

Productos ecuatorianos incursionan en nuevos mercados

VISTAZO

Edición No. 76

Enfoque

Banano

Industria
alimenticia

Comercio
exterior

FUERTE PRESENCIA BANANERA

Crece la demanda de los snacks



- Tecnología Alemana MWM
- Tablero electromecánico tropicalizado
- Camisas, culatas y válvulas removibles

- Turbocharger & Intercooler
- Cabezotes individuales
- Más de 50 años apoyando el sector bananero del Ecuador

MÁXIMA POTENCIA CON EL MAYOR AHORRO EN CONSUMO DE CONBUSTIBLE

REPUESTOS GENUINOS - SERVICIO TÉCNICO - GARANTÍA - AMPLIO STOCK

ALMACENES JUAN ELJURI CIA. LTDA. DIVISIÓN INDUSTRIAL

GUAYAQUIL: AV. CARLOS JULIO AROSEMENA KM 2.5
PBX.: (593-4) 600 5220 EXT.: 231-305 -490-152-213
SERVICIO TÉCNICO EXT : 171- 172 / 0968851099
QUITO: AV. GALO PLAZA LAZO N47-261 Y CAPITÁN RAFAEL RAMOS
EXT: 231- 528 - 529
MACHALA: AV. 25 DE JUNIO (A LADO DE LA PIAZZA) EXT: 711 - 713 - 714

www.eljuri.com [eljuri.industrial](https://www.facebook.com/eljuri.industrial) [@ajeindustrial](https://www.instagram.com/ajeindustrial)



CRÉDITO
DIRECTA



ALMACENES
Juan Eljuri
Cía. Ltda.
100
AÑOS
1925 - 2025

CARTA DEL EDITOR

EDICIÓN 76

La adaptación es la clave



EDITOR
FAUSTO LARA FLORES

PARA LOS ECUATORIANOS degustar un banano o guineo es una experiencia común, que no implica nada excepcional, pero en tierras lejanas la fruta de nuestro país tiene un sabor único y una calidad superior, que se distingue del resto de la competencia. Por ello, llega a más de 70 mercados.

En la presente edición de **Revista ENFOQUE** analizamos el comportamiento de las exportaciones bananeras en el 2025, evidenciando el crecimiento de las ventas en destinos estratégicos, gracias a una mayor disponibilidad de la fruta y a los problemas de producción en el resto de países de la región y de Asia.

A pesar de los buenos números, el sector no se puede confiar. Ecuador necesita concretar acuerdos comerciales con Estados Unidos, Japón y Corea del Sur, para garantizar un acceso arancelario preferencial para el banano, sin descuidar la participación en mercados esenciales como la Unión Europea, Rusia, China y el Cono Sur.

Los productores bananeros también deben afrontar con inteligencia los desafíos que representa el cambio climático, que altera el normal desarrollo y productividad de las plantaciones. Mientras que los exportadores deben sortear los retos logísticos, navieros y de seguridad de la carga.

Un contexto igual de cambiante atraviesa el comercio exterior ecuatoriano. Por un lado, varios productos están incurriendo en nuevos mercados y ganando terreno entre la preferencia de los consumidores, tal es caso de los snacks. A la par, el juego geopolítico está generando incertidumbre, para ser más precisos: la decisión de la administración Trump con sus aranceles recíprocos, que afectan, en parte, la competitividad de las exportaciones de nuestro país en territorio estadounidense.

Sin duda, la adaptación es la clave. Así lo entiende también la industria alimenticia nacional en sus diversos segmentos, los cuales atienden las necesidades y prioridades de los compradores ofreciendo alternativas más saludables o en presentaciones diferentes.

Buena lectura...

Enfoque

EDITORIAL VISTAZO

Director Editorial y Gerente General:
Francisco Alvarado
González

Editor:
Fausto Lara Flores

Reporteros:
Cecibel Serrano y
Sandra Armijos

Corrección:
Henry Almeida

Fotografía:
César Mera,
Shutterstock y cortesía

Director de Arte:
Daniel Valverde López

Diagramación:
Juan Yépez

Ventas

Jefe Nacional de Ventas:
Ángel Seixas
aseixas@vistazo.com

Quito
Paola Cortez
pcortez@uio.vistazo.com

Ventas y Clasificados:
Editorial Vistazo

Guayaquil:
(04) 2327-200; 2328-505
Quito:
(02) 3985-700

SIMBOLOGÍA

i Información

o Opinión

e Entretenimiento

p Publicidad

Publicación de Editores
Nacionales S.A.



Reconocimiento de sostenibilidad para Enfoque

EN EL MARCO de la feria IPLAS, Revista Enfoque de Vistazo recibió un reconocimiento de la Asociación Ecuatoriana de Plásticos (Aseplas), por su constante labor periodística en la divulgación de temas ambientales, sostenibilidad y responsabilidad social. La placa fue entregada por las autoridades del gremio al editor de la revista, Fausto Lara.

La feria se realizó del 9 al 12 de septiembre en el Centro de Convenciones de Guayaquil y reunió a más de 100 empresas nacionales e internacionales dedicadas al reciclaje de material plástico y la fabricación de nuevos productos.

La exhibición contó con una amplia oferta de equi-

**MÁS DE
\$100
MILLONES**
ha invertido la industria
plástica ecuatoriana
para mejorar sus
procesos.

pos y maquinarias para aumentar la eficiencia en el proceso productivo, así como proveedores de valor agregado y tecnología.

Otro componente fue un congreso internacional, con la participación de especialistas de Colombia, España, Estados Unidos y

Ecuador, así como una rueda de negocios.

Jorge Luis Mórtoles, presidente de la Aseplas, señaló que en los últimos años, la industria plástica ha invertido más de 100 millones de dólares en mejorar sus procesos y en proyectos de economía circular, lo que les ha permitido reducir el uso de materia prima e incorporar un mayor porcentaje de material reciclado en la fabricación, sin sacrificar su calidad.



Empaques flexibles digitales

CON UNA INVERSIÓN de más de tres millones de dólares, Productos Paraíso abrió su nueva línea de impresión digital de empaques flexibles plásticos 'Paraíso Digital'.

Esta tecnología tiene el respaldo de HP Indigo 200K que facilita tirajes cortos, personalizaciones rápidas y calidad de impresión, lo que permite minimizar el desperdicio de materiales al eliminar

el uso de planchas y reducir los sobrantes de arranque y calibración.

Con esta nueva línea, la compañía incrementará en un 12 por ciento la produc-

ción de sus empaques flexibles. La inversión incluye maquinaria de última generación, infraestructura especializada, capacitación técnica y mejoras en procesos productivos.

**1.800
TONELADAS**
mensuales de empaques flexibles
produce Paraíso Digital.



Nuevas motocicletas

LA IMPORTADORA, ensambladora y comercializadora ecuatoriana de motocicletas, repuestos y accesorios Massline, presentó sus nuevos modelos de motos premium SHM: la Spider 300 y la Xterra 300. La primera para un segmento deportivo y la segunda para un público aventurero amante de los viajes.

Ambos modelos cuentan con motores de 300cc, cuatro válvulas, radiador de aceite y suspensión invertida, con precios de entre 2.800 y 3.200 dólares.

La Spider 300 y la Xterra 300 tienen cinco años de garantía, disponibilidad permanente de repuestos, servicio técnico en una red de más de 230 talleres autorizados a nivel nacional.

.....
PROCARSA
Productora Cartonera S.A.

60 AÑOS
SIRVIENDO A TODA LA INDUSTRIA

**IMPULSAMOS
TU MARCA**
PROTEGIENDO
TUS PRODUCTOS

ALIADOS
ESTRÁTEGICOS
DEL SECTOR
BANANERO
ECUATORIANO

*El banano ecuatoriano es
reconocido por su calidad y sabor
en los mercados internacionales.*

Una compañía de

**GRUPO
SURPAPEL**

www.procarsa.com.ec

El aporte de la inversión privada para reducir el déficit eléctrico



Por Mauro Intriago,
director de Energía de
GPS Group ®

El rezago en la expansión de las redes se refleja con claridad en sectores productivos como el agrícola y el acuícola, que aún cuentan con más de 200.000 hectáreas sin electrificar y dependen del diésel para operar.

ESTÁ COMPROBADO que el sistema eléctrico nacional enfrenta una situación crítica: es financieramente inviable, obsoleto en gran parte de su infraestructura, desbalanceado, altamente vulnerable y estructurado bajo un marco legal estatista e ineficiente. Esta realidad constituye una herencia indeseada para el actual gobierno, que no puede ser ignorada. Hoy es indispensable enfrentar la crisis con decisiones firmes y soluciones estructurales.

El abandono del sector eléctrico es consecuencia de la escasa inversión pública de los últimos años, y todo indica que, en el corto plazo, el Estado no cuenta con capacidad fiscal para cubrir la magnitud de las necesidades. Por lo tanto, es evidente que ha llegado el momento de habilitar y potenciar la inversión privada. Sin embargo, esta inversión en obras de uso público solo tendrá sentido si existe un marco normativo

que asegure su reconocimiento, su repago y la transparencia en la compensación por parte de las distribuidoras.

En términos técnicos, la preocupación inmediata sigue siendo garantizar su-

ficiente generación para superar el semestre seco (octubre-marzo). Pero existe otra debilidad igualmente crítica: la saturación de las redes de transmisión y distribución, que impide atender la creciente demanda de los usuarios finales y frena el desarrollo productivo del país.

El rezago en la expansión de las redes se refleja con claridad en sectores productivos como el agrícola y el acuícola, que aún cuentan con más de 200.000 hectáreas sin electrificar y dependen del diésel para operar. Este vacío

golpea directamente la productividad y la competitividad del país.

Como reacción, el sector privado ya ha tomado la iniciativa de financiar y construir redes públicas que luego son transferidas a las distribuidoras, esperando recuperar su inversión a través de su propio consumo.

Para este esquema existe un respaldo normativo en la Regulación ARCONEL 008/24, que contempla la figura de la “excepcionalidad”, aplicable cuando la distribuidora no puede atender oportunamente a un consumidor aislado. Sin embargo, las condiciones actuales exigen perfeccionar este mecanismo y ampliarlo, de manera que no se limite solo a consumidores individuales, sino que pueda extenderse a grupos de consumidores afectados y a personas jurídicas interesadas en financiar proyectos de repotenciación de redes, transformadores y expansiones postergadas.

La experiencia internacional demuestra que la inversión privada en infraestructura eléctrica no es un experimento, sino una realidad ya aplicada en comunidades energéticas, grupos industriales y proyectos renovables o híbridos que requieren redes para evacuar energía. El factor decisivo es contar con seguridad jurídica y mecanismos automáticos de repago que den confianza al inversionista.

La crisis energética no ha terminado. Otro ciclo de racionamientos sería inaceptable y tendría un altísimo costo económico y social. No hay tiempo que perder: la inversión privada está lista y dispuesta a participar. Lo que falta es ajustar la normativa legal y regulatoria que permita viabilizarla, fortaleciendo el esquema de excepcionalidad para convertirlo en un verdadero motor de la autonomía energética y del crecimiento productivo del Ecuador. **IE**



Enfoque **BANANO**



■ DE ENERO A JULIO del 2025, las exportaciones de banano aumentaron un 4,77 por ciento frente al mismo periodo de 2024.

Foto Vistazo

ECUADOR FORTALECE SU PRESENCIA MUNDIAL

Las exportaciones de banano registran una tendencia positiva en el presente año, gracias a la mayor demanda de diversos mercados. Sin embargo, el actual entorno internacional no es muy favorable.

Más de 70 destinos en el mundo disfrutan del exquisito sabor y calidad del banano ecuatoriano, que en el presente año experimenta un incremento en sus exportaciones, impulsadas por una mayor demanda de mercados clave y una buena producción de la fruta en los primeros meses del 2025.

Según datos de la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (Acorbanec), de enero a julio, el país

vendió 227,7 millones de cajas de la fruta a nivel global, lo cual representa un aumento del 4,77 por ciento en comparación con el mismo periodo de 2024.

Uno de los protagonistas de este comportamiento fue la Unión Europea a través de seis de sus estados miembros (Países Bajos, España, Malta, Grecia, Bélgica y Alemania) que compraron cerca de siete millones de cajas adicionales, lo cual permitió no solo compensar la drástica caída de Italia sino también poner la balanza en saldo positivo.

No se puede pasar por alto el repunte de la demanda de Rusia, Estados Unidos, Turquía y Arabia Saudita, así como el sólido aumento de envíos a China, destaca José Antonio Hidalgo, director ejecutivo de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE).

En esta tendencia positiva también se debe considerar al Cono Sur y Europa del Este, que en conjunto compraron 2,6 millones de cajas adicionales en el periodo analizado.

Este gran desempeño ecuatoriano también tiene su explicación en los problemas que registraron los otros países productores de banano. Tal es el caso de Costa Rica, Guatemala y Honduras que cosecharon menos fruta en el primer semestre del 2025 debido a factores climáticos.

"A esto se sumaron conflictos laborales en zonas bananeras de Bocas del Toro, en Panamá, que afectaron la operatividad de una importante transnacional, trasladando compras hacia Ecuador", indica Acorbanec.

Cruzando el océano Pacífico aconteció algo similar donde Filipinas, Camboya, Vietnam y China reportaron una caída de producción bananera, favoreciendo las exportaciones ecuatorianas en Asia Oriental.

En contraposición, nuestro país gozó de una buena disponibilidad de fruta en este periodo. Otro factor determinante ha sido la exportación por contrato, que se consolidó como un pilar del desempeño en mercados clave, asegurando estabilidad en medio de la volatilidad internacional.

No obstante, manifiesta Hidalgo, a partir de junio los datos muestran un ritmo más moderado, con señales de enfriamiento que se confirmaron en los



Foto cortesía Ministerio de Agricultura

■ **EL NUEVO CONTEXTO** internacional supone desafíos para las exportaciones bananeras del Ecuador.



¿Por qué usar Cabo Bananero?

- ✓ 100 % virgen
- ✓ Aditivado con UV
- ✓ Reciclable, Reusable
- ✓ Fácil manejo e instalación
- ✓ Mayor rendimiento de metros por kilo

APLICADO PARA:

- * Amarre de mata a mata.
- * De mata a estaca.
- * De mata a cable aéreo.



