

R E V I S T A

SEPTIEMBRE 2026

IMPULSO 360°

economía y negocios

EL
CAMARÓN
AFIANZA
su poder
exportador

EL
SIGUIENTE
SALTO:
transformar
antes de vender

EL
BANANO
CRECE
y protege
su futuro

LA INDUSTRIALIZACIÓN
gana terreno

TOP100

MAYORES EXPORTADORES

Quiénes lideran, quiénes crecen y cómo cambia el mapa exportador ecuatoriano.

CACAO: UNA NUEVA ETAPA · DOS MINERAS TOMAN LA CIMA · SOSTENIBILIDAD: EL NUEVO PASAPORTE EXPORTADOR



NUEVA
IMAGEN

La pesca más FRESCA DEL DÍA

EXPORTADOR Nº 1 DEL MUNDO



Proteínas de
Alta Calidad



Empacado el mismo
Día de la pesca



Cosecha
100% Natural

Síguenos:   **SantaPriscilaEC**

Las ventas externas crecieron 18,3% frente a 2024, impulsadas por el dinamismo del camarón, cacao, banano y minería. Las exportaciones no petroleras representaron el 79,1% del valor total exportado por Ecuador en 2025.

Ecuador cerró 2025 con un nuevo récord en sus exportaciones no petroleras. Las ventas de este segmento alcanzaron US\$ 29.401,9 millones, un crecimiento de 18,3% frente a 2024, cuando sumaron US\$ 24.848,5 millones, según cifras del Banco Central del Ecuador (BCE).

El resultado contrasta con el desempeño del sector petrolero, cuyas exportaciones totalizaron US\$ 7.750,1 millones durante el mismo período. Así, por cada dólar generado por las ventas petroleras al exterior, el país obtuvo cerca de US\$ 3,80 por productos no petroleros. Estos últimos representaron aproximadamente cuatro de cada cinco dólares del total exportado en 2025.

Para Xavier Rosero, presidente ejecutivo de FEDEXPOR, la composición de la oferta exportable ecuatoriana refleja una transformación de largo plazo. Rosero considera que la apertura de nuevos mercados y la diversificación hacia una mayor variedad de productos alimenticios y manufactureros han sido claves para ampliar la generación de divisas.

El cambio también se observa en los productos que lideran actualmente las ventas externas. El camarón se consolidó como el principal producto de exportación de Ecuador en 2025, con ingresos por US\$ 8.401,3 millones FOB, un incremento interanual de 20,2%. Su desempeño fue de tal magnitud que, por sí solo, superó el valor conjunto de las exportaciones petroleras del país.

Detrás del camarón se ubicaron el cacao y sus elaborados, con exportaciones por US\$ 4.668,3 millones, y el banano y plátano, con US\$ 4.262,4 millones. El cacao registró un crecimiento de 29% frente a 2024, mientras que las ventas de banano aumentaron 11%.

Pablo Vargas, docente de la carrera de Economía Internacional de la Universidad de Guayaquil, señala que la estructura exportadora ecuatoriana se ha diversificado en los últimos años y que varios sectores no petroleros han gana-

Exportaciones no petroleras

marcan *récord* de US\$ 29.402 millones en 2025

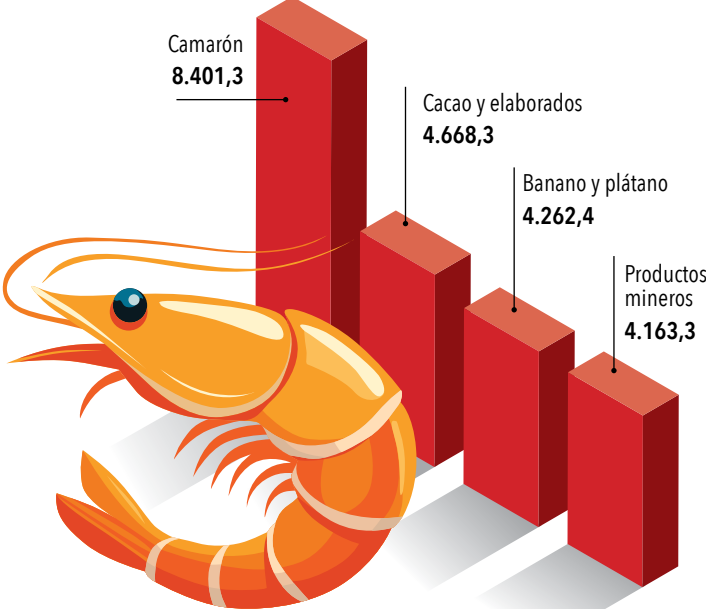
do un peso creciente en la generación de ingresos externos. Uno de los casos más visibles es la minería. Las exportaciones de productos mineros alcanzaron US\$ 4.163,3 millones en 2025, frente a US\$ 3.074,9 millones un año antes, lo que equivale a un crecimiento de 35,4%, el mayor entre los cuatro principales rubros no petroleros analizados.

El desempeño del sector minero está asociado, entre otros factores, a la consolidación de la minería a gran escala, con operaciones como Fruta del Norte, vinculada a Aurelian Ecuador, y Mirador, operada por EcuaCorriente S.A. El crecimiento minero sumó más de US\$ 1.088 millones adicionales en exportaciones frente a 2024.

En conjunto, las exportaciones no petroleras generaron US\$ 4.553,4 millones adicionales en 2025 frente al año anterior. El resultado confirmó el creciente protagonismo de los sectores no petroleros dentro de la oferta exportable y permitió compensar la contracción de las ventas externas de hidrocarburos.

Principales exportaciones no petroleras de Ecuador en 2025

Valores FOB, en millones de dólares



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE), Balanza Comercial por Productos, enero-diciembre de 2025



La sostenibilidad se convierte en pasaporte para exportar

Cuatro de las 100 mayores exportadoras del país figuran también entre las 50 empresas más sostenibles de Ecuador. Más allá de los rankings, los estándares ambientales ganan peso como condiciones de acceso a los mercados internacionales.

De las 100 principales empresas exportadoras de Ecuador, cuatro aparecen también en el *Ranking de las 50 Empresas Más Sostenibles 2025*, elaborado por la consultora Ypsilom: Industrial Pesquera Santa Priscila, Nirsa, Nestlé Ecuador y La Fabril.

La coincidencia entre ambas clasificaciones no significa que las demás compañías exportadoras carezcan de políticas de sostenibilidad, advierte José Miguel Yturralde, director de Ypsilom. Sin embargo, la presencia de estas cuatro compañías en ambas listas ofrece una señal de un fenómeno más amplio: los criterios ambientales, sociales y de gobernanza adquieren cada vez mayor peso entre las empresas con una importante presencia en mercados internacionales.

