



# *Proveedores a la minería en el Ecuador*

**Katherine Chumpitaz**

Sub Dirección de Inteligencia de  
Mercados y Prospectiva Comercial  
PROMPERU



Setiembre de 2013





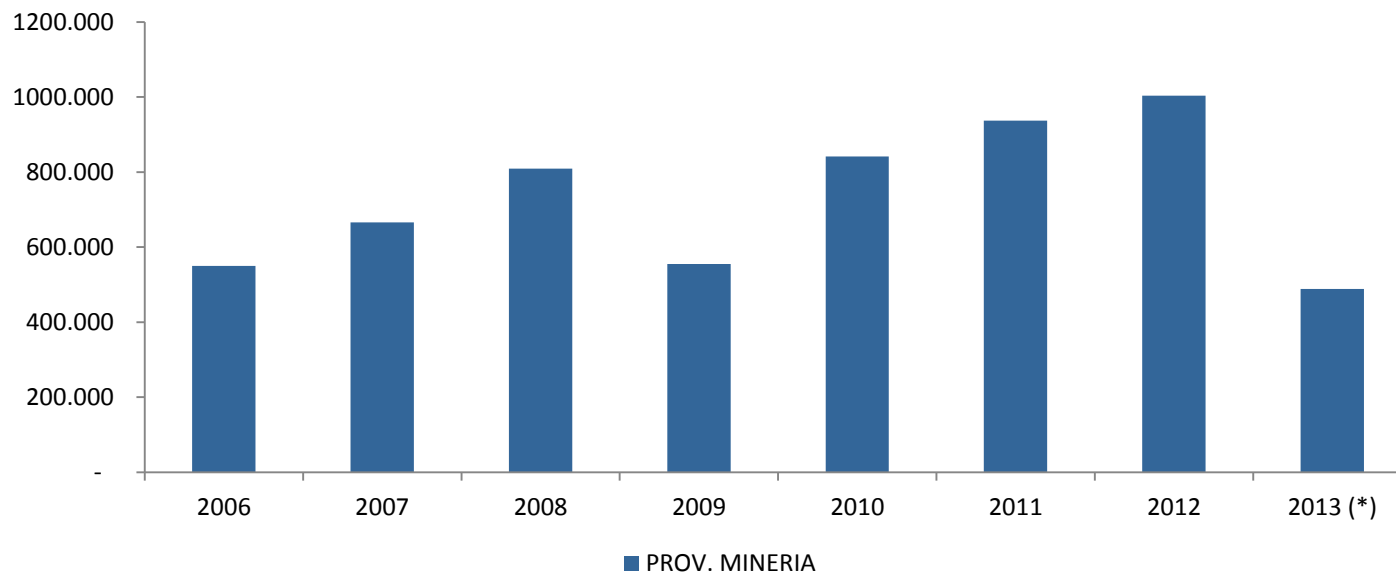
# *Comportamiento de las exportaciones*

# Proveedores a la minería

## (Millones de dólares)

- *Exportaciones Mundiales 2012* : US\$ **1,325** mil millones
- *Participación de Perú*: **0.13%**
- *Ranking Perú en el Mundo*: 62°

### Exportaciones línea proveedores a la minería (Millones de US\$)



- US\$ 488.7 millones en los primeros seis meses de 2013 y -12.7% con respecto al periodo anterior.
- En el 2012 las exportaciones se incrementaron en 7.1%.
- 5.5% de crecimiento promedio en los últimos cinco años.

# Proveedores a la minería: Mercados con mayor crecimiento en valor

## España (+4 mlls)

- Desperdicios y desechos de cobre (+2.2 mlls)
- Llaveros de bronce variados (+ 1.5 mlls)
- Los demás alambres de cobre (+ 988 mlls)

## Australia (+4 mlls)

- Cargadoras y palas cargadoras de carga frontal (+3.9 mlls)
- Las demás máquinas de sondeo o perforación autopropulsadas (+ 464 mlls)
- Partes de máquinas y aparatos de la partida N° 84.74 (+ 204 mlls)

## Ecuador (+5.4 mlls)

- Alambre de cobre refinado con la mayor dimensión de la sección transversal superior a 6 mm (+5.4 mlls)
- Polipropileno, en formas primarias (+3.2 mlls)
- Grupos electrógenos petroleros de corriente alterna (+1.3 mlls)

## Taiwán (+ 7 mlls)

- Barras y perfiles de cobre refinado (+ 4.3 mlls)
- Las demás chapas y tiras de cobre refinado (+2.4 mlls)
- Partes de máquinas y aparatos de la partida N° 84.74 (+ 1.7 mlls)



**Singapur (+578 mlls):** Los demás aparatos e instrumentos de geodesia (+459 mlls) y grupos electrógenos petroleros de corriente alterna (+84 mlls).



**Grecia (+812 mlls):** Desperdicios y desechos de cobre (+772 mlls) y sulfato de zinc (+40 mlls)

## Chile (+8.2 mlls)

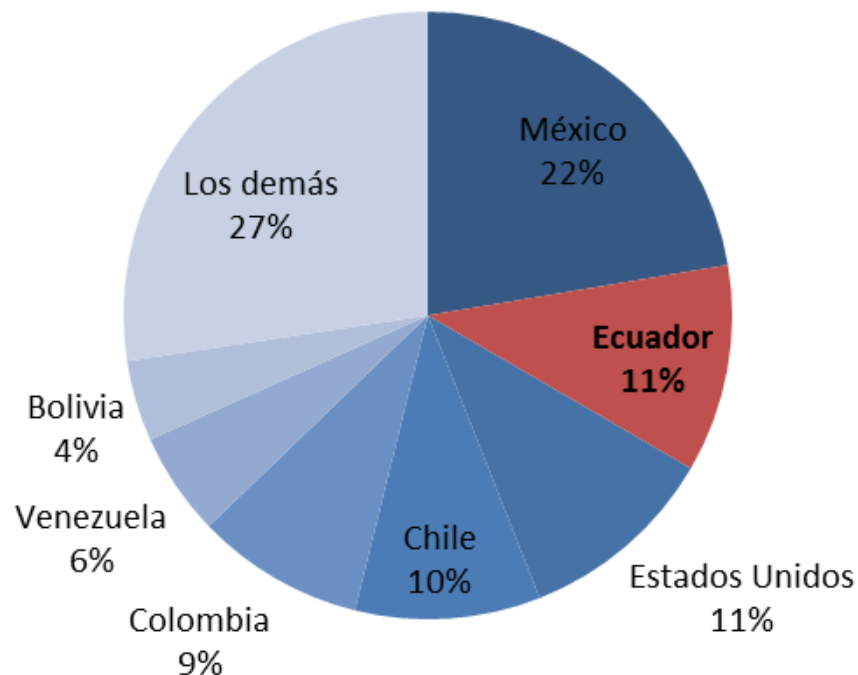
- Las demás construcciones de hierro o acero (+7 mlls)
- Las demás partes de máquinas y aparatos (+3.7 mlls)
- Demás redes y rejillas soldadas en los cruces (+2 mlls)

