



# No es un TLC, pero sí importa: lo que revela el comercio entre Ecuador y Estados Unidos

Por Hanns Soledispa

Director general de Exponential Research

**E**l reciente acuerdo de comercio recíproco entre Ecuador y Estados Unidos ha generado reacciones mixtas. Para algunos, se queda corto frente a la aspiración histórica de un Tratado de Libre Comercio (TLC); para otros, representa un avance pragmático en una relación económica clave.

Ambas lecturas tienen algo de razón. No se trata de un acuerdo profundo ni transformacional. Sin embargo, analizarlo únicamente por lo que no es puede llevar a

subestimar su verdadero alcance. En un contexto de tensiones comerciales recientes y riesgos de pérdida de competitividad, este acuerdo cumple una función más concreta: estabilizar y facilitar una relación comercial que ya es fundamental para Ecuador.

La pregunta, entonces, no es si reemplaza a un TLC, sino si mejora, aunque sea marginalmente, una relación que ya sostiene buena parte del aparato productivo nacional. Y las señales sugieren que sí.



“  
 En comercio  
 internacional, no  
 avanzar puede  
 equivaler a  
 retroceder.  
 ”

## ECUADOR Y ESTADOS UNIDOS: UNA RELACIÓN QUE YA ES ESTRUCTURAL

Antes de analizar el acuerdo, es necesario entender el punto de partida. Estados Unidos no es un socio comercial más para Ecuador: es, por amplio margen, el principal.

Los datos de comercio exterior lo confirman en doble vía. Por un lado, Estados Unidos lidera el ranking de destinos de exportación ecuatoriana. Por otro, también encabeza la lista de países de los cuales Ecuador importa. Esta doble condición refleja una relación profundamente integrada, donde fluyen bienes en ambos sentidos de forma constante.

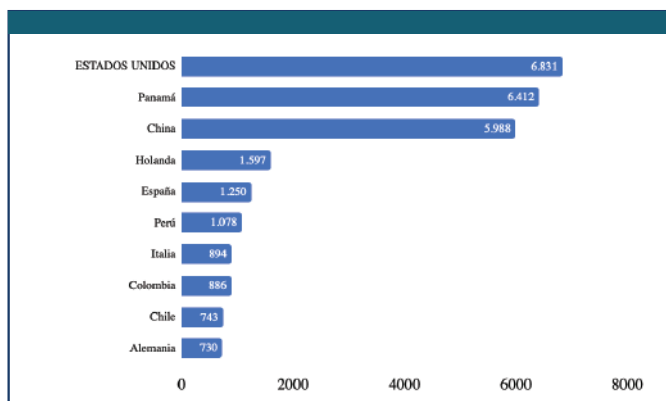


Gráfico 1: Top 10 de países destino de exportación de Ecuador  
 Cifras en millones de USD. Datos de 2025.  
 Fuente: Banco Central del Ecuador. Exponential Research.

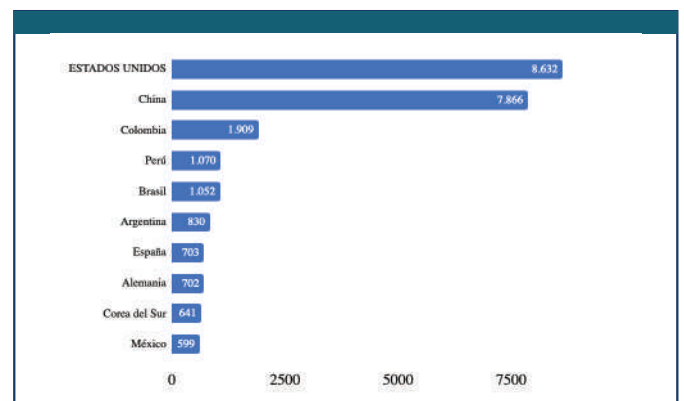


Gráfico 2: Top 10 de países desde los cuales Ecuador realiza importaciones  
 Cifras en millones de USD. Datos de 2025.  
 Fuente: Banco Central del Ecuador. Exponential Research.

Esta dinámica no es circunstancial ni reciente. Responde a décadas de vínculos comerciales, logísticos y empresariales que han consolidado a Estados Unidos como el eje central del comercio ecuatoriano.

En este contexto, cualquier medida que afecte —positiva o negativamente— esta relación tiene efectos directos sobre el desempeño exportador, la disponibilidad de insumos productivos y, en última instancia, sobre el crecimiento económico del país.

Ecuador no está apostando por Estados Unidos. Ecuador ya depende, en gran medida, de ese mercado.

