

EL NOBEL DE ECONOMÍA ALERTA: SIN INSTITUCIONES SÓLIDAS, LA INNOVACIÓN
Y LA RIQUEZA PUEDEN VOLVERSE CONTRA LA DEMOCRACIA.

ECONOMÍA COLOMBIANA



CONTRALORÍA
General de la República

COLOMBIA EN EL NUEVO ORDEN ECONÓMICO GLOBAL

Número 378

EL MAYOR RETO DE LA POLÍTICA EXTERIOR ECONÓMICA DEL PAÍS
ES SUPERAR LAS DIFERENCIAS IDEOLÓGICAS INTERNAS PARA GARANTIZAR
LA CONTINUIDAD EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES Y LA COHERENCIA
EN LAS METAS DE DESARROLLO PRODUCTIVO SOSTENIBLE.

Nuevo portal Turismo Cafam

Reserva tus próximas vacaciones fácil y rápido
en la **nueva página web.**



Compra tu alojamiento.



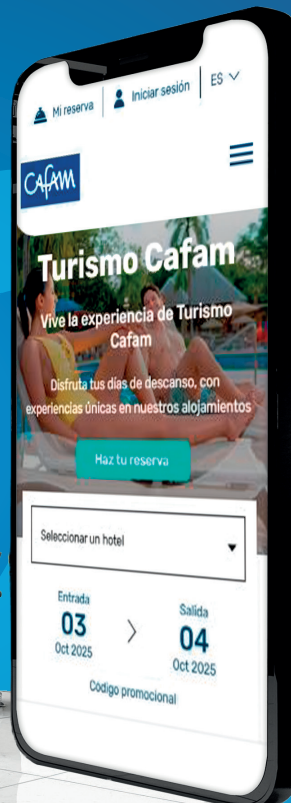
Accede a promociones
exclusivas.



Explora todas
nuestras experiencias.



Mantente al día con
novedades para tu viaje.



Vigilado Supersubsidio

OFERTA
ESPECIAL
POR
LANZAMIENTO

Reserva tu alojamiento antes que
termine el año y **viaja entre febrero
y mayo de 2026 con tarifas 2025.**

Descubre ahora

Hotelescafam.com

Aplican TyC. Oferta exclusiva para reservas realizadas
en hotelescafam.com. Aplica únicamente para viajes entre semana
y fines de semana en temporada baja.

CAFAM



La apertura es un motor de crecimiento. Todo lo que se interpone en ella es un obstáculo para crecer. Hoy veo nubes negras acumulándose, impulsando nuevas barreras al comercio y a la apertura.



Philippe Aghion
Premio Nobel de Economía 2025.

Frase tomada de sus declaraciones tras el anuncio del galardón (traducción al español de sus palabras en la rueda de prensa del Nobel), en el contexto del reconocimiento que el jurado hizo a su trabajo, junto con Mokyr y Howitt, sobre cómo la innovación impulsa el crecimiento sostenido en entornos abiertos y competitivos.



CARLOS HERNÁN
RODRÍGUEZ BECERRA

CONTRALOR GENERAL
DE LA REPÚBLICA

COLOMBIA EN EL NUEVO ORDEN ECONÓMICO GLOBAL

EL MUNDO ATRAVIESA LA TRANSICIÓN ECONÓMICA, POLÍTICA Y MILITAR MÁS PROFUNDA DESDE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL. Las acciones unilaterales de algunas potencias, las guerras comerciales y las sanciones aplicadas incluso entre países con tratados de libre comercio han generado un ambiente de incertidumbre que erosiona las bases del multilateralismo.

Tras la conflagración de mediados del siglo XX, se crearon instituciones para arbitrar los conflictos internacionales y promover la cooperación: la ONU, la OMC, la Unesco o las Cortes Internacionales. Sin embargo, su debilitamiento y el retorno del proteccionismo marcan el inicio de una etapa en la que prevalece la fuerza sobre la norma. La imposición de aranceles sin procesos jurídicos, así como las sanciones económicas y tecnológicas, se ha convertido en herramienta de presión geopolítica.

Los tratados de libre comercio, diseñados para eliminar barreras y fomentar la integración, enfrentan hoy una crisis de confianza. Las potencias los reinterpretan según sus intereses internos, reintroduciendo aranceles y condicionamientos políticos. El resultado es un entorno comercial inestable que obliga a las economías emergentes a negociar bajo presión, sacrificando parte de su soberanía económica.

En este contexto, Colombia —histórico aliado de Estados Unidos— enfrenta una relación tensa. Los temas compartidos en seguridad, migración y medio ambiente no han bastado para evitar choques diplomáticos. La decisión del presidente Trump de imponer un arancel general del 10 % a las exportaciones colombianas afectó cerca del 30 % de las ventas externas de café, flores, banano, textiles y plásticos, golpeando directamente a los sectores más vulnerables.

Aun así, el país ha mostrado resiliencia: pese a las tensiones, las exportaciones a Estados Unidos crecieron 7,5 % en el primer semestre de 2025. Esa fortaleza refleja la calidad de la oferta nacional, pero también la urgencia de diversificar mercados y reducir la dependencia de un solo socio, que hoy representa el 27 % de nuestras exportaciones y el 20 % de las importaciones.

Como advierte Javier Díaz, presidente de Analdex, la vulnerabilidad estructural del país radica en su escasa diversificación exportadora: más del 50 % de las ventas externas provienen del sector minero-energético y una porción significativa depende de café, banano y flores. Esta concentración nos expone a choques de precios y volatilidad de la demanda. José Ignacio López, de ANIF, subraya que los aranceles se han convertido en símbolos de soberanía económica, reconfigurando el mapa industrial global.

La coyuntura exige redefinir nuestra inserción en el comercio mundial. Colombia podría beneficiarse de la reconfiguración de las cadenas globales y del acercamiento productivo a Norteamérica, pero enfrenta limitaciones logísticas, altos costos energéticos y una regulación compleja. Transportar mercancías desde el centro del país a los puertos del Caribe cuesta el doble que en economías competidoras, reduciendo la competitividad de las exportaciones no tradicionales.

La guerra comercial, el ascenso de Asia y la disputa por el control de tecnologías críticas han transformado la naturaleza del comercio internacional. Ya no se trata solo de bienes físicos: los flujos digitales, los datos y los servicios tecnológicos definen el nuevo tablero. La competencia por semiconductores, minerales estratégicos y energías limpias es hoy tan relevante como las antiguas batallas arancelarias.

Frente a este panorama, Colombia debe fortalecer su base industrial y agroindustrial, impulsar la bioeconomía aprovechando su biodiversidad y expandir los servicios modernos —software, industrias creativas y BPO— como nuevas fuentes de divisas. La inserción inteligente en el comercio global pasa por aumentar el valor agregado a las exportaciones y no por depender exclusivamente de materias primas.

El retorno del proteccionismo, la desaceleración del comercio y la confrontación entre grandes potencias configuran una nueva era. América Latina comienza a reorientar su comercio hacia el Pacífico y Asia, buscando alianzas más pragmáticas. La participación de Colombia en iniciativas como la Franja y la Ruta de China podría abrir oportunidades en infraestructura sostenible, siempre que se respeten la viabilidad financiera y los estándares ambientales. Esta diversificación no implica abandonar a los socios tradicionales, sino ampliar el horizonte estratégico del país.

El conflicto diplomático de enero de 2025, cuando Estados Unidos impuso aranceles temporales del 25 % al 50 %, demostró la fragilidad de la relación bilateral. Aunque la gestión de los gremios permitió revertir la medida, el episodio evidenció la vulnerabilidad del país frente a decisiones unilaterales. Las tensiones recientes entre mandatarios amenazan con reactivar las sanciones y requieren prudencia diplomática, diálogo institucional y participación activa del sector privado para proteger el interés nacional.

Colombia necesita una estrategia de Estado, no de gobierno. La política exterior económica debe superar las coyunturas y las diferencias ideológicas, garantizando continuidad en las relaciones internacionales y coherencia en las metas de desarrollo productivo.

Preservar un comercio exterior vigoroso exige cooperación entre el sector público y el privado, planificación de largo plazo, diplomacia económica efectiva y una política industrial orientada a diversificar productos y mercados. Solo así el país podrá afrontar con estabilidad la transición hacia un nuevo orden económico global y convertir los riesgos en oportunidades de desarrollo sostenible. **EC**



CONTRALORÍA General de la República

DIRECTOR

Carlos Hernán Rodríguez Becerra
Contralor General de la República

SUBDIRECTOR

Carlos Mario Zuluaga Pardo
Vicecontralor

CONSEJO EDITORIAL

Jorge Valencia Jaramillo
Alejandro José Ovalle Gont
Beethoven Herrera Valencia
Javier Díaz Molina
Luz Stella Murgas Maya
Daniela Gaitán Cotrino
Liliana Alejandra Chicaiza Becerra
Hernando Zuleta González
Robert Santiago Pineda Villavisan

EDITOR

Beethoven Herrera Valencia

OFICINA DE COMUNICACIONES Y PUBLICACIONES

DIRECTORA DE OFICINA
Deisy Alexandra Ávila Rincón

ENLACES DESPACHO VICECONTRALOR

Diana Carolina Córdoba Álvarez
Carlos Mario González McMahon

SUSCRIPCIONES Y DISTRIBUCIÓN

Cra. 69 No. 44-35 / PBX: 601 5187000
e-mail: revista_economia@contraloria.gov.co

PRODUCTORA EDITORIAL

Adriana Prieto Herrera
adriana@disenoeditorial.com

DISEÑO EDITORIAL

Enrique Franco Mendoza

ASISTENTE EDITORIAL Y CORRECCIÓN

Jaime Viana Saldarriaga

DIAGRAMACIÓN, PREPrensa

ePUB, IMPRESIÓN

Diseño Editorial Comunicaciones Ltda.

PBX: 601 4898683 / contacto@disenoeditorial.com

www.disenoeditorial.com

ECONOMÍA COLOMBIANA

REVISTA DE LA CONTRALORÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA

AÑO LXXI / DICIEMBRE DE 2025 - FEBRERO DE 2026

4

COLOMBIA EN EL NUEVO ORDEN ECONÓMICO GLOBAL

Carlos Hernán Rodríguez Becerra
Contralor General de la República

8

COMPETIR SIN EXCUSAS

Rodolfo Enrique Zea
*Contralor Delegado para Comercio
y Desarrollo Regional*

20

COMERCIO EN TENSIÓN

Javier Díaz Molina
Presidente de Analdex

28

FLORES Y RESILIENCIA

Augusto Solano Mejía
Presidente de Asocolflores

36

DÉFICIT ESTRUCTURAL EXTERNO

Juan Pablo Radziunas Pulido
*Funcionario de la Contraloría Delegada
para Economía y Finanzas*

FOTOGRAFÍAS E ILUSTRACIONES / Investigación y edición gráfica a cargo de: www.disenoeditorial.com. Contraloría General de la República: 5 -Alexander Agudelo; fotografías de autores Contraloría General de la República -Zizza Barroso-: 8, 36. Shutterstock.com: 1, 9, 11, 12, 15, 16, 18, 21, 33, 39, 42, 61, 68, 71, 75, 76A, 78, 84. Archivo personal autores y/o entidades que representan: 20 -Analdex-; 28, 29 -Asocolflores-; 57 -Visualcapitals.com-; 59 -SAC-; 62, 63 -PorkColombia-; 70 -Anif-; 76 -Amchan-; 82 -Asoexport-. Banco DE Comunicaciones Ltda.: 30, 31 -Libro *Colombian Grown*-; Intervención portada.



48 CÓMO LA INNOVACIÓN SE QUEDÓ EN POCAS MANOS

Óscar Barrera
Beethoven Herrera Valencia
Linus Zechlin
Economistas

59 INCERTIDUMBRE ARANCELARIA, AGRO Y EMPLEO

Jorge Enrique Bedoya Vizcaya
Presidente de la SAC

62 PORCICULTURA EN EL MERCADO GLOBAL

Jeffrey Fajardo López
Presidente ejecutivo de la Porkcolombia

70 ARANCELES Y OPORTUNIDADES

José Ignacio López
Presidente de Anif

76 DIVERSIFICAR O REZAGARSE

María Claudia Lacouture
Presidenta Ejecutiva de AmChan Colombia

82 EL CAFÉ FRENTE A UN ESCENARIO COMPLEJO Y CON INCERTIDUMBRE

Gustavo Gómez Montero
Presidente de Asoexport

90 EL PRESIDENTE QUE NO FUE: LA HISTORIA SILENCIADA DE GABRIEL TURBAY

Beethoven Herrera Valencia
Asesor externo de la Contraloría Delegada para Economía y Finanzas



Revista Economía Colombiana disponible en la web
www.revistaeconomiacolombiana.com

En ejercicio del principio de libertad editorial, las opiniones expresadas en esta publicación son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no representan, ni comprometen, la posición oficial de la Contraloría General de la República.

Los contenidos editoriales –texto–, pueden ser citados o compartidos, siempre y cuando se indique expresamente la fuente y se respete la integridad del texto original. Las fotografías son propiedad de sus fuentes o autores, extraerlas y reproducirlas sin autorización de sus autores está prohibido.

COMPETIR SIN EXCUSAS

Frente a una política arancelaria estadounidense más agresiva y un comercio global fragmentado, Colombia necesita una agenda integral: logística eficiente y digitalizada, estándares y trazabilidad de clase mundial, diplomacia comercial activa, financiamiento a exportadores, mayor valor agregado y seguridad jurídica. Sin esto, aumentan los riesgos y se pierden mercados.

EL COMERCIO EXTERIOR ES UNO DE LOS PILARES EN EL DESARROLLO ECONÓMICO

porque permite ampliar mercados y suplir bienes y servicios que no se generan de manera eficiente en los países. En el caso colombiano, desde la apertura económica de 1990, se ha buscado diversificar nuestras exportaciones y mejorar nuestra competitividad, pero también se han generado desafíos para los diferentes sectores productivos de la economía nacional al enfrentar una mayor competencia.

Antes de 1990 Colombia mantenía una economía poco globalizada, con un modelo de industrialización por sustitución de importaciones y un sector exportador dominado por productos primarios como el café y el oro.

Con el inicio de la apertura durante el gobierno de César Gaviria se eliminaron restricciones a las importaciones y se promovió la competencia en los mercados globales. El objetivo fue modernizar la producción, mejorar la eficiencia y estimular las exportaciones.

Tras la apertura, el valor de las exportaciones colombianas ha crecido, pasando de niveles de US\$10.201 millones en 1995 a US\$24.387 millones en 2006 y a US\$56.910 millones en 2022 (Departamento Nacional de Estadísticas, 2025), diversificando su oferta exportable,



**RODOLFO
ENRIQUE ZEA¹**
CONTRALOR DELEGADO
PARA COMERCIO Y
DESARROLLO REGIONAL

aunque los productos tradicionales, petróleo, carbón, oro y café, siguen siendo los líderes en las exportaciones y han mantenido su importancia. Por otra parte, en productos no tradicionales se ha impulsado la exportación de bienes manufacturados como textiles, calzado y muebles.

Evolución de la política de exportaciones en los planes de desarrollo

El cumplimiento de las metas de exportación en los planes nacionales de desarrollo (PND) entre 2002 y 2024 ha variado, pues se ha enfocado en la internacionalización, el aumento de exportaciones no minero-energéticas y la mejora de la eficiencia productiva. Si bien hubo periodos de crecimiento, también se han presentado desafíos como la volatilidad en precios de commodities y la baja demanda global, impactando negativamente las exportaciones de productos tradicionales.

En este marco, la política de exportaciones en los planes de desarrollo ha evolucionado con un énfasis creciente en la diversificación y la innovación, buscando disminuir gradualmente, la dependencia minero-energética en los últimos años.

1. Exministro de Agricultura y Desarrollo Rural.



- El Plan Nacional de Desarrollo 2002-2006: “Hacia un Estado Comunitario” se centró en la seguridad democrática como pilar fundamental para incentivar la inversión y el comercio. Se buscó garantizar la libre circulación de personas y mercancías para el transporte de carga, un factor clave para el intercambio comercial y el turismo. Se destacó el papel central del sector privado en la generación de riqueza y se promovió la inversión como motor de crecimiento económico. El plan mencionaba el potencial de recursos como las reservas de gas natural para impulsar las exportaciones.
- El Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010: “Estado Comunitario: desarrollo para todos” continuó con las directrices del período anterior, profundizando en la consolidación de la seguridad y el desarrollo económico. Se planteó la necesidad de diversificar productos y mercados para aumentar la tasa de crecimiento de las

» El comercio exterior colombiano enfrenta un entorno internacional marcado por aranceles más altos, cadenas de valor tensas y una creciente competencia global. En este escenario, mejorar la logística, elevar estándares y fortalecer la diplomacia comercial es una necesidad estratégica.

- exportaciones. Se buscó mejorar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas (pymes) para que pudieran participar más activamente en el comercio exterior. Se consideró la implementación de políticas que incentivaran las exportaciones.
- El Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014: “Prosperidad para todos” puso el foco en la prosperidad social, la igualdad de oportunidades y la consolidación de la paz. El plan se propuso mejorar la infraestructura de transporte y los sistemas logísticos para reducir los costos de exportación e importación, con el fin de potenciar el comercio exterior. Se vinculó el crecimiento sostenible y la competitividad como pilares para lograr la prosperidad.
- El Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018: “Todos por un nuevo país” buscó consolidar un país en paz, equitativo y mejor edu-



DELEGADA
DE COMERCIO Y DESARROLLO REGIONAL

cado tras los avances en las negociaciones de paz. Se estableció la meta de aumentar significativamente las exportaciones de bienes no minero-energéticos a US\$30.000 millones. Se promocionó el turismo como un motor de crecimiento y empleo, con la meta de alcanzar US\$6.000 millones en ingresos. Se incluyeron metas para aumentar la productividad de las empresas atendidas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT).

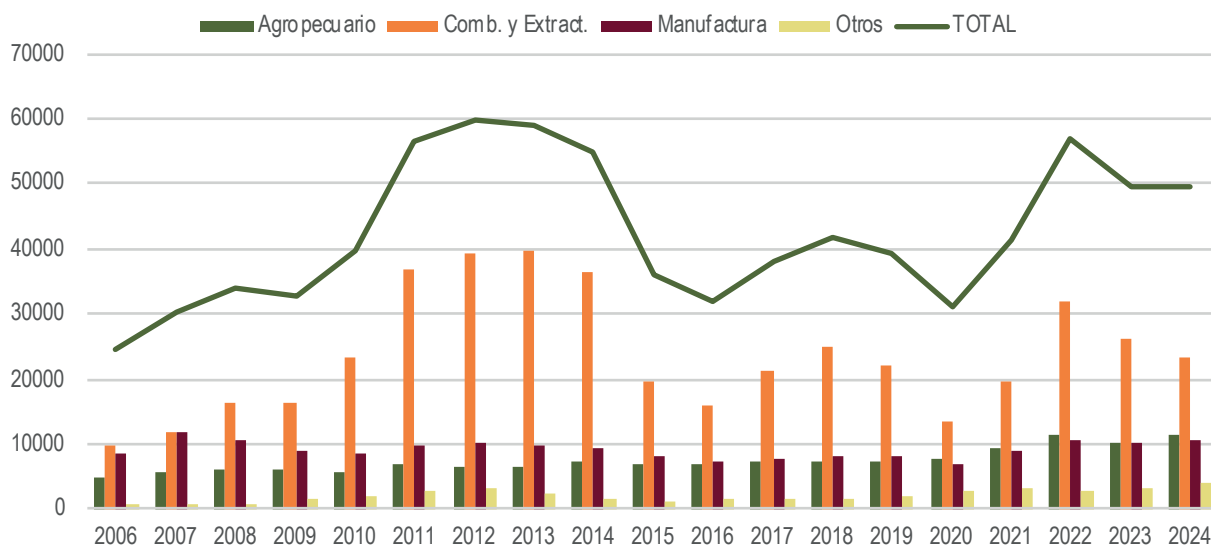
- El Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022: “Pacto por Colombia, pacto por la equidad” se estructuró en torno a la legalidad, el emprendimiento y la equidad para lograr la inclusión social y productiva. Se centró la atención en la promoción de exportaciones no minero-energéticas y Pro-Colombia priorizó la promoción de estas exportaciones y la atracción de inversión extranjera directa. Se implementó una política de mayor foco estratégico en sectores y mercados con potencial para las exportaciones y diversificar la canasta exportadora. El MinCIT promovió herramientas y esfuerzos para el fomento exportador bajo la iniciativa “Colombia Exporta”.
- El Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026: “Colombia, potencia mundial de la vida” basa la política exportadora en la inter-

nacionalización y la producción sostenible. La política de comercio exterior busca impulsar la industrialización de productos colombianos e incorporarles valor agregado, fomentando las exportaciones no mineras. Se busca aprovechar la ventaja geográfica del país y estimular la reubicación de empresas para el comercio exterior. Se enfatiza el fortalecimiento de la innovación y la apuesta por la sostenibilidad en los bienes y servicios exportados. (Departamento Nacional de Planeación, 2025)

En resumen, la política de comercio exterior muestra una clara evolución que integra la seguridad y libre movilización, que se ha visto afectada en los últimos años, la mejora de infraestructura de transporte y logística, la diversificación de mercados, aunque seguimos dependiendo del comercio con Estados Unidos y la búsqueda y fomento de exportaciones de productos no minero energéticos, mejorando la competitividad, la equidad y la sostenibilidad como componentes claves.

El sector del turismo como generador de divisas también ha sido impulsado en este siglo, acompañado de la búsqueda de inversión extranjera y ha tenido un efecto positivo en la balanza cambiaria con el aumento de las remesas de los colombianos en el exterior.

GRÁFICO 1
EXPORTACIONES NETAS (MILLONES DE US\$ FOB)



Fuente: Dane.



Un arancel que eleve el precio de bienes importados desde Colombia puede transmitirse parcialmente a la cesta de consumo de Estados Unidos —afectando productos específicos como ciertos alimentos y bienes de consumo— y contribuir a presiones inflacionarias sectoriales.

Análisis de las cifras y sectores (2006-2024)

Teniendo presente el contexto anterior pasamos a analizar si los cambios en la política se han reflejado realmente en las cifras de exportación, para lo cual utilizaremos la información aportada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane) agrupada en cuatro grandes grupos: 1. Agropecuarios, alimentos y bebidas; 2. Combustibles y productos de industrias extractivas; 3. Manufactura; y 4. Otros y se realizará un análisis del comportamiento en valores generados en millones de US\$ y cantidades, así como su contribución al PIB.

En el gráfico 1 se puede observar cómo el valor de las exportaciones tiene un comportamiento fluctuante y su mejor momento, en el periodo de análisis, fue en 2012 y 2013 con US\$59.880 millones y US\$58.821 millones, respectivamente, jalonados principalmente por la industria extractiva y los altos precios del petróleo en ese momento, con niveles superiores a los US\$100 el barril.

En el año 2024 las exportaciones totales tuvieron un valor de US\$49.556 millones manteniéndose como líder el sector minero energético a pesar de la baja de los precios del petróleo y la política actual de disminuir la producción de combustibles fósiles.



DELEGADA
DE COMERCIO Y DESARROLLO REGIONAL

En los últimos 19 años se puede concluir que en el 2024 se exportó, en valor, el doble de lo que se exportaba en el 2006 (US\$24.510 millones)

La contribución a los ingresos por exportaciones de la industria extractiva y combustibles ha sido del 54 % en promedio, seguido por las manufacturas con el 23 % y los productos agropecuarios, alimentos y bebidas con el 18 %. Sin embargo, este sector muestra desde el 2020 un mejor comportamiento que el de las manufacturas, especialmente por el aumento de las exportaciones de café, banano, flores, aceite de palma, aguacate y carne y ganado en pie.

Sector agropecuario

Las exportaciones del sector agropecuario, como se observa en el gráfico 2, muestran un auge entre 2017 y 2024, desde niveles de US\$7.355 millones en 2013 a US\$11.491 millo-

nes en 2024, con un crecimiento del 56 %, sin mostrar caídas durante la pandemia del covid, período en el que se afectaron la producción y las ventas de gran parte de la economía.

En cantidades, se supera en el año 2017 la barrera de los 5 millones de toneladas y en el 2022 se alcanza un máximo histórico de 5.8 millones de toneladas que caen a 5.2 millones para el 2023 y se recupera en el 2024. Lo anterior muestra como las políticas del sector agropecuario y su comercio internacional han tenido efectos positivos.

