PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR – MATRIZ QUITO

FACULTAD DE ECONOMÍA Y GESTIÓN EMPRESARIAL

PLAN DE TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE LICENCIATURA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

"IMPACTO DE LA TASA DE SEGURIDAD EN EL COMERCIO BILATERAL ENTRE ECUADOR Y COLOMBIA"

MARÍA EMILIA VÁSQUEZ MIER

DIRECTOR: PDH. FABÍAN CUEVA BRITO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: ADMINISTRACIÓN EFICIENTE Y EFICAZ DE LAS ORGANIZACIONES PARA LA COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE LOCAL Y GLOBAL

SULINEA DE INVESTIGACIÓN: ESTRATEGIA DEL SECTOR EMPRESARIAL PRIVADO Y PÚBLICO EN EL MERCADO LOCAL Y GLOBAL

QUITO, JUNIO 2026

DIRECTOR:

Pdh. Fabían Cueva Brito

LECTOR:

Santiago David Muñoz Solórzano

DEDICATORIA

La presente tesis está dedicada, con profundo cariño y gratitud, a mis padres, Ramiro y Araceli, por acompañarme en cada etapa de mi vida, impulsar mis sueños y brindarme siempre su apoyo incondicional. Gracias por permitirme construir una carrera profesional y por ser el pilar fundamental de mi formación personal y académica.

A mis hermanos, David, Graham y Samuel, por ser una constante motivación para superarme cada día. Gracias por su apoyo incondicional, por su ayuda a lo largo de mi vida académica y por inspirarme siempre a buscar la mejor versión de mí mismo.

A mis abuelos, Rosa, Humberto, Luis e Isabel, por sus palabras de aliento, su confianza y su apoyo incondicional. Gracias por creer en mí y acompañarme en cada paso de este camino.

A mis queridos sobrinos, Francisco y Leonardo, y a mis amadas perritas, Mila y Kaya, por llenar mis días de alegría, compañía y cariño sincero.

A Dios, por darme la fortaleza, la sabiduría y la oportunidad de culminar con éxito la carrera que elegí. Gracias por bendecirme cada día y permitirme alcanzar mis metas y sueños.

Finalmente, me dedico esta tesis a mí misma, por el esfuerzo, la perseverancia y la constancia demostrados durante estos años de arduo trabajo. Por no rendirme ante las dificultades y por alcanzar una de las metas más importantes de mi vida.

AGRADECIMIENTOS

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a Dios por haber guiado cada uno de mis pasos durante esta etapa tan importante de mi vida. Gracias por darme la fortaleza para superar los momentos difíciles, la paciencia para enfrentar cada desafío y la sabiduría para tomar decisiones que me permitieran avanzar hacia mis metas.

A mi madre, Araceli, por ser una fuente inagotable de amor, apoyo y motivación. Gracias por acompañarme en cada etapa de mi vida, por creer en mí incluso cuando yo misma dudaba, por brindarme palabras de aliento en los momentos más difíciles y por enseñarme, con su ejemplo, el valor del esfuerzo, la responsabilidad y la perseverancia. Su cariño y sacrificio han sido pilares fundamentales para alcanzar este logro, y gran parte de lo que soy hoy.

A mi padre, Ramiro, por su apoyo incondicional, sus enseñanzas y su constante preocupación por mi bienestar. Gracias por brindarme las herramientas necesarias para enfrentar los retos de la vida, por sus consejos llenos de sabiduría y por inculcarme valores que me han permitido crecer tanto personal como profesionalmente. Su confianza en mis capacidades y su respaldo permanente me han dado la fuerza necesaria para continuar adelante y alcanzar mis objetivos.

A mis padres, por todos los sacrificios realizados para brindarme educación, oportunidades y un futuro mejor. Este logro también les pertenece a ustedes, pues sin su amor, apoyo y dedicación no habría sido posible llegar hasta aquí.

A mi tutor de tesis, por su orientación, paciencia y disposición para compartir sus conocimientos durante el desarrollo de esta investigación. Gracias por su guía académica, por sus observaciones y recomendaciones, y por contribuir significativamente a la realización de este trabajo.

A toda mi familia, por estar siempre a mi lado, brindándome su cariño, apoyo y confianza. Gracias por creer en mí, por motivarme a seguir adelante y por celebrar cada uno de mis logros. Sus palabras de aliento y su compañía han sido una fuente constante de inspiración durante este proceso académico.

A mis amistades, por compartir conmigo esta importante etapa de mi vida. Gracias por su amistad sincera, por los momentos de alegría, por las experiencias compartidas y por el

apoyo brindado en los momentos de mayor exigencia académica. Su compañía hizo que este camino fuera más llevadero, dejando recuerdos y aprendizajes que siempre atesoraré.

A todas las personas que, de una u otra manera, contribuyeron a mi formación académica y personal a lo largo de estos años. Gracias por sus enseñanzas, consejos y apoyo, los cuales dejaron una huella significativa en mi crecimiento y me ayudaron a convertirme en la persona que soy hoy.

Finalmente, quiero agradecerme a mí misma por no rendirme ante las dificultades, por mantenerme firme frente a los desafíos y por confiar en mis capacidades incluso en los momentos de incertidumbre. Este logro representa el resultado de innumerables horas de estudio, sacrificio y compromiso. Hoy puedo decir con orgullo que cada obstáculo superado valió la pena y que, con fe, constancia y determinación, es posible alcanzar las metas más importantes. Esta tesis simboliza no solo la culminación de una etapa académica, sino también el crecimiento personal que he experimentado a lo largo de este camino.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA iii

AGRADECIMIENTOS iv

INTRODUCCIÓN 1

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 3

JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA 4

OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN 4

Objetivo general 4

Objetivos específicos 4

DISEÑO METODOLÓGICO 5

CAPITULO UNO: MARCO TEÓRICO 6

1.1 Introducción 6

1.2. Teoría del comercio internacional 7

1.2.1. Comercio internacional 7

1.2.2 Ventaja absoluta 8

1.2.3 Ventaja comparativa 9

1.2.4 Comercio Internacional y competencia imperfecta: La nueva teoría del comercio 10

1.3 Políticas comerciales 11

1.3.1 Definición de políticas comerciales 11

1.3.2 Tipo de políticas comerciales 12

1.4 Proteccionismo y libre comercio 12

1.4.1 Proteccionismo 12

1.4.2 Libre comercio 13

1.5 Aranceles, medidas no arancelarias y salvaguardas 14

1.5.1 Concepto de aranceles 14

1.5.2 Concepto de medidas no arancelarias 15

1.5.3 Concepto de Salvaguardas 16

CAPÍTULO DOS: ANÁLISIS DEL ENTORNO ECONÓMICO Y COMERCIAL 17

2.1 Introducción 17

2.2 Análisis del entorno económico del Ecuador 17

2.2.1 Contexto económico nacional 17

2.2.3 Influencia en el comercio exterior 22

2.3 Variables económicas relevantes del Ecuador 27

2.3.1 Volumen de importaciones 27

2.3.2 Valor de importaciones 28

2.3.3 Costos asociados 30

2.3.4 Competitividad 32

2.4 Situación comercial entre Ecuador y Colombia 33

2.4.1 Evolución histórica de la relación comercial 33

2.4.2 Principales productos importados 37

2.4.3 Balanza comercial 40

2.5 Pronunciamiento de la Comunidad Andina de Naciones ante la guerra arancelaria 41

2.5.1 Contexto del pronunciamiento 41

2.5.2 Contenido de las resoluciones 42

2.5.3 Reacción de los gobiernos y estado del proceso 44

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DEL IMPACTO ECONÓMICO DE LA TASA DE SEGURIDAD 45

3.1Políticas comerciales aplicadas 45

3.1.1 Salvaguardas en el Ecuador 45

3.1.2 Tasa de seguridad 46

3.1.3 Impacto en el comercio ecuatoriano 49

3.2 Comparación entre salvaguardas y tasa de seguridad 51

3.2.1 Impacto en importaciones 54
3.2.2 Impacto en costos 55
3.2.3 Diferencias en efectos económicos 55
3.3 Impacto en el comercio bilateral 56
3.3.1 Cambios en la relación comercial 56
3.3.2 Evaluación general del impacto económico 57
3.3.3 Implicaciones sobre el control y la seguridad fronteriza 60
3.4 Impacto en las fuentes de empleo 61
3.4.1 Reducción de empleo 61
3.4.2 Afectación al sector laboral fronterizo. 63
3.5 Sector transportista 63
3.5.1 Cambios en costos para el sector transportista 63
3.5.2 Variación en la demanda del sector transportista 64
3.5.3 Impacto económico en el sector transportista 65
3.6 Impacto en los precios de las importaciones 65
3.6.1 Variación de precios 65
3.6.2 Efecto en la demanda 66
3.6.3 Incidencia en la competitividad 67
3.6.4 Impacto diferenciado entre grandes empresas y pequeñas empresas 68
3.7 Evaluación de la efectividad de la tasa de seguridad 70
3.7.1 Resultados económicos observados 71
3.7.2 Impacto sobre los sectores vinculados al comercio exterior 72
3.7.3 Implicaciones de la eliminación de la tasa 73
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 73
Conclusiones 73
Recomendaciones 76
REFERENCIAS BIBLOGRÁFICAS 78

ANEXOS 91

ANEXO 1. Guía de entrevista semiestructurada 91

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. *Evolución del PIB de Ecuador en cadena monetaria y tasa de variación anual, 2019–2024* 18

Figura 2. *Evolución de la inflación anual en porcentaje, 2019 – 2024* 19

Figura 3. *Evolución de la inflación anual (con y sin alimentos), en porcentaje, ene-dic 2024* 20

Figura 4. *Precio del petróleo crudo ecuatoriano, expresado en USD por barril - Mensual* 21

Figura 5. *Principales destinos de exportaciones no petroleras de Ecuador por país, tercer trimestre de 2023 (en millones de USD FOB)* 23

Figura 6. *Principales destinos de exportaciones no petroleras de Ecuador por país, tercer trimestre de 2023 (en millones de USD FOB* 24

Figura 7. *Balanza comercial petrolera de Ecuador en USD millones FOB, 2010–2023* 25

Figura 8. *Importaciones no petroleras de Colombia hacia Ecuador en USD millones, 2022–2025* 28

Figura 9. *Principales productos de exportación no petrolera de Colombia hacia Ecuador en USD millones FOB, enero–octubre 2025* 38

Figura 10. *Principales productos de importación no petrolera de Colombia hacia Ecuador en USD millones FOB, enero–octubre 2025* 39

Figura 11. *Evolución de exportaciones, importaciones y balanza comercial de Ecuador, enero 2022–2024* 40

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. *Inflación anual en Ecuador y principales socios comerciales, diciembre 2023* 26
Tabla 2. *Evolución del valor de las importaciones totales de Ecuador 2022–2024* 29
Tabla 3. *Evolución del intercambio comercial bilateral Ecuador–Colombia en hitos seleccionados* 35
Tabla 4. *Síntesis de las resoluciones de la CAN sobre el conflicto Ecuador-Colombia* 43
Tabla 5. *Cronología de la escalada arancelaria entre Ecuador y Colombia (enero–mayo 2026)* 48
Tabla 6. *Comparación entre salvaguardias 2015 y tasa de seguridad 2026* 52
Tabla 7. *Comparación entre salvaguardias 2015 y tasa de seguridad 2026* 55
Tabla 8. *Evolución del comercio bilateral Ecuador–Colombia antes y durante la tasa de seguridad* 58
Tabla 9. *Impacto preliminar de la tasa de seguridad sobre el empleo y la actividad económica fronteriza* 61
Tabla 10. *Evaluación de la tasa de seguridad: objetivos declarados vs. resultados observados* 71

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional representa uno de los pilares fundamentales del progreso económico de los países en desarrollo, ya que permite aprovechar las ventajas competitivas de cada nación, diversificar la producción y acceder a bienes que no se generan de forma eficiente en el mercado interno. En este contexto, la relación comercial entre Ecuador y Colombia ha sido históricamente una de las más dinámicas de la región andina, sustentada en la proximidad geográfica, la integración en el marco de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y un flujo constante de mercancías entre estas naciones.

Sin embargo, a partir de enero de 2026, esta relación experimentó una ruptura. El gobierno ecuatoriano implementó una medida denominada tasa de seguridad, que en su primera fase aplicó un recargo del 30% a todas las importaciones provenientes de Colombia, argumentando la falta de cooperación colombiana en materia de seguridad fronteriza y lucha contra el narcotráfico. Lo que comenzó como una declaración en el Foro Económico Mundial de Davos derivó en una escalada arancelaria que elevó sucesivamente la tasa al 50% y finalmente al 100%, generando una guerra comercial bilateral que afectó a miles de empresas, trabajadores y comunidades fronterizas en ambos países. El episodio concluyó el 29 de mayo de 2026, cuando el presidente Noboa anunció la eliminación completa de la tasa a partir del 1 de junio, tras alcanzar acuerdos con el candidato presidencial colombiano Abelardo de la Espriella en materia de seguridad, energía y comercio, poniendo fin a una crisis de cinco meses que dejó daños considerables sobre la economía fronteriza de ambos países.

El presente estudio analiza el impacto económico de esta medida sobre el comercio bilateral entre Ecuador y Colombia, con especial atención a los sectores transportista y comercial, que resultaron ser los más afectados por la paralización del flujo de mercancías en el corredor fronterizo de Rumichaca. La investigación se desarrolla en un contexto de escasa producción académica sobre el tema, dado que se trata de un fenómeno reciente y en evolución, lo que justifica la necesidad de generar conocimiento actualizado sobre sus efectos iniciales de corto plazo.

El trabajo se estructura en tres capítulos. El primer capítulo desarrolla el marco teórico que sustenta la investigación, abordando las principales teorías del comercio internacional desde la ventaja absoluta de Adam Smith y la ventaja comparativa de David Ricardo hasta

la nueva teoría del comercio de Paul Krugman, así como los conceptos de política comercial, aranceles, medidas no arancelarias y salvaguardas. El segundo capítulo presenta un diagnóstico del comercio bilateral entre Ecuador y Colombia, analizando el entorno económico del Ecuador, las variables macroeconómicas relevantes, la evolución histórica de la relación comercial, los principales productos intercambiados, la balanza comercial bilateral y el pronunciamiento de la CAN. El tercer capítulo se analiza las políticas comerciales aplicadas, incluyendo las salvaguardias de 2015 y la tasa de seguridad de 2026, también analiza los efectos económicos de la tasa de seguridad sobre el comercio bilateral, el empleo, el sector transportista, los precios de las importaciones y la competitividad de ambas economías, e incluye las implicaciones del desmonte de la medida.

La investigación utiliza un enfoque metodológico mixto de carácter descriptivo y diseño transversal. Las fuentes de información incluyen estadísticas oficiales del Banco Central del Ecuador (BCE), el Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones (MPCEI), la Asociación Nacional de Comercio Exterior de Colombia (Analdex) y el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), complementadas con una entrevista a un especialista en logística y comercio internacional vinculado al sector fronterizo. Dado el carácter reciente del fenómeno analizado, parte de la información proviene de reportes preliminares y fuentes periodísticas especializadas, por lo que las conclusiones representan tendencias observadas en el corto plazo y no efectos estructurales definitivos.

La relevancia del estudio radica en que, a pesar de la magnitud del impacto generado por la tasa de seguridad, existe aún una exploración académica limitada sobre sus efectos económicos reales. Esta investigación busca contribuir a ese vacío, aportando un análisis que pueda ser útil tanto para el ámbito académico como para los sectores empresariales y gremiales que deben tomar decisiones en un entorno comercial de alta incertidumbre.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El comercio bilateral entre Ecuador y Colombia ha sido históricamente uno de los más dinámicos de la región andina, con un intercambio anual que superaba los USD 3.000 millones y en el que Colombia ocupaba la tercera posición como proveedor de importaciones para Ecuador. Esta relación, sostenida durante décadas dentro del marco de integración de la CAN, se vio interrumpida de forma abrupta en enero de 2026 cuando el gobierno ecuatoriano implementó la denominada tasa de seguridad, un recargo arancelario aplicado exclusivamente a las importaciones colombianas con una justificación de seguridad nacional.

A diferencia de las salvaguardias de 2015 fundamentadas en criterios de balanza de pagos reconocidos por la OMC y aplicadas de forma no discriminatoria, la tasa de seguridad careció desde el inicio de un respaldo normativo claro dentro del ordenamiento jurídico andino. Su escalada progresiva del 30% al 50% y luego al 100% en menos de cuatro meses, combinada con la ausencia de políticas de compensación para los sectores afectados, generó una contracción severa del intercambio bilateral cuyos efectos se concentraron de manera desproporcionada en las comunidades fronterizas de Tulcán e Ipiales, cuya economía depende casi exclusivamente del comercio binacional.

El problema que motiva esta investigación es precisamente la falta de análisis sistemático sobre los efectos económicos reales de esta medida. Si bien el impacto general sobre el flujo comercial fue evidente con caídas preliminares de hasta el 69% en el valor de las importaciones desde Colombia en las primeras semanas, se desconoce con precisión la magnitud y distribución de ese impacto sobre sectores específicos como el transporte de carga internacional, el empleo fronterizo, los precios de los bienes importados y la competitividad de las cadenas productivas que dependían de insumos colombianos. Esta ausencia de información sistematizada limita la capacidad de los actores públicos y privados para diseñar respuestas adecuadas en el período posterior al conflicto arancelario

JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

Este estudio se justifica en que la relación comercial entre Ecuador y Colombia se ha visto influenciada por diversas medidas adoptadas por ambos países, lo que hace necesario analizar el impacto económico que estas generan en los sectores más afectados, especialmente el transportista y el comercial.

En primer lugar, este estudio permite comprender el contexto histórico de la relación comercial entre ambos países, así como los antecedentes que dieron lugar a la implementación de la tasa de seguridad, facilitando una visión integral del entorno económico y comercial.

En segundo lugar, la investigación resulta relevante para los sectores transportista y comercial, ya que proporciona información sobre los cambios en el volumen de importaciones, los costos asociados y las posibles estrategias de adaptación frente a nuevas condiciones del mercado.

Asimismo, el estudio contribuye al ámbito académico al generar conocimiento actualizado sobre una problemática real y reciente, aportando un análisis económico del impacto de la tasa de seguridad en el comercio bilateral.

Finalmente, a pesar de la importancia del tema, existe una limitada exploración sobre sus efectos económicos reales, especialmente en el comercio fronterizo, lo que refuerza la necesidad de desarrollar investigaciones que profundicen en esta problemática

OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN

Objetivo general

Analizar el impacto de la tasa de seguridad en el comercio bilateral entre Ecuador y Colombia

Objetivos específicos

1. Definir el marco teórico para sustentar la investigación.
2. Diagnosticar la evolución de la relación comercial entre Ecuador y Colombia durante el período previo a la implementación de la tasa de seguridad.

3. Evaluar los efectos económicos de la tasa de seguridad sobre el comercio bilateral, el empleo, el transporte internacional y la competitividad empresarial.

DISEÑO METODOLÓGICO

La presente investigación tiene como finalidad analizar el impacto económico de la tasa de seguridad en el comercio bilateral entre Ecuador y Colombia mediante un enfoque descriptivo, orientado a identificar los efectos generados sobre el intercambio comercial, el empleo, el transporte y la actividad económica fronteriza. Para el desarrollo del estudio se empleará la recolección y análisis de información cuantitativa y cualitativa relacionada con la evolución de la relación comercial entre ambos países, los principales productos importados y exportados, así como los efectos económicos derivados de la implementación de la medida arancelaria.

La investigación posee un diseño transversal, debido a que la información será recopilada y analizada dentro de un período específico de tiempo, correspondiente al contexto económico y comercial generado tras la aplicación de la tasa de seguridad durante el año 2026. Asimismo, el estudio se desarrolla bajo la modalidad de estudio de caso, ya que se enfoca específicamente en la relación comercial entre Ecuador y Colombia y en los efectos producidos sobre el comercio bilateral y las provincias fronterizas. La investigación identifica asociaciones observadas durante el período de vigencia de la medida, sin pretender establecer relaciones causales absolutas.

El enfoque metodológico es mixto, puesto que combina información cuantitativa proveniente de estadísticas oficiales, indicadores económicos y cifras de comercio exterior, con información cualitativa obtenida mediante entrevistas, análisis documental y revisión de reportes institucionales y empresariales. Además, la investigación es de carácter no experimental, ya que no existe manipulación de variables, sino observación y análisis de los efectos económicos generados por la medida dentro de su contexto real.

En cuanto a la recolección de información, se utilizarán fuentes secundarias y primarias. Las fuentes secundarias estarán conformadas por artículos académicos, reportes económicos, noticias, estadísticas oficiales y publicaciones institucionales relacionadas con comercio exterior, balanza y política comerciales. La técnica empleada será la investigación documental, utilizando como instrumentos notas bibliográficas, matrices comparativas y tablas estadísticas para el procesamiento y análisis de la información.

Por otra parte, las fuentes primarias estarán constituidas por entrevistas aplicadas a especialistas vinculados al sector logístico, aduanero y comercial. Estas entrevistas permitirán complementar el análisis cuantitativo mediante una perspectiva práctica sobre los efectos de la tasa de seguridad en el comercio fronterizo y en las actividades económicas relacionadas con el intercambio bilateral entre Ecuador y Colombia.

CAPITULO UNO: MARCO TEÓRICO

1.1 Introducción

El comercio internacional es el intercambio de bienes, servicio y tecnologías entre países que les permite crecer más allá del entorno nacional, que permite obtener una ventaja comparativa y la integración a los mercados globales. Es un pilar fundamental en la economía por el que se establece relaciones comerciales, fomentando lazos entre países, entre dos operaciones principales: las importaciones que es la entrada de bienes extranjeros al país y las exportaciones refiriéndose a la salida de productos de un país para la venta en el mercado exterior. Los países están dotados de recursos por ejemplo la tierra, el trabajo, el capital y las tecnologías, lo que el comercio internacional les permite a los países utilizar su material más abundante de la manera más beneficiosa para ellos, produciendo a gran escala, rápido, a bajo costo y vendiendo a países que no lo posee a un precio bajo. (Perangin. Y, 2025).

El comercio internacional ha sido vista de diferentes perspectivas por distintos expertos, y diferentes puntos de vista que tienen un concepto de esto basados en diferentes factores que pueden influenciar en cómo se ve el comercio. Teorías que se basan en la especialización de los bienes, producción, y comercialización de los bienes con los que cuentan una ventaja absoluta y comparativa. (Gómez, C., Loaiza, P., & Flórez, A,2024). Y otras teorías se basan en la competencia imperfecta y las economías de escala, en los niveles de producción que pueden alcanzar los países para poder ser competitivos frente a otros países con bienes similares (Sanchez, Martínez,2008).

Por otro lado, la globalización que es un proceso mundial y dinámico ha provocado un incesante flujo de mercancías entre los países debido a la eliminación de barreras arancelarias y comerciales, pero este constante y alto flujo de mercancías ha planteado a diferentes economías la necesidad de tomar medidas proteccionistas, aunque esto atente

a una economía globalizada. Estas herramientas se definen como políticas comerciales. (Poveda.A,Suratay.M, & Mackay.R, 2018)

1.2. Teoría del comercio internacional

1.2.1. Comercio internacional

En términos generales el comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios entre dos personas de diferentes países. Estos intercambios se dividen en dos tipos principales de operaciones: exportaciones e importaciones (Perangin. Y, 2025).

El comercio internacional se produce por varias razones. Ningún país es autosuficiente en todos los recursos. Algunas naciones tienen una abundancia de mano de obra especializada en un segmento específico, cuentan con abundancia de recursos naturales u ofrecen mejores condiciones para desarrollarse, mientras que otras tienen varias dificultades o precariedades. Por lo tanto, un país recurre al comercio internacional a los servicios de exportación y los bienes que produce mientras importa artículos cuya producción nacional es deficiente o no existe. Cada país tiene diferentes activos y recursos naturales, como la tierra, el trabajo, el capital y la tecnología. El comercio mundial permite a los países ricos utilizar sus recursos de manera más eficiente. Esto también permite a algunos países producir los mismos bienes de manera más eficiente, más rápida y a un costo menor. Por lo tanto, pueden venderlo más barato que otros países. Si un país no puede producir un artículo de manera eficiente, puede obtenerlo comerciando con otro país que sí lo pueda. Esto se conoce como especialización. (Perangin. Y, 2025).

El comercio internacional se desarrolla en un escenario global complejo, que se encuentra en constante cambio y está influenciado por factores tanto políticos, comerciales, como factores económicos, financieros y culturales, entre otros. Los países, comprometidos con el desarrollo de sus ciudades, deben establecer alianzas estratégicas que fortalezcan diversos sectores importantes en la economía como el agrícola, el manufacturero y el de servicios, logrando una fortalecimiento efectivo y sostenible. Pero para conseguirlo se debe comprender que la interacción económica moldea el desarrollo de las naciones y regiones que participan en estos contextos. El comercio internacional enfrenta dinámicas y desafíos derivados de acuerdos preferenciales, zonas de libre comercio, uniones

aduaneras y mercados comunes, acuerdos comerciales, entre otros, muchos de los cuales buscan incluso alcanzar una integración total entre países con situaciones semejantes. (Gómez, C., Loaiza, P., & Flórez, A,2024)

Debido a la globalización y el creciente poder de los mercados que debilita al poder de los estados, estos últimos han tenido que buscar nuevas formas de como moverse en el mercado mundial, ya que el crecimiento de la globalización económica hace que el equilibrio entre el poder económico y político sea muy débil y puede dar paso a serios conflictos de relaciones internacionales. (Mayorga, Martínez,2008).