Empresa	RANKING YPSILOM	TOP 100 EXPORTADORES
Industrial Pesquera Santa Priscila	45	3
Nirsa S.A.	6	9
Nestlé Ecuador	2	11
La Fabril S.A.	3	76

Fuente: Ypsilom / Ranking de Exportadores 2025

Pero la sostenibilidad empresarial ya no se limita a ocupar una posición en un ranking. Para los sectores que

compiten en mercados internacionales, empieza a convertirse en una condición comercial. En el sector camaronero, la presión es incluso más directa. “Los grandes retailers europeos y norteamericanos ya no prefieren camarón certificado: lo exigen”, sostiene Yturralde. Certificaciones como ASC (Aquaculture Stewardship Council) y BAP (Best Aquaculture Practices), junto con iniciativas sectoriales como Sustainable Shrimp Partnership (SSP), se han convertido en referencias relevantes para demostrar prácticas responsables dentro de la cadena acuícola.

Para exportadoras como Santa Priscila o Nirsa, que aparecen tanto entre las principales compañías exportadoras como en el ranking de sostenibilidad, estas credenciales tienen una dimensión que va más allá de la imagen corporativa: pueden incidir directamente en su capacidad para mantener compradores, ingresar a nuevos mercados y competir con otros grandes productores mundiales.

La tendencia comienza a repetirse en otros sectores. Trazabilidad, origen de la materia prima, impacto ambiental y cumplimiento de estándares internacionales ganan terreno dentro de las decisiones de compra. En ese escenario, la sostenibilidad deja de ser únicamente una declaración empresarial para convertirse, cada vez más, en una variable de competitividad.

El cacao entra en la cuenta regresiva



El Reglamento de la Unión Europea sobre productos libres de deforestación (EUDR) comenzará a aplicarse a grandes y medianos operadores el 30 de diciembre de 2026 y, para la mayoría de micro y pequeñas empresas, el 30 de junio de 2027. La regulación incluye al cacao entre siete materias primas sujetas a nuevas obligaciones y exige demostrar que los productos comercializados en la Unión Europea no proceden de terrenos deforestados después del 31 de diciembre de 2020 y que fueron producidos de acuerdo con la legislación aplicable en el país de origen. Para cumplir con estas exigencias, las empresas deberán poder demostrar de dónde proviene el producto y en qué zonas fue producido. Por eso, la trazabilidad y la geolocalización de las áreas de producción serán claves. La obligación de presentar la declaración de debida diligencia recae principalmente en la empresa que introduce por primera vez el producto en el mercado de la Unión Europea o que lo exporta. Ecuador llega al nuevo escenario con avances, pero también con brechas. El principal flanco, señala Yturralde, está en la situación jurídica de la tierra. De acuerdo con sus estimaciones, apenas alrededor del 30% de los pequeños productores tendría sus títulos de propiedad regularizados, una condición que podría complicar los procesos de documentación y debida diligencia exigidos para acceder al mercado europeo.





**BANCO
PICHINCHA**

**“En comercio exterior
no hay límites cuando
existe respaldo”.**

Michael Miranda

Jefe Financiero - OMARSA

www.pichincha.com

EMPRESAS

El siguiente salto exportador: transformar *antes* de vender

El ranking 2025 confirma el peso de minería, camarón, cacao y banano. El nuevo desafío es cuánto valor logra quedarse en Ecuador antes de que esos productos salgan del país.

El ranking de las principales empresas exportadoras de Ecuador deja una fotografía contundente: los sectores que encabezan las ventas externas continúan fuertemente vinculados con los recursos naturales. Minería, camarón, cacao y banano concentran una parte importante de los ingresos que el país obtiene del exterior. Pero detrás de esas cifras comienza a surgir otra discusión: ¿hasta dónde puede Ecuador avanzar desde la exportación de materias primas hacia productos transformados, industrializados y con mayor valor agregado?

Para Adriana Amaya, docente investigadora de ESPAE, el país se encuentra “a medio camino” en ese proceso. Ecuador ya no responde exclusivamente al modelo de una economía primaria tradicional, pero tampoco ha conseguido que la transformación industrial se convierta en una característica generalizada de su estructura productiva.

Pablo Vargas, docente de Econo-

mía Internacional de la Universidad de Guayaquil, considera que Ecuador muestra un comportamiento desigual: algunos sectores han avanzado mucho más rápido en industrialización, mientras otros continúan dependiendo de la venta de productos con escasa transformación.

Las señales del cambio ya son visibles. María Luisa Granda, decana de la Escuela de Negocios de la ESPOL, señala que el procesamiento agroindustrial representa aproximadamente el 6,8% del PIB, alrededor de USD 7.675 millones. En paralelo, empresas ecuatorianas han invertido en plantas de congelación rápida, líneas automatizadas de procesamiento, nuevos sistemas de empaque, tecnología y certificaciones internacionales.

Del cacao al chocolate

Paccari representa otro tipo de transformación. En lugar de competir únicamente como exportadora de cacao en grano, la empresa decidió procesarlo en Ecuador y vender chocolate terminado, premium y de origen. Su modelo se basa en lo que la propia compañía denomina “Valor Agregado de Origen”: transformar la materia prima en el país para que una mayor parte del margen generado a lo largo de la cadena permanezca en la economía ecuatoriana.

La experiencia convive con otros modelos dentro de la misma industria. Grandes compañías procesan cacao a volúmenes industriales; existen plantas dedicadas a semielaborados como pasta y manteca; y marcas como Paccari y República del Cacao llevan el proceso hasta el producto empacado que llega directamente al consumidor. Para Amaya, esos casos demuestran que el país cuenta con capacidad empresarial y técnica para completar la cadena, desde la producción agrícola hasta la góndola internacional.

La industrialización ecuatoriana, por tanto, no parte de cero. Ya existe en sectores y empresas concretas. La pregunta es si esas excepciones pueden convertirse en una característica de toda la economía exportadora.

Datos para destacar

6,8% del PIB

representaría el procesamiento agroindustrial dentro de la economía ecuatoriana, según la información proporcionada por María Luisa Granda.

USD 7.675 millones

aporte estimado del procesamiento agroindustrial.

Más de 22.000 empleos

reporta actualmente Industrial Pesquera Santa Priscila, frente a aproximadamente 6.000 hace cinco años.

De la materia prima al producto final

Paccari basa su estrategia en transformar cacao ecuatoriano dentro del país y exportarlo como chocolate terminado y con marca propia.



“El despegue verdadero no ocurre cuando unas pocas empresas consiguen industrializarse, sino cuando la inversión y la transformación productiva empiezan a generalizarse en la economía”.

Pablo Vargas
Docente de Economía Internacional

P

El riesgo no siempre se deja ver.

Ahora puedes verlo. ¡CERTIFÍCATE BASC!

Las amenazas pueden estar donde menos las esperas.
BASC te ayuda a identificarlas, prevenirlas y fortalecer la seguridad de tus procesos.

Para más información escríbenos:
asistente.afiliados@basc-guayaquil.org

- 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



BUSINESS ALLIANCE FOR SECURE COMMERCE

La minería toma la cúspide del Top 100 de 2025 y reconfigura el ranking de FEDEXPOR.