Combustibles y productos de industrias extractivas

Las exportaciones de los productos minero energéticos, como se observa en el gráfico 3, muestran un auge entre 2012 y 2014, luego del cual empiezan a tener una caída importante desde niveles de US\$39.920 millones en 2013

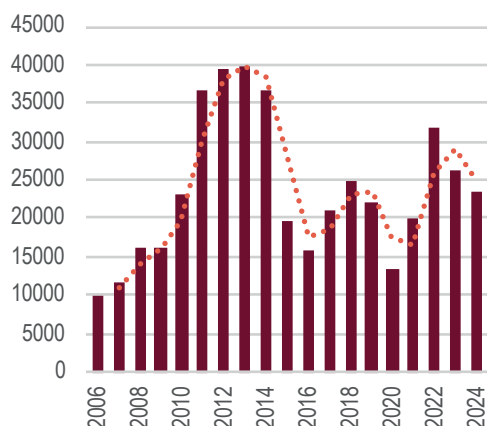
GRÁFICO 2
AGROPECUARIO - EXPORTACIONES
EN MILLONES DE US\$ FOB



Fuente: Dane.

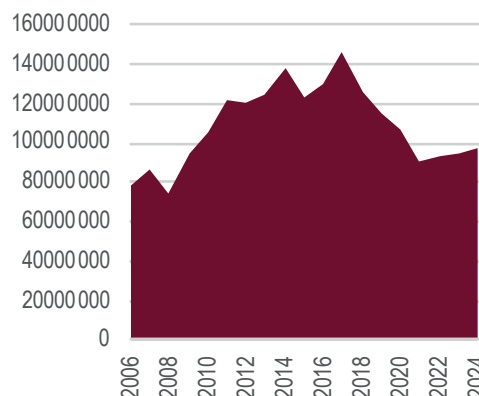
GRÁFICO 3

COMBUSTIBLES Y PROD. INDUSTRIA EXTRACTIVA
EXPORTACIONES EN MILLONES DE US\$ FOB



Fuente: Dane.

COMBUSTIBLES Y PROD. INDUSTRIA EXTRACTIVA
CANTIDADES EN TONELADAS



a menos de la mitad de ese valor en 2016 para pasar a una recuperación que inicia desde el 2017 y llega a sus máximos en el 2022 con US\$31.830 millones, con una caída puntual en el 2020, como consecuencia de las restricciones causadas por la pandemia del covid que afectaron la producción, logística, transporte y ventas a nivel mundial.

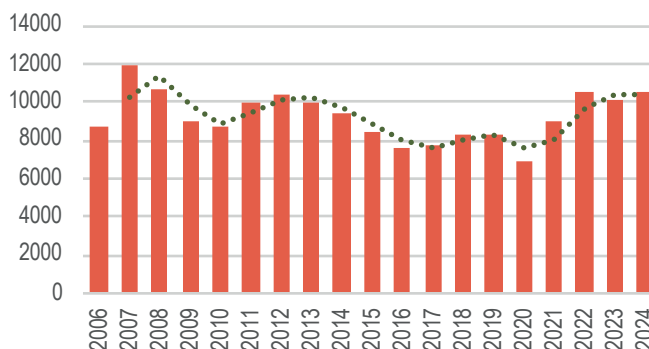
Sin embargo, en cantidades se viene observando una caída importante desde el 2017 desde niveles de 146 millones de toneladas a niveles de 97 millones en el 2024 que representan una disminución del 34 %.

Sector manufacturero

Las exportaciones del sector de manufactura, como se observa en el gráfico 4, han sido fluctuantes y muestra una gran recuperación después de 2020, año del covid, logrando exportaciones mejores que en prepandemia y niveles parecidos a los mejores años de este siglo con un valor de US\$10.556 millones en 2024. Los principales productos que impulsaron esta recuperación fueron los plásticos, farmacéuticos, cosméticos y aseo, metalmecánica, puertas, ventanas de aluminio y otros materiales de construcción.

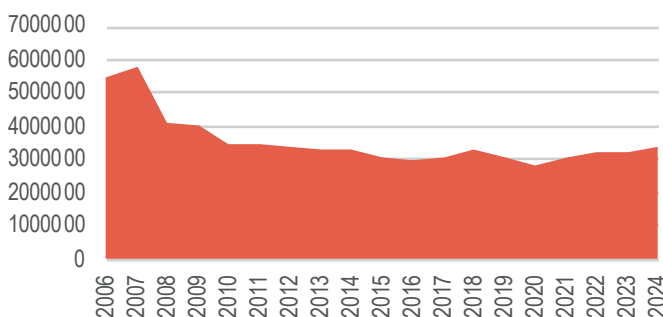
GRÁFICO 4

MANUFACTURA
EXPORTACIONES EN MILLONES DE US\$ FOB



MANUFACTURA

CANTIDADES EN TONELADAS



Fuente: Dane.



Para preservar un comercio exterior vigoroso es necesario que los sectores público y privado trabajen en equipo, independientemente de las ideologías que se tengan y que se creen alternativas planificadas para diversificar productos y mercados.

Participación de las exportaciones en el PIB

Desde 2006 las exportaciones colombianas han representado en promedio el 14 % del PIB y esta participación ha sido fluctuante con un mínimo del 11 % en el 2016 y 2020, año de la pandemia del covid, cuando la mayoría de los mercados estaban cerrados y máximos de alrededor del 17 % en el 2011 y 2022, en plena recuperación postpandemia (Banco Mundial, 2025), (Departamento Nacional de Estadísticas, 2025).

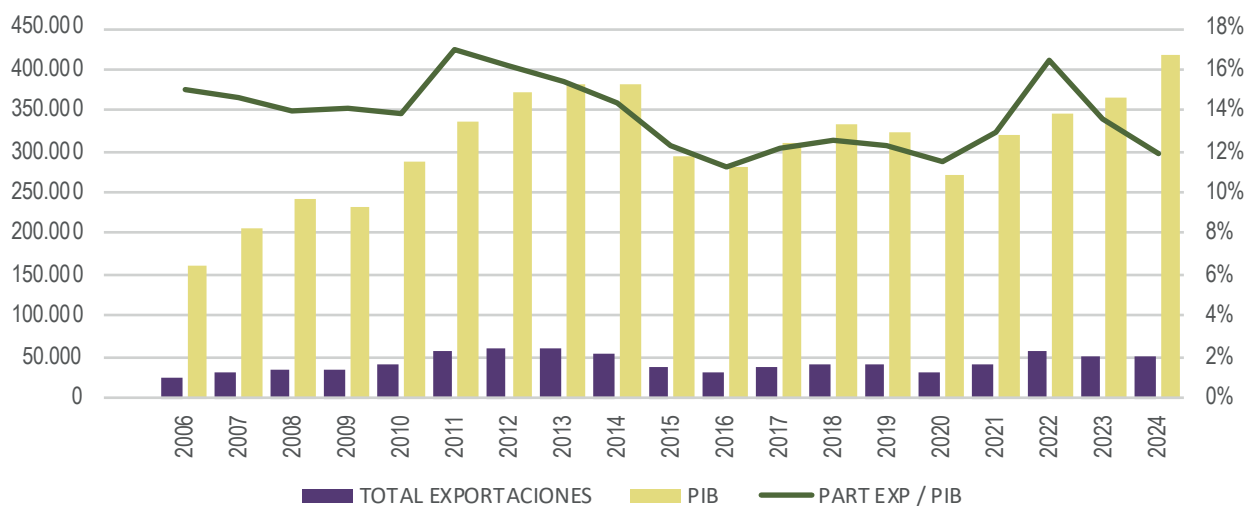
El sector agropecuario ha mostrado buenos resultados a partir de 2019, mientras que el sector minero energético ha disminuido en valor y cantidades y la manufactura sólo ha tenido una leve recuperación a partir de 2021.

Una de las políticas más importantes para diversificar nuestras exportaciones es realizar diplomacia fitosanitaria y sanitaria para aumentar las admisibilidades de productos colombianos en el mundo. Desde el 2018 se ha logrado que se acepten más de 108 bienes en diferentes países, según cifras del Departamento Nacional de Planeación en el portal de Sinergia (Departamento Nacional de Planeación, 2024).

Efectos de la política arancelaria de Estados Unidos

La política de apertura de 1990 impulsó la negociación de acuerdos de promoción comercial. El acuerdo más relevante es el firmado con EE.UU. el 15 de mayo de 2012, dado que

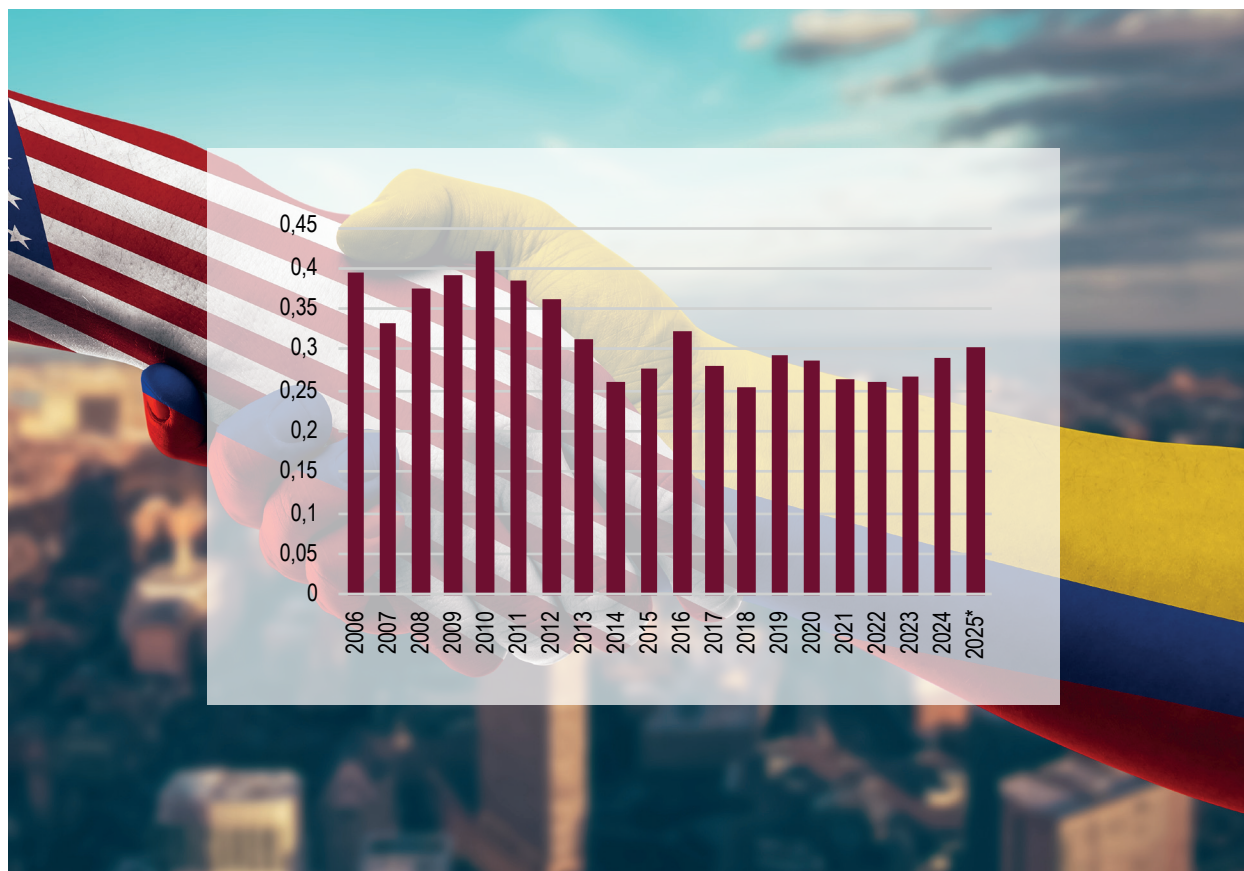
GRÁFICO 5
EXPORTACIONES / PIB COLOMBIA EN MILLONES DE US\$



Fuente: Dane, Banco Mundial.

GRÁFICO 6

EXPORTACIONES A EE.UU. / EXPORTACIONES TOTALES*



*Actualizado a octubre 6 de 2025
Fuente: Dane.

este país es el principal socio comercial de Colombia, absorbiendo entre el 25 % y el 40 % de las exportaciones colombianas, en gran parte de este siglo, como se observa en el gráfico 6 (Departamento Nacional de Estadísticas, 2025).

El acuerdo eliminó o redujo significativamente la mayoría de los aranceles en el comercio bilateral. En el caso de los productos industriales, cerca del 80 % de las exportaciones colombianas ingresaron a Estados Unidos libres de aranceles desde el primer día. Este beneficio incluyó sectores estratégicos como textiles, confecciones y calzado, fundamentales para la economía nacional.

En el sector agrícola, productos tradicionales como café, banano y flores mantuvieron un acceso preferencial sin aranceles. No obstante, otros bienes sensibles, como lácteos y carnes, quedaron sujetos a períodos de des-

gravación de hasta 10 años y cumplimiento de admisibilidades fitosanitarias.

Por el lado de las importaciones, Colombia eliminó de inmediato los aranceles para el 70 % de los bienes industriales estadounidenses. Esto favoreció la entrada de maquinaria, equipos electrónicos y otros insumos. En contraste, para productos agrícolas sensibles como el maíz y el arroz, se establecieron plazos de desgravación de hasta 12 años, con el fin de proteger la producción local en el mediano plazo.

Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, esta liberalización redujo el recaudo arancelario del 7 % de los ingresos fiscales en 2005 a menos del 2 % en 2025 como se observa en el gráfico 7 (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 2025), planteando un desafío fiscal estructural: compensar esta pérdida sin comprometer la sostenibilidad de las finanzas públicas ni la competitividad económica.



No es clara la transición fiscal que supone reemplazar las fuentes de generación de ingresos de industrias consolidadas a partir de otras actividades productivas que necesitan tiempo y recursos para su materialización, dado que la industria petrolera y minera actualmente representa inversión extranjera directa, exportaciones, impuestos directos, regalías y efectos en la balanza cambiaria y la balanza de pagos.

El impacto anterior trasladó la carga fiscal hacia impuestos internos como el IVA (22 % del recaudo total) y el impuesto de renta (36 %), incrementando la presión sobre hogares y empresas.

Impacto del nuevo arancel de EE.UU.

El cambio de la política arancelaria de la administración del presidente Donald Trump, ha generado alertas por el impacto que puede tener en la competitividad de nuestras exportaciones si los aranceles que le aplican al país son superiores a los de otros países que compiten con nuestros productos.

Desde agosto de 2025 Estados Unidos impuso un arancel general del 10 % a las importaciones colombianas, afectando hasta el 30 % de nuestras exportaciones, de acuerdo con

estimaciones de Fedesarrollo y la Cámara de Comercio Colombo-americana (AmCham), impactando diferentes sectores y productos como café, flores y banano, junto con la manufactura de textiles y plásticos, que se perfilan como los más vulnerables (Camara de Comercio Colombo Americana, 2025).

En estos segmentos, entre un 17 % y un 18 % de las exportaciones enfrentarán costos adicionales que reducen su competitividad en el mercado estadounidense.

Por el contrario, sectores como el petróleo y los minerales, que concentran cerca del 40 % de las exportaciones a Estados Unidos, podrían mantener oportunidades de expansión. Lo anterior se explica por la demanda sostenida de estos bienes y por las exenciones parciales otorgadas en el marco del TLC. (Cuadro 1).

GRÁFICO 7 EVOLUCIÓN % INGRESOS FISCALES



Fuente: Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

CUADRO 1
DEMANDA DE BIENES / EXCENCIONES MARCO TLC

Sector	% Exportaciones a EE.UU.	Impacto estimado	Oportunidades de expansión
Petróleo y minerales	40	Bajo (exenciones parciales)	Alta (demanda sostenida)
Agricultura	18	Alto (17 - 18 % afectado)	Media
Manufactura	17	Alto (17 - 18 % afectado)	Baja
Otros	25	Moderado	Alta

Fuente: Fedesarrollo y Amchan.

El conflicto diplomático que surgió en enero de 2025, cuando Estados Unidos impuso aranceles temporales del 25 % al 50 % sobre Colombia, seguido de una respuesta recíproca, puso en evidencia la fragilidad de la relación comercial bilateral. Aunque el episodio se resolvió rápidamente, dejó ver la vulnerabilidad del país frente a las decisiones de una potencia global.

Este acontecimiento también subrayó la interconexión entre comercio y diplomacia, al mostrar cómo la situación económica puede verse afectada por tensiones políticas. La dependencia de Estados Unidos como principal socio comercial refuerza esta situación: en 2024 representó el 27 % de las exportaciones colombianas y el 20 % de sus importaciones, según datos del Dane.

En términos inflacionarios, un arancel que eleve el precio de bienes importados desde Colombia puede transmitirse parcialmente a la cesta de consumo de Estados Unidos —afectando productos específicos como ciertos alimentos y bienes de consumo— y contribuir a presiones inflacionarias sectoriales.

En el caso colombiano, si las exportaciones agrícolas pierden volumen y renta en origen, puede reducirse la oferta de divisas para financiar importaciones, encareciendo, a su vez, bienes importados intermedios y finales en Colombia. Estudios y simulaciones realizadas por Anif y Fedesarrollo sugieren que un endurecimiento arancelario sostenido podría aumentar la inflación doméstica colombiana en torno a 0,1–0,2 puntos porcentuales (por ejemplo, de 4,2 % a 4,4 % según estimaciones citadas), efecto que —aunque moderado en el corto plazo— impacta el poder de compra y puede amplificarse si las medidas se prolongan o se generalizan.

En las últimas semanas se han presentado nuevamente tensiones entre los gobiernos de Estados Unidos y Colombia, que nuevamente han prendido las alarmas sobre sanciones económicas y aumentos adicionales de aranceles. Esta situación ha generado que diferentes sectores gremiales del país, como la Cámara de Comercio Colombo-americana (AmCham), autoridades territoriales y la diplomacia, busquen disminuir estas tensiones para que no se traduzcan en aumento de aranceles y sanciones que afecten a nuestra economía.

Desafíos y estrategias futuras

Frente a la nueva estructura comercial con Estados Unidos, Colombia debe activar la creatividad y diseñar estrategias de corto, mediano y largo plazo que le permitan minimizar o reducir los riesgos que enfrenta en materia de comercio exterior.

- Mejorar la competitividad logística: invertir en infraestructura (puertos, carreteras, aduanas, cadena de frío) y digitalizar trámites para reducir costos y ganar confiabilidad en los plazos de entrega.
- Elevar estándares de calidad y trazabilidad: obtener certificaciones internacionales en sanidad, normas fitosanitarias y sostenibilidad, lo cual es clave para mercados exigentes como la Unión Europea, Japón o Corea del Sur.
- Impulsar estrategias comerciales y diplomáticas: negociar acuerdos, reducir barreras arancelarias y participar en cadenas de valor regionales, acercando a Colombia a bloques estratégicos como Europa, Asia o el Mercosur.



- Expandir el acceso a financiamiento y seguros a la exportación: proporcionar créditos, garantías y seguros a las pymes para mitigar riesgos frente a la volatilidad de los precios.
- Invertir en valor agregado: el reto es transformar la canasta exportadora, pasando de la dependencia de materias primas a productos con mayor contenido tecnológico, diferenciación de marca y procesos de innovación.

» La nueva estructura comercial exige visión y planificación: Colombia debe fortalecer su logística, elevar estándares, ampliar alianzas y agregar valor para competir en mercados globales cada vez más exigentes.

- Fortalecer la gobernanza y el ambiente de negocios: garantizar seguridad jurídica, combatir la informalidad y diseñar políticas laborales y tributarias que incentiven la inversión productiva.

En Conclusión, para preservar un comercio exterior vigoroso es necesario que los sectores público y privado trabajen en equipo, independientemente de las ideologías que se tengan y que se creen alternativas planificadas para diversificar productos y mercados. **EC**

* REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Asociación Nacional de Instituciones Financieras. (2025). Centro de Estudios Económicos. Obtenido de <https://www.anif.com.co/>
- Banco Mundial. (2025). Obtenido de datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?locations=CO
- Cámara de Comercio Colombo Americana. (2025). Obtenido de <https://amchamcolombia.co/>
- Departamento Nacional de Estadísticas. (29 de octubre de 2025). Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/exportaciones>
- Departamento Nacional de Planeación. (2024). Portal Sinergia.
- Departamento Nacional de Planeación. (2025). Obtenido de Departamento Nacional de Planeación
- Fedesarrollo. (2025). Obtenido de <https://www.fedesarrollo.org.co/>
- Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (2025). Gestión de Ingresos. Obtenido de <https://www.minhacienda.gov.co/siif/ciclo-de-negocios/gestion-de-ingresos>

Proteger es ver más allá del
deber para honrar la
confianza ciudadana.

Proteger es hacer que cada
acción pública tenga
sentido y resultados.

Proteger es trabajar por el
futuro, protegiendo lo que
es de todos.



RENDICIÓN DE CUENTAS

2025



Miércoles
3 diciembre
2025



9:00 a.m.
a 12:00 m.



Auditorio Piso 3
Contraloría General de la República
Carrera 69 No 44-35, Bogotá, Colombia

COMERCIO EN TENSION

Las tensiones geopolíticas y el resurgimiento del proteccionismo reconfiguran los flujos globales de comercio e inversión. Para Colombia, cuya economía depende aún de exportaciones de hidrocarburos y pocos bienes agrícolas, el desafío es diversificar su oferta, fortalecer servicios, y aprovechar los acuerdos vigentes sin perder competitividad ni estabilidad externa.

LA COYUNTURA INTERNACIONAL actual, marcada por crecientes tensiones geopolíticas y un resurgimiento del proteccionismo, está reconfigurando los flujos globales de comercio e inversión (Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe, 2025). Para Colombia, como para el resto de América Latina, este entorno plantea desafíos significativos en su desempeño económico, pero también algunas oportunidades.

La economía colombiana enfrenta un desafío estructural crítico vinculado a su dependencia de las exportaciones de hidrocarburos y la volatilidad de sus ingresos fiscales generados por este sector. La concentración de las exportaciones en productos básicos, particularmente petróleo y carbón, expone al país a vulnerabilidades (entre ellas las fiscales) significativas en el contexto de las tensiones comerciales internacionales actuales.

En este artículo se analizan varios ejes claves mediante los cuales éstas tensiones comerciales globales inciden en la economía colombiana, desde la dependencia de los hidrocarburos hasta el impulso de sectores como el turismo, la facilitación del comercio exterior y los retos futuros en diversificación y digitalización.



**JAVIER DÍAZ
MOLINA**
PRESIDENTE
ASOCIACIÓN NACIONAL
DE COMERCIO EXTERIOR

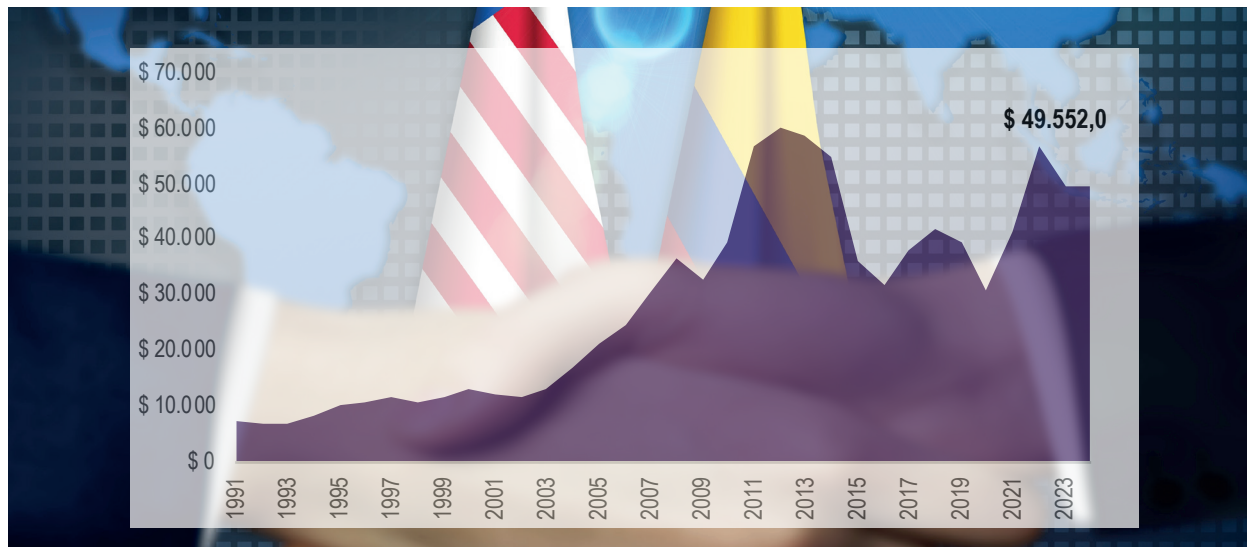
Exportaciones de bienes

El recorrido histórico de las exportaciones confirma avances en escala, pero también la persistencia de ciclos y concentración. Entre 1991 y 2024 el valor pasó de USD FOB \$7.244,3 millones a USD FOB \$49.552,0 millones, equivalente a un crecimiento promedio anual cercano a 6 %. Hubo tres tramos para resaltar: expansión acelerada a inicios de los 2000 y hasta 2008, con tasas compuestas superiores a 20 % anual; un nuevo impulso entre 2010 y 2012 que llevó el máximo histórico a USD FOB \$60.125,2 millones; y una fase de corrección prolongada desde 2014, marcada por la caída de commodities y la pandemia, con contracciones de -34,3 % en 2015 y -21,4 % en 2020 seguidas por rebotes de 33,3 % en 2021 y 37,5 % en 2022¹.