1.2.2 Ventaja absoluta

Una de estas teorías es la más importante establecida por Adam Smith en su obra "Una investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones" publicada en 1776, donde Smith explica que el comercio internacional surge de la necesidad de intercambio de bienes, servicios y tecnologías entre países ya que ningún país es autosuficiente y necesita de este intercambio para poder realizar una especialización en su fuerte. La especialización de los países es explicada a través de la división de trabajo, este principio sostiene que la productividad aumenta cuando las actividades productivas se dividen en tareas específicas y cada trabajador se especializa en una de ellas. Según Smith, la división del trabajo permite mejorar la eficiencia en la producción y por ende hay un desarrollo económico. En el ámbito del comercio internacional, la división del trabajo se extiende a nivel de países, dando lugar a la especialización productiva. Esto significa que cada nación se enfoca en producir aquellos bienes en los que es más eficiente, lo que posteriormente facilita el intercambio comercial con otros países. De esta manera, la división del trabajo se convierte en una base teórica que explica el origen del comercio internacional y la interdependencia económica entre países. (Smith. A,2015).

Esta especialización incrementa la producción global, por lo que existe una relación en el tamaño del mercado y el nivel de especialización, amplia los mercados, mientras más libertad de comercio exista, habrá más productividad del trabajo y mayor provisión de bienes y servicios, contribuyendo al crecimiento económico y al bienestar general. (Moreno, Narváez, Sancho,2016).

Smith planteó que los países que contarán con empresas con ventaja absoluta en los sectores más concluyentes de la industria tendrían ventaja en el comercio internacional convirtiéndose en exportadores netos, con un superávit en su balanza de pagos frente a los países que presentan desventajas absolutas y tendrían que convertirse en un importador neto y sufrir déficits comerciales y en su balanza comercial. (Guerrero. D,1996).

1.2.3 Ventaja comparativa

Esta teoría amplía la visión de Adam Smith, fue desarrollada por David Ricardo en 1817, planteo el Modelo Ricardiano sobre los principios de especialización de trabajo que se basa en que ambas partes comerciales, pueden producir, cultivar o extraer el mismo producto. Pero esta especialización solo se puede aplicar en los sectores agrícolas y extracción de combustibles fósiles. Ricardo plantea que en otros sectores que se pueden desarrollar indiferentemente del clima y de su geografía. La ventaja comparativa no depende solo de la capacidad absoluta de un país de poder producir un bien, si no del costo de oportunidad de los países. (Jarzemskis, 2025)

De esta manera, los países deben especializarse en lo que pueden elaborar con menor costo de oportunidad. El costo de oportunidad implica sacrificar la menor cantidad de recursos posibles para producir un bien en comparación con otros. La eficiencia puede representarse mediante el tiempo necesario para producir un bien, lo que permite entender cómo los países distribuyen sus recursos de manera más eficiente. Si un país es más eficiente en la producción de todos los bienes (ventaja absoluta), aún puede beneficiarse del comercio si se especializa en aquello en lo que tiene mayor eficiencia. Esto se debe a que los recursos, como el trabajo, son limitados, por lo que es más conveniente destinarlos a la producción que genera mayores beneficios. Además, la ventaja comparativa está influenciada por factores como la tecnología, la productividad laboral, los costos de producción y el valor de la mano de obra. Incluso elementos como el tipo de cambio pueden modificar la competitividad de un país, permitiendo que economías con menores costos laborales produzcan a menor costo. Sin embargo, esta teoría se basa en supuestos simplificados, como la existencia de pocos países y productos o la ausencia de costos de transporte. Aunque presenta limitaciones para su aplicación en la realidad, sigue siendo

una base fundamental para comprender el comercio internacional y la especialización productiva entre países (Jarzemskis, 2025).

El mensaje central de esta teoría es que los países deben especializarse en los bienes que son más abundante. También por mucho tiempo fue la base de explicación del comercio internacional, aunque hoy en día cada vez pierde más participación en la explicación del comercio internacional. (López. L, 2000)

1.2.4 Comercio Internacional y competencia imperfecta: La nueva teoría del comercio

El economista Paul Krugman, junto a Maurice Obstfelden en sus 3 artículos conocidos como la nueva teoría del comercio publicados en 1979, 1980 y 1991 donde explica que en la ventaja comparativa (Modelo Ricardiano) existe cuatro debilidades ya que esta teoría no representa la realidad de los países, y presenta un escenario donde los países solo producen los bienes en los que y servicios en donde posean mayores ventajas comparativas, pero en el mundo real cada país produce una variedad diversificada de productos para exportar y satisfacer su demanda. El modelo teórico simplifica el análisis al no considerar los efectos del comercio internacional sobre la distribución del ingreso dentro de cada país, lo que lleva a la idea de que el comercio siempre genera beneficios para todos. Sin embargo, en la práctica, la existencia de barreras como los aranceles y los subsidios a las exportaciones otorga ventajas a los países que aplican este tipo de medidas proteccionistas. Por esta razón, los beneficios del comercio no siempre se distribuyen de manera equitativa, ni garantizan resultados favorables para todas las economías participantes. (Moreno. A, Narváez.D, & Sancho.S, 2016).

Esta teoría introduce la competencia imperfecta y las economías de escala, donde explica que mientras exista más volumen de producción, reduce el costo unitario, lo que incentiva a las empresas a producir en grandes volúmenes para alcanzar una mayor eficiencia económica. Este fenómeno es el motor del comercio intraindustrial, el cual explica por qué países con estructuras económicas y tecnológicas similares intercambian entre sí el mismo tipo de productos, un hecho que la ventaja comparativa tradicional no podía justificar. Además, la Nueva Teoría del Comercio incorpora el supuesto de que los

consumidores valoran la diversidad de productos, encontrando un mayor bienestar al tener acceso a una amplia variedad de marcas y variedades de un mismo bien. (Mayorga, J., & Martínez, C. 2008).

Estos conceptos permitieron a Krugman desarrollar posteriormente la Nueva Geografía Económica, analizando cómo la interacción entre los bajos costos de transporte y los rendimientos crecientes impulsa la concentración de la producción y la población en regiones específicas (Valdivia. M, & Delgadillo.J,2013). Bajo este enfoque, el patrón del comercio internacional no depende únicamente de la dotación de factores, sino también de procesos históricos de especialización y de la localización estratégica de la actividad económica. (Paez, s/f).

1.3 Políticas comerciales

1.3.1 Definición de políticas comerciales

Las políticas comerciales se entienden según la Organización Mundial del Comercio como un conjunto de normas, reglamentos y prácticas que supervisan la relación de un país con el comercio internacional. Son formas que buscan impulsar el crecimiento económico en un país salvaguardando la industria nacional, generar empleo y mejorar el bienestar de la población, lo que demuestra que existe una relación directa entre la política comercial y el mercado de trabajo. (Corley-Coulibaly, M., & Ghani, S.,2023).

En el contexto actual, caracterizado por cambios en los procesos de globalización, los gobiernos han tenido que adaptar sus políticas comerciales para responder a distintos objetivos económicos y sociales. Estas transformaciones también están relacionadas con la creciente importancia de las cadenas globales de valor, donde la política comercial juega un papel clave en la integración de los países al comercio internacional. Aunque existe una percepción generalizada de que el comercio internacional contribuye al bienestar económico, diversos estudios han evidenciado que también puede generar efectos negativos en la distribución del ingreso y en el mercado laboral a largo plazo. Sin embargo, establecer una relación directa entre la política comercial y estos resultados resulta complejo, debido a limitaciones metodológicas y a la aplicación conjunta de medidas arancelarias y no arancelarias, lo que dificulta aislar sus efectos individuales (Corley-Coulibaly, M., & Ghani, S.,2023).

Aunque la teoría de la ventaja comparativa propone que el comercio libre es lo ideal para los países, la realidad es que estos tienden a usar políticas comerciales proteccionistas debido a diversos factores ya sean el trabajo y el capital que por lo general están mal distribuidos y crean inequidad en la distribución de estos, provocando conflictos económicos y presión política para proteger industrias nacionales. (Lopez. L, 2000).

1.3.2 Tipo de políticas comerciales

Los principales instrumentos de las políticas comerciales son aranceles, subsidios de exportación, cuotas de importación, aranceles y salvaguardas. El arancel es un impuesto que se aplica a las importaciones y puede ser ***aranceles fijos***, cantidad fija por unidad importada, o ***arancel advarolem***, porcentaje en el valor del bien importado. Baja el volumen importado y beneficia a la producción nacional. Los subsidios de exportación en cambio son incentivos económicos dados a personas o empresas que venden sus productos a otros países. Aunque benefician a los productores, puede generar pérdidas de eficiencia y empeorar la relación de intercambio del país que los otorga. También las cuotas de importaciones son restricciones directas sobre la cantidad física de un bien que puede importarse. Al igual que los aranceles, aumentan el precio nacional, pero en lugar de generar ingresos para el Estado, generan rentas de la cuota para quienes poseen las licencias de importación. El uso de estos instrumentos revela que no siempre vela por la seguridad de la industria nacional, pueden generar conflictos de interés ya que existen dos partes involucradas, los importadores que pierden competitividad al pagar más por materia prima que usan en la producción y los consumidores que tienen que pagar más por estas restricciones, y los ganadores que son los productores protegidos ante la competitividad de las empresas en el exterior. (Krugman, & Obstfeld,2010).

1.4 Proteccionismo y libre comercio

1.4.1 Proteccionismo

Se puede definir cono la intervención del Estado mediante restricciones al libre comercio que lo limita dependiendo de la situación que se presente a las relaciones comerciales internacionales de un país. Su uso puede ser bajo argumentos económicos y extraeconómicos, ya sean por seguridad nacional, de salud, medio ambiente, la protección a la industria de un país, empleo, defensa de intereses de sectores empresariales, calidad de productos y protección a los consumidores. Los países imponen restricciones a la

entrada de mercancías y servicios importados, y tiene como finalidad el resguardar los intereses internos del Estado, salvaguardando su industria nacional, su mano de obra, el fomento del desarrollo en innovación en su industria interna, dada la escasa competitividad comercial que presentaría. Principalmente con el uso de los instrumentos como aranceles, restricciones comerciales y regulaciones que dificultan la entrada de bienes y servicios extranjeros al mercado interno. A través de estas acciones, el gobierno busca ayudar a sectores estratégicos y reducir la dependencia de productos con otro origen. No obstante, el proteccionismo, aunque pueda ofrecer beneficios a corto plazo para ciertas industrias que se ven beneficiadas por los instrumentos antes mencionados, también puede derivar a efectos negativos principalmente a los consumidores ya que aumenta el valor de los bienes que sean importados o tenga materia prima que sea importada. A la empresa puede haber una reducción de competencia y un bajo incentivo para mejorar la eficiencia productiva. Por lo que el uso excesivo del proteccionismo puede también afectar el desarrollo económico como las relaciones comerciales entre países. (Coppelli. G, 2019)

1.4.2 Libre comercio

El libre comercio ha sido promovido por los pensamientos clásicos económicos ya sea por Adam Smith o por David Ricardo, quienes básicamente afirmaban que el intercambio entre países debe darse con la menor cantidad posible de restricciones, permitiendo que los países obtengan los bienes del exterior lo que les resultaba costosos producir internamente. Por lo que el libre comercio se basa en los principios de la ventaja absoluta y comparativa. (Gazol. A,2016).

El libre comercio es la forma ágil, dinámica y global de intercambiar la producción de bienes y servicios desde distintos países, sin limitaciones, de una manera fluida. El libre comercio se ha abierto paso cada década eliminando las barreras comerciales que existían anteriormente. Este modelo ha sido promovido principalmente por la OMC (Organización Mundial del Comercio) para poder alcanzar un desarrollo sostenible y equidad global. Se busca que los países puedan intercambiar bienes y servicios con relación a sus capacidades productivas, facilitando el acceso a una mayor variedad de productos y a precios más competitivos. Por lo que el libre comercio estimula la integración económica entre países, la cooperación internacional y el desarrollo de

mercado más amplios. Pero no está excluido de cuestionamientos ya que en ciertos contextos la apertura total de los mercados sin restricciones o control puede generar desequilibrios económicos, especialmente en sectores que no pueden competir con precios y calidad de otros países. (Coppelli. G, 2019)

Pero el libre comercio no ha existido en su forma más pura en la práctica, debido a limitantes ya sea conflictos económicos, políticos y una lucha por mercados y recursos. Por lo que el libre comercio absoluto es difícil de alcanzar, por lo que se ha implementado instrumentos como zonas de libre comercio, que buscan liberalizar el comercio de manera progresiva, facilitando el intercambio entre grupo de países sin eliminar todas las barreras a nivel global. (Gazol. A,2016).

1.5 Aranceles, medidas no arancelarias y salvaguardas

1.5.1 Concepto de aranceles

Los aranceles son tributos que gravan la importación de mercancías y constituyen uno de los instrumentos más tradicionales de política comercial. Su aplicación tiene como objetivo principal encarecer los productos extranjeros para favorecer la producción nacional, así como generar ingresos fiscales para el Estado. Desde el punto de vista económico, los aranceles afectan directamente el precio de los bienes importados, lo que puede modificar las decisiones de consumo de las personas y producción de las empresas dentro de un país. Al aumentar el precio de los productos importados, se impulsa la demanda de bienes nacionales, aunque esto puede implicar una menor eficiencia en la asignación de recursos, ya que se daría más prioridad a los productos que cuentan con aranceles que impidan su entrada. (Krugman. P., 2011)

Los aranceles más comunes y utilizados en el comercio son, derechos ad-Valorem, que son valores porcentuales que se aumentan al valor del bien importado. El derecho especifico en cambio es un valor fijo que se agrega a las unidades de los bienes importados y los derechos mixtos que es el uso de los dos derechos antes mencionados (Krugman.P, & Obstfeld.M,2010).

El arancel es considerado la medida más transparente como política comercial, ya que es reconocida por la (OMC) ya que aporta seguridad a los importadores y exportadores en

cuanto al monto que tienen que pagar por las operaciones de comercio exterior. Los países miembros de la (OMC) tienen la capacidad de usarlos para regular su mercado nacional sin contravenir a los principios del sistema multilateral, pueden adoptarlos según las circunstancias o situaciones que se presenten, ya que los aranceles buscan proteger que las empresas importen a un costo muy por debajo al costo que puede ser producirlo en el país, por lo que dejaría en gran desventaja a los productores locales y a los recursos locales. Sin embargo, unos de sus principales objetivos es frenar la competencia con productores extranjeros y brindando protección a los productores nacionales y un nivel de ganancia más alto. También los gobiernos buscan que se genere menos salida de divisas y menor riesgo a una balanza comercial negativa. (Cancino. P, 2016)

El arancel desde muchos puntos de vista tiene un rol esencial en el sector comercial, es un instrumento político que previene el desempleo en ramas de la producción de un país, diversificar la economía o potenciar un sector industrial de la economía que puede hacer ganar protagonismo al país en el mercado global. (Cancino. P, 2016)

1.5.2 Concepto de medidas no arancelarias

Son todas aquellas medidas diferentes a los aranceles que se oponen al libre flujo de mercancías entre países. Pueden ser medidas cuantitativas, cualitativas, formales, informales y pueden ser legitimas e ilegitimas. Estas se consideran más difíciles de reconocer, interpretar y cumplir. Puede haber un gran número de estas medidas, pero entre las más reconocidas pueden estar establecer un número de importaciones o exportaciones de productos, también el precio de entrada que es un mínimo para pagar del valor del producto importado que debe pagar derechos aduaneros adicional que se suman al derecho de aduana ya establecido. También entran aquí restricciones sanitarias y fitosanitarias y licencias de importación. Otro tipo de estas medidas son: las salvaguardas, derechos compensatorios, etiquetado, requisitos técnicos, trámites aduaneros excesivos. (Sarquis.A,2002).

Estas medidas son un reto para el comercio, aunque se busca que no provoquen una distorsión en el comercio, los gobiernos las usan para alcanzar objetivos políticos necesarios para el comercio exterior, por lo que puede generar tensiones entre las normas internacionales y soberanías de otros países. (Gaspar. N,2014).

Según la Organización Mundial de Comercio (OMC) estas medidas en el contexto actual han adquirido una gran relevancia ya que los países han reducido el uso de aranceles por acuerdos multilaterales, por lo que ha llevado a los gobiernos a usarlas para para lograr objetivos políticos que pueden distorsionar el comercio internacional y es complicado distinguir entre motivaciones legitimas y las motivaciones proteccionistas de estas. Factores que pueden llevar al uso de estas puede ser crisis financieras, cuestiones de cambio climático, y las desigualdades en tema de trabajo y comida han impulsado el uso de estas medidas en el siglo XXI. Estas medidas se pueden clasificar entre encaminadas a mejorar el bienestar nacional y las que están encaminadas a cumplir objetivos de la "economía política". Las primeras corrigen fallas en el mercado y explotar el poder del mercado nacional mediante la manipulación de la relación de intercambio del comercio entre países, la característica más importante de estas es la intención no política. En cambio, la segunda es la respuesta de políticos a grupos de intereses especiales, que por lo general busca proteger a productores privilegiados y reducir las corrientes comerciales a expensas del bienestar nacional. (OMC,2012)

1.5.3 Concepto de Salvaguardas

Las salvaguardas son medidas no arancelarias consideradas cuando hay una emergencia, son adoptadas por el gobierno para proteger la industria nacional cuando se ven amenazados por un aumento significativo en importaciones. Estas considerados para los productos que causan daño a la industria nacional de un país la cual no está al nivel de competir con productos, calidad extranjera y precios. Estas medidas tienden a sostener la dolarización y a facilitar la substitución de importaciones a fin de consumir productos nacionales e impulsar el comercio interno. Pero para que su uso sea justificado debe corresponder a estas tres situaciones: un aumento de importaciones a gran medida o que afecta a la producción dentro de un país, daño grave o amenaza a la producción o rama de producción nacional y vínculo entre el daño o la amenaza de daño y el aumento de las importaciones. Estas medidas ayudan a prevenir un mayor daño hasta hacer el reajuste, por lo que su aplicación es temporal con un tope de cuatro años. Sin embargo, puede prorrogarse su salida de acuerdo con los resultados y evaluación de la situación económica del país que realice la OMC. (Asencio.N, Asencio.L, Tomala.M & Panchana.M,2019).

En este tiempo el gobierno debe observar si esta imposición de esta medida restrictiva está funcionando de la manera correcta. Ya que la principal razón de su uso es la poca o nula competitividad de los productos de un país en comparación del resto. A diferencia de los aranceles, las salvaguardas no buscan generar un ingreso fiscal para el estado, sino salvaguardar la economía nacional. También tienen un fundamento proteccionista por presión política y social. La presión es por los intereses políticos de contar con un sistema legal con un fin de aliviar las presiones y las consecuencias internas que causan las importaciones. Los aranceles, junto con el antidumping y medidas compensatorias son los tres principales instrumentos para proteger la economía nacional. (Jumbo. J,2017).

CAPÍTULO DOS: ANÁLISIS DEL ENTORNO ECONÓMICO Y COMERCIAL

2.1 Introducción

En el presente capítulo se analiza el entorno económico y comercial de Ecuador, usando diferentes variables económicas como el Producto Interno Bruto, la inflación y la balanza comercial, tanto el volumen de importaciones, el valor de estas, y los costos asociados, así como los productos importados que nos permita tener una visión más amplia de la situación comercial entre Ecuador y Colombia. Así como la evolución de la relación comercial entre países y el uso de las políticas comerciales a través de los años, con el fin de evaluar su impacto económico en el comercio ecuatoriano.

2.2 Análisis del entorno económico del Ecuador

2.2.1 Contexto económico nacional

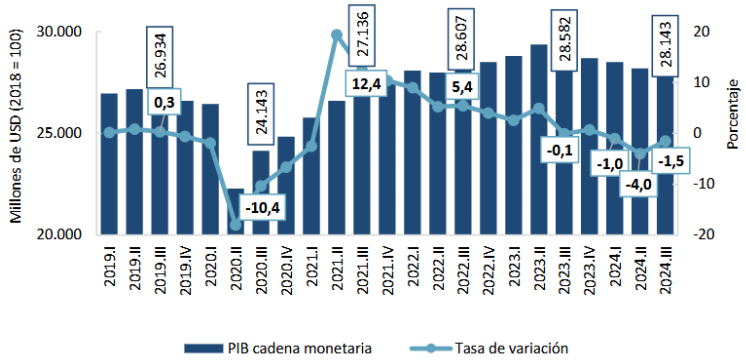
Para entender el contexto económico del Ecuador, el primer paso es observar el comportamiento del Producto Interno Bruto (PIB), el indicador monetario que mide el valor de todos los bienes y servicios finales producidos dentro de un país en un período determinado. Esto incluye la producción del sector privado y los servicios que provee el gobierno, como defensa y educación, pero excluye actividades como el trabajo no remunerado, las labores domésticas, el voluntariado y las operaciones ilegales (Callen, 2008).

Al revisar las cifras del Banco Central del Ecuador, 2025, se puede observar que la economía ecuatoriana ha atravesado una trayectoria irregular en los últimos años. En

2020, el PIB registró una caída del 10,4% frente al año anterior, como consecuencia directa de la pandemia del COVID-19, que paralizó sectores enteros de la economía, especialmente la hostelería y los servicios de alimentación. Este comportamiento evidenció la alta sensibilidad de la economía ecuatoriana ante factores externos que escapan al control de la política interna.

En 2021 se produjo un efecto rebote, con un crecimiento del 12,4% respecto al año anterior. Sin embargo, este dato no debe interpretarse como una señal de fortaleza estructural, sino simplemente como la recuperación de la actividad económica que había quedado suspendida por la pandemia. El año 2022 mostró un crecimiento más moderado del 5,4%, lo que marcó el inicio de una estabilización en el PIB ecuatoriano. A partir de ese punto, las tasas de variación se fueron reduciendo progresivamente hasta niveles muy bajos, cercanos al 0,1% o al 1,0%, lo que indica que la economía dejó de crecer con dinamismo y comenzó a mostrar señales de estancamiento (BCE, 2024).

Figura 1. *Evolución del PIB de Ecuador en cadena monetaria y tasa de variación anual, 2019–2024*

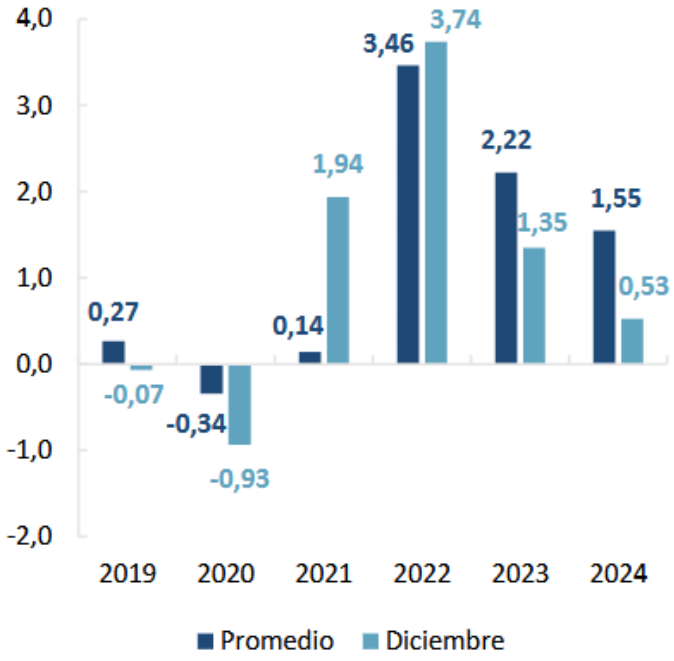


Fuente: Banco Central del Ecuador, 2025

Otro medidor para entender el contexto económico del Ecuador es la inflación, ya que, al ser un país dolarizado, depende de la situación económica de otro país. Pero a la vez esta situación da más estabilidad porque la economía de Estados Unidos es más fuerte y estable lo que permite que la inflación no sea tan fuerte, a comparación de otros países latinoamericanos. Por lo que se puede ver en las cifras del Banco Central del Ecuador

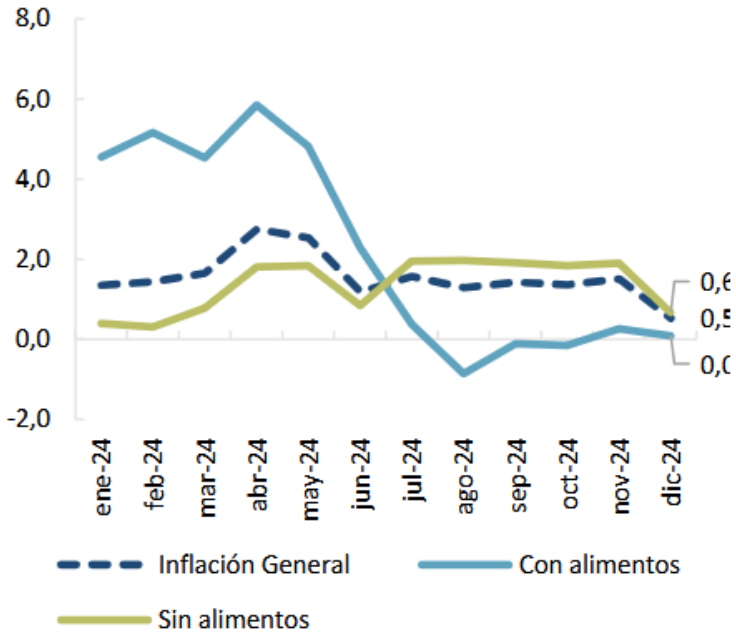
muestra que la inflación es variada. En el año 2020, hubo un decrecimiento del 0.34, derivado de la pandemia del COVID-19. En los años posteriores vemos que el punto más alto de inflación es de 3.46 debido al encarecimiento de bienes y servicios a nivel mundial. Y en el 2023 y 2024 existe una baja significativa de la inflación anual, pero lo que nos dice la figura tres es que la inflación del Ecuador es bastante volátil teniendo en cuenta los alimentos, pero es mucho más estable si no se los incluye.

