El Maipo



¿Por qué Colombia cambió sus exportaciones hacia Ecuador y Venezuela?

Posted on Noviembre 14, 2026
Por Sonalys Borregales

Un informe de la Asociación Nacional de Comercio Exterior (Analdex) de Colombia, elaborado con datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), registra que, entre enero y septiembre de 2026, las exportaciones colombianas a Ecuador cayeron 26,3% a tasa anual.

En el caso de las destinadas a Venezuela, aumentaron 20,4%, ello frente al mismo período de 2025.

Las ventas a Quito pasaron de 1.371,4 millones a 1.011,3 millones de dólares. Las dirigidas a Caracas subieron de 779,9 millones a 938,8 millones. Así, la brecha entre ambos mercados **se redujo de 591,5 millones a 72,5 millones de dólares.**

Una experta consultada por Sputnik analizó los factores que explican la baja de ventas a suelo ecuatoriano y el incremento de intercambio comercial con Venezuela, **dos mercados vecinos que atraviesan circunstancias económicas y políticas diferentes.**

La confianza no se recupera de inmediato

En el caso ecuatoriano, uno de los principales factores de tensión fue la imposición de una tasa por servicio aduanero a las importaciones colombianas. Quito la estableció inicialmente en 30%, luego **la elevó a 50% y, finalmente, llegó al 100% en mayo**, durante el Gobierno del expresidente Gustavo Petro. Bogotá respondió también con gravámenes.

Aunque Ecuador derogó la tasa desde el 1 de junio y **Colombia levantó la mayor parte de sus medidas cinco días después**, la normalización de las condiciones comerciales no se tradujo en una recuperación inmediata del mercado.

Dioné Herrera, directora comercial de la Cámara de Comercio Colombo-Ecuatoriana, señaló que la relación entre ambos países no depende únicamente de la competitividad empresarial.

“El comercio exterior y bilateral no depende exclusivamente de la competitividad de las empresas, sino también **de la actividad institucional**, la previsibilidad de las reglas de juego y la confianza entre los países”, explicó en charla para este medio.

La incertidumbre sobre **los costos de nacionalización**, el acceso al mercado y la estabilidad de las reglas alteró los precios, los inventarios y los compromisos entre clientes y proveedores. Esa, según Herrera, es una de las consecuencias que han identificado en sus conversaciones con empresarios de distintos sectores.

“Eliminar las barreras comerciales no significa recuperar automáticamente la confianza”, subrayó. A su juicio, el levantamiento de las medidas no restablece por sí solo los flujos comerciales que existían antes de la disputa.

En ese contexto, las grandes compañías pudieron absorber mejor los costos adicionales, mientras que algunas pequeñas y medianas empresas **tuvieron que frenar sus operaciones.**

“Las empresas grandes que de pronto tenían el músculo financiero para poder soportar estas medidas arancelarias, trataron de sortear la situación. **Sin embargo, las pequeñas y medianas [compañías] (…) debieron frenar**“, relató Herrera.

Entre los sectores más expuestos identificó **las manufacturas, los alimentos, los productos químicos, los medicamentos y la energía.**

A esta situación se sumó otro factor que también incidió en el resultado comercial. El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) reportó que **las exportaciones de energía eléctrica a**

Ecuador bajaron 47%, al pasar de 128,7 millones a 68,2 millones de dólares entre enero y septiembre. Por tanto, la reducción de las ventas eléctricas también contribuyó a la contracción de las exportaciones colombianas hacia ese destino.

Frente a este escenario, la respuesta del Gobierno de Abelardo de la Espriella a las medidas comerciales impuestas por Ecuador durante la anterior gestión se orientó **hacia la apertura comercial, la seguridad fronteriza y la cooperación energética.** Sin embargo, más allá de las decisiones gubernamentales, la incertidumbre sigue pesando sobre las expectativas del sector privado.

En paralelo, algunas firmas afectadas por la tensión con Quito han iniciado acercamientos exploratorios en otros mercados. Otras, en cambio, han optado por **reforzar sus ventas internas o ampliar su portafolio.**

No obstante, la experta advirtió que la internacionalización no ocurre de un momento a otro: requiere evaluar los mercados, calcular los costos logísticos y encontrar nuevos clientes. Ante ello, Herrera consideró prematuro esperar una normalización del comercio con Ecuador a corto plazo. **Más bien, estimó una recuperación progresiva durante el primer trimestre de 2027.**

El crecimiento con límites

Mientras las ventas a Ecuador retrocedían, las exportaciones colombianas a Caracas siguieron una tendencia distinta. **Entre enero y septiembre sumaron 938,8 millones de dólares**, frente a los 779,9 millones registrados en el mismo periodo de 2025.

Al observar la composición de ese intercambio, los datos sectoriales del DANE recopilados por *Más Colombia* muestran que, entre enero y agosto, **las ventas de químicos alcanzaron 188,8 millones de dólares**; las de alimentos, bebidas y tabaco, 187 millones; y las de materias plásticas, 90,9 millones.

También aumentaron las exportaciones de metales, manufacturas y combustibles, aunque no todos los rubros registraron avances.

Durante la campaña, **De la Espriella propuso convertir a Venezuela en el principal socio comercial de Colombia.** Ya en el Gobierno, su administración ha explorado mecanismos para reactivar el intercambio, con participación empresarial y coordinación con Estados Unidos, **aunque todavía no ha anunciado metas bilaterales concretas**. Por su parte, la Cancillería venezolana manifestó disposición a fortalecer los vínculos y reactivar el comercio fronterizo.

No obstante, el aumento de las exportaciones **no significa que las empresas que redujeron sus**

operaciones en Quito hayan llevado sus negocios a suelo venezolano.

La Cámara de Integración Económica Venezolano Colombiana argumenta que hay dificultades para el comercio con Caracas, **debido a los obstáculos para importar insumos, las restricciones de crédito y los problemas de infraestructura.**

Pese a esas limitaciones, hay señales de interés empresarial. La Cámara Colombo Venezolana **reportó 17,79 millones de dólares de inversión colombiana** directa en Venezuela, esto durante el primer semestre de este año. La cifra refleja una apuesta de algunos inversionistas, aunque no garantiza por sí sola un aumento de las exportaciones.

El Maipo/Sputnik