

REVISTA DE EMPRENDIMIENTO, ECONOMÍA Y NEGOCIOS

INFORME

EL UNIVERSO SEPTIEMBRE 2024 • GUAYAQUIL-ECUADOR • PUBLICACIÓN EXCLUSIVA PARA SUSCRITORES

EMPRESARIAL

TOP 100

EXPORTADORES

> **ANÁLISIS**
LOS PRINCIPALES SECTORES
DE EXPORTACIÓN

> **PUERTOS**
LAS INVERSIONES PARA MEJORAR
SERVICIOS Y REFORZAR SEGURIDAD

> **LOGÍSTICA**
LA INNOVACIÓN ES CLAVE EN EL MERCADO



P



ELECTRO CABLES



INNOVAMOS NUESTRA CAPACIDAD PRODUCTIVA, PARA ALCANZAR LOS MÁS ALTOS ESTÁNDARES



◉ KM 11 1/2 VÍA A DAULE, GUAYAQUIL - ECUADOR

✉ INFO@ELECTROCABLE.COM

☎ +593 4370 5460

📞 +593 99 456 8918



ELECTRO CABLES



P

ELECTROCABLES ES LÍDER EN EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS ELÉCTRICOS



ELECTROCABLES



ELECTROCABLESEC



ELECTROCABLESCA



WWW.ELECTROCABLE.COM



ELECTRO
CABLES

6 / TOP 100

LAS PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DEL PAÍS

STAFF

Suplemento Comercial Gratuito de Circulación Segmentada de C.A. El Universo
Teléfono:
04-500-8888 ext. 2267
- Avda. Domingo Comín y Ernesto Albán.

GRUPO EDITORIAL:
Edición: Víctor H. Carreño
Redacción:
Víctor H. Carreño, Mariví Fierro y Mariá Fernanda Almeida
Diseño y diagramación:
Francisco Guamantica

GUAYAQUIL
Jaime Bustamante Luzuriaga
jb.eluniverso@masmedios.com.ec - 098-583-0249
Convencional 04-372-9129.
- La Rotonda Av. Benjamin Carrión, edificio City Office Piso 9 oficina 923.
Angela Alcívar A
aalcivar@eluniverso.com
Celular: 099-250-2028
Oficina: 04-500-8888
Ext 1621 - Av. Domingo Comín y Calle 11.

QUITO
Diana Condoy
condoy@eluniverso.com.
097 884 3398
Dir.: av. Ignacio de Veintimilla E9-26 y Leonidas Plaza - El Universo Quito

CLASIFICACIÓN DE CONTENIDOS

- P** Publicidad
- I** Informativo
- O** Opinión
- PR** Propaganda

VENTAS DE PUBLICIDAD



Bajo crecimiento

EN 2023, LAS EXPORTACIONES DE ECUADOR AUMENTARON SOLO 3%. PRODUCTOS COMO CAMARÓN ENFRENTARON LA CAÍDA DE LOS PRECIOS INTERNACIONALES.

Las exportaciones no petroleras no mineras de Ecuador en 2023 aumentaron 3% en 2023 y es el crecimiento más bajo en los últimos 7 años, según la Federación Ecuatoriana de Exportadores (Fedexpor).

El camarón continúa siendo el principal producto de exportación no petrolera no minera. Pese a que el año pasado reportó crecimiento en volumen, enfrentó una caída en los precios internacionales que incidió en una disminución de los valores de exportación.

Mientras, el banano se recuperó tras los efectos del conflicto bélico Rusia-Ucrania, pero el volumen no llega aún a los niveles prepandemia.

China, Unión Europea y Estados Unidos continúan como los principales destinos de las exportaciones de Ecuador.

Con China las expectativas cre-

cen para este año, pues el acuerdo comercial con ese país entró en vigencia en mayo pasado. Mientras, con Estados Unidos, aún hay desventajas: desde 2020 no se renueva el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y no hay un acuerdo de libre comercio. El Gobierno busca la aprobación del proyecto de Ley IDEA para que se designe a Ecuador como elegible para beneficiarse de las preferencias arancelarias otorgadas a los países de la cuenca del Caribe.

El Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca tiene proyecciones que califica como “optimistas” para este año. La Cartera de Estado proyecta que las exportaciones no petroleras no mineras para cierre de 2024 alcancen un valor estimado de \$19.610 millones. Sin embargo, si se llega a alcanzar esa cifra, representaría un crecimiento de aproximadamente 4% en relación a 2023.

16/ ENTREVISTA

La ministra de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca evalúa las proyecciones de los acuerdos con China, Corea del Sur y Costa Rica.



30/ PUERTOS

Las concesionarias y terminales privadas sacan la billetera para mejorar sus servicios.

34/ LOGÍSTICA

Las empresas del sector innovan en sus productos y soluciones.



38/ FINANCIAMIENTO

Las instituciones financieras ofrecen créditos que se ajustan a las necesidades de los exportadores.

EL ARTE DE LA SEGURIDAD Y LA CONFIANZA EN EL COMERCIO

Certifíquese con nosotros y minimice el riesgo por actividades ilícitas.



Todas nuestras empresas afiliadas y certificadas, forman parte de esta gran obra que promueve el comercio seguro en Ecuador.

- 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 Capitulo Guayaquil



@bascguayaquil



@BASCGuayaquil



BASC Guayaquil



@basc-guayaquil

TOP 100

EXPORTADORES 2023

No.	Exportador	FOB millones USD 2023	FOB millones USD 2022	Sector/Producto
1	INDUSTRIAL PESQUERA SANTA PRISCILA S.A.	1.463,04	1.298,40	CAMARÓN
2	ECUACORRIENTE S.A.	1.027,54	1.128,81	MINERALES Y METALES
3	AURELIAN ECUADOR S.A.	866,85	814,52	MINERALES Y METALES
4	OPERADORA Y PROCESADORA DE PRODUCTOS MARINOS OMARSA SA	767,05	715,64	CAMARÓN
5	SOCIEDAD NACIONAL DE GALAPAGOS CA	605,99	576,07	CAMARÓN
6	UNION DE BANANEROS ECUATORIANOS SA UBESA	410,96	284,58	BANANO Y PLÁTANO
7	NIRSA S.A.	348,25	366,80	CONSERVAS DE ATÚN Y CAMARÓN
8	EXPALSA EXPORTADORA DE ALIMENTOS SA	279,29	238,45	CAMARÓN
9	REYBANPAC REY BANANO DEL PACIFICO C.L.	257,71	233,02	BANANO Y PLÁTANO
10	PROCESADORA Y EXPORTADORA DE CAMARON PROCAMARONEX C. LTDA.	231,17	113,47	CAMARÓN
11	NOBOA TRADING CO TCN S.A.	196,97	156,61	BANANO Y PLÁTANO
12	NOVOPAN DEL ECUADOR SA	195,74	213,30	TABLEROS DE MADERA
13	EXPORTQUILSA & PRODUCTORES ASOCIADOS S.A.	195,58	202,12	CAMARÓN
14	PROMARISCO SA	187,40	233,51	CAMARÓN
15	PROCESADORA POSORJA PROPOSORJA S.A.	179,91	159,50	CAMARÓN
16	EMPACRECI S.A.	171,50	249,25	CAMARÓN
17	SALICA DEL ECUADOR S.A.	157,83	166,60	CONSERVAS DE ATÚN
18	COFIMAR S.A.	150,02	153,53	CAMARÓN
19	SEAFMAN SOCIEDAD ECUATORIANA DE ALIMENTOS Y FRIGORIFICOS MANTA C.A.	141,54	140,98	CONSERVAS DE ATÚN
20	EUROFISH S.A.	141,46	177,82	CONSERVAS DE ATÚN
21	AGZULASA CIA. LTDA.	135,87	122,13	BANANO Y PLÁTANO
22	COMERCIALIZADORA DE BANANO DEL SUR COMERSUR CIA. LTDA.	135,47	115,42	BANANO Y PLÁTANO
23	FRUTADELI S.A.	133,73	115,58	BANANO Y PLÁTANO
24	GALAPESCA S.A.	132,06	159,67	CONSERVAS DE ATÚN
25	TECNICA Y COMERCIO DE LA PESCA C.A. TECOPESCA	131,75	117,65	CONSERVAS DE ATÚN
26	EXPORTADORA TOTAL SEAFOOD TOTALSEAFOOD S.A.	129,67	116,41	CAMARÓN
27	CULTIVO Y EXPORTACION ACUICOLA CEAEXPORT S.A.	124,33	142,08	CAMARÓN
28	OLAM ECUADOR S.A.	117,28	106,16	CACAO EN GRANO
29	EMPACADORA DEL PACIFICO SOCIEDAD ANONIMA (EDPACIF S.A.)	116,39	129,48	CAMARÓN
30	FRIGOLANDIA S.A.	115,71	98,29	CAMARÓN
31	PRODUCTOS PERECIBLES Y MARISCOS PROPEMAR S.A.	111,26	172,39	CAMARÓN
32	COMPAÑIA DE ELABORADOS DE CAFE ELCAFE C.A.	110,78	84,95	CAFÉ
33	CRIMASA CRIADEROS DE MARISCOS SA	107,14	102,76	CAMARÓN
34	PROVEFRUT S.A.	106,88	97,54	BRÓCOLI
35	EMPACADORA GRUPO GRANMAR S.A. EMPAGRAN	105,68	120,86	CAMARÓN
36	SOULMETALS S.A.	105,64	0,00	MINERALES Y METALES
37	UTOPIA FARMS UTF S.A.S.	105,51	56,82	FLORES
38	AGROINDUSTRIAS ARRIBA DEL ECUADOR AGROARRIBA S.A.	104,49	52,72	CACAO EN GRANO
39	EXPOTUNA S.A.	102,71	85,60	CAMARÓN
40	PROEXPO, PROCESADORA Y EXPORTADORA DE MARISCOS S.A.	101,82	123,32	CAMARÓN
41	CONSERVAS ISABEL ECUATORIANA S.A.	96,18	75,82	CONSERVAS DE ATÚN
42	MARBELIZE S.A.	95,91	100,90	CONSERVAS DE ATÚN
43	NESTLE ECUADOR S.A.	95,61	89,92	CACAO EN GRANO
44	EMPACADORA CRUSTAMAR S.A. "EMPACRUSA"	94,73	114,19	CAMARÓN
45	CARGILL DEL ECUADOR CARGILLECUADOR CIA.LTDA.	92,90	57,68	CACAO EN GRANO
46	ECO-KAKAO S.A.	91,69	59,31	CACAO EN GRANO
47	FRIGOPESCA C.A.	89,48	112,71	CAMARÓN
48	MARISCOS DEL ECUADOR MARECUADOR CIA.LTDA.	88,56	87,41	CAMARÓN
49	ROCADORADA S.A.S.	87,96	0,05	MINERALES Y METALES
50	ECUADOR KAKAO PROCESSING PROEQUAKAO S.A.	87,74	70,96	DERIVADOS DE CACAO

ALMAX⁺



BODEGAS
DESDE 116 m²



OFIBODEGAS
DESDE 180 m²

**EL MAYOR CENTRO DE BODEGAS Y OFIBODEGAS
UBICADO EN EL KM 14.5 VÍA A SAMBORONDÓN.**

**RESERVA TU NUEVO ESPACIO ESTRATÉGICO
EN EL POLO DE DESARROLLO MÁS GRANDE DEL ECUADOR
POR \$5,000**

UN PROYECTO DE:



Para más información contáctanos:

096 835 7605

ventas@minutocorp.com

Centro de Operaciones ALMAX 2

Km 14.5 Vía a Samborondón.

f @almax.ecu almaxecu.com

COTIZA EN:



TOP 100

EXPORTADORES 2023



No.	Exportador	FOB millones USD 2023	FOB millones USD 2022	Sector/Producto
51	TUCHOK S.A.	86,34	47,30	BANANO Y PLÁTANO
52	GREEN EXPRESS S.A. GREENEXPRESA	81,51	71,93	BANANO Y PLÁTANO
53	ECUAGREENPRODEX S.A.	78,78	71,76	BANANO Y PLÁTANO
54	DONATELLA ECUADOR DONATECUA S.A.	73,93	68,10	BANANO Y PLÁTANO
55	GISIS S.A.	73,23	68,78	ALIMENTO PARA ANIMALES
56	FRESKBANA S.A.	73,15	55,80	BANANO Y PLÁTANO
57	TROPICAL PACKING ECUADOR S.A. TROPACK	72,51	124,76	CAMARÓN
58	METALKING S.A.	72,50	63,47	MINERALES Y METALES
59	BARRY CALLEBAUT ECUADOR S.A.	70,48	79,91	CACAO EN GRANO
60	INMOBILIARIA GUANGALA S.A.	67,94	55,09	CACAO EN GRANO
61	SABROSTAR FRUIT COMPANY S.A.	67,33	72,25	BANANO Y PLÁTANO
62	ENCHAPES DECORATIVOS SA ENDESA	67,10	72,61	TABLEROS DE MADERA
63	ASOCIACION DE AGRICULTORES BANANEROS DEL LITORAL ASOAGRIBAL	65,97	65,18	BANANO Y PLÁTANO
64	CONTINENTAL TIRE ANDINA S. A.	65,74	69,46	CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS
65	LA FABRIL S.A.	61,42	75,24	GRASAS Y ACEITES VEGETALES
66	PLANTACIONES DE Balsa PLANTABAL SA	61,25	62,96	MADERA Y SUS MANUFACTURAS
67	FISA FUNDICIONES INDUSTRIALES SA	61,14	89,41	MINERALES Y METALES
68	TROPICALFRUIT EXPORT S.A.	60,47	83,99	BANANO Y PLÁTANO
69	PROCESADORA DEL RIO SA PRORIOSA	60,17	92,46	CAMARÓN
70	MINERA DEL LLANO PLAIMINING S.A.S.	60,16	0,33	MINERALES Y METALES
71	ROCKGOLDEN S.A.S.	55,72	12,45	MINERALES Y METALES
72	FUNDAMETZ S.A.	54,19	75,22	MINERALES Y METALES
73	PUERTOMAR S.A.	53,35	49,19	CONSERVAS DE ATÚN
74	COMPAÑIA EMPACADORA DUFER CIA. LTDA.	53,22	48,36	CAMARÓN
75	WORLDWIDE INVESTMENTS AND REPRESENTATIONS WINREPS.A.	53,15	100,34	CAMARÓN
76	SEMVRA-VECONSA S.A.	52,63	69,64	CONSERVAS DE FRUTAS Y HORTALIZAS
77	GRANDSOUTH S.A.	50,90	36,26	CACAO EN GRANO
78	MANACAO S.A.	47,97	30,84	CACAO EN GRANO
79	PCC CONGELADOS & FRESCOS S.A.S.	47,96	167,21	CAMARÓN
80	PROCESADORA DE MARISCOS DE EL ORO PROMAORO S.A.	46,72	156,47	CAMARÓN
81	INDUSTRIAL DANEC SA	46,16	66,90	GRASAS Y ACEITES VEGETALES
82	SOUTH PACIFIC SEAFOOD S.A. SOPASE	44,82	151,90	CAMARÓN
83	LIMBOMAR S.A.	42,60	0,00	CAMARÓN
84	ALDELMINING S.A.S.	41,78	0,00	MINERALES Y METALES
85	EXPORTADORA DE BANANO LEVEXPORT S.A.	41,64	0,25	BANANO Y PLÁTANO
86	PACFISH S.A.	40,74	44,51	CAMARÓN
87	I.A.E. INDUSTRIA AGRICOLA EXPORTADORA INAEXPO C.A.	40,36	44,15	PALMITO
88	FERRERO DEL ECUADOR S.A.	40,07	36,56	AZÚCAR Y CONFITERÍA
89	EXPLOTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN MINEROS DEL SUR EXYCOMINSUR CIA.LTDA.	38,90	34,93	MINERALES Y METALES
90	AROMAS Y SABORES DEL ECUADOR AROMACACAO S.A.	38,66	34,74	CACAO EN GRANO
91	MONMIFISH S.A.	38,36	39,43	CAMARÓN
92	MABE ECUADOR S.A.	38,00	39,20	LINEA BLANCA
93	LIFE FOOD PRODUCT ECUADOR LIFPRODEC S.A.	37,97	18,12	CONSERVAS DE FRUTAS Y HORTALIZAS
94	ECOFROZ S.A.	37,50	44,49	BRÓCOLI
95	EXPORTADORA DE PRODUCTOS DEL OCEANO OCEANPRODUCT CIA. LTDA.	36,62	6,18	CAMARÓN
96	PESPESCA S.A.	36,48	49,66	CONSERVAS DE ATÚN
97	INDURAMA ECUADOR S.A.	36,41	31,56	LINEA BLANCA
98	PRACTIPOWER S.A.	35,43	34,98	MINERALES Y METALES
99	BANABIO S.A.	34,93	35,21	BANANO Y PLÁTANO
100	FABRICA DE ENVASES S.A. FADESA	34,36	36,73	MINERALES Y METALES



I.L.G.A.
IMPORTADORA

P

JINMA

POTENCIA
DESDE 20HP A 30HP

▼ 4X4

**MAQUINARIAS
CON GARANTÍA**



POTENCIA
DESDE 5HP A 90HP

PARSON

- STOCK DE REPUESTOS
- AHORRO DE COMBUSTIBLE
- COMPONENTES ELECTRONICOS

AIREADORES

DE 4 A 16 PALETAS
ELÉCTRICOS/DIÉSEL



Guayaquil: Cdla. Adace Calle B #415 y calle 9na

@ilgaimportadora

043919400

www.ilgaimportadora.com

LOS 50 EXPORTADORES SIGUIENTES



No.	Exportador	FOB millones USD 2023	FOB millones USD 2022	Sector/Producto
101	PROMOPESCA S.A.	32,47	30,25	CONSERVAS DE ATÚN
102	ELECTROCABLES C.A.	31,93	48,67	MÁQUINAS Y APARATOS ELÉCTRICOS
103	NATLUK S.A.	31,04	121,48	CAMARÓN
104	FRIGORIFICO Y LABORATORIO SAN MATEO, FRIGOLAB SAN MATEO CIA. LTDA.	30,02	44,23	PRODUCTOS DE LA PESCA Y CRUSTÁCEOS
105	CORPORACION AGRICOLA SAN JUAN C.A. CAS JUCA	30,81	34,47	TABACO Y DERIVADOS
106	CEDAL DURAN S.A.	29,80	28,62	MINERALES Y METALES
107	NINTANGA S.A.S.	29,40	28,22	FLORES
108	EXORBAN S.A.	29,06	56,82	CAMARÓN
109	PACIFIC SEAFOOD PACIFIC SEAFOOD S.A.	28,41	8,73	CAMARÓN
110	MARPLANTISSA.	27,62	20,80	BANANO Y PLÁTANO
111	EMPACADORA BILBO S.A. BILBOSA	26,01	37,08	CAMARÓN
112	QUICORNACS A.	25,75	32,52	CONSERVAS DE FRUTAS Y HORTALIZAS
113	AROMATIC COCOA EXPORT S.A. AROMAEXCO	25,59	16,74	CACAO EN GRANO
114	ASISERVY S.A.	24,58	23,70	CONSERVAS DE ATÚN
115	EXPORTADORA DE BANANO DEL ORO EXBAORO CIA. LTDA.	24,55	23,36	BANANO Y PLÁTANO
116	MA&CAO COMERCIALIZADORA AGRICOLA DE PRODUCTOS INSUMOS Y EQUIPOS S.A.	23,06	13,57	CACAO EN GRANO
117	MENDOEXPORT S.A.	23,00	18,88	BANANO Y PLÁTANO
118	ALIMENTOS SUPERIORALSUPERIOR S.A.	22,54	21,06	PRODUCTOS DE LA MOLINERÍA Y PASTELERÍA
119	PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A.	22,39	33,21	CALZADO
120	PRODUCTOS PESQUEROS S.A. PRODUPES	22,35	12,08	ALIMENTO PARA ANIMALES
121	AGROGANADERA ESPINOSA CHIRIBOGA S.A.	22,03	18,44	FLORES
122	PROMAROSA PRODUCTOS DEL MAR SANTA ROSA C.LTDA	21,75	14,55	CAMARÓN
123	PAPELERA NACIONAL SA	21,66	30,58	PAPEL, CARTÓN Y SUS MANUFACTURAS
124	PRODUCTORA DE GELATINA ECUATORIANA S.A. PRODEGEL	21,64	8,89	PRODUCTOS QUÍMICOS
125	EMPRESA PESQUERA POLARSA	21,60	16,72	ALIMENTO PARA ANIMALES
126	INDUSTRIA ECUATORIANA DE CABLES INCABLE S.A.	20,70	17,72	MÁQUINAS Y APARATOS ELÉCTRICOS
127	HOLCIM ECUADOR S.A.	20,39	29,72	MINERALES Y METALES
128	ENVASUR ENVASES SURAMERICANOS S.A.	20,29	25,21	PREPARACIONES ALIMENTICIAS DE ORIGEN ANIMAL
129	CHIQUITA BANANA ECUADOR CBBRANDS S.A.	20,27	33,72	BANANO Y PLÁTANO
130	RISTOKCACAO CIA.LTDA.	20,03	19,81	CACAO EN GRANO
131	EXPORTADORA DE CACAO BABAHOYO "BABAHOYOEXPORT" S.A.	19,97	8,56	CACAO EN GRANO
132	BANANA LIGHT (BANALIGHT) C.A.	19,74	21,32	CONSERVAS DE FRUTAS Y HORTALIZAS
133	ZAIMELLA DEL ECUADOR SOCIEDAD ANONIMA	19,69	17,11	OTROS PRODUCTOS MANUFACTURADOS
134	EXPORTADORA AURIFERA S.A. EXPAUSA	19,61	25,12	MINERALES Y METALES
135	PIÑAS RICAS DEL ECUADOR S.A. PIRECUASA	19,35	26,65	BANANO Y PLÁTANO
136	GLOBAL-COCOA S.A.S.	19,06	0,00	CACAO EN GRANO
137	CORPORACION BANANDES S.A.	18,75	6,94	BANANO Y PLÁTANO
138	JORCORP S.A.	18,73	19,09	BANANO Y PLÁTANO
139	SUMIFRU ECUADOR S.A.	18,36	19,20	BANANO Y PLÁTANO
140	AGROBERRUZ S.A.	18,29	16,05	BANANO Y PLÁTANO
141	GRUPO DEGFER CIA. LTDA.	18,22	16,36	PRODUCTOS DE LA PESCA Y CRUSTÁCEOS
142	EXPORTADORA DE CAMARON ECUATORIANO EXCAMECOR COMPAÑIA LIMITADA	18,17	29,41	CAMARÓN
143	EXPORSWEET S.A.	17,93	19,51	BANANO Y PLÁTANO
144	AGRICOLA MINERA AGRIMROC S.A.	17,74	19,57	MINERALES Y METALES
145	LATBIOS A.	17,31	12,08	BANANO Y PLÁTANO
146	MERCAGRO S.A.	16,51	15,65	CONSERVAS DE FRUTAS Y HORTALIZAS
147	CIMEXPORT - COMERCIO, IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES S.A.	15,49	10,22	BANANO Y PLÁTANO
148	TRABOARS A.	15,23	17,07	BANANO Y PLÁTANO
149	RECICLADORA DE PLASTICOS RECIPLASTICOS S.A.	14,97	11,52	PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS
150	TRANSLATIN S.A.	14,56	11,31	BANANO Y PLÁTANO



COMPARTIENDO LO MEJOR DEL ECUADOR CON EL MUNDO



#ELPAPELDE
LOSGRANDES



www.papeleranacional.com

"El 2023 fue un año muy complejo"

FELIPE RIBADENEIRA, PRESIDENTE EJECUTIVO DE LA FEDERACIÓN ECUATORIANA DE EXPORTADORES (FEDEXPOR), ANALIZA CÓMO ESTUVIERON LAS EXPORTACIONES DEL AÑO PASADO Y HACE PROYECCIONES PARA 2024.



>> Felipe Ribadeneira, presidente ejecutivo de la Federación Ecuatoriana de Exportadores (Fedexpor).

En 2023, las exportaciones no petroleras no mineras crecieron 3 %, según Fedexpor, que señala también que es el crecimiento más bajo en los últimos 7 años. ¿Qué factores incidieron para este leve incremento?