Figura 2. *Evolución de la inflación anual en porcentaje, 2019 – 2024*



Fuente: Banco Central del Ecuador, 2025

Figura 3. *Evolución de la inflación anual (con y sin alimentos), en porcentaje, ene-dic 2024*



Fuente: Banco Central del Ecuador, 2025

2.2.2 Factores externos

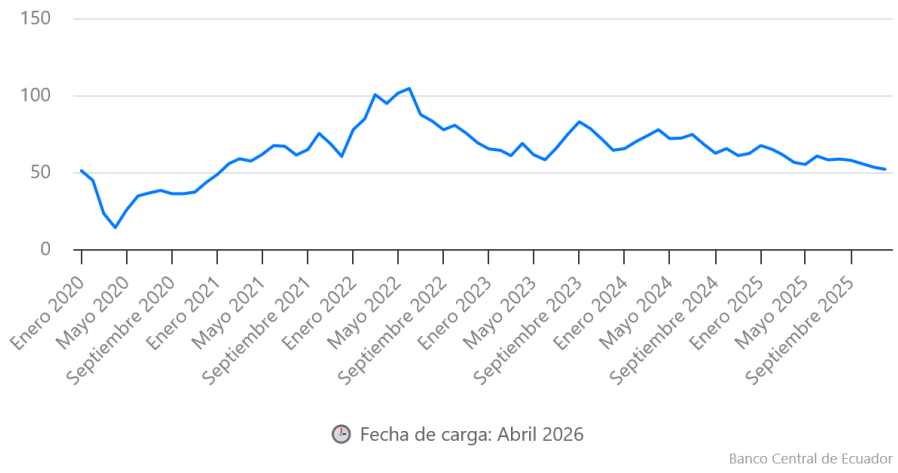
El entorno económico del Ecuador está condicionado por una serie de factores externos que inciden directamente en su desempeño macroeconómico y en la dinámica del comercio internacional. Entre los más relevantes destacan la evolución de la economía mundial, el comportamiento de los precios del petróleo, la inflación global y las condiciones financieras internacionales. Al ser una economía abierta y dolarizada, Ecuador tiene una capacidad limitada de respuesta ante cambios en el entorno externo, lo que hace que estos factores tengan un impacto más directo y difícil de compensar que en países con moneda propia.

Uno de los factores externos de mayor peso es el precio del petróleo. El crudo es el principal producto de exportación del Ecuador y sus ingresos representan una parte

significativa del Presupuesto General del Estado, por lo que las variaciones en su precio internacional afectan de forma directa tanto al crecimiento económico del país como al equilibrio de la balanza comercial (Merino, 2022).

Como se observa en la Figura 4, el precio del petróleo crudo ecuatoriano tuvo un comportamiento muy volátil en el período analizado. En mayo del 2022 alcanzó su punto más alto, superando los USD 100 por barril, impulsado en parte por el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania que empezó en dicho año y la reducción de la oferta global. A partir de ese pico, el precio inició una tendencia descendente y se ha mantenido en un promedio cercano a los USD 50 por barril durante 2023, 2024 y 2025. Esta caída sostenida redujo de forma considerable los ingresos petroleros del Estado ecuatoriano, presionando las finanzas públicas y limitando la capacidad del gobierno para sostener el gasto e inversión en un período ya marcado por la desaceleración económica.

Figura 4. *Precio del petróleo crudo ecuatoriano, expresado en USD por barril - Mensual*



Fuente: Banco Central del Ecuador,2026

La evolución de la inflación global se encuentra estrechamente relacionada con el comportamiento de los precios del petróleo, dado que este constituye uno de los principales insumos en la producción y el transporte a nivel mundial. En este sentido, una reducción en los precios del petróleo contribuye a disminuir los costos energéticos y logísticos, lo que favorece el proceso de desaceleración inflacionaria. Según el Fondo Monetario Internacional (2025), se prevé una disminución en los precios de las materias

primas energéticas, lo cual se vincula con la tendencia a la baja de la inflación global. No obstante, factores como las tensiones geopolíticas y las disrupciones en la oferta pueden generar incrementos en los precios del petróleo, manteniendo así presiones inflacionarias en la economía mundial.

Además, el comportamiento del petróleo no solo influye en la inflación global, sino también en la estabilidad económica de varios países, especialmente aquellos que dependen de su exportación o importación. En un contexto internacional, las variaciones en el precio del petróleo pueden generar cambios importantes en los costos de producción y en el comercio mundial, lo que termina afectando los niveles de precios en diferentes economías. Aunque en los últimos años se ha observado una tendencia a la reducción de la inflación, esta sigue condicionada por factores externos, entre ellos la volatilidad del mercado energético. En este sentido, el petróleo continúa siendo un elemento determinante para comprender la dinámica inflacionaria a nivel global (Fondo Monetario Internacional, 2025).

2.2.3 Influencia en el comercio exterior

Para comprender cómo el entorno económico del Ecuador influye en su comercio exterior, es necesario observar dos características estructurales que condicionan todo el intercambio con el resto del mundo: la dolarización y la dependencia del petróleo. Ambos elementos tienen consecuencias directas sobre lo que el país exporta, lo que importa y cómo se relaciona comercialmente con sus socios, entre ellos Colombia.

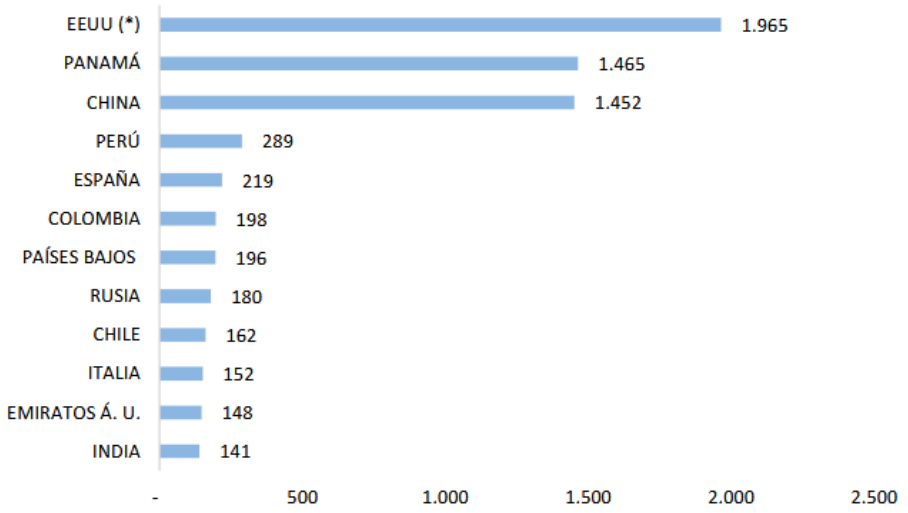
En cuanto a la dolarización, al no contar con moneda propia, Ecuador no puede utilizar el tipo de cambio como herramienta para ajustar su posición competitiva frente a otros países. Esto significa que cuando el peso colombiano se deprecia frente al dólar, los productos colombianos se vuelven automáticamente más baratos para el comprador ecuatoriano, mientras que los productos ecuatorianos se encarecen para el consumidor colombiano. Ecuador no tiene mecanismo para compensar este efecto, por lo que su competitividad depende exclusivamente de la productividad y la eficiencia de sus sectores exportadores. Esta limitación explica, en parte, por qué Ecuador ha mantenido históricamente un déficit comercial frente a Colombia. Además, la alta dependencia de las exportaciones petroleras hace que la economía sea vulnerable a las fluctuaciones de

los precios internacionales del crudo, lo que incide directamente en la capacidad del país para generar divisas y mantener el equilibrio de su sector externo (BCE, 2024).

En lo que respecta a la composición del comercio exterior, según datos del Banco Mundial (2024), en 2023 las exportaciones de bienes y servicios representaron el 28,57% del PIB, mientras que las importaciones equivalieron al 28,43%. Estos porcentajes muestran que el comercio exterior tiene un peso considerable en la economía nacional, lo que implica que cualquier perturbación en los flujos de intercambio ya sea por precios internacionales, restricciones arancelarias o tensiones diplomáticas tiene efectos que se sienten rápidamente en la actividad económica interna.

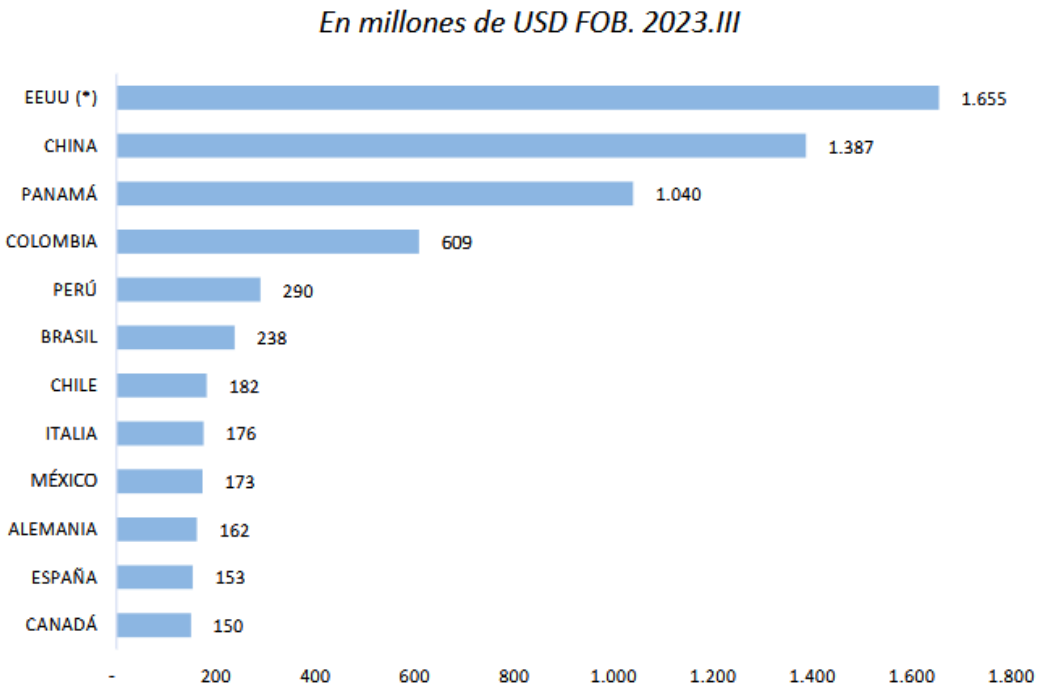
En términos absolutos, en 2023 las exportaciones totales alcanzaron USD 31.126 millones y las importaciones USD 29.123 millones (BCE, 2024). Los principales destinos de las exportaciones fueron Estados Unidos, Panamá, China, Perú, España y Colombia, mientras que los principales orígenes de las importaciones fueron Estados Unidos, China, Panamá, Colombia, Brasil y Perú. La presencia de Colombia en ambas listas como destino de exportaciones y como origen de importaciones refleja la profundidad de la integración comercial entre ambos países y subraya por qué una medida arancelaria como la tasa de seguridad tiene consecuencias en los dos sentidos del flujo bilateral.

Figura 5. *Principales destinos de exportaciones no petroleras de Ecuador por país, tercer trimestre de 2023 (en millones de USD FOB)*



Fuente: Banco Central del Ecuador, 2024

Figura 6. *Principales destinos de exportaciones no petroleras de Ecuador por país, tercer trimestre de 2023 (en millones de USD FOB*



Fuente: Banco Central del Ecuador, 2024

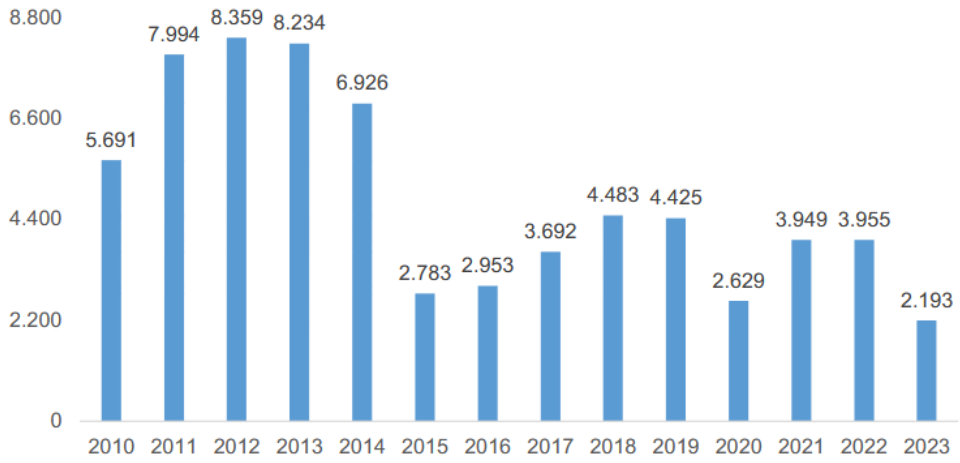
Este nivel de apertura comercial implica que el país es muy sensible a lo que pasa en el entorno internacional, y el petróleo es el ejemplo más claro de esa vulnerabilidad.

Como se observa en la Figura 7, la balanza comercial petrolera del Ecuador ha caído de forma sostenida desde 2012, cuando alcanzó su punto más alto con USD 8.359 millones, hasta llegar a USD 2.193 millones en 2023. Esta reducción de más del 73% en poco más de una década no significa necesariamente que Ecuador haya exportado menos barriles, sino que los precios internacionales del crudo cayeron de forma significativa a partir de 2014 y nunca volvieron a los niveles del período de auge. Los años 2015 y 2016, con saldos de USD 2.783 y USD 2.953 millones, fueron los más bajos hasta ese momento, y no es casualidad que hayan coincidido exactamente con el período en que Ecuador aplicó las salvaguardias por balanza de pagos: la crisis comercial de ese entonces tuvo su origen, en buena medida, en la caída del ingreso petrolero.

La recuperación parcial entre 2017 y 2019 se explica por la mejora relativa de los precios internacionales, no por un cambio estructural en la economía. La caída de 2020 hasta

USD 2.629 millones refleja el impacto de la pandemia sobre la demanda mundial de energía. Y el nuevo descenso hasta USD 2.193 millones en 2023 confirma algo que los datos vienen mostrando desde hace años: la dependencia del petróleo sigue siendo una vulnerabilidad no resuelta, y cada vez que el contexto internacional se complica, la balanza comercial ecuatoriana lo refleja de inmediato (MPCEI, 2024).

Figura 7. *Balanza comercial petrolera de Ecuador en USD millones FOB, 2010–2023*



Fuente: Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones, 2024

Otro elemento importante es la concentración de la oferta exportable. Ecuador se caracteriza por una mayor exportación de bienes primarios, mientras que en sus importaciones predominan bienes de consumo, bienes de capital y aceite de petróleo, según el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. Esta estructura asimétrica exportar materias primas e importar manufacturas e insumos industriales es una característica común a muchas economías en desarrollo y limita el valor agregado que el país retiene en su sector externo. (Pontón Fernández et al., 2025). Al tener una economía que exporta más materias primas, limita la competitividad al no estar industrializados como otros países.

Esta misma estructura tiene implicaciones directas para la relación comercial con Colombia. Ecuador exporta hacia Colombia principalmente productos primarios concentrados de minerales, productos del mar, bienes agrícolas, mientras que importa desde ese país manufacturas, insumos industriales y bienes de consumo elaborados. La diferencia de valor agregado entre lo que se vende y lo que se compra explica buena parte

del déficit comercial histórico con Colombia y plantea una vulnerabilidad que se hace más evidente cuando se aplican restricciones arancelarias, dado que los insumos importados desde Colombia son difíciles de sustituir en el corto plazo o de buscar otros países con la misma competitividad de estos en relación de calidad o precio.

Un elemento adicional que vale la pena observar es la competitividad relativa de los precios ecuatorianos frente a sus socios comerciales. Al cierre de 2023, Ecuador registró una inflación anual del 1,3%, notablemente menor a la de Colombia (9,3%), México (4,9%), Chile (3,9%), Estados Unidos (3,4%) y Perú (3,2%), según datos del BCE. En principio, esto favorece la competitividad precio de los productos ecuatorianos, ya que sus costos internos suben menos que los de sus competidores. Sin embargo, este beneficio es parcial. En el caso específico de Colombia, una inflación del 9,3% va acompañada de una depreciación del peso frente al dólar, lo que abarata los bienes colombianos para el comprador ecuatoriano y encarece los productos ecuatorianos para el consumidor colombiano. Es decir, la ventaja inflacionaria de Ecuador queda neutralizada por el efecto cambiario del país vecino, una asimetría estructural que no puede corregirse sin política monetaria propia y que explica, en parte, por qué el déficit comercial con Colombia ha sido tan persistente.

Tabla 1. *Inflación anual en Ecuador y principales socios comerciales, diciembre 2023*

País	**Inflación anual (%)**
Ecuador	1,3
Estados Unidos	3,4
Perú	3,2
Chile	3,9
México	4,9

País	Inflación anual (%)
Colombia	9,3

Elaboración propia con base en datos del Banco Central del Ecuador (2024d) y organismos estadísticos nacionales de cada país.

Se puede ver que el entorno económico del Ecuador influye en su comercio exterior a través de tres vías principales: la ausencia de política cambiaria propia, consecuencia de ser un país dolarizado, que limita la competitividad precio frente a países con su propia moneda; la dependencia del petróleo, que hace volátiles los ingresos de exportación; y la concentración de la oferta exportable en bienes primarios, que reduce el valor retenido por el país en sus intercambios internacionales y no nos convierte en un país industrializado. Estas condiciones estructurales son el marco dentro del cual se desarrolla la relación comercial con Colombia y dentro del cual deben evaluarse los efectos de las políticas comerciales aplicadas en el período de análisis.

2.3 Variables económicas relevantes del Ecuador

2.3.1 Volumen de importaciones

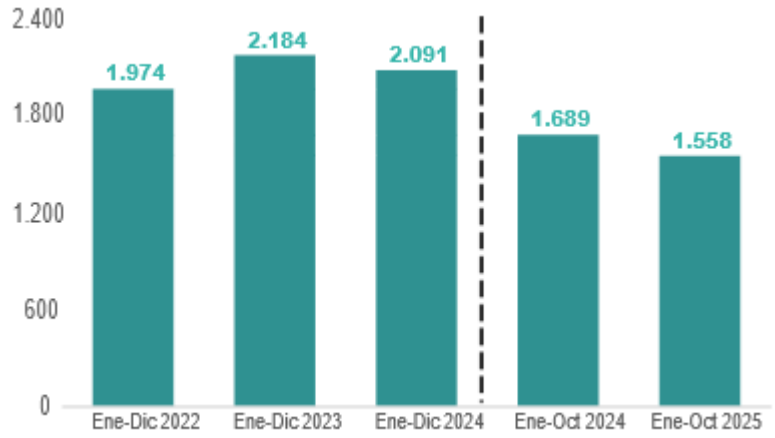
Para entender cuánto compra Ecuador desde Colombia, una de las formas más directas es observar el valor de las importaciones no petroleras, que es el componente que mejor refleja el intercambio comercial real entre ambos países, sin incluir el componente energético que distorsiona el análisis por su alta volatilidad.

Como se observa en la Figura 8, las importaciones no petroleras provenientes de Colombia mostraron una tendencia creciente entre 2022 y 2023, pasando de USD 1.974 millones a USD 2.184 millones. Este crecimiento refleja que durante ese período la relación comercial entre ambos países era dinámica y que la demanda ecuatoriana de productos colombianos seguía en expansión. Sin embargo, a partir de 2024 comenzaron a contraerse, cayendo a USD 2.091 millones en el año completo. Esta tendencia se profundizó en 2025: al comparar los períodos enero–octubre de 2024 y 2025, las importaciones pasaron de USD 1.689 millones a USD 1.558 millones, una caída del 7,8% (MPCEI, 2025).

Lo relevante de esta caída previa a la tasa de seguridad es que muestra que el deterioro del intercambio no comenzó con la medida arancelaria de febrero de 2026, sino que ya existía una tendencia contractiva antes. Esto puede explicarse por la desaceleración de la economía ecuatoriana en 2024 comenzando un estancamiento, que redujo el consumo interno y, con ello, la demanda de importaciones en general, no solo las de origen colombiano. En otras palabras, cuando llegó la tasa de seguridad, el comercio bilateral ya venía de una base debilitada, lo que amplificó el impacto de la medida sobre un flujo que ya estaba en retroceso.

A pesar de la tendencia a la baja, vale notar que incluso en 2025 las importaciones desde Colombia se mantuvieron por encima de los USD 1.500 millones, lo que confirma que Colombia seguía siendo un proveedor esencial para la economía ecuatoriana. Esa solidez del flujo, incluso en un contexto adverso, es una señal de cuán integradas estaban las cadenas de abastecimiento entre ambos países antes de la guerra arancelaria.

Figura 8. *Importaciones no petroleras de Colombia hacia Ecuador en USD millones, 2022–2025*



Fuente: Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones, 2025

2.3.2 Valor de importaciones

El valor de las importaciones medido en dólares FOB permite entender cuánto gasta el país en sus compras externas. Lo importante de este indicador es que combina cantidad y

precio, por lo que cuando los precios internacionales suben, el valor sube, aunque no se compre más.

En 2022, las importaciones totales llegaron a USD 30.333,7 millones, un aumento del 27,3% frente a 2021. Sin embargo, este incremento no significa que Ecuador haya comprado más bienes, sino que los mismos productos costaron más por el encarecimiento global postpandemia (BCE, 2023). Para 2023, las importaciones cayeron a USD 29.128,1 millones, una reducción del 4,0%, explicada principalmente por la baja en los precios internacionales de materias primas y combustibles (BCE, 2024). En 2024, el valor se mantuvo en aproximadamente USD 29.490 millones, con los combustibles como la categoría de mayor peso (BCE, 2025).

Un dato relevante para contextualizar esta sección es que en 2023 las importaciones representaron el 28,43% del PIB ecuatoriano, lo que muestra que el país depende significativamente del comercio exterior para sostener su consumo y producción (Banco Mundial, 2024). Esto es clave para entender por qué la tasa de seguridad, que encareció de golpe todas las importaciones desde Colombia, tuvo un impacto tan inmediato sobre la economía nacional.

Tabla 2. *Evolución del valor de las importaciones totales de Ecuador 2022–2024*

Año	Importaciones totales (USD FOB millones)	Variación anual
2021	23.831,0	—
2022	30.333,7	+27,3%
2023	29.128,1	-4,0%
2024	~29.490,0	-4,8% (est.)

Fuente: Banco Central del Ecuador (2024a, 2024b, 2025).

En cuanto a los principales países de origen de las importaciones, los datos muestran que el Ecuador concentra sus compras en pocos socios. En 2023, los cinco principales proveedores fueron Estados Unidos, China, Colombia, Brasil y Perú, siendo los dos

primeros los que juntos concentran más de la mitad del valor total importado (BCE, 2024).

Colombia, en particular, ocupa una posición estratégica dentro de esta estructura. En 2024 se ubicó como el tercer proveedor del Ecuador, con una participación del 7,3% y un valor importado de USD 2.161,9 millones, según datos del BCE (2025). Lo que hace relevante este dato para la presente tesis es que afectar las importaciones desde el tercer proveedor más importante del país no es una medida menor: tiene consecuencias directas sobre el abastecimiento de insumos, los costos de producción y el precio final de varios bienes de consumo.

Mientras Ecuador importó USD 2.161,9 millones desde Colombia en 2024, sus exportaciones hacia ese destino apenas alcanzaron USD 850,2 millones, lo que generó un déficit de más de USD 1.300 millones favorable a Colombia (BCE, 2025). Esta brecha, que se ha mantenido durante años, es precisamente el antecedente que puede explicar por qué el gobierno ecuatoriano buscó instrumentos de política comercial para intentar reequilibrar la relación, siendo la tasa de seguridad el más reciente y drástico de ellos.

2.3.3 Costos asociados

Importar no se reduce a pagar el precio del producto. Detrás de cada mercancía que ingresa al Ecuador existe una cadena de costos que incluye el transporte internacional, el seguro de la carga, los aranceles, los impuestos internos y los costos logísticos en fronteras y aduana. Todos estos elementos determinan el precio final al que el importador adquiere el bien y, en consecuencia, el precio al que llega al consumidor. Entender esta cadena es clave, porque cuando se aplica una sobretasa arancelaria, esta no se agrega sobre el precio de fábrica del producto, sino sobre un valor que ya incluye todos estos costos, lo que amplifica el impacto real sobre el precio final.