# ¿Cómo se identificó la oportunidad de mercado?

**Ecuador**, es el segundo mercado de destino, luego de **México**.

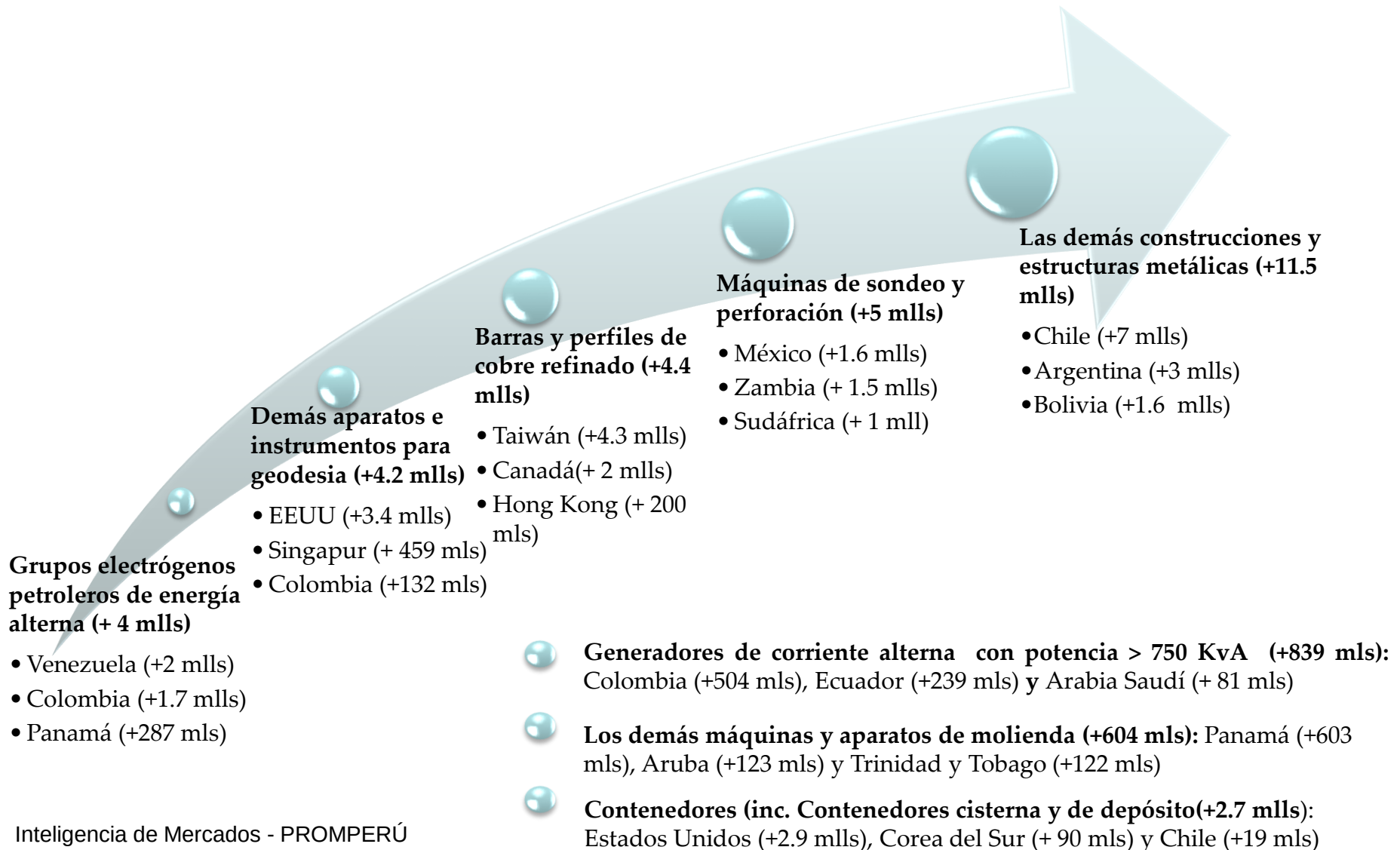
**5** son los productos que cuentan con 68% de participación por **US\$ 9** millones

