

# Presentación de Resultados

ESTUDIO ESPECIALIZADO DE LA LÍNEA DE PROVEEDORES PARA LA MINERÍA EN EL ECUADOR

MC Stern

28 de Febrero de 2013





# PRESENTACIÓN

- ANTECEDENTES
- EL SECTOR MINERO ECUATORIANO
- ESTUDIO DE MERCADO
- RESULTADOS
- CONCLUSIONES

# ANTECEDENTES

# ANTECEDENTES

La nueva concepción estratégica de PROMPERÚ establece un mayor acercamiento a los mercados internacionales, lo que implica fortalecer el uso de herramientas de inteligencia y recoger información especializada de primera fuente, proponer futuros desarrollos de nueva oferta e identificar oportunidades comerciales.

En este marco es necesario contar con información especializada sobre el comportamiento del mercado ecuatoriano, por lo cual la Sub Dirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial de PROMPERU ve necesario realizar acciones de inteligencia comercial a favor de la oferta exportable nacional que sean de utilidad para el sector empresarial peruano y demás agentes económicos.



# ¿QUIÉNES SOMOS?

## MC Stern

MCS es una firma de consultoría gerencial que sirve a clientes en el Ecuador desde 1973, actualmente con doce profesionales a tiempo completo en sus oficinas en Ecuador (Quito y Guayaquil). Con sus firmas relacionadas de auditoría (BDO Stern), asesoría tributaria (TaxAdvice) y outsourcing contable (Gerenfoque) suman más de 100 personas.

Contamos con la más amplia y mayor capacidad en consultoría gerencial del país, complementada -cuando es apropiado- con consultores internacionales a través de nuestras relaciones con BDO International que tiene firmas miembro en más de 112 países alrededor del mundo.



# ¿QUIÉNES SOMOS?

## BDO en el Ecuador



BDO ECUADOR mantiene alianzas estratégicas con MC Stern (MCS), Tax Advice y Gerenfoque, expertos en consultoría, impuestos y outsourcing, firmas miembro de BDO International con más de 30 años de experiencia en el mercado.

# EL SECTOR MINERO ECUATORIANO

# SECTOR MINERO ECUATORIANO

La minería en el Ecuador se encuentra en un punto de transición, a pesar de la antigua tradición minera del país, particularmente en actividades en pequeña escala de extracción de minerales metálicos, no metálicos y materiales de construcción, el sector minero ha permanecido siempre a la sombra del sector hidrocarburífero como un sector marginal.

En la actualidad las posibilidades de un desarrollo minero en escala industrial plantean serios retos para el Ecuador, el actual Gobierno considera que el sector minero puede ser, bajo ciertos condicionamientos, una fuente importante de recursos para el desarrollo de la nación, una palanca para la generación de empleo, un factor para el desarrollo local y regional, y una fuente de equilibrio de la balanza comercial de productos minerales.

Con la inversión realizada en el sector minero y ciertas medidas tomadas por el Gobierno actual de Ecuador se espera que la minería a gran escala comience en el país, la firma del primer contrato minero es un paso trascendental dentro del sector, el 5 marzo del 2012 fue firmado el contrato para la explotación del proyecto de cobre Mirador por parte de la compañía china Ecuacorriente S.A. El contrato con Ecuacorriente S.A. tendrá una duración de 25 años y representará ingresos para el Estado Ecuatoriano por USD4.458 millones



# SECTOR MINERO ECUATORIANO

La riqueza que nazca de la explotación minera favorecerá principalmente a las poblaciones de donde se extraigan los minerales. La mano de obra, con todo lo que ello implica en la cadena de producción, será de la localidad. La infraestructura servirá para la explotación pero también para los servicios y atención de los pobladores.

Ecuador no tiene mayor experiencia en actividades mineras a gran escala por lo que es fundamental la participación de empresas extranjeras.