Cabo BANANERO

ASEGURA TU COSECHA



plastiempaques.com



**Lo mejor para la seguridad de tus plantaciones.
Rendidor, seguro y durable.**

Contáctanos:

Ventas: 0981218466

Mercadeo: 0959625161

meses siguientes. "Esta desaceleración se explica por el inicio de la temporada fría en Ecuador, que redujo la producción de fruta entre un cuatro y seis por ciento respecto al año anterior, así como por factores logísticos y de mercado como la congestión portuaria, mayores fletes y nuevas presiones arancelarias", agrega el directivo.

Un ejemplo de este nuevo contexto internacional es el arancel recíproco del 15 por ciento que la administración de Donald Trump en Estados Unidos impuso a las importaciones provenientes de Ecuador, lo cual incluye al banano. Esto representa un encarecimiento aproximado de 1,50 dólares por caja exportada, lo que podría traducirse en un costo adicional cercano a los 61 millones de dólares anuales para el sector, estima Hidalgo.

El principal impacto de este esquema arancelario para Ecuador es una pérdida de competitividad frente a los otros países productores latinoamericanos, que cuentan con mejores condiciones comerciales de ingreso. Aunque hasta ahora el consumo de la fruta ecuatoriana se ha mantenido estable en los diferentes destinos del territorio estadounidense.

Entorno

Ante este escenario de crecientes presiones externas, la cadena productiva de banano ecuatoriana debe mantener y consolidar todos los mercados en los cuales tiene presencia en la actualidad.

Para ello, indica Raúl Villacrés, director de Pulso Bananero, se debe trabajar internamente en varios aspectos. Por ejemplo, en fortalecer la entidad fitosanitaria a fin de tener un mayor control a nivel de las plantaciones y en los terminales portuarios.

También mejorar el manejo integral de las plagas y enfermedades para evitar inconvenientes en destino, lograr que el cien por ciento de los cultivos estén certificados en normas de Buenas Prácticas Agrícolas e implementar mejores esquemas de trazabilidad de la fruta.

Otro aspecto fundamental, resalta José Antonio Hidalgo, es acelerar la concreción de acuerdos comerciales con países estratégicos como son Corea del Sur y Japón.

Con el primero ya existe la firma de

El arancel de 15 por ciento de Estados Unidos representa un aumento de 1,50 dólares por caja de banano, lo que supondría un costo adicional cercano a los 61 millones de dólares anuales para Ecuador.

un Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica (SECA, por sus siglas en inglés) que establece una desgravación gradual en un plazo de cinco años para el banano ecuatoriano, que en la actualidad tiene un arancel del 30 por ciento en dicho mercado.

La medida entraría en vigor una vez que se obtenga la aprobación de la Corte Constitucional y de la Asamblea Nacional en nuestro país.

En cambio, con Japón se realizaron acercamientos para un acuerdo comercial durante la gira presidencial ecuatoriana que se cumplió en agosto pasado. "Aunque se trata de un destino exigente y complejo de conquistar, representa un objetivo estratégico para abrir nuevas oportunidades a nuestro banano y diversificar su presencia internacional", manifiesta el directivo de AEBE.

Así de trascendental también es la reapertura del mercado de Brasil, que a pesar de ser uno de los mayores productores de la fruta en el mundo, en los últimos años ha registrado una reducción de sus áreas cultivadas y de su producción anual.

"Es importante tener acceso a la mayor cantidad de mercados a fin de no depender de uno, que cuando tenga inconvenientes nuestro banano se vea afectado y así evitar saturar otros destinos", resalta Villacrés.

De acuerdo con Pulso Bananero, se estima que la demanda en Brasil estaría enfocada a supermercados premium con un volumen tentativo de 50.000 cajas semanales. **IE**

Foto Shutterstock



■ **LOGRAR BENEFICIOS** arancelarios en mercados clave es esencial para potenciar el posicionamiento del banano ecuatoriano en el mundo.



Grupo
CARTOPEL



SOLUCIONES INTEGRALES
DE EMPAQUES
DE CARTÓN CORRUGADO

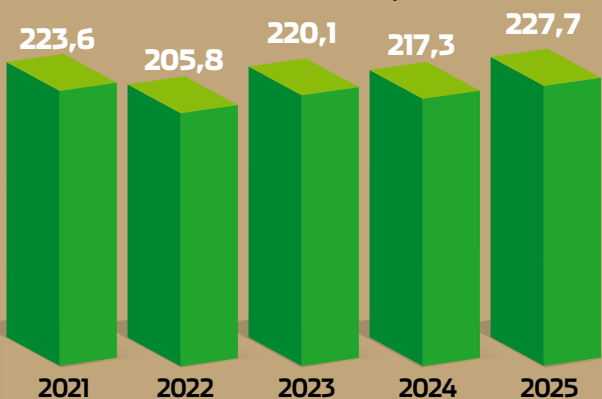
Cifras positivas en la comercialización de la fruta

Evolución de las exportaciones de banano de Ecuador

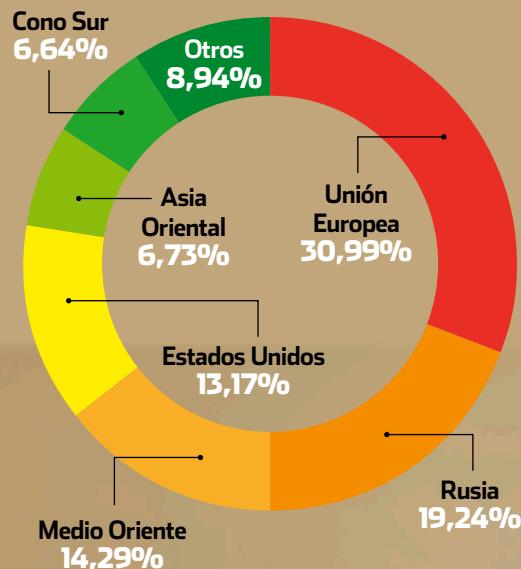
(periodo enero – julio)



En millones de cajas



Participación de mercados en 2025

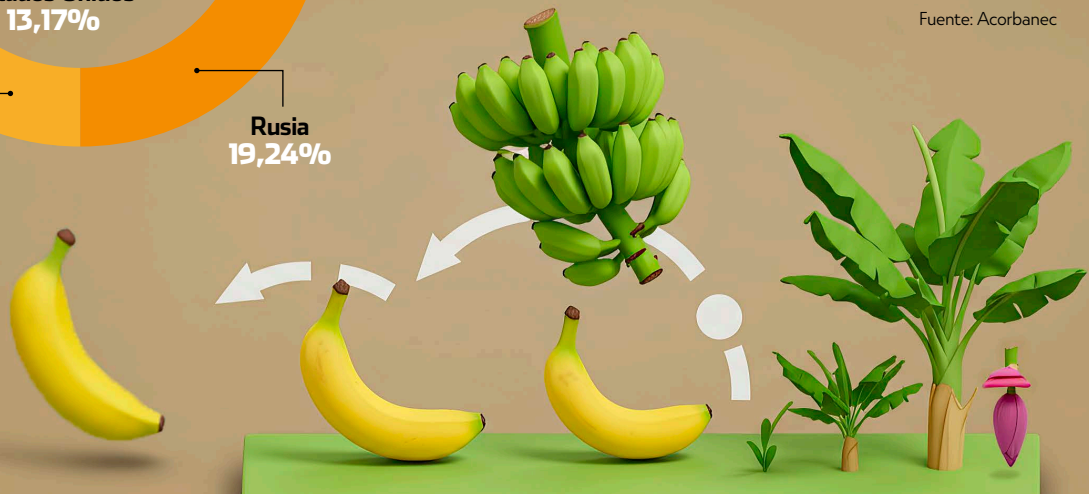


Los destinos que más crecieron en volumen

En millones de cajas

PAÍS	2024	2025	VARIACIÓN	CRECIMIENTO
Rusia	39'671.647	43'819.377	4'147.730	10,46%
China	7'202.244	9'915.178	2'712.934	37,67%
Turquía	8'650.035	11'257.153	2'607.118	30,14%
Estados Unidos	27'794.185	29'987.845	2'193.660	7,89%
Argentina	6'060.932	7'695.736	1'634.804	26,97%
Países Bajos	14'975.487	16'433.943	1'458.455	9,74%
España	426.932	1'793.009	1'366.077	319,98%
Malta	967.546	2'263.159	1'295.613	133,91%
Grecia	6'069.949	7'189.430	1'119.481	18,44%
Arabia Saudita	9'431.560	10'362.977	931.417	9,88%

Fuente: Acorbanec



Confianza es creer que juntos
cultivamos el futuro del país.

Conoce más



BANCO PICHINCHA

En confianza.

Ángel Cepeda, subsecretario de Cadenas Estratégicas Agropecuarias del MAG

"Existen 195.000 hectáreas registradas de banano"

El funcionario del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) se refiere a los controles que se realizan a las plantaciones bananeras en el país para verificar que todas constan con el respectivo registro del predio.

Con el objetivo de controlar la producción bananera y de evitar problemas fitosanitarios en los cultivos de la fruta, Ecuador decidió prohibir nuevas plantaciones de banano a partir del 2022, a excepción de los sembríos certificados como producción orgánica.

Sin embargo, en los últimos años ha sido evidente el crecimiento de las hectáreas bananeras en la costa ecuatoriana. Ante esta situación, el subsecretario de Cadenas Estratégicas Agropecuarias del MAG, Ángel Cepeda, explica las acciones de control que se realizan, así como las sanciones que establece la Ley del ramo.

También resalta la importancia de este sector productivo en la economía

nacional y las acciones implementadas para fortalecer su competitividad.

¿Cuántas hectáreas de banano están registradas en el país en la actualidad?

Existen 195.000 hectáreas registradas de banano destinado a la exportación, las cuales están ubicadas en las provincias de Guayas, Los Ríos, El Oro, Cañar, Azuay, Bolívar, Cotopaxi, Manabí, Santo Domingo de los Tsáchilas y Esmeraldas.

¿Qué acciones se han implementado para controlar las nuevas siembras de banano en el país y para verificar si las nuevas plantaciones están certificadas como orgánicas?

El equipo técnico de la Dirección de Gestión de Musáceas realiza inspecciones periódicas de campo en las áreas de producción para verificar si tienen todos los registros del predio y la autorización de siembra o renovación otorgada de acuerdo con la normativa vigente.

Las plantaciones de banano orgánico, entre los documentos que deben

■ ÁNGEL CEPEDA, subsecretario de Cadenas Estratégicas Agropecuarias del MAG.

Foto cortesía MAG

presentar está el Plan Operativo Agropecuario (POA) que es el registro de operador orgánico que emite Agrocalidad.

¿Qué pasa con las plantaciones de banano nuevas y que no son orgánicas? ¿Qué sanciones establece la Ley de Banano?

Las plantaciones nuevas que no tengan los registros y las autorizaciones estipuladas en la Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización de Banano y su Reglamento se someten a la sanción contemplada en el artículo 8 de la mencionada Ley.

¿Cuál es la importancia de la actividad bananera para la economía del país: cuánto aporta en el PIB y en la generación de plazas de trabajo?

El sector bananero representa el dos por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) nacional y 35 por ciento del PIB agrícola, según el Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones.

En términos trimestrales, de acuerdo con el Banco Central del Ecuador, el PIB presentó una expansión de 3,5 por ciento en el 2025, respecto al cuarto trimestre de 2024.

Este comportamiento estuvo impulsado por el crecimiento en todos los componentes del PIB: consumo de los hogares, Formación Bruta de Capital Fijo, exportaciones, gasto de gobierno, e importaciones. Sin embargo, no hay información estratificada del sector solo del

Lo que dice la Ley

Art. 8.- Prohíbese realizar nuevas siembras de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación, a partir de la fecha de promulgación de la presente Ley que no hayan sido autorizadas previamente por el Ministerio de Agricultura,

Ganadería, Acuacultura y Pesca. Su transgresión será sancionada con una multa de ciento cincuenta salarios mínimos vitales generales por hectárea sembrada, de conformidad con el Reglamento dictado por el Presidente de la República.



Foto Vistazo

aporte de la agricultura de exportación.

El sector bananero representa 195.000 plazas de trabajo directas y 1'365.000 indirectas.

¿Y en generación de divisas?

En el primer semestre de este año, la exportación de banano alcanzó los 2.044 millones de dólares, lo que da un incremento de aproximadamente 14 puntos porcentuales en relación con lo exportado en el primer semestre de 2024.

Nuevo precio para la caja de banano

Para el 2026, la caja de banano ecuatoriano de exportación tipo 22XU de 43 libras tendrá un precio mínimo de sustentación de 7,50 dólares. Así lo estableció el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca el pasado 17 de septiembre. El nuevo precio, que representa un incremento de 25 centavos de dólares con relación al presente año, se fijó sobre la base del costo promedio de producción nacional, más una utilidad razonable.

Mientras que para las cajas de orito y morado (15 libras), el precio mínimo de sustentación será de 5,26 dólares.

El valor establecido se enfoca en la mejora productiva para diluir los costos y de esta forma sostener el negocio ante los problemas de clima, productividad y mercados, así como para mantener la competitividad en el mercado exterior, indicó el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.

¿Qué acciones se ejecutan para impulsar la producción de banano?

La Subsecretaría de Cadenas Estratégicas Agropecuarias, con su Dirección de Gestión de Musáceas, está gestionando la capacitación a los productores en Buenas Prácticas Agrícolas, cuyas actividades en la producción, calidad, inocuidad y fitosanitarias, permite ser más competitivo ante el cambio climático y comercialización muy atomizada, para mejor sostenibilidad. **E**

EL CAMBIO CLIMÁTICO INCIDE EN LA PRODUCCIÓN

Las variaciones de temperatura, lluvias y radiación solar afectan el normal comportamiento de las plantaciones bananeras en el país. Se recomienda invertir en nutrición de las plantas y en infraestructura de las fincas.

En el 2015, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, por sus siglas en inglés) emprendió un proyecto de asistencia técnica para evaluar los efectos del cambio climático en la cadena de valor del banano en Ecuador.

El informe final del trabajo pronosticaba comportamientos anormales de la temperatura en nuestro país y en la región con su respectivo impacto en las precipitaciones, tanto en exceso de lluvias como con sequías. A ello se sumaba el riesgo de aumento de enfermedades conocidas para los cultivos bananeros y el surgimiento de nuevas plagas.