Uno de los costos más volátiles es el flete marítimo internacional. Según la Cámara de Comercio Ecuador Shanghái China (2024), el precio del flete postpandemia comenzó a regularizarse a partir del último trimestre de 2022, con valores que volvieron a niveles de entre USD 1.500 y USD 2.000 por contenedor. Sin embargo, en el primer semestre de 2024 el flete desde China escaló hasta cerca de USD 8.000 por contenedor, cuatro veces más, impulsado por la sequía en el Canal de Panamá y los conflictos en el Mar Rojo. Este encarecimiento afectó directamente a los importadores ecuatorianos que abastecen su inventario desde Asia, y tuvo un efecto secundario importante: en Ecuador, la base

imponible para el cálculo de tributos al comercio exterior incluye el valor de la mercancía más el flete más el seguro, lo que significa que cuando el flete sube, los impuestos también suben automáticamente. En la práctica, un importador que compraba un contenedor de materias primas por USD 10.000 con un flete de USD 2.000 pagaba impuestos sobre USD 12.000. Con el flete en USD 8.000, esa misma base subió a USD 18.000, incrementando la carga tributaria en un 50% sin que el producto en sí hubiera cambiado de precio.

A estos costos se suman las ineficiencias logísticas internas. Según el MPCEI (2025), la logística sigue siendo un cuello de botella importante en Ecuador, con tiempos de despacho, costos portuarios y transporte interno que encarecen la operación antes de que el bien llegue a su destino final. El desarrollo de terminales portuarias y corredores viales reduciría significativamente estos costos, pero Ecuador aún presenta rezagos frente a vecinos como Perú y Colombia, que han avanzado más en infraestructura logística. Esta brecha tiene consecuencias concretas: un producto que sale de una fábrica colombiana a precio competitivo puede llegar al consumidor ecuatoriano con un sobrecosto acumulado que lo vuelve más caro de lo que debería ser, no por ineficiencia del productor, sino por las ineficiencias del sistema logístico de destino.

En el caso específico del comercio con Colombia, los costos son distintos porque el intercambio se realiza principalmente por vía terrestre a través del paso fronterizo de Rumichaca. Esto elimina el flete marítimo, pero introduce otros gastos propios del transporte terrestre internacional: peajes en ambos países, costos de cruce de frontera, tiempos de espera en aduana que pueden extenderse por horas o días dependiendo de la carga, seguros de carga terrestre y costos operativos de los transportistas como combustible, mantenimiento y salarios de conductores. Cada uno de estos elementos suma al costo final del producto. Antes de la implementación de la tasa de seguridad, este corredor operaba con relativa fluidez, permitiendo que los productos colombianos llegaran al mercado ecuatoriano a precios competitivos. Con la medida arancelaria, se agregó una sobretasa que se calculó sobre ese valor ya acumulado de costos, lo que en muchos casos hizo inviable la operación para los importadores más pequeños, que operaban con márgenes muy ajustados y haciendo más posible que las personas usen otras vías como el contrabando, ya que, aunque exista esta sobretasa a veces es imposible reemplazar los productos de este país, ya sea por la calidad o la proximidad entre países.

2.3.4 Competitividad

La competitividad de Ecuador en el comercio internacional depende de varios factores que van más allá del precio de sus productos. Para analizarla de forma ordenada, es útil distinguir entre dos dimensiones: la competitividad precio, que tiene que ver con qué tan baratos o caros resultan los productos ecuatorianos frente a los de otros países, y la competitividad estructural, que abarca aspectos como la productividad, la infraestructura, la diversificación productiva y el marco regulatorio. Ambas dimensiones son relevantes para entender por qué Ecuador mantiene un déficit comercial persistente con Colombia y por qué medidas como la tasa de seguridad, aunque buscan corregir ese desequilibrio, no atacan sus causas de fondo.

En materia de competitividad precio, el BCE utiliza el Índice de Tipo de Cambio Efectivo Real (ITCER) como referencia. En términos simples, este índice mide si los productos ecuatorianos se están volviendo más o menos caros frente a los de sus socios comerciales. Al cierre de 2023, Ecuador registró una inflación anual del 1,3%, notablemente inferior a la de Colombia con 9,3%, México con 4,9%, Chile con 3,9%, Estados Unidos con 3,4% y Perú con 3,2%, según el MEF (2025). A primera vista, esto parece una ventaja clara: si los precios en Ecuador suben poco y los de Colombia suben mucho, los productos ecuatorianos deberían volverse más atractivos para los compradores colombianos. Sin embargo, este beneficio se neutraliza en gran medida por el efecto cambiario. Cuando el peso colombiano se deprecia frente al dólar, los colombianos necesitan más pesos para comprar los mismos productos ecuatorianos dolarizados, lo que encarece las importaciones desde Ecuador y, paradójicamente, abarata los productos colombianos para el consumidor ecuatoriano. Este mecanismo explica por qué la baja inflación de Ecuador no se traduce automáticamente en mayor competitividad frente a Colombia, y por qué el déficit comercial bilateral se mantiene incluso en períodos en que los precios ecuatorianos son relativamente más bajos.

En cuanto a la competitividad estructural, el panorama es más complejo. De acuerdo con el MPCEI (2025), Ecuador cuenta con 16 acuerdos comerciales vigentes que cubren el 67% de sus exportaciones, y negocia seis adicionales para llegar al 85% del comercio exterior. Sin embargo, los acuerdos comerciales solo generan beneficios si el país tiene la capacidad productiva para aprovecharlos, y en ese punto Ecuador presenta brechas

importantes. Los costos de energía, las ineficiencias logísticas, la carga tributaria sobre las empresas y ciertas rigideces del mercado laboral encarecen producir en Ecuador frente a otros países de la región, lo que limita la competitividad de los exportadores incluso cuando tienen acceso preferencial a un mercado.

Un ejemplo concreto fue la crisis energética de 2024. La matriz eléctrica del Ecuador depende entre el 69% y el 80% de generación hidroeléctrica, lo que la hace muy sensible a los períodos de sequía. Cuando en 2024 se produjo el estiaje más intenso de las últimas décadas, el país tuvo que importar electricidad desde Colombia a precios de hasta USD 0,30 por kilovatio hora, y las tarifas industriales se encarecieron hasta un 29%, según el MPCEI (2025). Esta situación creó una paradoja difícil de ignorar: Ecuador dependía energéticamente de Colombia para sostener su producción industrial, al mismo tiempo que mantenía con ese país un déficit comercial de más de USD 1.000 millones anuales. Cuando llegó la tasa de seguridad en 2026, esa dependencia energética se convirtió en una vulnerabilidad adicional, porque Colombia respondió suspendiendo las exportaciones de electricidad como parte de sus medidas de represalia.

Finalmente, en lo que respecta a la diversificación de la oferta exportable, los datos del BCE muestran que las exportaciones ecuatorianas siguen concentradas en productos primarios como cacao, camarón y banano (BCE, 2026). Aunque estos sectores han mostrado crecimientos importantes, su dependencia de factores climáticos y de precios internacionales los hace vulnerables a shocks externos que el país no puede controlar. La escasa industrialización de la oferta exportable limita la competitividad del Ecuador frente a otros países de la región que han desarrollado sectores manufactureros más sólidos, y contrasta con la canasta de importaciones desde Colombia, que incluye manufacturas, insumos industriales y productos de consumo con mayor valor agregado. Esa asimetría entre lo que Ecuador exporta y lo que importa desde Colombia es, en última instancia, la raíz del desequilibrio comercial bilateral que la tasa de seguridad intentó corregir de forma abrupta, sin atacar las causas estructurales que lo generan.

2.4 Situación comercial entre Ecuador y Colombia

2.4.1 Evolución histórica de la relación comercial

La relación comercial entre Ecuador y Colombia tiene raíces profundas que se remontan a la época colonial, cuando el intercambio en la zona fronteriza era el eje de la actividad económica local. Sin embargo, en términos modernos, la institucionalización del

comercio bilateral comenzó a tomar forma con la creación del Grupo Andino en 1969 que luego evolucionaría hacia la Comunidad Andina de Naciones (CAN), marco dentro del cual ambos países acordaron progresivamente la eliminación de aranceles y la libre circulación de mercancías. El fortalecimiento del comercio bilateral se consolidó especialmente a través del transporte terrestre, siendo el puente internacional de Rumichaca el punto de intercambio central, lo que convirtió a este corredor fronterizo en el eje articulador del comercio binacional (Moreno et al., 2016).

Durante la década de los noventa, el comercio bilateral creció de manera sostenida, aunque Ecuador mantenía ya desde entonces una posición estructuralmente deficitaria frente a Colombia. Según datos de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI, 2000), durante el promedio del período 1990–1999, Ecuador fue importador neto de manufacturas, con un saldo comercial negativo de USD 508 millones en esa categoría, y en su relación específica con Colombia el déficit representó el 21% del comercio bilateral en ese período. Este dato es importante porque muestra que el desequilibrio comercial con Colombia no es un fenómeno reciente ni coyuntural, sino una característica estructural de la relación que se viene repitiendo durante más de tres décadas.

Un hito fundamental en la historia económica del Ecuador fue la adopción del dólar estadounidense como moneda oficial en el año 2000. Esta decisión frenó la inflación desbordada que venía del sucre y generó condiciones de mayor estabilidad para el comercio exterior. Sin embargo, como señalan Moreno et al. (2016), la rigidez que emana de la dolarización obligó al país a reorientar su política comercial hacia la mejora de la competitividad productiva, dado que ya no contaba con la posibilidad de ajustar el tipo de cambio para compensar desequilibrios externos. En el contexto de la relación con Colombia, esto significó que cada vez que el peso colombiano se depreciaba, los productos colombianos se volvían automáticamente más baratos en el mercado ecuatoriano sin que Ecuador pudiera hacer nada para compensarlo.

La primera década del siglo XXI estuvo marcada por el crecimiento del intercambio bilateral, pero también por episodios de tensión política que afectaron el flujo comercial. El bombardeo colombiano al campamento de las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC) en territorio ecuatoriano en 2008 derivó en una ruptura temporal de relaciones diplomáticas con consecuencias directas sobre el comercio. Según datos del

Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá (2014), las exportaciones colombianas hacia Ecuador cayeron de USD 1.500 millones en 2008 a USD 1.257 millones en 2009. Para 2010, el intercambio ya se había recuperado hasta USD 1.807 millones, lo que evidencia algo importante: la relación comercial entre ambos países ha demostrado históricamente una capacidad de recuperación notable frente a las crisis diplomáticas, aunque la escala del conflicto de 2026 es cualitativamente distinta a los episodios anteriores.

Desde una perspectiva profesional, René Verdugo Castillo, empresario especialista en logística y comercio internacional, describe la relación bilateral como históricamente sólida, aunque marcada por episodios de tensión recurrentes. En su criterio, las relaciones entre Ecuador y Colombia han sido bicentenarias y generalmente buenas, pero con picos de conflicto que responden más a decisiones políticas que a problemas estructurales del comercio.

La tendencia positiva se mantuvo en los años siguientes. Según el Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá (2014), en 2013 Colombia exportó a Ecuador USD 1.975 millones, representando el 3,4% de sus exportaciones totales, con un crecimiento del 7% frente a 2012 explicado principalmente por el aumento de ventas en productos minerales no metálicos, maquinaria y aparatos eléctricos y productos químicos. Este crecimiento refleja la profundización de la integración productiva entre ambas economías durante ese período, con Colombia consolidándose como proveedor de bienes industriales y de mayor valor agregado para el mercado ecuatoriano.

En el período más reciente, el intercambio bilateral continuó expandiéndose, aunque la asimetría estructural en la balanza se fue profundizando. De acuerdo con Analdex (2026a), en el período comprendido entre 2009 y 2025, la balanza comercial fue siempre superavitaria para Colombia, con sus mayores picos en 2023, 2019 y 2024, con saldos positivos superiores a USD 1.000 millones. Que Colombia haya mantenido superávit frente a Ecuador durante más de quince años consecutivos sin excepción dice mucho sobre la naturaleza estructural de este desequilibrio: no se trata de una situación oportuna que pueda explicarse por factores puntuales, sino de un desequilibrio que responde a las diferencias productivas históricas entre ambos países.

Tabla 3. *Evolución del intercambio comercial bilateral Ecuador–Colombia en hitos seleccionados*

Año	Exportaciones Colombia Ecuador (USD millones FOB)	Saldo para Colombia
2008	~1.500	Superavitario
2009	1.257	Superavitario
2010	1.807	Superavitario
2013	1.975	Superavitario
2024	1.921,7	+1.143,5
2025	1.846,7	+1.016,6

Fuente: elaboración propia con base en Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá (2014) y Analdex (2026a, 2026b).

El episodio de 2026 es cualitativamente distinto a los anteriores porque, a diferencia del bombardeo de 2008 o las salvaguardias de 2015, combina una escalada arancelaria sin precedentes con un trasfondo de tensión geopolítica regional que excede el ámbito puramente comercial de ambos países (Verdugo Castillo, 2026).

En los años previos al conflicto arancelario de 2026, la relación comercial mostraba un dinamismo importante, aunque con señales de ajuste. Según Analdex (2026a), en 2025 Ecuador fue el sexto comprador de las exportaciones colombianas con USD 1.846,7 millones, frente a USD 1.921,7 millones en 2024, una contracción del 3,9% explicada en buena medida por la caída del 57,9% en las exportaciones de energía eléctrica, que pasaron de USD 318,1 millones a USD 133,8 millones. Este dato muestra algo relevante: la reducción del intercambio bilateral ya había comenzado antes de la guerra arancelaria, impulsada en parte por la normalización del suministro eléctrico ecuatoriano luego de la crisis de 2024. Esto significa que cuando llegó la tasa de seguridad en febrero de 2026, lo

hizo sobre una relación comercial que ya mostraba señales de enfriamiento, lo que amplificó el impacto de la medida.

Desde el lado ecuatoriano, Colombia se mantuvo como un proveedor de primer orden. Según el MPCEI (2025), Colombia es el tercer mayor proveedor de importaciones no petroleras para Ecuador, con el 7,3% de participación, solo por detrás de China con el 22,4% y Estados Unidos con el 27,6%. Esta posición estratégica como tercer proveedor hace que cualquier perturbación en el flujo de importaciones desde Colombia tenga efectos transversales sobre múltiples sectores de la economía ecuatoriana.

2.4.2 Principales productos importados

La canasta de productos que Ecuador importa desde Colombia es amplia y diversificada. Abarca desde bienes de consumo masivo y alimentos procesados hasta insumos industriales, productos energéticos y bienes de capital. Esta diversidad es, en sí misma, un indicador de la profundidad de la integración productiva entre ambas economías: no se trata de un intercambio concentrado en un solo producto o sector, sino de una relación multisectorial que atraviesa cadenas de valor en industrias muy distintas y que, por eso mismo, es difícil de sustituir en el corto plazo cuando se interrumpe.

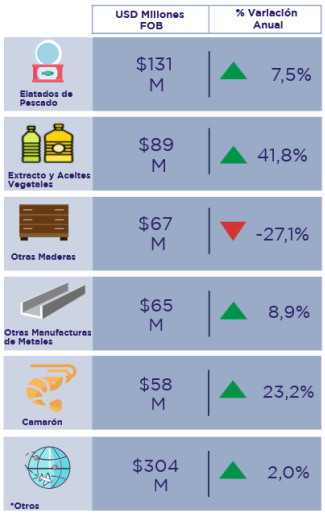
El producto de mayor peso histórico en años recientes fue la energía eléctrica. Según Analdex (2026a), la energía eléctrica fue el principal producto exportado por Colombia a Ecuador en 2024, con un valor FOB de USD 281,1 millones, aunque para 2025 ese número bajó a USD 133,6 millones, una caída del 52,5%. Esta reducción no se explica únicamente por las tensiones bilaterales, sino también por la recuperación gradual de la generación hidroeléctrica ecuatoriana luego de la crisis de 2024. Durante ese año, con apagones de hasta 14 horas diarias, la importación de electricidad desde Colombia costó USD 230,5 millones entre enero y noviembre, según Primicias (2026). Lo que este dato revela es que Ecuador no solo tiene un déficit comercial con Colombia en bienes físicos, sino que en momentos de crisis también depende de su vecino para sostener su suministro energético, lo que añade una dimensión estratégica a la relación bilateral que va más allá del simple intercambio de mercancías.

Más allá del componente energético, la canasta importada incluye un variado conjunto de productos manufacturados, insumos industriales y bienes de consumo. Según Primicias (2026), entre los principales productos importados desde Colombia se encuentran prendas de vestir, electrodomésticos, champú, productos de higiene íntima, pañales y cables

conductores para electricidad. A estos se suman, según Analdex (2026a), medicamentos dosificados, insecticidas y desinfectantes, vehículos para transporte de personas, que crecieron un 43,2% entre 2024 y 2025 y café sin tostar, cuyas exportaciones hacia Ecuador crecieron un notable 90,7% en el mismo período. Este crecimiento del café es un ejemplo de cómo, incluso en medio de tensiones diplomáticas previas a la guerra arancelaria, algunos rubros del intercambio seguían expandiéndose, lo que muestra que el tejido comercial entre ambos países era robusto y dinámico hasta antes de la imposición de los aranceles.

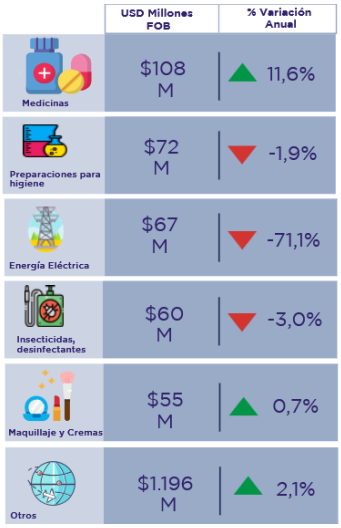
En cuanto a lo que Colombia compra desde Ecuador, los datos de Analdex (2026a) muestran una canasta dominada por productos primarios y agroindustriales. En 2025, el principal producto importado por Colombia desde Ecuador fueron los tableros de madera tipo DMS con USD 82,6 millones, seguidos por conservas de listados y bonitos con USD 76,6 millones, camarones y langostinos congelados con USD 75,9 millones, aceite de palma en bruto con USD 53,6 millones y aceites de palma refinados con USD 42,0 millones.

Figura 9. *Principales productos de exportación no petrolera de Colombia hacia Ecuador en USD millones FOB, enero–octubre 2025*



Fuente: Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones, 2025

Figura 10. *Principales productos de importación no petrolera de Colombia hacia Ecuador en USD millones FOB, enero–octubre 2025*



Fuente: Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones, 2025

La comparación entre lo que cada país vende al otro permite observar una diferencia cualitativa importante. Mientras Ecuador exporta a Colombia fundamentalmente productos primarios madera, conservas de pescado, camarón, aceite de palma, Colombia exporta a Ecuador una canasta que incluye bienes de mayor valor agregado: medicamentos, vehículos, electrodomésticos, insumos industriales y energía. Esta asimetría no es casual ni reciente; es el resultado de estructuras productivas históricamente distintas, donde Colombia ha desarrollado una industria manufacturera más diversificada mientras Ecuador ha permanecido más concentrado en la exportación de materias primas.

Esta diferencia cualitativa entre las canastas es la que explica, en última instancia, por qué el déficit comercial de Ecuador frente a Colombia es tan persistente. No se trata simplemente de que Colombia venda más que Ecuador, sino de que vende productos distintos: bienes que Ecuador necesita para producir y para consumir, y que no puede sustituir fácilmente en el corto plazo. Según un análisis de Fedexpor citado por Primicias (2026), alrededor del 47% de las importaciones no petroleras provenientes de Colombia corresponden a insumos utilizados directamente en la producción nacional de bienes. Esto significa que la dependencia de Colombia no se limita al consumidor final, sino que atraviesa las cadenas productivas del país, y que restringir ese flujo tiene consecuencias

que se sienten primero en las fábricas y luego en los precios de los productos terminados que llegan a los hogares ecuatorianos.

2.4.3 Balanza comercial

La balanza comercial es uno de los principales indicadores del desempeño externo de un país. Está compuesta por la diferencia entre las exportaciones y las importaciones de bienes en un período determinado, y su análisis permite examinar la posición externa de una economía frente al resto del mundo (González et al., 2025).

Según Tonato (2017), este indicador permite identificar si una economía presenta superávit cuando las exportaciones superan a las importaciones o déficit, que ocurre cuando el país compra más de lo que vende al exterior.

Según el BCE (2024e), en enero de 2024 la balanza comercial registró un superávit de USD 439,4 millones, un aumento de USD 426,1 millones frente al mismo mes de 2023, impulsado por el crecimiento de las exportaciones petroleras en un 33,7% en valor y la contracción de las importaciones totales en un 6,6%. Sin embargo, es importante matizar este resultado: la mejora en la balanza no refleja necesariamente una economía más dinámica, sino que en parte responde a una debilidad en el consumo de los hogares y en la inversión interna. En otras palabras, los datos preliminares sugieren que el superávit se construyó sobre la contracción de la actividad económica interna, no exclusivamente sobre el crecimiento de las exportaciones (BCE, 2025a).

Figura 11. *Evolución de exportaciones, importaciones y balanza comercial de Ecuador, enero 2022–2024*

Período	Ene - Ene 2022		Ene - Ene 2023		Ene - Ene 2024		Variación Ene. - Ene. 2024 / 2023	
	TM	Valor	TM	Valor	TM	Valor	Absoluta	Relativa
Exportaciones totales	2.426,3	2.455,6	2.583,8	2.337,7	3.045,8	2.610,8	273,1	11,7%
Petroleras	1.398,9	765,7	1.480,5	654,0	2.000,1	874,2	220,2	33,7%
No petroleras	1.027,4	1.689,9	1.103,3	1.683,7	1.045,7	1.736,7	52,9	3,1%
Importaciones totales	1.599,3	2.345,3	1.630,9	2.324,4	1.532,2	2.171,4	-153,0	-6,6%
Bienes de consumo	88,9	437,9	96,5	432,9	106,2	479,5	46,6	10,8%
Materias primas	834,4	889,1	853,5	762,5	770,8	704,2	-58,3	-7,6%
Bienes de capital	62,5	511,3	49,1	505,8	44,8	487,2	-18,6	-3,7%
Combustibles y Lubricantes	612,6	499,3	630,8	615,6	609,4	490,1	-125,5	-20,4%
Diversos	0,8	7,9	1,0	7,7	1,0	9,0	1,3	17,3%
Ajustes *		0,0		0,0		1,5	1,5	
Balanza Comercial - Total		110,2		13,3		439,4	426,1	3.206,9%
Bal. Comercial - Petrolera		267,3		62,9		402,6	339,7	539,8%
Exportaciones petroleras		765,7		654,0		874,2	220,2	33,7%
Importaciones petroleras		498,4		591,1		471,6	-119,5	-20,2%
Bal. Comercial - No petrolera		-157,1		-49,6		36,8	86,4	174,1%
Exportaciones no petroleras		1.689,9		1.683,7		1.736,7	52,9	3,1%
Importaciones no petroleras		1.847,0		1.733,4		1.699,9	-33,5	-1,9%

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2024

En el contexto específico de la relación con Colombia, la balanza comercial bilateral ha sido históricamente deficitaria para Ecuador. Mientras que a nivel total el país registraba superávit, en su intercambio con Colombia el resultado era consistentemente negativo, dado que las importaciones desde ese origen superaban ampliamente las exportaciones ecuatorianas hacia ese mercado. Esta dualidad es importante porque muestra que el buen desempeño general de la balanza comercial ecuatoriana en 2024 no se trasladaba a todos los socios comerciales por igual, y que con Colombia el desequilibrio se mantenía como una constante estructural.

Lo que los datos generales permiten anticipar es que Ecuador llegó al conflicto arancelario de 2026 con una balanza total en superávit, pero sostenida en parte por la debilidad del consumo interno y la caída de las importaciones, no por un crecimiento robusto de las exportaciones. Esta distinción es relevante porque un superávit construido sobre la contracción de la demanda interna es frágil: cualquier choque externo adicional que afecte las exportaciones o encarezca las importaciones puede deteriorarlo rápidamente. La tasa de seguridad representó precisamente ese choque, al interrumpir de forma abrupta un flujo de importaciones que, aunque deficitario para Ecuador en términos bilaterales, abastecía insumos y bienes esenciales para la producción y el consumo nacional.

En ese sentido, la balanza comercial no debe leerse únicamente como un indicador de éxito o fracaso económico, sino como el reflejo de las condiciones estructurales de una economía. En el caso ecuatoriano, el superávit de 2024 convivía con una economía contraída, con consumo débil y con una dependencia del petróleo que hacía vulnerable cualquier proyección de mediano plazo. Ese era el escenario sobre el que se aplicó la tasa de seguridad, lo que ayuda a comprender por qué sus efectos fueron tan inmediatos y difíciles de absorber para los sectores comerciales y productivos vinculados al intercambio con Colombia (BCE, 2025a).

2.5 Pronunciamiento de la Comunidad Andina de Naciones ante la guerra arancelaria

2.5.1 Contexto del pronunciamiento

La Comunidad Andina de Naciones (CAN), organismo de integración regional constituido mediante el Acuerdo de Cartagena en 1969 e integrado por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, tiene entre sus pilares fundamentales el Programa de Liberación del Comercio, que prohíbe a los países miembros la imposición de gravámenes o

restricciones al intercambio intracomunitario. Desde el inicio de la escalada arancelaria entre Ecuador y Colombia en enero de 2026, diversos actores gremiales y académicos advirtieron que las medidas adoptadas por ambos gobiernos podrían vulnerar este ordenamiento jurídico supranacional.