El factor ambiental y la acción de las comunidades se han convertido en elementos cruciales para la viabilidad de actividad minera.

La explotación a gran escala genera mucha expectativa entre profesionales y expertos en minería del país ya que permite a través de nuevas alternativas laborales incrementar sus ingresos económicos y les obliga a actualizar sus conocimientos a través de capacitaciones que permitan el uso de nuevas tecnologías que se aplican en este campo y no afectan al ecosistema.

El futuro de la minería en el Ecuador se verá reflejado en el crecimiento de las empresas ya constituidas en el sector, se espera que este mercado tenga un gran crecimiento y existan oportunidades de negocio tanto para empresas ecuatorianas como extranjeras.

# ESTUDIO DE MERCADO

# ESTUDIO DE MERCADO

## 1. ANALISIS DE PARTIDAS PRIORIZADAS

Fue realizado un análisis detallado (5 últimos años) de cada una de las 31 partidas priorizadas teniendo en cuenta:

- Importaciones hacia Ecuador
- Países de Embarque de las Importaciones
- Principales Empresas Importadoras
- Medidas Arancelarias
- Regulaciones y Normas de Ingreso

## 2. PRINCIPALES IMPORTADORES

Del resultado del análisis de las 31 partidas priorizadas fueron establecidos los principales importadores de cada partida, determinando de este modo las 20 empresas de las cuales se levantaron los perfiles.

# ESTUDIO DE MERCADO

## 3. LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN

Fueron entrevistados directamente en varias ciudades del Ecuador los Gerentes Generales, Gerentes de Compras o Adquisiciones, Gerentes de Líneas de Productos de Minería de las 20 empresas consideradas como proyectistas, contratistas, mayoristas, minoristas y distribuidores.

## 4. RESULTADOS

Fueron analizadas las 20 encuestas recogiendo las opiniones de personas directamente relacionadas con el sector minero ecuatoriano.

# RESULTADOS

# RESULTADOS

## CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS EMPRESAS

Características Generales de la Empresa	Sucursales (lugares dónde se ubican, indicar local y extranjero)	La matrices, sucursales y plantas se encuentran en las principales ciudades de Ecuador: - Quito - Guayaquil - Cuenca - Machala
	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 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.




# RESULTADOS

## LÍNEAS COMERCIALIZADAS E IMPORTACIONES

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.