■ **LAS VARIACIONES CLIMÁTICAS** han incidido en la producción de banano en el Ecuador durante el 2025.

Una década después la investigación de la FAO se escucha como una revelación profética, pues en los últimos años los productores bananeros ecuatorianos han enfrentado los embates del cambio climático. Solo en el 2024, la producción de la fruta se redujo en más del 10 por ciento, debido a las variaciones de temperaturas con frío en las noches y aumento de radiación solar en las mañanas.

En el presente año las condiciones de la naturaleza también han reflejado un comportamiento variable, señala Ricardo Umpiérrez, presidente de la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (Acorbanec).

Durante el invierno se registraron lluvias más fuertes de lo normal en las zonas productoras, indica el directivo,

mientras que a partir de mayo la temperatura descendió.

Esta situación provocó que en las primeras semanas del 2025, los enfundes así como las cosechas en las plantaciones bananeras fueran inferiores en 1,20 por ciento con relación al año pasado, según un informe de Acorbanec. Sin embargo, el desarrollo fisiológico de las plantas fue normal y el rendimiento de racimo (ratio) aumentó, lo cual permitió una mayor disponibilidad de fruta para la exportación.

La razón para este buen resultado se explica en gran medida por las inversiones en fertilización y buen manejo de labores de campo que realizan los productores desde el año pasado, gracias a los altos precios de la caja de la fruta que permite destinar recursos para estos fines.

"La producción de banano en términos generales no ha sido afectada por el clima este año o su impacto no ha sido nada significativo. Creo que la producción será mayor versus al 2024", manifiesta Umpiérrez.



Foto cortesía Acorbanec



MendoExport
Premium Fresh Fruit

**FEEL THE
FRESHNESS.**
**PROUDLY EXPORTING
PREMIUM BANANAS
TO THE WORLD.**



**WE PROUDLY REPRESENTED
ECUADOR AT**



**fruit
attraction
2025**

www.mendoexport.com



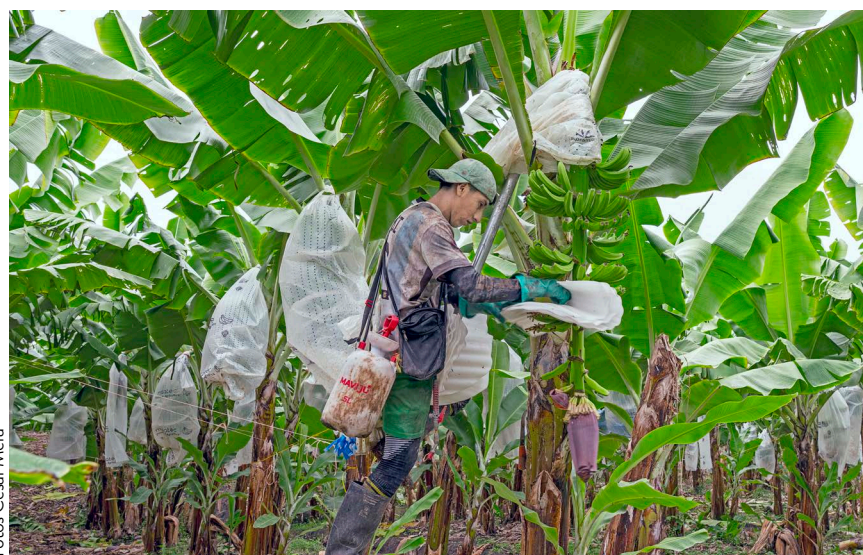
Sin embargo, el sector está expectante por las condiciones climáticas que registra el segundo semestre del 2025, que se ha caracterizado hasta el momento por bajas temperaturas y una menor radiación (esta última ubicándose por debajo del promedio del 2022).

"Esto ha provocado una contracción en ratios y baja de enfundes, que permite pronosticar que el excedente de cajas de banano estimado para este año no va a ser tan alto como se esperaba", señala Leonidas Estrada, presidente de la Corporación Regional de Bananeros Ecuatorianos (Agroban).

Riesgo fitosanitario

El impacto del cambio climático en el sector bananero no solo preocupa desde la parte de producción sino también en el ámbito fitosanitario. Con el aumento de lluvias se requiere más ciclos de fumigación contra la sigatoka negra y un manejo más cuidadoso en las plantaciones, especialmente, en las orgánicas.

Además, el país enfrenta el repunte de moko, una bacteria que ataca el siste-



Fotos César Mera

■ **EL SECTOR BANANERO** está expectante por las bajas temperaturas que registra el segundo semestre del 2025 en el país.

ma vascular de la planta, provocando su marchitamiento y muerte. Hasta abril pasado se habían detectado brotes de la enfermedad en más de 3.000 hectáreas de cultivos, de acuerdo con datos de la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario (Agrocalidad).

De forma paralela, se mantiene latente la amenaza del fusarium raza 4 tropical (Foc R4T), un hongo que causa la muerte de la planta de banano, que se puede mantener activo por más de 30 años en el suelo y que no tiene un tratamiento efectivo para combatirlo.

"Las lluvias excesivas pueden provocar muchas afectaciones a las plantaciones de no tener sistemas de drenaje dimensionados y en buen estado operativo. El moko y fusarium se dispersan, entre otras formas, en aguas de drenajes y ríos, por ello siempre es un riesgo para los productores", resalta Estrada.

El cambio climático es una realidad que se siente en el Ecuador y los bananeros deben prepararse para tratar de afrontar sus consecuencias. Para el exceso de lluvia, asegura Umpiérrez, se debe construir canales de drenaje y estaciones de bombeo, especialmente.

Para las semanas de baja temperatura las inversiones de los productores deben apuntar a aplicación foliar y buenos planes de fertilización.

Con este criterio coincide el Presidente de Agroban, quien indica que una finca con un suelo saludable, bien nutrido y con una infraestructura funcional mejora la respuesta del sistema fisiológico e inmunológico de las plantas para enfrentar cambios drásticos en el clima o la presencia de plagas. **IE**

Durante las primeras semanas del 2025, los enfundes y las cosechas en las plantaciones bananeras del país fueron inferiores en 1,20 por ciento con relación al año pasado, según un informe de Acorbanec.



■ **UN BUEN MANEJO** de labores de campo ha contribuido para que las variaciones climáticas no tengan un fuerte impacto en los cultivos bananeros.



UN ENCUENTRO CON TU CALMA Y LA NATURALEZA

HOSPEDAJE Y RESTAURANTE
EN EL CORAZÓN DEL BOSQUE.



Descubre tu próxima experiencia aquí

INKARY

www.inkary.org / Chongón - Guayaquil

Instagram icon @fundacioninkary



alopez@inti.tv

Phone icon 098 388 8157



Evaluación de materiales de banano en Ecuador: estrategia preventiva frente al Fusarium R4T



Por **Pedro Terrero**, técnico del Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias INIAP

La validación de Formosana y GAL no solo diversifica la base genética del cultivo, sino que aporta información científica clave para una respuesta inmediata y fundamentada frente al ingreso del Foc R4T.

EL BANANO CONSTITUYE uno de los principales pilares económicos y sociales del Ecuador, aportando más del 50 por ciento del PIB agrícola y generando empleo a más de un millón de personas.

La sostenibilidad de este cultivo enfrenta un riesgo latente por la marchitez causada por *Fusarium oxysporum* f. sp. cubense Raza 4 Tropical (Foc R4T), patógeno letal reportado en Colombia (2019), Perú (2021) y Venezuela (2023). Ante esta amenaza, el país implementa acciones preventivas orientadas a anticipar escenarios de riesgo y fortalecer la resiliencia del sector bananero.

En este marco, el Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIAP), evalúa materiales genéticos reportados como resistentes o con niveles parciales de resistencia, con el fin de validar su adaptabilidad

agronómica, productiva y fitosanitaria en condiciones locales. Uno de los materiales en estudio es la variedad Formosana (GCTCV-218), la cual ha sido reportada

con resistencia moderada frente a Foc R4T. Los ensayos muestran resultados diferenciados bajo un manejo convencional (en Buena Fe) y orgánico (en Santa Elena).

En el manejo convencional, Formosana presentó un crecimiento superior y progresivo frente a Williams desde la primera cosecha (R0), alcanzando en la cuarta y quinta cosecha (R3 y R4) una altura máxima de 4,52 metros, frente a 3,81 metros en Williams.

En cuanto al peso del racimo en la tercera cosecha (R2), Williams obtuvo un valor superior (104,2 libras) respecto a Formosana (94,4 libras); sin embargo, en la cuarta y quinta cosecha (R3 y R4) no se registraron diferencias, con un promedio de 101 libras en ambas variedades.

En el manejo orgánico, el cultivar Formosana mostró un crecimiento ligeramente superior a Williams desde el ciclo R0, alcanzando en el R2 una altura máxima de 3,51 metros frente a 3,46 metros en Williams. No obstante, en el R3 se observó un leve decrecimiento, con valores de 3,2 metros en Formosana y 3,3 metros en Williams.

En cuanto al peso de racimo, los rendimientos fluctuaron entre 28,2 y 50,3 libras, destacando diferencias en R3 con 44,1 libras en Formosana frente a 49,1 libras en Williams. Estos resultados evidencian que la variedad presenta un desempeño competitivo y adaptable tanto en sistemas convencionales como orgánicos.

De forma paralela, el INIAP, en convenio con la empresa Rahan Meristem, evalúa seis materiales del grupo GAL seleccionados en Asia por su resistencia a Foc R4T. Estos se encuentran en ensayos de adaptabilidad agronómica, sanitaria y de calidad de fruta, bajo un diseño experimental robusto que permitirá disponer de resultados consolidados en 2026.

La validación de Formosana y GAL no solo diversifica la base genética del cultivo, sino que aporta información científica clave para una respuesta inmediata y fundamentada frente al ingreso del Foc R4T. **IE**



Fertisa AGIF, aliado estratégico para proteger el banano del Fusarium

La empresa ofrece soluciones de bioseguridad, capacitación y acompañamiento técnico que se deben aplicar de forma preventiva, para garantizar la sostenibilidad de este cultivo que genera empleo para miles de familias ecuatorianas.

La llegada del Fusarium Oxysporum Raza 4 (FOC R4T) a Ecuador ha encendido las alarmas en el sector bananero y se ha convertido en uno de los desafíos más importantes que ha enfrentado en las últimas décadas. Este hongo, altamente persistente en el suelo, no tiene cura y puede afectar seriamente la producción de la fruta que es pilar de la economía nacional. Ante esta situación, Fertisa AGIF se ha convertido en un aliado estratégico para los productores, impulsando programas de bioseguridad y manejo preventivo que buscan proteger la rentabilidad y la sostenibilidad de las fincas. La empresa ha desarrollado un Protocolo de Bioseguridad(basado en el Expertice de Reybanpac), el cual

incluye un completo portafolio de soluciones para la salud del suelo y el manejo de riesgos fitosanitarios. Alexander Parra Tovar, gerente de Ventas B2B detalla que tienen disponibles microorganismos benéficos, tecnología de carbón activado, soluciones de amonio cuaternario de quinta generación para desinfección de herramientas y pediluvios, hidróxido de calcio para áreas de cuarentena y glifosato para la eliminación de plantas afectadas. Para Fertisa AGIF la transparencia y confianza de sus clientes es primordial, por eso “implementamos un sistema de trazabilidad que permite seguir cada producto desde su origen hasta la venta final para garantizar la transparencia y la confianza en nuestros procesos”, detalla Parra.

La estrategia de Fertisa AGIF es integral e incluye el acompañamiento a los productores con capacitación constante, talleres en campo y asistencia técnica permanente. Fabián Andrade, gerente de Ventas de Cultivo Banano afirma que la clave está en implementar las medidas de prevención como parte de la rutina diaria de la finca. A través de su programa Dr. Nutri, la empresa ofrece una plataforma de servicios de nutrición vegetal y ecología del suelo que ayuda a tomar decisiones técnicas basadas en datos y análisis. Además, trabajan articuladamente con gremios como APCSA, el Ministerio de Agricultura, universidades y centros de investigación, Andrade destaca que con ellos se conforman comités técnicos para enfrentar enfermedades como el moko y el Fusarium, para salvaguardar “el banano, que es el principal producto de exportación agrícola del país, del que dependen miles de familias”, pero afirma que “lo primero es establecer y cumplir protocolos de bioseguridad sin excepción y con un trabajo conjunto enfrentar este desafío”.

PUERTOS AUMENTAN CAPACIDAD OPERATIVA

A través de millonarias inversiones, el sistema portuario ecuatoriano busca fortalecer su operación. Los planes contemplan desde la expansión de muelles hasta la adquisición de modernos equipos.

Los puertos son uno de los puntos principales de conexión del país con los mercados internacionales. Durante el 2024, el sistema portuario ecuatoriano movilizó alrededor de 2,5 millones de TEUs (unidad de medida estandarizada de un contenedor de 20 pies).

Para el presente año, varias terminales portuarias anunciaron planes de inversión con miras a potenciar sus operaciones y dar mayor flexibilidad al comercio exterior.

DP World, a cargo del Puerto de Aguas Profundas de Posorja, a inicios de año empezó la expansión de su muelle, una obra de 140 millones de dólares que le

permitirá alcanzar una longitud total de 700 metros, para así recibir simultáneamente hasta dos buques post-Panamax.

El financiamiento, proveniente del sector privado, contempla la adquisición de equipamiento portuario de última generación como dos grúas pórticos, tres grúas RTG y otros equipos modernos.

Actualmente, el Puerto de Aguas Profundas de Posorja cuenta con grúas pórtico eléctricas, garitas cien por ciento automatizadas, cámaras refrigeradas y más de 2.400 conexiones eléctricas para el adecuado manejo de la carga fresca y congelada.

Solo en el 2024, movilizó más de

995.000 TEUs, lo que representó un crecimiento de volumen del 87 por ciento en comparación al 2023 y una participación del 34 por ciento del mercado contenerizado nacional.

Por otro lado, las inversiones del Terminal Portuario de Guayaquil (TPG) se han enfocado en varios frentes. En infraestructura, por ejemplo, se incluyen los planes de ampliación y reforzamiento del muelle que pasará de 660 a 800 metros, así como la modernización de patios de contenedores y optimización de accesos viales internos.

