15%** de arancel, mientras que los europeos ingresan con un 5.6%.
- Colombia tiene el mismo beneficio arancelario que **Perú (0% aranceles).**
- Perú (4%) es el cuarto proveedor, porcentaje que podría ser incrementado al aprovechar los beneficios arancelarios.
- Precios desde los **USD 5** que son candados para maleta, hasta los **USD 47** como los de alta gama y calidad.
- En 2022 Ecuador **importó USD 7.740 miles** de estos productos, mientras que **Perú exportó USD 874 miles en total, de los cuales, el 36% tiene como destino a Ecuador.**
- Perú tiene potencial de crecimiento en Ecuador. El cálculo a manera más explicativa sugiere que por cada USD 1.000 exportados por Perú, USD 641 son el potencial de incremento en el mercado ecuatoriano.



## 8301409000 Cerraduras y cerrojos de metales comunes:

- Principales competidores de Perú: **China, la UE y Colombia, suman 80% de las importaciones.** Perú representa el 13% de participación.
- En cuanto al acceso al mercado, **Colombia y Perú tienen 0% de arancel.** Ventaja que se suma a la cercanía y costos de transporte, frente a los productos de Asia y Europa.
- Precios: la tendencia principal de consumo de cerraduras va desde las cerraduras más económicas de USD 6 hasta los USD 37.
- Ecuador realizó **importaciones de cerraduras por USD 22.087 miles en 2022.** Perú exportó **USD 4.307 miles en total,** de los cuales, **el 66% tuvieron como destino al Ecuador.**
- El potencial de crecimiento de las cerraduras peruanas en Ecuador **es por cada USD 1.000 exportados por Perú, USD 339** es el potencial de incremento en Ecuador.



# 8301700000 Llaves presentadas aisladamente:

- **Perú es el principal proveedor del Ecuador en este producto (64%),** sus competidores son China y México, los cuales no presenta acuerdo comercial.
- **Arancel del 15% para China y 13.8% para México.**
- Tendencia de consumo de llaves son las de escritorio, con un precio de USD 6 por las 10 unidades, hasta las llaves cruzadas HUK para cerradura, con el precio de USD 8,30 la unidad.
- Entre las **principales marcas: Viro y Klaus** (fabricada en Perú por el Grupo Klaus).

- Ecuador importó en 2022, **USD 1.915 miles en llaves, mientras que Perú exportó USD 5.365 miles en total, de los cuales, el 23% tienen como destino a Ecuador.**
- El incremento potencial que tiene el producto peruano en Ecuador es por cada USD 1.000 exportados por Perú, **USD 375** son el potencial de incremento en exportaciones hacia Ecuador.



# RANKING DE PRODUCTOS ECUADOR

Según las siguientes variables:

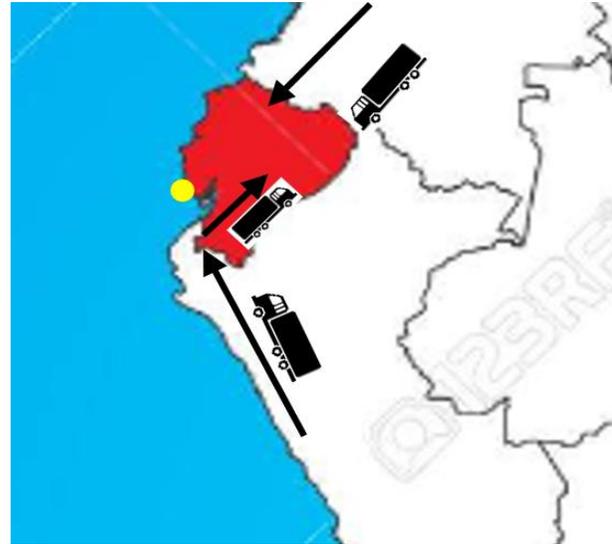
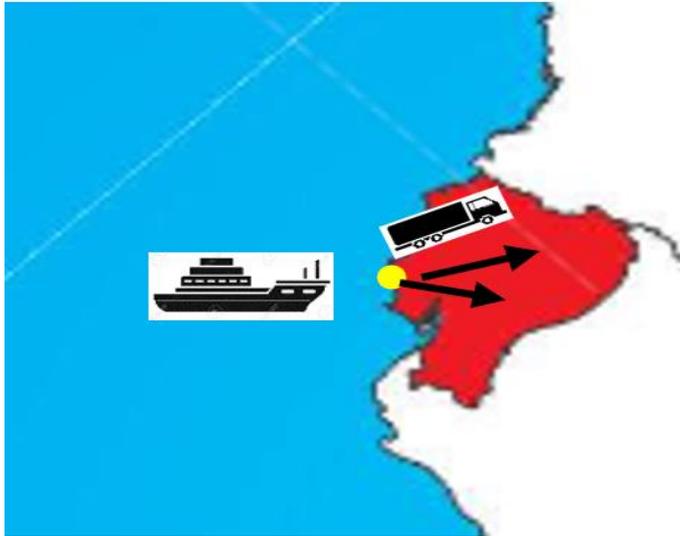
- Tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de las importaciones globales de Ecuador, en cada producto.
- **TCPA de las importaciones de Ecuador**, de cada producto, desde Perú.
- **Posición de Perú como proveedor de Ecuador** en cada producto.
- **Participación** porcentual del producto peruano **en el mercado ecuatoriano**.
- **Exportaciones de Perú en total y potencial de incremento en Ecuador**.
- **Costos logísticos** del producto peruano en Ecuador.

SA	Descripción	TCPA M mundo	TCPA M Perú	Perú # Proveedor	% Part. Perú. 2018 y 2022	Potencial incremento por cada USD 1.000	Costo logístico	Ranking
6910900000	Fregaderos, lavabos, bañeras e inodoros (excl. De porcelana)	8%	-2%	2do	11% a 7%	923	Lima - Quito vía terrestre USD 1.500, cargamento de 3 a 5 toneladas	1
8301700000	Llaves	9%	6%	1ro	73% a 64%	357		2
3208900000	Pinturas y barnices	9%	7%	4to	8% a 8%	550		3
8301100000	Candados de metal	0,3%	12%	4to	3% a 4%	641		4
8301409000	Cerraduras y cerrojos de metal	7%	-4%	3ro	20% a 13%	339		5



# Análisis del sector

# Rutas de acceso:



**Ruta 1:**  
La mercadería arriba por vía marítima hasta el principal puerto del Ecuador (Guayaquil), para luego transportarse vía terrestre hacia las bodegas en la misma ciudad de Guayaquil o en Quito.

**Ruta 2:**  
Vía terrestre desde Perú, se transporta desde Lima hacia Tumbes, luego ingresa a la frontera por Huaquillas y se dirige hacia las bodegas en Quito.

**Ruta 3:**  
Vía marítima que arriba al puerto de Guayaquil, luego se transporta vía terrestre hacia Cuenca, donde se divide en varias bodegas, dependiendo el tipo de productos.

# Costos logísticos:

## Según los datos de las encuestas:

Por vía terrestre desde Lima hasta Quito el costo es de USD 1.500 para camiones de 3 a 5 toneladas.

La importación desde Perú de un contenedor de 20 pies tiene un costo de USD 2.000.

## Según Fedex:

Costo de paquete de hasta 30 kg desde Lima a Quito es de USD 1.000 y entrega en 3 días. La distancia terrestre es de 2.263 km.

Según web de UNCTAD de la Organización de las Naciones Unidas:

**COSTO PROMEDIO DE TRANSPORTAR ESTE TIPO DE PRODUCTOS**



- Desde China hasta Ecuador: USD 20 por cada USD 1.000, es decir, el 2%.
- Desde la UE hasta Ecuador: USD 25 por cada USD 1.000, es decir, el 2.5%
- Desde EEUU hasta Ecuador: USD 22 por cada USD 1.000, es decir, el 2.2%.