La minería metálica reconfigura la cúspide del Top 100 de exportadores 2025 del Ecuador. **Aurelian Ecuador**, filial de Lundin Gold que opera la mina Fruta del Norte, escaló al primer lugar con USD 1.654,86 millones, un salto del 39 % frente a 2024. **Ecuacorriente S.A.**, operadora de la mina Mirador (cobre) en Zamora Chinchipe bajo el consorcio chino CRCC-Tongguan, tomó el segundo puesto con USD 1.581,58 millones y una expansión del 48 %. **Santa Priscila** cerró el podio como referente camaronero, con USD 1.484,01 millones (+14 %). Entre las tres líderes suman USD 4.720 millones en ventas al exterior, según el ranking de FEDEXPOR.



El nuevo *mapa* exportador



No.	Razón Social	FOB Millones USD 2025	FOB Millones USD 2024	Variación (2025 vs 2024)	Sector
1	Aurelian Ecuador S.A	1.654,86	1.189,90	39,1%	Minerales y metales
2	Ecuacorriente S.A.	1.581,58	1.066,93	48,2%	Minerales y metales
3	Industrial Pesquera Santa Priscila S.A.	1.484,01	1.298,34	14,3%	Camarón
4	Operadora y Procesadora de Productos Marinos Omarsa S.A.	777,49	713,35	9,0%	Camarón
5	Sociedad Nacional De Galapagos Ca	752,67	595,02	26,5%	Camarón
6	Union de Bananeros Ecuatorianos S.A. UBESA	561,81	507,82	10,6%	Banano y plátano
7	Eco-Kakao S.A.	420,01	346,16	21,3%	Cacao en grano
8	Barry Callebaut Ecuador S. A.	390,34	552,05	-29,3%	Cacao en grano
9	Nirsa S.A.	378,17	376,62	0,4%	Conservas de atún
10	Ecuador Kakao Processing Proecuakao S.A.	359,04	172,36	108,3%	Derivados de cacao
11	Nestle Ecuador S.A.	342,60	272,93	25,5%	Cacao en grano
12	Expalsa Exportadora de Alimentos S.A.	339,72	283,68	19,8%	Camarón
13	Exportquilsa & Productores Asociados S.A.	324,51	165,17	96,5%	Camarón
14	Reybanpac Rey Banano del Pacifico C.L.	320,42	286,06	12,0%	Banano y plátano
15	Olam Ecuador S.A.	314,94	262,47	20,0%	Cacao en grano
16	Cargill del Ecuador Cargillecuador Cia.Ltda.	305,77	199,55	53,2%	Cacao en grano
17	Limbomar S.A.	272,89	112,57	142,4%	Camarón
18	Tecnica y Comercio de La Pesca C.A. Tecopesca	255,67	214,69	19,1%	Conservas de atún
19	Aquagold S.A.	251,44	10,79	2230,3%	Camarón
20	Promarisco S.A.	249,87	226,40	10,4%	Camarón
21	Agroindustrias Arriba del Ecuador Agroarriba S.A.	228,34	315,81	-27,7%	Cacao en grano
22	Salica del Ecuador S.A.	216,47	201,01	7,7%	Conservas de atún
23	Empacreci S.A.	204,85	200,83	2,0%	Camarón
24	Noboa Trading Co Tcn S.A.	200,98	223,16	-9,9%	Banano y plátano
25	Eurofish S.A.	200,38	191,17	4,8%	Conservas de atún
26	Novopan del Ecuador S.A.	166,30	150,57	10,4%	Tableros de madera
27	Frutadeli S.A.	163,80	162,84	0,6%	Banano y plátano
28	Inmobiliaria Guangala S.A.	160,16	158,85	0,8%	Cacao en grano
29	Procesadora Posorja Proposorja S.A.	154,98	192,58	-19,5%	Camarón
30	Agzulasa Cia. Ltda.	154,73	121,46	27,4%	Banano y plátano
31	Productos Perecibles y Mariscos Propemar S.A.	154,63	119,97	28,9%	Camarón
32	Marbelize S.A.	150,30	136,38	10,2%	Conservas de atún
33	Galapesca S.A.	144,25	122,41	17,8%	Conservas de atún
34	Seafman Sociedad Ecuatoriana de Alimentos y Frigoríficos Manta C.A.	143,43	128,81	11,4%	Conservas de atún
35	Manacao S.A.	143,00	113,66	25,8%	Cacao en grano