# RESULTADOS

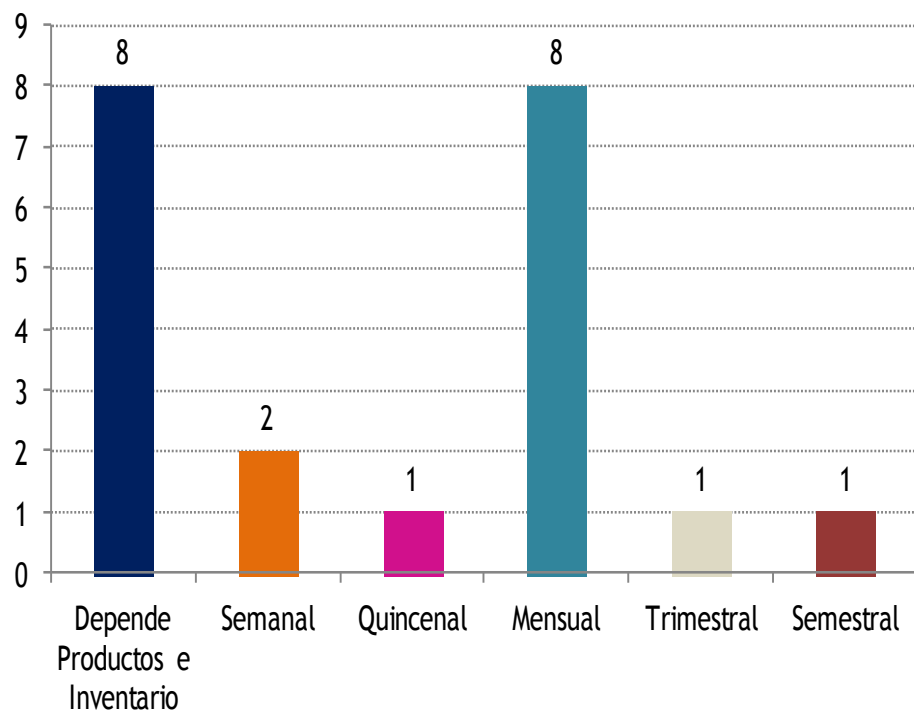
## ANÁLISIS DE LA CADENA DE SUMINISTROS

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><b>FABRICANTES</b></p>  <p><b>DISTRIBUIDOR DIRECTO</b></p>  <p><b>CLIENTES</b></p> 



# RESULTADOS

## FRECUENCIA DE COMPRA

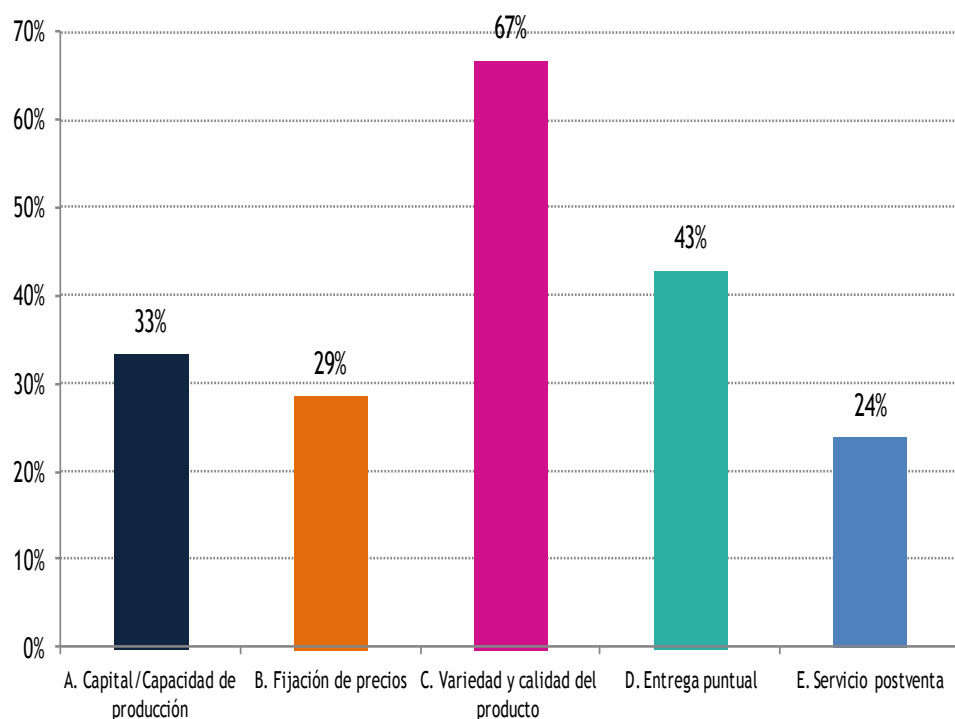


Se puede observar en el gráfico, el 38% de las empresas realizan las compras de productos dependiendo de los inventarios que tienen, requerimientos de clientes, etc, estas empresas no tienen una frecuencia definida. El siguiente 38% realiza compras de productos mensuales, y el 24% restante realizan compras semanales, quincenales, trimestrales y semestrales.

-

# RESULTADOS

## CRITERIOS PARA SELECCIONAR UN PROVEEDOR EXTRANJERO



El criterio principal al momento de seleccionar un proveedor extranjero es la variedad y calidad de los productos, en segundo lugar está el tiempo de entrega, en tercer lugar el capital y la capacidad de producción, en cuarto lugar la fijación de precios y el servicio post-venta.