Principales mercados de destino

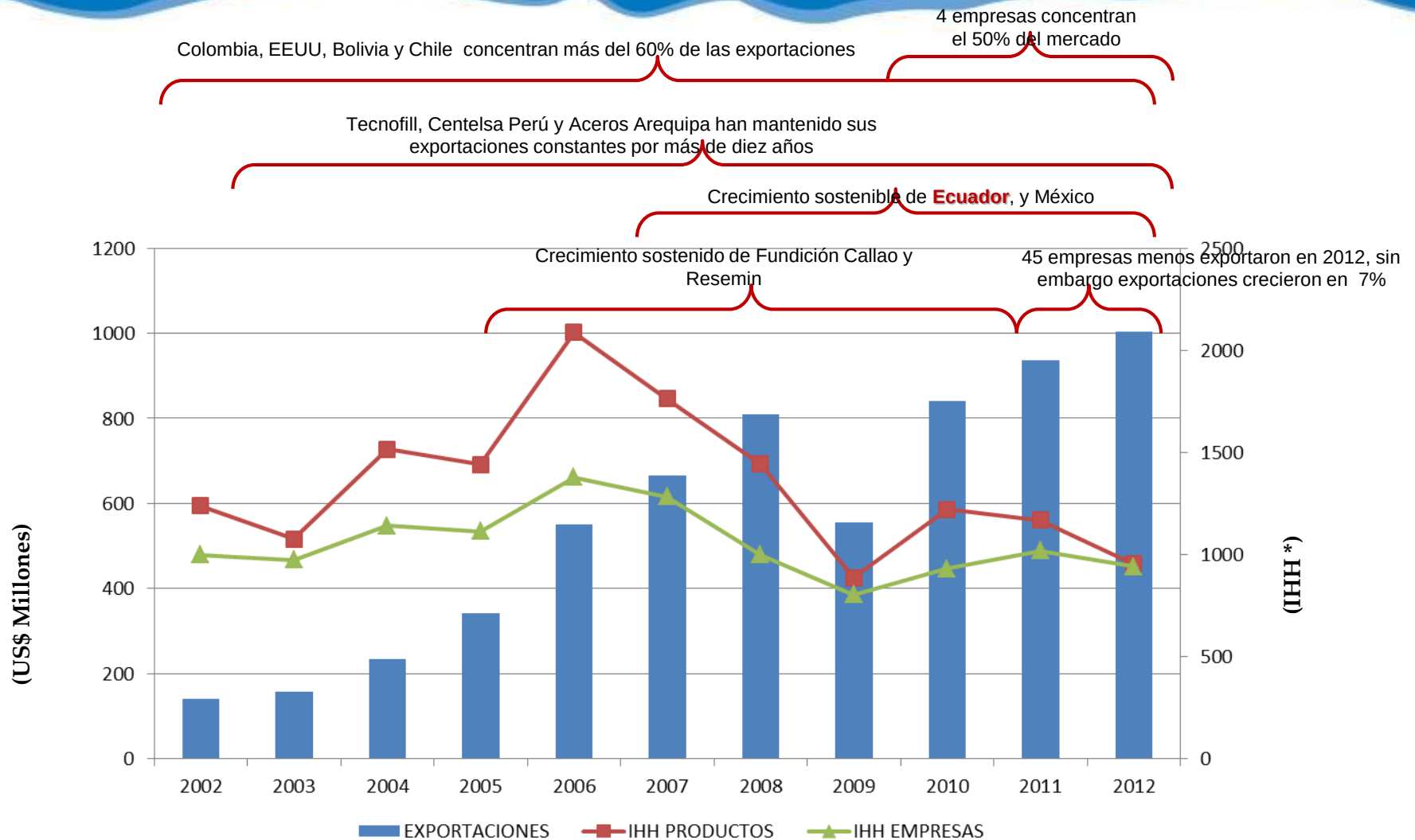


Fuente: Sunat. Elaboración: PROMPERÚ

# Proveedores a la minería: productos con mayor crecimiento en valor



# Concentración (IHH) de la línea proveedores a la minería peruanas

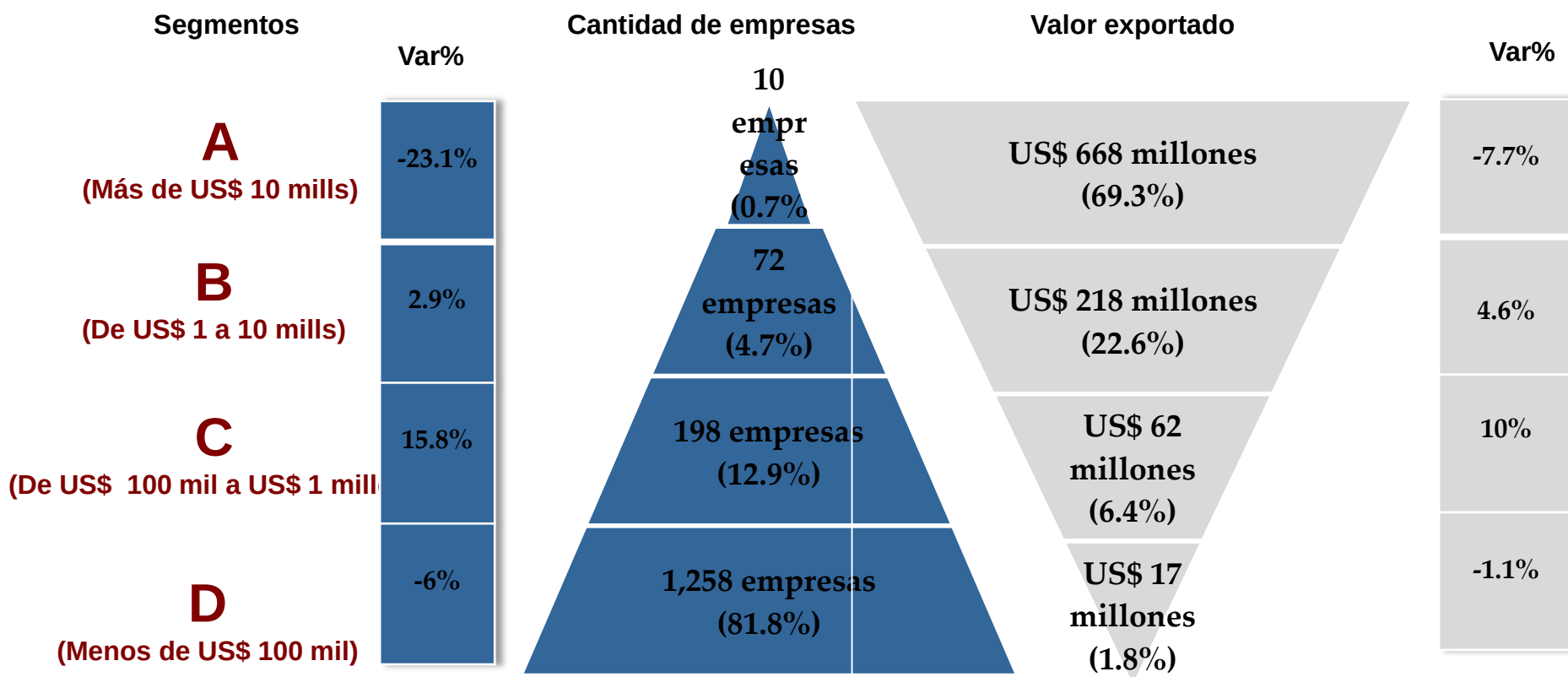


Fuente: SUNAT.

\* IHH: Índice de diversificación de Mercados de Herfindahl – Hirschman

# Proveedores para la minería: Empresas por nivel de exportación

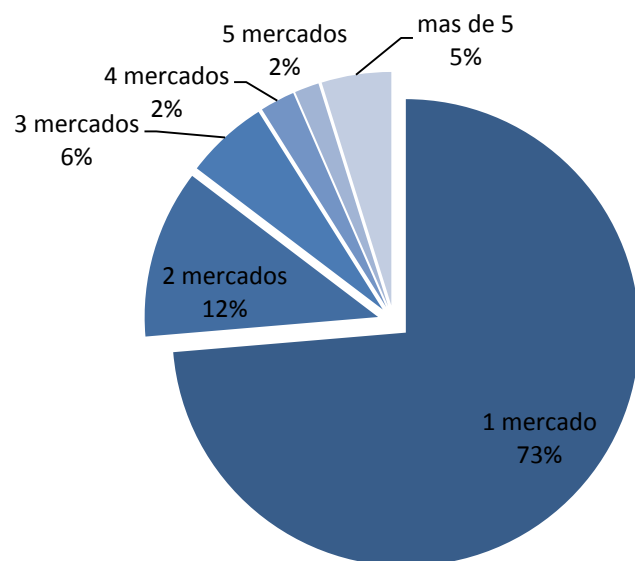
*El 81.8% de empresas exporta menos de US\$ 100 mil y totalizaron US\$ 17 millones para el periodo Junio 2012 – Mayo 2013.*





# Proveedores a la minería: Concentración de empresas

- El 5% de las empresas exporta a más de 5 mercados y el 12 % a 2 mercados.
- Estados Unidos, Ecuador y Chile son los principales destinos de los que exportan a un solo mercado.



## Empresas que exportan solo a 1 mercado: 1,131

### Principales mercados por cantidad de empresas

1. Estados Unidos (12%)
2. Ecuador (11.3%)
3. Chile (10.7%)
4. Bolivia (9.6%)
5. Colombia (6.7%)

### Principales mercados por valor exportado

1. Colombia (19.1%)
2. Estados Unidos (16%)
3. Bolivia (13.4%)
4. Chile (10.5%)
5. Venezuela (9.9%)

# Metodología de Priorización y Segmentación

## Proveedores a la minería: Importaciones mundiales

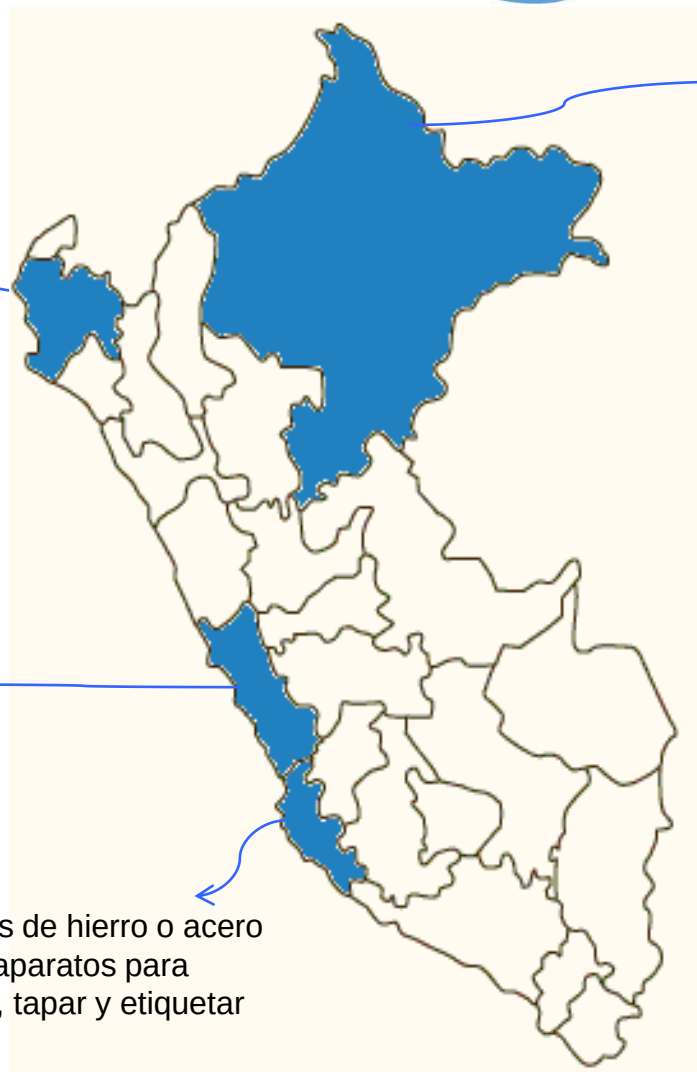
El sector incrementó 6.8% en promedio en los últimos 5 años.

El valor negociado fue US\$ 2,997,208.3 millones en el 2011.



# Exportaciones por regiones

- Manufacturas de hierro o acero
- Máquinas de sondeo autopropulsadas
- Partes de máquinas de sondeo
- Brocas, excepto diamantadas



- Partes de máquinas de sondeo
- Máquinas de sondeo autopropulsadas

- Partes de máquinas y aparatos para triturar
- Demás máquinas y aparatos de clasificar y cribar
- Máquinas de sondeo autopropulsadas
- Partes de máquinas de sondeo

- Manufacturas de hierro o acero
- Máquinas y aparatos para llenar, cerrar, tapar y etiquetar