Fuente: FEDEXPOR

No.	Razón Social	FOB Millones USD 2025	FOB Millones USD 2024	Variación (2025 vs 2024)	Sector
36	Frigolandia S.A.	141,46	124,96	13,2%	Camarón
37	Procesadora y Exportadora de Camaron Procamaronex C. Ltda.	140,10	168,20	-16,7%	Camarón
38	Cofimar S.A.	134,73	132,21	1,9%	Camarón
39	Utopia Farms Utf S.A.S.	127,48	117,48	8,5%	Flores
40	Comercializadora de Banano del Sur Comersur Cia. Ltda.	125,71	135,87	-7,5%	Banano y plátano
41	Expotuna S.A.	124,38	113,28	9,8%	Camarón
42	Provefrut S.A.	123,83	110,79	11,8%	Brócoli
43	Exportadora Total Seafood Totalseafood S.A.	122,91	152,83	-19,6%	Camarón
44	Conservas Isabel Ecuatoriana S.A.	120,40	112,82	6,7%	Conservas de atún
45	Proexpo, Procesadora y Exportadora De Mariscos S.A.	119,27	107,07	11,4%	Camarón
46	Aromatic Cocoa Export S.A. Aromaexco	112,61	72,35	55,6%	Cacao en grano
47	Cultivo y Exportacion Acuicola Ceaexport S.A.	112,52	111,11	1,3%	Camarón
48	Pcc Congelados & Frescos S.A.	111,65	107,33	4,0%	Camarón
49	Compania de Elaborados de Cafe Elcafe C.A.	109,89	112,06	-1,9%	Café
50	Green Express S.A. Greenexpresa	108,34	105,22	3,0%	Banano y plátano
51	Ecuagreenprodex S.A.	107,63	80,77	33,3%	Banano y plátano
52	Aromas y Sabores del Ecuador Aromacacao S.A.	104,68	94,98	10,2%	Cacao en grano
53	Donatella Ecuador Donatecua S.A.	98,55	98,74	-0,2%	Banano y plátano
54	Tuchok S.A.	98,29	92,67	6,1%	Banano y plátano
55	Tropicalfruit Export S.A.	98,17	87,71	11,9%	Banano y plátano
56	Empacadora Crustamar S.A. "Empacrusa"	97,83	43,26	126,1%	Camarón
57	Electrocables C.A.	96,21	52,56	83,0%	Máquinas y aparatos eléctricos
58	Crimasa Criaderos de Mariscos S.A.	94,08	81,48	15,5%	Camarón
59	Grandsouth S.A.	93,98	102,15	-8,0%	Cacao en grano
60	Mariscos del Ecuador Marecuador Cia. Ltda.	93,32	106,85	-12,7%	Camarón
61	Metalking S.A.	88,35	75,37	17,2%	Minerales y metales
62	Puertomar S.A.	81,65	77,90	4,8%	Conservas de atún
63	Agroexportadora Burneo Ocampo Burneoexport S.A.	79,90	52,71	51,6%	Cacao en grano
64	Ristokcacao Cia.Ltda.	79,86	109,35	-27,0%	Cacao en grano
65	Sabrostar Fruit Company S.A.	79,32	50,60	56,8%	Banano y plátano
66	Exportadora de Productos Agrícolas Biocacao de Ecuador " Biocacao " S.A.	78,68	42,63	84,6%	Cacao en grano
67	Denmar S.A.	77,67	70,24	10,6%	Flores
68	Exportadora de Cacao Babahoyo "Babahoyoexport" S.A.	77,15	36,34	112,3%	Cacao en grano
69	Etg Ecuador S.A.	75,94	35,64	113,1%	Cacao en grano
70	Empacadora del Pacifico Sociedad Anonima (Edpacif S.A.)	74,20	110,64	-32,9%	Camarón
71	Dealfruit S.A.	72,33	55,98	29,2%	Banano y plátano
72	Global-Cocoa S.A.S.	70,90	53,92	31,5%	Cacao en grano
73	Compania Empacadora Dufer Cia. Ltda.	69,98	65,51	6,8%	Camarón
74	Ma&Cao Comercializadora Agrícola de Productos Insumos y Equipos S.A.	66,85	67,75	-1,3%	Cacao en grano
75	Luderson S.A.	66,36	51,95	27,7%	Banano y plátano
76	La Fabril S.A.	65,35	51,18	27,7%	Grasas y aceites vegetales
77	Enchapes Decorativos S.A. Endesa	64,49	62,92	2,5%	Tableros de madera
78	Bagatocorp S.A.	64,02	62,61	2,3%	Banano y plátano
79	Floricola San Isidro Labrador Florsani S.A.S.	63,73	53,97	18,1%	Flores
80	Pacific Seafood Pacificseafood S.A.	63,27	50,43	25,5%	Camarón
81	Empacadora Grupo Granmar S.A. Empagran	62,29	141,65	-56,0%	Camarón
82	Interbanana Export Interbananaexport S.A.	62,09	48,39	28,3%	Banano y plátano
83	Asiservy S.A.	59,25	50,07	18,3%	Conservas de atún
84	Semvra-Veconsa S.A.	59,22	55,96	5,8%	Conservas de frutas y hortalizas
85	Plantaciones de Balsa Plantabal Sa	58,98	61,46	-4,0%	Madera y sus manufacturas
86	La Nueva Casa del Cacao S.A. Casacao	58,56	28,30	106,9%	Cacao en grano
87	Continental Tire Andina S. A.	58,07	57,19	1,5%	Caucho y sus manufacturas
88	Fisa Fundiciones Industriales Sa	57,46	54,54	5,4%	Minerales y metales
89	Falconfarms de Ecuador S.A.	55,67	52,07	6,9%	Flores
90	Procesadora del Rio S.A. Proriosa	54,02	55,48	-2,6%	Camarón
91	Marplantis S.A.	51,48	46,13	11,6%	Banano y plátano
92	Transmarina C.A.	50,98	20,18	152,6%	Conservas de atún
93	Exportaciones Durexporta S.A.	50,66	35,02	44,7%	Banano y plátano
94	Indurama Ecuador S.A.	50,60	42,05	20,3%	Línea blanca
95	Exportadora de Productos Agrícolas Hidrovo Organic "Exphiorganic" S.A.	50,15	35,57	41,0%	Cacao en grano
96	Piñas Ricas del Ecuador S.A. Pirecuasa	49,58	39,06	26,9%	Banano y plátano
97	Monmifish S.A.	47,81	55,71	-14,2%	Camarón
98	Empacadora Bilbo S.A. Bilbosa	46,99	42,90	9,5%	Camarón
99	Banabio S.A.	46,80	44,60	4,9%	Banano y plátano
100	Ecofroz S.A.	46,53	41,14	13,1%	Brócoli

Tres datos

Minería al mando

Aurelian y Ecuacorriente concentran

USD 3.236 millones

y desplazan a Santa Priscila, líder del ranking en 2024, al tercer puesto. La extracción de oro y cobre pasa a marcar el ritmo exportador del país.

Aquagold, crecimiento excepcional

La camaronera pasó de

USD 10,79 millones en 2024 a USD 251,44 millones en 2025

un salto de 23 veces en un solo año que la ubica de golpe en el puesto 19 del ranking.

Cacao gana peso en la cima

Tres cacaoteras figuran entre las diez primeras del ranking:

Eco-Kakao (#7, USD 420,01 M), Barry Callebaut Ecuador (#8, USD 390,34 M) y Ecuador Kakao Processing (#10, USD 359,04 M).

Esta última duplicó sus ventas frente a 2024 (+108 %).



EXPORTAR es solo el comienzo: el reto es financiar el crecimiento

Fisecorp analiza por qué vender más también puede tensionar la caja y qué alternativas permiten financiar la expansión sin comprometer la operación.



De izquierda a derecha: Juan Carlos Argenzio Ledergerber, CEO, y Juan Sebastián Argenzio Barquet, Gerente de Negocios.

Conseguir un nuevo cliente internacional suele ser una buena noticia. Recibir una orden de compra mayor, también. Pero entre cerrar una venta y cobrarla existe un tramo que puede convertirse en uno de los principales desafíos para una empresa exportadora: financiar todo lo que debe ocurrir antes de que ese dinero llegue a caja.

Materia prima, producción, inventarios, proveedores, transporte y logística requieren recursos desde el primer día. El comprador internacional, en cambio, puede pagar 60, 90 o hasta 120 días después. Así, una empresa rentable, con clientes sólidos y pedidos confirmados, puede encontrarse ante una paradoja: crecer más rápido de lo que su liquidez le permite.

“Mientras más rápido crece una compañía, mayor puede ser su necesidad de liquidez. En empresas sanas, muchas veces es precisamente una consecuencia del crecimiento”, explica Juan Sebastián Argenzio Barquet, Gerente de Ne-

gocios de Fisecorp.

Un financiamiento para cada momento

No todas las necesidades financieras de una empresa exportadora son iguales. Y tratarlas como si lo fueran puede generar nuevos problemas. La compra de materia prima o la fabricación pueden requerir financiamiento antes del embarque. Las cuentas por cobrar plantean una necesidad distinta después de realizada la exportación. Una ampliación de planta o la adquisición de maquinaria, por su parte, exige recursos con horizontes mucho más largos.

“Una estructura adecuada no comienza por elegir un producto financiero, sino por entender el flujo real de la empresa y hacer coincidir el plazo, el repago y las garantías con la transacción que se busca financiar”, sostiene Argenzio.

Entre las alternativas que pueden responder a esos distintos momentos se encuentra el facto-

ring internacional, que permite convertir cuentas por cobrar de exportación en liquidez antes de su vencimiento. En lugar de esperar hasta que el comprador pague, la empresa puede anticipar una parte de la factura y destinar esos recursos a nuevas operaciones. En estas estructuras, además, el análisis puede considerar la calidad del comprador internacional y de la cuenta por cobrar, y no únicamente los activos o el endeudamiento de la empresa exportadora.