# 4 Actividades de Promoción

# Ferias en Ecuador

## Feria Constructor Expo Latam

El **Centro de Convenciones de Guayaquil** se convertirá en el epicentro de innovación y oportunidades para más de 80 expositores nacionales e internacionales.

Sitio Web:  
<https://eventosecuador.com/evento/feria-constructor-expo-latam-2024/>

## Feria Internacional Quito Construcción

Esta feria se llevará a cabo en octubre de 2024 en el **Centro de Exposiciones Quito**.

La feria contará con una amplia variedad de expositores que presentarán sus productos y servicios relacionados con la construcción.

## Feria de la Construcción, Vivienda y Decoración, Cuenca

Esta feria se llevará a cabo en octubre de 2024 en las **instalaciones del Mall del Río**.

El objetivo de la feria es dinamizar la economía del sector de la construcción.

## Feria Clave! Vivienda, Diseño y Decoración

Se organiza dos veces al año. Cuenta con más del 85% de la oferta inmobiliaria de Quito, Promotores con mayor respaldo y experiencia · Diseño, decoración y acabados de construcción

**Se llevará a cabo en noviembre de 2024.**  
<https://feriadelavivienda.com.ec/>



# 5 Conclusiones y Recomendaciones

# Conclusiones y Recomendaciones

- La construcción y la ferretería en la economía ecuatoriana tiene una importante representación en el PIB. Las empresas de Perú ya cuentan con presencia comercial y la pueden profundizar gracias al acceso prioritario (0% aranceles en el marco de la CAN) y una competitividad precio que se evidencia por una economía dolarizada con altos precios.
- **Ventajas en los costos logísticos regionales.** A nivel internacional se han incrementado. (China con mayor medida). Al ser países vecinos, el transporte es más accesible en cuanto a tiempo de viaje, combustibles y tiempo.
- Según las encuestas **hay oportunidad para las empresas peruanas en el mercado de cerraduras**, principalmente.



# Perfil del consumidor

## Bolivia, Colombia y Ecuador:

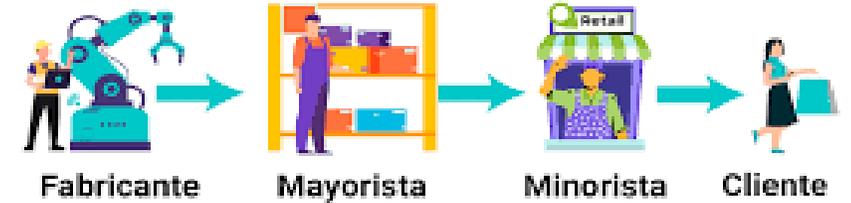
El perfil del consumidor, según lo arrojado en las encuestas son principalmente los siguientes:



# Canales de comercialización

## Bolivia, Colombia y Ecuador:

### CANALES DE DISTRIBUCIÓN



1. Primer canal: el tradicional. **El producto se lleva a las tiendas con enfoque de construcción y productos de hogar**, por ejemplo, Homecenter (Sodimac), ferreterías y asesores comerciales.
2. Segundo canal: medios masivos en ferreterías, **con ofertas al por mayor, como las constructoras y ferreteras**. Los constructores pueden conseguir mejores precios.
3. Tercer canal: distribución por puntos de ventas, vendedores especializados, ejecutivos de cuenta, canales especializados en el mercado y puntos específicos por **ciudad y sobretodo en áreas alejadas y rurales**.
4. Cuarto canal: mediante **call center, correos electrónicos, página web y pedidos en línea**, lo cual puede ser una ventaja en cuanto a tiempo y logística. Los marketplaces en este tipo de productos no son muy populares en Ecuador y Bolivia (Mercado Libre, Marketplace, Facebook Marketplace).