Elaboración: Promperú

# Proveedores para la minería: Principales conclusiones

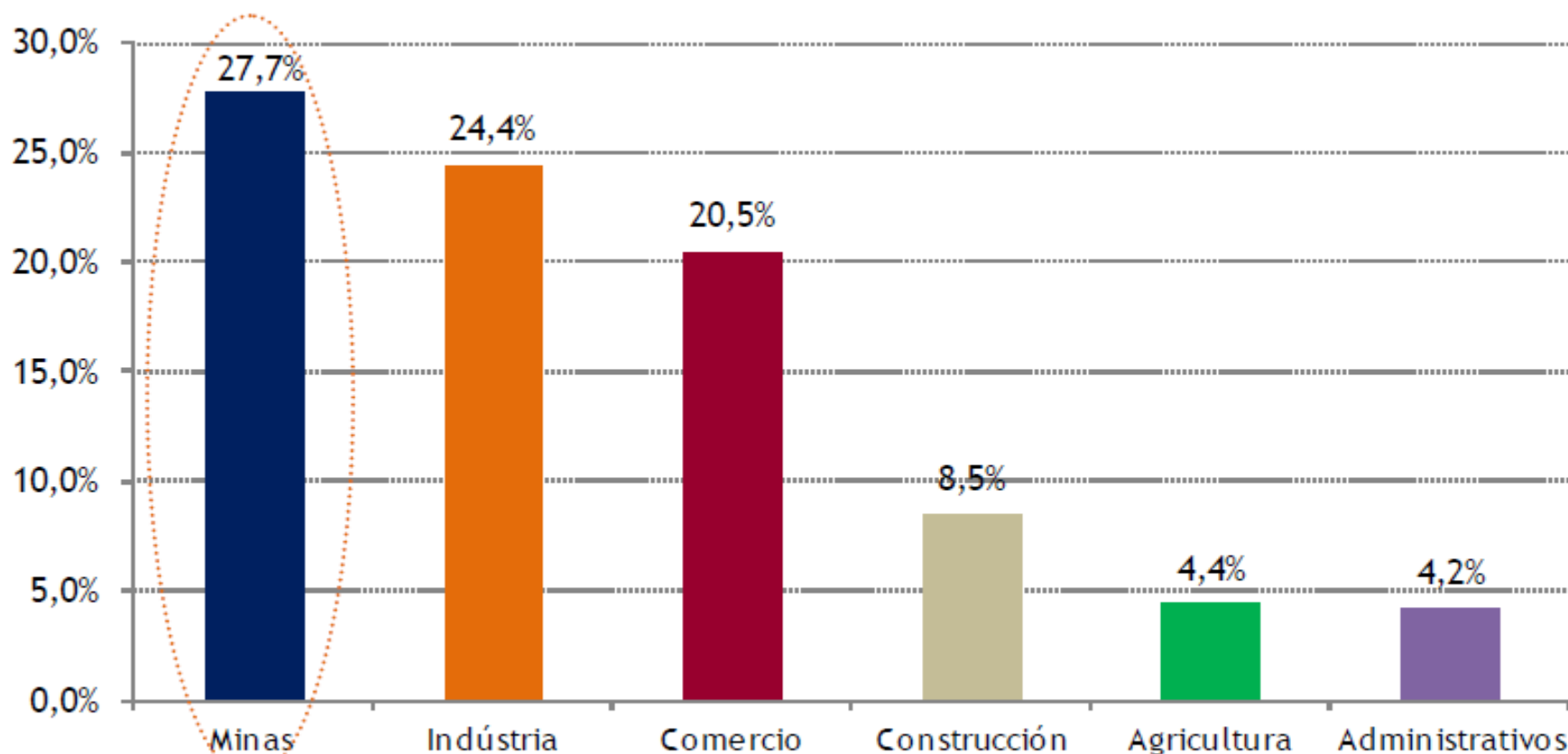
- Son 5 los mercados que generan el 68.9%, 4 de ellos son sudamericanos, el principal destino es Colombia.
- Son 10 las empresas cuyas exportaciones continuas superan los US\$ 10 millones y que en conjunto han generado US\$ 668 millones en ventas.
- 678 microempresas empresas han empezado a exportar, por valores que representan el 0.74% del total exportado.
- El principal producto es el alambre de cobre refinado (US\$ 265 millones), exportado por 7 empresas, siendo la principal Centelsa del Perú.
- 10 nuevos mercados: Swaziland, Estonia, Marruecos, Burkina Faso, Curazao, Mongolia, Guam, Serbia, Brunéi y Luxemburgo.
- Son 10 los nuevos productos exportados, siendo los principales:
  - Fierro y/o acero de sección circular
  - Productos de hierro o acero laminados o enrollados (Bobinas)
  - Lingoteras y cucharas de colada



# *Resultados del estudio*

# PIB por Actividad Económica – Sector Minería (Miles de Dólares)

**Gráfico 2 - Sectores Económicos que Registran Mayores Montos de IED**

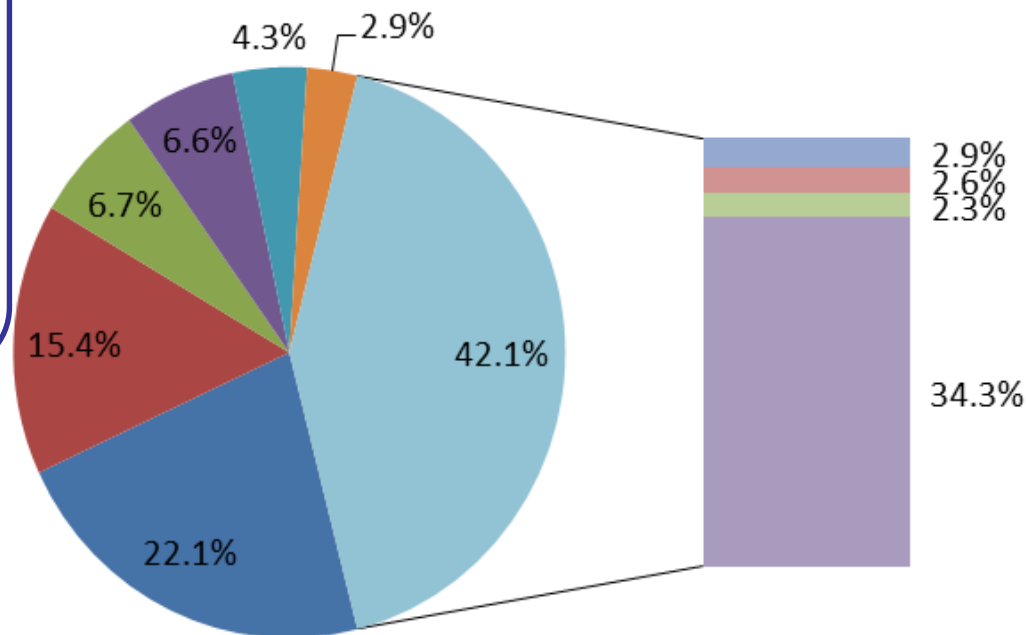


**FUENTE:** Análisis del Comportamiento de la Inversión Societaria año 2011

**ELABORACIÓN:** MCS

# Partidas / productos priorizados del estudio

**31,** partidas  
analizadas para el  
mercado del  
**Ecuador**



■ ACEITES LUBRICANTES

■ NEUMÁTICOS UTILIZADOS EN AUTOBUSES

■ POLIPROPILENO EN FORMAS PRIMARIAS

■ DEMÁS TELAS METÁLICAS REDES Y REJAS CINCADAS

■ LAS DEMÁS PARTES DE MÁQUINAS DE SONDEO O PERFORACIÓN

■ ALAMBRE DE COBRE REFINADO

■ LOS DEMAS MAQUINAS Y APARATOS

■ NEUMÁTICOS RADIALES

■ NEUMÁTICOS DE LOS TIPOS UTILIZADOS TURISMO

■ LAS DEMÁS PARTIDAS (23)

# Características generales de las empresas

|                                               |                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Características<br>Generales de la<br>Empresa | Sucursales (lugares<br>dónde se ubican, indicar<br>local y extranjero) | La matrices, sucursales y plantas se encuentran en las principales ciudades de Ecuador: <ul style="list-style-type: none"><li>- Quito</li><li>- Guayaquil</li><li>- Cuenca</li><li>- Machala</li></ul>                            |
|                                               | Relaciones estratégicas                                                | Pudo determinarse que las empresas mantienen varios socios o relaciones estrategicas. Las relaciones estratégicas no se concentran con un socio en específico, dependiendo de la línea de productos que comercializan o utilizan. |
|                                               | Principales aliados                                                    | No mantienen aliados para la distribución u sub-distribución de sus productos.                                                                                                                                                    |
|                                               | Participación en el<br>mercado                                         | Es importante tener en cuenta que las empresas no apuntan a un solo mercado, ya que mantienen varias líneas de productos dirigidas a diferentes segmentos.                                                                        |