Son varios factores. Lo primero que nos golpeó fue el efecto de controlar la inflación en otros países, como Estados Unidos. Estas medidas, sumadas a la guerra Rusia-Ucrania y la desaceleración de China, generaron que haya una reducción del consumo a nivel mundial que influyó en nuestros productos de exportación, particularmente en los productos acuícolas y pesqueros, y también en la manufactura, aunque menor. Dentro del país, también ha habido factores: la muerte cruzada (decretada en mayo de 2023), que nos llevó a un proceso electoral largo, es un año y medio constante de elecciones; y la creciente amenaza de inseguridad. Sin embargo, haber logrado un crecimiento de 3% en estas condiciones, tanto internacionales como nacionales, no es menor. Se lograron sostener las exportaciones y se debe principalmente a que el banano tuvo un buen repunte.

¿Podemos decir que el banano es uno de los sectores ganadores de 2023?

Sí, definitivamente. Las exportaciones del sector agroindustrial mostraron un incremento significativo en 2023 y ese crecimiento fue por el sector bananero y también cacaotero. Hubo un aumento considerable de los precios de exportación de cacao en grano.

En cuanto a camarón, los precios, en cambio, se redujeron, pero sigue siendo el producto estrella del país. ¿Cuál fue la situación de este sector el año pasado?

Exportamos más de \$7.000 millones de camarón. Sigue siendo nuestro principal producto, pero hubo una disminución notable por la caída de sus precios. Las exportaciones a China casi que se estancaron. Además, hubo condiciones climáticas adversas que afectaron el volumen de exportación del sector pesca.

CORTESÍA

“Las condiciones de la economía internacional apuntan a que no solamente los precios se mantengan bajos, sino que también pueden reducirse más. Lo más probable es que 2024 será un año muy similar a 2023”.

Todo el año anterior estuvimos viendo si se venía el fenómeno de El Niño.

¿Cuáles son las expectativas para cerrar este año?

Hay que medir esto mes a mes. El 2023 fue un año muy complejo y este comportamiento se ha ido repitiendo en 2024, en nuestros principales productos como camarón. Las condiciones de la economía internacional apuntan a que no solamente los precios se mantengan bajos, sino que también pueden reducirse más. Lo más probable es que 2024 será un año muy similar a 2023.

Es decir, los mismos niveles del año pasado...

Sí, y un crecimiento máximo de alrededor de 3 % a 4 %. Vale la pena también hacer un análisis mercado por mercado. Estados Unidos considera un crecimiento de apenas 1,5 % para 2024, con una política monetaria restrictiva y estará en un período electoral, por lo cual no habrá

un crecimiento de consumo. En La Unión Europea, en 2023, hubo un aumento de consumo de productos agroindustriales y esperemos que siga con este incremento. China sigue siendo nuestro principal socio comercial no petrolero y vemos que puede haber un crecimiento de 4,8 % en 2024; la demanda interna sigue siendo débil, pero puede haber un repunte producto de la firma del acuerdo comercial con China.

¿Cómo la situación actual del país afecta al sector exportador?

En 2024, las medidas económicas que se han tomado por parte del Gobierno, debido a la crisis fiscal, han hecho que se traslade mucha liquidez del sector privado hacia el sostenimiento de las finanzas públicas. Tenemos la autorretención y los impuestos al patrimonio. Otro gran problema al que se destinan muchos recursos es a seguridad; todavía no vemos una solución definitiva y no la veremos a corto plazo.

¿Se puede cuantificar cómo ha afectado estas medidas al sector privado?

Todo dependerá de cómo termine el año. La autorretención, que es uno de los golpes más fuertes, es prácticamente un anticipo del Impuesto a la Renta. Si se llega a cumplir con los volúmenes de exportación que proyecta el SRI (Servicio de Rentas Internas), y se genera ese impuesto, no hay problema, se pagó el impuesto. Pero si no se logra hacer una recuperación del mercado y la producción empieza a bajar, se tiene una pérdida de liquidez porque se anticipó más impuestos que los que se debían pagar. En este momento es complicado mencionar el efecto. Pero se ve claramente que mes a mes hay que trasladar la liquidez a la caja fiscal.

Ecuador también pasó por una crisis energética y hubo apagones de hasta 8 horas este año. ¿Cómo afectó al sector exportador?

Calculamos alrededor de \$150 millo-

nes sobre costos. Y sumemos el millón diario que invertimos en seguridad y los encarecimientos que se generan a nivel interno. Ha sido un año muy complicado.

Ecuador ha promovido la Ley IDEA. ¿Cuáles son las expectativas? ¿Cómo se está trabajando para impulsarla?

Trabajamos fuertemente hasta que pudimos. Conseguimos que congresistas y senadores apadrinen el proyecto, y hay una conciencia en el Congreso y Senado de que existe la necesidad de que Ecuador tenga un tratamiento preferencial por varios factores: la lucha contra el narcotráfico, las buenas relaciones con Estados Unidos y no tener acuerdo comercial. Todo esto fue bien recibido por la gran mayoría del Congreso norteamericano, pero trabajamos hasta que se nos cerró la ventana de oportunidad. Ahora tendremos una oportunidad en octubre antes de que se cierre el Congreso y lleguen nuevas autoridades. Vamos a seguir intentando, pero ya es un poco más difícil. Nuestro plan era tratar de que salga hasta junio de este año y no lo conseguimos.

“Las medidas económicas que se han tomado por parte del Gobierno, debido a la crisis fiscal, han hecho que se traslade mucha liquidez del sector privado hacia el sostenimiento de las finanzas públicas”.

Las oportunidades y desafíos con China



>> **EDUARDO EGAS**
PRESIDENTE
EJECUTIVO DE
CORPEI

El potencial que brinda el mercado de la República Popular de China al Ecuador es muy extenso, no solo por el lado de las exportaciones sino también por el lado de las importaciones. 1.400 millones de habitantes, que cada año cuentan con mayor poder adquisitivo, despiertan el interés de cualquier astuto vendedor. Por otro lado, la producción china industrial y tecnológica, principalmente, cada vez se vuelve más competitiva y con sus mejores precios logra conquistar mercados externos.

El acuerdo comercial que entró en vigencia el 1 de mayo del presente año dará oportunidades para que puedan entrar al mercado chino una mayor y variada cantidad de productos ecuatorianos, principalmente alimentos, materias primas específicas y minería. Por otro lado, el sector productivo nacional podrá adquirir insumos, materias primas, servicios y bienes de capital a mejores precios.

En este sentido, la suscripción de un acuerdo comercial abre oportunidades para ambas partes, donde una de ellas será más favorecida que la otra por las particularidades de cada mercado.

Oportunidades

Pueden identificarse algunas oportunidades, tales como las siguientes:

a) Ingreso a otros importantes mercados de Asia Oriental: en la medida que desarrollemos con más fuerza nuestra

presencia en el mercado chino y, con ello, desarrollemos la logística para llegar hasta allá, podemos aprovechar el acceso a otros importantes mercados del Asia Oriental, tales como Corea del Sur (con el cual estamos por concluir un acuerdo comercial), Taiwán, Japón y Singapur.

b) Acceso a nuevas y potentes tecnologías que China ha desarrollado en estos últimos años, en diferentes áreas, desde la medicina, la construcción, la energía, la comunicación y todos los campos digitales.

c) Posibilidades de atraer inversiones chinas a través de alianzas empresariales de fusiones y adquisiciones. China necesitará de grandes cantidades de alimentos que no podrán producirse internamente, lo que despertará el interés por inversiones en el exterior. Iguales necesidades existen y existirán en el suministro de minerales.

d) Utilizar el megapuerto de Chancay en Perú como una alternativa para llegar y traer de China productos en menor tiempo de navegación y a menores costos. Sobre esta posibilidad, Corpei organizará un seminario en septiembre para analizar si la oportunidad es real.

Desafíos

He aquí algunos de los desafíos que deberemos enfrentar para un ingreso exitoso y para resultados esperados del acuerdo comercial suscrito:

a) Asimilar la cultura del empresario chino, pues tienen una cultura comercial diferente de la occidental, a la que estamos acostumbrados. Si no la entendemos, corremos el riesgo de malos o fallidos negocios.

b) Influir en los gustos del consumidor chino, pues hay algunos de nuestros productos que no conocen o no logran apreciar a la fecha. Así mismo, debemos adaptar

nuestros productos a sus gustos.

c) Acopiar volúmenes solicitados, pues debido a la distancia y a la dimensión del mercado, los pedidos serán significativos en volúmenes. El exportador deberá tener la fortaleza de acopiar la producción propia y de otros productores, así como tener el poder financiero para poder hacerlo.

d) Buscar eficiencia logística será otro de los desafíos a enfrentar, pues competiremos en muchos productos con proveedores localizados más cercanos a China.

Retos

a) El obtener los permisos sanitarios y técnicos para ingresar al mercado chino constituye uno de los mayores retos en esta aventura comercial. Las autorizaciones de ingreso para una alta gama de productos importados son muy estrictas y demoradas. Estas restricciones pueden frustrar las aspiraciones de muchos exportadores ecuatorianos, por lo que se deben buscar buenas y tempranas asesorías profesionales.

b) Obtener líneas de créditos que se adapten a las realidades del mercado chino, no solo en su monto y plazo, sino también a las realidades y modalidades comerciales de los bancos chinos, que necesitarán, entre otros requisitos, de debidas correspondencias con el sistema bancario ecuatoriano.

c) Aproximarse con el idioma mandarín, pues el inglés no es de uso generalizado en China. Al aprender algo básico del idioma hay que aprovechar para aprender algo de su historia y cultura.

d) Articular con el Estado para que la política diplomática comercial acompañe a los empresarios en su ingreso a un mercado en donde las decisiones del Gobierno juegan un rol preponderante en los temas comerciales.

Como se ve, no todo es rosa y esperanza, pues también hay posibles peligros que deben evitarse o preverse. Uno de ellos es el “depositar todos los huevos en un solo mercado”, abandonando o desatendiendo los mercados que ha costado mucho conquistar y establecer buenas relaciones comerciales.



fertisa
TERMINAL PORTUARIO

SOMOS UN TERMINAL MULTIPROPÓSITO

Comprometidos con brindar la mejor experiencia a sus clientes, siendo proveedor de soluciones logísticas integrales.

Ofrecemos al sector industrial y comercial del país, la más eficiente operación portuaria para carga general y graneles.

☎ 04-3846640

🌐 www.terminalfertisa.com

📍 Av. San Juan Bosco y la N

(Vía Pto. Marítimo) Guasmo Fertisa



ASOTEP
ASOCIACION DE
TERMINALES PORTUARIOS PRIVADOS
DEL ECUADOR

“Ecuador se encuentra impulsando una política comercial de apertura”

» Sonsoles García, ministra de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca.



CORTESÍA

LA MINISTRA DE PRODUCCIÓN, COMERCIO EXTERIOR, INVERSIONES Y PESCA, SONSOLES GARCÍA, EVALÚA LAS PROYECCIONES DE LOS ACUERDOS FIRMADOS CON CHINA, COREA DEL SUR Y COSTA RICA. ADEMÁS, DEFINE LA HOJA DE RUTA DE ACUERDOS CON CANADÁ Y EMIRATOS ÁRABES UNIDOS.

Ecuador firmó en 2023 un acuerdo comercial con China que entró en vigencia el 1 mayo de 2024. ¿Cuáles son las proyecciones en el comercio exterior con ese país para este año?

El estudio de factibilidad de un acuerdo entre China y Ecuador realizado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) estableció que, para el primer año de vigencia del acuerdo se prevé un crecimiento del PIB en \$300 millones y un incremento del 3,7 % de las exportaciones ecuatorianas, considerando que además de las reducciones arancelarias, se debe trabajar en la habilitación de nuevos productos. En este sentido, para poder afianzar estos objetivos de crecimiento, el equipo del Viceministerio de Comercio Exterior trabaja de manera ardua en dos frentes. El primero, la difusión de los beneficios del acuerdo, en conjunto con las direcciones zonales del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca en las diferentes provincias del Ecuador. El segundo, la habilitación de nuevos productos, a través del grupo de trabajo que ha priorizado el acceso de aguacate, arándanos y piña. En el ámbito animal, se continúa trabajando la habilitación de lácteos y se definirá el producto de proteína animal con potencial real para exportar a China. El grupo de trabajo está conformado por el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca; el Ministerio de Agricultura y Ganadería; Agrocalidad; y el Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, en coordinación constante con el sector privado, que es el gatillador del proceso de priorización.