## EL TEJIDO EMPRESARIAL DETRÁS DEL COMERCIO

Detrás de las cifras agregadas existe un entramado empresarial concreto que sostiene esta relación comercial. El comercio entre Ecuador y Estados Unidos no es un fenómeno abstracto, sino el resultado de operaciones recurrentes entre un grupo definido de empresas.

Por el lado ecuatoriano, el ranking de principales exportadores hacia Estados Unidos muestra una concentración en sectores tradicionales como el banano, el camarón, las flores y otros productos agroindustriales. Se trata de compañías con alta capacidad operativa, inserción internacional y experiencia en el cumplimiento de estándares exigentes.

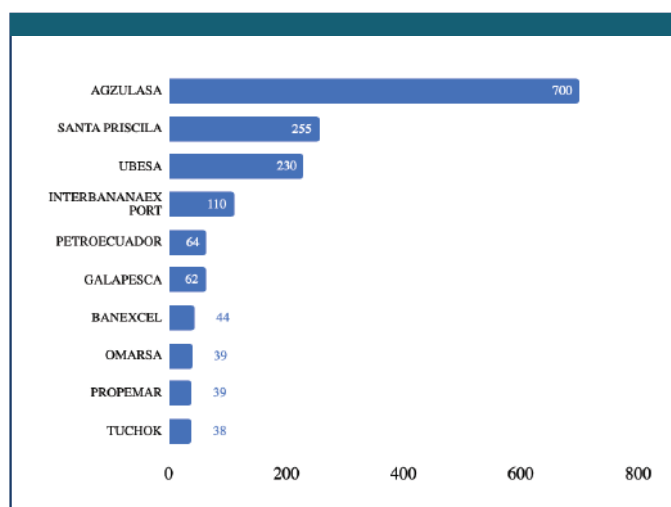


Gráfico 3: Top 10 de empresas en Ecuador que exportan hacia EE. UU. Cifras en millones de USD. Datos de febrero y marzo de 2026. Corte: 20 de marzo de 2026. Fuente: Penta-Transaction. Exponential Research.

En paralelo, el listado de principales compradores en Estados Unidos revela una estructura dominada por multinacionales agroalimentarias y *traders* globales, actores que operan cadenas de suministro integradas a nivel internacional. La fuerte concentración, con un líder ampliamente dominante, sugiere que el acceso al mercado estadounidense no es atomizado, sino que depende en gran medida de relaciones comerciales consolidadas con pocos compradores de gran escala.

Esto implica que la competitividad de las exportaciones ecuatorianas no depende únicamente del acceso al mercado, sino también de su posicionamiento dentro de estas cadenas globales lideradas por grandes compradores.

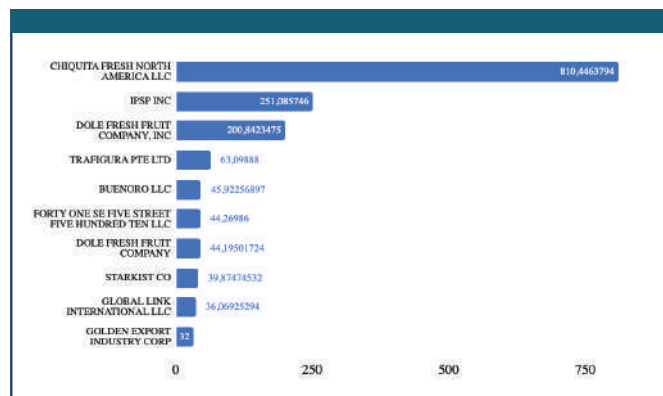


Gráfico 4: Top 10 de empresas en EE. UU. que le compran a empresas en Ecuador. Cifras en millones de USD. Datos de febrero y marzo de 2026. Corte: 20 de marzo de 2026. Fuente: Penta-Transaction. Exponential Research.

Esta estructura revela dos elementos clave. Primero, el comercio bilateral está altamente organizado y profesionalizado. Segundo, cualquier mejora en las condiciones de acceso, como la reducción de barreras arancelarias o una mayor previsibilidad, tiene un impacto directo y tangible sobre actores específicos que concentran una parte importante del flujo comercial.

El acuerdo, por tanto, no es neutro: beneficia de manera inmediata a quienes ya están insertos en esta dinámica.

## ¿QUÉ COMERCIA REALMENTE ECUADOR CON ESTADOS UNIDOS?

**Exportaciones: concentración en productos estratégicos**

El análisis de los principales productos exportados por Ecuador hacia Estados Unidos muestra una canasta relativamente concentrada, dominada por bienes primarios y agroindustriales.

Banano, camarón, flores, cacao y productos pesqueros encabezan la lista, reflejando las ventajas comparativas tradicionales del país. Si bien esta especialización ha permitido consolidar volúmenes importantes de exportación, también sugiere una limitada diversificación.