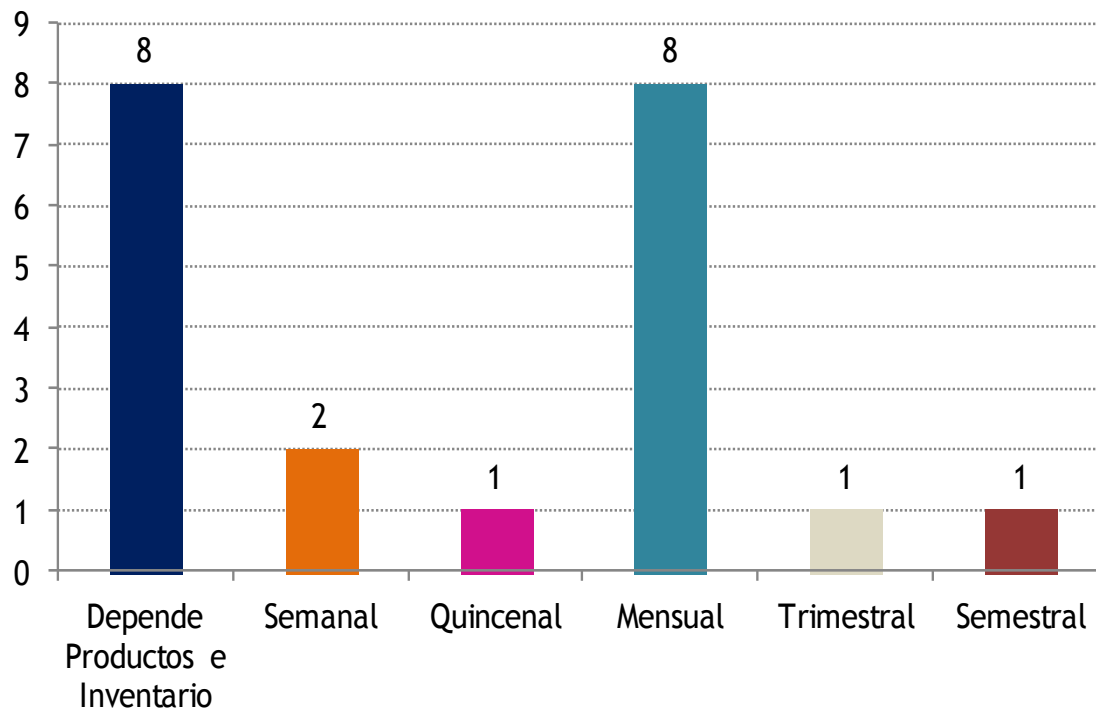
# Líneas comercializadas e importadas

|                                       |                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|---------------------------------------|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Descripción de Líneas Comercializadas | Principales Marcas                                    | <ul style="list-style-type: none"><li>- Goulds Water</li><li>- Ingersollrand</li><li>- Royal Steel</li><li>- Caterpillar</li><li>- Fundición Central</li><li>- Boart Longyear</li><li>- Entre otras marcas</li></ul>                                                                                              |
|                                       | Ventajas competitivas de los productos que distribuye | <p>Las principales ventajas competitivas de los productos que distribuyen las empresas son:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Productos con garantías efectivas</li><li>- Productos con repuestos en el mercado</li><li>- Productos con prestigio en el mercado</li><li>- Servicio al cliente</li></ul> |
| Descripción de Importaciones          | Características de productos importados               | En cuanto a las características de los productos, las adquisiciones realizadas por las empresas son de productos terminados.                                                                                                                                                                                      |

# Cadena de suministros

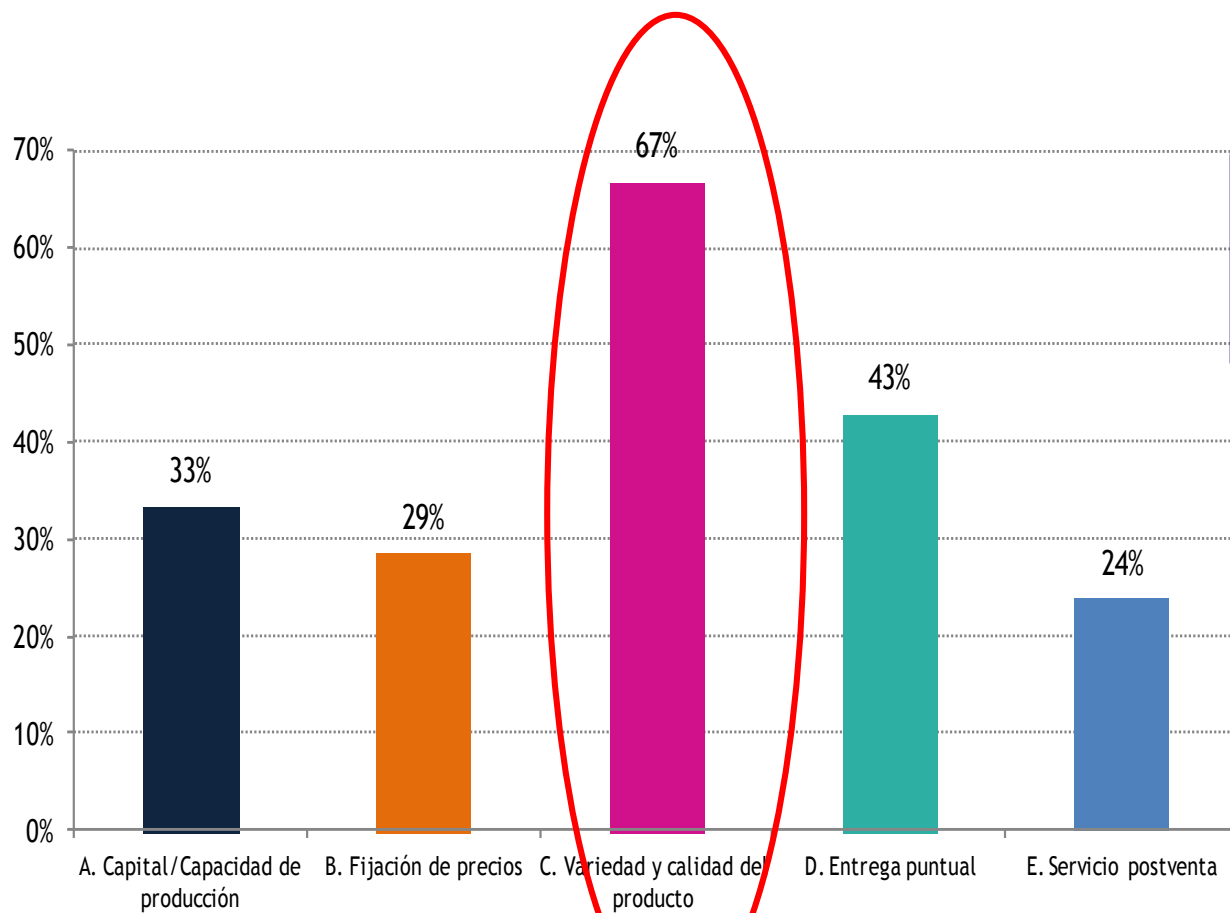
|                                     |                            |                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-------------------------------------|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Análisis de la Cadena de Suministro | Importaciones              | Características de las importaciones                                             | Los productos adquiridos por las empresas son bienes finales.                                                                                                                                                                                             |
|                                     |                            | Principales proveedores                                                          | <p>Son varios los principales proveedores entre otros:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Goulds Water</li> <li>- Ingersollrand</li> <li>- Royal Steel</li> <li>- Caterpillar</li> <li>- Fundición Central</li> <li>- Boart Longyear</li> </ul> |
|                                     | Cadena de comercialización | Características de los principales canales y posición de la empresa en la cadena | <p>La mayoría de empresas son importadores directos y distribuidores directos de los productos.</p>                                                                                                                                                       |
|                                     |                            |                                                                                  | <p>FABRICANTES</p>  <p>CLIENTES</p>                                                                                                                                   |

# Frecuencia de compra



**38%**, realiza las compras mensuales, **24%** semanales, quincenales, trimestrales y semestrales

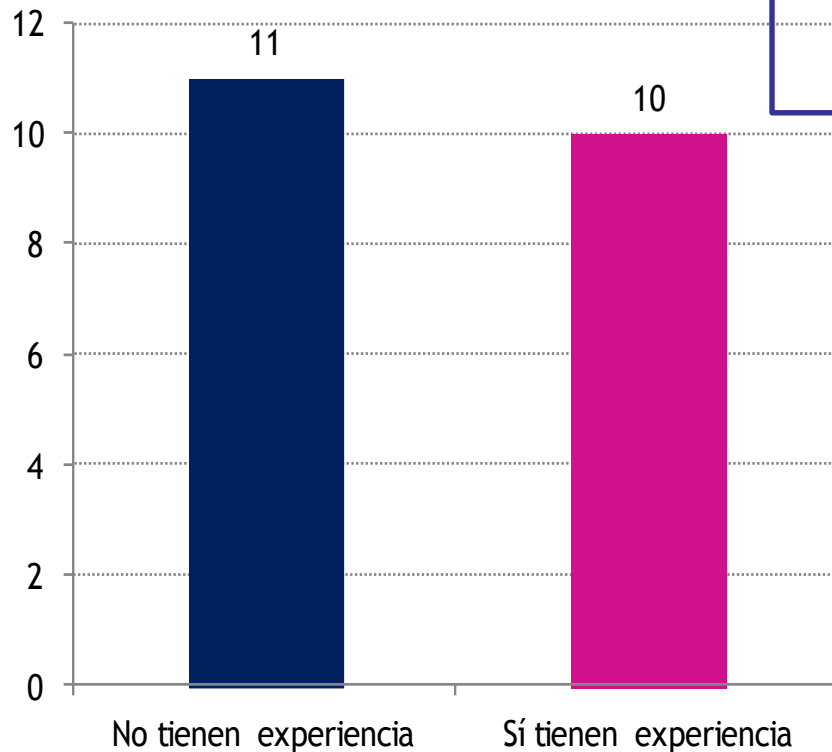
# Crterios utilizados para seleccionar un proveedor extranjero