Desde la perspectiva de Verdugo Castillo (2026), especialista en logística y comercio internacional con presencia activa en el corredor fronterizo, la tardanza del organismo en pronunciarse fue uno de los aspectos más criticables del proceso: la CAN demoró aproximadamente 100 días en emitir sus resoluciones, lo que permitió que el daño económico sobre las comunidades fronterizas y el sector transportista se acumulara sin que existiera una instancia regulatoria que lo detuviera a tiempo.

A través de las resoluciones 2581, 2582 y 2583, la CAN puso formalmente en evidencia la incompatibilidad de las medidas con el marco normativo andino. Las tres resoluciones fueron publicadas el 7 de mayo de 2026 en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena y firmadas por el secretario general Gonzalo Gutiérrez Reinel (Noticias RCN, 2026).

2.5.2 Contenido de las resoluciones

Cada una de las tres resoluciones abordó una dimensión distinta del conflicto comercial bilateral.

La Resolución 2582 declaró ilegal la denominada tasa por servicio de control aduanero que Ecuador aplicaba a las importaciones colombianas, fijada en el 100% sobre el valor en aduana, y ordenó su retiro inmediato. La Secretaría General de la CAN (SGCAN) determinó que la tasa no constituye una contraprestación por un servicio prestado directamente al importador, sino un gravamen arancelario encubierto, dado que financia funciones generales del Estado (Diario Expreso, 2026c). Esta calificación es jurídicamente relevante porque sitúa la medida ecuatoriana en la categoría de arancel prohibido por el Programa de Liberación andino, con independencia de la denominación oficial que el gobierno ecuatoriano le asignó.

La Resolución 2581 abordó la restricción al paso fronterizo, ordenando a Ecuador habilitar más puntos de ingreso para mercancías colombianas, dado que el país había limitado el tránsito únicamente al puente internacional de Rumichaca. La SGCAN determinó que concentrar el comercio en un solo paso no redujo las actividades ilícitas, que ocurren por los 142 pasos no autorizados en la frontera y no por los habilitados. El

flujo comercial por el paso de San Miguel cayó un 100% en enero y febrero de 2026, y el 43% de los productos que históricamente ingresaban por ese paso dejaron de registrar operaciones de importación (Diario Expreso, 2026c).

En este punto, Verdugo Castillo (2026) señala que el artículo 73 del Acuerdo de Cartagena establece que los países miembros pueden imponer gravámenes a las mercancías provenientes de otro país miembro cuando su seguridad nacional se vea amenazada, lo que podría otorgar a Ecuador cierto margen de defensa jurídica ante las resoluciones. Sin embargo, el mismo entrevistado reconoce que este argumento es difícil de sostener en la práctica, dado que no ha existido una guerra bélica declarada ni un pronunciamiento formal y documentado entre los ministerios de defensa de ambos países que acredite la amenaza a la seguridad nacional de forma verificable.

La Resolución 2583, por su parte, señaló que el arancel recíproco impuesto por Colombia a los productos ecuatorianos constituía una restricción al comercio subregional andino, y ordenó a Colombia retirar el Decreto 0170 y sus modificaciones en el mismo plazo de 10 días hábiles (Primicias, 2026a).

Tabla 4. *Síntesis de las resoluciones de la CAN sobre el conflicto Ecuador-Colombia*

Resolución	**Medida cuestionada**	**País destinatario**	**Calificación jurídica**	**Plazo**
2581	Cierre de pasos fronterizos (CEBAF San Miguel)	Ecuador	Restricción al comercio andino	10 días hábiles
2582	Tasa de seguridad del 30% al 100%	Ecuador	Gravamen arancelario encubierto	10 días hábiles
2583	Aranceles recíprocos colombianos (Decreto 0170 y 0455)	Colombia	Restricción al comercio andino	10 días hábiles

Fuente: elaboración propia con base en Diario Expreso (2026c); Primicias (2026a); El Nuevo Siglo (2026).

2.5.3 Reacción de los gobiernos y estado del proceso

La respuesta de ambos países ante las resoluciones no fue de acatamiento inmediato. La canciller ecuatoriana Gabriela Sommerfeld señaló el 19 de mayo de 2026 que el país estaba preparando una respuesta a la CAN, y el Senae anticipó que la resolución no es una sentencia del Tribunal Andino sino una resolución administrativa de la Secretaría General, lo que abre la posibilidad de impugnarla mediante recursos de reconsideración antes de que el incumplimiento derive en consecuencias formales (Primicias, 2026c). Exministros de Comercio Exterior precisaron, sin embargo, que las decisiones de la CAN son de cumplimiento obligatorio dentro del régimen legal ecuatoriano y que la Aduana no puede dejar de acatar lo requerido por la Secretaría General (Primicias, 2026b).

La Secretaría General de la CAN informó que recibió los recursos de reconsideración presentados por ambos países y que serían tramitados en estricto cumplimiento de los plazos previstos, reiterando su llamado a activar las mesas de trabajo acordadas en marzo de 2026 para resolver las diferencias por la vía diplomática (La República, 2026).

Sin embargo, el proceso formal ante la CAN quedó superado por los acontecimientos. El 29 de mayo de 2026, el presidente Noboa anunció la eliminación completa de la tasa de seguridad a partir del 1 de junio, tras alcanzar acuerdos con el candidato presidencial colombiano Abelardo de la Espriella en materia de cooperación en seguridad, energía y comercio. El mandatario declaró que tras constatar la voluntad de De la Espriella de impulsar una lucha conjunta contra el narcoterrorismo, resolvió levantar el gravamen (Teleamazonas, 2026b). Los acuerdos incluyen la entrega de ciudadanos ecuatorianos requeridos por la justicia que se encuentran en territorio colombiano, una relación más equilibrada en materia energética y una mayor apertura comercial bilateral (El Universo, 2026e). El anuncio se produjo dos días antes de las elecciones presidenciales colombianas del 31 de mayo, lo que generó cuestionamientos sobre el carácter diplomático de la decisión, dado que el interlocutor no era el gobierno colombiano en ejercicio sino un candidato (Vanguardia, 2026).

Con la eliminación de la tasa, Colombia quedó a su vez obligada a desmontar sus propias medidas arancelarias de reciprocidad, en cumplimiento del Decreto 0170, que establecía que si Ecuador retiraba la tasa, los aranceles colombianos serían derogados de forma inmediata. De esta forma, el conflicto comercial que inició en enero de 2026 con un anuncio en el Foro de Davos se cerró cinco meses después, no a través de los mecanismos

institucionales de la CAN, sino mediante un acuerdo político bilateral al margen de los canales diplomáticos formales.

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DEL IMPACTO ECONÓMICO DE LA TASA DE SEGURIDAD

El presente capítulo analiza los efectos preliminares de la tasa de seguridad implementada por Ecuador en 2026 sobre el comercio bilateral con Colombia. Debido a que se trata de una medida reciente y aún en desarrollo, el análisis se basa en estadísticas oficiales, reportes institucionales y evidencia económica de corto plazo.

3.1Políticas comerciales aplicadas

3.1.1 Salvaguardas en el Ecuador

Las salvaguardas son uno de los instrumentos de política comercial más utilizados por los gobiernos para proteger temporalmente su economía. En términos generales, son medidas de emergencia que buscan frenar el ingreso masivo de importaciones cuando estas amenazan a la producción nacional o generan un desequilibrio en la balanza de pagos. Su uso está regulado por el Acuerdo sobre Salvaguardias de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y, para los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), también por las normas de ese bloque regional (Asencio et al., 2019).

Ecuador ha recurrido a este mecanismo en varias ocasiones. El caso más relevante ocurrió en 2015, durante el gobierno de Rafael Correa, cuando el país enfrentaba una situación económica compleja: la caída del precio del petróleo, la apreciación del dólar y la devaluación de las monedas de Colombia y Perú estaban abaratando artificialmente los productos de esos países frente a los ecuatorianos, que al estar dolarizados no podían competir en precio. Ante esto, el gobierno decidió aplicar una sobretasa arancelaria como medida de protección (Asencio et al., 2019).

La medida se oficializó el 11 de marzo de 2015 mediante la Resolución No. 011-2015 del Comité de Comercio Exterior (COMEX), que estableció una sobretasa temporal y no discriminatoria con el objetivo declarado de "regular el nivel general de importaciones y salvaguardar el equilibrio de la balanza de pagos" (COMEX, 2015). La estructura de las sobretasas fue escalonada según el tipo de bien: el 45% se aplicó a 1.392 partidas, el 25%

a 392, el 15% a 452 y el 5% a 725 partidas, cubriendo en total 2.961 subpartidas entre materias primas, bienes de capital y bienes de consumo (Jumbo, 2017).

El impacto de esta medida fue amplio. La Cámara de Comercio de Cuenca advirtió en su momento que las sobretasas encarecerían los procesos productivos, reducirían la capacidad adquisitiva de los ecuatorianos y podrían afectar la estabilidad de más de 1.279.000 empleos directos vinculados al comercio. Esto evidencia que las salvaguardas, aunque diseñadas como herramienta de protección, también generan costos internos que recaen sobre consumidores y empresas.

La vigencia inicial fue de 15 meses, pero se extendió mediante resoluciones posteriores 001-2016, 006-2016 y 021-2016 del COMEX que ajustaron el cronograma de eliminación de las sobretasas conforme evolucionaba la situación económica del país (Rivadeneira, 2018). Aunque la medida contó con respaldo normativo al ser notificada ante la OMC y la CAN como salvaguardia por balanza de pagos, generó tensiones diplomáticas con Colombia y Perú, quienes presentaron acciones legales ante esos organismos cuestionando su aplicación (Asencio et al., 2019).

Desde la experiencia práctica del sector, Verdugo Castillo (2026) recuerda que las salvaguardias de 2015 también generaron tensiones con la CAN, organismo que en su momento señaló que las medidas carecían de piso jurídico suficiente dentro del marco andino. Esta observación es relevante porque anticipa un patrón que se repetiría en 2026: Ecuador aplica una medida restrictiva de importaciones, sus socios andinos reaccionan con acciones legales y el organismo regional termina pronunciándose para exigir el desmonte de las medidas. La diferencia es que en 2015 la medida era no discriminatoria y tenía respaldo técnico en la OMC, mientras que en 2026 la tasa de seguridad fue aplicada exclusivamente contra Colombia, lo que aceleró el pronunciamiento de la CAN.

3.1.2 Tasa de seguridad

La denominada tasa de seguridad es una figura de política comercial que Ecuador implementó en enero de 2026, en un contexto de deterioro de las relaciones bilaterales con Colombia motivado por disputas en torno a la cooperación en materia de seguridad fronteriza, narcotráfico y minería ilegal. A diferencia de las salvaguardias de 2015, esta medida no se fundamentó en criterios de balanza de pagos ni en el esquema normativo reconocido por la OMC para ese tipo de instrumentos, sino en argumentos de seguridad nacional (UNM Digital Repository, 2026).

La cronología de la medida es la siguiente. El conflicto comenzó el 21 de enero de 2026, cuando el presidente Daniel Noboa anunció una tasa del 30% a productos colombianos durante el Foro Económico Mundial de Davos, argumentando costos de seguridad fronteriza. Posteriormente, el 26 de febrero, la medida aumentó al 50%, generando advertencias del sector empresarial sobre una posible contracción productiva. El punto más crítico llegó con la decisión de elevar los aranceles al 100% a partir del 1 de mayo de 2026 (Infobae, 2026a, 2026b).

Cada escalada estuvo acompañada de una justificación oficial. El MPCEI (2026) señaló que la decisión del incremento al 50% se adoptó tras constatar la falta de implementación de medidas concretas y efectivas en materia de seguridad fronteriza por parte del Gobierno colombiano, y que la medida responde a criterios de seguridad nacional y busca fortalecer la corresponsabilidad en la lucha contra el narcotráfico en la frontera común.

La medida cubrió la totalidad de las importaciones provenientes de Colombia, sin distinción de partidas arancelarias. El déficit comercial no petrolero que Ecuador mantenía frente a Colombia, que alcanzaba USD 919 millones, fue citado como uno de los argumentos adicionales para justificar la medida (Atrevia, 2026). Colombia respondió con medidas recíprocas que abarcaron no solo el ámbito comercial sino también el energético: anunció un arancel del 30% a productos ecuatorianos de carácter transitorio y revisable, suspendió las Transacciones Internacionales de Electricidad con Ecuador desde el 22 de enero de 2026, rechazó formalmente la medida ecuatoriana y solicitó tramitar el conflicto dentro del marco de la CAN (Diario Expreso, 2026a).

El desenlace llegó el 29 de mayo de 2026, cuando el presidente Noboa anunció la eliminación completa de la tasa a partir del 1 de junio, tras alcanzar acuerdos con el candidato presidencial colombiano Abelardo de la Espriella en materia de cooperación en seguridad, energía y comercio (El Universo, 2026e; Teleamazonas, 2026b).

Tabla 5. *Cronología de la escalada arancelaria entre Ecuador y Colombia (enero–mayo 2026)*

Fecha	Medida Ecuador	Medida Colombia
21 ene. 2026	Anuncia tasa de seguridad del 30%	Rechaza la medida
1 feb. 2026	Entra en vigor tasa del 30%	
24 feb. 2026		Aplica arancel del 30% a 73 subpartidas ecuatorianas
26 feb. 2026	Anuncia incremento al 50%	
1 mar. 2026	Entra en vigor tasa del 50%	
9 abr. 2026	Anuncia incremento al 100%	
28 abr. 2026		Decreto 0455: aranceles del 35%, 50% y 75% a 191 productos
1 may. 2026	Entra en vigor tasa del 100%	
May. 2026 (anunciado)	Reducción al 75%	

Fecha	Medida Ecuador	Medida Colombia
29 may. 2026	Reducción del 100%	

Fuente: Comercio Exterior e Inversiones (2026); El Universo (2026); Infobae (2026); Diario Expreso (2026).

Desde el sector empresarial fronterizo, Verdugo Castillo (2026) ofrece una lectura crítica de la escalada arancelaria. En su análisis, cuando la tasa subió del 30% al 50%, quedó en evidencia que la medida respondía más a una disputa política que a un cálculo técnico de seguridad, porque si el porcentaje inicial hubiera sido determinado con base en los costos reales del control fronterizo, no habría razón para duplicarlo en menos de un mes. Además, señala que con el 30% inicial el comercio bilateral funcionó aproximadamente al 50% de su capacidad habitual, con el 50% bajó al 20%, y con el anuncio del 100% el impacto llegó al 98%, dejando prácticamente paralizado el corredor de Rumichaca.

Este patrón de deterioro progresivo, sumado al desmonte abrupto mediante un acuerdo político al margen de los canales diplomáticos formales, ilustra la naturaleza híbrida de una medida que combinó instrumentos comerciales con objetivos de política exterior.

3.1.3 Impacto en el comercio ecuatoriano

El efecto de la tasa de seguridad sobre el comercio ecuatoriano fue inmediato y se reflejó principalmente en la reducción de importaciones y exportaciones principalmente por el Puente Internacional “Rumichaca”. Las cifras preliminares del BCE permiten seguir con precisión la trayectoria del intercambio bilateral durante los primeros meses de vigencia de la medida.

Las cifras del BCE muestran que el primer impacto de la escalada comercial fue inmediato. En febrero de 2026, primer mes de vigencia del arancel del 30%, el comercio bilateral alcanzó apenas USD 124,9 millones, lo que representa una caída del 44% frente al mismo mes de 2025. Las importaciones ecuatorianas desde Colombia se desplomaron un 66%, hasta USD 65,2 millones, mientras que las exportaciones de Ecuador a Colombia cayeron un 20%, hasta USD 59,7 millones (Banco Central del Ecuador [BCE], 2026).

Al analizar los sectores más afectados dentro de esa caída, los productos farmacéuticos y de higiene personal, que son la principal categoría importada por Ecuador desde

Colombia, alcanzaron USD 19 millones en febrero de 2026, registrando una caída interanual del 34%. Los productos químicos y farmacéuticos para la industria sumaron USD 8,5 millones y cayeron un 48%. Otros bienes afectados incluyeron equipos de transporte de carga pesada y materias primas para la agroindustria (Banco Central del Ecuador [BCE], 2026).

El impacto acumulado en los primeros cuatro meses del año muestra la profundidad del choque sobre el comercio bilateral. Al analizar las cifras acumuladas de enero a abril de 2026, la balanza deficitaria pasó de USD 328 millones en 2025 a USD 157 millones en 2026, una reducción del déficit del 52%. Al desagregar las cifras, las importaciones ecuatorianas desde Colombia cayeron un 30,9%, al pasar de USD 608 millones en 2025 a USD 420 millones en 2026, mientras que las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia decayeron un 6,2%, pasando de USD 281 millones en 2025 a USD 263 millones en 2026 (Banco Central del Ecuador [BCE], 2026).

Por primera vez en más de 25 años, Ecuador vende más a Colombia de lo que le compra, con la balanza bilateral pasando de un déficit de USD 145,9 millones a un superávit de USD 62,9 millones entre febrero y marzo de 2026. Sin embargo, en las importaciones se registró una caída del 20,1% en el primer bimestre, y en el lado colombiano, las exportaciones a Ecuador registran una caída del 60% a marzo de 2026 (Banco Central del Ecuador [BCE], 2026).

Aunque la reducción del déficit bilateral representó un cambio favorable en términos estadísticos para Ecuador, los resultados deben interpretarse con cautela. La mejora del saldo comercial estuvo asociada principalmente a la contracción de las importaciones provenientes de Colombia y no a un incremento significativo de la competitividad exportadora ecuatoriana.

Ante la magnitud del impacto, el Gobierno ecuatoriano anunció una reducción de la tasa. Cuatro días después de que la tasa de seguridad llegara al 100%, el presidente Daniel Noboa anunció que la bajaría al 75%, medida que regiría a partir del 1 de junio de 2026. Sin embargo, representantes del sector empresarial señalaron que muchos negocios con la imposición de la tasa al 30% inicial ya estaban liquidados, y da igual que sea el 75% o el 100%, dado que el daño no se revierte bajando un arancel que está afectando a la cadena comercial (Banco Central del Ecuador [BCE], 2026).

Un elemento que los datos estadísticos no capturan completamente es el efecto en cadena sobre las economías locales. Verdugo Castillo (2026) explica que en las ciudades fronterizas no existe producción industrial propia, por lo que toda la actividad económica gira en torno a la prestación de servicios vinculados al comercio bilateral: agencias de aduana, depósitos temporales, empresas de transporte internacional, estibadores y auxiliares de carga. Cuando el flujo comercial se detiene, estas personas dejan de percibir ingresos diarios, lo que reduce su capacidad de consumo local y genera un efecto dominó que alcanza a tenderos, proveedores, distribuidores y mayoristas. En su estimación, el impacto directo en la zona fronteriza entre Ipiales y Tulcán ronda los 2.400 empleos directos en riesgo inmediato, sin contar los empleos indirectos vinculados a las redes de valor que se articulan alrededor del comercio binacional.

Adicionalmente, Verdugo Castillo (2026) advierte sobre un efecto no previsto pero previsible: el incremento del contrabando. Al encarecer el comercio formal hasta hacerlo inviable, la tasa de seguridad empujó parte del intercambio hacia pasos no habilitados de la frontera, fenómeno que paradójicamente fortalece las economías ilegales que la medida declaraba combatir. En sus palabras, al no haber políticas públicas de reconversión laboral para los trabajadores del sector afectado, muchos se volcaron hacia la informalidad o hacia actividades vinculadas al comercio ilegal, lo que agrava el problema de seguridad en lugar de reducirlo.

3.2 Comparación entre salvaguardas y tasa de seguridad

El análisis comparado entre las salvaguardias de 2015 y la tasa de seguridad de 2026 permite identificar diferencias fundamentales en su naturaleza jurídica, fundamentación económica, alcance y efectos sobre el comercio bilateral. Aunque ambas medidas generaron una restricción de las importaciones, los mecanismos, el contexto y las consecuencias son cualitativamente distintos.

Desde el punto de vista jurídico, las salvaguardias de 2015 se enmarcaron en un esquema reconocido por la normativa internacional. La Resolución No. 011-2015 del COMEX estableció una sobretasa arancelaria de carácter temporal y no discriminatoria, con el propósito declarado de regular el nivel general de importaciones y salvaguardar el equilibrio de la balanza de pagos, en un marco compatible con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de la OMC. La tasa de seguridad de 2026, en cambio, fue aplicada de forma exclusiva contra Colombia lo que la convierte en una

medida discriminatoria y con una fundamentación de seguridad nacional que no se enmarca con claridad en las causales reconocidas por la OMC para este tipo de instrumentos. La controversia fue llevada ante la CAN, donde se presentó una demanda para analizar la legalidad de las medidas adoptadas en el marco de los compromisos comerciales vigentes (Banco Central del Ecuador [BCE], 2026; Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones, 2026).

En cuanto a la fundamentación económica, las diferencias también son sustanciales. Las salvaguardias de 2015 respondieron a un diagnóstico técnico de desequilibrio en la balanza de pagos, avalado por el propio análisis de la OMC. Las devaluaciones de las monedas de los países vecinos, la baja del precio del petróleo y la caída de precios de otras materias primas fueron los factores que afectaban el sector externo ecuatoriano, en un contexto en que Ecuador, al no tener moneda propia, no podía compensar la pérdida de competitividad cambiaria. La tasa de seguridad de 2026, por su parte, se justificó en criterios de seguridad nacional y presión diplomática, aunque su efecto económico práctico fue idéntico al de un arancel: encarecer las importaciones desde Colombia (Eumed.net, 2026).

En lo referente a los efectos sobre la balanza comercial, ambas medidas lograron una reducción del déficit, aunque por vías distintas y con costos económicos diferentes. Con respecto a la balanza comercial, las salvaguardias generaron un déficit en 2015 de USD 2.092,40 millones, mientras que en 2016 se generó un superávit de USD 1.247 millones, siendo los productos más afectados los gravados con el 25% y el 45% de sobretasa. La tasa de seguridad de 2026 produjo efectos más rápidos e intensos: en apenas un mes de vigencia al 30%, las importaciones desde Colombia cayeron un 66%, y el déficit acumulado de cuatro meses se redujo del 52% (Revista Espirales, 2026).

Tabla 6. *Comparación entre salvaguardias 2015 y tasa de seguridad 2026*

Dimensión	Salvaguardias 2015	Tasa de seguridad 2026
Instrumento normativo	Resolución COMEX 011-2015	Comunicado MPCEIP

Dimensión	Salvaguardias 2015	Tasa de seguridad 2026
Fundamento declarado	Balanza de pagos / desequilibrio externo	Seguridad nacional
Carácter	No discriminatorio (aplica a todos los países)	Discriminatorio (solo Colombia)
Cobertura	2.961 subpartidas diferenciadas	Totalidad de importaciones colombianas
Sobretasas	5%, 15%, 25% y 45%	30%, luego 50%, luego 100%, reducida a 75%
Duración inicial	15 meses prorrogables	4 meses continuos
Marco OMC/CAN	Notificado y con respaldo técnico	Cuestionado ante la CAN
Respuesta del país contraparte	Reclamos ante OMC y CAN	Aranceles recíprocos de hasta 100% + restricciones energéticas
Impacto en importaciones	Caída progresiva; superávit en 2016	-66% en primer mes; -30,9% acumulado en 4 meses
Resultado balanza bilateral	Superávit en 2016 de USD 1.247 M	Reducción del déficit del 52% en ene–abr 2026

Fuente:COMEX (2015); BCE (2016, 2026); El Universo (2026); Infobae (2026); Romero y Asociados (2026).

Desde una perspectiva práctica, Verdugo Castillo (2026) nos indica la diferencia entre ambas medidas señalando que las salvaguardias de 2015, aunque también generaron

tensiones, respondían a un diagnóstico económico reconocible y fueron aplicadas de forma no discriminatoria. La tasa de seguridad de 2026, en cambio, careció desde el inicio de una política pública de soporte: no hubo reconversión laboral para los sectores afectados, no hubo negociación previa entre ministerios de defensa de ambos países, y los sucesivos incrementos del porcentaje evidenciaron una ausencia de planificación técnica. En su criterio, una medida diseñada con rigor técnico no habría necesitado ser modificada tres veces en tres meses.

En síntesis, mientras las salvaguardias de 2015 significaron una herramienta técnica de política comercial con amparo normativo internacional, aplicada de forma gradual y no discriminatoria en respuesta a un desequilibrio macroeconómico verificable, la tasa de seguridad de 2026 representa un instrumento de naturaleza híbrida con forma de arancel y justificación de seguridad aplicado de manera unilateral y exclusiva contra Colombia, en un contexto de deterioro diplomático que derivó en una guerra comercial bilateral de consecuencias económicas más severas y de mayor concentración territorial que las de la medida precedente.

3.2.1 Impacto en importaciones

Las salvaguardias de 2015 y la tasa de seguridad de 2026 produjeron en ambos casos una reducción de las importaciones, aunque difieren en la magnitud, velocidad y alcance de sus efectos. Comparar ambas medidas no es un ejercicio académico menor: permite entender si Ecuador aprendió algo de su experiencia anterior o si repitió errores bajo una forma diferente.