Uno de los talones de aquiles de las exportaciones colombianas es su elevada concentración en pocos productos (la mayoría de estos no minero energéticos), el 52,2 % de las exportaciones colombianas en el 2024 fueron productos minero-energéticos, especialmente petróleo, carbón y oro, representando un valor exportado de USD FOB \$25.226,6 millones de los USD FOB \$49.552 millones exportados en el año. (Gráfico 1).

1. Las cifras presentadas en este documento son resultado de un análisis de Analdex producto de la recopilación de bases de datos de la Dian, Dane, Min CIT, Banco de la República, Maro y Sicex.

GRÁFICO 1
HISTÓRICO DE EXPORTACIONES COLOMBIANAS (USD FOB MILLONES)



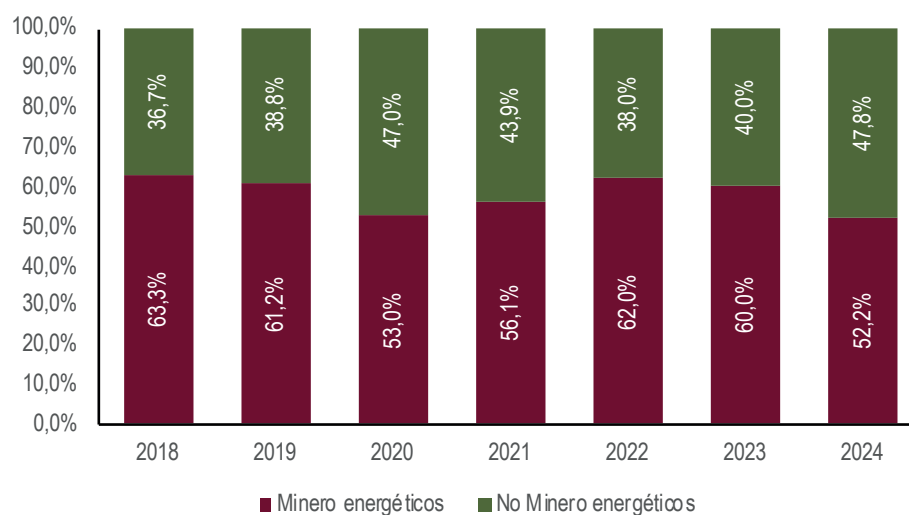
Fuente: Analdex con datos del Ministerio de comercio, industria y turismo.

Sumado a esto, la concentración no es sólo en el rubro minero energético, también sucede con los no minero energéticos que se encuentran altamente concentrados en café, banano y flores, y esta característica de las exportaciones colombianas no es reciente, al agregar los ocho productos tradicionales (café, carbón, de-

rivados de petróleo, ferroníquel, petróleo crudo, banano, esmeraldas y flores), su participación promedió fue del 61 % del total exportado desde 1991.

El año más 'diversificado' fue 2020, cuando ese conjunto descendió a 52,6 % del total, ayudado por la resiliencia de rubros no mine-

GRÁFICO 2.
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS.



Fuente: Analdex con datos del Ministerio de comercio, industria y turismo.

ro-energéticos en plena pandemia. En el extremo opuesto, el período menos diversificado se observó entre 2011 y 2014, cuando los ocho productos superaron 70 % del total (con un pico de 74,6 % en 2011), reflejo de la dependencia de los hidrocarburos y carbón. (Gráfico 2).

Y es que la importancia del sector petrolero trasciende a las finanzas del Gobierno Nacional Central (GNC), aunque con marcada volatilidad. Estos ingresos provienen principalmente de impuestos tributarios (especialmente el impuesto de renta pagado por las empresas petroleras) y de los dividendos que la Nación recibe como accionista mayoritaria de Ecopetrol.

Durante el auge petrolero a comienzos de la década de 2010, el aporte fiscal del petróleo alcanzó niveles elevados: por ejemplo, en 2013 la llamada renta petrolera (impuestos petroleros más dividendos de Ecopetrol) representó 3,3 % del PIB y alrededor del 21–22 % de los ingresos del GNC (PNUD, 2014). En 2014, este aporte aún rondaba el 2,6 % del PIB, pero a partir de

EL 52,2 % DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS EN EL 2024 FUERON PRODUCTOS MINERO-ENERGÉTICOS, ESPECIALMENTE PETRÓLEO, CARBÓN Y ORO.

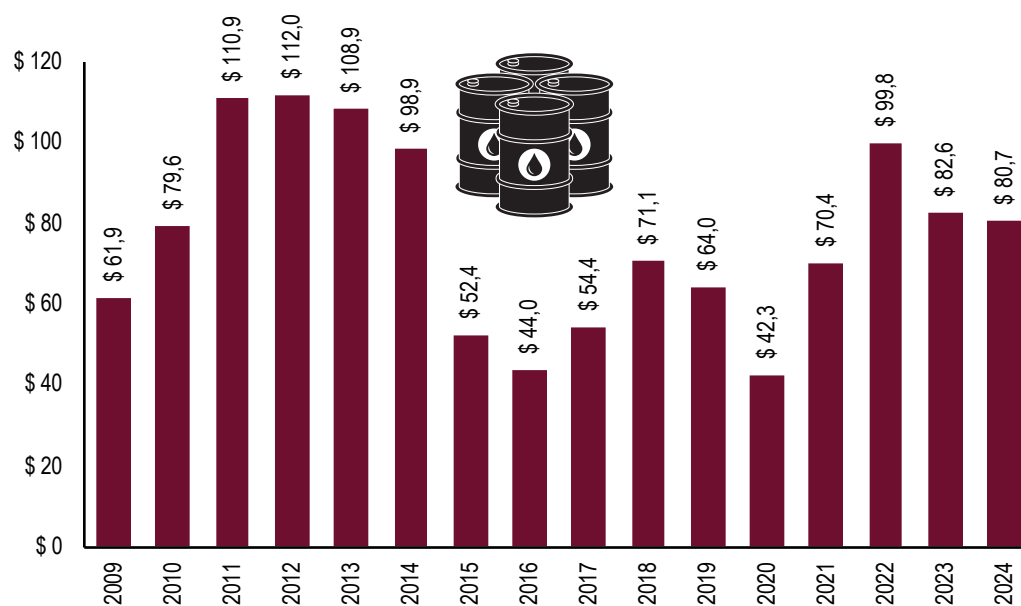
2015 cayó drásticamente debido al desplome de los precios.

Hacia 2016–2017, los ingresos petroleros gubernamentales fueron prácticamente nulos (la contribución de impuestos petroleros fue casi cero en 2016 y los dividendos de Ecopetrol apenas 0,1 % del PIB) (PNUD, 2024). Recién saliendo de pandemia los precios del petróleo mejoraron evidentemente teniendo crecimientos en promedio de un año al otro del 40 %.

En 2024, el Grupo Ecopetrol reportó transferencias al Estado por \$40.3 billones (sumando \$11.3 billones en dividendos, \$18.9 billones en impuestos y \$10.1 billones en regalías) equivalentes al 2,4 % del PIB (Ecopetrol, 2025). (Gráf.3).

Colombia actualmente cuenta con 18 acuerdos comerciales, pero esta dualidad (apertura comercial, pero canasta poco diversificada) explica porque, aun con grado de apertura cercano a 40 %, la economía sigue expuesta a choques de precios de materias primas y a vaivenes de demanda en pocos mercados y productos. Y cuando se habla de apro-

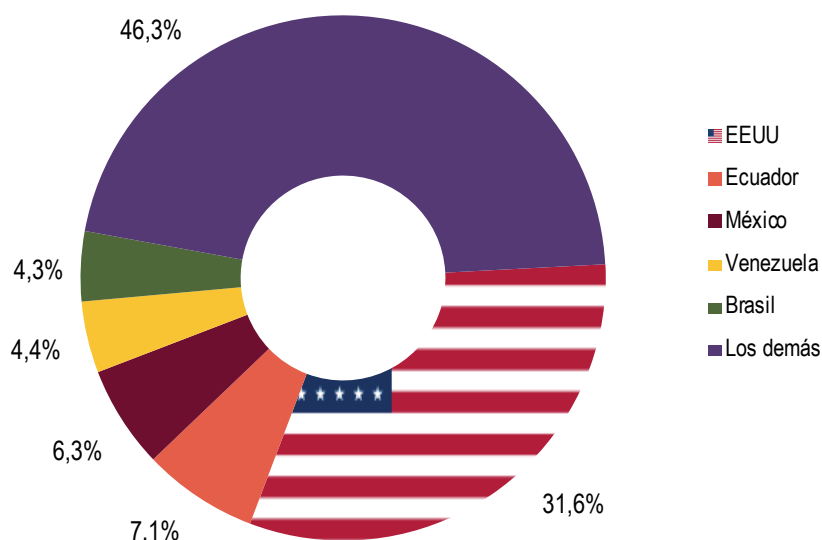
GRÁFICO 3.
PRECIO PROMEDIO ANUAL DEL BARRIL BRENT



Fuente: Analdex con datos del Banco Mundial.

GRÁFICO 4.

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES NME EN EL 2024



Fuente: Analdex con datos de la Dian.

vechar mejor los acuerdos existentes, significa pasar de la teoría a la práctica. Se requiere un esfuerzo conjunto, público y privado, para que las pequeñas y medianas empresas puedan realmente utilizar los beneficios de tratados con destinos tan importantes como Estados Unidos, la Unión Europea o Corea. Ello ayudará a superar las barreras no arancelarias, a certificar sus productos y a conectarse con las cadenas globales de valor. (Gráfico 4).

A pesar de esto, el país viene trazando un camino e incorporándose paulatinamente en otros nichos. Por ejemplo, puertas, ventanas y sus marcos en aluminio tuvo ventas al exterior en 2024 de USD FOB \$587.9 millones; electromecánica y electrónica ligera para infraestructura digital (como transformadores eléctricos) viene creciendo bastante bien con exportaciones de USD FOB \$369.8 millones.

Desde la industria farmacéutica se exportaron medicamentos para uso humano en el 2024 por un valor de USD FOB \$206.1 millones; en agroindustria de cadena de frío con filetes de tilapia participó en esta canasta exportadora con ventas de USD FOB \$68.2 millones; otros productos que se destacan tienen que ver con el cuidado personal y perfumería hacia líneas dermo cosméticas y maquillaje.

LA APUESTA DE COLOMBIA PARA 2035 DEBE SER LA DE CONSOLIDARSE COMO UN LÍDER GLOBAL EN LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS SOSTENIBLES CON ALTO VALOR AGREGADO.

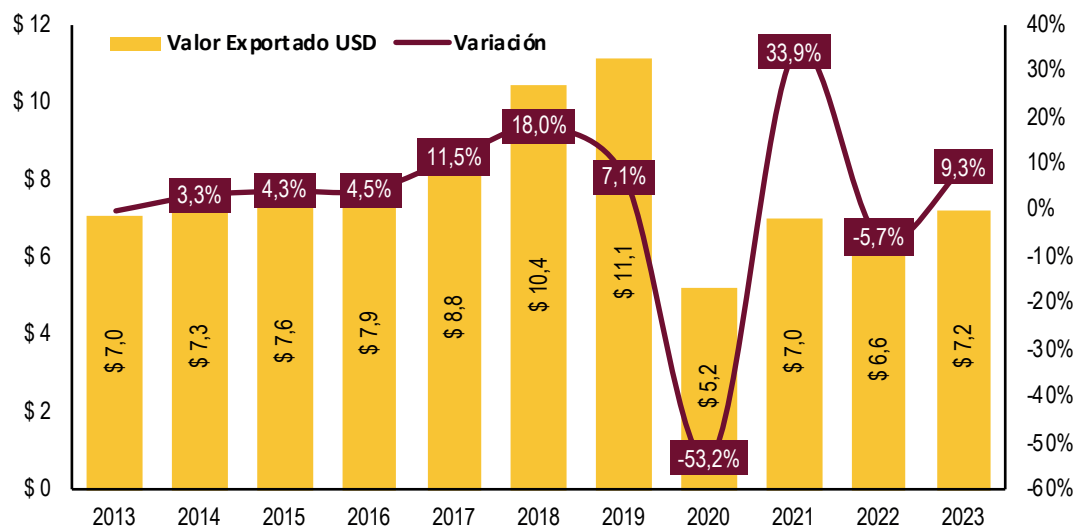
A estas apuestas se suman otros rubros como vehículos de movilidad de pasajeros (vehículos para más de 10 personas), productos procesados de plástico, artículos de confitería, entre otros; que viene creciendo muy bien.

Exportaciones de servicios

En contraste con la volatilidad de los bienes ya mencionados, Colombia ha visto un repunte notable en sus exportaciones de servicios, especialmente asociadas al turismo, en los últimos años. Tras el impacto de la pandemia, el sector servicios se recuperó con fuerza y sigue en esta senda: entre enero y noviembre del 2024 las exportaciones de servicios sumaron USD \$7.183 millones, comportándose positivamente con respecto al mismo periodo del 2023 cuando las exportaciones habían alcanzado el nivel de los USD \$6.430 millones, es decir, un crecimiento del 11,7 %.

Los servicios con mayor participación fueron los referidos a servicios de centro de atención telefónica, servicios de informática, transporte aéreo de pasajeros y carga, que concentraron el 64,2 % del total de lo exportado en el periodo de tiempo analizado. Se destaca que estos rubros tuvieron comportamiento positi-

GRÁFICO 5.
EXPORTACIONES DE SERVICIOS (USD MILLONES)



Fuente: Analdex con datos de Maro.

vo respecto al año pasado, en especial servicios de informática, creciendo un 23,6 %.

Es importante estudiar el agregado que tiene el sector turismo que jalona gran parte de las exportaciones de servicios (ingresos por viajes, transporte de pasajeros, entre otros), que alcanzó USD \$10.082 millones en 2024 (Procolombia, 2025). Estas cifras evidencian que el turismo se ha consolidado como un motor clave de divisas y actividad económica.

No obstante, para que el turismo mantenga su crecimiento y aproveche las oportunidades del contexto global (mayor interés por destinos emergentes), es fundamental garantizar condiciones de seguridad, sostenibilidad y servicios adecuados en el país. El desarrollo sostenible del sector turístico requiere condiciones específicas.

La garantía de seguridad para visitantes internacionales constituye un requisito fundamental. Asimismo, la infraestructura robusta (no limitándose únicamente a carreteras sino abarcando servicios públicos, conectividad digital, equipamiento turístico, etc) representa una inversión necesaria para mantener la competitividad de los destinos (Collazos & Palacio, 2016).

La infraestructura energética confiable constituye otro pilar fundamental para el sector turístico. Las interrupciones en el suministro eléctrico afectan negativamente la experiencia de visitantes y la operación de establecimientos turísticos, comprometiendo la reputación del destino en mercados internacionales (Collazos & Palacio, 2016).

Otros servicios a destacar son, por ejemplo, estudios colombianos de animación 2D trabajando para países como Canadá, Estados Unidos y Europa (Países Bajos y España), conectando la creatividad local con cadenas globales de contenido y propiedad intelectual. Empresas de formación y consultoría TIC están vendiendo contenidos e-learning principalmente en Suramérica, con incursiones en Francia, Alemania, España e Inglaterra. En suministro transfronterizo emergen compañías que ofrecen plataformas y suites para analítica, gobierno digital, experiencia de cliente y salud digital, con clientes en Brasil, Chile, Estados Unidos, México y Argentina, y pruebas en India, España y Alemania. A esto se suma la producción audiovisual (series y películas) cuyo principal comprador es Estados Unidos.

El hilo conductor entre bienes y servicios es que se retroalimentan. La animación, el audiovisual y el e-learning empujan demanda por cómputo en la nube, posproducción y plataformas de distribución; el gobierno digital y la salud conectan con hardware, dispositivos y empaques estériles; la agroindustria de frío requiere software de trazabilidad y analítica; la movilidad colectiva se vuelve un sistema de electrónica, ciberseguridad y mantenimiento. Es decir, cada exportación de servicios podría potenciar una canasta de bienes más sofisticada y menos dependiente de los productos tradicionales que siempre se han exportado.

Retos para Colombia

Mirando hacia adelante, Colombia enfrenta varios retos estratégicos para sobrellevar las tensiones del comercio internacional y apuntalar su desempeño económico:

Diversificación productiva y exportadora: la concentración de las exportaciones en unos pocos rubros (petróleo, carbón, café, flores) hace vulnerable al país ante choques externos aumentando la generación de valor de las exportaciones, con mayor integración comercial hacia regiones como Asia, África y América Latina.

Esto implica impulsar industrias manufactureras y agroindustriales con mayor valor agregado, aprovechar las ventajas en bioeconomía dada la biodiversidad del país, y promover servicios modernos (software, servicios creativos, BPO, etc.) como nuevas fuentes de ingresos en divisas.

La diversificación también es geográfica, por ello se debe profundizar el acceso a mercados distintos a los tradicionales (EE. UU. y UE), explorando oportunidades en economías emergentes.

En un mundo de tensiones comerciales es crucial para Colombia ganar acceso a nuevos mercados internacionales para sus productos, especialmente agrícolas y agroindustriales. Esto requiere intensificar la diplomacia sanitaria y el cumplimiento de estándares de inocuidad para obtener las admisibilidades (permisos sanitarios y fitosanitarios) que permitan exportar a más destinos.

Se han logrado avances recientes. Por ejemplo, a julio de 2025 Colombia contaba con 11 nuevos mercados abiertos para carne de pollo y huevo (Japón, México, Cuba, Perú, Venezuela, Bolivia, Ecuador, Namibia, Bahamas, Emiratos

**ENTRE 1991
Y 2024 EL
VALOR DE LAS
EXPORTACIONES
PASÓ DE USD
FOB \$7.244,3
MILLONES A USD
FOB \$49.552,0
MILLONES,
EQUIVALENTE A
UN CRECIMIENTO
PROMEDIO ANUAL
CERCANO A 6 %.**

Árabes Unidos, entre otros) gracias al trabajo articulado del ICA e Invima en negociar y cumplir los protocolos sanitarios requeridos. No obstante, muchos procesos de admisibilidad son lentos y técnicos como se vio con el mango y el aguacate Hass, que requirieron cerca de 8 a 10 años de gestiones antes de lograr acceso a mercados como EE. UU. y Chile.

Mantener y acelerar estas gestiones es vital para que la oferta exportable colombiana pueda diversificarse hacia nuevos destinos y aprovechar nichos donde existe demanda (ej. alimentos exóticos, productos con certificaciones de calidad, etc.). En particular, la región de Medio Oriente y Norte de África ha emergido como una oportunidad, apoyada por mejoras logísticas (vuelos directos) y avances en materia de admisibilidad sanitaria. Continuar conquistando mercados exigentes contribuirá a reducir la dependencia de unos pocos socios comerciales y a sortear mejor eventuales barreras proteccionistas de las potencias.

En cuanto a la digitalización e innovación en comercio exterior existe un desafío transversal cual es la transformación digital de la economía y de los procesos de comercio exterior.

En un contexto donde la tecnológica avanza día tras día a pasos agigantados, Colombia debe adoptar la digitalización como herramienta para mejorar su competitividad comercial. Esto abarca varias dimensiones. Por un lado, digitalizar trámites y servicios aduaneros (ventanillas únicas, certificaciones electrónicas, sistemas de información integrados) para agilizar y abaratar el comercio transfronterizo y la integración digital de documentos en la VUCE (ventanilla única de comercio exterior).

Por otro lado, fomentar una economía digital orientada a la exportación de servicios basados en tecnología (por ejemplo, software, fintech, contenidos digitales) y la participación de más pymes en el comercio electrónico internacional. La digitalización también exige mejorar la productividad interna mediante tecnología (Industria 4.0, automatización) para que la oferta exportable sea más competitiva en costo y calidad.

El giro proteccionista en Estados Unidos preocupa bastante a los exportadores colombianos, pero no los paraliza. Se entiende que la política comercial del presidente estadounidense es una estrategia transaccional, que usa los aranceles como una herramienta de nego-

ciación para resolver lo que ellos denominan 'irritantes comerciales'.

A pesar de esto, y es un dato importante, las exportaciones a Estados Unidos crecieron un 7.5 % en el primer semestre de 2025, incluso con aranceles vigentes en algunos sectores. Esto demuestra la resiliencia y la calidad de la oferta colombiana.

El deterioro de las relaciones diplomáticas entre Colombia y los Estados Unidos (incluida la amenaza presidencial de imponer nuevos aranceles a nuestro país) añade una capa de incertidumbre sobre el principal mercado de destino, con efectos potenciales sobre sectores intensivos en empleo formal y divisas si se materializara un gravamen generalizado.

La preocupación para los empresarios colombianos es que estos gravámenes pueden terminar afectando la competencia y sacándolos del mercado al enfrentar productos similares con precios más bajos provenientes de países que tienen aranceles más bajos que los colombianos. Los aranceles adicionales, por lo tanto, terminarían afectando negativamente a la economía legal de Colombia y es preciso señalarlo beneficiando a la economía ilegal y al narcotráfico, que es el enemigo común de los países.

Un incremento de aranceles para Colombia, profundizaría el riesgo macro que sufre la economía del país: un déficit creciente en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Tras la pandemia repuntó el consumo interno y con ello las importaciones de insumos y bienes manufacturados; mientras tanto, las exportaciones no acompañaron el mismo ritmo. Si bien no se encuentra dicho déficit en los niveles preocupantes de hace algunos años, persistir en dicha trayectoria (importaciones

DEBEMOS EXPLOTAR TODO EL POTENCIAL DE LOS ACUERDOS QUE YA SE TIENEN VIGENTES, ESPECIALMENTE CON LA UNIÓN EUROPEA Y LOS PAÍSES DEL PACÍFICO. LA ESTRATEGIA GENERAL ES, POR UN LADO, DEFENDER Y FORTALECER NUESTRO ACCESO AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS Y, POR OTRO, ACELERAR LA DIVERSIFICACIÓN HACIA PAÍSES DE ASIA Y AMÉRICA LATINA.

al alza y exportaciones estancadas expone a la economía a mayor vulnerabilidad externa y a ajustes cambiarios desordenados tal y como se está registrando en las últimas semanas en el mercado del dólar).

Menor demanda global por efecto arancelario, recortaría volúmenes y presionaría a la baja los precios de bienes que hoy se destacan: café, banano, flores, entre otros.

Debemos explotar todo el potencial de los acuerdos que ya se tienen vigentes, especialmente con la Unión Europea y los países del Pacífico. La estrategia general es, por un lado, defender y fortalecer nuestro acceso al mercado de Estados Unidos y, por otro, acelerar la diversificación hacia países de Asia y América Latina.

Es importante aprovechar el potencial de demanda de bienes de parte de otros países, por ejemplo, de Países Bajos donde se registró un crecimiento de las exportaciones colombianas del 72,5 % y de Canadá con incremento de 136,4 % en el periodo del 2025, y de países de la región como Ecuador y Perú, entender sus demandas de consumo y con base en ello adaptar nuestra canasta exportadora para así no depender únicamente de los mercados estadounidense y chino. En este punto también es muy importante la reactivación de los procesos de integración regional.

La apuesta de Colombia para 2035 debe ser la de consolidarse como un líder global en la producción y exportación de bienes y servicios sostenibles con alto valor agregado. **EC**

*Este artículo se realizó con el apoyo de la Dirección de Asuntos económicos de Analdex en cabeza de su director Giovanni Andrés Gómez junto con Tatiana Robayo Pulido y Cristian García.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Allub, L. (2022). La importancia de importar para exportar. Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe CAF. (2025). América Latina y el Caribe en el nuevo contexto global.
- Collazos, A. Z., & Palacio, M. C. (2016). Impact of Image and Satisfaction on Marketing Innovation. J. Technol. Manag. Innov.
- Ecopetrol. (2025). Informe Integrado de Gestión 2024.
- PNUD. (2014). Colombia frente a una destorsida en los precios del petróleo. Cuadernos PNUD.
- PNUD. (2024). La dependencia del país y de los territorios de los hidrocarburos y el carbón en Colombia y la necesidad de la diversificación de las exportaciones y de la producción ante la transición energética. Documentos de antecedentes del Informe Nacional de Desarrollo Humano.
- Procolombia. (05 de Marzo de 2025). Procolombia. Obtenido de <https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/colombia-alcanza-cifras-record-en-ingresos-por-turismo-y-transporte-aereo-en-2024>.