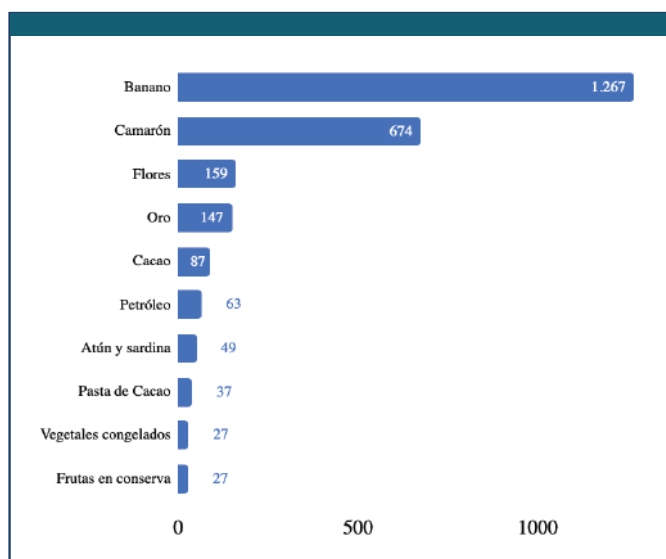


Gráfico 5: Top 10 productos que Ecuador exporta a EE. UU. Cifras en millones de USD. Datos de febrero y marzo de 2026. Corte: 20 de marzo de 2026. Fuente: Penta-Transaction. Exponential Research.

Esto implica que la competitividad en estos sectores es particularmente sensible a cambios en costos, aranceles o condiciones de acceso. En otras palabras, pequeñas variaciones pueden tener impactos significativos sobre el valor exportado.

### IMPORTACIONES: INSUMOS PARA PRODUCIR, NO PARA CONSUMIR. NO HAY QUE TEMER A LAS IMPORTACIONES

En contraste, la estructura de importaciones de Ecuador revela un patrón distinto y, en muchos sentidos, más estratégico.

Aproximadamente el 55 % de las importaciones totales del país corresponde a materias primas y bienes de capital, mientras que un 22 % adicional

se concentra en combustibles. Es decir, más de tres cuartas partes de lo que Ecuador importa está directamente vinculado a la producción.

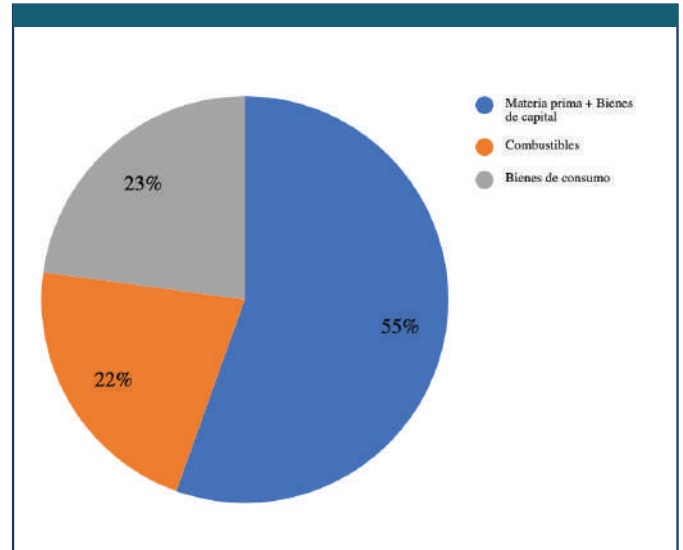


Gráfico 6: Estructura de las importaciones ecuatorianas. Datos de 2025. Fuente: Banco Central del Ecuador. Exponential Research.

Esto incluye maquinaria, equipos, insumos industriales y productos energéticos que alimentan sectores como la manufactura, el agro y el transporte.

Si bien esta estructura corresponde al total de importaciones del país, resulta consistente con el tipo de bienes que Ecuador adquiere de socios comerciales clave como Estados Unidos, caracterizados por su alto contenido tecnológico e industrial.

La implicación es clara: Ecuador no importa principalmente bienes de consumo, sino factores que permiten producir. Por tanto, cualquier reducción de costos en estas importaciones tiene un efecto multiplicador sobre la economía, al mejorar la productividad y competitividad de distintos sectores.

### UNA RELACIÓN EN TRANSFORMACIÓN: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO BILATERAL

La evolución reciente del comercio entre Ecuador y Estados Unidos muestra una dinámica más compleja que un simple crecimiento sostenido. Si bien el intercambio bilateral se mantiene en niveles elevados, su composición ha cambiado en los últimos años.