# Tendencias y oportunidades comerciales según las encuestas de Bolivia, Colombia y Ecuador



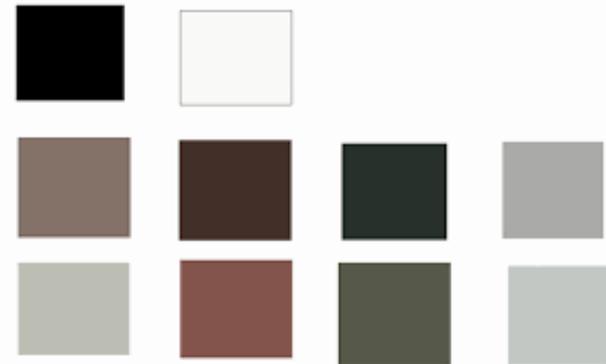
# Pinturas y barnices, masilla y cementos de resina

1. Sostenibilidad y conciencia ambiental
2. Automatización y digitalización
3. Construir en menos tiempo
  - Mezclas listas
  - Construcción en seco o modular

Tendencia hacia el "minimalismo", líneas rectas, **simplicidad en las formas y funciones.**

Revestimientos y acabados sencillos, decoración con pocos detalles, de espacios abiertos e iluminados y de materiales de construcción simples y conectados con el entorno.

Colores claros, blancos, plomos, beige, rose con contrastes en colores terracota y verdes.



# Fregaderos, lavabos, bañeras e inodoros

**Estilo minimalista:** líneas rectas, limpias y formas sencillas que creen una sensación de amplitud y orden en el baño y cocina. Colores: claros, blanco, gris y beige, también negro, cobre, rose gold en tonos mate, ha desaparecido el brillo.

**Grifos y duchas eficientes:** conciencia por la conservación del agua se traduce en grifos y cabezales de ducha más eficientes para reducir el consumo de agua.

**Tecnología integrada:** en los accesorios de baño como grifos y espejos con funciones táctiles, iluminación LED incorporada o sistemas de música.

**Línea sanitaria** - preferencia por el blanco y beige, hace 5 años atrás se dejó de usar colores. Se ha notado una preferencia por estilos bohemios, líneas mate, colores neutros. En pisos hay una preferencia por los diseños de madera.



# Cerraduras, cerrojos y candados

- La tendencia de consumo se relaciona principalmente con la funcionalidad, la durabilidad y la seguridad.
- Tecnología avanzada: **sistemas de control digital y monitoreo remoto.**
- Se ha notado un incremento en el interés por **cerraduras digitales para apertura con código, clave, tarjeta o aproximación de llave con un chip integrado.**
- Mantenimiento predictivo.



# Tintas, abrasivos y Alambre de aluminio sin alear

- Está influenciada principalmente por **factores técnicos y de rendimiento en lugar de consideraciones estéticas** como colores o diseños.
- Estos productos suelen ser adquiridos por empresas, organizaciones y entidades gubernamentales con un enfoque en la funcionalidad y la confiabilidad más que en aspectos de diseño.
- **Eficiencia Energética:** productos con **rendimiento óptimo y capaces de reducir los costos operativos** y minimizar el impacto ambiental.
- Materiales elaborados que cumplan con procesos basados en la sostenibilidad y **energías renovables**.
- Reemplazo de acero por aluminio o usar PVC en la construcción y fábricas. **Mayor demanda de productos chinos**. Ambas alternativas llegan a ser de preferencia del cliente, porque es más económico, **pesan menos, es más cómodo manejarlos y además en manufactura les toma menos trabajo**.



# Llaves presentadas aisladamente y Adhesivos a base de caucho o plástico

- En esta industria se resalta la **funcionalidad, la durabilidad y la seguridad**, así mismo, la tendencia se enfoca a aspectos como:
  - Materiales resistentes
  - Reciclaje y gestión de residuos
  - Mayor capacidad y velocidad en telecomunicaciones
- **El cliente siempre busca la relación calidad-precio**, calidad estándar y un buen precio. (no bajos, porque se asocia con mala calidad).
- La tendencia es llaves con un chip integrado, esta tecnología viene de China. Además se busca variedad/novedad en argollas y en llaveros.