En el ámbito de la tecnología, constan la incorporación de grúas pórtico y sistemas de gestión digital. Recientemente, se inauguró una sala de entrenamiento con simuladores que permiten capacitar continuamente a los operadores; y en sostenibilidad se implementan prácticas para reducir el impacto ambiental, como el uso de grúas híbridas.

TPG opera con cinco grúas STS, tres



■ EL PUERTO DE POSORJA inició en este año el proyecto de ampliación de su muelle.

Foto cortesía DP World.



Foto cortesía TPM

■ **EL TERMINAL PORTUARIO** de Manta cuenta con dos muelles tipo espigón de 200 y 360 metros de longitud con una capacidad de 1.120 metros de atraque.

de ellas súper post-Panamax y dispone de equipos de patio que incluyen 11 RTG, más de 16 reachstackers y alrededor de 50 camiones, lo que brinda una capacidad de manejo de hasta 1'300.000 TEUs al año.

El terminal ofrece más de 2.000 tomas eléctricas para contenedores refrigerados, tres escáneres de última generación y cámaras de frío para inspección de carga congelada.

Mayor capacidad

Las inversiones del Terminal Portuario de Manta (TPM) se han enfocado en la intervención de la Fase II del dique rompeolas que protege sus muelles internacionales, en un momento que el puerto registra un incremento en el manejo de la carga a granel.

“En lo relacionado a cruceros, la ampliación de nuestros muelles nos

ha permitido recibir buques de más de 300 metros de longitud. Esto, junto a la construcción del Terminal de Pasajeros de Cruceros, marcó un hito importante en la atención especializada para los cruceristas internacionales”, destaca el presidente de TPM, Roberto Salazar.

El directivo señala también que el puerto de Manta no ha registrado intentos de contaminación de carga durante los ocho años de gestión privada, gracias al trabajo conjunto con las entidades de control como Policía Antinarcóticos y Armada del Ecuador.

Actualmente, este terminal cuenta con 91.536 m2 de espacios distribuidos en seis patios de almacenamiento y tres bodegas multipropósito con capacidad de 24.500 toneladas. Además de grúas móviles con capacidad de izaje de 125 toneladas, montacargas, reachstackers, equipos para descarga de graneles; estación de básculas de última generación, entre otros. **E**

■ **TPG OPERA** con grúas STS y dispone de equipos de patio que incluyen grúas RTG, reachstackers y camiones.



Foto cortesía TPG

Inversiones en zonas francas

Dos nuevas zonas francas se desarrollaron este año en Ecuador con una inversión de más de 10 millones de dólares. Una está ubicada en Posorja, Guayas, y su administrador es ZOFRAPORT S.A., mientras que la segunda se asienta en Guayaquil, en la parroquia Pascuales, y su operador es la empresa Paseo Tablado Zona Franca PTZF S.A.

Asimismo, en agosto pasado, el Gobierno anunció la creación de la primera zona franca tecnológica en Cuenca, la cual funcionará como un centro de investigación y desarrollo. La propuesta busca diversificar la producción y las exportaciones de servicios tecnológicos.

Las zonas francas son áreas geográficas delimitadas dentro del país que gozan de un régimen especial en materia fiscal, aduanera y de comercio exterior. El Estado promueve este sistema a empresas nacionales y extranjeras, con el objetivo de incentivar la inversión, el intercambio comercial y la generación de empleo.

Entre los beneficios que obtienen estas compañías está la exoneración del Impuesto a la Renta por cinco años; del Impuesto a la Salida de Divisas y de tributos al comercio exterior en la importación de insumos y de bienes de capital y materias primas. También está la devolución del IVA en compras nacionales, entre otros. En Ecuador hay activas cinco zonas francas en Guayaquil, Pascuales, Posorja y Quito.





Fotos César Mera

■ LAS PLANTACIONES bananeras necesitan de insumos para aumentar la producción y evitar el impacto de enfermedades.

PROTECCIÓN Y NUTRICIÓN PARA LOS CULTIVOS

Por la importancia de la producción bananera en el Ecuador, el mercado nacional cuenta con una amplia oferta de insumos, tanto químicos como orgánicos, que ayudan a la producción de la fruta.

Gracias a la ubicación geográfica de sus plantaciones, el banano es la fruta de mayor producción en el mundo con más de 135 millones de toneladas anuales. La combinación de calor y lluvias de las zonas tropicales permite una provisión constante durante todos los meses.

Sin embargo, esos mismos factores que favorecen el crecimiento de la fruta también provocan condiciones propicias para el surgimiento de enfermedades que atacan a la planta y al desarrollo fisiológico de la cosecha.

Para contrarrestar estas afectaciones y mejorar su producción los bananeros utilizan un amplio portafolio de productos en sus cultivos, entre los cuales se destacan los fungicidas, insecticidas, nematocidas, así como fertilizantes, bioestimulantes y abonos foliares.

Por la importancia de la producción bananera en el Ecuador, el mercado nacional cuenta con

una amplia oferta de insumos agrícolas para la protección y nutrición de los cultivos de este tipo.

Según un informe de la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario (Agrocalidad), hasta diciembre de 2024, existían en el país 446 empresas registradas como productoras, formuladoras, envasadoras, importadoras y/o distribuidoras de insumos agrícolas.

Entre el 26 y el 40 por ciento de la producción agrícola mundial, se pierde cada año debido a las malezas, plagas y enfermedades, según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.



XXII CONVENCIÓN INTERNACIONAL DEL BANANO



BANANA TIME



Juntos abrimos

CAMINOS

OCTUBRE
15-16-17

**Hotel Hilton
Colón, Guayaquil**

Adquiere tus entradas a
las conferencias científicas al



aebe.com.ec/bananatime



+593 98 682 3850
+593 98 650 8908

En este grupo consta Agripac con un variado portafolio, donde se destacan los fungicidas. En esta categoría, la compañía tiene las moléculas necesarias para aplicar una campaña completa para el control de la sigatoka negra y otros productos preventivos o protectantes.

Otras líneas de insumos de la compañía son los bactericidas, insecticidas y nematocidas con formulaciones químicas y biosoluciones. Estas alternativas buscan reducir la carga química en los cultivos y brindar una alternati-

va ideal para las plantaciones bananeras orgánicas.

En cambio, para contribuir con la producción de la finca, Agripac cuenta con abonos foliares y bioestimulantes, utilizados para el manejo del estrés en las plantas en casos de bajas temperaturas, lluvias excesivas, sequías, factores abióticos, entre otras causas.

A ellos se suman los fertilizantes y enmiendas con las fuentes necesarias para las campañas nutricionales y para el mejoramiento de los suelos agrícolas.

Veinte años de control de residuos

Los límites máximos de residuos (LMR) en la Unión Europea empezaron con el Reglamento No 396, publicado el 16 de marzo de 2005 y que entró en vigor el 5 de abril del mismo año, el cual establece el marco legislativo para fijar los porcentajes permitidos de plaguicidas en alimentos y piensos que ingresan al mercado comunitario.

Durante estos 20 años, se han aplicado varias modificaciones que han restringido y prohibido el uso de moléculas para el control de enfermedades en

los cultivos.

En el caso del banano, estas directrices de la Unión Europea han generado impactos en la producción. Uno de los principales fue el aumento de costos, ante la necesidad de usar alternativas más costosas para reemplazar a los productos que ya no se pueden aplicar.

La segunda consecuencia fue la caída de productividad, pues los plaguicidas opcionales fueron menos eficientes en el control de enfermedades y eso incidió en el crecimiento fisiológico de las frutas.

“Todos los insumos destinados a la mejora de productividad han sido escogidos considerando todas las posibles necesidades del cultivo, los mismos que con una adecuada asesoría van a ayudar a alcanzar los estándares requeridos”, explica John Vallejo, gerente técnico de Agripac.

Por ello, la empresa complementa la comercialización de sus insumos con asesoramiento a los bananeros para la aplicación correcta de dosis y bajo parámetros adecuados a fin de lograr un mejor desempeño. También elabora programas de uso y planificación de actividades de forma efectiva, medible y sostenible.

Vallejo indica que personal de la compañía también realiza visita a plantaciones y se elaboran reportes que brindan información a los productores para la toma de decisiones en el manejo de los cultivos.

Otra empresa con presencia en el mercado ecuatoriano es Adama, miembro del Grupo Sygenta, con más de 10 años de creada y una experiencia que supera las seis décadas aportando soluciones a los agricultores en toda la cadena de valor, lo cual incluye protección de cultivos y tecnología agrícola.

Para el sector bananero, la compañía comercializa productos para controlar y prevenir enfermedades limitantes para la producción como la sigatoka negra. En estos casos, la aplicación del producto se complementa con un buen manejo de labores de campo.

Adicionalmente, tiene una línea de herbicidas para mantener el cultivo limpio de malezas y de plantas no deseadas, lo cual incrementa el éxito en el crecimiento del banano. La oportuna aplicación de estos productos evita incrementar la dosis de control y por consiguiente reduce el desarrollo de resistencia a los insumos.

Adama también cuenta con bioestimulantes que ayudan a la productividad de la finca, en especial, en las épocas más críticas de año, es decir, cuando las precipitaciones son menores y las temperaturas descienden por debajo de los 22 grados centígrados. **IE**



■ **LA PRODUCCIÓN DE BANANO** está reduciendo la carga química de sus insumos a fin de cumplir con los estándares de los mercados de consumo.



60 AÑOS DE TRADICIÓN, CALIDAD Y LIDERAZGO.

La tradición y la calidad son nuestra motivación diaria. Hace 60 años iniciamos nuestras operaciones como productores de banano con una misión clara: ofrecer excelencia en cada paso.

Con la excelencia como nuestro norte y el objetivo de proteger nuestra fruta, construimos nuestra propia fábrica de cubiertas y cajas de plástico y lanzamos nuestra propia empresa de transporte para así ofrecer una logística precisa y confiable.

Hoy, controlamos completamente el proceso produciendo y exportando directamente a varios países del mundo, garantizando de esta manera, la frescura, consistencia y un servicio de primera calidad. Nos enorgullece decir que desde nuestras fincas hasta los destinos finales, hay solo frescura y compromiso, siempre.

Contamos con las certificaciones **Rainforest Alliance**, **BASC**, **GLOBALG.A.P.**, que se traduce en la confianza que tenemos de nuestros clientes en más de 25 países del mundo.

Nuestros valores nos han permitido consolidarnos de forma constante en mercados internacionales:

- * El compromiso con la calidad.
- * El respeto por nuestras raíces.
- * El liderazgo en cada etapa de la cadena de suministro.

Cajas
Semanalmente
+120K

Países
+25



dealfruit.ec



DEALFRUIT, calidad y seguridad garantizada en cada cosecha.



Representantes de varias organizaciones participaron en el evento de lanzamiento de la Alianza de Producción Sostenible.

Foto cortesía WWF

ECUADOR CUENTA CON ALIANZA DE PRODUCCIÓN SOSTENIBLE

La plataforma busca promover el manejo sostenible de la cuenca hídrica del Guayas, a través de una adecuada custodia del agua, manejo de desechos y conservación de ecosistemas.

Guayaquil fue escenario del lanzamiento de la Alianza de Producción Sostenible, una plataforma que reúne a representantes del sector público, privado, la sociedad civil y la cooperación internacional con el objetivo de promover el manejo responsable de la cuenca hídrica del Guayas.

En este encuentro participaron 26 organizaciones, entre ellas empresas del sector bananero, que sumaron su compromiso para fortalecer esta iniciativa mediante diferentes acciones como una adecuada custodia del agua, manejo de desechos y conservación de ecosistemas naturales.

El evento de lanzamiento incluyó la intervención de Tarsicio Granizo, director del Fondo Mundial para la Naturaleza (WWF) en Ecuador, quien destacó la importancia de la producción sosteni-

ble. “Si no hay naturaleza, no hay negocio. Sin agua ni biodiversidad, no existe futuro”, agregó.

También recordó que más del 30 por ciento de los gases de efecto invernadero provienen de la agricultura y el 80 por ciento de la deforestación se relaciona con actividades productivas.

“Necesitamos cambiar esa realidad. Cuando el mundo piense en dónde se produce banano, caña o camarón de manera eficiente y amigable con el entorno, queremos que señale al Ecuador. La única forma de lograrlo es articulando esfuerzos, porque solo juntos podemos alcanzar el impacto que buscamos”, enfatizó Granizo.

Durante la jornada, Dole Ecuador presentó los logros alcanzados durante su proyecto de producción bananera sostenible, que ejecuta de la mano con la WWF, a través del cual contribu-

ye con la protección de bosques que albergan más de 600 especies y al cuidado de acuíferos con una gestión responsable del agua. “En nuestras fincas hemos incorporado innovación como drones y sistemas de regulación y automatización de riego, lo que nos permite reducir el consumo, aplicar agricultura de precisión y cumplir con los más altos estándares internacionales”, manifestó Emanuel Villeda, director de Producción de la empresa.

La Alianza de Producción Sostenible es una iniciativa que cuenta con el apoyo de socios fundadores: EDEKA - una de las principales cadenas de supermercados de Alemania- y de Dole Food Company, así como de su Fundación Dale.

Con la creación de esta plataforma, Ecuador da un paso importante para consolidar su posición como líder regional en producción agrícola sostenible, demostrando que la transformación del sector puede convertirse en motor de desarrollo responsable para las comunidades y en ejemplo de innovación ambiental. **■**



Enfoque **INDUSTRIA** **ALIMENTICIA**

Cecibel Serrano Zambrano
cserrano@vistazo.com



Foto cortesía Moderna Alimentos

■ MODERNA ALIMENTOS ha creado una propuesta saludable, elaborando panes de masa madre con su línea Gourmet.

CRECE LA INNOVACIÓN ALIMENTARIA

La industria de alimentos y bebidas en Ecuador atraviesa un proceso de transformación impulsado por los cambios de hábitos de consumo. Sus propuestas equilibran la nutrición, sostenibilidad, sabor y su practicidad.

Tan solo con realizar un breve recorrido por los pasillos de una tienda o supermercado es suficiente para notar que la industria alimentaria del Ecuador ha logrado adaptarse a las nuevas necesidades y hábitos de los consumidores.

Productos orientados a una dieta saludable, fortificados con diversas vitaminas, prácticos de llevar y en diferentes tamaños y porciones, son el resultado de una constante innovación en medio de un negocio muy competitivo.