GRAN FIESTA DECEMBRINA

MANO A MANO ENTRE

LOS HISPANOS & LOS GRADUADOS
DEL LOCO QUINTERO

DICIEMBRE 20 Y 21 DE 2025

Compra tus entradas en

Taquillas del
Teatro Cafam

Tuboleta



FLORES Y RESILIENCIA

La floricultura colombiana cumple 60 años como símbolo de cooperación, sostenibilidad y empleo rural. Con más de 240.000 puestos formales y presencia en 100 países, el sector enfrenta nuevos desafíos: aranceles, costos y competencia. Su historia prueba que la innovación, el trabajo conjunto y la visión exportadora florecen aun en entornos inciertos.

LA FLORICULTURA COLOMBIANA DE EXPORTACIÓN CUMPLE SESENTA AÑOS DE TRAYECTORIA. Tal como se narra en la publicación de Asocolflores *Colombian Grown*¹ su origen fue un verdadero caso de “Serendipity”: una serie de hechos aislados que, al entrelazarse por azar, dieron lugar a un resultado tan inesperado como transformador. En pocas palabras, se abrió la posibilidad de cultivar flores en la Sabana de Bogotá y exportarlas a los Estados Unidos, dando origen a una historia de cooperación, innovación y visión compartida que ha florecido durante seis décadas.

Durante el gobierno de Carlos Lleras Restrepo, Colombia comprendió que la dependencia del café hacía vulnerable la economía y decidió impulsar la diversificación de las exportaciones. Con ese propósito se fundó Proexpo en 1966. Paralelamente, el presidente John F. Kennedy lanzó la Alianza para el Progreso, destinada a fomentar el desarrollo económico de América Latina. En ese contexto, el asesor del gobierno estadounidense, Walter Tatum, trabajó junto al gobierno colombiano y a empresarios nacionales para identificar nuevas oportunidades de exportación.

1. Asocolflores. (2015, septiembre). *Colombian Grown: The dazzling magic of Colombian flowers* (5th ed.). Diseño Editorial Libros y Revistas.



Entre los documentos que recopiló estaba el proyecto de grado de David Cheever, en 1964, estudiante de Colorado State University, quien señalaba a la Sabana de Bogotá como el lugar ideal para producir claveles de alta calidad durante todo el año.

Casi al mismo tiempo, Edgar Wells, un empresario norteamericano con vínculos en Colombia, también exploraba la posibilidad de cultivar flores con destino al exterior. Algunos agricultores de la Sabana contrataron a Cheever, otros se asociaron con Wells, y más empresarios se sumaron con entusiasmo a una iniciativa que, con el tiempo, se posicionó como un caso de éxito de la agricultura de exportación en Latinoamérica, como lo describió María Angélica Arbeláez en su estudio “Export Pioneers in Latin America” para el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), publicado en el año 2012.



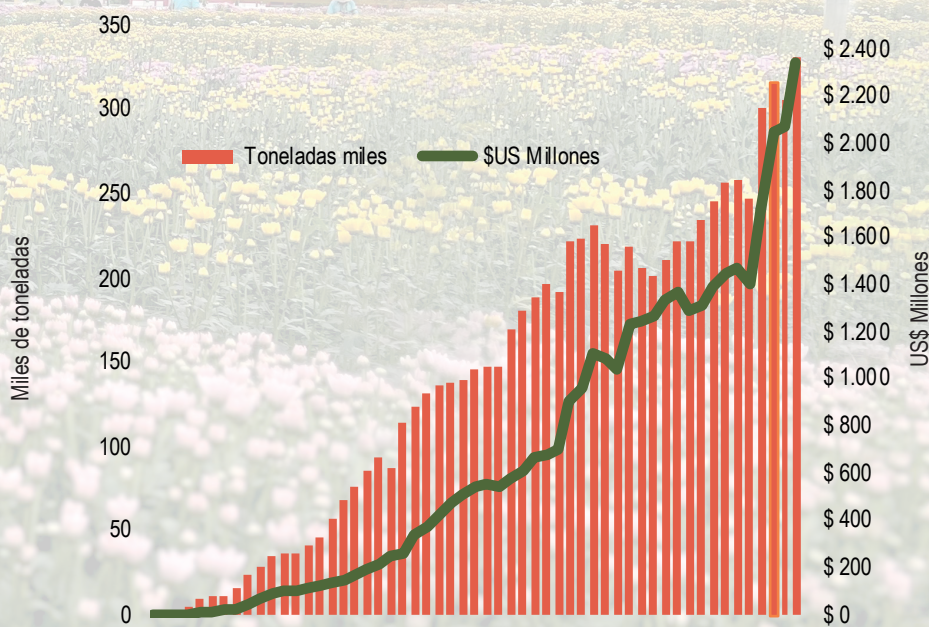
**AUGUSTO
SOLANO MEJÍA**
PRESIDENTE DE
ASOCOLFLORES

Así nació un modelo de exportación no tradicional que, gracias al esfuerzo conjunto, consolidó al país como potencia floricultora mundial.

Hoy, Colombia es el segundo exportador mundial de flores frescas cortadas, después de los Países Bajos —con más de cuatro siglos de tradición—, y el principal proveedor de flores para Estados Unidos, Canadá, Japón y Corea.

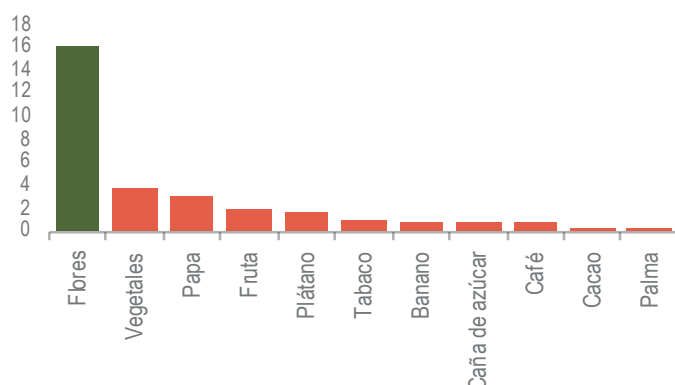
En 2024 el sector exportó 2.350 millones de dólares (Gráfico 1), generando más de 240.000 empleos formales directos e indirectos en tan solo 10.500 hectáreas cultivadas, con un promedio de dieciséis empleos por hectárea (Gráfico 2). Esto lo convierte en el sector agrícola más intensivo en mano de obra formal del país. El 60 % de sus trabajadores son mujeres y más de la mitad de ellas son cabeza de familia, reflejo del carácter socialmente inclusivo de este sector.

GRÁFICO 1
COLOMBIA EXPORTACIONES DE FLORES CORTADAS 1970 - 2024



Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural

GRÁFICO 2
EMPLEOS DIRECTOS POR HECTÁREA



Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural



Este breve recuento de la historia de la floricultura colombiana nos permite resaltar que es el resultado de un esfuerzo conjunto de ambos países, una clara muestra de colaboración y cooperación mutuamente beneficiosa.

La floricultura colombiana también se ha consolidado como un modelo de sostenibilidad integral en el sector agrícola. A través del esquema de certificación *Florverde Sustainable Flowers*, los productores garantizan la producción responsable de flores y ornamentales, asegurando el bienestar de las personas, las comunidades y el medio ambiente. Durante más de tres décadas, este estándar ha promovido buenas prácticas socioambientales en el uso eficiente del agua, la reducción de plaguicidas, la economía circular y la conservación de la biodiversidad.

El sector se distingue, además, por contar con 100 % de empleo formal y una amplia participación de mujeres, que supera el 60 % de los trabajadores, promoviendo la estabilidad económica y el bienestar de miles de familias rurales.

Hoy, con más de 9.000 hectáreas certificadas en Colombia y Ecuador y un amplio reconocimiento internacional por parte de compradores mayoristas y minoristas, Florverde ofrece a los consumidores la tranquilidad y la conciencia de adquirir flores provenientes de una fuente responsable y sostenible, consolidando a la floricultura colombiana como un ejemplo de agricultura moderna, inclusiva y respetuosa con el medio ambiente.

En los Estados Unidos, la floricultura de flores de corte se desplazó de la costa Este y de Colorado, donde se cultivaban los claveles, hacia California principalmente, en busca de mejor clima y mano de obra menos costosa.

El resultado para los consumidores americanos es que las flores dejaron de ser un producto muy costoso y, a veces, escaso en las temporadas de invierno, que incluían San Valentín, para convertirse en un 'lujo asequible' que con la entrada de los supermercados para vender flores, amplió el mercado y aumentó el consumo per cápita.

El crecimiento de la cadena de distribución de flores en los Estados Unidos ha generado miles de empleos, empezando por el transporte aéreo de carga y se estima que las flores generan alrededor de cuatrocientos cincuenta millones de dólares al año.

Si bien la floricultura en Colombia nació para atender el mercado de los Estados Unidos, poco a poco, gracias al espíritu emprendedor y aventurero de los floricultores, se fueron abriendo nuevos mercados.

Hoy las flores colombianas llegan a cerca de cien países. Estados Unidos, con el 80 % de participación en las exportaciones de flores, es y seguirá siendo el principal destino, fundamentalmente por ser el mayor mercado del mundo para las flores, pero también por razones logísticas. Podemos decir que este es un caso exitoso de 'nearshoring' y de 'friendshoring' que comenzó hace sesenta años.

Pocos años después un grupo de los pioneros fundó Asocolflores en 1973, con el propósito inicial de resolver los obstáculos del transporte aéreo y de tener una representación institucional ante el gobierno.



La floricultura colombiana depende del mercado de los Estados Unidos y se hace imperativo mantener el acceso y su viabilidad como soporte a 240.000 empleos formales directos e indirectos. El 60 % de los trabajadores son mujeres y más de la mitad de ellas son cabeza de familia, reflejo del carácter socialmente inclusivo de este sector.

Con el tiempo, a través de Asocolflores, los floricultores se fueron acercando a las organizaciones florales en Estados Unidos y se dieron cuenta de su importancia, especialmente la *Society of American Florists* (SAF), que este año celebró su convención número 140 en Phoenix, Arizona.

Gracias a una presencia constante en todos sus eventos, e incluso patrocinando varios de sus programas, se ha logrado construir una sólida alianza que ha sido fundamental en los momentos más críticos, como el caso *antidumping*, el cobro de derechos compensatorios, las renovaciones del Atpa y el Atpdea, y también el trámite y aprobación del TLC.

Adicionalmente, desde hace muchos años, a través de Asocolflores, los floricultores son parte de las juntas directivas de las organizaciones florales tanto en los Estados Unidos como en Europa, permitiéndoles incidir en las decisiones y acceder a información estratégica.

Gracias a esa alianza, no solo con la SAF sino también con la organización de los mayoristas (WF&FSA) y la de los importadores (AFIF), se logró que ellos tomaran parte activa en intensas gestiones de lobby. No hay mejor lobby que el que se hace con aliados internos. En ocasiones incluso nos apoyaron, pese a la oposición interna de los productores californianos, también afiliados a estas organizaciones.

Acceso a mercados sin aranceles

Entre los factores de éxito de la floricultura, el acceso a los mercados sin aranceles ha sido un objetivo prioritario. Por ello, Asocolflores ha tenido un papel muy activo en todas las negociaciones comerciales del país, actuando en forma independiente y complementaria a las gestiones del gobierno, contratando sus propias firmas de abogados durante muchos años.

Hoy en día Colombia tiene acceso libre de aranceles en todos los mercados, excepto en los países EFTA (Suiza, Noruega, Liechtenstein e Islandia).

Como lo indiqué antes, Colombia llega con sus flores a cien países, pero los Estados Unidos representan el ochenta por ciento del total; en 2024 se exportaron cerca de \$1.900 millones de dólares. (Gráfico 3).

El anuncio por parte del presidente Trump de establecer aranceles recíprocos y sancionatorios generó gran preocupación, pues podrían afectar la competitividad del sector e, inclusive, hacer inviable la actividad.

El arancel del 10 % impuesto a Colombia sin duda afecta la competitividad de una u otra manera, pues incluso si se trasladara completamente al consumidor, afectaría la competencia con otros productos como chocolates, perfumes y licores, entre otros.

Hasta ahora, el arancel se ha logrado distribuir en la cadena, desde la producción hasta el

LAS EXPORTACIONES DE FLORES SUPERARON LOS US\$2.350 MILLONES EN 2024, CONSOLIDANDO AL SECTOR COMO UNA DE LAS PRINCIPALES FUENTES DE INGRESO NO MINERO-ENERGÉTICO DEL PAÍS.

consumidor final, y cada caso es diferente, es un proceso de negociación. De todas formas, son recursos que se sustraen a la cadena y que se podrían utilizar en promoción, innovación y crecimiento. Aranceles más altos no se podrían absorber y podrían producir un proceso de marchitamiento gradual del sector.

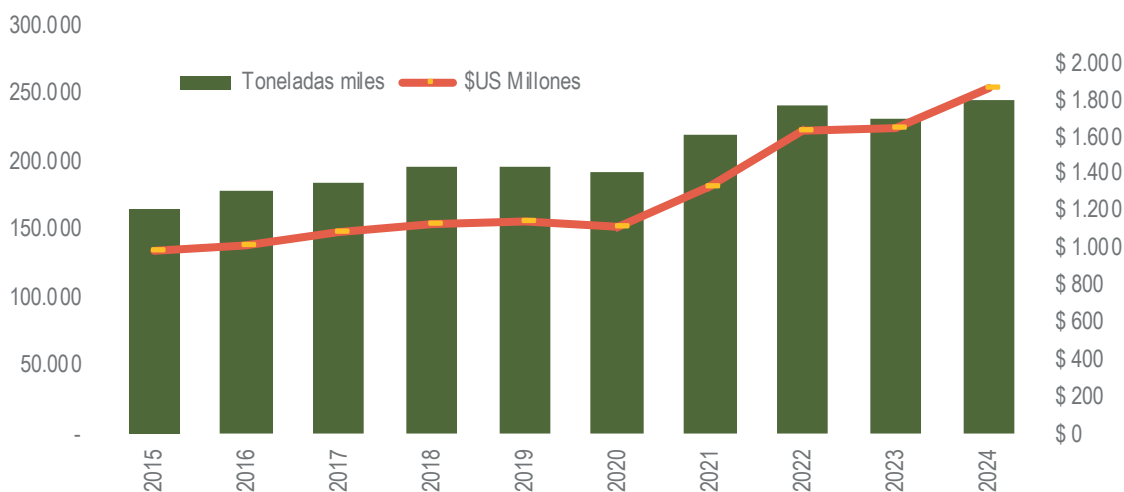
Se debe tener en cuenta que estos aranceles llegan en un momento de preocupante revaluación del peso colombiano frente al dólar, que afecta directamente los ingresos, pues más del 95 % de la producción de este tipo de flores se exporta.

Adicionalmente, el incremento del costo laboral, subiendo el valor del salario mínimo muy por encima de la inflación, a veces el doble, para un sector intensivo en mano de obra, ha implicado una gran pérdida de competitividad frente a los países competidores.

Los costos logísticos también se han incrementado como resultado de los conflictos globales, las disrupciones en las rutas marítimas y el encarecimiento de los seguros internacionales. Todo esto ocurre en un momento en que la inflación en los países desarrollados ha modificado los patrones de consumo, exigiendo mayor eficiencia y valor agregado para mantener la demanda.

La floricultura logró superar los diez años de revaluación entre 2003 y 2013 gracias, en muy buena parte, a mejoras continuas en productividad. Sin embargo, como es sabido,

GRÁFICO 3
EXPORTACIONES DE FLORES CORTADAS A ESTADOS UNIDOS



Fuente: Dane



El arancel del 10 % impuesto a Colombia sin duda afecta la competitividad de una u otra manera, pues incluso si se trasladara completamente al consumidor, afectaría la competencia con otros productos como chocolates, perfumes y licores.

los incrementos de productividad se vuelven cada vez más costosos y se obtienen en menor proporción. Esta no es una opción para compensar aranceles altos.

Por lo anteriormente expuesto, la posibilidad de nuevos aumentos de aranceles resulta muy sensible para la floricultura y, si son muy altos, podrían hacerla inviable.

Frente a los aranceles impuestos a comienzos de año y al riesgo de mayores aranceles, las reacciones iniciales, tanto de la opinión pública como de entidades del gobierno, indicaban que se podían contrarrestar diversifi-

cando mercados. Inclusive, los ministerios de comercio y agricultura convocaron reuniones para discutir esta alternativa.

En dichos espacios se analizaron ampliamente varios aspectos.

En primer lugar, no se venden flores, se venden variedades de flores. Algo desconocido para muchos es que casi la totalidad de las flores que se exportan tienen derechos de propiedad intelectual.

La floricultura, siendo un producto agrícola, se mueve con la moda. El mercado pide cada año nuevas variedades con diferentes



Para preservar un comercio exterior vigoroso es necesario que los sectores público y privado trabajen en equipo, independientemente de las ideologías que se tengan y que se creen alternativas planificadas para diversificar productos y mercados.

colores, formas, texturas y tamaños. Existen muchas empresas europeas, americanas, japonesas y ahora, algunas colombianas, que se dedican solamente a producir variedades para vendérselas a los floricultores en los diferentes países. Es un trabajo de investigación y desarrollo dispendioso y complejo. Una casa productora de variedades de rosa puede, en un momento dado, hacer seis mil cruces por hibridación y, luego de cuatro o cinco años de evaluar productividades, resistencia a enfermedades y longevidad, entre otros factores, seleccionar tres o cuatro variedades para comercializar. Entonces registra sus derechos de propiedad intelectual de cada variedad y cobra por ellos a quienes quieren producirla. Lo anterior nos permite explicar que el mercado de consumo de flores es muy especializado, dependiendo de los países y los canales de distribución. Lo que se vende en un supermercado de Walmart no es lo que busca una floristería en Japón o en Alemania.

Pensar en cambiar las variedades para acceder a mercados diferentes de los Estados Unidos resulta casi imposible, pues la mayor inversión en un cultivo de flores es precisamente ese material vegetal, que por lo general tiene un valor superior al del terreno. En el caso de las rosas, no tiene sentido económico cambiar una variedad antes de cinco o siete años.

En segundo lugar, los Estados Unidos son el mayor importador de flores del mundo y el mercado que más crece y por ser la economía más dinámica su consumo de flores está directamente relacionado con el ingreso disponible de los consumidores.

En tercer lugar, hay todo un clúster de distribución adaptado para las flores colombianas que llevaría muchos años construir en otros países.

En cuarto y último lugar, pero no menos importante, la logística de transporte aéreo.

La cercanía, por un lado, pero principalmente la frecuencia de rutas y el comercio en ambos sentidos, ya que, por lo general, salvo en las dos temporadas de San Valentín y Día de la Madre, los aviones traen carga de importación y eso permite compartir el costo.

Lo anterior demuestra que la floricultura colombiana depende del mercado de los Estados Unidos y se hace imperativo mantener el acceso y su viabilidad como soporte a 240.000 empleos formales directos e indirectos.

Hasta ahora, dadas las circunstancias y el entorno tenso de las relaciones entre los dos países, a Colombia y a los sectores que exportamos a Estados Unidos nos ha ido relativamente bien, comparándonos con otros países o con lo que habría podido suceder.

Tenemos el arancel más bajo hasta ahora, pero eso puede cambiar en cualquier momento si el escalamiento de la tensión en las relaciones diplomáticas sobrepasa el límite, que realmente no sabemos cuál es, o si no se pueden resolver los temas comerciales pendientes, denominados 'irritantes', en las lentas conversaciones que adelanta el Ministerio de Comercio con el USTR.

Las sólidas relaciones institucionales y, porque no decirlo, personales, que se han construido entre los dos países se han caracterizado por ser bipartidistas. Esto ha permitido que haya continuidad y fortalecimiento de las mismas. Así se explica porque, a pesar de momentos de alta tensión con mensajes muy fuertes de ambas partes, no se hayan roto las relaciones y, por el contrario, se mantenga un moderado optimismo.

En cuanto al contexto regional, las negociaciones de Chile y Ecuador, quienes fueron los primeros países de Latinoamérica que solicitaron sentarse a la mesa, avanzan y muy pronto es probable que conozcamos en qué línea van estos acuerdos y eventualmente

sean un indicador de lo que, en un momento dado, podríamos lograr en el mejor de los casos.

En este momento, Colombia tiene una ventaja respecto a Ecuador en cuanto a aranceles con los Estados Unidos se refiere. Ecuador venía con aranceles sobre las flores del 6,8 % por no contar con un TLC y por no haber podido renovar las preferencias del SGP (Sistema General de Preferencias). Le impusieron un arancel del 15 % generalizado para el país, quedando las flores en 21,8 % frente al 10 % de Colombia.

Sin embargo, esa situación se podría revertir en cualquier momento, producto de las negociaciones que adelanta Ecuador, y podría quedar en 6,8 % o aún en cero. Es posible que al momento de la publicación de este artículo las condiciones ya hayan cambiado.

Colombia ha solicitado, a través del USTR, la eliminación del arancel del 10 %. A pesar de que este debe continuar siendo un objetivo, es poco probable que se logre, teniendo en cuenta que desde el inicio de su gobierno el presidente Trump anunció que, dado que la mayoría de los países han aprovechado el mercado de los Estados Unidos para crecer y beneficiarse, habría un cobro por el uso de este mercado, que sería utilizado para rebajar los impuestos de los estadounidenses. Según lo que se ha visto hasta ahora, es probable que subsista un arancel mínimo, que bien podría ser del 10 %, salvo las excepciones.

Por otro lado, Estados Unidos no cuenta con la capacidad para sustituir, en corto

plazo, sus importaciones de flores por producción local. Los altos costos, la escasez de mano de obra y las condiciones climáticas lo impiden. El presidente Trump ha mencionado una posible ventana de excepciones arancelarias para productos agrícolas que no se producen allí. Esta sigue siendo una posibilidad para las flores y otros bienes y esperamos poderla concretar.

Se ha criticado mucho el TLC de Colombia con los Estados Unidos. Si algo hay que criticar, es precisamente no haberlo aprovechado. Se han perdido infinidad de oportunidades que, de haber tenido un verdadero propósito y un plan para enfocarnos en algunos productos promisorios y no pretender hacer de todo, muy seguramente hoy tendríamos varias historias de éxito. Aún estamos a tiempo si nos lo proponemos.

La floricultura colombiana surgió de una alianza improbable y creció superando adversidades. Hoy, seis décadas después, sigue siendo un símbolo de resiliencia nacional. En medio de un entorno global cambiante este sector ha demostrado que la competitividad se construye con visión de largo plazo, innovación constante y compromiso social. Las tensiones del comercio internacional nos recuerdan la necesidad de mantener una voz unida y estratégica, capaz de anticipar riesgos y convertir los desafíos en oportunidades.

Por lo pronto, seguiremos enviando flores para el mundo, generando miles de empleos formales y bienestar para las comunidades de su entorno. **EC**



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Asocolflores. (2015, septiembre). *Colombian grown: The dazzling magic of Colombian flowers* (5th ed.). Diseño Editorial Libros y Revistas.
- Conlon, M. (2015, 6 de febrero). *The History of the Colombian Flower Industry and Its Influence on the United States*. USDA Foreign Agricultural Service (FAS), Global Agricultural Information Network (GAIN), Bogotá, Colombia.
- Influence on the United States. https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/Report/DownloadReportByFileName?fileName=The%20Colombian%20flower%20industry%20and%20its%20partnership%20with%20the%20U.S._Bogota_Colombia_2-6-2015
- La Rota, R. (2023, septiembre). *Colombia floreciendo: 50 años de floricultura colombiana, 1973–2023*. Propagar Plantas S.A.S.

DÉFICIT ESTRUCTURAL EXTERNO

El sector externo colombiano sigue marcado por la dependencia minero-energética, el bajo nivel de apertura y el déficit crónico en cuenta corriente. La falta de diversificación productiva, la escasa industrialización y la volatilidad cambiaria exponen la vulnerabilidad de una economía que aún no logra equilibrar su balanza externa ni aprovechar las bonanzas.