Antes de la factura existe otra necesidad. El **PO Finance** puede utilizarse cuando la empresa ya recibió una orden de compra confirmada de un cliente solvente, pero requiere recursos para adquirir materia prima, inventario o producto terminado que le permitan atenderla. “No se trata de financiar una expectativa de venta, sino una transacción identificable y respaldada por una orden concreta”, explica Juan Sebastián.



Parte del staff de Fisecorp acompaña a Juan Carlos y Juan Sebastián: Abigail Alvarado, Martha Barquet, Stefanie Quimi, Lorena Jara y Esmeralda Cruz.

Dos momentos, dos necesidades

PO Finance

Puede aportar recursos para ejecutar una orden de compra confirmada antes de que exista la factura.

Factoring internacional

Permite anticipar liquidez sobre cuentas por cobrar después de realizada la venta.

Diversificar también protege el crecimiento

La banca local continúa siendo una fuente fundamental de financiamiento para las empresas ecuatorianas. Sin embargo, depender de una sola institución, producto o mercado puede convertirse en una restricción cuando la empresa necesita reaccionar rápidamente ante una nueva oportunidad. Los cupos, las garantías comprometidas, el nivel de endeudamiento, la concentración dentro de un grupo económico o los cambios en las políticas internas de crédito pueden modificar la disponibilidad de recursos. Para Argenzio, la diversificación financiera debería analizarse con una lógica similar a la que ya aplican las grandes empresas a su cartera comercial. “Los grandes exportadores y empresas del Ecuador procuran diversificar su cartera de clientes para reducir el riesgo de concentración; esa misma lógica debería aplicarse a sus proveedores financieros”, afirma. Diversificar no significa únicamente trabajar con más instituciones. También supone combinar fuentes locales e internacionales, mercados de capital, productos, plazos y estructuras que respondan a necesidades diferentes. El objetivo es evitar que una restricción puntual de financiamiento termine frenando una oportunidad comercial que el negocio sí está preparado para atender.

“El acceso a capital especializado puede marcar la diferencia entre identificar una oportunidad y estar realmente preparado para aprovecharla”.

Juan Sebastián Argenzio Barquet
Gerente de Negocios de Fisecorp

Fisecorp: estructurar antes que ofrecer

En ese punto se ubica el trabajo de Fisecorp. Su aproximación comienza con el análisis de la operación: ciclo productivo, compradores, cuentas por cobrar, órdenes de compra, garantías disponibles y proyectos de inversión. A partir de ese diagnóstico, la firma articula alternativas con acreedores internacionales especializados y compara variables que van más allá de la tasa: plazos, porcentajes de anticipo, garantías y flexibilidad operativa. “El punto de partida de Fisecorp es entender la operación y no simplemente ofrecer un producto financiero”, explica el Gerente de Negocios de Fisecorp.





EL CACAO

Ecuador exportó 594 mil toneladas de cacao y elaborados por US\$ 4.668,3 millones en 2025. El crecimiento estuvo impulsado principalmente por el aumento del volumen exportado.

El cacao ecuatoriano cerró 2025 con cifras históricas. Las exportaciones de cacao y sus elaborados alcanzaron US\$4.668,3 millones, un 29% más que el año anterior, y el volumen colocado en los mercados internacionales pasó de 460,3 mil a 594 mil toneladas, según el Banco Central del Ecuador (BCE). Con ese desempeño, el cacao se consolidó como el segundo principal rubro de exportación no petrolera del país, detrás del camarón, y superó al banano en valor exportado.

El resultado de 2025 se explica, sobre todo, por el aumento del volumen disponible para exportación. Aunque el mercado internacional venía de un período de cotizaciones excepcionales tras los problemas de oferta registrados en África occidental, el valor unitario promedio del cacao y sus elaborados se mantuvo prácticamente sin cambios frente a 2024. Para Merlyn Casanova, directora ejecutiva de ANECACAO, el incremento de la producción fue determinante.

rompe *récords* y entra en una nueva etapa



El gremio atribuye buena parte del crecimiento a las mejoras de productividad alcanzadas en las fincas, más que a una expansión de la superficie cultivada. Según Casanova, más del 90% del aumento de la producción estaría relacionado con mayores ren-

dimientos por hectárea.

Ese comportamiento permitió que Ecuador respondiera con más cacao en momentos en que el mercado mundial enfrentaba una fuerte restricción de oferta. José David Zambrano, productor y transformador

de cacao, sostiene que el país tuvo capacidad para abastecer a compradores internacionales cuando otros grandes productores atravesaban dificultades.

Para Casanova, el nuevo desafío consiste en sostener los resultados cuando el precio internacional ya no ofrece el mismo impulso. Eso obliga al sector a mirar hacia adentro. La prioridad pasa por elevar la productividad, renovar plantaciones, mejorar sistemas de riego y drenaje, incorporar genética más eficiente y fortalecer la capacidad de los cultivos para enfrentar eventos climáticos. A ello se suman dos condiciones cada vez más relevantes para competir en los mercados internacionales: trazabilidad y sostenibilidad.

El objetivo, según ANECACAO, consiste en obtener mayor valor por cada tonelada producida y convertir la calidad, el origen y la reputación del cacao ecuatoriano en ventajas comerciales. La diversificación de destinos forma parte de esa estrategia. Asia aparece como una de las regiones con mayor potencial y China como un mercado a desarrollar.

Del grano
a la marca país



CORTESÍA ANECACAO

Ecuador quiere que su cacao sea reconocido no solo por lo que exporta, sino por lo que representa. Con esa premisa, ANECACAO presentó el 19 de agosto de 2026 la estrategia “Cacao ecuatoriano, naturalmente, el mejor del mundo”, una iniciativa concebida para posicionar al producto como marca país y fortalecer su identidad en el mercado internacional. La apuesta busca construir un paraguas común para productores, exportadores, compradores, chocolateros y otros actores de la cadena. El objetivo es que atributos que hasta ahora han acompañado al cacao ecuatoriano –su origen, genética, territorio, sostenibilidad y legado– tengan también un valor comercial reconocible para el consumidor y la industria. “Queremos pasar de ser reconocidos por lo que proveemos a ser reconocidos por lo que representamos”, resumió Merlyn Casanova, directora ejecutiva de ANECACAO, durante la presentación de la iniciativa. La estrategia contempla una identidad visual y un sello de origen que pueda acompañar al cacao a lo largo de toda la cadena: desde los sacos de materia prima y las plataformas comerciales hasta chocolates y productos terminados. La aspiración es replicar, en el largo plazo, el efecto que otros países han conseguido al asociar internacionalmente un producto con su procedencia.

Datos
del sector

US\$4.668,3
millones
exportaciones de cacao
y elaborados en 2025

594 mil TM
volumen exportado

+29%
crecimiento anual
en valor y volumen

15,9%
participación del cacao en las
exportaciones no petroleras por valor

P



LLEVANDO EL SABOR
Y EL AROMA DEL CACAO
ECUATORIANO A DONDE
PERTENECE.