Formas de pago,  
**cr3dito** (mayor3a de empresas) y **al contado**

**Exigencias y est3ndares de calidad**, los productos mantengan garant3as efectivas y  
**Certificaci3n ISO 9001**

# Experiencia actual con productos peruanos

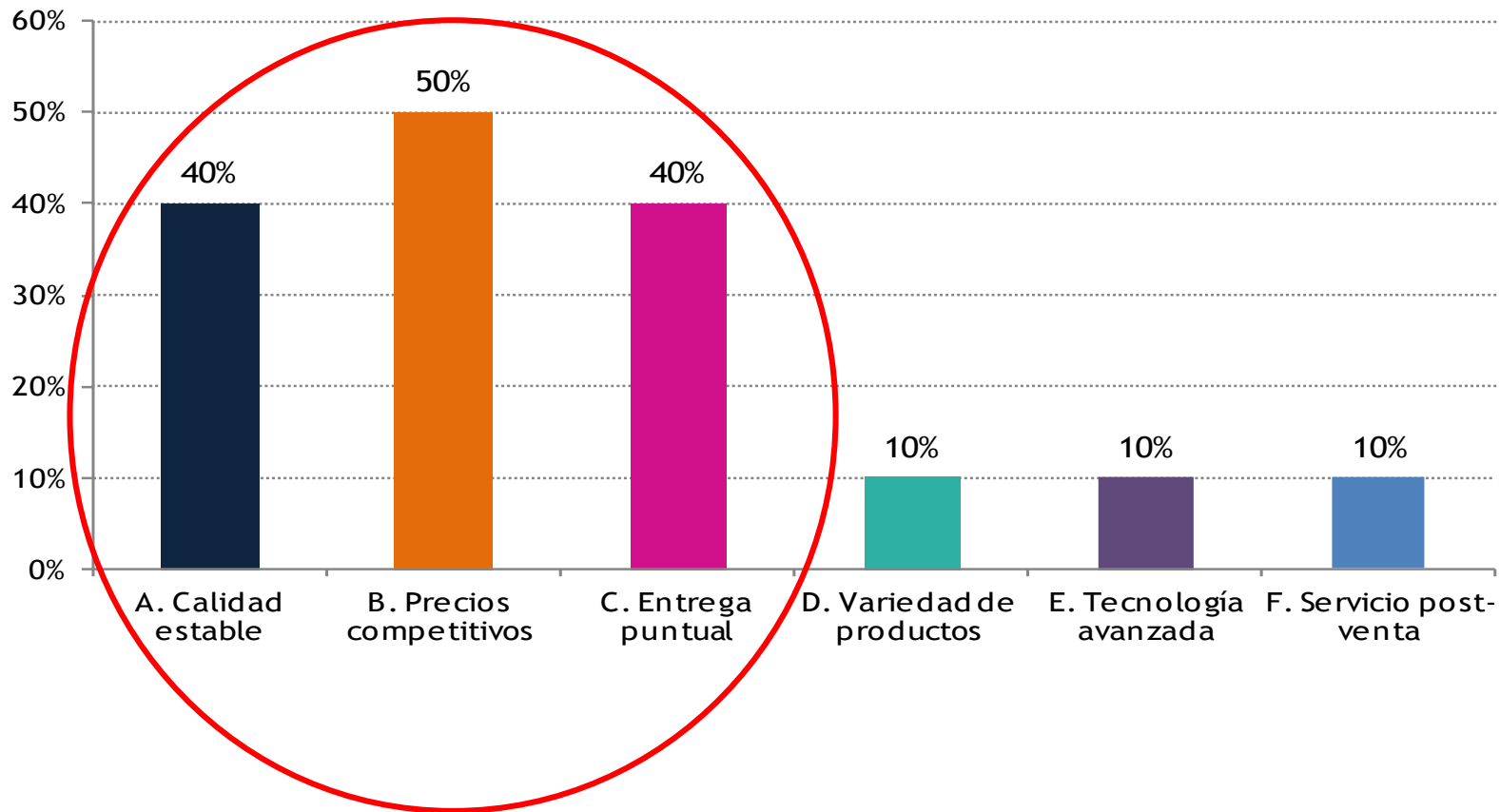


Se realizaron entrevistas a **21**, el **48%** tienen experiencia previa con productores peruanos

Algunas **empresas** referidas por los **importadores ecuatorianos**

- Royal Steel
- Calplas
- Polimetales
- Fundición Central
- Acerinox
- Forsac
- Modasa

# Interés por ampliar las negociaciones con productos peruanos



# Resultados

## **Ecuador** se encuentra en el proceso hacia la **minería responsable** a gran escala

- Explotando la capacidad minera del Ecuador, en base a los principios de responsabilidad social y cuidado ambiental.
- Tecnificación de los procesos de las empresas, para lograr el menor impacto ambiental y social, el control de efluentes y la remediación integral de la zona de explotación afectada.
- Actitud de anticipación responsable tanto a las exigencias legales y requerimientos internos, referidos al cuidado del medio ambiente.
- Atención a la seguridad y la salud ocupacional

# Aspectos a considerar...

- Amplio ***stock de repuestos de los productos*** que se desean adquirir y de la misma manera que las garantías de estos equipos o maquinaria sean efectivas, es decir que en caso de que se presente alguna falla puedan hacer uso de las garantías para cambios y reparaciones.
- ***El servicio post-venta*** es uno de los aspectos que las empresas ecuatorianas toman en cuenta. Así como, ***capacitación para el uso correcto de la mercadería adquirida.***
- En la ***cadena de distribución***, los exportadores peruanos deberían dirigirse ***hacia usuarios finales*** *(empresas ecuatorianas)* y ***comercializadoras*** *(de estas empresas)* en caso de que no se realice importaciones directas.





# *Resultados de la prospección*



Setiembre de 2013



VIEXPO



MINAS

TRADE EXHIBITION  
CONFERENCE & EXHIBITION

2013

3, 4 Y 5 DE ABRIL DE 2013  
QUITO - ECUADOR



# Los miembros de la misión





# Industrias SG

# Itesa



# Reuniones institucionales



- Cuenta con muchos ministerios, agencias de regulaciones y sub secretarías, además no cuentan con una ventanilla única para procedimientos.
- Existe una reforma tributaria, mediante la cual aplican impuestos a las ganancias extraordinarias, incluyendo las minas.
- Demandan estudios ambientales referidos principalmente a la minería artesanal, en donde se avizoraría una oportunidad para consultorías en servicios a la minería.
- Demandan escáner de control para minas.

# Reuniones institucionales



**ARCOM**  
Agencia de Regulación  
y Control Minero

- El estado exige que las ganancias de la explotación de minerías sean equitativas, es obligatorio el pago de regalías anticipadas 5% y 8%.
- De las regalías recibidas, se debe destinar el 60% a la construcción de carreteras y hospitales para las comunidades cercanas a la mina.
- El 80% de la mano de obra debe ser local.

## Demandas

- Laboratorios mineros, por lo que sugieren la instalación de sucursales peruanas que ofrezcan dichos servicios
- Servicios de capacitación en materia de minería.

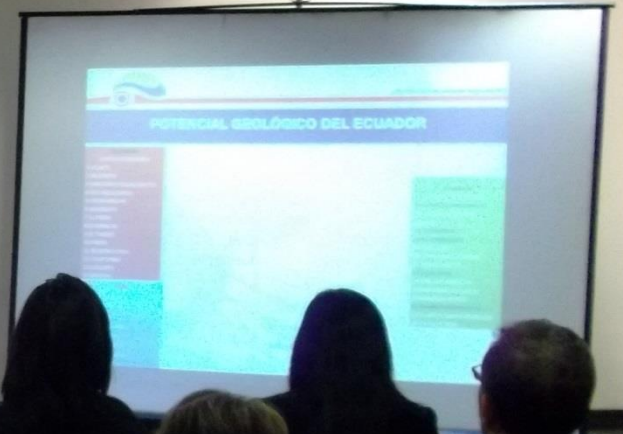
# Reuniones institucionales



- Existe una gran demanda grande de productos y servicios relacionados a la minería que es necesario abastecer y que no se logra con las empresas ecuatorianas, debido a que esta industria está recién en crecimiento.

## Demandas

- Asistencia técnica y capacitación, en operación de manejo de maquinaria pesada y reparación de las mismas.