COLOMBIA ES UNA ECONOMÍA PEQUEÑA Y ABIERTA, cuyo ahorro interno no es suficiente para financiar la inversión, por lo cual requiere insertarse al mercado mundial para conseguir recursos que le permitan financiar tal desequilibrio. Una economía pequeña y abierta significa que el país no puede influir sobre los precios internacionales y, por tanto, tiende a especializarse en aquellos productos en los que tiene ventajas comparativas, ante la falta de políticas agrícolas e industriales que le permitan avanzar en el grado de desarrollo económico de su estructura productiva.

Desde fines de los años noventa del siglo XX, inició en Colombia el denominado proceso de apertura económica. Con esta estrategia se pretendía profundizar la inserción del país en el mercado mundial, dentro de un modelo de libre mercado, y convertir al sector externo en uno de los principales promotores del crecimiento económico. Sin embargo, el resultado no fue el esperado. La apertura afectó principalmente al sector agrícola y no logró corregir los problemas estructurales del sector externo.

En efecto, durante las décadas recientes, el sector externo colombiano se ha caracterizado por un continuo déficit en la cuenta corriente, la concentración de sus exportaciones en productos minero-energéticos, la ausencia de diversificación de la canasta exportadora, la



**JUAN PABLO
RADZIUNAS
PULIDO¹**
CONTRALORÍA
DELEGADA PARA
ECONOMÍA Y FINANZAS

volatilidad del peso colombiano dentro de un esquema de tasas de cambio flexible, la dependencia de los precios de las materias primas y la falta de nuevos mercados, entre otros.

Colombia no ha mejorado su nivel de apertura económica²

Colombia registra niveles discretos de apertura económica. Como se observa en el gráfico 1, el país está por debajo de los promedios de América Latina, Europa, la Oede y el promedio mundial. Durante la década de los ochenta, el grado de apertura fue en promedio de 28 % mostrando una fuerte reducción en el primer quinquenio de la década, como resultado del fin de la bonanza cafetera y el estancamiento de las exportaciones no tradicionales.

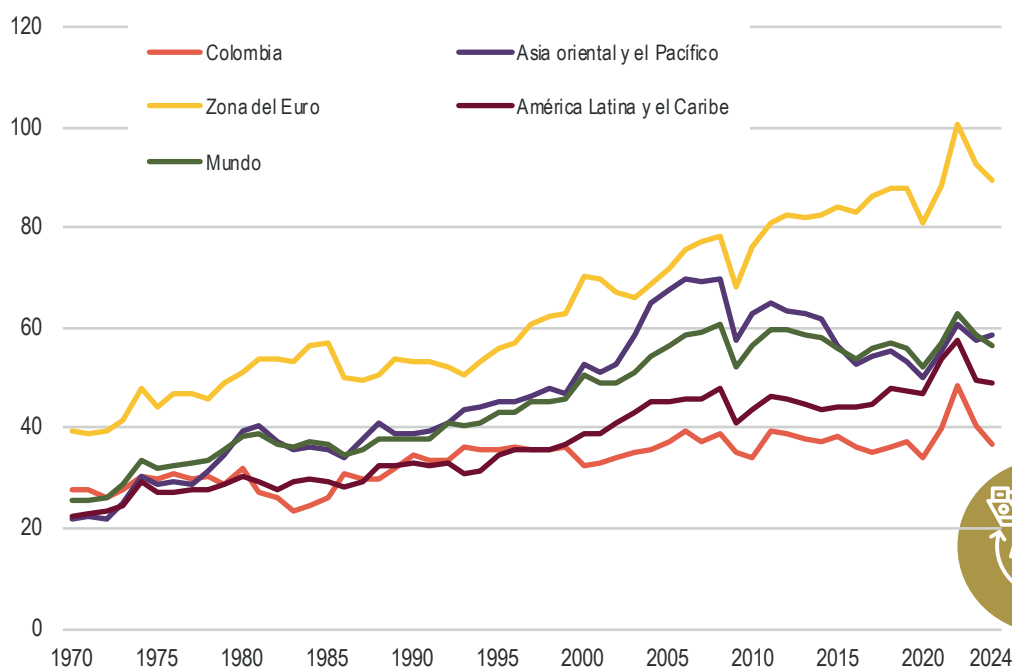
Desde fines de los ochenta y comienzos de los noventa, el país inició, de manera abrupta, un proceso de apertura económica, profundizado durante el Gobierno del presidente Cesar Gaviria. Este proceso incluyó reformas como la reducción de aranceles a las importaciones, ajustes del gasto público, política monetaria como estabilizador de la inflación y el crecimiento económico y cambios en el mercado financiero y laboral, entre otros.

En la década de los 90, el indicador de apertura se incrementó a 35 %, hasta que se produce la recesión de 1999. Este promedio

1. Profesional en la Dirección de Estudios Macroeconómicos.

2. Se calcula sumando las importaciones y exportaciones sobre el PIB.

GRÁFICO 1
GRADO DE APERTURA ECONÓMICA
(% PIB)



Fuente: Banco Mundial.

se mantuvo durante los 20 primeros años del siglo XXI y solamente desde 2021 se ha incrementado al 40 %.

Con relación a América Latina, a partir de inicios del siglo XXI se ha venido ampliando la brecha de apertura en detrimento del sector externo colombiano. En general, la mayor parte de los incrementos en el nivel de apertura han estado relacionados más con aumentos en las importaciones que de las exportaciones, en consonancia con el continuo déficit comercial. Varias barreras institucionales han contribuido a los discretos niveles de apertura: la falta de acceso a mercados, la disponibilidad de una infraestructura más eficiente y las barreras no arancelarias, entre otros.

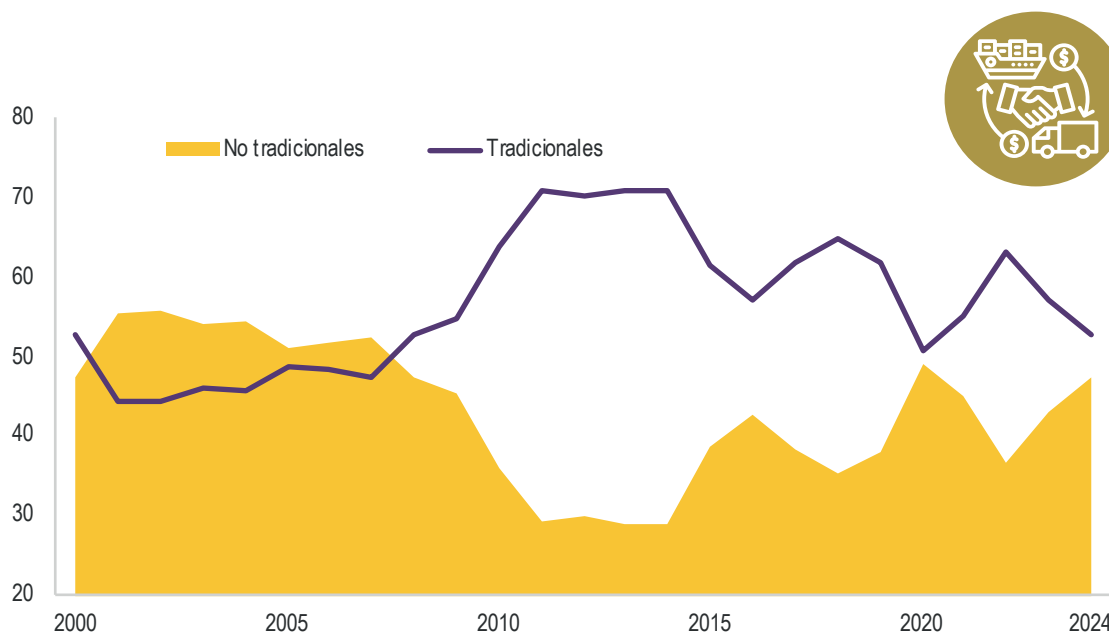
Existen países como China o Brasil cuyo grado de apertura apenas supera el 30 %, lo que es un ejemplo de que este indicador debe observarse con cautela y combinarse con el tamaño del PIB y la población del país.

- Existen en Colombia retos pendientes relacionados con la diversificación de la estructura productiva y la canasta exportadora, ausencia de dinamismo de las exportaciones no tradicionales y sesgos hacia la primarización de la economía colombiana.

En Colombia existe una fuerte segmentación de las exportaciones con un sesgo hacia el sector primario (minero-energético y en menor medida agrícola), con bajo valor agregado intensivos en el uso de mano de obra, mientras que las importaciones se concentran en productos del sector secundario (manufacturas).

En el período reciente, las exportaciones de bienes tradicionales (café, petróleo carbón y ferrometal) han venido perdiendo participación en el total, mientras que las no tradicionales han

GRÁFICO 2
EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES
(% DENTRO DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DE BIENES)



Fuente: Dane.

ganado importancia. En el año 2000 las ventas externas no tradicionales representaban el 53 %, porcentaje que ascendió hasta el 71 % en 2010, liderados por el petróleo y aprovechando los precios internacionales favorables.

Debe recordarse que en la mayor parte de las dos primeras décadas del siglo XXI (2003-2012) se produjo la denominada ‘enfermedad holandesa’ que significó un exceso de inversión extranjera en el sector minero energético, que unido a los elevados precios internacionales de las materias primas, provocó una fuerte apreciación de la moneda local induciendo la desindustrialización en otros sectores, lo cual redujo sustancialmente las exportaciones no minero energéticas.

Posteriormente, la participación comenzó a reducirse, en lo que tuvo mucho que ver la caída de los precios del petróleo desde fines de 2014 hasta 2018. En los últimos 3 años se han venido reduciendo las exportaciones de petróleo, carbón y ferróniquel siguiendo los lineamientos del proceso de transición energética.

EN EL AÑO 2000 LAS VENTAS EXTERNAS NO TRADICIONALES REPRESENTABAN EL 53 %, PORCENTAJE QUE ASCENDIÓ HASTA EL 71 % EN 2010, LIDERADOS POR EL PETRÓLEO.

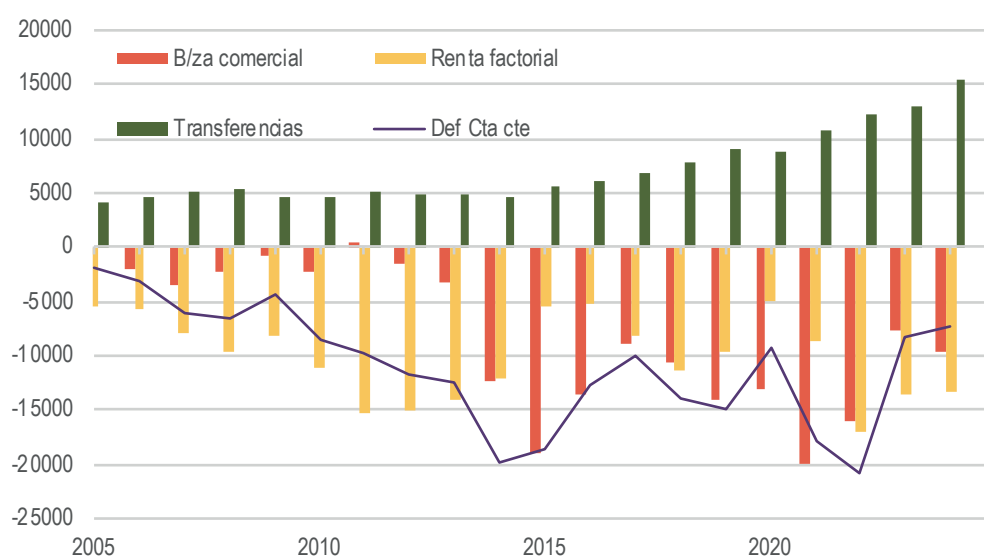
Dejando por fuera el período 2003–2012, la participación de las exportaciones no tradicionales se mantiene alrededor del 55 % en promedio, lo que permite confirmar la idea de una escasa diversificación del aparato productivo.

- El país ha sufrido de forma continua desequilibrios en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

En la historia económica reciente, Colombia ha mostrado un continuo déficit en cuenta corriente. Como se observa en el gráfico 3, entre 2005 y 2013 el déficit está explicado por el desequilibrio en la cuenta de renta de factores (ingreso primario); entre 2014 y 2021 por el déficit comercial; y desde 2022 hasta hoy nuevamente por el déficit primario. El déficit en cuenta corriente de los dos últimos años se mantiene por debajo de los niveles registrados en la década previa a la pandemia. (Gráfico 3). El ajuste reciente obedece a incrementos en las remesas y menores egresos en la cuenta de renta de factores.



GRÁFICO 3
DÉFICIT EN CUENTA CORRIENTE POR COMPONENTES, COLOMBIA
(MILLONES US\$)



Fuente: Banco de la República.



Desde el punto de vista de la ortodoxia dominante, frente a la libre movilidad de capitales, los flujos especulativos vuelven muy vulnerable la economía internamente, lo que obliga a las autoridades económicas a imponer políticas fiscales y monetarias contractivas.

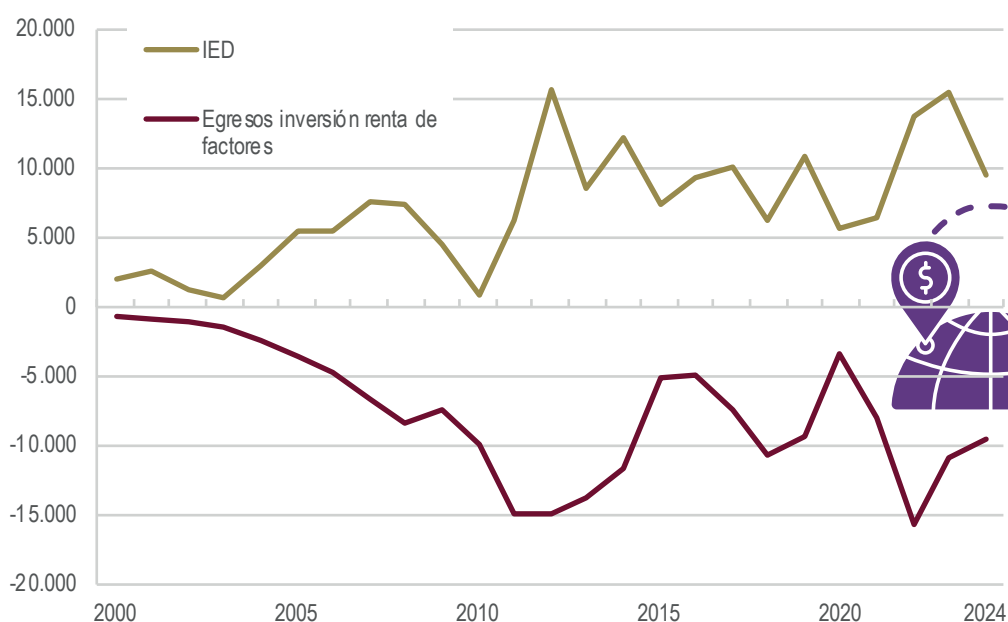
Como se describe en el gráfico 4, los mayores ingresos de inversión extranjera dirigida al sector minero-energético implicaron elevadas salidas de utilidades por dicha inversión, lo que explica el déficit de cuenta corriente entre 2002 y 2012. Durante ese período las exportaciones de petróleo alcanzaron una participación promedio cercana al 30 % del total de bienes.

A partir de comienzos de 2009 y hasta mediados de 2014, los precios internacionales del petróleo se elevaron fuertemente, alcanzando

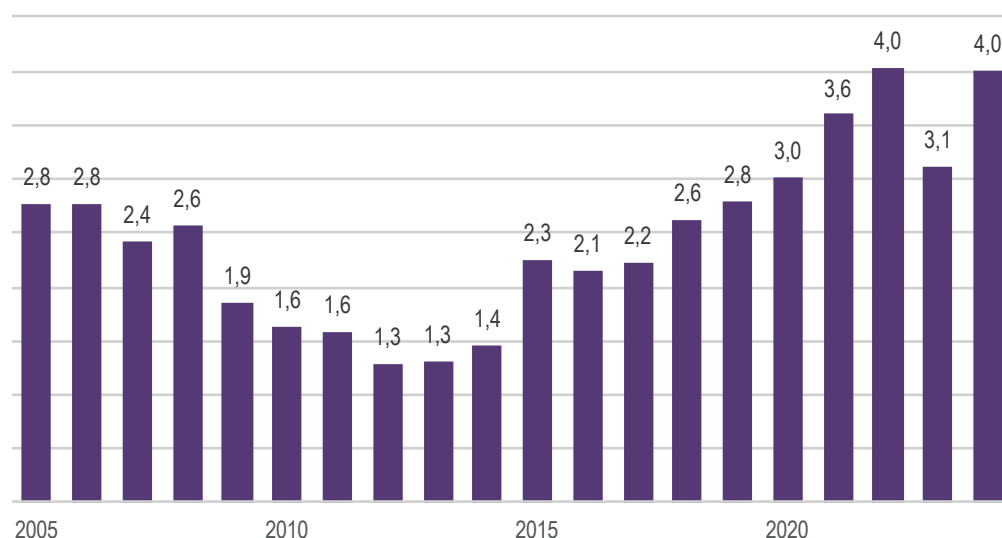
promedios cercanos a los US\$ 110 por barril Brent, lo que contribuyó a que el déficit comercial se redujera. En 2015, el déficit creció significativamente debido a la caída del precio del petróleo y del 33 % en las exportaciones, principalmente de petróleo y una disminución menor en las importaciones.

En el 2017 se evidenció una reducción en el déficit de la balanza comercial de 44,3 % motivado por un incremento en las exportaciones, principalmente por el petróleo, que evidenció

GRÁFICO 4
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y EGRESOS POR RENTA DE INVERSIÓN, COLOMBIA
(MILLONES DE US\$)



Fuente: Banco de la República.

GRÁFICO 5**EVOLUCIÓN DE LA BALANZA DE TRANSFERENCIAS CORRIENTES (% DEL PIB)**

Fuente: Banco de la República.

una recuperación en comparación con el 2015 y el 2016, tanto en precios como en cantidades. Adicionalmente, la estabilidad en la tasa de cambio ayudó al resultado favorable.

En 2018 se profundizó el déficit, explicado por mayores importaciones de bienes intermedios, en consonancia con el proceso de recuperación de la actividad económica. Al año siguiente el déficit se elevó hasta un 53 %, debido a mayores importaciones que impulsaron la inversión en bienes de capital y de consumo. Al llegar la pandemia la desaceleración del comercio mundial y la necesidad de importar productos del sector salud, empeoró el desequilibrio comercial. (Gráfico 3).

- Recientemente, otros ingresos de divisas se han convertido en un mecanismo de compensación frente al desequilibrio externo. Sin embargo, esta fuente de divisas no es permanente ni estable.

Las transferencias corrientes, compuestas fundamentalmente por las remesas desde el exterior, se han convertido en el principal componente de la cuenta corriente que compensa

EL ASCENDENTE PROCESO DE EMIGRACIÓN DE COLOMBIANOS AL EXTERIOR DE LOS AÑOS RECIENTES HAN SIDO EL ELEMENTO FUNDAMENTAL PARA EL COMPORTAMIENTO DE LAS TRANSFERENCIAS CORRIENTES, SOBRE TODO DESDE 2021.

el déficit de la balanza comercial y la renta factorial. (Gráfico 5). El ascendente proceso de emigración de colombianos al exterior de los años recientes han sido el elemento fundamental para este comportamiento, sobre todo desde 2021.

La estabilidad de las economías de Estados Unidos y España han dinamizado este proceso. El boom de las remesas también ha contribuido a menores presiones sobre la tasa de cambio y han permitido mantener una buena dinámica en el consumo interno, que ha sido el principal componente de la demanda agregada en los años recientes.

En 2023 las remesas representaron el 3,6 % del ingreso disponible y el 3,9 % del consumo de los hogares. Adicionalmente, se ha evidenciado un incremento del número de personas que están recibiendo remesas en Colombia: de menos de un millón de personas en 2016, esta cifra se incrementó a 2.1 millones de colombianos en junio de 2024.

- La tasa de cambio, como variable de ajuste del modelo económico vigente, presenta fuertes oscilaciones lo que genera riesgos macroeconómicos.

Colombia cuenta con un mercado de dinero de estructura oligopólica y altamente especulativo. Bajo el sistema de tipos de cambio flexibles con flotación limpia, donde el libre juego de oferta y demanda determinan el precio de las divisas, no existe un margen de maniobra muy amplio para que las autoridades monetarias puedan intervenir el mercado cambiario. Desde el punto de vista de la ortodoxia dominante, frente a la libre movilidad de capitales, los flujos especulativos vuelven muy vulnerable la economía internamente, lo que obliga a las autoridades económicas a imponer políticas fiscales y monetarias contractivas.

Ante estos fenómenos dichas posturas teóricas proponen reducir el déficit fiscal e incrementar el ahorro interno restándole maniobrabilidad al gasto público como determinante de la demanda agregada, evitando presiones inflacionarias, lo que intenta reducir la entrada de capitales del ex-

LOS PRINCIPALES DETERMINANTES DE LA TASA DE CAMBIO EN COLOMBIA HAN SIDO LA VOLATILIDAD DE LOS PRECIOS DEL PETRÓLEO, LOS MOVIMIENTOS DE LA POLÍTICA MONETARIA POR PARTE DEL BANCO CENTRAL DE ESTADOS UNIDOS Y LOS CHOQUES EXTERNOS.

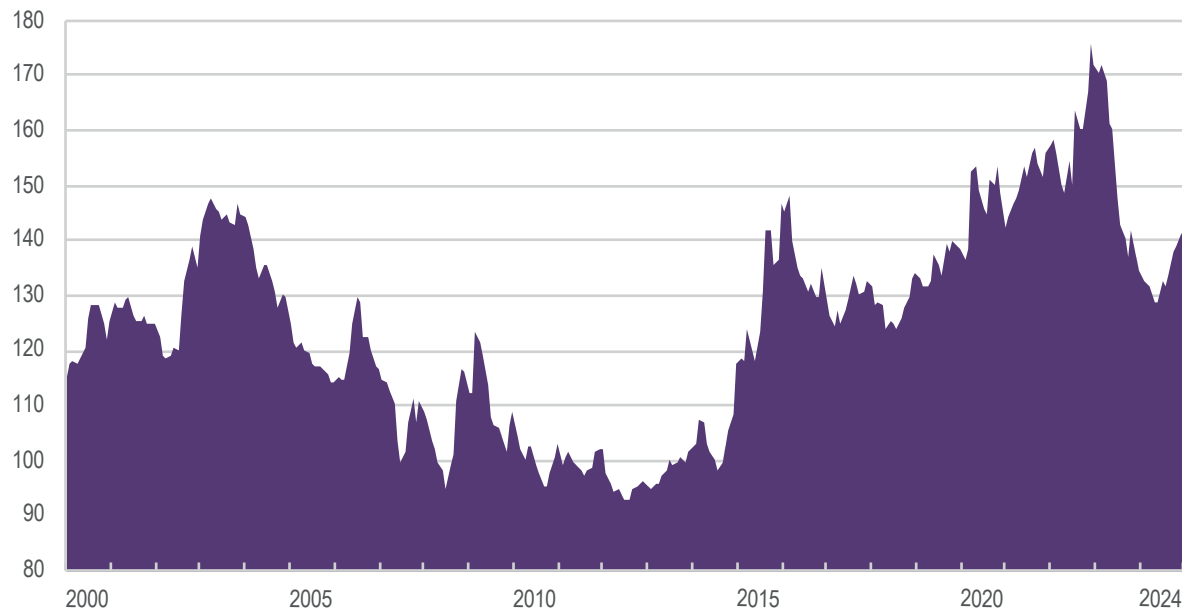
terior, vía reducciones de las tasas de interés internas.

En dicho modelo, el peso colombiano, como cualquier moneda de un país emergente con una economía pequeña y abierta está sujeto a una extrema volatilidad. Desde 1999, cuando el país abandonó el sistema de bandas cambiarias y adoptó el sistema de cambio flexible, la moneda local ha sufrido ciclos alternos de apreciación y depreciación.

En el esquema neoliberal vigente, en el cual los pilares económicos son el sistema de tipos de cambio flexible, el esquema de inflación objetivo (regla monetaria), la regla fiscal, el PIB potencial y la tasa natural de desempleo, el tipo de cambio es la variable que recibe el impacto de los choques externos. En ese sentido, una economía como la colombiana, con escasa diversificación de las exportaciones y sujeta al vaivén de los precios internacionales de las materias primas queda atada a grandes oscilaciones de la tasa de cambio.



GRÁFICO 6
ÍNDICE DE LA TASA DE CAMBIO REAL
 2010: BASE 100



Fuente: Banco de la República.