Con Costa Rica y Corea del Sur también se han firmado acuerdos comerciales, pero faltan ciertos pasos para que entren en vigencia. ¿Cuál es la hoja de ruta con estos dos acuerdos y cuál es el potencial exportador de Ecuador a estos mercados?

El 20 de febrero de 2023 la Asamblea Nacional aprobó el Acuerdo de Asociación Comercial entre Ecuador y Costa Rica, con lo que el Ecuador terminó su proceso de ratificación interna. Costa Rica se encuentra finalizando su proceso interno. Se estima que el acuerdo podría entrar en vigencia en octubre

de este año. En 2023 las exportaciones hacia ese país fueron de \$36 millones y se espera un crecimiento de un 10% de las exportaciones hacia ese destino en el primer año de entrada en vigencia del acuerdo. Se prevé una gran potencialidad de crecimiento para las exportaciones del sector industrial y agroindustrial nacional en productos como porcelana y cerámica sanitaria, perfiles de aluminio, baterías de plomo, línea blanca, pastas alimenticias, cacao y sus elaborados, mermeladas, salsas, licores, jugos, entre otros. El acuerdo comercial con Corea del Sur se encuentra estabilizado. Tanto Corea del Sur como Ecuador tienen procesos internos previos a la firma y entrada en vigencia de este tipo de instrumentos jurídicos internacionales. Cuando ambas partes hayan concluido sus procesos internos, el acuerdo se rubricará. Se espera la firma para finales de este año. En cuanto al potencial exportador del Ecuador a Corea del Sur, se logró acceso preferencial para el 98,8 % de la oferta exportable actual, así como para la nueva oferta exportable que, en un plazo máximo de 10 años, tendrán arancel 0. Entre los productos potenciales están vinos, arándanos, uvillas deshidratadas, papas congeladas, galletería, hortalizas y frutas en conserva, entre otros. Se prevé un crecimiento acumulado de exportaciones del 16%.

Estados Unidos continúa siendo uno de los principales socios comerciales de Ecuador, pero con ese mercado hay ciertas desventajas: desde 2020 no se renueva el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y no hay un acuerdo de libre comercio, a diferencia de Colombia y Perú. ¿Qué acciones o iniciativas se han tomado desde el Ministerio para fortalecer el comercio exterior entre los dos países?

La balanza comercial no petrolera entre Ecuador y Estados Unidos ha sido históricamente superavitaria para el país; es decir, favorable al Ecuador. En el año 2023, el comercio no petrolero entre ambos países resultó en el saldo superavitario para Ecuador más alto de la última década, con \$1.470 millones. El 17 de abril de 2024, el Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes aprobó el proyecto de ley de

reautorización del SGP; sin embargo, el proceso legislativo estadounidense también requiere la aprobación de ese proyecto de ley por el Comité de Finanzas de la Cámara de Representantes, lo que aún no se da, y posteriormente del pleno del Congreso estadounidense. Una vez que culmine el trámite legislativo, el texto se enviará a la oficina del Presidente de Estados Unidos para su firma, con lo cual entraría en vigencia. A pesar de que la autorización del SGP expiró en diciembre de 2020, los exportadores ecuatorianos han continuado declarando que sus productos se benefician del SGP, pues se espera que cuando el programa se renueve, se lo haga con efecto retroactivo,

“El estudio de factibilidad de un acuerdo entre China y Ecuador realizado por la CEPAL estableció que, para el primer año de vigencia del acuerdo se prevé un crecimiento del PIB en \$300 millones y un incremento del 3,7% de las exportaciones ecuatorianas”.

como se lo ha hecho en ocasiones anteriores. Adicionalmente a la intención de renovación del SGP, Ecuador ha insistido en mejorar las condiciones de comercio a través del Consejo de Comercio e Inversiones, que es un mecanismo bilateral de diálogo que se ha enfocado en mejorar los procedimientos aduaneros y facilitación al comercio, incentivar las buenas prácticas regulatorias, establecer áreas de cooperación para pequeñas y medianas empresas (Pymes) y se han realizado esfuerzos conjuntos para luchar contra malas prácticas que afecten el comercio y la inversión. También, el Gobierno se ha enfocado en insistir en la aprobación del proyecto de Ley sobre Innovación y Desarrollo en Ecuador (Ley IDEA, por sus siglas en inglés), a fin de que se designe al país como elegible para beneficiarse de las preferencias arancelarias otorgadas a los países de la Cuenca del Caribe (programa CBI).

Entre los principales productos ecuatorianos que podrían aprovechar esta iniciativa se encuentran los de pescado, vegetales y tubérculos, árboles y plantas, aluminio, productos de madera, frutas, baldosas, cerámicas, láminas de madera, neumáticos, entre otros. Alrededor del 50 % de las exportaciones ecuatorianas a Estados Unidos ingresan a ese mercado con arancel 0 % de Nación Más Favorecida (NMF). El programa CBI otorgaría preferencias arancelarias a más del 90 % de la oferta exportable de Ecuador que ingresa a Estados Unidos con un arancel NMF mayor a 0%.

¿Con qué otros mercados Ecuador busca acuerdos comerciales? ¿Por qué estos?

El Ecuador, como parte de su estrategia de inserción inteligente en el comercio mundial, se encuentra impulsando una política de apertura, sin descuidar las sensibilidades internas, negociando acuerdos modernos con importantes socios comerciales, y alcanzando elevados estándares al momento de fortalecer relaciones bilaterales y multilaterales. Actualmente, Ecuador se encuentra en el proceso de negociación de un acuerdo comercial amplio con Canadá; en junio concluyó la segunda ronda de negociación y se prevé una tercera ronda para septiembre de 2024. Canadá es un mercado con alto potencial para sectores del ámbito industrial: textiles y confecciones, autopartes, cerámicas, calzado, madera, entre otros. Además, es un mercado con alta capacidad adquisitiva y con mejores precios para los productos de calidad que Ecuador produce. Con los Emiratos Árabes Unidos se prevé iniciar negociaciones en este segundo semestre del año. El 22 de abril de 2024, se firmó la declaración conjunta sobre la intención de negociar un Acuerdo de Asociación Económica Integral (CEPA) entre Ecuador y los Emiratos Árabes Unidos. Con la suscripción de un acuerdo con Emiratos Árabes Unidos se tendría un impacto positivo en el comercio y la economía del país; se identifican varios productos que destacan por su potencial para aumentar las exportaciones ecuatorianas hacia esta región, tales como jugos de frutas o verduras, frutas frescas, pescado y camarón congelado y en preparaciones, cacao y elaborados.

En mareas adversas

LAS DIVISAS POR LAS EXPORTACIONES DE CAMARÓN Y ATÚN CAYERON EN 2023. SIN EMBARGO, SIGUEN SIENDO LOS PRODUCTOS LÍDERES DEL SECTOR.

Una reducción de los precios internacionales de camarón y condiciones climáticas adversas propiciaron que el sector acuícola-pesquero navegue contra corriente en 2023.

Aunque es un sector económico representativo en las exportaciones totales, sus ventas a los principales mercados cayeron el año pasado.

En el caso del camarón, el principal producto no petrolero de exportación, el volumen vendido a otros países creció, pero la caída de los precios internacionales por una menor demanda en los mercados provocó una disminución de 1% en divisas.

Mientras, los enlatados de pescado y el atún disminuyeron en valor de exportaciones 3% y 24%, respectivamente.

Crecimiento contracorriente

El grupo Nirsa es uno de los protagonistas del sector con dos empresas: Nirsa S.A. y Procesadora Posorja Propositorja S.A.

Desde las empresas del grupo se exporta atún en conservas, atún en pouch y lomos de atún; además, camarones enteros, pelados y desvenados.

“En el caso de las empresas comercializadoras del grupo Nirsa, en el año 2023, alcanzaron una venta de \$760 millones, logrando un crecimiento sostenido del 18% anual durante los últimos tres años. Este incremento no solo se reflejó en el



CORTESÍA NIRSA

El grupo Nirsa ha invertido en plantas de camarón para exportar el producto.

Camarón

\$7.205 millones

Valor de exportaciones en 2023

-1%

Crecimiento en valor exportado

14%

Crecimiento en volumen exportado

Principales mercados

CHINA - ESTADOS UNIDOS -
UNIÓN EUROPEA

Fuente: Fedexpor

TOP 10 EXPORTADORES - CAMARÓN

No.	Emportador	FOB millones USD 2023	FOB millones USD 2022
1	INDUSTRIAL PESQUERA SANTA PRISCILA S.A.	1.463,04	1.298,40
2	OPERADORA Y PROCESADORA DE PRODUCTOS MARINOS OMARSA SA	767,05	715,64
3	SOCIEDAD NACIONAL DE GALAPAGOS CA	605,99	576,07
4	EXPALSA EXPORTADORA DE ALIMENTOS SA	279,29	238,45
5	PROCESADORA Y EXPORTADORA DE CAMARON PROCAMARONEX C. LTDA.	231,17	113,47
6	EXPORTQUILSA & PRODUCTORES ASOCIADOS S.A.	195,58	202,12
7	PROMARISCO SA	187,40	233,51
8	PROCESADORA POSORJA PROPOSORJA S.A.	179,91	159,50
9	EMPACRECI S.A.	171,50	249,25
10	COFIMAR S.A.	150,02	153,53

Fuente: FEDEXPOR

Monto de exportaciones en millones de dólares



• Acuicultura y pesca •

valor sino también en el volumen, con un aumento del 29 % en exportaciones, impulsado tanto por el atún como por el camarón”, señala la compañía.

Para 2024, continuarán con estrategias para crecer en el mercado internacional de atún. Además, tienen expectativas positivas de la industria camaronesa, “a pesar de los desafíos que tiene el sector”.

Para realzar su productividad, el grupo ha invertido en la mejora del área operativa y la implementación de equipos avanzados en la línea de atún. Mientras, en el área acuícola, se amplió la capacidad de congelación del camarón en la planta Proposorja con la adquisición de dos nuevos túneles de salmuera y la incorporación de una línea completa automatizada para la producción de valor agregado.

Caída de consumo en Europa

Las exportaciones de atún y pescado a la Unión Europea y Estados Unidos, los principales destinos de la producción pesquera ecuatoriana, se redujeron tanto en volumen como en valor.

“La caída del consumo en Europa es el principal factor que condicionó el retraimiento de las exportaciones del sector atunero en 2023 respecto al ejercicio anterior. A su vez, la mencionada caída es consecuencia de la invasión de Rusia a Ucrania, la cual provocó una inflación global, y por ende afectó al incremento de precios en la materia prima, que tuvieron su reflejo en una tendencia al alza en el atún como oferta proteica”, explica Borja Alonso, vocero oficial de Salica.

Adicionalmente, según Alonso, otro asunto latente durante el 2023 lo supuso la presencia potencial del fenómeno de El Niño en las aguas del océano Pacífico, lo que puede considerarse otro elemento que presionó al alza de precios del atún en los mercados.

Salica se enfoca en la fabricación y transformación de atún en lata y en formatos pouch, lomos precocidos y lomos crudos. De sus exportaciones totales, 54 % se destinan al mercado europeo y 42 %, al americano.



Atún y pescado

\$294 millones

Valor de exportaciones en 2023

-24%

Crecimiento en valor exportado

-32%

Crecimiento en volumen exportado

Principales mercados

ESTADOS UNIDOS - UNIÓN EUROPEA - COSTA DE MARFIL

Fuente: Fedexpor

TOP 10 EXPORTADORES - CONSERVAS DE ATÚN

No.	Exportador	FOB millones USD 2023	FOB millones USD 2022
1	NIRSA S.A.*	348,25	366,80
2	SALICA DEL ECUADOR S.A.	157,83	166,60
3	SEAFMAN SOCIEDAD ECUATORIANA DE ALIMENTOS Y FRIGORIFICOS MANTA C.A.	141,54	140,98
4	EUROFISH S.A.	141,46	177,82
5	GALAPESCA S.A.	132,06	159,67
6	TECNICA Y COMERCIO DE LA PESCA C.A. TECOPESCA	131,75	117,65
7	CONSERVAS ISABEL ECUATORIANA S.A.	96,18	75,82
8	MARBELIZE S.A.	95,91	100,90
9	PUERTOMAR S.A.	53,35	49,19
10	PESPESCA S.A.	36,48	49,66

*Conservas de atún y camarón

Fuente: FEDEXPOR
Monto de exportaciones en millones de dólares

SOMOS EL PUESTO

#7

DE LOS 100
MAYORES
EXPORTADORES



P

Desde nuestros inicios, hemos trabajado para ofrecer alimentos nutritivos, que lleven el exquisito sabor y la calidad incomparable de nuestro país al mundo. Hoy, nos enorgullece ser un referente exportador, dejando en alto el nombre de Ecuador en más de **40 países en 5 continentes.**

Seguiremos trabajando con la misma pasión por alimentar al futuro, **iPorque comer bien es una alegría hoy y una promesa para un futuro mejor!**

Tecnología y capacitación para el sector rural

EL MINISTERIO DE AGRICULTURA IMPULSA ACCIONES PARA POTENCIAR LOS CULTIVOS Y PROMOVER EMPLEO.