**FAMESA**  
EXPLOSIVOS





EXPLOGEN



**FAMESA**  
EXPLOSIVOS



www.explosivos.com.co • www.explosivos.com.co • www.explosivos.com.co











# Resultados de reuniones con compradores

## Principales mercados

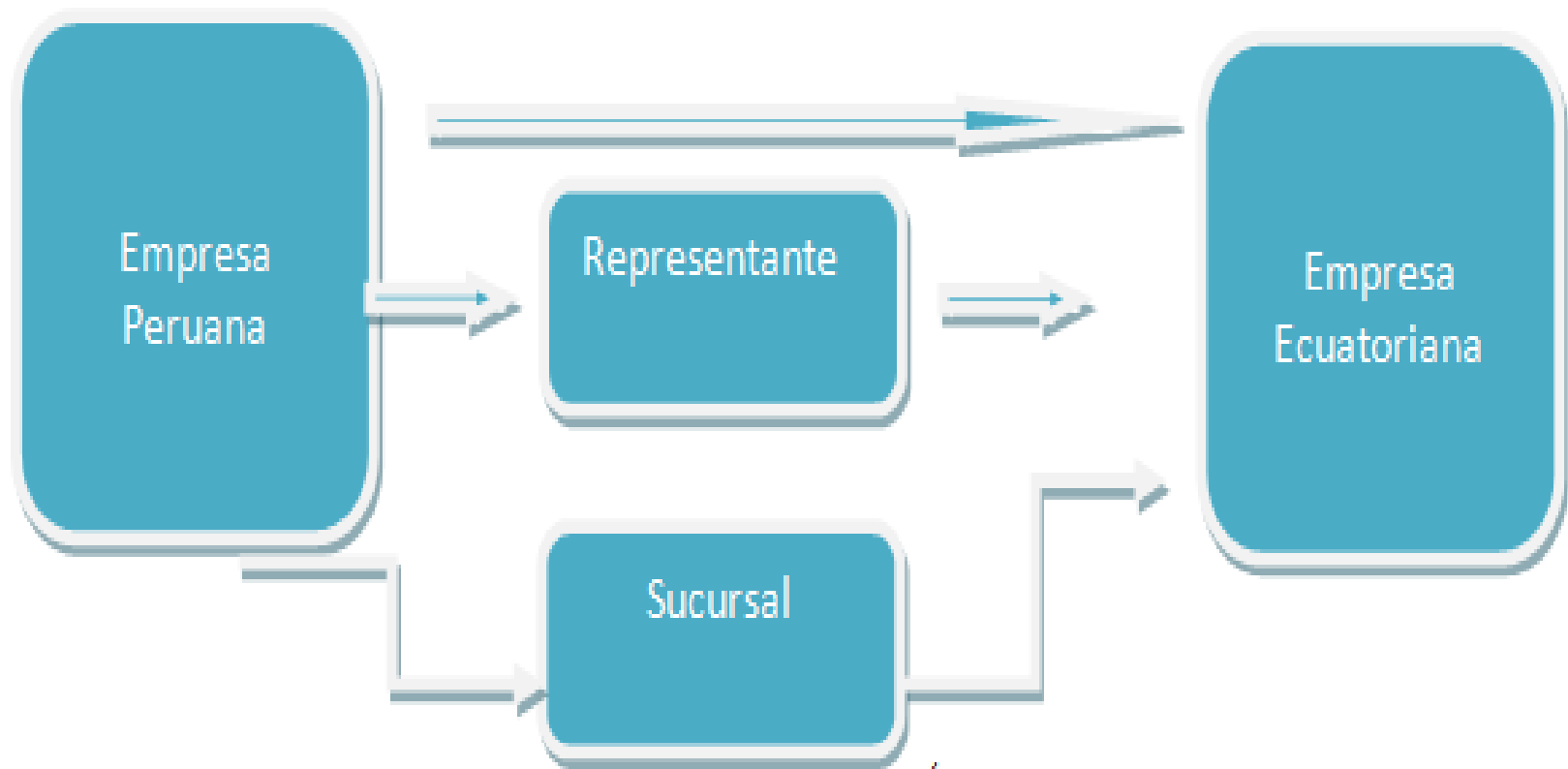
- En **Argentina y Chile**, principalmente fabricaciones militares y nitrato – fulminantes respectivamente.
- De **México y Colombia**, adquieren bombas para extracción.
- Importan principalmente de **Colombia, Chile y Argentina**, sin embargo los precios de estos mercados se han incrementado

## Consideraciones

- El **aeropuerto** no contaban con depósitos para el tipo de materiales que ellos demandaban, se construyó un polvorín especial en la aduana para uso exclusivo de la misma.
- Las empresas peruanas deben mejorar los **plazos de entrega**



# Canales utilizados para el ingreso de productos de la minería en el Ecuador





# *Rueda de negocios*



Setiembre de 2013



- La **Misión Comercial a la Feria Expo Minas 2013** buscó la penetración y posterior posicionamiento de la oferta exportable nacional en el mercado ecuatoriano por medio de Ruedas de Negocios.

## 17

Empresas peruanas confirmaron su presencia con la finalidad de tener contacto directo con empresarios ecuatorianos para establecer relaciones comerciales

| Nº | EMPRESA                                   |
|----|-------------------------------------------|
| 1  | Alianza Metalúrgica S.A.                  |
| 2  | CASTEM E.I.R.L.                           |
| 3  | Comercial Industrial Delta S.A. - CIDELSA |
| 4  | Estanterías Metálicas J.R.M. S.A.C.       |
| 5  | FAMESA Explosivos S.A.                    |
| 6  | Fundición Ferrosa S.R.L.                  |
| 7  | Grupo Andina Logística S.A.C.             |
| 8  | Heap Leaching Consulting S.A.C.           |
| 9  | I & T Electric S.A.C.                     |
| 10 | Industrias IMIM S.A.C.                    |
| 11 | Industrias SG S.A.C.                      |
| 12 | Industrias y Servicios El Tigre S.A.      |
| 13 | Optihouse del Perú S.A.                   |
| 14 | Radiadores Fortaleza S.A.                 |
| 15 | Reymosa S.A.                              |
| 16 | Silicon Technology S.A.C.*                |
| 17 | Transformaciones Metalmecánicas S.A.      |

# Empresas ecuatorianas participantes

**200** Empresas ecuatorianas contactadas → **28** Empresas ecuatorianas participantes

↗ **23** Enviaron a sus representantes  
↘ **05** Referidas por la OCEX de Ecuador

| Nº | EMPRESA CONTACTADAS POR LA CONSULTORA | VENTAS 2012 (MILLONES US\$) |
|----|---------------------------------------|-----------------------------|
| 1  | CEMACOPLES CIA. LTDA.                 | -                           |
| 2  | COMPAIRGEN                            | -                           |
| 3  | COTECMI CIA. LTDA.                    | 3.0                         |
| 4  | ECUAEX S.A.                           | 3.5                         |
| 5  | ELIPE S.A.                            | 34.1                        |
| 6  | ESEMEC S.A.                           | 3.0                         |
| 7  | EXPLOCEN S.A.                         | 13.5                        |
| 8  | GERCASA S.A.                          | -                           |
| 9  | HOLCIM Ecuador S.A.                   | 441.3                       |
| 10 | Induferro B y B S.A.                  | -                           |
| 11 | La Llave S.A.                         | 29.5                        |
| 12 | MACOPMINE S.A.                        | -                           |
| 13 | Mega Estructuras - Mole Motors S.A.   | 5.3                         |
| 14 | MINGASERVICE S.A.                     | 0.1                         |
| 15 | Powersteel CIA. LTDA.                 | -                           |
| 16 | Proaño Representaciones S.A.          | 6.1                         |
| 17 | SEDEMI S.C.C.                         | 21.7                        |
| 18 | Southlogic CIA. LTDA.                 | 6.7                         |
| 19 | T Control S.A.                        | 3.6                         |
| 20 | Teknologistic S.A.                    | 5.7                         |
| 21 | UNIDECO S.A.                          | 2.4                         |
| 22 | UNIFER S.A.                           | 14.0                        |

| Nº | EMPRESA CONTACTADAS POR LA OFICINA COMERCIAL DE ECUADOR |
|----|---------------------------------------------------------|
| 1  | CESME S.A.                                              |
| 2  | Dager Consulting & Asociados                            |
| 3  | Falconí Puig Abogados CIA. LTDA.                        |
| 4  | Global Consulting G.Q.C.CIA. LTDA.                      |
| 5  | GOMINE S.A.                                             |
| 6  | Puente & Asociados CIA. LTDA                            |