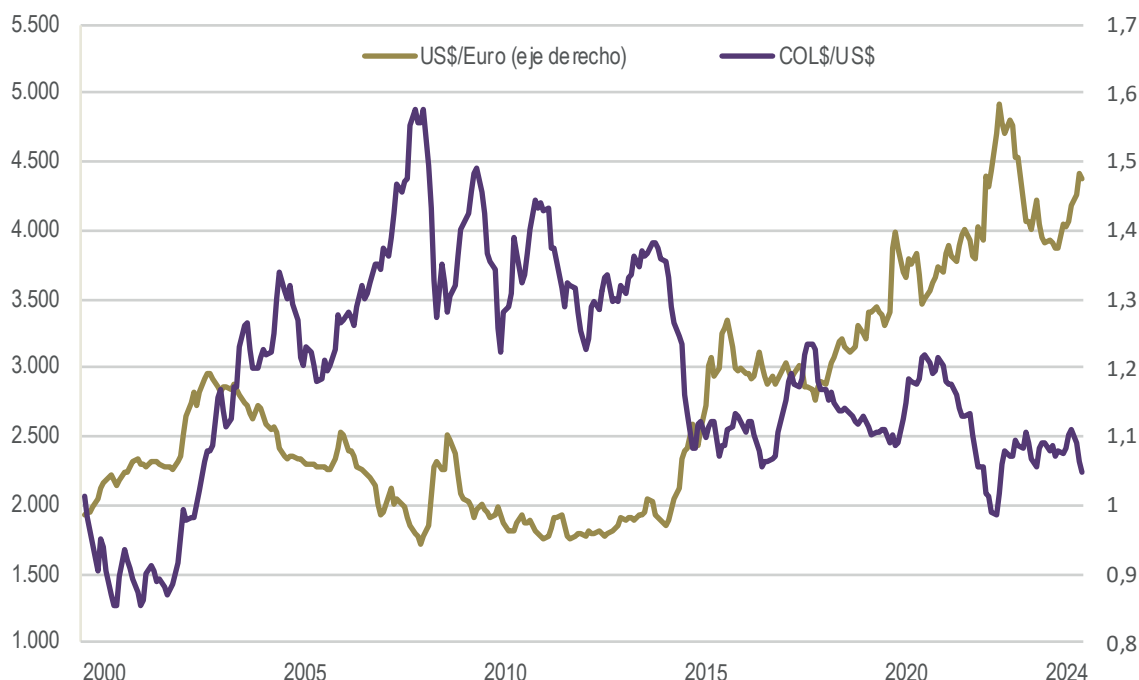
En general, durante el siglo XX los principales determinantes de la tasa de cambio en Colombia han sido la volatilidad de los precios de las materias primas (principalmente el petróleo), los movimientos de la política monetaria por parte del banco central de Estados Unidos (Federal Reserve) y los choques externos (crisis subprime 2009, pandemia covid 2020).

Como se observa en el gráfico 6, el índice de la tasa de cambio real³ en la mayor parte de los últimos 15 años muestra una tendencia a la depreciación del peso colombiano. Salvo la acentuada apreciación durante la época de la ‘enfermedad holandesa’ (2003-2011) y lo ocurrido en 2023 por causa de la debilidad mundial del dólar y la recuperación de la cuenta corriente, los demás años evidencian una depreciación del peso, acelerado desde el momento del estallido de la pandemia en 2020, que coincide con una fuerte caída del precio internacional del petróleo.

En la primera fase de apreciación, a comienzos de siglo, el punto máximo del precio del dólar se alcanzó en marzo de 2003, cuando el promedio mensual se ubicó en \$ 2.959.01 y a partir de allí comenzó una tendencia decreciente. El nivel mínimo registrado por la TRM se presentó en mayo de 2008, alcanzando \$1.712,28. Esto significó una tasa de revaluación del 40 % durante el período marzo 2003 a enero 2013. Entre mediados del año 2014 y comienzos de 2015 el precio del petróleo se redujo más de un 60 % y el peso se depreció fuertemente. A partir de allí se acentuó la depreciación, incluyendo la fuerte caída de los precios del petróleo al inicio de la pandemia. Desde el punto de vista externo, es lógico que los períodos de apreciación de monedas emergentes vayan acompañados de procesos de debilidad del dólar. (Gráfico 7).

3. El Índice de la tasa de cambio real (ITCR) es un precio relativo que compara el valor de una canasta de bienes en dos países diferentes, expresados en la misma moneda. Este dato se obtiene cuando se divide el precio de un grupo de bienes por el de ese mismo grupo en otro país. Esta medida refleja cual es el valor de la canasta en el extranjero (numerador) respecto al valor de la misma canasta en Colombia (denominador). Fuente Banco de la República de Colombia

GRÁFICO 7 TASAS DE CAMBIO NOMINALES



Fuente: FED St. Louise y Banco de la República.

Otro elemento determinante del precio del dólar en Colombia es el diferencial de tasas de interés que afecta, principalmente, la inversión de portafolio. En el gráfico 8, se compara la rentabilidad de los *Treasury Bills*⁴ y los TES B⁵. Allí se observa que los períodos de mayor diferencial de tasas están relacionados con depreciaciones más altas del peso colombiano frente al dólar. En la medida en que el diferencial es más alto entran capitales del exterior y aprecian la moneda local.

- **Colombia no ha logrado ampliar el número de países destino de las exportaciones.**

Los países de destino de las exportaciones colombianas no han cambiado sustancialmente a lo largo del siglo. El principal socio

LOS PAÍSES DE LA ALADI, QUE EN 2004 REPRESENTABAN EL 43 % DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS HAN VENIDO BAJANDO SU PARTICIPACIÓN Y EN 2024 SÓLO ALCANZABAN EL 28 %.

comercial de Colombia y que ha mantenido su participación a lo largo del siglo es Estados Unidos, cuyas compras equivalen al 29 % de las ventas externas colombianas. Los países de la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi)⁶ que en 2004 representaban el 43 % de las exportaciones colombianas han venido bajando su participación y en 2024 sólo alcanzaban el 28 %. Este comportamiento obedece fundamentalmente a la fuerte caída de las ventas externas a Venezuela.

En los años recientes, China ha logrado posicionarse como un destino importante de las exportaciones minero-energéticas alcanzando entre el 4 % y el 10 % desde 2015.

- **Los mecanismos de financiación del déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos son volátiles y presentan riesgos potenciales**

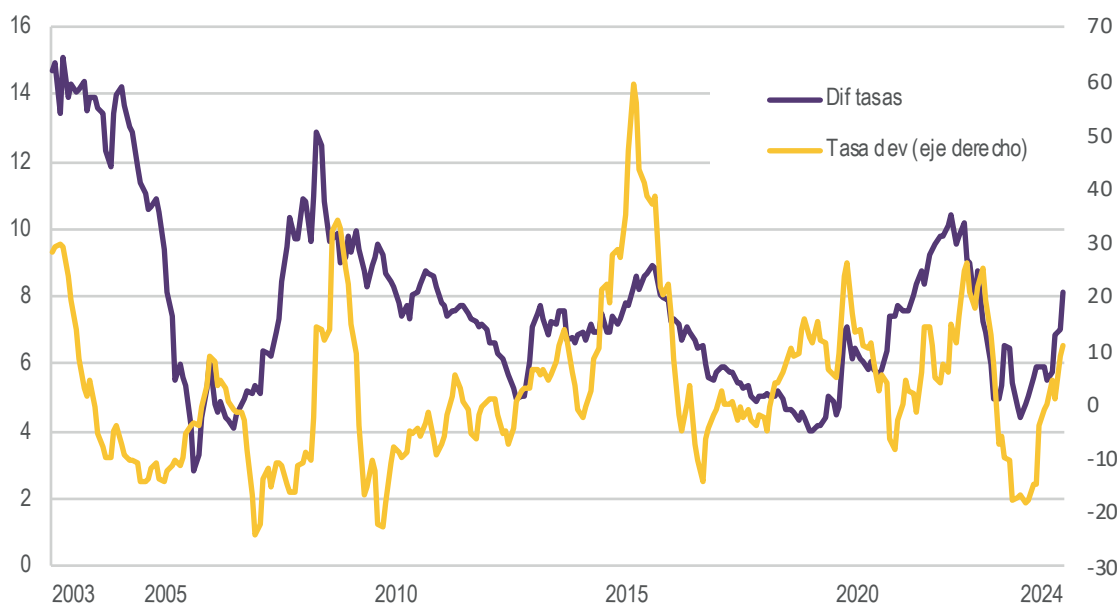
4. Month Treasury Bill Secondary Market Rate,

5. Títulos TES B en pesos a 10 años

6. Los 13 países miembros de la Aladi son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

GRÁFICO 8

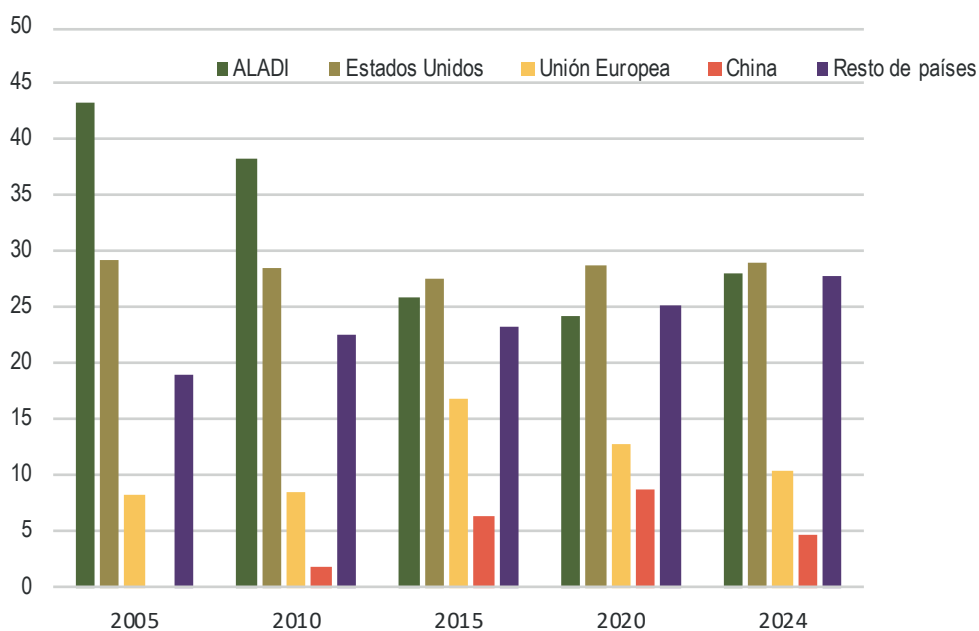
DIFERENCIAL DE TASAS, TREASURY BILL Y TES B Y TASA DE DEVALUACIÓN
COL\$, NOMINAL (%)



Fuente: FED St. Louise y Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

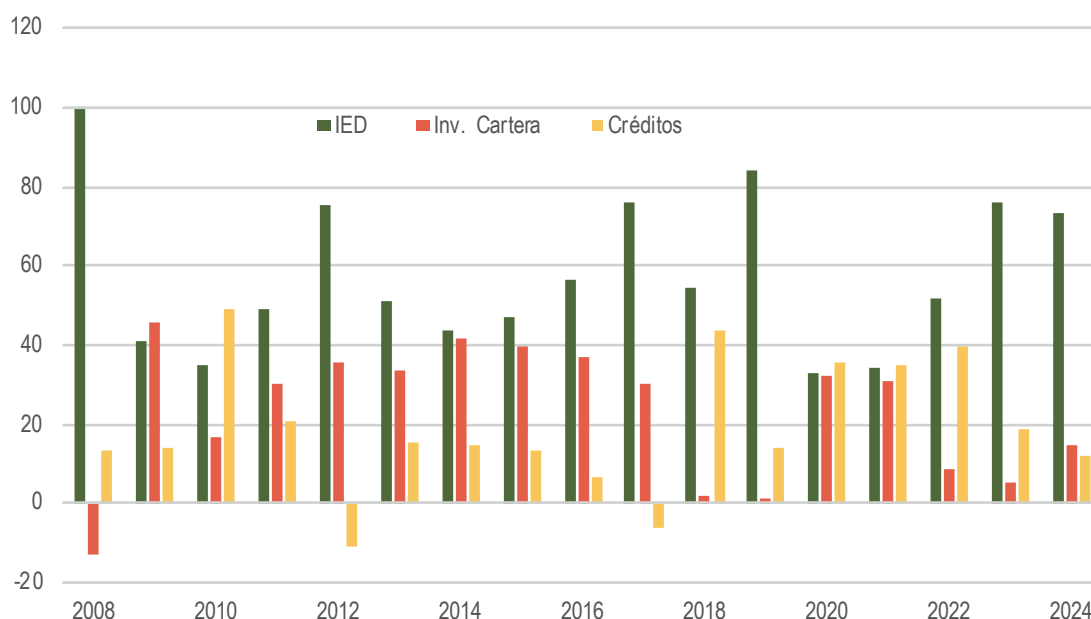
GRÁFICO 9

PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS
EN VALOR FOB (%)



Fuente: FED St. Louise y Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

GRÁFICO 10
FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL DÉFICIT EN CUENTA CORRIENTE
(%)



Fuente: Banco de la República.

Cuando el ahorro interno es insuficiente o cuando un país importa más de lo que produce internamente es necesario absorber ahorro externo, en forma de inversión extranjera o deuda externa.

En los últimos 15 años la principal fuente de financiamiento del déficit en cuenta corriente, según la cuenta financiera de la balanza de pagos, ha sido la inversión extranjera directa, salvo dos períodos (2008–2009) por la crisis subprime y (2020–2021) por la pandemia (Gráfico 10). En estos períodos, la inversión del portafolio y la deuda externa han sido las fuentes de financiación.

La inversión extranjera tiene como contrapeso la salida de utilidades que anualmente afecta los egresos de la cuenta de renta de factores de la balanza de pagos. De otro lado, la deuda tiene costos elevados en escenarios de altas tasas de interés, y la inversión de portafolio, por ser de características cortoplacistas, acentúa la volatilidad de la tasa de cambio; ambas incrementan la volatilidad externa.

LOS DÉFICITS RECURRENTES EN LA CUENTA CORRIENTE, GENERADOS POR EL DÉFICIT EN LA BALANZA COMERCIAL Y LA DE INGRESO PRIMARIO (CUENTA DE RENTA DE FACTORES) SEGUIRÁN SIENDO UNA CARACTERÍSTICA CENTRAL DEL SECTOR EXTERNO COLOMBIANO.

• **Reflexiones finales y retos al futuro del sector externo colombiano.**

Colombia es una pequeña economía abierta, que sigue mostrando un bajo nivel de apertura externa. Los años recientes siguen evidenciando las mismas debilidades, las cuales, guardando las proporciones, han sido una constante a lo largo de su corta historia republicana.

La dependencia de pocas materias primas (petróleo, café, carbón flores, oro, entre otros), la falta de diversificación del aparato productivo, el limitado crecimiento de sectores no tradicionales, como el agroindustrial y las manufacturas (sin desconocer ligeros avances en algunos sectores específicos), las barreras logísticas que se manifiestan en altos costos de transporte y deficiencias en la infraestructura vial que elevan los costos de exportación y reducen la competitividad de los productos colombianos, siguen siendo factores limitantes recurrentes.



En el período reciente, las exportaciones de bienes tradicionales (café, petróleo carbón y ferroníquel) han venido perdiendo participación en el total, mientras que las no tradicionales han ganado importancia.

De otra parte, la falta de políticas de largo plazo tendientes a reindustrializar el país, unido a la alta heterogeneidad estructural requiere mecanismos estatales diferenciados en las distintas regiones del país. No todas las regiones tienen el mismo nivel de desarrollo ni tienen las mismas vocaciones productivas, lo que exige políticas públicas diferenciadas adaptables a cada territorio,

Adicionalmente, es innegable que se han hecho esfuerzos importantes en la diversificación de la canasta exportadora. Sin embargo, aún se está muy lejos de alcanzar un proceso que permita en el mediano plazo sustituir los bienes minero-energéticos por otro tipo de productos,

La volatilidad en los precios internacionales ha hecho que, por ser un país monoexportador, los choques externos se magnifiquen afectando variables como la tasa de cambio, la inflación y el crecimiento y agudizando la vulnerabilidad externa que se hace evidente en continuos y recurrentes déficits en cuenta corriente. Los períodos de altos precios de materias primas no han sido aprovechados. Después de las bonanzas minero-energéticas, que se han presentado después del proceso de apertura económica de los años noventa del siglo XX, no se han implementado políticas pertinentes que permitieran convertir los excedentes en procesos productivos industriales y agropecuarios.

La economía colombiana también es altamente sensible a la inestabilidad del entorno macroeconómico mundial, que incluye tensiones geopolíticas y políticas proteccionistas. En el siglo XXI la crisis subprime, las fuertes caídas del precio del petróleo de 2015, la pandemia y la guerra en Ucrania han causado estragos en las principales variables del sector externo colombiano.

Los déficits recurrentes en la cuenta corriente, generados por el déficit en la balanza comercial y la de ingreso primario (cuenta de renta de factores) seguirán siendo una característica central del sector externo colombiano.

Y los superávits en la cuenta de transferencias seguirán compensando el déficit de la cuenta corriente mientras continúe aumentando el fenómeno migratorio, alentando el consumo interno y la demanda agregada. Sin embargo, esta fuente de divisas no es estable ni permanente. Es preciso realizar cambios estructurales que permitan mejorar la balanza comercial y la renta de factores,

Lograr niveles controlados en el déficit en cuenta corriente sirve para mantener estable la tasa de cambio y reduce la presión sobre el mercado de divisas, pero la mejor forma de lograrlo es mejorando la balanza comercial y dejando de depender del financiamiento externo. **EC**



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Banco de la República. Portal de estadísticas económicas.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. Portal de estadísticas sector externo de Colombia.
- Federal Reserve Bank of St. Louis. Federal Reserve Economic Data (FRED).
- Junguito, R. (2016) Historia económica de Colombia en el siglo XX. Bogotá: Universidad Sergio Arboleda.
- Kalmanovitz, S (2010). Nueva historia económica de Colombia. Taurus. Universidad Jorge Tadeo Lozano: Bogotá.
- Ocampo J y Romero C (2015). La búsqueda, larga e inconclusa, de un nuevo modelo (1981-2014). En Historia Económica de Colombia. Ocampo J (compilador).

DE LA DESTRUCCIÓN CREATIVA A LA APROPIACIÓN CREATIVA: CÓMO LA INNOVACIÓN SE QUEDÓ EN POCAS MANOS

Si reconstruimos las instituciones fiscales y de competencia para difundir las rentas de la innovación, el auge de la riqueza multimillonaria puede convertirse en prosperidad amplia, en lugar de una amenaza creciente para la sostenibilidad democrática.

EN LAS ÚLTIMAS CUATRO DÉCADAS, LA ECONOMÍA MUNDIAL ha generado una extraordinaria riqueza sin algún precedente, la cual se ha venido concentrando paulatinamente en cada vez menos manos. Un pequeño grupo de empresas e individuos capta hoy una cuota desproporcionada de las utilidades y de retornos del capital, reconfigurando los mercados y el poder político.

Este artículo propone un enfoque teórico renovado –releyendo a Schumpeter a través del prisma de los avances sobre innovación recientemente reconocidos con el Nobel– para examinar cómo el modelo de crecimiento actual canaliza los retornos.

Nuestra tesis es sencilla: en ausencia de contrapesos públicos sólidos, la innovación y la globalización han derivado hacia dinámicas perversas de “el ganador se lo lleva todo” y una desigualdad creciente, lo que subraya la necesidad de reglas claras y modernas en materia de fiscalidad, competencia y propiedad intelectual para corregir dichas dinámicas.

La magnitud y la velocidad de la acumulación privada son difíciles de ignorar y entrañan costes reales para el dinamismo económico y la resiliencia democrática. A escala global, la riqueza de los multimillonarios pasó de unos 2.1 billones de dólares en 1996 a alrededor de



OSCAR
BARRERA
RODRIGUEZ¹



BEETHOVEN
HERRERA
VALENCIA²



LINUS
ZECHLIN³

16.1 billones en 2025 –un aumento del 667 %, equivalente a cerca del 7,3 % anual. Para ponerlo en perspectiva, la riqueza actual de los multimillonarios se sitúa a la par del PIB combinado de las cinco mayores economías de Europa: Alemania, Reino Unido, Francia, Italia y España.

Desde 2009, se ha más que cuadruplicado (de 3.9 a 16.1 billones), creciendo en torno al 9 % anual y superando ampliamente el crecimiento promedio de la economía mundial.

En Estados Unidos, las fortunas de los multimillonarios aumentaron de unos 644.000 millones de dólares en 1996 a aproximadamente 6.8 billones en 2025 – un incremento del 952 % (alrededor del 8,5 % anual), con un acusado impulso post pandemia: de 3.69 billones en 2015 a 6.77 billones en 2025 (un 84 %, cerca del 6,3 % anual). No se trata de una mera curiosidad distributiva. Cuando la riqueza y los beneficios se concentran en la parte superior de la distribución, los recursos se asignan de forma menos eficiente, el poder de mercado se endurece y la difusión se ralentiza –erosionando la productividad, mientras se consolida una influencia privada sobredimensionada sobre los medios, las agendas y la formulación de políticas que comprometen la buena salud de nuestra democracia.

1. Investigador posdoctoral (Research Fellow), University College Dublin. Investigador en el World Inequality Lab.

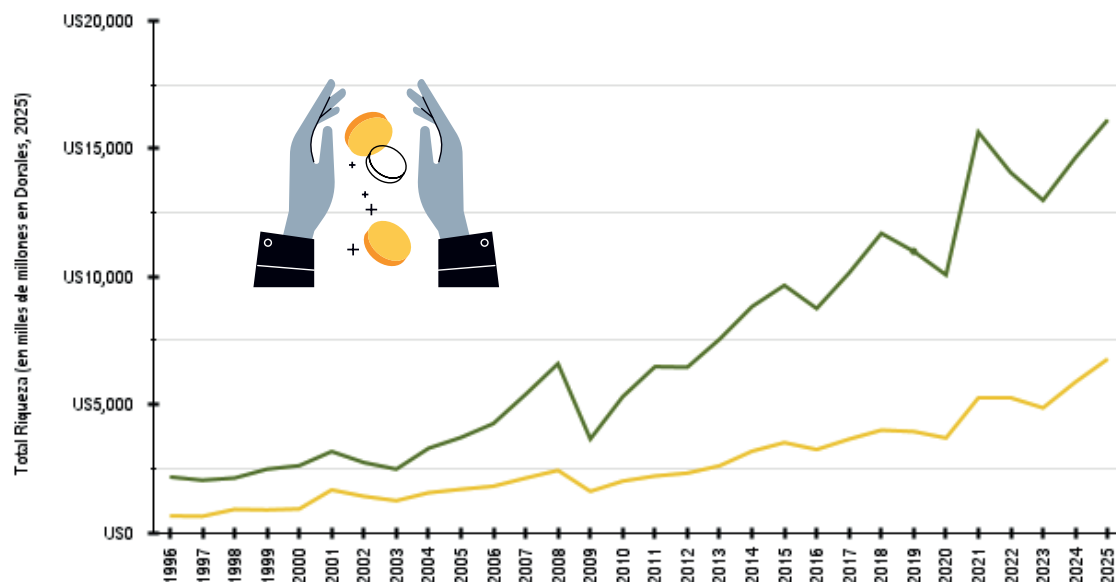
2. Profesor Emérito de la Universidad Nacional. Asesor externo de la Contraloría Delegada para Economía y Finanzas.

3. Doctorado (PhD Fellow), University College Dublin, School of Politics and International Relations.

• Este trabajo ha sido financiado por una beca Consolidator del Consejo Europeo de Investigación (ERC), Proyecto 101125672 Democracy Challenged. Agradecimientos a Aidan Reagan, Lakshmi Menon y Rafael Quintero Godínez.

GRÁFICO 1

RIQUEZA TOTAL DE MULTIMILLONARIOS: GLOBAL Y EE.UU. (1996 / 2025)



Fuente: Forbes Billionaires List [Edición anual]. Forbes Media. Estimaciones de los autores.