Para Christian Wahli, presidente ejecutivo de la Asociación Nacional de Fa-

bricantes de Alimentos y Bebidas (Anfab), este escenario forma parte de una corriente orientada hacia una generación que busca alimentos más beneficiosos para su organismo en comparación con décadas atrás. “Hoy los consumidores antes de comprar, no solo se guían en lo que refleja el semáforo de un producto, sino también en otros aspectos e ingredientes de un producto”, indica.

De acuerdo con un estudio de Innova Market Insights, el 16 por ciento de los compradores prefiere elegir alimentos con beneficios nutricionales especí-

ficos para su salud, lo que ha llevado a las marcas a innovar y a diversificar sus portafolios y el segmento de lácteos es una muestra de aquello.

Alpina, por ejemplo, ha desarrollado el Queso Mozzarella Light Kiosko, con menos grasa y sin conservantes. A esta opción se suma un queso mozzarella deslactosado.

“El mercado de productos nutritivos ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, impulsado por una mayor conciencia sobre la salud y el bienestar. Por ello, estos han dejado de pertenecer a un nicho específico, para convertirse en una elección recurrente en los hogares, alcanzando un 43 por ciento en volumen en el primer trimestre del año”, menciona Esteban Montenegro, jefe de marketing en la categoría quesos de Alpina Ecuador.

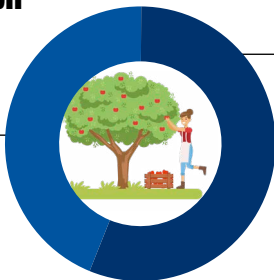
Moderna Alimentos también ha

Una industria en crecimiento

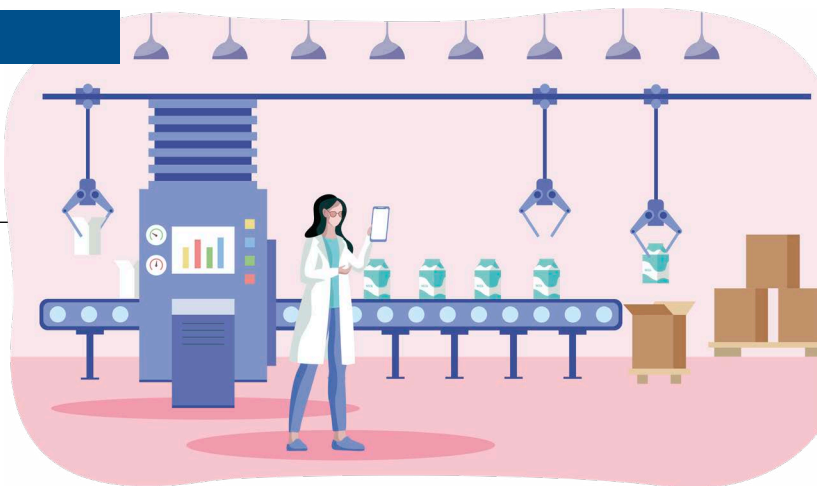
17.456 millones de dólares generó en el 2024 el sector de alimentos y bebidas.

Distribución del sector

44%
Manufactura de productos alimenticios



56%
Agricultura, ganadería y silvicultura, pesca y acuicultura



Principales subsectores de la Industria de alimentos y bebidas

(Millones de dólares-2023)

Agricultura, ganadería, pesca y acuicultura

1	Cultivos de frutas, y otros tipos de cultivos	3.095,1
2	Pesca y acuicultura	1.412,4
3	Ganadería	1.269,7
4	Cultivo de plantas para preparar bebidas	926,1
5	Cultivo de otras plantas no perennes y propagación de plantas	839,4

15.271 millones de dólares fueron las ventas totales del sector agroalimentario, entre enero y mayo del 2025.

10,89% fue el porcentaje de crecimiento con respecto al mismo periodo del año anterior.

Distribución en ventas por sectores

(millones de dólares)

Comercio	Manufactura	Agricultura	Restaurantes
6.670	4.493	3.101	1.007

8.406 millones de dólares pertenecen a las exportaciones agroalimentarias de enero a mayo de 2025

Manufactura de productos alimenticios

1	Procesamiento y conservación de camarón	2.994,2
2	Elaboración y conservación de carne	1.107,3
3	Elaboración de productos de molinería	732,9
4	Elaboración de productos lácteos	635,8
5	Preparación y conservación de pescado y otros productos acuáticos elaborados	622,2



21%
REPRESENTA
el sector agroalimentario, de las ventas totales de la economía del país.

Tres principales destinos de exportaciones

(millones de dólares FOB -enero a mayo 2025)

	1	Unión Europea	2.376
	2	Estados Unidos	2.069
	3	China	1.393

Fuente: Asociación Nacional de Fabricantes de Alimentos y Bebidas.

creado una propuesta saludable, elaborando panes de masa madre con su línea Gourmet, disponibles en dos presentaciones: multisemillas (con linaza, nueces, girasol y ajonjolí) y centeno. La masa madre es una técnica ancestral que potencia la textura, el sabor y la con-

servación del pan, ofreciendo una mayor absorción de nutrientes y promoviendo una mejor digestión.

En esta misma línea Tonicorp lanzó Toni Semillas Bebida de Almendra Sin Azúcar. El producto se desarrolló ante el crecimiento sostenido de la categoría

plant-based y la preferencia saludable.

“Nos propusimos crear una opción que mantenga los más altos estándares de calidad, sin renunciar al sabor de la marca y que responda a las nuevas necesidades de consumo”, comentó Krhstin Palacios, jefe de Marca de Tonicorp.

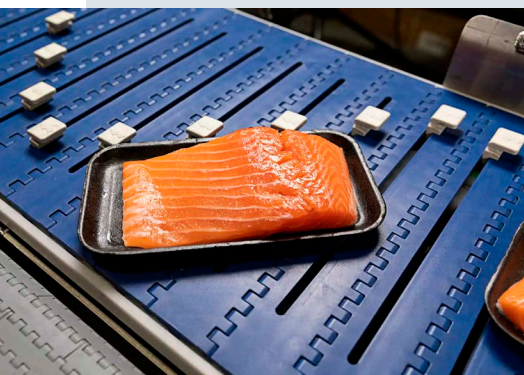
Inocuidad en cada proceso

El análisis y la verificación de la inocuidad dentro de las plantas de alimentos y bebidas son de vital importancia para garantizar la salud del consumidor, por ello estos espacios deben cumplir con determinadas condiciones para que los productos sean aptos para el consumo humano.

Las bandas transportadoras, por ejemplo, son un elemento indispensable en los diferentes procesos de producción. En el caso de diversas plantas procesadoras, como las avícolas o camaroneras, deben cumplir con normas internacionales, entre ellas la FDA, NSF, USDA y otras, que confirman que los materiales y los diseños de bandas, por ejemplo, son adecuados para el contacto directo con los productos.

Suministros Técnicos Industriales, Sutin, es una empresa distribuidora de la marca Intralox, la cual cuenta con normas internacionales para garantizar el contacto de los equipos con productos alimenticios. Su gerente, Dagoberto Bedoya, indica que las bandas están concebidas, de manera diferenciada, para transportar los productos crudos y empacados.

Además de estos equipos, Bedoya afirma que la empresa posee lubricantes específicos y aptos para las plantas procesadoras de alimentos, plásticos de ingeniería y motorreductores de acero inoxidable.



■ **INTRALOX** posee bandas diferenciadas, para transportar alimentos crudos y empacados.

Foto cortesía Alpina Ecuador



■ **ALPINA ECUADOR** ha desarrollado nuevos productos en su portafolio de queso mozzarella.

Foto cortesía Productos Olé



■ **SALSA CON NUEVOS SABORES** ha lanzado al mercado ecuatoriano Productos Olé.

Esta bebida vegetal se caracteriza por su bajo contenido calórico, no contiene azúcar añadida, está fortificada con calcio y vitamina D, y contiene vitamina A adicionada. Según la empresa, gracias a su sabor suave y textura agradable, el producto se adapta a distintas preparaciones dulces o saladas, frías o calientes, y es adecuada para estilos de vida veganos, vegetarianos o dietas bajo supervisión médica.

Innovación en sabores

En un mercado donde los clientes valoran cada vez más las experiencias de compra y consumo, Productos Olé desarrolló este año dos propuestas que han despertado un principal interés, entre el público joven. Su salsa Chamoy fusiona

frutas locales, ají y el color de la flor de jamaica, ofreciendo una versatilidad para acompañarla con frutas, snacks y helados.

Mientras que su salsa de miel de abeja con ají puede ser un complemento para carnes a la parrilla, pollo al horno, alitas, pizza o incluso en platos vegetarianos, aportando un contraste dulce y picante.

En los últimos tres años, Productos Olé ha destinado más de dos millones de dólares para la modernización de su infraestructura con una planta propia, la cual le ha permitido incrementar en un ocho por ciento su eficiencia operativa. En el mercado ecuatoriano, la empresa posee más de 50 ítems entre salsas y aderezos, snacks, vinagres y conservas. **E**

PRODUCTOS QUE GARANTIZAN LA INOCUIDAD ALIMENTARIA



+593 980959183

sutin.ec

Urdesa Lomas sector "C" Mz 204 SI 06

ventas@sutin.ec
ventas1@sutin.ec

Hans Cremieux, presidente del directorio de la AIBE

"Estamos viviendo una etapa de evolución"

El titular de la Asociación de Industrias de Bebidas no Alcohólicas del Ecuador (AIBE) afirma que aunque el sector enfrenta varios desafíos, su impulso se ve reflejado por innovaciones y un mercado cada vez más exigente.

¿Cuál es el aporte de la industria de bebidas no alcohólicas a la economía nacional?

La cadena productiva de la industria se puede segmentar en cuatro grandes eslabones, el primero es la provisión de insumos agrícolas e industriales, seguido por la elaboración de bebidas no alcohólicas, incluidas fabricación y envasado del producto.

También se encuentra la comercialización, tanto al por mayor como al por menor, incluyendo tiendas, quioscos, bodegas, transporte y logística, y el eslabón del reciclaje y recuperación de envases, una parte esencial para la economía circular y sostenibilidad del sector.

A nivel macroeconómico, la industria aporta más de 1.118 millones de dólares a la economía nacional, lo que representa el 0,7 por ciento de la producción total y el 3,6 por ciento de la industria manufacturera del país.

■ **HANS CREMIEUX,**
presidente del
directorio de la
AIBE.

¿Cuál es la realidad actual del sector de bebidas no alcohólicas del Ecuador?

El sector experimentó una recuperación gradual en ventas, tras el periodo post-pandemia, sin embargo, el 2024 cerró con 766,5 millones de dólares en términos corrientes, lo que representó una contracción de las ventas en 1,7 por ciento en comparación con el 2023.

Entre enero y mayo 2025 se registran ventas por 301,86 millones de dólares en términos corrientes, cifra que representa una contracción de 7,6 por ciento en comparación con el mismo periodo del 2024.

Para hacer una correcta comparación de crecimiento, es necesario deflactar las cifras y hablar en términos constantes. Es decir que, si descontamos el efecto inflacionario, en 2024 presentamos un decrecimiento anual del 2 por ciento. Lo mismo sucede si comparamos el primer quimestre del 2025, contra el periodo de enero a mayo del año anterior, hay un decrecimiento de 10,8 por ciento, y frente al de enero a mayo de 2019 se refleja una contracción de 3,5 por ciento.

Entonces, ¿hay grandes desafíos que debe superar el sector?

Este año se perfila con inmen-



sos desafíos. Uno de los principales problemas que vivimos como industria y como cadena de valor es la inseguridad, la cual genera una afectación en el abastecimiento a los puntos de ventas, y un impacto como tal para todos los negocios comerciantes.

Más del 71 por ciento de las ventas de este sector se registran en tiendas de barrio, abarrotes, bodegas y distribuidores, los cuales son actores fundamentales en la economía popular y en la cercanía con el consumidor.

A esto se suman otros retos estructurales como el incremento de costos logísticos, la necesidad de impulsar mayor formalización en los canales de comercialización y la importancia de fortalecer la sostenibilidad de la cadena, particularmente en lo relacionado con gestión de envases y reciclaje.

Así como las inversiones privadas en aspectos energéticos, teniendo un impacto directo en la producción y competitividad de la industria. Sin embargo, es importante velar y mantener un entorno regulatorio y fiscal estable.

¿La asociación pudo cuantificar el impacto que registró el sector en el 2024 a consecuencia de los racionamientos de energía?

La manufactura, el comercio y servicios fueron los sectores más afectados por el racionamiento eléctrico, ya que el impacto negativo se puede evidenciar en dos vías: la contracción en las ventas que mantuvo el sector en el 2024 y las afectaciones por el incremento sustancial en los costos de producción por el abastecimiento, operación, alquiler y compra de generadores eléctricos.

Nos acercamos a la temporada de estiaje en el país, ¿el sector se ha preparado ante un nuevo escenario de apagones?

Desde el sector hemos impulsado inversiones en soluciones de respaldo como paneles solares, generadores y sistemas alternativos. Además, se han reforzado los protocolos de producción y la planificación de inventarios, lo que permite mitigar riesgos y asegurar un

Cifras comerciales del sector

- **15.132** empleos directos genera la industria de bebidas no alcohólicas del Ecuador. Por cada uno de estos, se crean **1,25** empleos adicionales a lo largo de la cadena.
- **200.000** puntos de venta aproximadamente impulsa este sector y apoya a más de **30.000** recicladores de base.
- **63** centavos adicionales, aproximadamente, se generan en la economía nacional por cada dólar invertido por la industria.



abastecimiento responsable y oportuno para los consumidores, protegiendo al mismo tiempo a toda la cadena de valor vinculada a la industria.

Con todos estos desafíos que han enfrentado, ¿qué experiencias ha podido aprovechar la industria a su favor?

Estamos convencidos de que estos desafíos también representan oportunidades para trabajar de manera articulada con autoridades, comunidad y aliados estratégicos, en el diseño de soluciones que fortalezcan la competitividad, protejan el empleo y promuevan un desarrollo más sostenible e inclusivo.

Algo importante que destacar en la industria es la adopción de nuevas tecnologías en procesos industriales y comerciales que se han incorporado, siendo estas las tendencias marcadas por la innovación y cuidado del medio ambiente.