# Desarrollo de la rueda

159

Citas programadas en  
total



9.9

Citas en promedio por  
empresa

| N°    | EMPRESA                                   | N° DE CITAS |
|-------|-------------------------------------------|-------------|
| 1     | Alianza Metalúrgica S.A.                  | 11          |
| 2     | CASTEM E.I.R.L.                           | 11          |
| 3     | Comercial Industrial Delta S.A. - SIDElsa | 15          |
| 4     | Estanterías Metálicas J.R.M. S.A.C.       | 7           |
| 5     | FAMESA Explosivos S.A.                    | 9           |
| 6     | Fundición Ferrosa S.R.L.                  | 15          |
| 7     | Grupo Andina Logística S.A.C.             | 7           |
| 8     | Heap Leaching Consulting S.A.C.           | 13          |
| 9     | I & T Electric S.A.C.                     | 10          |
| 10    | Industrias IMIM S.A.C.                    | 7           |
| 11    | Industrias SG S.A.C.                      | 6           |
| 12    | Industrias y Servicios El Tigre S.A.      | 11          |
| 13    | Optihouse del Perú S.A.                   | 11          |
| 14    | Radiadores Fortaleza S.A.                 | 5           |
| 15    | Reymosa S.A.                              | 7           |
| 17    | Transformaciones Metalmecánicas S.A.      | 14          |
| TOTAL |                                           | 159         |

- **Sede:** Auditorio de la Cámara de Comercio de la Pequeña y Mediana Industria de Pichincha – Quito, Ecuador
- **Fecha:** 04 de abril de 2013 desde las 9:00 am hasta las 6:00 pm.
- Hubo interés de ambas partes por reunirse con representantes de empresas con las cuales no tenían citas planificadas.
- Debido al interés suscitado, muchas entrevistas se prolongaron hasta 30 min. más de lo previsto.
- Se incluyeron nuevas empresas ecuatorianas.



# Desarrollo de la rueda

**30%**

Empresas consultoras



**70%**

Importadores, compradores y distribuidores

- Existe una percepción por parte de los empresarios peruanos, de que la mayoría de empresas con las que mantuvieron sus reuniones eran consultoras que querían venderle sus servicios.
- El 14% de las empresas ecuatorianas confirmadas no asistieron a la Rueda de Negocios. Los principales motivos fueron falta de tiempo y planificación.
- El 100% de citas realizadas por los empresarios peruanos generaron nuevos contactos con empresas ecuatorianas.
- De las 67 citas realizadas con empresarios ecuatorianos, el 42% tienen la posibilidad de concretarse como ventas en un lapso de 12 meses.
- El 63% de los empresarios peruanos estiman que como efecto de la Rueda de Negocios, su expectativa de ventas en los próximos 12 meses se reflejará en montos de entre US\$ 10,000 a US\$ 50,000.
- El 50% de empresarios peruanos opinaron que el nivel de contactos con los que se relacionaron en la Rueda de Negocios fueron “buenos”; el otro 50% los calificaron como “regulares”.



# *Tendencias y oportunidades del sector*



Setiembre de 2013



# Servicios a la minería, en Ecuador

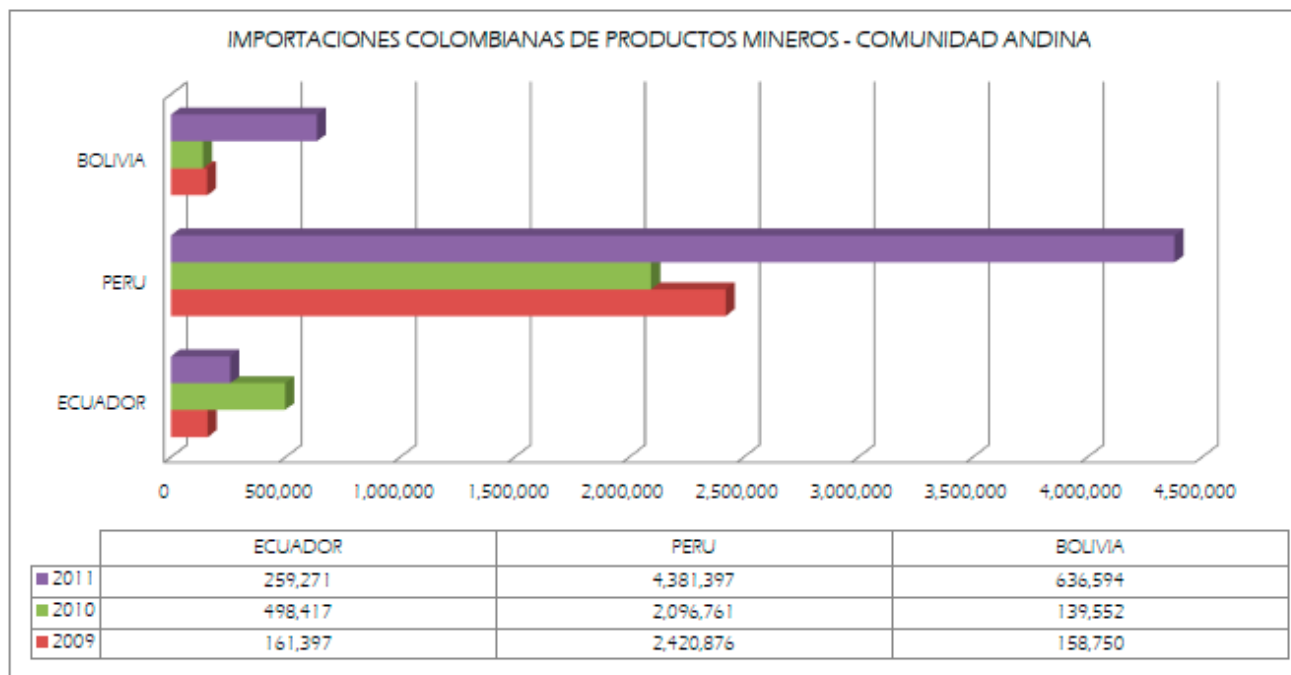
- Solicitan la realización de consultorías y asesorías en temas mineros, capacitaciones en universidades y empresas del rubro.
- Demanda de servicios a la minería y el desarrollo de estudios de pre-factibilidad, laboratorios para análisis mineros, entre otros.
- Mucha expectativa entre profesionales y expertos en minería, por captar la experiencia de las empresas peruanas.



# Proveedores a la minería : Tendencias

## América Latina:

- Colombia: las importaciones de origen peruano de esta línea aumentaron considerablemente. A nivel de CAN somos el principal proveedor de Colombia





## Ecuador

- Programa de Mejoramiento de la Competitividad – PMC mediante alianzas estratégicas con empresas de la línea de Perú y Chile.
- Creció la demanda de maquinaria como resultado de la exploración de nuevos yacimientos.

## Chile

- Demanda de profesionales y técnicos del sector minero.
- Demanda de servicios especializados de empresas de ingeniería de consultoría.
- Ante una aparente inversión de US\$ 104,000 millones de euros hasta el 2020, requerirían más de 4,000 empresas proveedoras de suministros.



# SIICEX

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

[¿Qué es el SIICEX?](#)

[Preguntas Frecuentes](#)

[Glosario](#)

[Herramientas de Análisis](#)

[Buscar Partida](#)



## ALÓ EXPORTADOR

(01) 207 - 1530

(01) 719 - 2999

1 2 3 4 5

Ruta exportadora

Test Exportador

Regiones

Sectores Productivos

Calidad

Regulaciones

Acuerdos Comerciales

Estadísticas

Exporta Fácil

Directorios

Enlaces de Interés

Calendario de Actividades

Comuníquese

23 de julio del 2013

Inteligencia de Mercados

Informes de las exportaciones  
peruanas por sectores

9-1

Twitter 0

[Boletines](#) | [Noticias](#) | [Inscripción](#) | [Revista exportando.pe](#) | [Promo](#) | [Estudios de Mercados](#) | [Informes de Prospección](#) |

### Informes de Prospección

| Nº | Título                                                                                               | Año  |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| 1  | Ferias Bread and Butter y Premium                                                                    | 2012 |
| 2  | Informe de prospección de mercados: Agro en Costa Rica                                               | 2012 |
| 3  | Informe de prospección de mercados: Materiales y acabados para la construcción y plásticos en Panamá | 2012 |
| 4  | Informe de prospección de mercados: Pesca en Estados Unidos                                          | 2012 |
| 5  | Informe de prospección de mercados: software, centros de contacto y franquicias en Ecuador           | 2012 |
| 6  | Informe prospección de mercados: Alimentos en Brasil                                                 | 2012 |
| 7  | Informe prospección de mercados: Materiales y acabados para la construcción y plásticos en Ecuador   | 2012 |
| 8  | Informe prospección de mercados: agro, pesca, textil en Alemania                                     | 2012 |
|    | Informe prospección de mercados: materiales y                                                        |      |



INGRESO

USUARIO



***Muchas gracias***