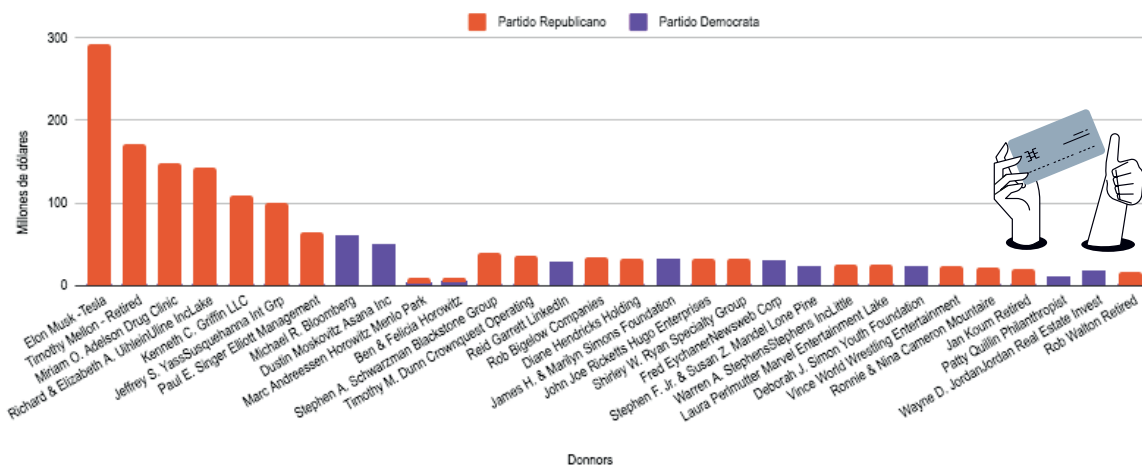
Notas: La riqueza global de los multimillonarios aumentó de 2.1 billones de USD (1996) a 16.1 billones (2025) –aprox. +667 % (≈7,3 % anual promedio)–, hoy casi equivalente al PIB combinado de las cinco economías más grandes de Europa. En EE. UU. la riqueza de los multimillonarios subió de 644 mil millones a 6.77 billones (≈+952 %, ≈8,8 % anual promedio), con un fuerte salto pos-covid: de 3.69 billones (2015) a 6.77 billones (2025) (+84 %, ≈6,3 %/año).

La mayoría de los multimillonarios actuales no se enriquecieron de forma aislada; sus fortunas son derechos de propiedad sobre un puñado de grandes grupos empresariales altamente rentables, sobre todo en tecnología y farmacéutica. Estas firmas combinan escala, ventajas de datos y propiedad intelectual para sostener altos márgenes y captar una porción creciente de las rentas sectoriales.

A medida que esos beneficios se concentran, también lo hace el control de cuellos de botella clave: infraestructura en la nube, tiendas de aplicaciones, búsqueda y distribución social, y patentes. El resultado son menos rivales efectivos, mayores recargos (*markups*) y una difusión más lenta de nuevas ideas. En otras palabras, la concentración de riqueza individual es el síntoma visible de una concentración de mercado más profunda –una que debilita la disciplina competitiva y prepara el terreno para la influencia política.

Justamente, a medida que la riqueza se agrupa en un conjunto reducido de grupos empresariales de tecnología, finanzas y sectores adyacentes, también lo hace la capacidad de moldear reglas, agendas y narrativas. El peligro está muy cerca y es latente. Empleando datos de *Open Secrets* para el ciclo federal estadounidense 2023–24, encontramos que los cincuenta principales donantes individuales a campañas políticas se inclinan fuertemente hacia receptores republicanos, con participación destacada de fundadores tecnológicos, inversionistas de capital riesgo, cripto y finanzas. No se trata solo de financiación electoral; es un bucle de retroalimentación en el que la concentración económica engendra influencia política, que a su vez ayuda a preservar regímenes favorables en materia fiscal, laboral y de competencia. El resultado es una creciente dependencia de la política electoral respecto de una clase

GRÁFICO 2

DONACIONES PRIVADAS A LAS CAMPAÑAS POLÍTICAS POR PARTIDOS, 2023 / 2024
(EN MILLONES DE DÓLARES)

Fuente: OpenSecrets - Elections Overview

Notas: Las barras muestran las donaciones totales declaradas por los cincuenta mayores contribuyentes individuales en el ciclo 2023–24, coloreadas según el partido destinatario. La distribución está dominada por donantes alineados con el Partido Republicano, con una representación sustancial de tecnología, capital de riesgo, crypto y finanzas. Fuente: *OpenSecrets* (ciclo federal 2023–24).

donante estrecha, una distorsión institucional que debilita la rendición de cuentas democrática, que evenciamos en la actualidad.

Habitualmente se sostiene que la concentración extrema actual es el subproducto natural de la innovación, que las empresas dominantes y las fortunas desmesuradas son simplemente el precio del progreso tecnológico. Nosotros discrepamos. Una concentración de esta magnitud refleja tanto el diseño de políticas como cualquier inevitabilidad tecnológica: elecciones sobre el alcance y la duración de la propiedad intelectual (PI), regímenes de impuestos y subvenciones, umbrales de defensa de la competencia, reglas laborales y el modo en que el Estado financia y gobierna la innovación. Con una intervención pública oportuna, no es extraño pensar que hubiéramos logrado igual o mayor crecimiento con una difusión más amplia –más espacio para la competencia, democratización más extensa y pronta de la tecnología y menos concentración de rentas en la parte alta de la distribución– en lugar del modelo actual que privatiza ganancias y socializa riesgos.

Una mirada neo-schumpeteriana revisada puede ayudar a entender este proceso. La in-

novación impulsa el crecimiento, pero sus retornos sociales dependen de las instituciones que gobiernan la difusión y disciplinan el poder de mercado. Cuando la política se inclina a proteger a los ganadores, mediante una PI expansiva, fusiones permisivas y una fiscalidad débil, la innovación se vuelve asimétrica: se amplifican las rentas de los pioneros mientras que la difusión, la competencia y la productividad general se resienten.

El resto de este artículo se organiza de la siguiente manera. La sección 2 presenta el marco teórico: la exposición de Schumpeter (1934) sobre innovación y acumulación y el modelo de crecimiento por destrucción creativa de Aghion y Howitt (1992). La sección 3 aplica este enfoque al caso de Amazon, documentando cómo ciertas prácticas convierten la escala innovadora en poder de mercado y riqueza personal. La sección 4 aborda la política pública, sosteniendo que reglas modernizadas de tributación y competencia son esenciales para contrarrestar la acumulación extrema. Concluimos reflexionando sobre el papel del Estado para mantener la innovación abierta, los mercados competitivos y una democracia resiliente.

Una teoría económica de la innovación *De Schumpeter al capitalismo de monopolio intelectual*

El análisis de Joseph Schumpeter (1934) sobre los ciclos innovadores sigue siendo una piedra angular de su obra y, desde entonces, central en la literatura de emprendimiento, gestión y economía aplicada. Para él, la fuerza determinante detrás de los ciclos empresariales son los procesos de innovación, incluidas nuevas tecnologías, productos y procesos. En su marco dinámico e interactivo, las empresas se dividen entre innovadoras y rezagadas. Las firmas innovadoras acceden a cuotas de mercado mayores, o incluso a mercados enteramente nuevos, al obtener ventaja sobre sus competidoras, generando rendimientos por encima de la media en forma de rentas económicas. Las rezagadas, a su vez, se ven incentivadas a imitar la innovación de lo contrario estarán destinadas a salir del mercado. Al mismo tiempo, las innovadoras líderes pueden ser superadas por nuevas empresas y perder su posición de liderazgo. Este proceso interactivo es la base de los ciclos de innovación y un motor clave del crecimiento económico. Schumpeter lo acuñó como destrucción creativa, aludiendo al surgimiento de nuevas firmas (innovadoras) mientras las rezagadas son desplazadas.

Con todo, Schumpeter también reconoce más tarde que las dinámicas de escala pueden alterar este proceso. La innovación ocurre principalmente a través del gasto en investigación y desarrollo (I+D). Si las grandes empresas son capaces de utilizar sus recursos financieros para incrementar drásticamente su I+D, ello les permite conservar su condición de innovadoras por delante de otras firmas. Acumulan capacidades creativas (innovadoras) y compensan sus mayores costes mediante un dominio de mercado creciente y, por tanto, una mayor rentabilidad.

Formalizados como Mark I y Mark II, estos dos escenarios –destrucción creativa y acumulación creativa– describen patrones schumpeterianos de actividad innovadora que difieren en el tamaño de las firmas innovadoras y en el ritmo de imitación de las rezagadas (Kamien y Schwartz, 1982; Nelson y Winter, 1985). Con frecuencia, estos regímenes de innovación

**LA MAYORÍA DE LOS
MULTIMILLONARIOS
ACTUALES NO SE
ENRIQUECIERON DE
FORMA AISLADA;
SUS FORTUNAS
SON DERECHOS DE
PROPIEDAD SOBRE
UN PUÑADO DE
GRANDES GRUPOS
EMPRESARIALES
ALTAMENTE
RENTABLES,
SOBRE TODO EN
TECNOLOGÍA Y
FARMACÉUTICA.**

exhiben histéresis, y aparecen diferencias persistentes entre sectores, caracterizadas por concentración, jerarquía y estabilidad de los patrones de innovación (Breschi *et al.*, 2000). Mark I y Mark II han sido ampliamente utilizados en la investigación empírica⁴.

En las últimas décadas, sin embargo, estos patrones se han visto sacudidos por el predominio del capital monopolista. Diversas tendencias estilizadas describen la aparición de lo que se ha denominado “capitalismo de monopolio intelectual” (Pagano, 2014). La financiarización corporativa desacopla la rentabilidad de la inversión y desplaza la atención de las empresas hacia las retribuciones al accionista (Epstein, 2005; Stockhammer, 2005). Además, la inversión en activos intangibles –como software, patentes o datos– se ha disparado y ha superado a su contraparte tangible (Haskel y Westlake, 2018; Corrado *et al.*, 2022).

Estas tendencias de fondo moldean el capitalismo contemporáneo en su conjunto, pero también generan implicaciones concretas para los patrones de innovación. A partir de un viraje general hacia una economía basada en mega-corporaciones altamente digitalizadas y de plataforma, la propiedad intelectual se ha consolidado como un motor clave de la concentración sectorial.

Si bien el aumento del capital intangible es un fenómeno general, es especialmente acusado en los sectores de tecnologías de la información y farmacéutico. Las firmas líderes –como el conjunto MAAFiA⁵ y la Big Pharma– han orientado casi por completo sus estrategias de crecimiento en torno al capital intangible y, no por casualidad, representan posiciones dominantes en índices de referencia como el S&P 500⁶. Aunque la intensidad intangible en estos sectores obedece en parte a sus modelos de negocio, refuerza dinámicas cruciales mediante efectos de red fuertes, escalabilidad y el carácter plataforma de las empresas.

Esto también tiene implicaciones decisivas para los patrones de innovación. La rápida acumulación de activos intangibles por parte de las firmas líderes les permite monopolizar habilidades intelectuales y extraer de forma sostenida rentas económicas elevadas. Estos monopolios intelectuales interactúan con

4. Para una revisión más comprensiva visitar el trabajo de Rikap (2024, pp 1039 - 1040)

5. Microsoft, Alphabet, Amazon, Facebook (ahora Meta) y Apple.

6. macromicoo.me – Consultado el 5 de noviembre de 2025.



A medida que la economía digital maduró, el patrón se invirtió. La disrupción pasó a absorberse más que a desplazar. Myspace cedió terreno a Facebook; la siguiente ola (Instagram, WhatsApp) no supuso un vuelco del mercado, sino una consolidación: fueron adquiridas e integradas bajo Meta.

otras tendencias macro de diversas maneras. Por ejemplo, el entramado internacional de las cadenas globales de valor (CGV) y la consiguiente fragmentación de los procesos productivos conducen a una distribución desigual de intangibles a lo largo de la cadena. La creación de valor se produce de manera desproporcionada en los eslabones intensivos en intangibles, donde se ubican la I+D o el branding y las marcas, mientras que los productores quedan atrapados en condiciones de bajo valor añadido (Durand y Millberg, 2020).

Baines y Hager (2024) encuentran un aumento sustancial de los patrones de monopolio intelectual en las empresas estadounidenses desde el siglo XX, especialmente pronunciado en las industrias farmacéutica y tecnológica. Definen estos patrones como el resultado convergente de la rentierización (el aumento de la rentabilidad primordialmente en beneficio de los accionistas) y la acumulación de intangibles (mayor inversión intangible frente a la tangible y rápida capitalización bursátil).

El concepto de monopolios intelectuales no posee una única definición, pero distintos marcos conceptuales coinciden en reconceptualizar la extracción de rentas basada en la innovación de Schumpeter. Rikap (2018, 2021, 2023) ofrece una buena panorámica de los distintos enfoques de MI. En su propia formulación, proponen la aparición de un patrón “Mark III” de innovación, en el que la acumulación creativa da paso a procesos apropiativos. Las firmas líderes ejercen un control sobre el conocimiento de tal magnitud que pueden externalizar procesos de I+D –y los riesgos asociados– a *startups* o *scaleups* más pequeñas. Luego, se valen de sus recursos financieros para apropiarse de quienes innovan con éxito y capitalizar las rentas generadas por esa I+D.

En el sector de tecnologías de la información, empresas líderes como Microsoft o Amazon (a través de AWS) evitan incluso la necesidad de adquirir firmas al controlar soluciones tecnológicas imprescindibles para las empresas más pequeñas (Rikap, 2024). En consecuencia, los monopolios intelectuales se caracterizan por patrones de extracción vertical que reducen el papel de las pequeñas y medianas empresas a proveer la innovación que finalmente es apropiada por las firmas dominantes.

Repensar el crecimiento impulsado por la innovación

Volviendo a Aghion y Howitt (1992), la emergencia de monopolios intelectuales exige repensar críticamente la innovación como motor del crecimiento. En contextos de MI, la innovación sirve primordialmente para aumentar la rentabilidad en un entorno orientado al accionista, lo que contiene la inversión (Auvray *et al.*, 2021) y las trayectorias de crecimiento (Schwartz, 2021).

Estas tendencias se agravan por la interacción bicausal con fenómenos macroeconómicos de mayor alcance, como el aumento de la concentración de mercado (Hager y Baines, 2020; Kwon *et al.*, 2024; Barrera-Rodríguez *et al.*, 2025). Atribuir de manera acrítica la innovación al crecimiento económico pasa por alto el entramado complejo entre fuerzas económicas contrapuestas que dan forma al capitalismo contemporáneo.

Evidencia empírica

Sin embargo, en algunas ocasiones la selección schumpeteriana no ocurre entre empresas, sino dentro de los propios grupos líderes. Los grandes presupuestos permiten a las corporaciones dominantes acopiar capacidades innovadoras – mediante I+D sostenida, contratación estratégi-

ca, ventajas de datos y acceso preferente al capital—, ampliando la brecha con los imitadores. El resultado es una difusión más lenta, rentas más generosas y un desplazamiento de los mercados competitivos hacia la canibalización tecnológica interna dirigida: las empresas líderes sustituyen repetidamente sus propios productos antes de que otros puedan hacerlo.

Nosotros sostenemos que el marco de Aghion y Howitt puede bien describir los primeros años 2000: la crisis puntocom barrió ideas frágiles y recompensó a un puñado de auténticos transformadores. Amazon y Google sobrevivieron y escalaron; una segunda generación de plataformas, con Facebook/Meta entre ellas, redefinió el comercio y la comunicación. Efectivamente, por un tiempo, se experimentó un caso de manual de destrucción creativa entre firmas.

A medida que la economía digital maduró, el patrón se invirtió. La disrupción pasó a absorberse más que a desplazar. Myspace cedió terreno a Facebook; la siguiente ola (Instagram, WhatsApp) no supuso un vuelco del mercado, sino una consolidación: fueron adquiridas e integradas bajo Meta. Lógicas similares se presentan en otros mercados tecnológicos: a los nuevos desafiantes se los compra (o se los replica), se gestionan los ciclos de producto para preservar las rentas dentro del mismo paraguas corporativo. La expansión de la propiedad intelectual y una aplicación débil del anti-monopolio reforzaron esta deriva, permitiendo que la primera generación de ganadores tras la puntocom convirtiera la destrucción creativa en acumulación creativa: la innovación continúa, pero los beneficios permanecen en casa.

Evitar la destrucción mediante poder de monopolio: el caso de Amazon

Entre las muchas historias de plataformas de las dos últimas décadas, ninguna es más paradigmática que Amazon. La innovación no siempre avanzó mediante rivalidad abierta o creación de valor superior; a menudo operó a través de estrategias que limitaron la competencia y afianzaron la dominancia. Amazon sobrevivió a la puntocom con avances operativos reales muy destacables: automatización, relaciones directas con fabricantes, un volante

**HABITUALMENTE SE
SOSTIENE QUE LA
CONCENTRACIÓN
EXTREMA
ACTUAL ES EL
SUBPRODUCTO
NATURAL DE LA
INNOVACIÓN, QUE
LAS EMPRESAS
DOMINANTES Y
LAS FORTUNAS
DESMESURADAS
SON SIMPLEMENTE
EL PRECIO DEL
PROGRESO
TECNOLÓGICO.**

logístico (*flywheel*), pero en los años siguientes adoptó cada vez más prácticas monopolísticas destinadas a proteger y ampliar sus rentas, lo opuesto a la dinámica de “destrucción creativa” que erosiona rentas prevista por Aghion y coautores.

El episodio de Diapers.com es emblemático⁷. Entre 2008 y 2009, la *startup* creció con rapidez atendiendo un mercado en línea desatendido de productos para bebés. Tras rechazar su oferta de compra, Amazon lanzó “Amazon Mom” y emprendió una guerra de precios en bienes clave, vendiendo presuntamente por debajo del coste durante un periodo prolongado. Con bolsillos más profundos, Amazon pudo resistir a su rival; Diapers.com terminó adquirida por un precio muy inferior y, después, los precios subieron. La lección fue clara: cuando la innovación externa amenazaba a la plataforma, la respuesta era neutralizar o internalizarla.

Amazon convirtió luego la internalización en estrategia. Se involucró en el mercado de streaming para competir con Netflix con Prime Video y empaquetar contenido multimedia con entrega de pedidos gratis para reforzar su poderío; desplegó Prime Music y otros beneficios a los usuarios para consolidar este ecosistema; lanzó Kindle, lo cual reconfiguró la edición y venta de libros; compró Kiva Systems para automatizar almacenes y procesos antes realizados por humanos; se expandió a medios (*The Washington Post*), asistentes de voz (*Alexa*), alimentación (*Whole Foods*) y ventas al menor sin cajas (*Amazon Go*). Cada movimiento amplifica las ventajas y acceso a datos, reduce los costos y extiende el control sobre mercados adyacentes.

Este arco encaja con lo que Cecilia Rikap y otros describen como capitalismo de monopolio intelectual: en *Big Tech* y farmacéutica, sobre todo, las firmas líderes orquestan cadenas globales de valor, trasladan riesgo a proveedores y *startups* y, aun así, capturan una cuota desproporcionada de las rentas de la innovación (Rikap, 2024). Es menos destrucción creativa que apropiación creativa: la innovación continúa, pero sus ganancias se encierran dentro del perímetro corporativo del grupo empresarial líder. En el caso de Amazon, productos

7. Para un recuento basado en correos internos que documentan la estrategia de Amazon frente a Diapers.com, véase Ars Technica (2020): Emails detail Amazon's plan to crush a startup rival with price cuts, disponible en: <https://arstechnica.com/tech-policy/2020/07/emails-detail-amazons-plan-to-crush-a-startup-rival-with-price-cuts/>.

exitosos descubiertos por terceros se replican con marcas propias y se impulsan mediante una infraestructura de datos y logística sin ningún referente. El saldo es una plataforma que aspira a ser un minorista universal algo así como una economía dentro de la economía, que amenaza la entrada competitiva, estrecha el espacio para la innovación independiente y, con el tiempo y la creciente automatización de los procesos, arriesgan así la sostenibilidad de la demanda agregada, pues menos humanos involucrados en el proceso productivo se traduce en mayor desempleo y, por extensión, en una disminución del consumo.

De las rentas de plataforma a las fortunas personales

El paso final de esta historia es cómo las rentas de plataforma se traducen en fortunas privadas. Las prácticas de Amazon no solo rindieron poder de mercado; produjeron una rentabilidad extraordinaria ingenierizada geográficamente, un combustible para ganancias excepcionales. Según nuestras propias estimaciones⁸, entre 2014 y 2024, Amazon generó aprox. 3.6 billones de dólares en ingresos globales y 197.000 millones en beneficio antes de impuestos, con más del 90 % de ese beneficio declarado en Estados Unidos pese a su huella verdaderamente global. Esa geografía contable –impulsada por la ubicación de su propiedad intelectual (PI), precios de transferencia y asignación interna de costes (históricamente, incluidas estructuras en Luxemburgo)– concentra la base imponible donde resulta más ventajoso.

El resultado fue un negocio de alcance mundial con beneficios desorbitantes y una carga fiscal efectiva muy por debajo de los tipos nominales (unos 27.000 millones sobre 197.000 millones globales, cerca del 14 %; alrededor de 16.000 millones sobre casi 180.000 millones en EE. UU., debajo del 9 %). Esas utilidades retenidas y la expectativa de rentas duraderas se capitalizaron directamente en el valor de mercado de Amazon y, por extensión, en la riqueza de Jeff Bezos.

Dado que la riqueza de Bezos está abrumadoramente ligada a los resultados empresariales de Amazon, la capacidad de la firma para convertir ingresos globales en beneficios poco gravados declarados en EE. UU. alimentó su imperio: márgenes altos →

SI LA POLÍTICA DETERMINA SI LOS BENEFICIOS SE DIFUNDEN O SE ESTANCAN, EL PRIMER LUGAR PARA ACTUAR ES LA CAPACIDAD FISCAL. JUSTAMENTE, LOS BENEFICIOS, POR SÍ SOLOS, NO EXPLICAN LA ESCALA DE LA ACUMULACIÓN; EL ESLABÓN PERDIDO ES LA EROSIÓN SOSTENIDA DE LA CAPACIDAD DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES.

valoración más alta → mayor patrimonio multimillonario. Sume reinversión estratégica, adquisiciones selectivas y una emisión neta limitada de acciones (junto con autorizaciones episódicas de recompras). Este es el mecanismo central que vincula el capitalismo de monopolio intelectual con el auge de la riqueza multimillonaria documentada antes: cuando los beneficios están protegidos por control de plataforma, cercos de PI y arbitraje regulatorio, las ganancias se concentran desproporcionadamente en una clase propietaria estrecha. En Amazon, la excelencia operativa es real, pero también lo es la arquitectura institucional que magnifica y concentra sus recompensas, con Jeff Bezos como beneficiario paradigmático.

Beneficios corporativos como tubería personal

Amazon no es una anomalía; es un modelo. En múltiples sectores –automoción y semiconductores, plataformas y *software* empresarial–, un pequeño conjunto de firmas y fundadores captura una porción desmedida del crecimiento de beneficios global.

Elon Musk, Larry Ellison, Mark Zuckerberg, Jeff Bezos y Jensen Huang ejemplifican cómo los beneficios corporativos concentrados se convierten directamente en fortunas privadas vía las valoraciones accionariales. Las empresas detrás de esas fortunas –Tesla, Oracle, Meta, Amazon, Nvidia, pero también Apple, Alphabet y Microsoft– explican una tajada desproporcionada de las ganancias globales. En Estados Unidos, los beneficios corporativos después de impuestos pasaron de aprox. 624.000 millones en 1996 a unos 1.78 billones en 2024 (+185 %).

Los márgenes –antes cíclicos– se han endurecido como rasgo estructural, promediando dos dígitos bajos en el periodo post pandemia, potenciados por el auge de la IA, la nube y la publicidad digital. El salto más agudo llegó durante la recuperación del covid: de alrededor 1.19 billones (2020) a cerca 1.79 billones (2021), casi +50 % en un solo año. No es mera espuma de activos; refleja un modelo guiado por beneficios que canaliza rentas corporativas hacia la riqueza multimillonaria, que como vimos más arriba, pueden comprometer el buen desempeño de las instituciones democráticas.

8. Fuente: Orbis Histórico.

GRÁFICO 3
BENEFICIOS AGREGADOS DE EMPRESAS NORTEAMERICANAS
DESPUÉS DE IMPUESTOS, 1996 / 2024 (2024 USD)



Fuente: Orbis Histórico, datos consolidados de empresas norteamericanas, 1996 / 2024

Nota: Los beneficios después de impuestos de las empresas estadounidenses aumentaron de 624 mil millones de USD en 1996 a 1.78 billones de USD en 2024, un crecimiento de alrededor de 185 % en el período (cerca del 3,9 % anual). Aunque cabía esperar que la Tax Cuts and Jobs Act (TCJA) de 2017 impulsa las ganancias, el shock del covid-19 atenuó inicialmente ese efecto. El cambio más drástico llegó en la recuperación inmediata: entre 2020 y 2021, los beneficios pasaron de 1.19 billones de USD a 1.79 billones de USD –un aumento del 50 % en un solo año, el repunte más pronunciado de la rentabilidad corporativa en décadas.