En el caso de las salvaguardias de 2015, la reducción fue progresiva y diferenciada por tipo de producto. Según Asencio et al. (2019), los productos más afectados fueron los gravados con el 25% y el 45%, y el resultado fue una mejora de la balanza comercial que pasó de un déficit de USD 2.092 millones en 2015 a un superávit de USD 1.247 millones en 2016. Este resultado, aunque costoso en términos de tensiones diplomáticas, se obtuvo dentro de un marco técnico y jurídico que limitó el daño y permitió una salida ordenada.

La tasa de seguridad de 2026 produjo efectos de mayor intensidad y en menor tiempo. Según Fideval (2026), en apenas tres semanas las importaciones desde Colombia se redujeron en un 69% en valor y un 61% en número de operaciones, afectando a más de 7.600 importadores. Esta diferencia responde al carácter indiscriminado de la medida: se aplicó a la totalidad de las importaciones desde Colombia, sin distinguir por tipo de bien

o partida arancelaria, a diferencia de las salvaguardias de 2015 que establecieron tasas diferenciadas (COMEX, 2015). La ausencia de diferenciación muestra que la medida no fue diseñada con criterio técnico-económico, sino como señal política.

3.2.2 Impacto en costos

Las salvaguardias de 2015 aplicaron sobretasas de entre 5% y 45%, que generaron incrementos significativos pero que, en la mayor parte de las categorías, no alcanzaron niveles que hicieran inviable el comercio (COMEX, 2015). La tasa de seguridad de 2026 escaló hasta el 100%, lo que implicó que el costo de importación de todos los productos colombianos se duplicó como mínimo, haciendo inviable la gran mayoría del comercio formal bilateral. La diferencia entre un arancel del 45% y uno del 100% no es solo cuantitativa; es cualitativa, porque a partir de cierto umbral el comercio no se encarece, sino que se extingue.

Como explicó Verdugo Castillo (2026), la tasa de seguridad no solo encareció los productos, sino que desestructuró la cadena logística completa: agentes de aduana, depósitos temporales, transportistas y estibadores vieron desaparecer su actividad simultáneamente, generando un costo económico acumulado muy superior al que habría producido una medida gradual y diferenciada como la de 2015. Esta desestructuración de la cadena logística es probablemente el daño más duradero de la medida, porque reconstruir esa cadena con sus relaciones comerciales, contratos y rutinas operativas tomará tiempo incluso después de que los aranceles se desmontados.

3.2.3 Diferencias en efectos económicos

Las diferencias cualitativas entre ambas medidas son sustanciales. Las salvaguardias de 2015 se enmarcaron en un mecanismo reconocido por el derecho internacional comercial, fueron notificadas ante la OMC (1995) como salvaguardia por balanza de pagos y se aplicaron de forma no discriminatoria. Aunque generaron tensiones con Colombia y Perú, mantuvieron un marco de diálogo institucional que permitió su desmonte gradual (COMEX, 2015; Asencio et al., 2019).

Tabla 7. *Comparación entre salvaguardias 2015 y tasa de seguridad 2026*

Dimensión	Salvaguardias 2015	Tasa de seguridad 2026
Fundamento declarado	Balanza de pagos	Seguridad nacional
Carácter	No discriminatorio	Discriminatorio (solo Colombia)
Cobertura	2.961 subpartidas diferenciadas	Totalidad de importaciones colombianas
Sobretasa máxima	45%	100%
Resultado balanza	Superávit USD 1.247 M en 2016	Reducción déficit 52% en ene–abr 2026
Respuesta contraparte	Reclamos ante OMC y CAN	Aranceles recíprocos + suspensión energía
Marco CAN	Notificado con respaldo técnico	Órdenes de desmonte mayo 2026

Fuente: COMEX (2015); Asencio et al. (2019); El Universo (2026b); Verdugo Castillo (2026).

La tasa de seguridad de 2026, al ser aplicada de forma exclusiva contra Colombia con fundamentación en criterios de seguridad nacional que no se encuadran claramente en las causales reconocidas por la OMC (1995), derivó en una guerra comercial bilateral con costos exponenciales para ambas partes. Según Diario Expreso (2026b), la Cámara de Industrias y de la Producción estimó que por cada dólar recaudado en aranceles se pierden seis en importaciones formales, y que la afectación conjunta representa un punto del PIB ecuatoriano. Esta proporción de uno a seis resume con precisión por qué la medida no puede calificarse como exitosa desde ningún criterio de eficiencia económica: destruyó más riqueza de la que generó, afectó más empleos de los que protegió, y deterioró más la competitividad de la que intentó defender. La comparación entre ambas medidas no deja lugar a dudas: las salvaguardias de 2015, con todos sus costos, fueron una herramienta técnicamente mejor diseñada y jurídicamente más sólida que la tasa de seguridad de 2026.

3.3 Impacto en el comercio bilateral

3.3.1 Cambios en la relación comercial

La implementación de la tasa de seguridad modificó de forma importante la dinámica bilateral entre Ecuador y Colombia. Desde el anuncio de esta el 21 de enero de 2026 por el presidente Daniel Noboa una tasa del 30% a las importaciones desde Colombia, vigente desde el 1 de febrero, argumentando la falta de cooperación colombiana en materia de seguridad fronteriza. Colombia respondió con el Decreto 0170 imponiendo aranceles recíprocos del 30% a más de 73 subpartidas ecuatorianas y suspendiendo las exportaciones de energía eléctrica hacia Ecuador. En febrero de 2026 la tasa subió al 50%, y el 9 de abril se anunció el incremento al 100%, vigente desde el 1 de mayo (El Universo, 2026a). En menos de cuatro meses se pasó de un comercio bilateral que movilizaba más de USD 3.000 millones anuales a una situación de parálisis total, lo que evidencia la fragilidad de una relación comercial cuando se instrumentaliza con fines políticos.

De acuerdo con estimaciones publicadas por Fideval (2026), las primeras semanas de vigencia de la tasa de seguridad estuvieron acompañadas de una reducción significativa de las importaciones provenientes de Colombia, tanto en valor como en número de operaciones. Estos resultados preliminares evidencian una desaceleración importante del comercio formal bilateral tras la implementación de la medida.

Según Analdex (2026b), las exportaciones colombianas hacia Ecuador registraron una caída del 27% durante el primer bimestre de 2026. Uno de los rubros más afectados fue la energía eléctrica, que tras la suspensión de ventas el 22 de enero sumó solo USD 25,3 millones en el primer bimestre, un desplome del 77%. Este dato es especialmente relevante porque muestra que el conflicto no solo afectó al comercio de bienes físicos, sino también al suministro energético, lo que añade una dimensión estratégica al impacto que va más allá de las cifras comerciales.

Desde la perspectiva del entrevistado Verdugo Castillo (2026), especialista en logística y comercio internacional, la escalada arancelaria puede revelar una falta de planificación técnica para los principales afectados: con el 30% el comercio bilateral funcionó aproximadamente al 50% de su capacidad habitual, con el 50% bajó al 20%, y con el anuncio del 100% el impacto llegó al 98%. Este patrón de deterioro progresivo confirma que cada escalada no solo sumó un costo adicional, sino que multiplicó el impacto acumulado sobre operadores que ya venían operando en condiciones críticas.

3.3.2 Evaluación general del impacto económico

Los efectos de la tasa de seguridad sobre la balanza comercial bilateral evidenciaron una reducción del déficit comercial ecuatoriano frente a Colombia. No obstante, esta variación respondió principalmente a la disminución de las importaciones y no a un incremento sostenido de las exportaciones ecuatorianas. En consecuencia, aunque las cifras reflejaron una mejora estadística en el saldo comercial del Ecuador frente a Colombia, dicho resultado debe interpretarse con cautela, debido a que el comercio bilateral presentó una desaceleración generalizada en ambas direcciones como consecuencia de la medida, y no por una mejora estructural en la competitividad ecuatoriana.

Al analizar el acumulado correspondiente a los primeros cuatro meses del año, la balanza comercial deficitaria pasó de USD 328 millones en 2025 a USD 157 millones en 2026, de acuerdo con cifras del Banco Central del Ecuador (BCE) y el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (Senae), citadas por El Universo (2026b). Las importaciones ecuatorianas provenientes de Colombia registraron una caída del 30,9%, pasando de USD 608 millones en 2025 a USD 420 millones en 2026, mientras que las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia disminuyeron un 6,2%, al pasar de USD 281 millones a USD 263 millones. La reducción de las exportaciones constituye un elemento relevante dentro del análisis, ya que demuestra que la guerra arancelaria no afectó únicamente a los importadores ecuatorianos, sino también a los exportadores nacionales cuyo acceso al mercado colombiano se vio restringido por las medidas de represalia adoptadas por Colombia.

Como señala Camecol (2026), un verdadero superávit comercial ocurre cuando las exportaciones superan a las importaciones como resultado de una mayor competitividad productiva y comercial, y no cuando ambas variables disminuyen simultáneamente. Esta diferenciación resulta fundamental para evitar interpretaciones erróneas que presenten el deterioro del intercambio bilateral como un resultado positivo de política comercial.

Tabla 8. *Evolución del comercio bilateral Ecuador–Colombia antes y durante la tasa de seguridad*

Período	Exportaciones Ecuador → Colombia (USD M)	Importaciones Ecuador ← Colombia (USD M)	Saldo Ecuador
Ene–Abr 2025	281	608	-328
Ene–Abr 2026	263	420	-157
Variación	-6,2%	-30,9%	Mejora 52%

Fuente:BCE y Senae (2026), citados por El Universo (2026b).

Desde una perspectiva macroeconómica, la tasa de seguridad generó además un importante efecto de desvío de comercio entre ambos países. Según Diario Expreso (2026a), el comercio total bilateral pasó de USD 430 millones en febrero y marzo de 2025 a USD 313 millones en el mismo período de 2026, lo que representa una disminución de USD 117 millones en apenas dos meses. La rapidez con la que se produjo esta contracción comercial evidencia la sensibilidad del intercambio bilateral frente a medidas arancelarias de carácter restrictivo.

De igual manera, la Cámara de Industrias y Producción estimó que por cada dólar recaudado mediante la tasa de seguridad se perdieron aproximadamente seis dólares en importaciones formales, y que la afectación conjunta representó cerca de un punto del Producto Interno Bruto (PIB) ecuatoriano (Diario Expreso, 2026b). Esta relación entre recaudación y pérdida económica permite inferir que la medida presentó una baja eficiencia económica, debido a que el costo generado sobre la actividad comercial superó ampliamente los ingresos fiscales obtenidos.

Por otra parte, Teleamazonas (2026) señaló que exportadores ecuatorianos advirtieron que las pérdidas derivadas del conflicto comercial podrían alcanzar aproximadamente USD 273 millones anuales, afectando sectores estratégicos como alimentos, manufacturas y pesca. Estas estimaciones demuestran que las medidas comerciales implementadas no solo impactaron a los importadores ecuatorianos, sino también a los sectores exportadores que mantenían una relación activa y constante con el mercado colombiano.

3.3.3 Implicaciones sobre el control y la seguridad fronteriza

La tasa de seguridad fue presentada desde su inicio como una herramienta vinculada a objetivos de seguridad nacional. Según el presidente Noboa, citado por El Colombiano (2026), Ecuador impuso la medida en respuesta a la falta de cooperación colombiana en la frontera, señalando que mientras el país insistía en el diálogo, sus militares seguían enfrentando a grupos criminales vinculados al narcotráfico sin apoyo del vecino. En la misma línea, el MPCEI (2026) declaró que la medida busca reforzar la corresponsabilidad en la lucha contra el narcotráfico y que la seguridad es una prioridad innegociable para Ecuador, ante la crisis de seguridad que lleva el país durante años.

Sin embargo, analistas y exautoridades de inteligencia cuestionaron desde el inicio que un instrumento comercial pudiera resolver un problema de seguridad. Según Diario Expreso (2026f), lejos de contener al crimen organizado, la medida podría haber acelerado la expansión del contrabando en una de las zonas más vulnerables de la región andina. Al paralizarse el comercio formal en Rumichaca, parte del intercambio se desplazó hacia los más de 140 pasos no habilitados de la frontera, fortaleciendo los mismos circuitos ilegales que la medida declaraba combatir firmemente. Ámbito Jurídico (2026) recomendó en este sentido crear una mesa binacional permanente que aborde el narcotráfico sin utilizar instrumentos comerciales como mecanismo de presión, señalando que la CAN no prohíbe la cooperación en seguridad, sino que la fortalece.

El desenlace definitivo llegó el 29 de mayo de 2026. Según datos preliminares brindados por medios de comunicación como teleamazonas (2026b), tras una reunión con el candidato presidencial colombiano Abelardo de la Espriella, el presidente Noboa anunció la eliminación de la tasa a partir del 1 de junio, declarando que tras constatar la voluntad de De la Espriella de impulsar una lucha conjunta contra el narcoterrorismo, resolvió levantar el gravamen. Según Vanguardia (2026), el anuncio llamó la atención porque Noboa se negó durante meses a dialogar con el gobierno de Petro y mantuvo una postura inamovible con respecto a esta medida, pero la decisión coincidió con la campaña electoral colombiana del 31 de mayo.

Este desenlace confirma una de las observaciones centrales del presente estudio: la implementación, escalada y eliminación de la tasa estuvieron condicionadas por algo más político y la presión de los sectores empresariales, más que por una evaluación técnica de sus efectos reales sobre la seguridad fronteriza.

3.4 Impacto en las fuentes de empleo

3.4.1 Reducción de empleo

El impacto laboral de la tasa de seguridad fue especialmente severo en las provincias fronterizas. Según Diario Expreso (2026b), el Carchi es la provincia de mayor informalidad laboral del país, con el 63% según el INEC, y una tasa de pobreza del 33,4%. El transporte y el comercio fronterizo son sus únicas fuentes de empleo formal. Aplicar una medida de esta magnitud sobre una provincia con estas características socioeconómicas implica que el costo no lo asumieron las grandes empresas importadoras, sino las familias más vulnerables de la frontera.

La afectación se distribuyó entre distintos actores de la cadena logística. Según el Senae (2026), citado por Diario Expreso (2026b), las importaciones desde Colombia en Tulcán cayeron de USD 92,2 millones en febrero de 2025 a USD 30,6 millones en el mismo mes de 2026. El sector de agentes de aduana genera alrededor de mil empleos directos en la zona fronteriza, y en los depósitos temporales, con el 30% las importaciones cayeron entre 40% y 60%, con el 50% bajaron al 70%, y con el 100% se proyectaba llegar a cero (Diario Expreso, 2026b). Esta progresión muestra que cada escalada de la tasa no fue un ajuste marginal, sino un golpe adicional sobre operadores que ya habían perdido la mayor parte de su actividad.

Del lado colombiano, Iván Flores, presidente de la Cámara de Comercio de Ipiales, calculó que solo en el cordón fronterizo de esa ciudad hay alrededor de 9.000 empleos indirectos que dependen del dinamismo del intercambio comercial (Diario Expreso, 2026b). Estos números confirman que el impacto no fue unilateral: la guerra comercial entre los dos gobiernos está produciendo víctimas en ambos lados de la frontera, y en ninguno de los dos casos fueron los tomadores de decisiones quienes asumieron el costo.

Como señala Verdugo Castillo (2026), el efecto sobre el empleo no se limita a los actores directamente vinculados a la cadena logística, sino que se extiende a través de las redes de valor hasta alcanzar a tenderos, proveedores, restaurantes y negocios de servicios que dependían del flujo de trabajadores y camiones por el corredor fronterizo.

Tabla 9. *Impacto preliminar de la tasa de seguridad sobre el empleo y la actividad económica fronteriza*

Sector afectado	Tipo de afectación	Evidencia reportada	Impacto estimado
Agencias de aduana	Reducción de operaciones y riesgo de despidos	Caída de importaciones desde Colombia en Tulcán de USD 92,2 millones (2025) a USD 30,6 millones (2026)	Aproximadamente 1.000 empleos directos vinculados al sector aduanero en riesgo
Depósitos temporales	Disminución progresiva de actividad logística	Con tasa del 30% las operaciones cayeron entre 40% y 60%; con 50% alrededor del 70%; con 100% se proyectaba paralización casi total	Reducción severa de actividad y riesgo de suspensión operativa
Transporte de carga internacional	Menor demanda de servicios de transporte	Reducción significativa del flujo comercial fronterizo	Afectación directa a transportistas, choferes y auxiliares logísticos
Estibadores y auxiliares de carga	Disminución de operaciones de carga y descarga	Menor circulación de mercancías en el corredor Rumichaca	Riesgo de desempleo temporal y reducción de ingresos diarios
Comercio local fronterizo	Menor circulación económica	Disminución del flujo de trabajadores y camiones en la frontera	Afectación indirecta a tenderos, restaurantes y pequeños negocios
Sector informal y contrabando	Incremento de actividades informales	Restricción del comercio formal y desplazamiento hacia pasos no habilitados	Crecimiento potencial del comercio informal
Empleo indirecto en Ipiales	Dependencia del comercio binacional	Cámara de Comercio de Ipiales estimó alrededor de 9.000 empleos indirectos	Riesgo económico para actividades dependientes del comercio fronterizo

Sector afectado	Tipo de afectación	Evidencia reportada	Impacto estimado
		vinculados al intercambio comercial	

Fuente: Diario Expreso (2026b); Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2026); Verdugo Castillo (2026); Cámara de Comercio de Ipiales (2026).

3.4.2 Afectación al sector laboral fronterizo.

El comercio fronterizo entre Tulcán e Ipiales es el espacio más visible e inmediato que sufre el impacto de la guerra arancelaria. De acuerdo con estimaciones de gremios empresariales y operadores logísticos, el flujo de camiones y mercancías disminuyó considerablemente durante los primeros meses de vigencia de la medida.

Según Diario Expreso (2026a), los gremios del Carchi estimaron que el comercio fronterizo cayó un 95% con la tasa del 50%. De los 1.300 estibadores que operaban en la zona, cerca del 80% quedó desempleado. Los transportistas del Carchi advirtieron que podrían migrar sus rutas hacia Perú. El desplazamiento de estos trabajadores hacia otras rutas y provincias no es solo una estadística laboral; representa la destrucción del tejido económico de una comunidad que no tiene alternativas productivas locales para absorber este impacto.

Una consecuencia adicional fue el desplazamiento del intercambio hacia canales informales. La Cámara de Comercio de Ipiales señaló desde el inicio que la medida promovería el contrabando y el comercio informal, golpeando severamente a la producción de ambas naciones (El Universo, 2026d). Esta paradoja es quizás la más difícil de justificar: una medida adoptada en nombre de la seguridad terminó fortaleciendo los mismos circuitos ilegales que decía combatir.

3.5 Sector transportista

3.5.1 Cambios en costos para el sector transportista

El sector del transporte de carga internacional fue uno de los más afectados por la implementación de la tasa de seguridad. Al reducirse drásticamente el flujo de

mercancías, la demanda de servicios de transporte se contrajo de forma abrupta, mientras que los costos fijos de operación permanecieron inalterados. Esta combinación de ingresos en caída libre con costos que no bajan es la fórmula exacta para la quiebra de empresas que antes eran viables.

Según Diario Expreso (2026b), los transportistas del Carchi vieron desaparecer ingresos que rondaban los USD 3.000 mensuales, pero debían continuar pagando las cuotas de camiones adquiridos a costos de entre USD 60.000 y USD 200.000, el sueldo del chofer y los costos operativos que no se detienen. Un transportista que financia un camión de USD 200.000 no puede simplemente detener sus pagos porque el gobierno decidió imponer una tasa de seguridad: sus obligaciones financieras continúan independientemente de si hay carga o no.

Desde el lado colombiano, el DANE (2026) registró que el Índice de Costos del Transporte de Carga por Carretera (ICTC) aumentó un 0,17% mensual en marzo de 2026, con un acumulado del 4,62% en el año y una variación anual del 5,75%, impulsado principalmente por el alza en mano de obra de conductores con el 16,16%, peajes con el 7,40% y combustibles con el 4,24%. Lo relevante de este dato es que los costos del transporte venían subiendo de forma sostenida incluso antes de la guerra arancelaria, y la eliminación de la carga bilateral se sumó a una situación ya presionada, haciendo la viabilidad financiera del sector aún más precaria.

3.5.2 Variación en la demanda del sector transportista

La caída de la demanda de transporte en el corredor Ecuador-Colombia fue de una magnitud sin precedentes. Según Javier Díaz, presidente ejecutivo de Analdex, las exportaciones colombianas hacia Ecuador registraron una caída del 60% a marzo de 2026 (El Universo, 2026c). Una caída del 60% en la demanda de transporte no es un ajuste de ciclo económico; es la destrucción de un mercado que tardó décadas en construirse y que no puede reconstruirse en semanas, aunque se desmonte la medida arancelaria.

Según Diario Expreso (2026b), Carlos Bastidas, presidente del gremio del transporte pesado del Carchi, señaló que 900 camiones dejaron la frontera norte: 250 se fueron al Perú y el resto buscó carga en puertos como Guayaquil, Manta y Esmeraldas. De los 3.500 transportistas del Carchi, más de la mitad podría seguir ese camino si la situación no cambiaba. Este éxodo de camiones hacia otras rutas tiene un efecto de largo plazo que va más allá de la crisis coyuntural: una vez que los operadores se reubican en otras rutas y

construyen nuevas relaciones comerciales, no es seguro que vuelvan al corredor fronterizo incluso cuando la tasa se desmonte.

Del lado colombiano, estimaciones del sector transporte señalaron que las pérdidas anuales para el gremio podrían ascender a unos USD 570 millones, solo en lo que respecta a la logística del comercio fronterizo (Datasur, 2026). Esta cifra contrasta con los argumentos de seguridad que justificaron la medida y plantea la pregunta de la ganancia en términos de seguridad puede compensar USD 570 millones anuales de pérdidas para el transporte colombiano y una cifra equivalente para el ecuatoriano.

3.5.3 Impacto económico en el sector transportista

El impacto económico sobre el sector transportista se expresó en pérdida de ingresos, incapacidad para cubrir obligaciones financieras, reducción de empleo y desplazamiento de la actividad hacia otras rutas. Según Datasur (2026), en la provincia del Carchi autoridades provinciales advirtieron que entre las principales fuentes de ingresos de la zona figuran el comercio, la agricultura y el transporte, junto con el empleo directo e indirecto que generan. Esta combinación de actividades interdependientes significa que el golpe al transporte no se quedó dentro del sector, sino que se propagó hacia la agricultura y el comercio local, ampliando el daño económico más allá de lo que las cifras del sector transportista por sí solas pueden mostrar.

La crisis del sector transportista tuvo además un efecto multiplicador sobre la economía fronteriza, dado que articula otros servicios como talleres mecánicos, proveedores de combustible, bodegas de almacenamiento temporal, restaurantes y hospedajes. La paralización del transporte de carga internacional implicó una contracción en cadena de múltiples actividades económicas complementarias que sostienen la vida económica de Tulcán e Ipiales (Verdugo Castillo, 2026).

3.6 Impacto en los precios de las importaciones

3.6.1 Variación de precios

Cuando el costo de importación se incrementa por la aplicación de una sobretasa, los importadores transfieren total o parcialmente ese costo adicional al precio de venta al consumidor final. Según Fideval (2026), productos de consumo masivo como café, galletas, dulces, detergentes, productos de higiene y alimentos procesados comenzaron a registrar incrementos de precio en el mercado local ecuatoriano, dado que cerca del 20%

de la oferta de algunos distribuidores provenía de Colombia. Lo significativo de este dato es que el encarecimiento no afectó a productos de lujo o suntuarios, sino a bienes de consumo cotidiano que forman parte de la canasta básica de los hogares ecuatorianos.

Como explicó Verdugo Castillo (2026), el encarecimiento no se limita al porcentaje de la tasa: un producto que costaba USD 100 no llega a costar USD 200 con la tasa del 100%, sino más, porque la sobretasa se aplica sobre el valor en aduana que ya incluye flete y seguro, y sobre ese total se calculan adicionalmente otros tributos como el IVA y el Fodinfa. En la práctica, el costo final puede superar el 100% adicional sobre el precio original. Este mecanismo, que funciona de forma casi invisible para el consumidor final, explica por qué el impacto inflacionario de la medida fue mayor de lo que el porcentaje nominal de la tasa sugería.

Según Fideval (2026), en el sector automotriz el impacto fue especialmente evidente, ya que muchas empresas importaban una parte significativa de repuestos desde Colombia. La imposición de la tasa las obligó a buscar proveedores alternativos en países como Brasil, Corea del Sur, China o Europa, lo que implicó mayores tiempos de entrega y costos adicionales. Este proceso de búsqueda de proveedores alternativos no es gratuito: implica tiempo, costos de negociación, riesgo de cambio de proveedor y tiempos de espera que pueden paralizar líneas de producción o servicios de mantenimiento durante semanas.

3.6.2 Efecto en la demanda

El incremento de precios generó una contracción de la demanda de productos colombianos en el mercado ecuatoriano. Cuando los productos afectados son insumos industriales o bienes de primera necesidad, la demanda no desaparece, sino que se traslada a proveedores más lejanos y costosos, encareciendo la cadena productiva.

Según Fideval (2026), el efecto se observó en el comercio minorista, con productos de consumo masivo comenzando a registrar incrementos de precio en el mercado local ecuatoriano. Este encarecimiento afectó especialmente a los hogares de menores ingresos, que destinan una mayor proporción de su gasto a productos básicos y tienen menor capacidad para absorber aumentos de precio. En ese sentido, la tasa de seguridad funcionó como un impuesto regresivo: afectó proporcionalmente más a quienes menos tienen.