La industria es un referente en la aplicación de los principios de la economía circular, ya que hemos incorporado paulatinamente resina reciclada de grado alimenticio en la fabricación de nuevos envases, con un 25 por ciento de material incorporado y trabajamos constantemente en la reinversión en envases para facilitar su acopio, reciclaje y aligeramiento para reducir la huella ecológica.

De igual manera la industria cuenta con un parque de botellas retornables sin descuidar la concientización,

para que el consumidor utilice una botella retornable o recicle la botella PET.

¿Cuál es la visión de la AIBE, considerando las tendencias que transforman a la industria ecuatoriana?

Estamos viviendo una etapa de evolución marcada por tendencias globales muy claras: el consumidor actual es más informado de sus decisiones de compra. Por ello, la industria está respondiendo con una fuerte apuesta por ofrecer a los consumidores lo que esperan.

El cliente podrá evidenciar nuevas categorías de bebidas enfocadas en hidratación avanzada, aguas infusionadas, nuevos sabores y un mayor acceso a productos a través de canales digitales y nuevas plataformas de consumo.

Además, nuestra industria está comprometida con la reducción de huella de carbono, uso eficiente del agua y circularidad de envases. Esto se traducirá en prácticas de producción más limpias, colaboración con recicladores de base y la consolidación de una economía circular en el sector.

Nuestra visión no es únicamente crecer, sino hacerlo de manera responsable y sostenible: generando valor compartido en toda la cadena productiva, respondiendo a las expectativas de los diferentes consumidores y contribuyendo a un Ecuador más próspero y consciente con el cuidado de las personas y del planeta. **IE**



Foto cortesía Servilord

■ **ESTE AÑO SERVILORD** empezó a producir chips elaborados a base de plátano y tubérculos como taro, yuca, malanga blanca y lila.

CRECE LA TENDENCIA DE LOS SNACKS CON IDENTIDAD

Las empresas productoras de snacks en el Ecuador aprovechan la variedad de ingredientes autóctonos para innovar su portafolio y ganar espacio en las perchas de mercados internacionales y a nivel local.

Ya sea en la oficina, en la escuela, en casa o durante un viaje, los snacks son una opción práctica y ligera al momento de comer. En el Ecuador, el desarrollo de esta industria ha permitido tener en las perchas de tiendas y supermercados, productos con diversos tamaños e ingredientes no tradicionales, como el chocho (lupino), quinua, amaranto o diferentes tubérculos, convirtiéndose en opciones innovadoras y consolidando nuevas oportunidades para el sector.

De acuerdo con datos de la Asociación Nacional de Fabricantes de Alimentos y Bebidas (Anfab), hasta finales del 2024 este segmento registró ventas totales por 119,2 millones de dólares, experimentando un crecimiento del 43,6 por ciento en comparación con el año anterior, debido en gran parte, a su adaptación a las nuevas tendencias de consumo.

Una empresa con trayectoria en esta categoría es Inalproces, la cual en el 2010 inició con la exportación de un mix de vegetales fritos, con remolacha,

plátano, zanahoria blanca, yuca y camote, con su marca Kiwa. En la actualidad, este chip continúa ocupando el 50 por ciento de las ventas de la marca.

Su gerente general, Martín Acosta, indica que en el 2018 la empresa empezó a fabricar otras marcas para retailers como Walmart y Costco, un modelo de negocio que tiene una gran importancia en su volumen de comercialización.

Además del mix de vegetales, Kiwa cuenta con otros productos, como los chips de plátano orgánico y el mix de papas nativas. Este último ha sido acreedor de diferentes premios en ferias internacionales por su innovación y responsabilidad social.

A nivel total, Inalproces posee 12 productos elaborados con 14 materias primas, dos de ellas son orgánicas. Para

su abastecimiento trabaja con 400 proveedores, de los cuales 360 son a través de asociaciones y 40 de forma directa.

Aunque la exploración de este mercado puede estar llena de oportunidades, Acosta considera que también existen desafíos enmarcados principalmente por los altos costos de producción, frente a países como Perú.

A ello, le suma las condiciones cada vez más crecientes de producir para las marcas propias de retailers, que a su vez terminan compitiendo arduamente con la marca de origen de las empresas dedicadas a esta actividad.

Una compañía consolidada en el segmento de producción de snacks salados, repostería y galletería, es Inalecsa, la cual forma parte de Arca Continental Ecuador. Este año su innovación en este segmento son las Pa Fritas Salchipapas, una propuesta que combina el sabor de las salchichas de cerdo con salsa de tomate en sus papitas.

Parte de su propuesta hace una memoria a uno de los platos tradicionales del Ecuador. Para descubrir la historia y el origen de este sabor, el cliente puede escanear un código QR que aparece en la parte frontal del empaque y así conocer más información del producto y de sus ingredientes.



Foto cortesía Inalecsa

■ **CON EL LANZAMIENTO de Pa Fritas Salchipapas, Inalecsa amplió su portafolio a más de 150 productos.**

La industria de snacks en el Ecuador registró ventas totales por 119,2 millones de dólares en el 2024, experimentado un crecimiento del 43,6 por ciento en comparación con el año anterior, según la Anfab.



Foto cortesía Inalproces

■ **EN EL 2010, Inalproces inició la exportación de su chips de mix de vegetales fritos. En la actualidad, el 75 por ciento de sus ventas provienen de marcas de retailers.**

Inalecsa cuenta con presencia en más de 123.000 comerciantes minoristas en Ecuador y en mercados internacionales como Estados Unidos, España, Italia, Suiza, Australia, Gabón, Nueva Zelanda, Perú e Israel.

Además, sus productos están disponibles en la plataforma Amazon para ser distribuidos en los mercados estadounidense y español.

Nuevos competidores

Con más de 20 años de experiencia en exportación de frutas exóticas, tropicales y tubérculos, la empresa Servilord incurrió este año en la producción de snacks, diversificando su portafolio con chips elaborados a base de

plátano y de tubérculos como taro, yuca, malanga blanca y lila.

Daniel Delgado, gerente comercial de la compañía, indica que gracias a una estrategia de posicionamiento en diversas ferias internacionales, la empresa empezó a comercializar, en marzo de este año, sus productos en Estados Unidos y España.

“En diciembre próximo también estaremos presentes en el evento New York Produce Show & Conference para exhibir nuestros chips y próximamente lanzaremos una línea de este segmento para el mercado local”, afirma Delgado.

Dentro de sus proyecciones a mediano plazo, Servilord lanzará dos nuevos sabores, dirigidos al mercado internacional y también prevé adquirir una maquinaria con capacidad instalada de una tonelada por hora de producto terminado, la cual le permitirá desarrollar nuevos sabores diferenciados. **IE**

Inocuidad en cada proceso

La industria alimentaria ecuatoriana trabaja en reforzar la inocuidad de sus plantas de producción. A través de normas, certificaciones y la gestión de organismos acreditados, los productores demuestran su compromiso con la seguridad del consumidor e impulsan su presencia internacional.

NORMAS ISO 22000

Establecen requisitos para un sistema de gestión de inocuidad alimentaria aplicable a toda la cadena de suministro, desde la producción primaria hasta el punto de venta. Esta norma integra los principios del HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control), programas prerrequisitos (PPR) y alinea su estructura con otras normas ISO.

HACCP

Tiene un enfoque preventivo centrado en identificar, evaluar y controlar riesgos biológicos, químicos o físicos en el proceso productivo. Es un sistema reconocido por organismos internacionales como la FAO, OMS y Codex Alimentarius.

ORGANISMOS

El Servicio Ecuatoriano de Normalización (INEN) suministra las versiones nacionales de diversas normas ISO 22000, paralelamente el Servicio de Acreditación Ecuatoriano (SAE) valida organismos que certifican, bajo estas normas, el cumplimiento de estándares internacionales.

LA AGENCIA NACIONAL DE REGULACIÓN, CONTROL Y VIGILANCIA SANITARIA

(ARCSA) administra la homologación de certificaciones de inocuidad (BPM o equivalentes internacionales) en plantas procesadoras, solicitando que hayan sido emitidas por organismos reconocidos por el SAE.



FSSC 22000

Es un esquema de certificación de seguridad alimentaria que combina los requisitos de ISO 22000 con otros de la industria, incluyendo las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM). Es adecuada para fabricantes de alimentos, bebidas y materiales de envasado, así como para empresas de transporte y almacenamiento.

IFS

Se centra en la evaluación de proveedores y sistemas de calidad en el sector alimentario. La adopción de esta certificación y otras normas como la ISO 9001, 14001 y BRC permiten cumplir auditorías y procesos fundamentales para la exportación.

Certificaciones adaptadas a la industria



Instituciones y procedimientos

INSTITUCIONES PRIVADAS

también desempeñan un rol clave en la garantía de la inocuidad alimentaria. Para ello, ofrecen servicios que acompañan en el trabajo y obtención de diversas certificaciones, entre ellas la ISO 22000 y HACCP.

UN EVENTO DE

Enfoque



FORO
**COMPROMISO
EMPRESARIAL CON
LA EDUCACIÓN**

Un encuentro entre la **educación y
sector empresarial** para transformar el futuro.



Wyndham Guayaquil -
Puerto Santa Ana



11 de noviembre de 2025



8:00 a 13:00



**¡Regístrate
gratis aquí!**





Foto cortesía Tetra Pak

INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD DESDE EL ENVASE

Recipientes sostenibles, prácticos de llevar y con información transparente para el consumidor, son algunas de las tendencias adoptadas por las industrias de envases y empaques del Ecuador.

Las envolturas, empaques y recipientes dejaron de ser solo un elemento para contener los productos alimenticios. Hoy en día constituyen una herramienta clave para mantener la inocuidad, mejorar el posicionamiento de la marca y hasta para brindar información a los consumidores.

En el caso del segmento de bebidas, Tetra Pak ha analizado varias pre-

ferencias aplicadas a sus productos y servicios. Un ejemplo de ello son las etiquetas inteligentes, las cuales ofrecen información en tiempo real sobre el contenido a través de códigos QR.

Según un estudio realizado por la empresa, en la actualidad, cerca de la mitad de los consumidores revisa los ingredientes de las bebidas antes de comprarlas y la mayoría valora sistemas de etiquetado claros.

■ **LOS ENVASES** de Tetra Pak son herméticos y fabricados con tecnología aséptica que prolonga la vida útil de su contenido, sin necesidad de refrigeración ni conservantes.

Ante esta tendencia, Tetra Pak considera que estas etiquetas son solo el comienzo para desarrollar aplicaciones que ofrezcan datos como la temperatura interna y el tiempo restante antes de la fecha de caducidad, o que animen a los consumidores a probar nuevas preparaciones.

Otro punto a considerar es la practicidad. De acuerdo con un análisis de decisiones de consumo, realizado por la consultora Mintel, el 54 por ciento de la generación Z y los millennials buscan opciones fáciles y rápidas, que se adapten a su estilo de vida, por lo que priorizan envases prácticos al momento de adquirir un producto.

En ese sentido, Tetra Pak cuenta con pequeños envases de cartón seguros, fáciles de transportar y algunos con tapas resellables que evitan el riesgo de derrames.

La empresa también destaca que sus soluciones son herméticas y fabricadas con tecnología aséptica que prolonga la vida útil de su contenido y su calidad, sin necesidad de refrigeración ni conservantes.

Con una línea de empaques ecológicos, la empresa Dikapsa, fabricante de envases Doeco, busca plasmar una huella sostenible en la industria de alimentos y en sus consumidores.

En el 2019, la compañía empezó a crear empaques con cartulina elaborada con el bagazo de la caña de azúcar, 100 por ciento biodegradable y sin químicos blanqueadores.

“Esta cartulina tarda en degradarse en un promedio de tres a seis meses, lo cual la convierte en una buena opción desde el ámbito sostenible, pero en el camino nos dimos cuenta que teníamos que dar un paso más y fue así que reemplazamos las tintas de impresión comunes a base de aceites con componentes minerales, por tintas de origen vegetal”, indica Diego Oña, gerente de Dikapsa.

Aunque al inicio, su principal objetivo era llegar a las grandes cadenas de supermercados, a los pocos meses del lanzamiento de sus productos, llegó la pandemia del COVID-19 y todas las negociaciones quedaron suspendidas.

Sin embargo, a los pocos días del confinamiento sus propuestas se convirtieron en la solución para muchos

emprendimientos que también necesitaban diferentes empaques de forma rápida y con un componente sostenible.

Para aquella época la marca Doeco contaba con ocho ítems, entre envases contenedores de papas fritas, nachos y de hamburguesas, fundas de papel y platos, alcanzando una producción de dos toneladas de materia prima al mes.

En la actualidad, la empresa produce entre cuatro y cinco toneladas de papel mensual, del cual el 50 por ciento está destinado a la industria de alimentos y el otro restante para el abastecimiento de empaques de la industria cosmética.

Doeco cuenta con más de 80 ítems,

incluyendo fundas de papel antigraza para empanadas y bolones, y cerca de 400 clientes, principalmente emprendedores, y también corporativos, entre ellos, las cadenas de supermercados.

Enfrentando desafíos

La actividad productiva de condimentos y otros alimentos de la Industria Lojana de Especería, ILE, llevó al grupo familiar a crear una empresa que lograra proveer diversos tipos de envases. De esta necesidad, nació Crevigo S.A., una productora de envases de vidrio, cuya planta industrial se encuentra en Loja, y abastece no solo al grupo empresarial familiar, sino también a otras compañías, exportadoras y emprendedores de la región Sur del Ecuador.

Sus envases y vasos de diferentes tamaños, son fabricados con un 95 por ciento de vidrio reciclado, a través de convenios con centros de acopio de Loja, Cuenca, Quito y Guayaquil. Si bien esta estrategia le ha permitido a la empresa trazar una línea sostenible y eficiente, el año anterior su producción se vio afectada con una pérdida de alrededor de 80.000 dólares a causa de los cortes de energía eléctrica durante la época de estiaje, especialmente entre octubre y noviembre, indica Fabián Godoy Ruiz, gerente general de Crevigo.