Gracias al esfuerzo y compromiso de nuestro equipo, hoy somos la empresa ecuatoriana líder en la exportación de cacao, llevando al mundo lo mejor de nuestra tierra.

Conoce más
de nosotros
@ecokakao



Aurelian Ecuador y Ecuacorriente ocuparon el primer y segundo puesto entre las 100 mayores exportadoras del país en 2025. En paralelo, las exportaciones nacionales de productos mineros crecieron 35,4% y alcanzaron US\$4.163 millones.

La minería protagonizó uno de los mayores cambios en el mapa exportador ecuatoriano durante 2025. En 2025, dos compañías mineras pasaron a ocupar los dos primeros lugares del ranking de las 100 mayores empresas exportadoras del país: Aurelian Ecuador, operadora de la mina de oro Fruta del Norte, encabezó la clasificación con exportaciones por US\$1.654,86 millones, mientras Ecuacorriente S.A., operadora de Mirador, se ubicó segunda con US\$1.581,58 millones.

El salto fue significativo también frente al año anterior. Las exportaciones de Aurelian aumentaron 39,1%, mientras las de Ecuacorriente crecieron 48,2%. En conjunto, ambas compañías generaron US\$3.236,44 millones en ventas externas, cerca del 16,6% de todo el valor FOB registrado por las 100 principales exportadoras de Ecuador.

El ascenso empresarial coincide con un año de fuerte expansión para el sector. Según el Banco Central del Ecuador (BCE), el incremento interanual de los productos mineros fue de 35,4%, la mayor tasa de crecimiento entre los cuatro principales rubros no petroleros del país.

Ese desempeño no surgió de forma repentina. Ecuador cuenta actualmente con dos minas industriales a gran escala en producción: Fruta del Norte, enfocada principalmente en oro, y Mirador, en cobre. Ambas se encuentran en Zamora Chinchipe y son resultado de procesos de exploración, inversión, construcción y puesta en marcha que tomaron más de una década. “Los frutos que observamos hoy en el top exportador de 2025 son el resultado de un ciclo maduro”, señala María Eulalia Silva, presidenta ejecutiva de la Cámara de Minería del Ecuador.



DOS MINERAS

toman la cima del *ranking* exportador ecuatoriano

EL PODIO EXPORTADOR DE 2025

Puesto	Empresa	FOB 2025	Crecimiento
1	Aurelian Ecuador S.A.	US\$1.654,86 millones	+39,1%
2	Ecuacorriente S.A.	US\$1.581,58 millones	+48,2%

Fuente: FEDEXPOR, Ranking de Exportadores 2025.

LA MINERÍA ACELERA

Exportaciones ecuatorianas de productos mineros – US\$ millones FOB



Fuente: BCE

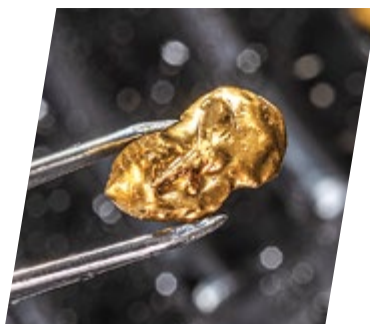
Minería en cifras

US\$4.163,3 millones

Exportaciones nacionales de productos mineros en 2025.

+35,4%

Crecimiento frente a 2024.



909,1 mil TM

Volumen exportado en 2025.

El oro brilla entre la incertidumbre y la nueva demanda de metales

La incertidumbre geopolítica y económica volvió a colocar al oro en el centro de las estrategias de inversionistas y bancos centrales. En escenarios de crisis, inflación elevada o volatilidad financiera, estos actores suelen recurrir a los llamados activos de refugio, instrumentos que buscan preservar su valor cuando aumenta la percepción de riesgo en los mercados, explica María Eulalia Silva, presidenta ejecutiva de la Cámara de Minería del Ecuador.

Ese escenario contribuyó a llevar al oro a cotizaciones históricas. Su precio promedio pasó de US\$1.225 por onza en 2010 a US\$3.432 en 2025, según la información utilizada por la Cámara de Minería. La escalada continuó a comienzos de 2026, cuando el metal alcanzó un máximo cercano a US\$5.590 por onza a finales de enero. El comportamiento refleja el renovado interés por el oro como reserva de valor.

Pero el nuevo ciclo de los metales no se explica únicamente por factores coyunturales. En paralelo, una transformación de carácter estructural está elevando las necesidades mundiales de cobre, litio, níquel, cobalto y otros minerales. La electrificación del transporte, la transición hacia fuentes renovables y el desarrollo de infraestructura tecnológica demandan cantidades crecientes de estos recursos, señala Silva.

Para Ecuador, la coincidencia de ambas tendencias abre una ventana de oportunidad. Por un lado, el oro se beneficia de su condición tradicional de refugio; por otro, minerales industriales como el cobre adquieren mayor relevancia ante la transformación energética y tecnológica de la economía mundial. El desafío será convertir ese escenario internacional favorable en inversión, producción y exportaciones sostenibles en el largo plazo.



¡INSUPERABLES!

MÁXIMA POTENCIA Y RENTABILIDAD EN CADA RUTA



*Aplican condiciones. Imagen referencial de uso publicitario.

AUMARK E

3.5 TON CARGA PESADA

Capacidad de carga: 3,870 kg

AUMARK S

6.9 TON

Capacidad de carga: 6,900 kg

Seguridad y frenos: Frenos Full Aire (doble circuito) con ABS + EBD.

Equipamiento destacado: Aire acondicionado, pantalla táctil de 7" y cámara de retro con sensores.

Encuétranos en nuestras agencias a nivel nacional: Quito, Guayaquil, Ambato y Cuenca

Automotores y Anexos ahora es Ayasa

AYASA



El camarón ecuatoriano consolida su *liderazgo*

Con USD 8.401 millones exportados en 2025, el sector crece en volumen, procesamiento y mercados mientras la competencia se vuelve más exigente.

Durante años, el crecimiento del camarón ecuatoriano pudo explicarse como una historia de expansión productiva. En 2025, las cifras muestran que el sector entró en otra dimensión. Las exportaciones alcanzaron USD 8.401,3 millones, un 20,2% más que los USD 6.991,7 millones registrados en 2024, y consolidaron al camarón como el principal producto de la oferta exportable ecuatoriana.

Para María Luisa Granda, decana de la Escuela de Negocios de la ESPOL, detrás de ese crecimiento existe una transformación industrial que resulta tan importante como el aumento de la producción. El modelo ecuatoriano ha avanzado hacia una integración que conecta laboratorios de larvas, producción de alimento balanceado, piscinas, plantas procesadoras, congelación y logística internacional.

Ese control de distintas etapas de la cadena permite reducir intermediaciones, mejorar costos y responder con grandes volúmenes a mercados que operan con márgenes cada vez más exigentes. En abril de 2025, Ecuador despachó más de 250 millones de libras de camarón, una cifra inédita para un solo mes, según la información de la Cámara Nacional de Acuicultura. Pero el tamaño alcanzado por el sector también cambia la naturaleza de la competencia.