Desde una perspectiva macroeconómica, la contracción de la demanda de importaciones tiene un efecto de segunda vuelta sobre la actividad económica interna. Al reducirse el abastecimiento de insumos colombianos, la producción industrial ecuatoriana que depende de esos insumos ve encarecidos sus costos, lo que puede traducirse en menor producción, menor empleo y mayor inflación en el mercado local (Romero y Asociados, 2026). Este encadenamiento de efectos muestra que las consecuencias de la medida no se limitaron al momento de la importación, sino que se propagaron hacia adentro de la economía, afectando procesos productivos que el consumidor promedio nunca asocia con el comercio exterior.

3.6.3 Incidencia en la competitividad

El efecto de la tasa de seguridad sobre la competitividad ecuatoriana presentó resultados mixtos cuando se analiza con detenimiento. Por un lado, al encarecer los productos colombianos debería abrir espacio para que la producción ecuatoriana los sustituya y mejore su posición en el mercado interno. Sin embargo, la realidad es otra, porque no todos los productos que Ecuador importa desde Colombia son bienes de consumo final: una parte importante son insumos que la propia industria nacional necesita para producir.

Según la evidencia preliminar de Fedexpor, citado por Primicias (2026), alrededor del 47% de las importaciones no petroleras provenientes de Colombia corresponden a insumos utilizados en la producción nacional. Por lo que puede tener una contradicción de fondo: no se puede proteger a la industria nacional encareciendo los materiales que esa misma industria necesita para funcionar. Cuando el costo de un insumo sube por efecto de un arancel, el productor ecuatoriano que lo usa tiene dos opciones: absorber el costo y reducir su margen, o trasladarlo al precio del producto final y arriesgarse a perder competitividad frente a bienes importados desde otros orígenes que no tienen el recargo. O tratar de buscar el mismo insumo en otro país, que incluya sus estándares de calidad y precio.

El gobierno ecuatoriano presentó una lectura distinta. El ministro de Producción, Luis Alberto Jaramillo, señaló que el abastecimiento de materias primas desde Colombia tiene estructuralmente un costo CIF superior en un rango del 5% al 10% respecto de otros orígenes, y que la mayor producción industrial local genera más empleo que el tramo de la cadena de suministro exclusiva relacionada con esas importaciones. (El Universo, 2026a). Esta perspectiva sugiere que la sustitución de importaciones colombianas por

producción nacional o por insumos de otros orígenes no solo es posible sino beneficiosa en términos de empleo. Sin embargo, esta visión optimista no considera los tiempos de transición: reemplazar proveedores colombianos no es instantáneo, y durante el período de ajuste la industria ecuatoriana opera con costos más altos y menor eficiencia.

Según Fideval (2026), la imposición de la tasa obligó a muchas empresas a reorientar sus compras hacia países más lejanos como Brasil, Corea del Sur o China, lo que implicó mayores tiempos de entrega y costos logísticos adicionales. Reemplazar a un proveedor colombiano no es un trámite inmediato: requiere negociaciones, pruebas de producto, ajustes en los procesos y tiempos de espera que en algunos casos llegaron a paralizar líneas de producción. (El Universo, 2026a). Este reconocimiento implica que, para ciertos insumos especializados, como los utilizados en tratamientos médicos de diálisis donde Colombia representa más del 50% del suministro según Fideval (2026), la sustitución no es una opción de corto plazo, y el impacto sobre la competitividad y el abastecimiento es estructural y no oportuno.

En términos netos, la tasa de seguridad generó un efecto mixto sobre la competitividad: abrió oportunidades para los productores nacionales que competían con bienes colombianos terminados, pero deterioró la posición de los industriales que dependían de insumos colombianos para producir. El balance final depende del peso relativo de cada grupo en la estructura productiva del país, y los datos disponibles sugieren que los sectores afectados negativamente son más amplios y más profundamente integrados a la economía que los que se beneficiaron.

3.6.4 Impacto diferenciado entre grandes empresas y pequeñas empresas

No todas las empresas sintieron la tasa de seguridad de la misma manera. El tamaño, la capacidad financiera, el nivel de dependencia de insumos colombianos y la naturaleza de la actividad si se importa o si se produce localmente determinan si una empresa podía absorber el impacto, adaptarse a él o simplemente no sobrevivir al choque arancelario.

Las grandes empresas importadoras tienen más herramientas para enfrentar la situación. Algunas anticiparon compras antes de que la medida entrara en vigor, acumularon inventarios y comenzaron a negociar con proveedores en otros países. Según el Comité Empresarial Ecuatoriano, citado por El Universo (2026c), varias industrias ya analizaban alternativas fuera de Colombia para reducir su dependencia frente a futuros cambios arancelarios. Esta capacidad de reacción no es casualidad: las empresas grandes tienen

acceso a líneas de crédito, equipos especializados en compras internacionales y márgenes operativos que les permiten absorber un shock arancelario sin colapsar de inmediato. Además, al manejar volúmenes altos de importación, pueden renegociar contratos con proveedores alternativos en condiciones que justifican económicamente el cambio de origen, algo que no está al alcance de un importador pequeño que compra en cantidades limitadas.

Para los pequeños importadores, en cambio, la situación fue mucho más crítica. Según Fideval (2026), en apenas tres semanas de vigencia de la tasa las operaciones de importación desde Colombia cayeron un 61% en número de operaciones, afectando a más de 7.600 importadores entre empresas y personas naturales. La mayoría de estos operadores trabajaban con márgenes muy ajustados y no tenían reservas de capital para asumir un sobrecosto del 30%, 50% o 100% sobre sus importaciones. Para muchos de ellos, la tasa no fue un problema de adaptación sino de supervivencia: un importador que opera con un margen del 10% sobre el costo de la mercancía no puede absorber un recargo del 30% sin trasladarlo íntegramente al precio o dejar de operar. Como señaló el exministro Julio José Prado, la tasa de seguridad al 100% equivale a cerrar la frontera y dejar de importar casi USD 2.000 millones anuales (El Universo, 2026b), y son precisamente los pequeños operadores quienes primero sufren esa paralización.

El impacto sobre los agentes aduaneros y los operadores de depósitos temporales es un ejemplo claro de cómo la medida golpeó de forma desproporcionada a los actores más pequeños de la cadena. Según Diario Expreso (2026b), muchas agencias de aduana en Tulcán son negocios familiares que con el 30% inicial ya solo trabajaban tres días por semana. Con el 50% y el 100%, proyectaban llegar a cero actividades. Estos negocios no tienen la posibilidad de redirigir su actividad hacia otras rutas o mercados con la misma facilidad que una empresa grande: su infraestructura, sus contratos y su personal están diseñados específicamente para el corredor fronterizo con Colombia.

Sin embargo, el cuadro no es uniformemente negativo para las pequeñas empresas. Para las pymes productoras aquellas que fabrican bienes localmente y competían con productos colombianos importados la tasa abrió una oportunidad real. Según Francisco Vergara, presidente de la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha (Capeipi), citado por El Universo (2026d), la barrera arancelaria abre una ventana de oportunidad sin precedentes para las pymes ecuatorianas. Al encarecer los productos

colombianos, los consumidores y distribuidores comenzaron a buscar alternativas nacionales, incrementando la demanda hacia la producción local. El mismo dirigente señaló que solo el 3% de las pymes exportan y la gran mayoría no depende de importaciones colombianas, por lo que el impacto negativo fue marginal para ese segmento. Esta lectura se refuerza con los datos del gobierno ecuatoriano, que estimó que dos tercios de todo lo que se importa desde Colombia puede sustituirse con producción nacional (El Universo, 2026a), aunque esta afirmación debe tomarse con cautela porque no todas las sustituciones son igualmente viables ni tienen el mismo costo de transición.

El efecto sobre las pymes productoras ya era visible pocas semanas después de la implementación de la medida. Productos como alimentos y bebidas, calzado, textiles, papelería y café colombianos comenzaron a ser sustituidos por versiones de producción local o de otros orígenes (El Universo, 2026a), lo que se tradujo en un aumento de pedidos para algunos productores ecuatorianos que antes competían en condiciones de desventaja frente a los productos colombianos, que llegaban a precios difíciles de igualar por la cercanía geográfica y la escala de producción colombiana.

Esta diferencia en los efectos según el tipo de empresa muestra que la tasa de seguridad no fue una medida de impacto uniforme. Los pequeños importadores y los operadores logísticos fronterizos la sufrieron de forma inmediata y directa, mientras que algunas pymes productoras se beneficiaron de la reducción de la competencia importada. El problema central es que los perjudicados lo sintieron de golpe con pérdida de empleo, cierre de negocios y quiebras en la frontera, mientras que los beneficiados lo percibieron de forma gradual y dispersa. Esa asimetría en los tiempos y la intensidad del impacto hace que el balance neto para el tejido empresarial pequeño sea negativo en términos sociales, aunque con matices importantes según el sector y la ubicación geográfica de cada empresa. Como señala Verdugo Castillo (2026), no hubo políticas públicas de reconversión laboral para los sectores afectados, lo que agravó el impacto sobre los más vulnerables y dejó sin respaldo a quienes más la necesitaban.

3.7 Evaluación de la efectividad de la tasa de seguridad

El balance general de la tasa de seguridad arroja un saldo negativo en términos netos. La medida no logró ninguno de sus objetivos declarados de forma verificable: el déficit comercial se redujo de manera transitoria por el colapso del intercambio y no por el crecimiento exportador; no existe evidencia pública de mejoras en la cooperación

binacional contra el narcotráfico; y la presión diplomática sobre Colombia derivó en un acuerdo con un candidato presidencial y no con el gobierno en ejercicio, lo que limita la sostenibilidad de los compromisos alcanzados.

En contraste, los costos fueron reales e inmediatos. El comercio bilateral cayó un 44% en los primeros dos meses, entre 4.847 y 6.513 empleos directos quedaron en riesgo en el Carchi, y por cada dólar recaudado en aranceles se perdieron aproximadamente seis en importaciones formales (Fideval, 2026; Camecol, 2026; Diario Expreso, 2026b).

Tabla 10. *Evaluación de la tasa de seguridad: objetivos declarados vs. resultados observados*

Objetivo declarado	Resultado observado	Evaluación
Reducir el déficit comercial no petrolero	Déficit cayó 52%, pero por colapso de importaciones; exportaciones también bajaron 6,2%	No cumplido estructuralmente
Reforzar cooperación en seguridad fronteriza	Sin evidencia pública de mejoras verificables atribuibles a la medida	No cumplido
Generar ingresos fiscales	Por cada USD 1 recaudado se perdieron USD 6 en importaciones formales	Resultado negativo neto
Presionar diplomáticamente a Colombia	Acuerdo alcanzado con candidato presidencial, no con el gobierno en ejercicio	Cumplimiento parcial y circunstancial
Compatibilidad con el ordenamiento andino	CAN declaró la medida ilegal mediante Resolución 2582 y ordenó su desmonte	Incompatible con la CAN

Fuente: elaboración propia con base en El Universo (2026b); Camecol (2026)

3.7.1 Resultados económicos observados

La evaluación de la efectividad de la tasa de seguridad requiere contrastar los objetivos declarados con los resultados económicos preliminares registrados durante su vigencia.

El MPCEI (2026) presentó la medida como un instrumento destinado a reforzar la corresponsabilidad en materia de seguridad y a reducir el déficit comercial no petrolero con Colombia, que alcanzaba USD 919 millones. Frente a estos objetivos, los datos disponibles ofrecen una imagen mixta.

En términos de balanza comercial, la medida produjo una mejora estadística visible pero de carácter artificial. Según El Universo (2026b), el déficit bilateral acumulado entre enero y abril de 2026 se redujo un 52% frente al mismo período del año anterior, y Ecuador registró por primera vez en más de 25 años un superávit frente a Colombia en marzo. Sin embargo, este resultado no derivó de mayor competitividad exportadora: las importaciones desde Colombia cayeron un 30,9%, pero las exportaciones ecuatorianas hacia ese mercado también retrocedieron un 6,2%. Como señala Camecol (2026), un superávit genuino ocurre cuando las exportaciones crecen por productividad, no cuando ambos flujos colapsan simultáneamente.

3.7.2 Impacto sobre los sectores vinculados al comercio exterior

El impacto sectorial fue desigual y geográficamente concentrado en el corredor fronterizo. El sector transportista fue el más afectado de forma inmediata: los ingresos de los transportistas del Carchi desaparecieron mientras los costos fijos se mantenían, y alrededor de 900 camiones migraron hacia otras rutas (Diario Expreso, 2026b). Del lado colombiano, el DANE (2026) registró que el ICTC acumuló una variación anual del 5,75% en marzo de 2026, con alzas en mano de obra del 16,16% y en peajes del 7,40%, sobre una demanda ya destruida por el conflicto.

La logística aduanera sufrió un deterioro equivalente. Las importaciones desde Colombia en Tulcán cayeron de USD 92,2 millones en febrero de 2025 a USD 30,6 millones en el mismo mes de 2026, y los operadores de depósitos temporales proyectaban llegar a cero actividad con la vigencia del 100% (Diario Expreso, 2026b). El sector de agentes de aduana, con alrededor de mil empleos directos en la zona fronteriza, redujo su jornada a tres días semanales desde las primeras semanas.

En el sector productivo el impacto fue diferenciado. Los importadores de insumos industriales vieron encarecidos sus costos de producción, dado que el 47% de las importaciones no petroleras desde Colombia son insumos para la industria nacional según Fedexpor, citado por Primicias (2026a). Las pymes productoras que competían con bienes colombianos encontraron oportunidades de sustitución de importaciones, aunque de

forma gradual y limitada a ciertos segmentos (El Universo, 2026d). Esta asimetría confirma que los costos se concentraron en los actores más vulnerables, mientras los beneficios, cuando los hubo, se distribuyeron de forma dispersa y tardía.

3.7.3 Implicaciones de la eliminación de la tasa

La eliminación de la tasa el 29 de mayo de 2026 generó implicaciones que van más allá del restablecimiento formal del comercio bilateral. En primer lugar, la forma en que se produjo el desmonte plantea interrogantes sobre la naturaleza real de la medida. Según Vanguardia (2026), el anuncio llamó la atención porque durante cinco meses el gobierno ecuatoriano había rechazado el diálogo con la administración Petro, y porque la decisión coincidió con las elecciones presidenciales colombianas del 31 de mayo, siendo el interlocutor un candidato y no el gobierno en ejercicio.

En segundo lugar, la eliminación del arancel no implica la restauración automática del comercio previo. Los daños sobre las cadenas logísticas, el empleo fronterizo y las relaciones entre importadores y proveedores no desaparecen con la supresión de la medida. Según Diario Expreso (2026b), muchos negocios que cerraron durante el conflicto no reabrirán aunque el comercio se normalice, y los transportistas que migraron hacia otras rutas tenderán a consolidar nuevas relaciones comerciales en esos mercados.

En tercer lugar, el desmonte deja sin resolver el problema estructural que motivó la medida. El déficit comercial no petrolero con Colombia tiene raíces en la diferente composición productiva de ambas economías y no puede corregirse con instrumentos arancelarios sin generar costos que superen los beneficios (Analdex, 2026b). Sin una política paralela de diversificación exportadora, el déficit tenderá a recuperarse en el mediano plazo a niveles similares a los previos al conflicto.

Finalmente, la resolución del conflicto al margen de los canales institucionales de la CAN plantea una señal sobre la efectividad real del bloque andino como mecanismo de solución de controversias. Las resoluciones de desmonte fueron emitidas el 7 de mayo de 2026, pero el conflicto se resolvió por decisión política unilateral veintidós días después, relativizando la autoridad efectiva del organismo frente a disputas de esta naturaleza (Primicias, 2026b).

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- La tasa de seguridad implementada por Ecuador en enero de 2026 generó una contracción inmediata y significativa del comercio bilateral con Colombia. Los datos preliminares disponibles sugieren que las importaciones desde Colombia cayeron aproximadamente un 69% en valor y un 61% en número de operaciones en las primeras semanas de vigencia del 30% inicial, y que el comercio total bilateral pasó de USD 430 millones en los meses de febrero y marzo de 2025 a USD 313 millones en el mismo período de 2026. La medida fue eliminada el 29 de mayo de 2026, con vigencia desde el 1 de junio, tras un acuerdo entre el presidente Noboa y el candidato presidencial colombiano Abelardo de la Espriella en materia de cooperación en seguridad, energía y comercio. Esta secuencia implementación, escalada al 100% y eliminación en menos de cinco meses muestra que la medida tuvo un carácter eminentemente político.
- El análisis histórico muestra que Colombia ha mantenido una posición superavitaria en el intercambio bilateral durante más de quince años consecutivos, con saldos superiores a USD 1.000 millones anuales en los períodos más recientes. Esta asimetría responde a una diferencia cualitativa en las canastas de intercambio: Ecuador exporta fundamentalmente productos primarios, mientras que Colombia exporta bienes de mayor valor agregado para la industria ecuatoriana. Una medida arancelaria no puede por sí sola corregir un desequilibrio de base productiva, como lo confirma el hecho de que el desmonte de la tasa no vino acompañado de ninguna política de diversificación exportadora.
- La mejora estadística en la balanza comercial bilateral registrada durante los primeros meses de vigencia de la tasa de seguridad debe interpretarse con cautela. El superávit que Ecuador registró por primera vez en más de 25 años frente a Colombia no derivó de un aumento de la competitividad exportadora ecuatoriana, sino principalmente del colapso de las importaciones y la necesidad de los importadores de comprar antes de que la medida avanzara más. Las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia también cayeron un 6,2% en el período analizado, lo que indica que la medida no generó un crecimiento del comercio sino una contracción bilateral en ambas direcciones. Una vez eliminada la tasa, este superávit desaparecerá sin haber generado ninguna mejora estructural en la posición comercial del Ecuador.
- El impacto de la tasa de seguridad sobre el empleo y el comercio fronterizo fue especialmente severo en las comunidades más vulnerables. La provincia del Carchi,

con el 63% de informalidad laboral y una tasa de pobreza del 33,4%, concentró una parte importante del daño: entre 4.847 y 6.513 empleos directos habrían quedado en riesgo según estimaciones de Camecol (2026), y el flujo de camiones por el paso de Rumichaca se redujo de manera drástica. Del lado colombiano, la Cámara de Comercio de Ipiales estimó en riesgo alrededor de 9.000 empleos indirectos en el corredor fronterizo. Un efecto adicional observado fue el desplazamiento de parte del intercambio hacia canales informales, lo que podría haber fortalecido los mismos circuitos ilegales que la medida declaraba combatir. La eliminación de la tasa no restituye automáticamente estos empleos ni revierte el daño acumulado sobre las cadenas logísticas fronterizas durante los cinco meses de vigencia de la medida.

- El sector transportista fue uno de los más golpeados por la medida, dado que la contracción del flujo de mercancías eliminó su principal fuente de ingresos sin reducir sus costos fijos de operación. Las estimaciones preliminares sitúan las pérdidas anuales para el gremio transportista colombiano en torno a los USD 570 millones, mientras que en Ecuador alrededor de 900 camiones habrían migrado desde la frontera norte hacia otras rutas. Esta reubicación podría generar efectos de largo plazo difíciles de revertir, dado que los operadores tienden a consolidar nuevas relaciones comerciales en los mercados a los que se desplazan, independientemente de que la medida que los desplazó haya sido eliminada.
- La tasa de seguridad no tuvo un impacto uniforme sobre el sector empresarial. Los pequeños importadores y operadores logísticos fronterizos fueron los primeros en verse afectados de forma crítica, mientras que las grandes empresas contaron con mayor capacidad de adaptación mediante anticipación de compras, acumulación de inventarios y búsqueda de proveedores alternativos. Por otro lado, algunas pymes productoras habrían encontrado en la medida una oportunidad de mercado ante la reducción de la competencia importada desde Colombia. Esta asimetría confirma que la tasa operó de forma regresiva, afectando desproporcionadamente a los actores más pequeños y vulnerables, quienes no se recuperarán con la misma rapidez.
- La comparación entre las salvaguardias de 2015 y la tasa de seguridad de 2026 revela diferencias cualitativas sustanciales en su diseño, fundamentación y efectos. Las salvaguardias de 2015 se enmarcaron en un mecanismo técnicamente reconocido por la OMC, fueron aplicadas de forma no discriminatoria y permitieron un desmonte gradual dentro de un marco de diálogo institucional. La tasa de seguridad de 2026, en cambio, fue aplicada exclusivamente contra Colombia, con una fundamentación de

seguridad nacional que no encuadra claramente en las causales del derecho comercial internacional, y derivó en una guerra comercial bilateral que la CAN ordenó desmontar mediante resoluciones emitidas en mayo de 2026. La estimación de que por cada dólar recaudado en aranceles se habrían perdido seis en importaciones formales sugiere que la medida resultó fiscalmente ineficiente en términos netos.

Recomendaciones

- Se recomienda que futuros estudios sobre el impacto de la tasa de seguridad se realicen con mayor distancia temporal y con estadísticas consolidadas del BCE y el DANE al cierre de 2026, a fin de evaluar si los efectos iniciales observados se mantienen, se profundizan o se revierten tras el desmonte de la medida el 1 de junio de 2026. El presente análisis constituye una primera aproximación a un fenómeno en desarrollo y no debe utilizarse para establecer conclusiones definitivas sobre efectos estructurales. En particular, resulta relevante analizar en qué medida los transportistas y operadores logísticos que migraron hacia otras rutas durante el conflicto retornan al corredor fronterizo una vez normalizado el comercio.
- Se recomienda que el gobierno ecuatoriano desarrolle políticas de diversificación productiva y de incremento del valor agregado en la oferta exportable como mecanismo para corregir el déficit comercial estructural con Colombia. Medidas arancelarias de carácter punitivo no resuelven desequilibrios que tienen su origen en diferencias de composición productiva entre ambas economías. Una estrategia sostenible de reequilibrio comercial requiere inversión en industria, tecnología e infraestructura logística.
- Se recomienda que tanto el gobierno ecuatoriano como los analistas económicos distingan claramente, en futuros informes sobre la balanza comercial bilateral, entre mejoras derivadas de mayor competitividad exportadora y mejoras derivadas de la contracción de las importaciones. Esta distinción es fundamental para evaluar con rigor el impacto real de las políticas comerciales y evitar que el deterioro del intercambio bilateral sea presentado como un logro económico. El superávit registrado durante los meses de vigencia de la tasa de seguridad es un ejemplo concreto de este riesgo de interpretación.

- Se recomienda que el Estado ecuatoriano diseñe e implemente políticas públicas de reconversión laboral para los sectores afectados por la contracción del comercio fronterizo, con especial atención a la provincia del Carchi. La aplicación de medidas arancelarias que afectan de forma concentrada a comunidades con alta informalidad y escasas alternativas productivas debería estar acompañada de programas de apoyo social y económico que mitiguen el impacto sobre los trabajadores más vulnerables.
- Se recomienda que los gremios del sector transportista de Ecuador y Colombia establezcan mecanismos de coordinación bilateral que les permitan actuar de forma articulada ante futuras crisis comerciales, incluyendo protocolos de contingencia para la reubicación temporal de flota y la diversificación de rutas. La experiencia de 2026 mostró que la concentración de la actividad en el corredor de Rumichaca amplificó la vulnerabilidad del sector: los 900 camiones que migraron hacia Perú y hacia puertos del Pacífico no regresarán necesariamente al corredor fronterizo con Colombia, lo que representa una pérdida de mercado de difícil recuperación para los transportistas del Carchi.
- Se recomienda que en el diseño de futuras políticas comerciales se realice un análisis de impacto diferenciado por tamaño de empresa antes de su implementación, con el fin de identificar los sectores y actores que serán más afectados y establecer medidas de compensación o transición para los más vulnerables. Una política comercial que no considera el impacto diferenciado sobre las pymes importadoras y los operadores logísticos fronterizos corre el riesgo de generar costos sociales desproporcionados frente a los beneficios buscados.
- Se recomienda que Ecuador fortalezca su capacidad de diseño técnico en materia de política comercial, de modo que cualquier medida restrictiva de importaciones que se adopte en el futuro sea técnicamente fundamentada, jurídicamente respaldada en el marco de la OMC y la CAN, y aplicada de forma proporcional y no discriminatoria. El episodio de la tasa de seguridad dejó una lección concreta: una medida implementada sin respaldo normativo adecuado, sin evaluación técnica previa y con motivaciones predominantemente políticas derivó en órdenes de desmonte por parte de la CAN, represalias comerciales de Colombia, pérdidas económicas que superaron ampliamente los ingresos arancelarios generados, y un

cierre del conflicto mediante un acuerdo político al margen de los canales diplomáticos institucionales. Evitar que este patrón se repita requiere fortalecer las capacidades técnicas del MPCEI y del COMEX para el diseño, evaluación y monitoreo de instrumentos de política comercial.