El sector agrícola en el Ecuador es de vital importancia. Sin embargo, tiene desafíos urgentes por resolver como: concentrar los recursos en la formación de capital humano rural; aumentar el gasto en caminos y obras de riego; además de mejorar la gestión del riesgo agropecuario de tal forma que sea posible incrementar el financiamiento rural.

La agricultura no solo tiene que adaptarse para superar las consecuencias del cambio climático, sino que debe minimizar al máximo su impacto ambiental para intentar frenar el cambio y sus consecuencias.

Potenciar el empleo

El empleo formal en el sector rural viene cayendo durante algunos años, a lo que se suma el envejecimiento de la población rural, producto de la migración del campo a la ciudad.

Sin embargo, el sector rural tiene un gran potencial de crecimiento, de la mano del desarrollo de la tecnología aplicada al agro. Estas nuevas herramientas son un mecanismo de atracción y empleo para profesionales en áreas técnicas que se pueden incorporar a la producción agrícola.

Agricultura de precisión

El Ministerio de Agricultura y Ganadería impulsa la agricultura 2.0, también conocida como agricultura de precisión. Esta es una práctica agrícola que utiliza tecnología avanzada, como sensores, drones, sistemas de información geográfica (GIS) y análisis

de datos, para optimizar la producción.

Este enfoque permite a los agricultores monitorear y controlar de manera más precisa factores clave como el riego, la fertilización, la salud de los cultivos y la gestión de plagas, con el objetivo de aumentar la eficiencia, reducir costos y minimizar el impacto ambiental.

Desde la Dirección de Gestión de Transferencia de Conocimiento Innovativo de la Subsecretaría de Redes de Innovación Agropecuaria del Ministerio se han llevado a cabo programas de capacitación enfocados en impulsar la agricultura 4.0 en el Ecuador.

La edición 2023 de la Escuela de Emprendimiento Joven Rural, cuyo tema fue TecniCacao, se brindó formación a aproximadamente 800 jóvenes. Los temas abordados incluyeron: sistemas de trazabilidad en el cultivo de Cacao GIZ; uso de la bomba Scholander para analizar el potencial hídrico en los cultivos de cacao; Internet de las Cosas (IoT) aplicado en la agricultura; entre otros.

Variedad de cursos

La Dirección de Gestión de Transferencia de Conocimiento Innovativo impulsa el aprendizaje digital en el sector agropecuario, por lo que apuesta por la formación continua de técnicos y productores. Para ello, se ha implementado el Sistema de Aprendizaje en Línea (SEAL), una plataforma virtual basada en Moodle que permite a los usuarios acceder a una amplia variedad de cursos y materiales educativos.

Adicionalmente, se cuenta con el WikiPIATER, un portal informativo que funciona como un canal de comunicación directo con los técnicos extensionistas del territorio.

CINCO PRINCIPALES CULTIVOS DE ECUADOR (2022)

DESCRIPCIÓN	SUPERFICIE (HA)	PRODUCCIÓN (T)
Cacao	591.557	33.149
Arroz	319.506	1'543.821
Maíz duro seco	292.768	1'806.819
Palma aceitera	196.082	2'296.402
Banano	172.653	6'078.789



» Personal del Ministerio de Agricultura trabaja con agricultores y organismos internacionales como la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) en proyectos para bajar la huella de carbono causada por la agricultura y con ganadería climáticamente inteligente.

CORTESÍA MINISTERIO DE AGRICULTURA



COMPETENCIA Y COMPETITIVIDAD AL SERVICIO DEL COMERCIO EXTERIOR



Transferimos más de la mitad del comercio exterior del país.



Una lenta recuperación

CORTESÍA REYBANPAC

EL SECTOR BANANERO

AUMENTÓ SUS EXPORTACIONES EN 2023 TRAS FACTORES COMO EL CONFLICTO ENTRE RUSIA Y UCRANIA O CONDICIONES CLIMÁTICAS, PERO EL VOLUMEN NO LLEGA AÚN A LOS NIVELES PREPANDEMIA.

Tras varias adversidades que el sector bananero enfrentó desde la pandemia de COVID-19, las exportaciones de la fruta presentaron una recuperación en 2023.

Sin embargo, el banano ecuatoriano no logra aún reconquistar los terrenos de la cosecha prepandemia. En 2019, Ecuador exportó 6.88 millones de toneladas métricas de banano, mientras que el año pasado fueron 6.72 millones, según el Banco Central.

La Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE) precisa que el volumen de exportación ha retrocedido en términos similares a los de 2017, uno de los años más desfavorables para el sector.

En los últimos tres años, una crisis logística agudizada, el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania, que comprometía el 28 % de nuestra fruta local exportable, el encarecimiento de los insumos de producción y condiciones climáticas atípicas confluieron en un escenario donde la sobreoferta y la crisis de precios se han manifestado de manera evidente, señala AEBE en su *Anuario Estadístico 2023*.

Rusia representa el segundo mercado de exportación de banano para Ecuador. El conflicto con Ucrania golpeó al sector en 2022. El gerente general de Reybanpac, José Antonio Vargas, explica que el aumento del volumen de exportaciones en 2023 “corresponde a una recuperación versus al 2022, ya que en dicho período hubo un impacto negativo en la productividad del sector por muchas razones, una de ellas debi-



Reybanpac es la segunda exportadora de banano. Su principal mercado es Europa.

do a los altos costos de los fertilizantes por efecto de la guerra entre Rusia y Ucrania”.

El banano también reportó un aumento de 15 % en el valor de exportaciones en relación a 2022. Vargas indica que el año pasado hubo un ajuste de precios de fletes por el combustible y de materia prima para la producción y esto se reflejó en los precios.

Banano y plátano
\$3.771 millones

Valor de exportaciones en 2023

15%

Crecimiento en valor exportado

2%

Crecimiento en volumen exportado

Principales mercados

UNIÓN EUROPEA - RUSIA
ESTADOS UNIDOS

Fuente: Fedexpor

TOP 10 EXPORTADORES

No.	Emportador	FOB millones USD 2023	FOB millones USD 2022
1	UNION DE BANANEROS ECUATORIANOS SA UBESA	410,96	284,58
2	REYBANPAC REY BANANO DEL PACIFICO C.L.	257,71	233,02
3	NOBOA TRADING CO TCN S.A.	196,97	156,61
4	AGZULASA CIA. LTDA.	135,87	122,13
5	COMERCIALIZADORA DE BANANO DEL SUR COMERSUR CIA. LTDA.	135,47	115,42
6	FRUTADELI S.A.	133,73	115,58
7	TUCHOK S.A.	86,34	47,30
8	GREEN EXPRESS S.A. GREENEXPRESA	81,51	71,93
9	ECUAGREENPRODEX S.A.	78,78	71,76
10	DONATELLA ECUADOR DONATECUA S.A.	73,93	68,10

Fuente: FEDEXPOR

Monto de exportaciones en millones de dólares



Somos la primera empresa en el Ecuador

en certificar el uso de **energía renovable** en la **fabricación de nuestros productos.**

eco
20[®]

MADE WITH
SOLAR
ENERGY

A la conquista de exigentes mercados

LA INDUSTRIA MADERERA

POSEE UN GRAN POTENCIAL DE DESARROLLO Y ACTUALMENTE ES GENERADORA DE SIGNIFICATIVAS INVERSIONES.

Un mercado que impacta positivamente a la balanza comercial en el país es el maderero y forestal. Solo en 2023 sus exportaciones alcanzaron 390,9 millones de toneladas métricas, lo que le significó al Ecuador un ingreso económico de \$65,8 millones, según el Banco Central.

Los principales destinos de exportación fueron India y China. Detrás de este movimiento económico, existen grandes empresas protagonistas como Novopan del Ecuador S.A., que destina el 80% de su producción a la exportación y el 20% restante, a la comercialización local.

En el país se cultivan especies forestales como teca, balsa, eucalipto, entre otros. El pino y el eucalipto son claves en la industria, pues de ellos se derivan los aglomerados MDF; también destacan los tableros MDP (menos denso que el primero), con recubrimiento de papel melamínico, un producto con el que Novopan desarrolló sus propios diseños y lidera las exportaciones en América.

Jaime Tamayo, jefe de Ventas Internacionales de Novopan del Ecuador, calificó como “interesante y retador” el mercado de las maderas en 2023, porque la empresa pudo ganar mayor posicionamiento y volumen en Norte y Centroamérica. “Exportamos aproximadamente 280.000 toneladas de madera y hoy somos fabricantes de MDP para la fabricación de muebles y el MDP RH que tiene una resina especial, es resistente a la humedad y en el que se destaca el producto Pelíkano RH”, destaca Tamayo.

Industria sostenible

Pero, ¿qué medidas se están tomando



» Novopan del Ecuador S.A. se especializa en la fabricación de paneles de madera de alta calidad y valor agregado. La empresa cuenta con presencia y experiencia en más de 15 mercados.

alrededor de la industria maderera para proteger el medio ambiente y manejar responsablemente el recurso?

La Alianza por la Industria Forestal Sostenible (AIMA) realiza grandes esfuerzos en capacitación sostenible. “Cuando estábamos en pleno boom petrolero y nadie pensaba en sostenibilidad, la industria forestal ecuatoriana ya tenía empresarios visionarios que crearon esta organización con enfoque en la promoción de la sostenibilidad y el manejo sostenible de los bosques”, indica Christian Riofrío, director ejecutivo de AIMA.

Gracias al apoyo del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, el año pasado este gremio asesoró a pequeños productores en el manejo de especies forestales con el sistema “Chakra Amazónica”, a fin de determinar su impacto en los ámbitos económico, ambiental y social.

AIMA también implementó tecnologías para reducir desperdicios y minimizar el impacto ambiental en cada eslabón de la cadena.

Madera
\$534 millones

Valor de exportaciones en 2023

-8%

Crecimiento en valor exportado

-5%

Crecimiento en volumen exportado

Principales mercados

CHINA - COLOMBIA - ESTADOS UNIDOS

Fuente: Fedexpor

TOP 3 EXPORTADORES

No.	Exportador	FOB millones USD 2023	FOB millones USD 2022
1	NOVOPAN DEL ECUADOR SA	195,74	213,30
2	ENCHAPES DECORATIVOS SA ENDESA	67,10	72,61
3	PLANTACIONES DE Balsa PLANTABAL SA	61,25	62,96

Fuente: FEDEXPOR
Monto de exportaciones en millones de dólares

Una brillante producción

LAS EXPORTACIONES MINERAS CRECIERON 20% EN 2023. EL ORO ES EL PRODUCTO CON MÁS VENTAS AL EXTERIOR.

La industria minera continúa en crecimiento en Ecuador. Las exportaciones de productos mineros representaron \$3.324 millones en 2023, según el Banco Central, y se constituyeron en el tercer rubro de exportación no petrolera.

Su peso en la economía se evidencia en el ranking general de las 100 principales exportadoras: 13 empresas del sector aparecen en el listado, y de ellas, dos en el top 5.

Estas dos son Ecuacorriente (empresa de capital chino) y Aurelian Ecuador (filial de la canadiense Lundin Gold), responsables de las minas Mirador y Fruta del Norte, respectivamente. Ambas están ubicadas en Zamora Chinchipe.

Las operaciones en la mina Mirador iniciaron en julio de 2019 y fue la primera mina metálica a gran escala en el país. De su planta se obtiene concentrado de cobre.