### FORMA DE PAGO

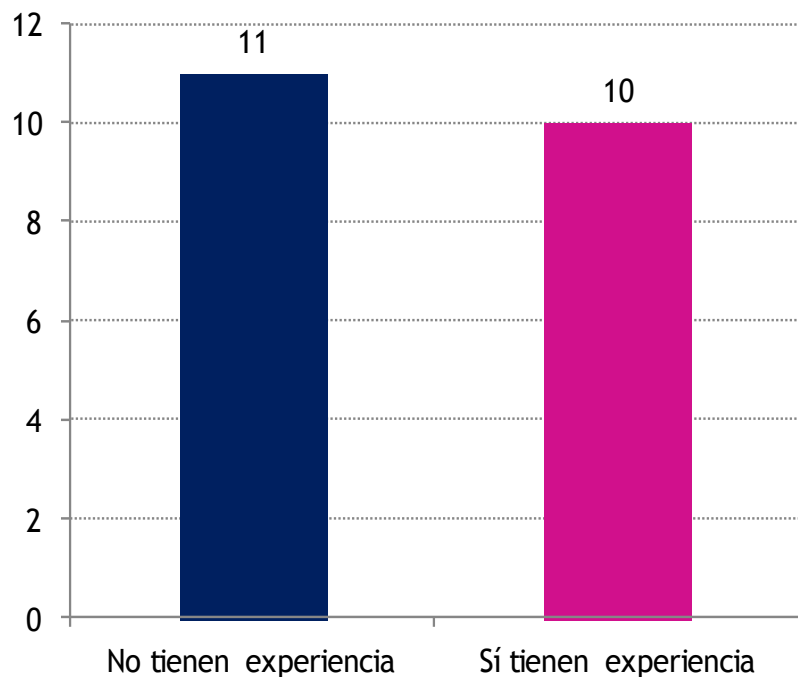
- Crédito (mayoría de empresas)
- Contado

### EXIGENCIAS Y ESTÁNDARES DE CALIDAD

- Los productos mantengan garantías efectivas
- Si bien no es un requerimiento obligatorio se prefiere que los productos tengan certificación ISO 9001.
- Productos que cumplan con las especificaciones técnicas a nivel mundial.

# RESULTADOS

## EXPERIENCIA ACTUAL CON PRODUCTOS PERUANOS



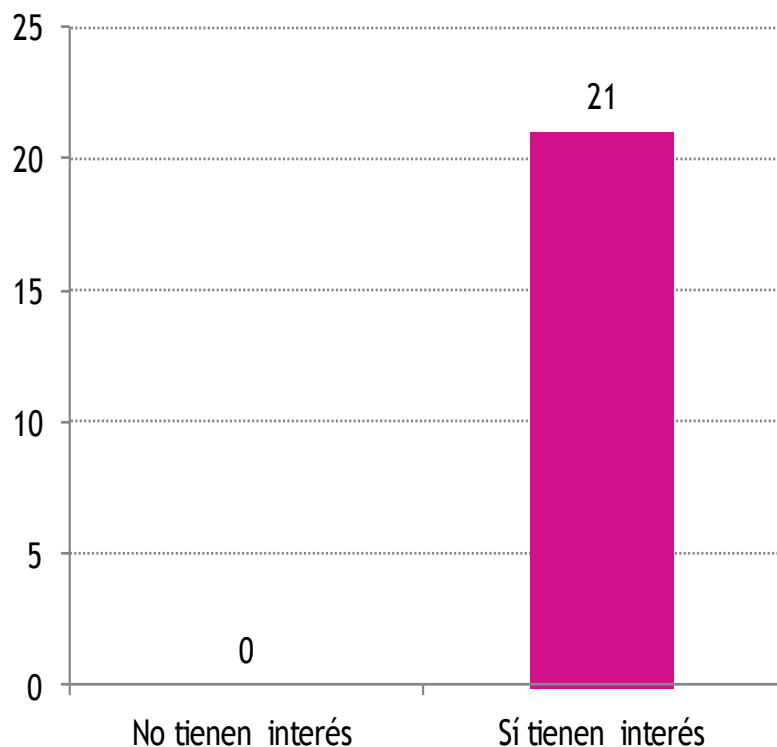
Con referencia en la investigación realizada se pudo determinar que el 48% de empresas encuestadas (10/21) tienen experiencia previa con productores peruanos.