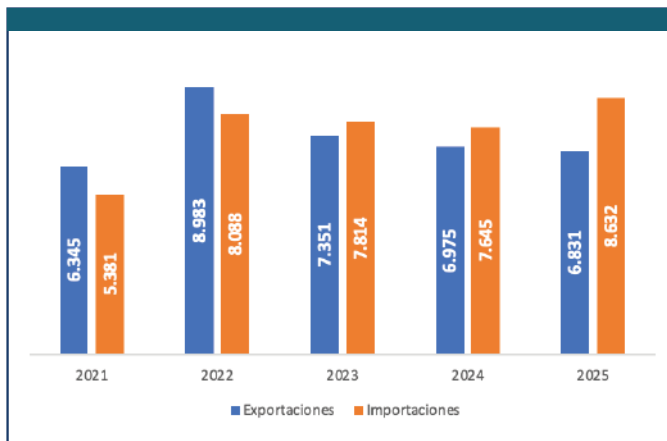


Gráfico 7: Evolución de las exportaciones e importaciones entre Ecuador y EE. UU. 2021-2025. Cifras en millones de USD. Fuente: Banco Central del Ecuador. Exponential Research.

Las exportaciones ecuatorianas alcanzaron un pico en 2022 y posteriormente han mostrado una moderación, mientras que las importaciones desde Estados Unidos sugieren un comportamiento creciente y más consistente, particularmente en los últimos dos años.

Esto ha llevado a una relación comercial más equilibrada, e incluso con una mayor presión desde el lado importador, lo que sugiere una profundización distinta del vínculo bilateral: menos basada en el dinamismo exportador y más en la intensificación del intercambio en ambos sentidos.

Esto refuerza la necesidad de mecanismos que no solo promuevan el comercio, sino que reduzcan sus fricciones en un contexto de mayor sensibilidad externa.



## ENTONCES, ¿QUÉ CAMBIA CON EL ACUERDO?

A la luz de esta estructura comercial, el alcance del acuerdo puede entenderse con mayor claridad.

No se trata de un instrumento que transforme la matriz exportadora ecuatoriana ni que redefina la relación bilateral. No elimina todas las barreras ni crea un mercado completamente abierto.

Sin embargo, sí introduce mejoras relevantes en aspectos puntuales pero críticos.

Por un lado, reduce fricciones comerciales, particularmente aquellas asociadas a sobretasas y barreras que encarecen el intercambio. Por otro, aporta previsibilidad, un elemento clave para empresas que operan con planificación de mediano y largo plazo.

Además, contribuye a proteger flujos comerciales existentes, evitando retrocesos en competitividad frente a otros países que sí cuentan con acuerdos más profundos con Estados Unidos.

En síntesis, el acuerdo no cambia la naturaleza de la relación comercial, pero sí la mejora.

## ¿ES UNA BUENA NOTICIA?

Evaluated en su justa dimensión, el acuerdo representa un avance pragmático en la política comercial ecuatoriana.

En primer lugar, evita un deterioro en las condiciones de acceso al principal mercado del país. En comercio internacional,

# El acuerdo representa un avance pragmático en la política comercial ecuatoriana.

mantener la posición es, muchas veces, tan importante como expandirse.

En segundo lugar, refuerza sectores clave de la economía, particularmente aquellos orientados a la exportación y aquellos que dependen de insumos importados para operar.

En tercer lugar, envía una señal positiva a inversionistas y actores internacionales, al mostrar una voluntad de fortalecer la relación con el principal socio comercial bajo reglas más claras.

Finalmente, puede interpretarse como un paso intermedio hacia esquemas de integración más profundos. No reemplaza a un TLC, pero puede sentar las bases para avanzar en esa dirección.

## CONCLUSIÓN

El acuerdo entre Ecuador y Estados Unidos no cumple con todas las aspiraciones de política comercial del país. No es un TLC ni transforma estructuralmente la economía. Pero juzgarlo únicamente por esas ausencias sería un error.

En una relación comercial ya consolidada, creciente y altamente dependiente, este tipo de instrumentos cumple una función menos visible, pero igual de importante: reducir riesgos, mejorar condiciones y sostener competitividad.

En comercio internacional, no avanzar puede equivaler a retroceder. Este acuerdo, al menos, evita eso. Y en el contexto actual, eso ya es una buena noticia para el país.

---

## EL AUTOR

**Hanns Soledispa** tiene el grado de MBA por el IDE Business School. Es director general y de consultoría empresarial en economía, estadística e investigación de mercados en la firma Exponential Research. Participa como analista económico en medios de comunicación. También es profesor universitario y conferencista en temas de economía y empresa.