REFERENCIAS BIBLOGRÁFICAS

Ámbito Jurídico. (2026, marzo 4). *Ecuador y Colombia: la tasa que incendió la frontera*. https://www.ambitojuridico.com/noticias/comercial/analisis-ecuador-y-colombia-la-tasa-que-incendio-la-frontera

Analdex. (2026a, enero). *Comercio exterior de Colombia con Ecuador en 2025*. Asociación Nacional de Comercio Exterior.

https://analdex.org/2026/01/22/comercio-exterior-de-colombia-con-ecuador-en-el-2025/

Analdex. (2026b, febrero). *Comercio exterior con Ecuador a cierre de 2025 y coyuntura actual*. Asociación Nacional de Comercio Exterior. https://analdex.org/2026/02/26/comercio-exterior-colombiano-con-ecuador/

Asencio, N., Asencio, L., Tomala, M., & Panchana, M. (2019). Las salvaguardias y la balanza comercial en la economía ecuatoriana. *Revista Científica y Tecnológica UPSE*. https://www.revistas.upse.edu.ec/index.php/rctu/article/view/405/387

Asociación Latinoamericana de Integración. (2000). *Análisis del comercio de Ecuador en la década de los noventa*. ALADI. https://www2.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/

Atrevia. (2026, enero). *Informe especial sobre la tensión comercial Ecuador-Colombia*. https://www.atrevia.com/actualidad/tension-comercial-ecuador-colombia/

Banco Central del Ecuador. (2024a). *Evolución de la balanza comercial por productos, enero–diciembre 2022*. BCE. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202302.pdf

Banco Central del Ecuador. (2024b). *Evolución de la balanza comercial por productos, enero–diciembre 2023*. BCE. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202402.pdf

Banco Central del Ecuador. (2024c). *Evolución de la balanza comercial por productos, enero–febrero 2024*. BCE. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202404.pdf

Banco Central del Ecuador. (2024d). *Boletín analítico trimestral de comercio exterior, cuarto trimestre de 2023*. BCE. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/ComercioExterior/informes/ResultCE_042023.pdf

Banco Central del Ecuador. (2024e). *Evolución de la balanza comercial por productos, enero 2024*. BCE. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202403.pdf

Banco Central del Ecuador. (2025a). *Boletín analítico trimestral de comercio exterior, cuarto trimestre de 2024*. BCE. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/ComercioExterior/informes/ResultCE_042024.pdf

Banco Central del Ecuador. (2025b). *Informe de evolución de la economía ecuatoriana en 2024 y perspectivas 2025*. BCE. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/EvolEconEcu_2024pers2025.pdf

Banco Central del Ecuador. (2025c). *La economía ecuatoriana reportó una contracción anual de 2,0% en 2024*. BCE. https://www.bce.fin.ec/la-economia-ecuatoriana-reporto-una-contraccion-anual-de-20-en-2024/

Banco Central del Ecuador. (2025d). *Programación macroeconómica sector real 2024–2027*. BCE. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/SectorReal_042024.pdf

Banco Central del Ecuador. (2026a). *Ecuador crece 3,7% en 2025 impulsado por exportaciones e inversión*. BCE. https://www.bce.fin.ec/ecuador-crece-37-en-2025-impulsado-por-exportaciones-e-inversion/

Banco Central del Ecuador. (2026b). *Evolución de la balanza comercial por productos, enero–abril 2025*. BCE. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202506.html

Banco Central del Ecuador. (2026c). *Precio del petróleo crudo ecuatoriano: series mensuales en USD por barril* [Conjunto de datos]. BCE. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/Hidrocarburos/

Banco Mundial — World Integrated Trade Solution. (2024). *Ecuador: datos comerciales básicos 2023*. WITS. https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/es/ecu/textview

Blanco, R. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional. *Información Comercial Española*.

Calle, T. (2008). Conceptos básicos de la economía. *Finanzas & Desarrollo*, diciembre de 2008. Fondo Monetario Internacional. https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2008/12/pdf/basics.pdf

Cámara de Comercio de Cuenca. (2015). *Acerca de la salvaguardia por balanza de pagos*. https://www.camaracuenca.com/acerca-de-la-salvaguardia-por-balanza-de-pagos/

Cámara de Comercio Ecuador Shanghái China. (2024, junio). *Costo del flete de un contenedor desde China pasó de USD 2.000 a cerca de USD 8.000 en el primer semestre de 2024*. https://camaraecuadorshanghai.com/costo-del-flete-de-un-contenedor-desde-china-paso-de-2-000-a-cerca-de-8-000-en-primer-semestre-del-2024/

Cámara de Comercio Ecuatoriana Colombiana. (2026). *Informe CAMECOL: balanza comercial Ecuador–Colombia*. Camecol. https://www.camecol.com/de-interes/informe-camecol-balanza-comercial-ecuador---colombia

Cancino Gómez, P. R. (2016). El arancel. *Amicus Curiae. Revista Electrónica de la Facultad de Derecho, 1*(7). https://doi.org/10.22201/fder.23959045e.2016.7.57468

Centro de Estudios POPULI — Políticas Públicas para la Libertad. (2008, noviembre). El comercio internacional: pilar de progreso. *Políticas Públicas para la Libertad*, 70.

Comité de Comercio Exterior del Ecuador. (2015). *Resolución No. 011-2015: sobretasa arancelaria de carácter temporal y no discriminatorio*. COMEX.

Coppelli, G. (2019). Entre el libre comercio y el proteccionismo. Impacto de los obstáculos sobre la equidad en el comercio en el marco de la Agenda 2030. *Anuario Español de Derecho Internacional, 35*, 333–371. https://doi.org/10.15581/010.35.333-371

Corley-Coulibaly, M., & Ghani, S. (2023). *Integración del comercio y el trabajo decente*. Organización Internacional del Trabajo.

Datasur. (2026, abril). *Guerra aranceles Ecuador Colombia 2026: impacto del 100%*. https://www.datasur.com/guerra-aranceles-ecuador-colombia-2026/

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2026, abril). *Índice de costos del transporte de carga por carretera (ICTC), marzo 2026*. DANE. https://eltransporte.com/costos-transporte-carga-colombia-marzo-2026/

Diario Expreso. (2026a, marzo). *Contrabando ignora tasa del 50% en frontera Ecuador-Colombia; el comercio se frena*. https://www.expreso.ec/actualidad/economia/contrabando-ignora-tasa-del-50-en-frontera-ecuador-colombia-el-comercio-se-fr-279031.html

Diario Expreso. (2026b, mayo). *Ecuador reduce tasa a Colombia al 75%: una señal política en medio del conflicto*. https://www.expreso.ec/economia-y-

negocios/ecuador-reduce-tasa-colombia-75-senal-politica-medio-conflicto-281180.html

Diario Expreso. (2026c, mayo 7). *CAN ordena a Ecuador y Colombia retirar en 10 días el arancel recíproco*. https://www.expreso.ec/economia-y-negocios/can-ordena-ecuador-colombia-retirar-10-dias-arancel-reciproco-281410.html

Diario Expreso. (2026d, mayo). *Ecuador firma acuerdos comerciales, pero su estructura de costos frena exportaciones*. https://www.expreso.ec/economia-y-negocios/ecuador-firma-acuerdos-comerciales-estructura-costos-frena-exportaciones-281019.html

Diario Expreso. (2026e, mayo 29). *Noboa anuncia fin de aranceles a productos colombianos tras acuerdo con Abelardo de la Espriella*. https://www.expreso.ec/politica/noboa-llega-acuerdo-abelardo-espriella-toma-decision-sobre-productos-colombianos-283850.html

Diario Expreso. (2026f, abril 16). *La confrontación Ecuador-Colombia reactiva cruces ilegales y rutas del contrabando en frontera*. https://www.expreso.ec/ecuador/confrontacion-ecuador-colombia-reactiva-cruces-ilegales-rutas-contrabando-frontera-278964.html

Ecuador Chequea. (2026, mayo 7). *Comunidad Andina ordena a Ecuador y Colombia retirar gravámenes y restricciones al comercio bilateral*. https://ecuadorchequea.com/comunidad-andina-ordena-a-ecuador-y-colombia-retirar-gravamenes-y-restricciones-al-comercio-bilateral/

El Colombiano. (2026, enero 21). *Por falta de "cooperación" en lucha contra el narcotráfico, Ecuador aplicará tasa de seguridad del 30% a productos colombianos*. https://www.elcolombiano.com/negocios/ecuador-tasa-30-importaciones-colombia-narcotrafico-frontera-HF32734605

El Nuevo Siglo. (2026, mayo 8). *CAN ordena a Colombia y Ecuador levantar aranceles en 10 días*. https://www.elnuevosiglo.com.co/economia/can-ordena-colombia-y-ecuador-levantar-aranceles-en-10-dias

El Telégrafo. (2026, mayo 29). *Daniel Noboa elimina la tasa de seguridad para productos colombianos*. https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/nacionales/210/daniel-noboa-elimina-la-tasa-de-seguridad-para-productos-colombianos

El Tiempo Monclova. (2026, abril). *Ecuador y Colombia escalan conflicto comercial con aranceles del 100%*. https://eltiempomx.com/noticia/2026/ecuador-y-colombia-escalan-conflicto-comercial-con-aranceles-del-100.html

El Universo. (2026a, abril). *Ecuador subirá al 100% la tasa de seguridad a las importaciones de Colombia*. https://www.eluniverso.com/noticias/economia/ecuador-sube-tasa-de-seguridad-colombia-arancel-importaciones-comercio-bilateral-nota/

El Universo. (2026b, mayo). *Hasta abril, déficit de la balanza con Colombia se redujo un 52%, incluido un superávit para Ecuador en marzo*. https://www.eluniverso.com/noticias/economia/balanza-comercial-reduccion-superavit-aranceles-tasa-seguridad-tension-comercial-ecuador-colombia-2026-nota/

El Universo. (2026c, mayo). *Reducción de tasa al 75% puede generar compás de espera en industrias, pero con un impacto diferenciado*. https://www.eluniverso.com/noticias/economia/reduccion-tasa-seguridad-75-reacciones-sector-industrial-comercial-empresarial-colombia-ecuador-2026-nota/

El Universo. (2026d, mayo). *Efecto de tasa de seguridad en pymes: "actual barrera arancelaria abre una ventana de oportunidad sin precedentes"*. https://www.eluniverso.com/noticias/economia/tasa-seguridad-efecto-pymes-ecuador-colombia-nota/

El Universo. (2026e, mayo 29). *Daniel Noboa levantará tasa de seguridad a productos colombianos tras acuerdo con el candidato presidencial Abelardo de la Espriella*. https://www.eluniverso.com/noticias/politica/daniel-noboa-levantara-tasa-de-seguridad-a-productos-colombianos-tras-acuerdo-con-el-candidato-presidencial-abelardo-de-la-espriella-nota/

Fideval. (2026, marzo). *Ecuador y su balanza comercial: señales de solidez en un mundo que se reorganiza*. https://www.fideval.com/blog/4/ecuador-y-su-balanza-comercial-senales-de-solidez-en-un-mundo-que-se-reorganiza/

Flores, M., & Ortega, C. (2018). Las salvaguardias y la balanza comercial en la economía ecuatoriana. *Revista Espacios, 39*(21). https://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1390-76972018000200065

Fondo Monetario Internacional. (2025). *Perspectivas de la economía mundial: actualización de enero de 2025*. FMI. https://www.imf.org/-/media/files/publications/weo/2025/update/january/spanish/text.pdf

Gaspar, N. (2014). Medidas arancelarias y no arancelarias del comercio internacional. *Tla-Melaua: Revista de Ciencias Sociales*, 35, 102–116. https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4714279

Gazol, A. (2016). Libre comercio: tratados y nuevo orden. Un balance. *Economía UNAM, 13*(38), 122–130. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2016000200122

Gómez, C., Loaiza, P., & Flórez, A. (2024). *Desafíos y oportunidades del comercio internacional andino: una interpretación desde el Eje Cafetero y el Valle del Cauca*. Editorial El Búho S.A.S.

González Guamantario, G. P., González Saetama, M. G., & Moreno Sotomayor, G. R. (2025). Análisis de la balanza comercial y su influencia en la economía

ecuatoriana durante 2020–2023. *Revista Científica Integración, 9*(2), 40–50. https://doi.org/10.36881/ri.v9i2.1265

Guerrero, D. (1996). *La técnica, los costes, la ventaja absoluta y la competitividad*. ResearchGate. https://www.researchgate.net/publication/315642401

Importaciones Ecuador. (2026, marzo). *Principales productos importados por Ecuador: estadísticas y países de origen*. https://www.importacionesecuador.com.ec/articulos/principales-productos-importados-por-ecuador-estadisticas-y-paises-de-origen

Infobae. (2026a, febrero). *Ecuador da nuevo golpe en diferendo con el Gobierno Petro: elevó al 50% la tasa de seguridad a las importaciones provenientes de Colombia*. https://www.infobae.com/colombia/2026/02/26/

Infobae. (2026b, abril). *Ecuador golpea el comercio con Colombia y sube al 100% la tasa a sus importaciones en medio de tensiones diplomáticas*. https://www.infobae.com/colombia/2026/04/09/

Infobae. (2026c, mayo 30). *Noboa elimina la tasa de seguridad a productos colombianos tras un acuerdo con De la Espriella*. https://www.infobae.com/america/agencias/2026/05/30/noboa-elimina-la-tasa-de-seguridad-a-productos-colombianos-tras-un-acuerdo-con-de-la-espriella/

Jarzemskis, A. (2025). *Fundamentos de los negocios globales*. Editorial Litibero.

Jumbo, J. (2017). *El impacto económico de las salvaguardias entre Ecuador y Colombia en el consumo de los residentes en la parroquia de San Rafael en el año 2016*. https://tambara.org/wp-content/uploads/2017/08/EL-IMPACTO-ECONOMICO-DE-LAS-SALVAGUARDIAS-ENTRE-ECUADOR-Y-COLOMBIA-EN-EL-CONSUMO-DE-LOS-RESIDENTES-EN-LA-PARROQUIA-DE-SAN-RAFAEL-EN-EL-A%C3%91O-2016.pdf

Krugman, P., & Obstfeld, M. (2011). *Economía internacional: teoría y política*. Pearson Educación de México.

La República. (2026, mayo 27). *La Comunidad Andina recibió los recursos presentados por Ecuador y Colombia en medio de la guerra comercial*. https://larepublica.pe/mundo/2026/05/27/la-comunidad-andina-recibio-los-recursos-presentados-por-ecuador-y-colombia-en-medio-de-la-guerra-comercial-487350

López, L. (2000). La dinámica de la globalización en el comercio internacional. *Semestre Económico, 3*(6).

Mayorga, J., & Martínez, C. (2008). *Paul Krugman y el nuevo comercio internacional*. Universidad Libre, Bogotá.

Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones. (2024). *Informe de gestión institucional 2023*. MPCEIP. https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2024/04/INFORME-DE-GESTION-MPCEIP-2023.pdf

Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones. (2025, diciembre). *Boletín de cifras de comercio exterior, diciembre 2025: datos enero–octubre 2025*. DEECO. https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2025/12/Boletin-Comercio-Exterior-Diciembre-2025.pdf

Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones. (2026). *Comunicados oficiales sobre la tasa de seguridad a importaciones colombianas*. MPCEIP.

Mise, J. (2024, septiembre 11). Definición e instrumentos de política comercial — Derecho Internacional. *Importaciones Ecuador*. https://www.importacionesecuador.com.ec/derecho-internacional/instrumentos-de-politica-comercial

Moreno, A., Narváez, D., & Sancho, S. (2016). *Teorías del comercio internacional* (Documento Técnico No. 11). Banco Central del Ecuador. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/doctec11.pdf

Noticias RCN. (2026, mayo). *¿Hasta cuándo hay plazo para el desmonte de aranceles entre Colombia y Ecuador?* https://www.noticiasrcn.com/colombia/hasta-cuando-hay-plazo-para-el-desmonte-de-aranceles-entre-colombia-y-ecuador-1019596

Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá. (2014). *Dinámica comercial entre Bogotá y Ecuador*. Alcaldía Mayor de Bogotá. https://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/publicaciones/notas-editoriales/dinamica-comercial-entre-bogota-y-ecuador/

Oficina de Información Diplomática de España. (2026). *Ficha país: Ecuador*. Ministerio de Asuntos Exteriores. https://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/ecuador_ficha%20pais.pdf

Organización Mundial del Comercio. (1995). *Acuerdo sobre salvaguardias*. OMC.

Organización Mundial del Comercio. (2012). *Informe sobre el comercio mundial 2012: comercio y políticas públicas* (pp. 48–52). OMC. https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report12_s.pdf

Páez, R. (s.f.). La teoría del comercio interestelar de Paul Krugman: espacio-tiempo, economía y finanzas. *ATENEA*.

Perangin, Y. (2025, junio 25). International trade: definition, benefits and current issues. *Monash University, Indonesia*. https://www.monash.edu/indonesia/news/international-trade-definition-benefits-and-current-issues

Pontón Fernández, L. D., Tafur Sáenz, N., Landaburo Mendoza, J. R., Mata Anchundia, D. D., & Morales Loor, Á. E. (2025). Impacto del comercio internacional y las remesas en el crecimiento económico de Ecuador año 2000–2023. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades, 5*(6), 3785.

Portafolio. (2026, enero). *¿Cuáles son los productos que Colombia exporta a Ecuador y cómo se verían afectados por el nuevo arancel?* https://www.portafolio.co/negocios/comercio/cuales-son-los-productos-que-colombia-exporta-a-ecuador-y-como-se-verian-afectados-por-el-nuevo-arancel-486723

Poveda, G., Suratay, M., & Mackay, R. (2018). Políticas comerciales en el marco del comercio internacional ecuatoriano. *Revista Espacios, 39*(47). http://www.revistaespacios.com/a18v39n47/a18v39n47p12.pdf

Primicias. (2026a, enero 22). *Estos son los productos que importa Ecuador de Colombia y que podrían encarecerse con el arancel del 30%*. https://www.primicias.ec/economia/productos-importados-colombia-ecuador-arancel-precios-daniel-noboa-narcotrafico-electricidad-114317/

Primicias. (2026b, mayo 7). *Comunidad Andina ordena a Ecuador y Colombia que retiren sus aranceles recíprocos en un plazo de 10 días*. https://www.primicias.ec/economia/comunidad-andina-ecuador-colombia-retiro-aranceles-guerra-comercial-122233/

Primicias. (2026c, mayo 8). *Resoluciones de la CAN son de obligatorio cumplimiento para Ecuador y Colombia, dicen exministros de Comercio*. https://www.primicias.ec/economia/resoluciones-can-aranceles-ecuador-colombia-obligatorio-cumplimiento-guerra-comercial-122256/

Primicias. (2026d, mayo 19). *Ecuador prepara respuesta a la Comunidad Andina, cuyo plazo para el retiro de aranceles vence esta semana*.

https://www.primicias.ec/economia/ecuador-respuesta-can-comunidad-andina-tasa-seguridad-aranceles-colombia-canciller-123141/

Romero y Asociados. (2026, abril). *Impacto de la escalada comercial*. https://romeroyasociados.com/impacto-de-la-escalada-comercial/

Sánchez, J., & Montoya, L. (2020). *Complementariedad de las relaciones en el comercio bilateral Colombia–Ecuador, período 2000–2010*. ResearchGate. https://www.researchgate.net/publication/346498128

Sarquis, A. (2002). *Barreras arancelarias y no arancelarias*. Congreso de Relaciones Internacionales, La Plata. https://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/38589/Ponencia.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2026). *Estadísticas de comercio exterior fronterizo, Tulcán, febrero 2025–2026*. Senae.

Servín-Flores, P. M., & Cázares-Garrido, I. V. (2017). Impacto de salvaguardas en el comercio exterior: caso de estudio México-Ecuador en una empresa de electrodomésticos. *Revista CEA, 3*(5), 41–57. https://doi.org/10.22430/24223182.648

Smith, A. (2011). *La riqueza de las naciones*. Alianza Editorial. (Obra original publicada en 1776)

Teleamazonas. (2026a, abril). *Guerra comercial Ecuador–Colombia: el impacto en las economías locales*. https://www.teleamazonas.com/actualidad/noticias/economia/guerra-comercial-ecuador-colombia-dos-meses-113585/

Teleamazonas. (2026b, mayo 29). *Noboa eliminará aranceles a Colombia desde este 1 de junio*.

https://www.teleamazonas.com/actualidad/noticias/economia/noboa-elimina-aranceles-colombia-1-junio/

Tonato, G. (2017). *Análisis del arancel y de los impuestos, Valor Agregado, IVA, Consumos Especiales, ICE y Salidas de Divisas, ISD, en las importaciones y su incidencia en la balanza comercial del país. Período 2005–2015* [Tesis de Maestría, Universidad Andina Simón Bolívar]. https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6103/1/T2570-MT-Tonato-Analisis.pdf

Valdivia, M., & Delgadillo, J. (2013). La geografía y la economía en sus vínculos actuales. Una antología comentada del debate contemporáneo. *Problemas del Desarrollo, 46*(182). https://www.scielo.org.mx/pdf/prode/v46n182/0301-7036-prode-46-182-00194.pdf

Vanguardia. (2026, mayo 29). *Presidente de Ecuador acuerda con candidato De la Espriella levantar aranceles*. https://www.vanguardia.com/politica/elecciones/2026/05/29/presidente-de-ecuador-acuerda-con-candidato-de-la-espriella-levantar-aranceles/

Verdugo Castillo, R. A. (2026, mayo). *Impacto económico de la tasa de seguridad en el comercio bilateral entre Ecuador y Colombia* [Entrevista]. Entrevistado por E. Vázquez, estudiante de Negocios Internacionales, Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

ANEXOS

ANEXO 1. Guía de entrevista semiestructurada

Objetivo del anexo: Presentar la guía de entrevista y las respuestas obtenidas para complementar el análisis sobre el impacto económico de la tasa de seguridad en el comercio bilateral entre Ecuador y Colombia.

Tipo de entrevista: Semiestructurada

Fecha: 09-05-2026

Medio: Virtual (Zoom)

Perfil del entrevistado: René Alexander Verdugo Castillo, empresario, docente, especialista en Gerencia de Mercadeo e Ingeniería Industrial, con formación en logística, comercio internacional y transporte.

Guía de entrevista y respuestas

1. Desde su experiencia profesional, ¿cómo describiría la relación comercial entre Ecuador y Colombia en los últimos años?

Respuesta: El entrevistado manifestó que históricamente las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia han sido positivas y estrechas, destacando la integración económica entre ambos países dentro de la Comunidad Andina. Sin embargo, señaló que en determinados periodos se han presentado tensiones comerciales y políticas, como las salvaguardias aplicadas por Ecuador en 2015 y la reciente implementación de la tasa de seguridad en 2026.

2. ¿Cuáles considera que son los sectores económicos más afectados por la aplicación de la tasa de seguridad?

Respuesta: Indicó que los principales sectores afectados son aquellos vinculados a la cadena logística y comercial fronteriza, incluyendo agencias de aduana, empresas de transporte internacional, depósitos temporales, operadores logísticos, estibadores y comerciantes de frontera. Asimismo, señaló que la afectación también alcanza a proveedores, distribuidores y consumidores.

3. ¿Considera que la tasa de seguridad ha generado cambios en el volumen de importaciones y operaciones comerciales entre Ecuador y Colombia?

Respuesta: El entrevistado afirmó que la aplicación progresiva de la tasa de seguridad provocó una disminución significativa de las operaciones comerciales y del flujo de importaciones entre ambos países. Además, sostuvo que el incremento de la medida del 30% al 50% y posteriormente al 100% intensificó la reducción de actividades comerciales y afectó el dinamismo económico fronterizo.

4. Desde su perspectiva, ¿qué impacto económico ha tenido la tasa de seguridad sobre los costos de importación?

Respuesta: Señaló que la tasa de seguridad incrementó considerablemente el costo final de los productos importados, debido a que al valor de la mercancía se suman otros costos asociados como flete, seguro y tributos aduaneros. También indicó que esta situación afecta la competitividad empresarial y contribuye al aumento de precios para el consumidor final.

5. ¿Qué consecuencias sociales considera que puede generar esta medida en las zonas fronterizas?

Respuesta: El entrevistado manifestó que la reducción de las operaciones comerciales puede ocasionar desempleo, incremento de la informalidad y expansión del contrabando en las zonas fronterizas. Además, indicó que la afectación económica repercute directamente en los ingresos familiares y en la estabilidad de los trabajadores vinculados al comercio exterior y transporte.

6. Desde su criterio, ¿la respuesta de Colombia frente a la tasa de seguridad ha afectado la relación comercial bilateral?

Respuesta: Indicó que Colombia respondió mediante restricciones y medidas comerciales recíprocas que afectaron productos ecuatorianos estratégicos, lo que profundizó el impacto económico sobre exportadores y empresarios de ambos países. Asimismo, señaló que estas medidas generaron un entorno de desventaja comercial y pérdida de competitividad.

7. ¿Cuál considera que ha sido el papel de la Comunidad Andina frente a este conflicto comercial?

Respuesta: El entrevistado señaló que la Comunidad Andina emitió resoluciones dirigidas tanto a Ecuador como a Colombia para desmontar las medidas comerciales aplicadas y restablecer la normalidad en el intercambio bilateral. No obstante, consideró que la respuesta del organismo regional fue tardía frente a la magnitud de las afectaciones económicas y comerciales generadas.

8. En su opinión, ¿qué acciones podrían contribuir a reducir el impacto económico generado por la tasa de seguridad?

Respuesta: Mencionó que es necesario implementar políticas públicas orientadas a proteger el empleo y fortalecer la actividad económica en las zonas fronterizas. Además, señaló la importancia de establecer mecanismos de cooperación bilateral y diálogo institucional que permitan reducir las tensiones comerciales y evitar afectaciones a empresarios y consumidores.

Nota de uso

La información de esta entrevista se empleó exclusivamente como insumo cualitativo para complementar el análisis normativo e institucional; por tratarse de una comunicación personal, su citación se realiza únicamente dentro del texto.