“La producción de vidrio requiere que los hornos se encuentren encendidos las 24 horas del día. Es por eso que ante los cortes de luz tuvimos que adquirir un generador y aprovechar de una mejor manera el combustible. Para el próximo año tenemos proyectado invertir en un horno que nos garantice una mayor eficiencia y nuestro siguiente paso estará orientado en la instalación de paneles solares”, afirma Godoy. **IE**

Un análisis de Mintel indica que el 54 por ciento de la generación Z y millennials buscan empaques que se adapten a su estilo de vida, por lo que priorizan envases prácticos al momento de adquirir un producto.



Foto cortesía Dikapsa

■ **DOECO** cuenta con más de 80 ítems de empaques, incluyendo fundas de papel antigraza.

Industria 5.0: el capítulo en el crecimiento industrial del Ecuador



Por **Andrés Abad Robalino, Ph.D.**
Docente investigador de la Espol.

LA INDUSTRIA 5.0 ofrece oportunidades de crecimiento sostenible, centrado en la colaboración entre humanos y la inteligencia artificial (IA). Este paradigma industrial tiene el potencial de fortalecer a la industria al incrementar su eficiencia y resiliencia.

El enfoque ya no está solo en la automatización, sino en las sinergias entre la tecnología y una fuerza laboral altamente capacitada. Estas son las cinco transformaciones clave que trae esta quinta evolución para el sector industrial ecuatoriano:

1 Producción humana potenciada con IA: en sectores como el textil, metalúrgico o artesanal, la Industria 5.0 puede potenciar las habilidades de los trabajadores con la IA, sin reemplazarlos. Consideremos, por ejemplo, la producción de sombreros de Montecristi: durante su elaboración, los artesanos pueden ser asistidos por sistemas de control de calidad basados en IA y visión automática, asegurando así una alta calidad y manteniendo el valor generado por el proceso de artesanía tradicional.

2 Agricultura sostenible: para las exportaciones de banano, cacao y flores, la IA puede ser revolucionaria. Drones y sensores equipados con IA pueden ayudar a analizar la salud del suelo, predecir brotes de plagas, y optimizar el uso de agua y fertilizantes, logrando una mayor producción y operaciones más sostenibles, reduciendo así el impacto ambiental.

3 Colaboración humano-IA: el verdadero motor de la Industria 5.0 es una fuerza laboral altamente

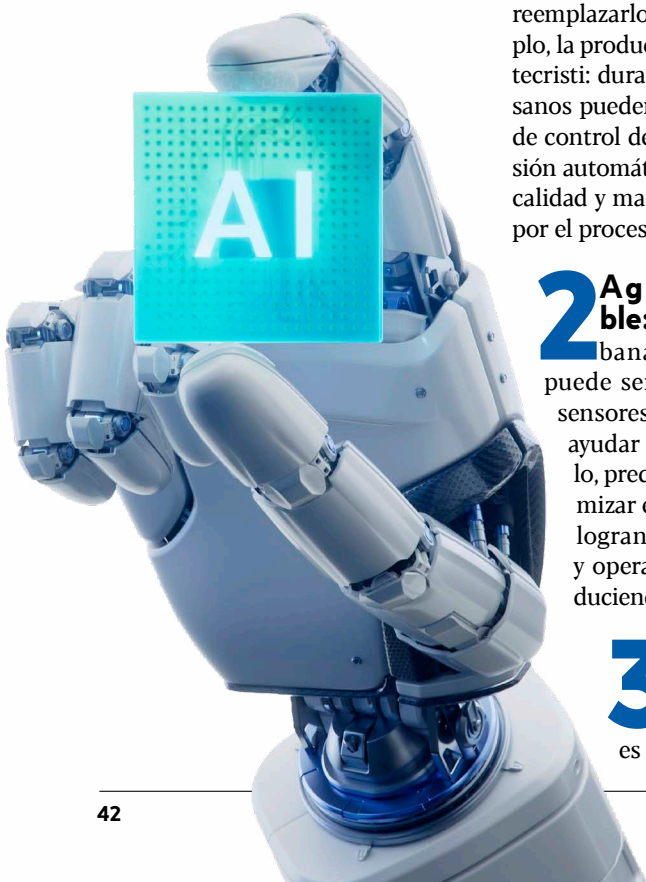
te capacitada para la colaboración con sistemas inteligentes, asegurando así que el recurso humano se ubique en el centro del nuevo panorama industrial. En el país, universidades como la ESPOL ofrecen programas de pregrado y posgrado, con contenidos actualizados en IA, ciencia de datos y automatización industrial.

4 Hiperpersonalización de las exportaciones: la IA puede ayudar a pasar de una producción en masa hacia un paradigma de personalización en masa. Mediante el efectivo análisis de datos de consumo globales, nuestras industrias pueden dirigir su producción hacia las nuevas tendencias del mercado internacional.

Por ejemplo, nuestra industria floral puede aprovechar la IA para identificar y predecir los colores y variedades en tendencia durante los diferentes feriados, y por países o regiones; impulsando así nuestras exportaciones hacia arriba de su cadena de valor.

5 Logística resiliente y optimizada: siendo las exportaciones un alto componente de la economía ecuatoriana, es clave contar con cadenas logísticas eficientes y resilientes. La IA permite optimizar rutas de envío, considerando patrones de climas y demandas globales, para minimizar tiempos y costos de transportes.

Acoger los cambios que plantea la Industria 5.0 no es meramente una acción de mejora en tecnología, sino un paso estratégico hacia un futuro más sostenible y próspero para el Ecuador. Con una adopción estratégica oportuna, nuestro sector industrial debe aprovechar esta nueva era transformativa de crecimiento y resiliencia. **IE**





Enfoque **COMERCIO** **EXTERIOR**

Fabrizio López Lupino



Foto Shutterstock

PRESENCIA NACIONAL EN NUEVOS MERCADOS

Ecuador continúa ampliando su oferta exportable. En 2025, se consolidaron envíos de productos tradicionales y no tradicionales hacia destinos poco comunes en todo el mundo.

La diversificación de la oferta y la búsqueda de nuevos mercados, son dos factores que influyeron para que las exportaciones no petroleras de Ecuador alcanzaran los 14.491 millones de dólares durante el primer semestre del 2025, un crecimiento del 21,1 por ciento frente al mismo período del año anterior.

Camarón, banano, cacao, enlatados de pescado y concentrados de plomo y cobre son los cinco mayores productos de exportación, de acuerdo con el Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones (MPCEI), mientras que los principales lugares de destino son Estados Unidos, la Unión Europea, China, Rusia y Colombia.

Este año también se evidenció un

importante avance en la variación geográfica, pues se consolidaron envíos hacia países que no registraban actividad comercial desde el 2015. Ese fue el caso de Kuwait, Túnez y Cuba donde se exportó camarón por 260.000 dólares; a Letonia llegó además cacao por un millón de dólares; y café industrializado por 411.000 dólares a Eslovenia.

Asimismo, productos no tradicionales como extractos y aceites vegetales fueron enviados a Arabia Saudita y Trinidad y Tobago por 129.000 dólares; así como harina de pescado a Polonia y aceite de pescado a Costa Rica por 299.000 dólares.

Según el MPCEI, este fenómeno refleja la capacidad del aparato productivo nacional para identificar y aprove-

char nichos de mercado en sectores de mayor valor agregado y con potencial de crecimiento sostenido.

Un ejemplo de este comportamiento es Pronaca, que avanza en un proceso de internacionalización. Al momento, la empresa logró llegar con materia prima y productos de consumo en su línea de proteína animal a Vietnam, Costa de Marfil, Bolivia y Panamá.

Su director de negocios internacionales, Alex Reed, comenta que esta etapa les ha permitido adquirir experiencia en aspectos técnicos, logísticos y regulatorios, lo que los prepara para -en el mediano y largo plazo- ingresar a destinos más exigentes como Japón, Corea del Sur, China, Medio Oriente o Singapur.

Para ello, en el último año y medio Pronaca ha intensificado el trabajo de adecuación de procesos internos, fortaleciendo documentación, empaque, etiquetado y gestión de tiempos, con el fin de responder a las demandas de los clientes internacionales.

Además, trabaja de manera conjunta con entidades vinculadas a los sectores agrícola, industrial y de comercio exterior, para potenciar las capacidades técnicas, normativas y comerciales del país.

Al momento de evaluar un nuevo mercado -dice Reed- uno de los principales factores que consideran es la cercanía sanitaria, es decir, la compatibilidad y reconocimiento de los estatus de control sanitario entre países.

Otra empresa que implementa desde hace varios años una estrategia de consolidación internacional es Nirsa, que bajo la marca Alimentos Real, exporta sus productos a más de 35 países.

Actualmente, la compañía está afiliada a SEDEX y Amfori, dos de las principales plataformas globales de comercio responsable. Para los próximos cinco años proyecta expandir su alcance a otros mercados, por ello está invirtiendo en el desarrollo de nuevas líneas de productos que complementen su portafolio.

“En el caso del camarón, se ha incorporado tecnología automatizada en la elaboración de productos de valor agregado. En cuanto al atún, la estrategia se enfoca en mejorar la eficiencia tanto en la pesca como en la producción. Estas acciones buscan atraer nuevos clientes, atender mejor a los actuales y fortalecer su posición en el mercado internacional”, indica Nirsa.



Foto Vistazo

■ NIRSA EXPORTA sus productos a más de 35 países.

Principales productos no petroleros del comercio exterior de Ecuador



Primer semestre 2025

Producto	En millones de dólares
CAMARÓN	\$4.254
BANANO	\$2.122
CACAO	\$2.053
ENLATADOS DE PESCADO	\$897
CONCENTRADO DE PLOMO Y COBRE	\$787

Primer semestre 2025

Producto	En millones de dólares
OTRAS MANUFACTURAS DE METALES	\$479
MEDICINAS	\$420
AUTOMÓVILES LIVIANOS	\$395
RESIDUOS DEL ACEITE DE SOYA	\$382
MAQUINARIA INDUSTRIAL Y SUS PARTES	\$353

Fuente: Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones

Nuevos productos se destacan

El 2025 fue un año positivo para nuevos exportadores, debido a que varios productos lograron ingresar por primera vez a mercados internacionales. Ese fue el caso de la leche entera y descremada a El Salvador, país al que se enviaron 19.000 litros en mayo pasado.

Asimismo, 23.000 kilogramos de mandarina de la variedad Tango llegaron a Estados Unidos de la mano de Ecuagroimport. El envío se realizó luego de cinco años de trabajo técnico y ne-

gociaciones bilaterales entre Agrocalidad y el Servicio de Inspección Sanitaria de Plantas y Animales estadounidense.

Otras frutas que tuvieron acogida fueron el morete, la guanábana y el mangostino. De la primera, en marzo pasado se enviaron a Perú 10 toneladas de su pulpa; mientras que las restantes consiguieron incursionar en Canadá.

De igual manera, la diversificación de la demanda hacia alimentos más saludables, está abriendo la puerta para que frutas como la pitahaya, arándanos y aguacate, consoliden su posición en Europa, Estados Unidos y Asia; mientras que la uvilla, el chocho, el sachu inchi, snacks saludables o bebidas funcionales con guayusa, se proyectan como una respuesta a las tendencias emergentes.

En el sector de la construcción, se han identificado nuevas oportunidades para productos como la piedra decorativa y las tejas para techado, aprovechando los acuerdos comerciales vigentes, como el firmado con Costa Rica y uno por concretarse próximamente con Canadá.

Al momento, las tejas fabricadas por la compañía lojana Arcimego ya se han comenzado a exportar a Perú; mientras que la empresa La Roca envió por primera vez andesita (piedra decorativa) hacia territorio estadounidense. **IE**

ESTADOS UNIDOS cambia el panorama comercial

Desde el pasado 7 de agosto entraron en vigencia los nuevos 'aranceles recíprocos' que la administración de Donald Trump impuso a decenas de países, entre ellos, Ecuador. Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), esta decisión generará una desaceleración de la economía mundial.

¿Por qué los nuevos aranceles?

El presidente de Estados Unidos, Donald Trump, justificó la aplicación del nuevo esquema arancelario considerando que el mismo le permitirá:

- Confrontar déficits comerciales y afirmar su independencia económica.
- Proteger industrias consideradas críticas y restaurar la competitividad manufacturera estadounidense.
- Incrementar los ingresos por medio de una mayor recaudación.
- Forzar la renegociación de acuerdos en términos más favorables para ese país.

Impacto en Ecuador

Ecuador es uno de los países a los que se aplicó la sobretasa adicional del 15 por ciento, que cubre productos tradicionales como banano, cacao y camarón, y no tradicionales como flores, atún procesado, brócoli, mango, rosas, entre otros.

Entre los posibles efectos están:

- Posible encarecimiento de productos ecuatorianos reduciendo su competitividad.
- Más de 250 millones de dólares en costos adicionales para los exportadores.
- Para productos como las rosas, brócoli, mango y atún procesado que ya enfrentaban aranceles, ahora su porcentaje subirá hasta un 29,9 por ciento dependiendo del producto.

Los más afectados

- Brasil enfrenta un arancel del 50 por ciento, el más alto de todos.

Esto a pesar de que EE.UU. tuvo un superávit comercial con ese país en 2024.

- A Canadá se le impuso el 35 por ciento de aranceles con excepción de los productos protegidos por el acuerdo comercial T-MEC.
- Suiza tiene un 39 por ciento de arancel con posibles efectos directos en su industria relojera.

Los menos afectados

- Pese al anuncio de aumento al 30 por ciento, México logró una prórroga de 90 días que aún mantiene con el 25 por ciento para sus productos generales, mientras negocia un nuevo marco comercial.
- Al igual que varios países, Chile enfrenta un arancel del 10 por ciento, sin embargo, el cobre refinado está exento, lo que alivia el impacto sobre uno de sus pilares económicos.
- La Unión Europea alcanzó recientemente un acuerdo para que los automóviles, semiconductores y productos farmacéuticos tengan un arancel máximo del 15 por ciento.

Impacto global

- El Fondo Monetario Internacional proyecta una desaceleración de la economía mundial reduciendo el pronóstico de crecimiento al 2,8 por ciento.
- La Organización Mundial de Comercio asegura que el nuevo esquema arancelario de EE.UU. se sentirá con fuerza en 2026, frenando la dinámica comercial global.
- Se estima un impacto negativo en la competitividad de las exportaciones de varios países, especialmente en aquellos que no mantienen acuerdos comerciales con EE.UU. **IE**



UTPL presenta la primera carrera en línea en Ecuador para la transformación digital del Estado

La transformación digital, el análisis de datos y la inteligencia artificial están redefiniendo la gestión pública, impulsando a los gobiernos a ser más ágiles, transparentes y cercanos a la ciudadanía.