Las empresas con las que han mantenido experiencia previa en productos peruanos son:

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

# RESULTADOS

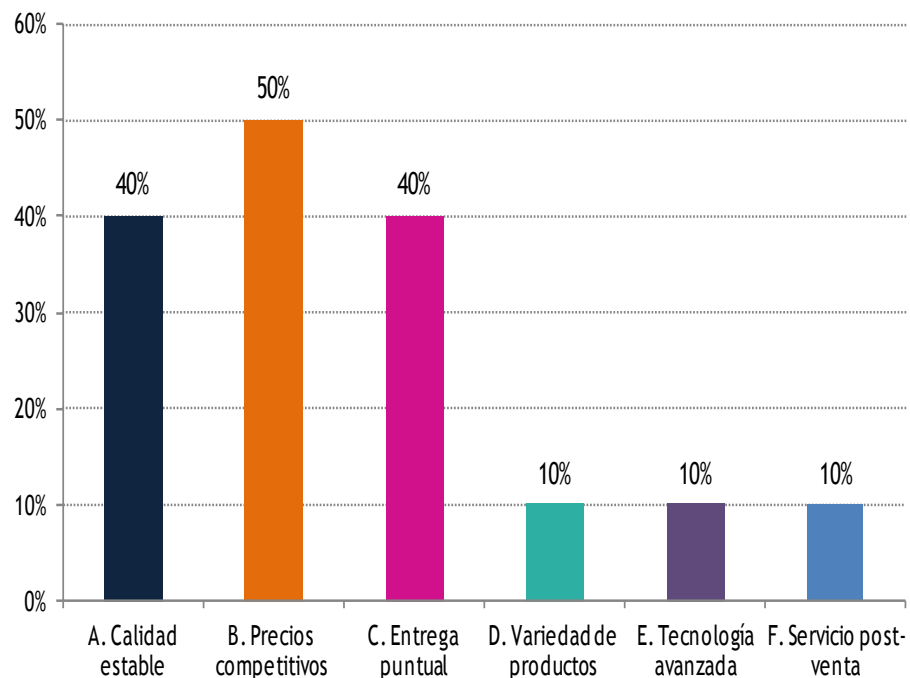
## INTERÉS POR AMPLIAR LAS NEGOCIACIONES CON PRODUCTORES PERUANOS



Todas las empresas consideradas en la investigación tienen interés por ampliar negociaciones en el caso de empresas que ya tienen experiencia con productos peruanos y de iniciar negociaciones en el caso de empresas que no han tenido experiencia con productos peruanos.

# RESULTADOS

## INTERÉS POR AMPLIAR LAS NEGOCIACIONES CON PRODUCTORES PERUANOS



Como se puede observar de la experiencia de empresas con productos peruanos la mayoría coinciden en que los productos peruanos tienen precios competitivos, calidad estable y entrega puntual de los mismos.

# RESULTADOS

## NUEVAS TENDENCIAS (NICHOS DE MERCADO, NUEVAS DEMANDAS)

Ecuador se encuentra en el proceso hacia la minería responsable a gran escala, razón por la cual las tendencias de los involucrados en este sector apuntan a los siguientes ámbitos:

- Minería responsable, explotando la capacidad minera del Ecuador en base a los principios de responsabilidad social y cuidado ambiental.
- Tecnificación de los procesos para empresas que se encuentran desarrollando sus actividades dentro del sector minero, 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, así como a las demandas de la sociedad en cuanto a los efectos de la actividad sobre el medio ambiente.