El crecimiento tiene, además, una dimensión económica que trasciende a las propias exportadoras. La integración de laboratorios, balanceados, cultivo, procesamiento y logística moviliza servicios e inversión alrededor



de una cadena que se ha vuelto cada vez más industrial. Al mismo tiempo, un entorno de precios internacionales más exigente obliga a las empresas a producir y colocar mayores volúmenes con costos cada vez más eficientes.

En ese escenario, las economías de escala adquieren un peso decisivo. Las compañías con mayor integración pueden distribuir costos sobre más volumen y reducir intermediaciones, mientras las operaciones de menor tamaño necesitan competir mediante eficiencia, especialización, valor agregado o nichos comerciales.

María Luisa Granda explica que el modelo de integración vertical “abarca desde laboratorios de larvas y

plantas de alimento balanceado hasta modernas empacadoras de congelación rápida (IQF)”.

La escala empieza a marcar la diferencia

Santa Priscila representa uno de los ejemplos más claros de integración vertical. Su operación abarca laboratorios, alimentación, producción y procesamiento, y alcanza aproximadamente dos millones de libras diarias. Esa escala permite distribuir costos sobre mayores volúmenes y controlar etapas que otras empresas deben contratar a terceros.

El ranking sectorial permite dimensionar esa concentración. Las 30

Cifras para resaltar

USD 8.401,3 millones

Exportaciones ecuatorianas de camarón en 2025.

+20,2%

Crecimiento en valor frente a 2024.

10 veces

se multiplicó el volumen exportado entre 2009 y 2025, según Adrián Márquez.

31%

del camarón exportado en 2025 habría salido con algún grado de procesamiento.

≈2 millones de libras

producción diaria de Industrial Pesquera Santa Priscila.

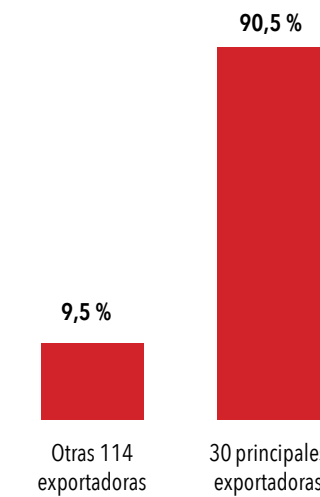
principales exportadoras de camarón registraron en 2025 ventas al exterior por USD 6.761,8 millones y concentraron el 90,5% del valor contabilizado en esa base. Otras 114 exportadoras se repartieron el 9,5% restante. La comparación debe leerse dentro de la cobertura del ranking sectorial y no sumarse directamente al total nacional del BCE, que responde a una metodología distinta.

Santa Priscila encabeza esa clasificación con aproximadamente USD 1.501 millones; le siguen Songa, con USD 824,3 millones, y Omarsa, con USD 726,9 millones. Las tres primeras reúnen cerca del 40,8% del valor registrado en la base empresarial analizada.

Sin embargo, 2025 también dejó movimientos importantes entre empresas medianas. Aquagold registró uno de los mayores saltos porcentuales del año al pasar de una base de

EL NEGOCIO SE CONCENTRA EN POCAS EXPORTADORAS

Participación en el valor registrado en el ranking sectorial (%)



Fuente: Ranking sectorial proporcionado para este especial. Nota: la cobertura de esta base empresarial es distinta del total nacional registrado por el BCE.

USD 10,79 millones en 2024 a más de USD 250 millones en 2025. El crecimiento debe leerse considerando ese reducido punto de partida, pero no fue un caso aislado. Transmarina y Limbomar también registraron fuertes incrementos, y cuatro de las ocho empresas con mayor crecimiento porcentual identificadas en el análisis pertenecen al sector camaronero.

La movilidad funciona también en sentido contrario. Mientras varias camaroneras avanzaron con fuerza, otras redujeron sus ventas externas. Empagran registró una caída de 56%, Edpacif de 32,9% y Procamaronex de 16,7%. La fotografía de un mismo año muestra, por tanto, una industria en expansión agregada, pero con resultados empresariales muy distintos.

El contraste revela uno de los desafíos económicos de la siguiente etapa del sector: en un mercado donde los precios internacionales presionan los márgenes, la escala, la tecnología, el acceso a financiamiento y el control de costos empiezan a determinar quién puede crecer y quién tiene mayores dificultades para sostener su posición.

No todas las empresas necesitan alcanzar el tamaño de las líderes. Pero competir desde operaciones más pequeñas exige encontrar otras ventajas: especialización, eficiencia, valor agregado, mejores contratos o nichos de mercado.

“Este crecimiento es un compromiso con el país, con nuestros colaboradores y empleados, y seguiremos creciendo”.

Representante de Industrial Pesquera Santa Priscila

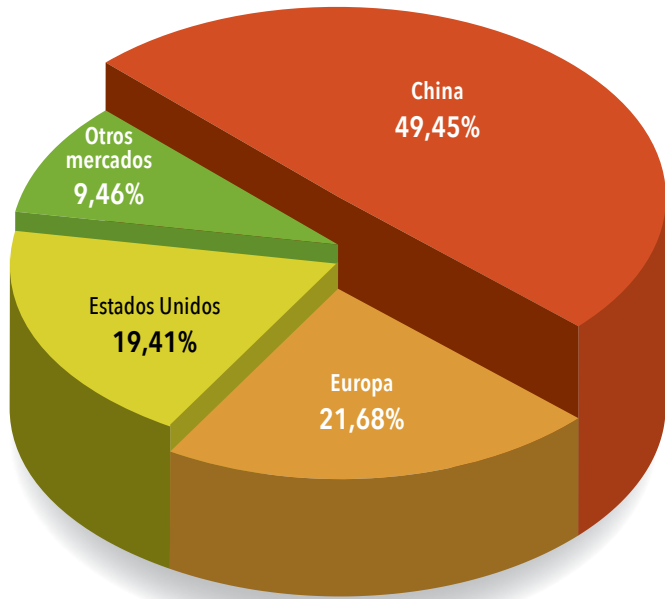
El mapa comercial también cambia

China continúa siendo el principal destino del camarón ecuatoriano, pero su peso ya no es el de años anteriores. Según la información sectorial, concentra alrededor del 49,45% de los envíos, mientras Europa representa 21,68% y Estados Unidos 19,41%. La diversificación tiene una consecuencia económica adicional: no todos los mercados compran el mismo producto. China mantiene una fuerte preferencia por camarón entero. Estados Unidos y Europa demandan, en mayor medida, presentaciones procesadas, como camarón pelado y desvenado, además de estándares sanitarios y comerciales más exigentes. Eso está abriendo una segunda vía de crecimiento para la industria ecuatoriana: agregar valor antes de exportar. En 2025, alrededor del 31% del camarón exportado habría salido del país con algún grado de procesamiento, de acuerdo con la información sectorial recogida para este reportaje. Para Adrián Márquez, docente de la Facultad de Ingeniería Marítima y Ciencias del Mar de la ESPOL, el siguiente paso natural consiste precisamente en consolidar una industria que no dependa únicamente de vender materia prima, sino que aumente la participación de productos procesados y de mayor valor. El avance hacia presentaciones procesadas cambia también la estructura del negocio. Clasificar, pelar, desvenar, congelar y empacar antes de exportar incorpora más trabajo y tecnología dentro del país. Cada etapa adicional exige capacidad

industrial, pero también permite disputar una mayor proporción del valor final del producto. El cambio es relevante para la economía porque procesar más dentro de Ecuador implica retener una mayor parte de la cadena de valor: demanda plantas, tecnología, servicios, personal especializado, empaques, logística y nuevos procesos industriales. Así, el crecimiento empieza a medirse en dos dimensiones: cuántas libras puede colocar Ecuador en el mundo y cuánto procesamiento logra incorporar a cada una antes de que salgan del país. Después de años concentrado en cuánto puede producir, el sector camaronero empieza así a enfrentar otra pregunta: cuánto valor puede generar en Ecuador antes de que cada libra llegue a su mercado final.