Para responder a esta necesidad, la Universidad Técnica Particular de Loja (UTPL) lanza la primera carrera en línea en GovTech y Administración Pública en Ecuador, que formará a los futuros líderes capaces de modernizar el Estado mediante innovación, datos y participación ciudadana.

Hoy, más del 79 % de los ingresos públicos y al menos el 40 % del gasto en América Latina se gestionan con plataformas digitales (Foro Económico Mundial). Esta transformación no es solo tecnológica: implica un cambio profundo en la relación Estado-sociedad, ofreciendo oportunidades para reducir la burocracia y fortalecer la confianza ciudadana.

El ecosistema GovTech se consolida en la región a través de la colaboración entre gobiernos, startups, academia y sociedad civil. Países como Brasil, Chile y México marcan la pauta, mientras que en Ecuador comienzan a surgir iniciativas que buscan una administración más abierta, eficiente y participativa.

Según Katherine García, docente de UTPL, GovTech “no es solo tecnología, sino un cambio institucional profundo que promueve dinámicas digitales orientadas a resolver desafíos públicos en



entornos colaborativos y multisectoriales”. Entre sus beneficios destacan la reducción de costos y tiempos, el fortalecimiento de plataformas participativas, la transparencia en la gestión y el uso responsable de datos.

Sin embargo, los gobiernos enfrentan barreras como la resistencia interna, la falta de talento digital, normativas obsoletas o limitaciones presupuestarias. Para superarlas, se requieren reformas que agilicen la contratación tecnológica, formación continua y espacios de experimentación pública.

La región ya ofrece ejemplos exitosos: Brasil con Gov.br y sus más de 4.000 servicios en línea, Chile con su sistema de interoperabilidad y México con proyectos de participación digital. Estas experiencias prueban que es posible innovar con enfoque inclusivo y ciudadano.

La carrera en GovTech y Administración Pública de la UTPL prepara a los estudiantes para liderar esta transformación desde la gestión tecnológica, la gobernanza de datos y la modernización administrativa, fomentando una cultura institucional abierta al cambio.

Con modalidad 100 % en línea, la UTPL ofrece una formación pionera en Ecuador para construir gobiernos más eficientes, digitales y participativos, alineados con las mejores prácticas internacionales.



Foto cortesía FEDA

ALIADOS PARA LA GESTIÓN DE LA CARGA

Los agentes de aduana son profesionales especializados que actúan como representantes de importadores y exportadores y cuya responsabilidad es asegurar la correcta gestión de los procesos de comercio exterior.

Un agente de aduanas es un profesional especializado en gestionar y garantizar el despacho de mercancías, así como la legalidad de las importaciones y exportaciones.

En el 2024, estos representantes aduaneros intervinieron en 338.681 despachos de importación en el Ecuador, así como en el 30 por ciento de 486.233 trámites de exportación, transacciones en las que se recaudaron más de 3.776 millones de dólares.

Katya López, presidenta de la Federación Ecuatoriana de Agentes de Adua-

na del Ecuador (FEDA), explica que los agentes son responsables solidarios en materia tributaria y procesal dentro del comercio exterior.

Esta doble responsabilidad (técnica y jurídica) los convierte en aliados estratégicos del Estado y garantes de la legalidad en cada operación aduanera; el sector además es una fuente de trabajo para alrededor de 2.350 personas. “Pese a los elevados volúmenes de carga, representamos el componente menos costoso de la cadena logística, lo que facilita una mayor competitividad para el sector empresarial”, indica.

De acuerdo a los datos del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), el país cuenta con 317 agentes de aduana registrados y habilitados, de estos, 210 son personas naturales y 107 son personas jurídicas que operan como empresas. La distribución de agentes en los principales distritos aduaneros del país, asegura cobertura operativa en puertos, aeropuertos y pasos fronterizos.

Debido a que el comercio internacional opera bajo marcos legales dinámicos y complejos, contar con una asesoría aduanera profesional y técnicamente preparada es esencial para los exportadores e importadores.

La falta de acompañamiento adecuado puede traducirse en errores en la clasificación arancelaria, presentación de documentación incompleta, incumplimientos normativos, demoras en los

procesos de nacionalización, altos costos logísticos, sanciones económicas e incluso el decomiso de mercancías. “En casos graves, una empresa podría enfrentar pérdidas millonarias o comprometer su estabilidad financiera”, manifiesta López.

Con ella coincide, Francisco Mosquera Aulestia, gerente general de FMA, quien asegura que la labor de los agentes es necesaria, pues tienen un dominio técnico en áreas como clasificación arancelaria, valoración aduanera, aplicación de acuerdos internacionales, normas de origen, tributación en comercio exterior, regulaciones técnicas, requisitos, así como en la normativa legal vigente.

FMA es una agencia aduanera que se especializa en la obtención y gestión de todos los requisitos previos para la nacionalización de mercancías, así como la elaboración y presentación de la declaración aduanera, la aplicación de normativas y la determinación de los tributos a pagar. Sus operaciones cuentan con certificaciones internacionales como BASC, ISO y OEA.

Esta compañía, forma parte del holding logístico Grupo Mosquera Aulestia (GMA) y dispone de un Departamento de Normativa que, según su representante, se mantiene en permanente actualización, analizando y difundiendo

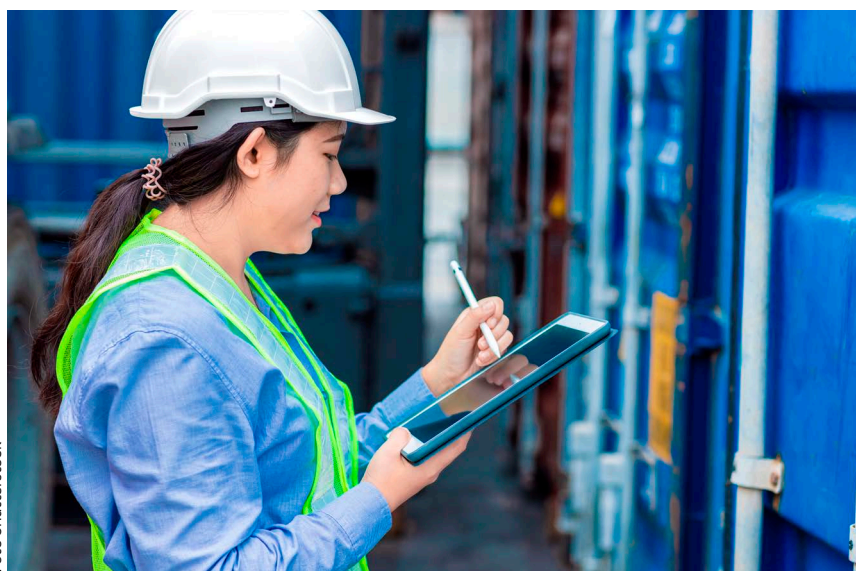


Foto Shutterstock

■ **POR SU TIPO** de actividad, los agentes de aduana son considerados aliados estratégicos del Estado.

los cambios regulatorios para asegurar que los asociados de negocio operen con información precisa y actualizada.

Desafíos del sector

El sistema aduanero ecuatoriano enfrenta desafíos estructurales y uno de ellos se encuentra en el ámbito tecnológico. Katya López señala que se requiere una actualización profunda de herramientas como Ecuapass, que permita su interoperabilidad con plataformas

de otros países y su adaptación a las dinámicas actuales del comercio exterior.

Este portal se encuentra operativo desde el 2012, e incluye el acceso a la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE) para la gestión de los trámites aduaneros.

Con el fin de fortalecer el cumplimiento y la eficiencia operativa, los sectores vinculados al ámbito aduanero plantean soluciones como la utilización de nuevas plataformas basadas en inteligencia artificial como Publican Word.

Esta herramienta permite automatizar la clasificación arancelaria, perfilar proveedores, verificar precios de negociación y origen de la mercadería, reducir errores humanos y garantizar procesos aduaneros más transparentes.

“La plataforma, desarrollada por la empresa ULTRA Publican Trade Solutions y lanzada en alianza con ASAPRA, representa una apuesta gremial por la innovación. Desde FEDA respaldamos su implementación progresiva entre los operadores logísticos del país”, manifiesta López.

De su lado, Mosquera destaca además que es necesario reforzar los controles para prevenir el contrabando y la defraudación aduanera, mejorar la articulación entre las diferentes entidades involucradas en el proceso aduanero y desarrollar programas de formación. ■



Foto cortesía FMA

■ **LA NACIONALIZACIÓN** de la carga es una de las especialidades de los agentes aduaneros. La agencia FMA cuenta con las certificaciones BASC, ISO y OEA.

TLC con China: Oportunidades, desafíos y aprendizajes para Ecuador



Por Magaly Caicedo,
presidenta de la
Cámara de Comercio
Ecuatoriano-China.

El TLC con China ha significado un inicio prometedor para Ecuador. Si sabemos aprovecharlo con visión estratégica, este acuerdo no será solo un instrumento comercial, sino un motor de transformación económica y social para todo el país.

EL 1 DE MAYO DE 2024 se marcó un hito en la historia del comercio exterior ecuatoriano: ese día entró en vigor el Tratado de Libre Comercio (TLC) con China, nuestro principal socio comercial en Asia. Un año y algunos meses después, los resultados son evidentes: este acuerdo no es únicamente una reducción arancelaria, sino que constituye una puerta abierta a nuevas oportunidades para diversificar el destino de la oferta exportable de Ecuador.

El TLC también cumple un papel estratégico en las importaciones, pues contribuye a modernizar la industria, abaratar los insumos agrícolas y facilitar la llegada de productos que ya adquiríamos desde China, ahora con aranceles que seguirán disminuyendo progresivamente en los próximos 20 años.

Las cifras hablan por sí solas. En el

primer semestre del 2025, el comercio bilateral creció un 34 por ciento interanual. Productos emblemáticos de nuestra identidad productiva, como el banano, camarón, flores, cacao, pitahaya, atún y balsa, registraron un incremento notable en sus exportaciones.

Sin embargo, cada producto enfrenta sus propios desafíos: desde la obtención de certificados fitosanitarios hasta factores climáticos, logísticos, de mercado o de precios internacionales. Esto demuestra que el TLC no es un atajo, sino una herramienta que exige creatividad, adaptabilidad y un conocimiento profundo de un mercado tan vasto como exigente.

Como presidenta de la Cámara de Comercio Ecuatoriano-China, he conocido historias inspiradoras de empresarios que trabajan con empeño para llegar al mercado chino, ofreciendo productos de calidad y ajustados a las demandas de los consumidores. Pero debemos seguir investigando para identificar nichos adecuados, de modo que no solo los grandes exportadores se beneficien, sino también para que la mediana empresa encuentre en China un espacio para crecer.

En este camino, la capacitación resulta clave, así como el acompañamiento de gremios y entidades gubernamentales. Además, la colaboración entre empresas es fundamental para alcanzar los volúmenes que demanda un mercado como el chino: la unión de pequeños productores con un mismo producto puede convertirse en una gran meta compartida.

El ejemplo de Perú, que ya suma 15 años con un TLC con China, nos ofrece valiosas lecciones: su crecimiento anual de exportaciones oscila entre el 10 y el 13 por ciento. Tomar como referencia estas experiencias nos permitirá proyectar mejores resultados.

Hoy Ecuador se muestra más abierto a negociar tratados comerciales. Lo que antes era casi un tema tabú, ahora se percibe como una vía para generar empleo, divisas y competitividad. El TLC nos sitúa en una liga mayor: no solo exportamos productos, exportamos también historias de esfuerzo, dignidad y progreso.

En definitiva, el TLC con China ha significado un inicio prometedor para Ecuador. Si sabemos aprovecharlo con visión estratégica, este acuerdo no será solo un instrumento comercial, sino un motor de transformación económica y social para todo el país. **IE**



BUSINESS ALLIANCE FOR SECURE COMMERCE

EL ARTE DE LA SEGURIDAD Y LA CONFIANZA



Exportadores, importadores,
operadores logísticos, portuarios,
agentes de aduana, empresas
de seguridad, transporte, navieras,
patios de contenedores, todos
de una u otra forma son partícipes
de esta gran obra que promueve
el comercio seguro en Ecuador.

Certifíquese con nosotros y minimice
el riesgo por actividades ilícitas.

- Capítulo Guayaquil:
(04) 220 2482 / 220 0062 / 220 2644
- Capítulo Pichincha: (02) 225 0039
- Capítulo Azuay: 099 160 0554
- Capítulo Umiña: (05) 390 5060
- www.basc-guayaquil.org
- www.basc-ecuador.org.ec



basc.gye



basc.gye



@BASCGuayaquil



BASC Guayaquil



@basc-guayaquil

Obra realizada por Charlie Cisneros exclusivamente
para BASC Capítulo Guayaquil.



- Alto rendimiento para uso principal y emergencias
- Mayor eficiencia en ahorro de combustible
- Paneles de control inteligentes

- Alto rango de potencia de 17 a 3200 Kw
- Paneles de transferencia automática
- Aplicaciones Agrícola - Industrial - Residencial

ENERGÍA CONFIABLE PARA QUE TU PRODUCCIÓN BANANERA NUNCA SE DETENGA

REPUESTOS GENUINOS - SERVICIO TÉCNICO - GARANTÍA - AMPLIO STOCK

ALMACENES JUAN ELJURI CIA. LTDA. DIVISIÓN INDUSTRIAL

GUAYAQUIL: AV. CARLOS JULIO AROSEMENA KM 2.5
PBX.: (593-4) 600 5220 EXT.: 231-305 - 490-152-213
SERVICIO TÉCNICO EXT : 171- 172 / 0968851099
QUITO: AV. GALO PLAZA LAZO N47-261 Y CAPITÁN RAFAEL RAMOS
EXT: 231- 528 - 529
MACHALA: AV. 25 DE JUNIO (A LADO DE LA PIAZZA) EXT: 711 - 713 - 714

 www.eljuri.com  [eljuri.industrial](https://www.facebook.com/eljuri.industrial)  [@ajeindustrial](https://www.instagram.com/ajeindustrial)



CRÉDITO
DIRECTA



ALMACENES
Juan Eljuri
Cía. Ltda.
100
AÑOS
1925 - 2025