Las operaciones en Fruta del Norte comenzaron en noviembre de 2019 y de ella se explotan dos minerales: el principal es el oro y el secundario, la plata.

Con tan solo dos minas en fase de explotación, las exportaciones crecieron 10 veces más, pues en 2019 representaron \$326,4 millones, y hoy superan a productos tradicionales como cacao, atún y pescado, y flores.

El oro es el elemento que brilla en las exportaciones mineras. De los \$3.324 millones exportados en 2023, 42 % corresponde a este producto.

La empresa Lundin Gold exporta barras de doré y concentrado de oro. En los últimos 2 años, la producción anual promedio fue de aproximadamente 480.000 onzas de oro, según la empresa.



CORTESÍA

>> Lundin exporta principalmente barras de doré y concentrado de oro.

La compañía indica que exporta barras de doré a Suiza y concentrado de oro a Alemania, Bulgaria, Canadá, China, Finlandia y Taiwán.

Futuro prometedor

La industria minera tiene un panorama favorable. Lundin Gold proyecta para este año una producción de oro entre 450.000 y 500.000 onzas. Mientras que Ecuacorriente iniciará la segunda fase del proyecto Mirador: la construcción de un nuevo yacimiento a gran escala de cobre.

Además, el Gobierno ha ofrecido actualizar el catastro minero, una herramienta necesaria para la entrega de nuevas concesiones. Este catastro está cerrado desde 2018.

Productos mineros no petroleros

\$3.324 millones

Valor de exportaciones en 2023

20%

Crecimiento en valor exportado

0%

Crecimiento en volumen exportado

Fuente: Banco Central del Ecuador

TOP 10 EXPORTADORES

No.	Exportador	FOB millones USD 2023	FOB millones USD 2022
1	ECUACORRIENTE S.A.	1.027,54	1.128,81
2	AURELIAN ECUADOR S.A	866,85	814,52
3	SOULMETALS S.A.	105,64	0,00
4	ROCADORADA S.A.S.	87,96	0,05
5	METALKING S.A.	72,50	63,47
6	FISA FUNDICIONES INDUSTRIALES SA	61,14	89,41
7	MINERA DEL LLANO PLAIMINING S.A.S.	60,16	0,33
8	ROCKGOLDEN S.A.S.	55,72	12,45
9	FUNDAMETZ S.A.	54,19	75,22
10	ALDELMINING S.A.S.	41,78	0,00

Fuente: FEDEXPOR

Monto de exportaciones en millones de dólares

Líder del mercado

CORTESÍA ELECTROCABLES



»» Electrocables lidera el sector eléctrico y mantiene la vanguardia en sus procesos productivos.

ELECTROCABLES ES LA PRINCIPAL EMPRESA EXPORTADORA DEL SECTOR ELÉCTRICO. LA CALIDAD E INNOVACIÓN DE LOS PRODUCTOS ATRAEN A CLIENTES DE MERCADOS COMO ESTADOS UNIDOS.

Electrocables lidera el sector eléctrico en las exportaciones ecuatorianas con una gestión en la que predomina la innovación, la tecnología y las inversiones para satisfacer a los mercados.

La empresa, que inició operaciones en 1982, se dedica a la fabricación y comercialización de cables para instalaciones eléctricas de todo tipo, y a la producción de artículos afines a la rama eléctrica.

Los productos que exporta son conductores eléctricos de cobre y aluminio desnudos y aislados para media y baja tensión. Estos llegan a todo el continente americano, desde Canadá hasta Chile. El principal mercado es Estados Unidos.

Aquiles Guerrero, gerente técnico e ID de Electrocables, resalta que la compañía es líder en el sector por la calidad de los

productos. “Gozamos de gran aceptación en el mercado internacional, con una demanda cada vez mayor que nos permite un crecimiento permanente de nuestra oferta exportable”, añade.

Para estar a la vanguardia en sus procesos y mantener tecnología de punta, Electrocables invirtió el año pasado en una nueva planta industrial en la que se incorporaron dos nuevas líneas de producción para cableado y extrusión, que entraron en operación en marzo de este año.

“Con esto aumentamos de forma importante nuestra oferta exportable con la que ya estamos atendiendo a nuestros clientes del exterior”, comenta Guerrero.

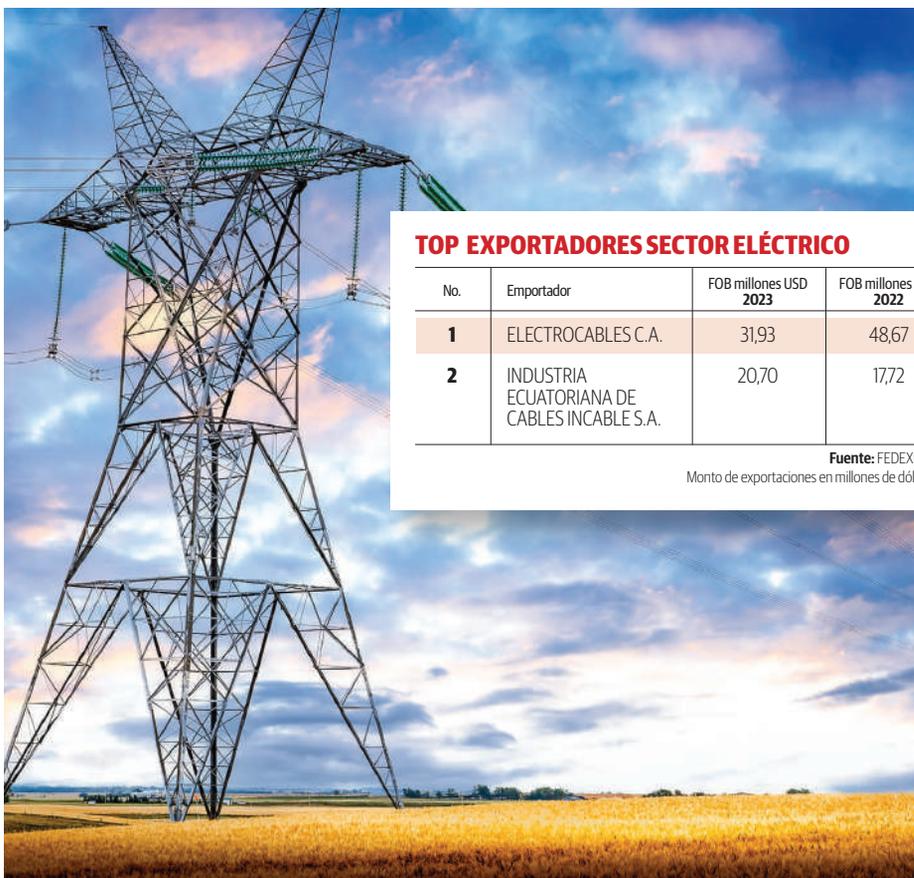
Además, indica que la empresa cuenta con certificaciones de calidad que permiten que ingrese con sus productos a mercados exigentes. Entre estos respaldos se

①

• **Eléctrico** •

encuentran los sellos de calidad INEN y las internacionales UL (Underwriters Laboratories - USA), CIDET (Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico del Sector Eléctrico de Colombia) y CSA (Canadian Standard Association, de Canadá).

Electrocables invirtió el año pasado en una nueva planta industrial en la que se incorporaron dos nuevas líneas de producción para cableado y extrusión.



TOP EXPORTADORES SECTOR ELÉCTRICO

No.	Emportador	FOB millones USD 2023	FOB millones USD 2022
1	ELECTROCABLES C.A.	31,93	48,67
2	INDUSTRIA ECUATORIANA DE CABLES INCABLE S.A.	20,70	17,72

Fuente: FEDEXPOR
Monto de exportaciones en millones de dólares

②

Montacargas Todo Terreno

- ▶ Motor KUBOTA de alta potencia
- ▶ Transmisión hidrostática
- ▶ Marchas progresivas
- ▶ Tracción 4x4 Fullgrip
- ▶ Velocidad hasta 20 kms/h
- ▶ Pendiente superable hasta 37 %
- ▶ Marca Europea líder mundial en equipos compactos y todo terreno



Wide range of solutions

HELI

25 años liderando la Industria Ecuatoriana



Guayaquil: Av. Carlos Julio Arosemena Km 2,5, Vía Daule
Teléfono: (04) 600 5220 ext.: 206 -125 -208 -140
Servicio Técnico ext.: 276/ 0968851102
Machala: Av. 25 de Junio (a lado de La Piazza)ext.: 710 - 711 - 712
Quito: Av. Galo Plaza Lazo N47-261 y Capitán Rafael Ramos
ext: 527- 529 - 530

Para más información
www.eljuri.com

f [ajeindustrial](https://www.facebook.com/ajeindustrial) @ajeindustrial



DIRECTA

Inversiones para impulsar el comercio exterior

LAS CONCESIONARIAS DE PUERTOS Y LOS TERMINALES PRIVADOS DESTINAN RECURSOS PARA MODERNIZAR SUS INSTALACIONES Y EXTENDER SERVICIOS.

Los puertos concesionados y los terminales privados continúan con sus inversiones para fortalecer su infraestructura, ampliar servicios y reforzar la seguridad en sus instalaciones.

De los puertos concesionados, Contecon y DP World operan las Terminales de Contenedores y Multipropósito del Puerto Marítimo de Guayaquil ‘Libertador Simón Bolívar’, y el Puerto de Aguas Profundas de Posorja, respectivamente.

El primero ha enfocado sus inversiones en ofrecer servicios logísticos integrales y mejorar la eficiencia operativa con innovaciones como Contecon plus (soluciones logísticas y servicios especializados, incluyendo opciones de almacenamiento y distribución), red privada con tecnología LTE (proporciona conectividad para la automatización de procesos y sistemas de monitoreo) y Master Plan (optimiza las rutas de entrada y salida de vehículos en la terminal

para garantizar un flujo constante).

Contecon inició sus operaciones en agosto de 2007 y desde ese año ha contribuido al país con más de \$1.500 millones. En esta cifra están incluidos aportes fijos y variables, e impuestos.

El año pasado, Contecon movilizó 904.002 TEU's y los principales productos que se exportaron desde sus instalaciones fueron banano, camarón, madera, cacao, pescado y brócoli.

DP World lleva 5 años de operaciones en Posorja y ha invertido aproximadamente \$500 millones en infraestructura portuaria, la construcción de una carretera de 21 kilómetros y un canal de acceso marítimo de 21 millas náuticas.

“A esta cifra se sumarán alrededor de \$140 millones que se invertirán a partir del 2024 y que estarán destinados para la expansión del muelle”, señala Carlos Merino, CEO de DP World Perú y Ecuador.

Merino explica que con estas últimas inversiones el puerto tendrá mayor disponibilidad de atraques de las naves para recibir de forma simultánea a, al menos, dos buques Post Panamax cargados a su máxima capacidad.

El Puerto de Posorja movilizó 510.533 TEU's en 2023. Los principales productos fueron banano, camarón y atún.

Aliados privados

Los terminales portuarios privados también tienen protagonismo en el sector. En 2023, movizaron un total de 1'236.048 TEU's, según la Asociación de Terminales Portuarios Privados del Ecuador (Asotep).

Esta cifra representa el 47% del total nacional en 2023 y para 2024 será superior al 50%, señala el gremio.

“Los puertos privados son empresas estratégicas que han fortalecido las actividades económicas del país. Por su gestión, visión y nivel de inversión dentro del siste-



>> DP World lleva 5 años de operaciones en Posorja y ha invertido aproximadamente \$500 millones en infraestructura portuaria y otras obras.

I

ma portuario nacional se han convertido en uno de los principales soportes de la cadena logística”, indica Asotep.

El año pasado, los miembros de Asotep cerraron con inversiones de \$355 millones, y para 2024 esperan cerrar en \$400 millones.

El gremio resalta iniciativas que ha impulsado, como la optimización del tránsito de los buques portacontenedores que operan en las terminales de contenedores de la ciudad, y la habilitación de la Perimetral Marítima y posteriormente su ampliación.

Además, promovió junto con varios actores productivos la profundización del canal de acceso al Puerto de Guayaquil. El calado pasó de 9,60 metros a 12,50 metros. La obra se inauguró en enero de 2020.

Entre los terminales privados se encuentra el Terminal Portuario de Guayaquil (TPG), que el año pasado movilizó 908.131 TEU’S, según información de la empresa. Los principales productos que salieron de sus instalaciones fueron ba-

nano, camarón, madera, cacao, atún y concentrado de minería.