“La nueva frontera del camarón ecuatoriano no está únicamente en exportar más libras, sino en capturar más valor antes de que el producto salga del país”.

CHINA SIGUE AL FRENTE, PERO EL MERCADO SE DIVERSIFICA



China todavía recibe cerca de la mitad de los embarques, mientras Europa y Estados Unidos ganan peso y abren espacio para productos con mayor procesamiento.

La nueva frontera del camarón ecuatoriano no está únicamente en exportar más libras, sino en capturar más valor antes de que el producto salga del país.

LA COMPETENCIA TAMBIÉN SE MUEVE

Empresas con fuertes crecimientos en 2025 (%)



Empresas con retrocesos en 2025 (%)



Fuente: Ranking 2025 y material sectorial proporcionado para este especial. Aquagold parte de una base muy baja en 2024, por lo que su variación porcentual debe interpretarse con cautela.

El banano crece mientras *aumenta* el costo de protegerlo

Ecuador exportó USD 4.262 millones en banano durante 2025 y mantuvo el crecimiento en 2026. El reto ahora es convertir ese impulso en productividad de largo plazo mientras aumentan las exigencias de bioseguridad, logística, financiamiento y acceso a mercados.

Durante buena parte de 2026, el sector bananero ecuatoriano ha tenido que responder a una pregunta que sus principales representantes consideran mal planteada: ¿está el banano en crisis? Para José Antonio Hidalgo, presidente ejecutivo de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE), la evolución de las exportaciones muestra justamente lo contrario.

En 2025, las ventas externas de banano alcanzaron USD 4.262 millones FOB, frente a USD 3.838 millones en 2024, un crecimiento cercano al 11%. El avance también se produjo en términos físicos. De acuerdo con cifras del Banco Central del Ecuador, el volumen exportado pasó de 6,53 millones de toneladas métricas en 2024 a 6,98 millones en 2025, un incremento de 6,8%. AEBE mide además el desempeño en cajas: Ecuador exportó 378,41 millones en 2025, aproximadamente 3,9% más que las 364,16 millones registradas un año antes.

Para Marianela Ubilla, CEO de Agzulas y directora de AEBE, allí está una de las claves para interpretar correctamente el nuevo mapa exportador ecuatoriano. El hecho de que cama-

rón, cacao o minería hayan ganado peso en dólares no significa que el banano esté retrocediendo. “Una cosa es crecer en valor porque subieron los precios internacionales y otra es sostener una industria que produce y exporta las 52 semanas del año”, señala Ubilla.

La tendencia se mantuvo durante 2026. Entre enero y julio, Ecuador exportó 247,09 millones de cajas, 8,32% más que en igual período del año anterior. Unión Europea, Rusia y Medio Oriente se mantienen entre los mercados que más aportan al desempeño exportador. Ese crecimiento, sin embargo, abre una discusión económica más compleja: cuánto cuesta sostenerlo.

El sector enfrenta mayores necesidades de inversión en infraestructura, logística, energía, financiamiento, seguridad de la carga,

innovación y apertura de mercados. A ello se suma una variable particularmente sensible para una industria agrícola: la sanidad vegetal.

La confirmación del Fusarium Raza 4 Tropical (Foc R4T) a finales de 2025 y el avance del Moko elevaron las necesidades de prevención y bioseguridad. Para Hidalgo, enfrentar esas amenazas mientras aumentan las exportaciones no constituye una contradicción, sino una muestra de la capacidad de adaptación del sector.

La respuesta tiene también una dimensión financiera. AEBE reporta más de USD 850.000 destinados a iniciativas de prevención y mitigación de riesgos fitosanitarios. Para Ubilla, el reto consiste en evitar que el buen desempeño coyuntural oculte las inversiones que serán necesarias durante la próxima década. “Precisamente porque Ecuador es líder mundial debemos ser mucho más rigurosos en prevención, investigación y bioseguridad”, sostiene.

Resultados:

USD 4.262 millones
Exportaciones de banano en 2025.
El crecimiento frente a 2024 fue cercano al 11%.

378,41 millones de cajas

Volumen exportado por Ecuador en 2025.

+8,32%

Crecimiento de las cajas exportadas entre enero y julio de 2026 frente al mismo período de 2025.

USD 3,31 millones

Monto que reúnen las inversiones reportadas en prevención fitosanitaria por AEBE, las prefecturas de Guayas y Los Ríos y el financiamiento de CAF para investigación.





MÁS POTENCIA, MENOS ESFUERZO

EQUIPOS QUE ELEVAN
TU PRODUCTIVIDAD

Diésel



De 3T
a 5T

Dual



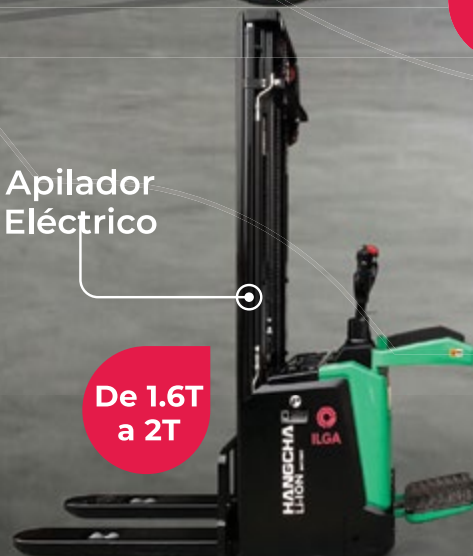
De 2.5T
a 3T

Eléctrico



De 1.5T
a 2.5T

Apilador
Eléctrico



De 1.6T
a 2T



¡COTIZA HOY! 0968 358 465



@ilgaimportadora



ilgaimportadora.com

SALGO TEMPRANO PORQUE
**HAY CARGAS QUE NO
PUEDEN ESPERAR**

YO SI SÉ DE CAMIONES
**Y SÉ QUE EL ECUADOR,
SE MUEVE CONMIGO**

JUNTOS PARA CONQUISTAR EL CAMINO



TECNOLOGÍA
ISUZU