# RESULTADOS

## NUEVAS TENDENCIAS (NICHOS DE MERCADO, NUEVAS DEMANDAS)

- Utilización en los procesos de productos de alta calidad que cumplan con normas y especificaciones técnicas que así lo demuestren.
- La atención a la seguridad y la salud ocupacional es primordial y el cumplimiento de las normas que esto involucra.
- Sustentabilidad de los estándares ambientales y sociales, este aspecto es muy importante ya que la actividad minera debe dirigirse hacia el manejo responsable de los recursos naturales en función del equilibrio ambiental y natural de la región.

# CONCLUSIONES



# CONCLUSIONES

- Ecuador empezó una nueva era minera, la explotación minera a gran escala, esta nueva era genera oportunidades de crecimiento para empresas que actualmente se encuentran en este sector, además del ingreso de nuevas grandes empresas internacionales, por lo que se espera el repunte de este mercado entorno a cubrir las necesidades crecientes de estas empresas en torno a los aspectos laborales, técnicos en cuanto a maquinaria, equipos e insumos que permitan la explotación minera.
- La sustentabilidad ambiental y las acciones entorno a las comunidades se han convertido en elementos cruciales para la viabilidad de la actividad minera que debe incluir conceptos sobre manejo responsable de los recursos naturales en función del equilibrio ambiental y natural, estos factores se incluyen en la Ley de Minería de Ecuador razón por la que las empresas de este sector están en la necesidad de adquirir productos cada vez más amigables con el ambiente en torno al cumplimiento de la normativa y a los aspectos de responsabilidad social.
- De la investigación realizada con las 21 empresas es evidente el interés que mantienen en iniciar o ampliar las negociaciones con productores peruanos, siempre que los productos de exportación se encuentren alineados a sus requerimientos entorno a calidad, durabilidad y garantías efectivas.

# CONCLUSIONES

- Varios de los representantes de las 21 empresas desean incrementar su línea de productos para el sector minero o crear una nueva línea de productos especializada dirigida a este sector, por lo que se encuentran evaluando nuevos productos y consideran a los productores peruanos como una excelente alternativa ya que son productores que cuentan con experiencia en esta área por el desarrollo de la minería en su país, además han ganado prestigio en el mercado ecuatoriano.
- Ya que el enfoque de la minería en el Ecuador está dirigida hacia la responsabilidad y sustentabilidad de las actividades mineras, los productos, equipos e insumos direccionados a este sector deberían ser amigables con el ambiente en cuanto a conservación y utilización de energías limpias.
- Un muy importante factor para los importadores ecuatorianos del sector minero es el que exista en el mercado un 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 y consideran que es importante que los productores peruanos mejoren en este ámbito.

# CONCLUSIONES

- Los productos de exportadores peruanos para el sector minero, principalmente deberían estar dirigidos hacia empresas ecuatorianas consideradas como usuarios finales y a comercializadoras que tienen como clientes a estas empresas en caso de que no se realice importaciones directas.
- Muchos de los representantes de las 21 empresas del levantamiento del perfil nos han manifestado que es fundamental para ellos poseer un servicio post-venta por parte de los proveedores, especializado en la capacitación para el uso correcto de la mercadería que van a adquirir.
- La retroalimentación de los procesos de exportación de productores peruanos es un factor muy importante que debería considerarse ya que tanto al exportador como al importador les ayudará a identificar las debilidades o posibles contingentes que pudieran presentarse así como las fortalezas que deben consolidarse.

# PREGUNTA

GRACIAS!!!



# Presentación de Resultados

ESTUDIO ESPECIALIZADO DE LA LÍNEA DE PROVEEDORES PARA LA MINERÍA EN EL ECUADOR

MC Stern

28 de Febrero de 2013