Luisenrique Navas, gerente general de TPG, cuenta que la compañía ha invertido en la renovación de equipos y automatización de procesos. Navas precisa que el año pasado se adquirieron 4 grúas RTG híbridas, que reducen el consumo de combustible en 70 % y disminuyen la emisión de gases contaminantes.

Mientras, Terminal Multipropósito Fertisa - TMF, enfocada en el manejo de car-

ga granelera, ha destinado recursos para ofrecer a sus clientes la infraestructura necesaria para ser un aliado estratégico en el manejo de sus cargas, menciona Emilio Valdívieso, gerente comercial de la terminal portuaria privada.

Asotep destaca que los terminales privados han permitido al país mantenerse competitivo en el mercado internacional y posicionar al Puerto de Guayaquil como el séptimo más importante en el ranking latinoamericano.

TERMINALES PORTUARIOS DE CONTENEDORES

TEU'S MOVILIZADOS 2023

TPG	906.388
NAPORTEC	328.834
FERTISA	826
AUTORIDAD PORTUARIA DE GUAYAQUIL (CONTECON Y DP WORLD)	1.199.247
AUTORIDAD PORTUARIA DE ESMERALDAS	-
AUTORIDAD PORTUARIA DE MANTA (TERMINAL PORTUARIA DE MANTA)	7.824
AUTORIDAD PORTUARIA DE PUERTO BOLÍVAR (YILPORT)	192.903
TOTAL PRIVADOS	1.236.048
TOTAL GUAYAQUIL	2.435.295
TOTAL NACIONAL	2.636.022

Fuente: Asotep

P

WESTERNMATIC
POWER GENERATOR

AGG
Power Solutions

ALMACENES Juan Eljuri
100
AÑOS
1925 - 2025

Guayaquil: Av. Carlos Julio Arosemena Km 2,5, Vía Daule
Teléfono: (04) 600 5220 ext.: 231-305 -490-152-213
Servicio Técnico ext.: 171- 172 / 0968851099
Machala: Av. 25 de Junio (a lado de La Piazza)ext.: 711 - 714
Quito: Av. Galo Plaza Lazo N47-261 y Capitán Rafael Ramos
ext: 231- 528 - 529

Para mas información
www.eljuri.com
f ajeindustrial @ajeindustrial

DIRECTA

Seguridad en contextos complejos

Los puertos concesionados y los terminales portuarios privados han invertido también en seguridad, tanto en iniciativas propias como en la instalación de los escáneres para la inspección de contenedores, dispuesta por el Gobierno anterior.

Contecon, concesionaria de las Terminales de Contenedores y Multipropósito del Puerto Marítimo de Guayaquil 'Libertador Simón Bolívar', ha implementado tanto mejoras físicas como tecnológicas que fortalecen los controles supervisados por las autoridades pertinentes, informa la empresa.

La concesionaria ha invertido alrededor del 5% de sus ganancias anuales en seguridad y suma una cifra cercana a los \$40 millones en los últimos cinco años.

En 2022, por ejemplo, firmó un convenio con la Policía Nacional para fortalecer sus capacidades y

reforzar los operativos en el puerto, con un gasto de \$3,5 millones en infraestructura y equipamiento.

Mientras, para la compra de los escáneres y la adecuación de la infraestructura, empleó más de \$15 millones. En diciembre del año pasado, la concesionaria anunció oficialmente que los escáneres estaban en funcionamiento.

DP World, concesionaria del Puerto de Aguas Profundas de Posorja, cuenta con los escáneres desde 2019, año cuando iniciaron las operaciones en el puerto, recuerda Carlos Merino, CEO de DP World Perú y Ecuador.

El directivo también señala que se construyó una plaza de transporte como antesala para el acceso a la terminal e implementó un corredor seguro para el transporte terrestre, que incluye puntos de control y unidades de patrullaje desde la zona urbana de Guayaquil hasta la terminal.

En TPG, las inversiones en seguridad se enmarcan en un proyecto integral que abarca procesos, automatizaciones y colaboración con autoridades competentes, indica Luisenrique Navas, gerente general de la terminal portuaria privada.

"Este enfoque también incluye el uso de equipos de inspección no intrusiva", agrega. Los escáneres están instalados y en funcionamiento desde junio de 2024.

En Fertisa, Emilio Valdivieso, su gerente comercial, explica que la terminal se encuentra "constantemente en una mejora" en temas de seguridad y mantiene "una optimización de recursos" en el sistema operativo portuario, enlaces digitales de información con clientes, y la implementación y mejoras del sistema de control de acceso vehicular y peatonal.

Además, implementó los escáneres en septiembre y octubre del año pasado.

» TPG, el terminal portuario privado que moviliza más carga, ha invertido en la renovación de equipos y automatización de procesos.



CORTESÍA TPG

Mercados en crecimiento



La globalización e internacionalización de nuestras empresas, junto con el cumplimiento de las exigencias comerciales internacionales, han permitido un crecimiento considerable en el valor exportado de productos no petroleros. Este crecimiento se ha mantenido incluso en años difíciles como 2020, durante la pandemia de COVID-19. En 2020, Ecuador logró superar los valores de exportación de 2019 en un 10,65 %, alcanzando \$15.101 millones en comparación con los \$13.648 millones de 2019. En los últimos cinco años, Ecuador ha exportado productos no petroleros a 169 países, lo que demuestra la relevancia comercial de nuestros exportadores en el mercado internacional. En 2023, Ecuador exportó aproximadamente \$22.175 millones en productos no petroleros, un incremento del 5,24 % en comparación con 2022.

Japón

Un mercado altamente atractivo para fortalecer nuestras relaciones comerciales es Japón. La economía japonesa es sólida y desarrollada, caracterizada por un alto poder adquisitivo. Su PIB per cápita asciende a \$33.823. Según estimaciones del Fondo Monetario Internacional, se espera que la economía nipona cierre el año 2024 con un PIB nominal de \$4,9 billones, ubicándola dentro de las cinco economías más atractivas del mundo. Los productos ecuatoria-

nos son muy apreciados en este mercado, lo que presenta una oportunidad significativa para incrementar nuestras exportaciones y fortalecer lazos comerciales. En 2023, Ecuador vendió aproximadamente \$227 millones en productos no petroleros a Japón.

Los principales productos exportados a Japón fueron: productos agrícolas en conserva (27 %), camarones (26 %), banano (23 %), cacao (7 %), flores naturales (5 %), elaborados de cacao (4 %), abacá (2 %), harina de pescado (2 %) y otros (5 %). Este mercado demanda productos alimenticios de alta calidad y exóticos, como frutas tropicales, cacao fino de aroma y café especial, además de productos pesqueros y acuícolas sostenibles.

Según el Centro de Comercio Internacional (ITC), Ecuador tiene el potencial de duplicar las exportaciones a este mercado y así incrementarlas a aproximadamente \$410 millones. El ITC estima que el camarón ecuatoriano actualmente cubre solo el 20 % de la demanda japonesa, con un potencial de crecimiento adicional de \$140 millones. La industria camaronera debe considerar fidelizar este mercado con alto potencial de demanda.

Emiratos Árabes Unidos

El mercado de Emiratos Árabes Unidos (EAU) se ha convertido en un destino clave para las exportaciones ecuatorianas. Con uno de los mayores ingresos per cápita del mundo, aproximadamente \$53.700, EAU representa una oportunidad valiosa para nuestros exportadores. Desde 2019, las ventas ecuatorianas hacia este país han crecido significativamente, destacándose el oro, banano, camarón, flores y café. Además, existe una oportunidad prometedora en la exportación de productos gourmet.

Entre 2019 y 2023, las exportaciones experimentaron un crecimiento significativo, pasando de \$58 millones a \$600 millones, lo que representa un crecimiento del 935%. Este incremento se debe principalmente a las exportaciones de oro, que pasaron de \$3,3 millones en 2019 a \$457,9 millones en 2023, convirtiéndose en el producto más destacado en este período.

Las exportaciones de banano también crecieron de \$44,8 millones en 2019 a \$83,4 millones en 2023, lo que representa un aumento del 86 %, manteniéndose como uno de los productos clave para este mercado. Las flores naturales aumentaron de \$856 mil en 2019 a \$11,6 millones en 2023, lo que representa un crecimiento de 1.260%. Aunque hubo fluctuaciones en algunos años, el incremento es notable. Por otro lado, las exportaciones de café industrializado, a pesar de haber mostrado variaciones, pasaron de \$1.428 en 2019 a \$2.287 en 2023, registrando un aumento del 60%.

En conjunto, el incremento en las exportaciones de oro, banano, camarones, flores naturales y café industrializado ha sido fundamental para el aumento total de las exportaciones ecuatorianas hacia Emiratos Árabes Unidos. Este crecimiento refleja no solo la capacidad de Ecuador para diversificar su oferta exportadora, sino también la fortaleza de sus sectores agrícolas y mineros. La significativa subida en el valor de las exportaciones de oro ha sido un factor crucial, junto con el continuo crecimiento en las exportaciones de banano y el notable desempeño de productos como las flores naturales y el café industrializado.

La combinación de la globalización de nuestras empresas y la identificación de mercados clave como Japón y los Emiratos Árabes Unidos ha permitido a Ecuador no solo mantener, sino también incrementar significativamente sus exportaciones de productos no petroleros. Este éxito demuestra la capacidad y la competitividad de nuestros exportadores en el escenario internacional y subraya la importancia de continuar desarrollando relaciones comerciales estratégicas.

EQUIPAMIENTO DE PUNTA, SISTEMAS DE RASTREO DIGITAL Y ALMACENAMIENTO SON ALGUNAS DE LAS CARACTERÍSTICAS DE EMPRESAS ECUATORIANAS QUE TRABAJAN CON EXPORTADORES.

La innovación es clave en el mercado logístico para exportadores

La operatividad del sector productivo y exportador es posible gracias a un nutrido abanico de empresas que brindan sus servicios logísticos en las áreas de transporte, almacenaje y aduanas.

Ilga es una de estas compañías que atiende, principalmente, al sector arrocero, maicero, camaronero y bananero en Ecuador, proporcionando equipos de almacenamiento y logística como elevadores de carga y montacargas *Hangcha*, ya sean de combustión interna o eléctricos.

“Están diseñados para optimizar el manejo de materiales y adaptarse a diferentes entornos de trabajo. Por ejemplo, para el almacenamiento de arroz en grandes espacios, se puede utilizar un montacargas dual que funciona con gas o gasolina. El cliente puede personalizar el montacargas según sus necesidades”, indica la empresa.

Ilga también ha implementado innovaciones para satisfacer las demandas de las compañías, como los montacargas eléctricos *Hangcha* equipados con baterías de litio, que dan una solución avanzada y eficiente. Estas baterías ofrecen ventajas como eficiencia energética y operación limpia.

Sytza es otra empresa local que, además de contar con grúas y montacargas, también ofrece transporte y servicios logísticos de almacenaje.

Renato Chávez, gerente comercial, explica que la innovación y una amplia gama de servicios son dos de sus pilares. En este sentido, cuentan con almacenamiento para carga fresca, seca y refrigerada en Alóag y acopio temporal aduanero en Tulcán.

Además, poseen la flota de refrigerados



» Ilga ofrece equipos de almacenamiento y logística como elevadores de carga y montacargas *Hangcha*, ya sean de combustión interna o eléctricos.

CORTESÍA

más grande del país, una torre de control robotizada y modernos sistemas de rastreo. “Planeamos expandir nuestra flota de camiones y aumentar la capacidad de almacenamiento para lograr un crecimiento del 12 % en nuestras ventas para el 2025”, sostiene Chávez.

Emergent Cold es una empresa que ingresó hace un año a Ecuador y cuenta con un centro de distribución, ubicado en Durán, para productos congelados del país, con una capacidad de acumulación de 10.300 pallets.

“Además del almacenamiento, brindamos los servicios de carga/descarga de con-

tenedores, picking, cross-docking y otros servicios de valor agregado”, destaca Joaquín Del Campo, director general para la región del Pacífico de Emergent Cold.

La compañía mantiene clientes que se dedican a la exportación de camarón, pescado, vegetales, frutas y plátano congelados.

Del Campo señala que Emergent Cold LatAm cuenta con tecnología de punta y usa un sistema que permite tener toda la trazabilidad del producto y el manejo exacto del inventario de la mercadería.

DHL Ecuador es otra empresa que ha ganado reconocimiento en Ecuador. La CEO Edith Villavicencio asegura que trabajan,

• **Logística y almacenamiento** •

principalmente, con compañías dedicadas a la exportación de flores, cacao, café, artesanías y productos textiles de alta calidad.

Un sello diferenciador de DHL, según Villavicencio, es su programa GoGreen. “Somos la primera empresa de logística en el país en contar con logística verde, con un 30% de flota eléctrica, aviones con sistema SAF (combustible de aviación sostenible), paneles solares en nuestra matriz que aportan más del 80% de nuestra energía”.

La seguridad, un factor determinante

El Grupo Torres & Torres es reconocido en el servicio de transporte de carga internacional, pero adicionalmente brinda servicio de estiba y almacenamiento de mercancía de exportadores. Toda su oferta cuenta con estrictas normas de seguridad.

No solo se realizan estudios de ruta y rastreo satelital en tiempo real para elevar la seguridad del transporte, sino que también los conductores están entrenados en protocolos preventivos para reducir el ries-

go de robo o la contaminación del traslado de la mercadería.

“Contamos con el servicio de custodia armada según sea el riesgo perfilado por el tipo de mercancía, incluso se coordina la inspección canina si fuera necesario”, explica Fausto Moreta, director comercial.

Entre los servicios del Grupo Torres & Torres se encuentran el almacenamiento de mercancía de exportadores y transporte de carga internacional.



CORTESÍA

Marsurveyor

¿Para qué sirven las visitas domiciliarias?

- Verificar antecedentes
- Cumplir regulaciones vigentes
- Mejorar seguridad y bienestar
- Resguardar la integridad de tu empresa
- Verificación de buro crediticio
- Evaluar riesgos asociados

Nuestros Servicios:

- VISITA DOMICILIARIA A EMPLEADOS, EMPRESAS Y ASOCIADOS
- INSPECCIÓN CANINA K9 (ANTINARCÓTICOS)
- REVISIÓN CON ESCÁNER PORTÁTIL (CARGA Y CONTENEDOR)
- INSPECCIÓN DE CONTENEDORES VACÍOS
- MONITOREO CON RASTREO SATELITAL
- INSPECCIÓN A LA CARGA (QUANTITY - QUALITY)

0993791764 | 0979906296 | cargosurveys@marsurveyor.com | asistente.ventas1@marsurveyor.com

GRUPO DEGFER
De Genna Fernández

CAMARONERA **PROCESADORA** **PESCA FRESCA**

BARCOS ATUNEROS **CAMARAS DE FRIO**

Contactos
Tel: 593-370-1725 | Cel: 593993682192

Email
info@degfer.com.ec

www.degfer.com
Escanea código QR

FABRICIO MUÑOZ MACKLIFF, DIRECTOR EJECUTIVO DE BASC CAPÍTULO GUAYAQUIL, DETALLA EL ROL DE LA ORGANIZACIÓN EN LA SEGURIDAD DEL COMERCIO EXTERIOR.

“En el contexto actual la certificación BASC es crucial”

¿Cuál es el papel de Business Alliance for Secure Commerce (BASC) en Ecuador para garantizar un comercio internacional seguro en momentos en que el país vive una profunda crisis de inseguridad por la presencia de bandas narcodelictivas?

BASC es una organización sin fines de lucro, presente en 11 países de América, que ofrece un programa de certificación que establece y promueve estándares de seguridad en las empresas pertenecientes a la cadena de suministro del comercio nacional e internacional. Las compañías que obtienen la certificación BASC demuestran un compromiso con la implementación de prácticas seguras y la mitigación de riesgos en sus operaciones logísticas y comerciales. Organizamos, además, programas de capacitación para nuestras empresas afiliadas y sus empleados sobre temas de seguridad en la cadena de suministro, prevención del contrabando y narcotráfico, y protección contra el terrorismo. Con estas acciones, y mediante auditorías regulares a las compañías certificadas, BASC se asegura de que cumplen con los estándares establecidos.

La certificación BASC minimiza los riesgos de contaminación en los actores de la cadena logística de comercio exterior. ¿Cómo los minimiza?

Exigiendo a las empresas certificadas la implementación de altos estándares de seguridad en todas sus operaciones. Esto incluye controles estrictos en la entrada y salida de mercancías, lo que reduce las posibilidades de que se introduzcan sustancias ilegales, armas u otros elementos contaminantes en la carga. Requerimos que las compañías realicen evaluaciones de riesgo periódicas para identificar posibles vulnerabilidades en su cadena de suministro y, basados en estas evaluaciones, se implementan medidas específicas para mitigar los riesgos identificados, incluyendo procedimientos para prevenir la manipulación indebida o el acceso no autorizado a la carga. El personal de las empresas certificadas por BASC recibe capacitación continua en temas de seguridad, incluyendo la identifi-

cación de actividades sospechosas, el manejo seguro de las mercancías, y la implementación de medidas preventivas contra la contaminación. Realizamos auditorías regulares para asegurar que las compañías certificadas cumplan con sus estrictos estándares de seguridad, las cuales están a cargo de personal profesional altamente calificado e incluyen revisiones exhaustivas de los procesos y procedimientos, que aseguran que se mantengan actualizados y efectivos en la prevención de la contaminación de la carga.

¿Cuál es la importancia de esta certificación en los actuales contextos?

En el contexto actual, donde el narcotráfico y el crimen organizado representan amenazas crecientes, especialmente en países como Ecuador, la certificación BASC es crucial, ya que ayuda a las empresas a protegerse contra la contaminación de sus productos con drogas u otros elementos ilegales, lo que es vital para mantener la integridad de la cadena de suministro y evitar sanciones legales. Nuestra certificación mejora la confianza de los socios comerciales internacionales, aduanas y autoridades en las operaciones de una compañía. En muchos países, las regulaciones relacionadas con la seguridad en la cadena de suministro son cada vez más estrictas. La certificación BASC ayuda a las empresas a cumplir con estas regulaciones y a evitar sanciones o problemas legales que podrían surgir de la contaminación de la carga. Al implementar los estándares de seguridad de BASC, las compañías pueden reducir los costos asociados con robos, pérdidas de carga y retrasos en las operaciones. Además, una cadena de suministro más segura y eficiente mejora la competitividad de la empresa en el mercado global.

¿Cómo BASC coopera con gobiernos locales y el Gobierno Nacional para promover un comercio exterior seguro?

BASC colabora estrechamente con gobiernos locales y el Gobierno Nacional en Ecuador para promover un comercio exterior seguro. Esta cooperación se materializa

a través de diversas alianzas y acciones que permiten una integración de esfuerzos en la implementación de políticas y estrategias de seguridad. En Ecuador tenemos, por ejemplo, convenio con la Policía Antinarcóticos y buscamos ser participantes más activos en las mesas de trabajo del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (Senae) y los ministerios del Interior y de Comercio Exterior, en el desarrollo y promoción de políticas y normativas que refuercen la seguridad en la cadena de suministro a nivel nacional.

¿Cómo BASC coopera con la empresa privada para el mismo objetivo?

En el Ecuador tenemos 1.300 empresas afiliadas y 1.100 certificadas BASC. Nuestra organización coopera con nuestras compañías certificadas y con la empresa privada, en general, para promover un comercio exterior seguro mediante una serie de acciones y estrategias que fortalecen la seguridad en la cadena de suministro. Estas incluyen:

1. Certificación de seguridad
2. Capacitación y formación
3. Evaluaciones y auditorías de seguridad
4. Promoción de la cultura de seguridad
5. Participación en foros y redes de seguridad
6. Desarrollo de políticas corporativas de seguridad
7. Apoyo en la implementación de iniciativas de seguridad
8. Revisiones continuas y actualización de procedimientos

¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta BASC para mejorar la seguridad en el comercio internacional?

Nos enfrentamos a muchos desafíos a nivel nacional e internacional, que surgen debido a la complejidad y la naturaleza dinámica del comercio global, así como a factores específicos de las diversas regiones donde operamos. Entre ellos puedo citar:

1. Mantenerse al día con las tácticas de los delincuentes y desarrollar contramedidas efectivas requiere una constante innovación y adaptación por parte de BASC y las

empresas certificadas.

2. Combatir la corrupción es fundamental para garantizar que las medidas de seguridad implementadas sean efectivas. Esto requiere una colaboración estrecha con las autoridades y un compromiso ético fuerte por parte de las compañías.

3. Promover una cultura de seguridad que valore y priorice la implementación de medidas preventivas, así como demostrar los beneficios tangibles -como la reducción de riesgos y costos a largo plazo- de estas prácticas.

4. Facilitar y mejorar la cooperación internacional y multisectorial, trabajando con diferentes partes interesadas para crear una red de seguridad cohesiva y bien coordinada.

5. Mantener la seguridad de la cadena de suministro en situaciones de crisis, lo que asegura que las medidas sigan siendo una prioridad a pesar de los desafíos externos.

6. Ayudar a las empresas a mantenerse actualizadas y cumplir con las nuevas regulaciones, lo que permite que sus prácticas evolucionen conforme lo hacen las normativas globales.

En resumen, aunque BASC ha logrado avances significativos en la mejora de la seguridad en el comercio internacional, enfrentamos desafíos complejos que requieren una constante innovación, cooperación y adaptación de los gobiernos, empresas y organismos internacionales para superarlos eficazmente.

“Nuestra certificación mejora la confianza de los socios comerciales internacionales, aduanas y autoridades en las operaciones de una empresa”.

Soluciones a la medida

LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS OFRECEN AL SECTOR EXPORTADOR CRÉDITOS Y OTROS SERVICIOS QUE SE AJUSTAN A LAS NECESIDADES DE LAS EMPRESAS.

La banca es una aliada de las empresas exportadoras. Las instituciones financieras ofrecen créditos y otras soluciones que permiten al sector exportador tener liquidez para sus operaciones.

Banco Pichincha destaca que entre sus servicios hay “una amplia gama de soluciones financieras diseñadas específicamente para empresas exportadoras”.

Estas soluciones, agrega, están alineadas con los ciclos comerciales de cada negocio y buscan mejorar su competitividad en el mercado global.

Entre las soluciones financieras están

los préstamos agrícolas dirigidos a compañías exportadoras de sectores como banano, camarón y pesca. “Estos créditos permiten a los productores invertir en tecnología avanzada, semillas mejoradas y prácticas sostenibles, lo que resulta en cultivos más abundantes y de mayor calidad”, explica el banco.

La institución también ofrece las soluciones Comercio Exterior (opciones de financiamiento mediante entidades ubicadas en el exterior), Factoring Internacional, (herramienta financiera que permite a las empresas exportadoras recibir anticipadamente los pagos por sus exportaciones), y Foreign Exchan-

ge (que facilita a las compañías transaccionar en múltiples monedas, como euros, libras y francos suizos).

En 2023, Banco Pichincha entregó \$359 millones en créditos agrícolas a las empresas exportadoras; \$149 millones a través de stand by; \$519 millones por créditos documentarios de Comercio Exterior y un monto de descuento en facturas de aproximadamente \$33 millones.

Mientras, Banco Guayaquil ofrece a las empresas exportadoras financiamiento directo mediante préstamos a corto y largo plazo, diseñados para apoyar tanto las operaciones diarias como los planes de expansión a largo plazo.

Además, brinda servicios de financiamiento indirecto, como garantías bancarias y opciones específicas para el comercio exterior.

“Al tener una variedad de productos, en Banco Guayaquil nos ajustamos a cada necesidad puntual no solo del cliente sino del momento en el que se encuentra”, resalta la institución.

El banco entregó \$473,38 millones en créditos al sector exportador en 2023.





Su éxito,
calidad,
profesionalismo
e innovación en

Excelencia Empresarial



Circula
28.000
ejemplares
+ papel digital

eluniverso.pressreader.com

KIOSKO DIGITAL

Paute con nosotros:

Guayaquil: 0985830249
Jb.eluniverso@masmedios.com.ec
Quito: 02-2555-990



EL UNIVERSO

Un compromiso tan grande como tus metas.

Cultivamos confianza, impulsando el esfuerzo del sector agro con más de **\$2.113 millones** en créditos otorgados anualmente.



**BANCO
PICHINCHA**

En confianza.