Discusión e implicación de política

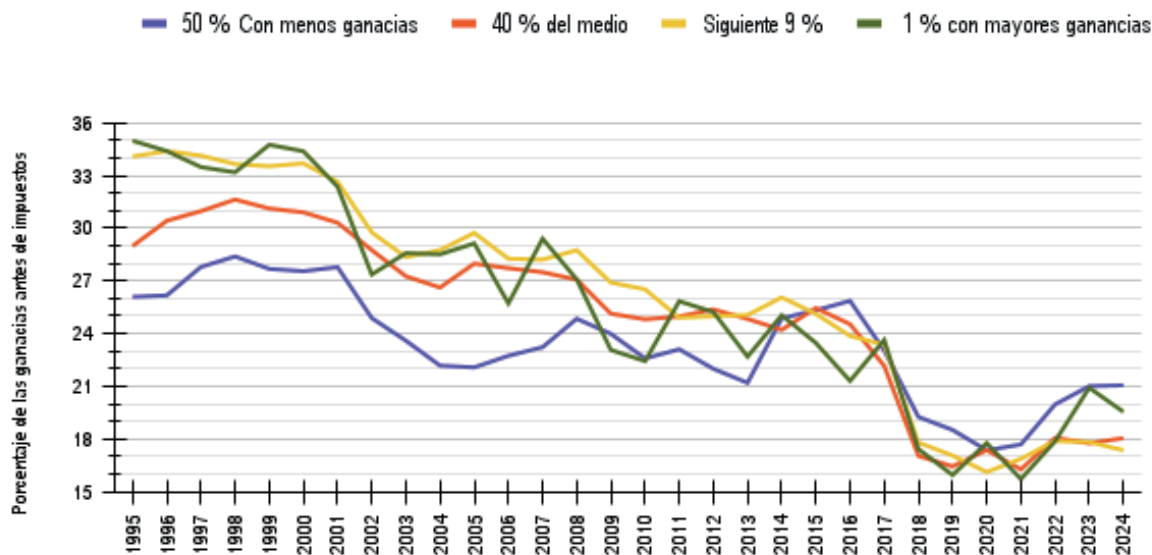
Si este patrón es general, el remedio también debe serlo. La política –no la tecnología por sí sola– decide si los beneficios se difunden o se estancan. Queremos destacar dos herramientas que pueden ser muy útiles para mitigar la creciente concentración. Primero, la fiscalidad: la capacidad efectiva del impuesto de sociedades (combatir las prácticas dudosas con PI y precios de transferencia, y transferencia de utilidades para evitar el pago efectivo de impuestos) determina qué parte de los retornos extraordinarios se recicla en inversión pública en lugar de acumularse en tesoros privados. Segundo, la política activa anti-monopolista: el control de concentración de mercados, las normas de acceso a datos, prácticas de *dumping* y los límites al *self-preferencing* mantienen los mercados disputables para que la innovación se traduzca en entrada y difusión, no solo en mayores *mark-ups*. En suma, la misma arqui-

» Los márgenes –antes cíclicos– se han endurecido como rasgo estructural, promediando dos dígitos bajos en el periodo post pandemia, potenciados por el auge de la IA, la nube y la publicidad digital.

tectura institucional que posibilitó el auge de beneficios –arbitraje fiscal, consolidación permisiva, PI expansiva– puede reequilibrarse. Si se hace, el conducto que va de los beneficios corporativos a las fortunas personales se debilita; si se deja intacto, la concentración seguirá siendo el ajuste predeterminado de la economía contemporánea.

Si la política determina si los beneficios se difunden o se estancan, el primer lugar para actuar es la capacidad fiscal. Justamente, los beneficios, por sí solos, no explican la escala de la acumulación ya ilustrada; el eslabón perdido es la erosión sostenida de la capacidad del impuesto de sociedades. Desde mediados de los noventa, los tipos efectivos pagados por las empresas estadounidenses han tendido a la baja a lo largo de la distribución –en firmas pequeñas y medianas, así como en el 1 % superior– incluso cuando crecían los beneficios y márgenes agregados. *La Tax Cuts and Jobs Act*

GRÁFICO 4
IMPUESTO EFECTIVO A LAS SOCIEDADES ORDENADO POR BENEFICIOS
ANTES DE IMPUESTOS DE EMPRESAS EE.UU



Fuente: Orbis Histórico, datos consolidados de empresas norteamericanas, 1996 / 2024

Notas: Tipos efectivos por grupo de empresas (50 % inferior, 40 % medio, 9 % siguiente, 1 % superior). El descenso de largo plazo es visible en toda la distribución, con una marcada caída a partir de 2017.

de 2017⁹ aceleró este giro: además de recortar el tipo legal del 35 % al 21 %, amplió el arsenal (p. ej., amortización acelerada, tratamiento de la remuneración en acciones y esquemas transfronterizos de PI) que permite a las multinacionales registrar altos retornos con tipos efectivos bajos. El efecto neto es una redistribución a favor de las firmas dominantes con rentas y en detrimento de los ingresos y gasto público –educación, investigación, infraestructuras– lo que sustenta la productividad. Reconstruir la capacidad del impuesto de sociedades es, por tanto, una política de competitividad tanto como una política de equidad.

Además, la regulación pública es crucial para prevenir estas prácticas –de las cuales ya existe evidencia. En 2020, la UE demandó a Amazon por usar datos de vendedores para copiar productos y promocionar los propios, obligando a la empresa a limitar esa práctica (Comisión Europea, 2020).

» **Reconstruir la capacidad del impuesto de sociedades es, por tanto, una política de competitividad tanto como una política de equidad.**

En 2022, California demandó a Amazon por prohibir a los vendedores ofrecer precios más bajos en otros sitios (Departamento de Justicia de California, Oficina del Fiscal General, 2022). Un año después, la Comisión Federal de Comercio de EE. UU. y 17 estados la acusaron de mantener ilegalmente el poder de monopolio (Federal Trade Commission, 2023). Estas acciones muestran que la regulación es vital, pero quizá llegó tarde, cuando Amazon ya había acumulado un vasto poder económico y político.

Aunque esta dinámica parece nueva en la era digital, la historia ofrece un precedente claro. A comienzos del siglo XX, Standard Oil controlaba alrededor del 90 % del mercado petrolero estadounidense, usando su dominio para aplastar rivales y manipular precios. El gobierno de EE. UU. finalmente la desintegró en 34 compañías para restaurar la competencia: un recordatorio de que la concentración descontrolada ha exigido desde hace tiempo una acción estatal decidida.

9. La *Tax Cuts and Jobs Act* (2017) reformó profundamente el impuesto corporativo en EE. UU.: bajó la tasa legal del 35 % al 21 %, introdujo un sistema casi territorial y creó los regímenes GILTI, BEAT y FDII, además de permitir depreciación inmediata (*full expensing*) y establecer un impuesto transitorio a la repatriación de utilidades acumuladas.

En trabajos recientes, Aghion y Griffith (2024) advirtieron de un peligro central de una regulación de mercados débil: una innovación sin control puede reforzar la desigualdad y concentrar riqueza y poder –resultados perjudiciales tanto para la eficiencia como para la democracia–. Sin una supervisión activa, un puñado de empresas puede afianzar un dominio global. Esa advertencia es hoy un hecho observable.

Para 2025, Jeff Bezos, fundador de Amazon, había acumulado una riqueza estimada de unos 230.000 millones de dólares, situándose como la cuarta persona más rica del mundo (Forbes). Tales extremos de riqueza privada cristalizan cómo la “destrucción creativa” ha mutado en acumulación creativa: menos un concurso abierto de ideas que la dominancia duradera de las firmas y sus principales.

Para proteger la innovación y la democracia, necesitamos una fiscalidad progresiva más fuerte y una política de competencia moder-

PARA PROTEGER LA INNOVACIÓN Y LA DEMOCRACIA, NECESITAMOS UNA FISCALIDAD PROGRESIVA MÁS FUERTE Y UNA POLÍTICA DE COMPETENCIA MODERNIZADA QUE FRENE LA CONCENTRACIÓN EXCESIVA Y MANTENGA LOS MERCADOS ABIERTOS Y DINÁMICOS.

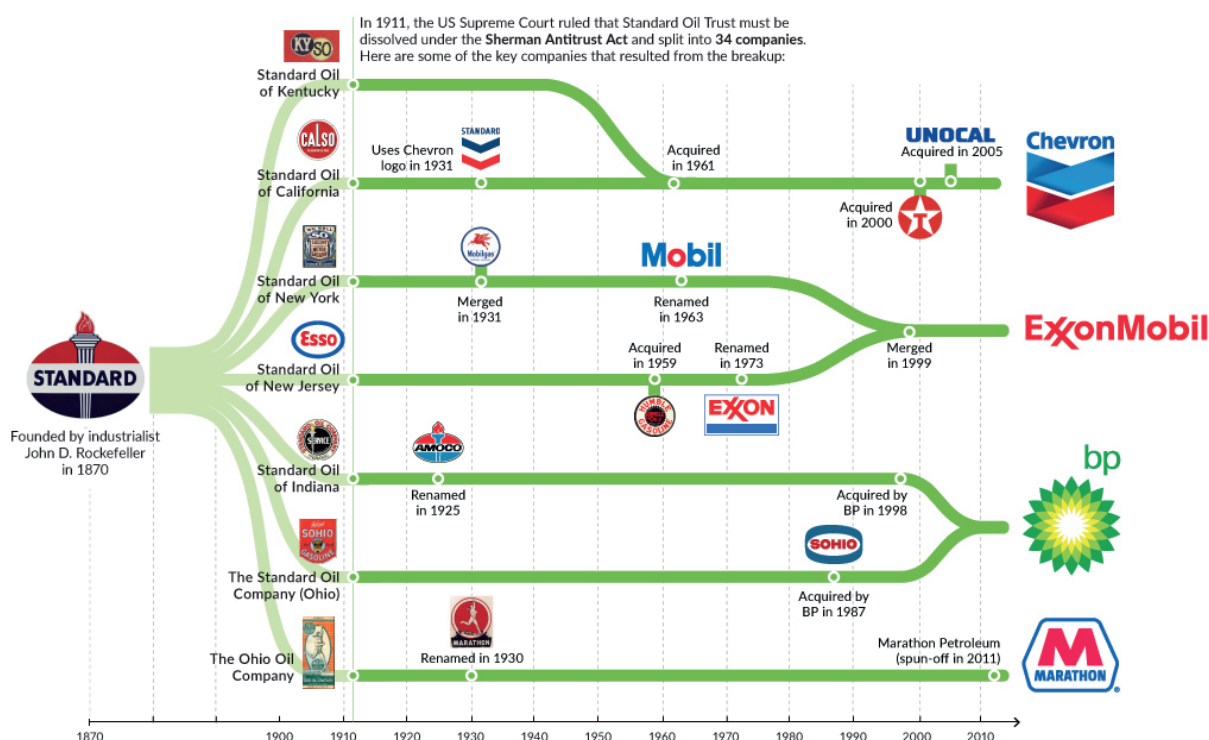
nizada que frene la concentración excesiva y mantenga los mercados abiertos y dinámicos. Tal y como concluye justamente uno de los laureados con el premio Nobel en Economía 2025:

“La política pública debe incentivar la innovación asegurando, al mismo tiempo, que los innovadores de ayer no utilicen sus rentas para disuadir la entrada de nuevos competidores, socavando así el crecimiento de la productividad, la movilidad social y la igualdad. Esto requiere una combinación de regulación, tributación progresiva y una política de competencia ilustrada.”

— Aghion y Griffith, 2024 —

Si reconstruimos las instituciones fiscales y de competencia para difundir las rentas de la innovación, el auge de la riqueza multimillonaria con el que abrimos este ensayo puede convertirse en prosperidad amplia, en lugar de una amenaza creciente para la sostenibilidad democrática. **EC**

GRÁFICO 5
LA EVOLUCIÓN DE STANDARD OIL



Nota: Este gráfico ilustra la intervención estatal en pro de la competencia a inicios del siglo XX: en 1911, la Corte Suprema de EE. UU. declaró ilegal el Standard Oil Trust y ordenó su escisión en 34 compañías al amparo de la Sherman Antitrust Act, sentando un precedente clave de política antimonopolio.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aghion, P. and Griffith, R. (2024). 'Innovation and inequalities,' Oxford Open Economics, 3(Supplement_1), pp. i1002–i1005. <https://doi.org/10.1093/ooec/odad057>.
- Aghion, P. and Howitt, P. (1992) 'A model of growth through creative destruction,' *Econometrica*, 60(2), p. 323. <https://doi.org/10.2307/2951599>.
- Auvray, T. et al. (2021). 'Corporate financialization's conservation and transformation: from Mark I to Mark II,' *Review of Evolutionary Political Economy*, 2(3), pp. 431–457. <https://doi.org/10.1007/s43253-021-00045-4>.
- Baines, J. and Hager, S.B. (2024). 'Rentiership and intellectual monopoly in contemporary capitalism: conceptual challenges and empirical possibilities,' *Socio-Economic Review*. <https://doi.org/10.1093/ser/mwae076>.
- Barrera-Rodríguez, O. et al. (2025). Winner-Takes-All: Corporate Tax Avoidance, Market Power, and Wealth Concentration in Advanced Capitalist Democracies. Democracy Challenged Working Paper Series. <https://doi.org/10.2139/ssrn.5216569>.
- Breschi, S., Malerba, F. and Orsenigo, L. (2000). 'Technological regimes and Schumpeterian patterns of innovation,' *The Economic Journal*, 110(463), pp. 388–410. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00530>.
- California Department of Justice, Office of the Attorney General (2022). Attorney General Bonta announces lawsuit against Amazon for blocking price competition. <https://oag.ca.gov/news/press-releases/attorney-general-bonta-announces-lawsuit-against-amazon-blocking-price>
- Corrado, C. et al. (2022). 'Intangible capital and modern economies,' *The Journal of Economic Perspectives*, 36(3), pp. 3–28. <https://doi.org/10.1257/jep.36.3.3>.
- Durand, C. and Milberg, W. (2019). 'Intellectual monopoly in global value chains,' *Review of International Political Economy*, 27(2), pp. 404–429. <https://doi.org/10.1080/09692290.2019.1660703>.
- Epstein, G.A. (2005). *Financialization and the world economy*. Edward Elgar Publishing.
- European Commission (2020). Antitrust: Commission sends Statement of Objections to Amazon for the use of non-public independent seller data and opens second investigation into its e-commerce business practices. European Commission. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/document/print/en/ip_20_2077/IP_20_2077_EN.pdf
- Federal Trade Commission (2023). FTC sues Amazon for illegally maintaining monopoly power. <https://www.ftc.gov/news-events/news/press-releases/2023/09/ftc-sues-amazon-illegally-maintaining-monopoly-power>
- Hager, S.B. and Baines, J. (2020). 'The Tax Advantage of Big Business: How the structure of corporate taxation fuels concentration and inequality,' *Politics & Society*, 48(2), pp. 275–305. <https://doi.org/10.1177/0032329220911778>.
- Haskel, J. and Westlake, S. (2018). *Capitalism without capital: The Rise of the Intangible Economy*. Princeton University Press.
- Kamien, M.I. and Schwartz, N.L. (1982). *Market Structure and Innovation*. Cambridge University Press.
- Kwon, S.Y., Ma, Y. and Zimmermann, K. (2024). '100 years of rising corporate concentration,' *American Economic Review*, 114(7), pp. 2111–2140. <https://doi.org/10.1257/aer.20220621>.
- Lee, T. B. (2020, 29 de julio). Emails detail Amazon's plan to crush a startup rival with price cuts. *Ars Technica*. <https://arstechnica.com/tech-policy/2020/07/emails-detail-amazons-plan-to-crush-a-startup-rival-with-price-cuts/>
- Nelson, R.R. and Winter, S.G. (1985). *An evolutionary theory of economic change*. Harvard University Press.
- Pagano, U. and Pagano, U. (2014). 'The crisis of intellectual monopoly capitalism,' *Cambridge Journal of Economics*, 38(6), pp. 1409–1429. <https://doi.org/10.1093/cje/beu025>.
- Rikap, C. (2018). 'Innovation as economic power in Global Value Chains,' *Revue D'Économie Industrielle*, pp. 35–75. <https://doi.org/10.4000/rei.7226>.
- Rikap, C. (2021). *Capitalism, power and innovation: Intellectual monopoly capitalism uncovered*. Routledge.
- Rikap, C. (2023). 'Intellectual monopolies as a new pattern of innovation and technological regime,' *Industrial and Corporate Change*, 33(5), pp. 1037–1062. <https://doi.org/10.1093/icc/dtad077>.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Transaction Publishers: New Jersey, United States.
- Schwartz, H.M. (2021). 'Global secular stagnation and the rise of intellectual property monopoly,' *Review of International Political Economy*, 29(5), pp. 1448–1476. <https://doi.org/10.1080/09692290.2021.1918745>.
- Stockhammer, E. (2006). 'Shareholder value orientation and the investment-profit puzzle,' *Journal of Post Keynesian Economics*, 28(2), pp. 193–215. <https://doi.org/10.2753/pke0160-3477280203>.

INCERTIDUMBRE ARANCELARIA, AGRO Y EMPLEO

59

Los lazos comerciales entre el sector agropecuario de Colombia y Estados Unidos dependen de la estabilidad en la relación bilateral y los encargados de mantenerla, que son los gobiernos de ambos países liderados por sus respectivos presidentes, tienen una responsabilidad aún mayor.

LO QUE EMPEZÓ EL DOMINGO 26 DE ENERO DE 2025 COMO UNA TENSION POLÍTICA

entre los presidentes de Colombia y Estados Unidos sobre temas migratorios, en cuestión de horas se transformó en el comienzo de una pesadilla diplomática y comercial que al momento de escribir este artículo continúa generando una enorme preocupación en el sector agropecuario colombiano.

Como resultado del acuerdo comercial entre nuestro país y los Estados Unidos, y luego de más de 10 años de implementación, el comercio agropecuario entre los dos países ha generado enormes oportunidades y retos para los diferentes sectores de nuestro campo. Para nuestro sector exportador el TLC fue la consolidación de un escenario para exportar sin aranceles a los Estados Unidos, que venían así desde las preferencias arancelarias del ATPA¹, el acceso al mercado de ese país con nuevos productos ha contribuido significativamente al empleo y desarrollo de algunas regiones de Colombia.

Las exportaciones de Colombia en materia agropecuaria a los EE. UU. en el 2011, que fue el último año antes del inicio de la implementación del acuerdo, sumaron \$2.466 millones de dólares. Trece años después fueron de \$4.615 millones de dólares, de los cuales las flores, el café y el banano representan más del 76 % del total.



**JORGE ENRIQUE
BEDOYA VIZCAYA**
PRESIDENTE
SOCIEDAD
DE AGRICULTORES
DE COLOMBIA (SAC)

Si bien las exportaciones continúan concentrándose en esos tres productos, casos como el del aguacate Hass evidencian la importancia de mantener una relación bilateral estable. Como consecuencia del acuerdo comercial y de la gestión diplomática, en agosto de 2017 se logró la autorización del Gobierno de Estados Unidos para la exportación de esta fruta desde Colombia hacia ese mercado.

La exportación total del aguacate colombiano a los Estados Unidos para el 2017, año en que se logró la admisibilidad, fue de \$83.000 dólares, y en un solo año ascendió a más de \$600.000 dólares.

En términos de volumen, en el 2021 exportamos a los Estados Unidos 2.376 toneladas de aguacate Hass y para el 2024 la cifra ya superaba las 30.000 toneladas, convirtiendo a ese país en el segundo mercado más importante a nivel global para nuestros productores y para los más de 79 mil empleos directos que se derivan de esta actividad en más de 250 municipios del territorio colombiano.

En el año 2024 se exportaron más de \$70 millones de dólares de esta fruta a los Estados Unidos y entre enero y agosto de 2025 la cifra de exportación al mismo destino alcanzó los \$96 millones de dólares evidenciando una vez más lo que ha significado la apertura del mercado norteamericano y la importancia de tener una saludable relación bilateral.

1. ATPA: Acta andina de preferencias comerciales, por su sigla en inglés.

El caso de las flores tiene una connotación similar. Si bien las flores colombianas se exportan a más de 100 destinos en el mundo, el 79 % de las exportaciones de este sector se realizan a los Estados Unidos.

En el 2024 nuestros floricultores exportaron a ese país \$1.868 millones de dólares mientras que de enero a agosto de 2025 la cifra ya superaba los \$1.350 millones de dólares. Hay que resaltar que la floricultura colombiana genera 240 mil empleos formales de los cuales 150 mil son directos; de estos, 90 mil son mujeres y el 55 % de ellas son madres cabeza de familia. La exportación de flores a los Estados Unidos es sinónimo de empleo, desarrollo y beneficios para miles de compatriotas.

Algo similar ocurre con productos como el café, el banano, la tilapia, el limón Tahití, la panela, el azúcar, el cacao, los productos de la chocolatería, las aromáticas y muchos más. Entre enero y agosto de 2025 nuestro país exportó más de \$3.900 millones de dólares a nuestro principal socio comercial en productos del sector agropecuario.

Sin duda alguna poner en riesgo la relación bilateral, es poner en riesgo millones de empleos y el desarrollo de cientos de municipios de nuestro país.

En abril de 2025 el presidente Donald Trump anunció, lo que se conoció mundialmente como el *"Liberation Day"*, los nuevos aranceles que su país aplicaría a la mayoría de sus socios comerciales. El arancel base a aplicar para la mayoría fue del 10 %. Sin embargo, la Casa Blanca anunció que también implementaría aranceles particulares caso por caso. Para Colombia, y en la medida en que Estados Unidos tuvo superávit comercial con nuestro país, el arancel aplicado fue el 10 %, dejando al país en una clara desventaja frente a México, país que no tiene aranceles para entrar a los Estados Unidos en los productos con los que competimos en el mercado norteamericano. El aguacate Hass, el limón Tahití y la tilapia colombiana, solo por mencionar algunos, quedaron en franca desventaja.

En agosto de este año la Casa Blanca implementó nuevos aranceles para un grupo específico de países. Aparecieron las razones políticas, comerciales y una nueva forma de negociar y ellas marcaron el nuevo escenario del mercado internacional.

EN EL 2021
EXPORTAMOS A
ESTADOS UNIDOS
2.376
TONELADAS
DE AGUACATE HASS
Y PARA EL 2024
LA CIFRA YA
SUPERABA LAS
30.000
TONELADAS

Desde el mes de abril del año en curso los gremios de la producción hemos insistido, en múltiples reuniones con funcionarios del Gobierno Nacional, en la importancia de volver al 0% de arancel para el ingreso de nuestros productos al mercado norteamericano. Entendemos que desde la Embajada de Colombia en Washington y desde el Ministerio de Comercio Industria y Turismo se han adelantado conversaciones con funcionarios del Gobierno de Estados Unidos. Sin embargo y, a pesar de este esfuerzo, la pérdida de competitividad en ese mercado como consecuencia de los nuevos aranceles sigue siendo una realidad.

Para los Estados Unidos, Colombia también es un mercado de la mayor importancia para su sector productivo.

El crecimiento sostenido de la producción de proteína de origen animal en Colombia ha contribuido a la mejora nutricional de nuestros compatriotas. El huevo, el pollo y el cerdo son hoy productos que hacen parte de la dieta básica de los colombianos.

Gracias al esfuerzo de los empresarios, la tenacidad de sus colaboradores, los avances en tecnología y productividad, las eficiencias logradas como consecuencia de la implementación de diferentes estrategias como las integraciones verticales y las economías de escala y, por supuesto, las buenas inversiones de los recursos parafiscales que han hecho los administradores de estos recursos, Fenavi y Pork-Colombia, en sanidad animal, promoción del consumo, entre otras, el protagonismo de estos tres productos en la mesa de los colombianos es una victoria nutricional.

En el año 2000 la producción de pollo en Colombia fue de 552 mil toneladas mientras que la de huevo fue de 6.440 millones de huevos. En promedio, para ese año cada colombiano consumía 14 kilogramos de pollo y 160 huevos por año. Luego de 24 años las cifras de estos sectores evidencian el avance que ha tenido la nutrición colombiana.

Con más de 1.821.768 toneladas de pollo y cerca de 18.000 millones de huevos, producidos en 2024, el consumo per cápita en Colombia llegó a 35.7 kilogramos y 343 huevos por habitante al año. Un logro indiscutible para el país.

El caso de la carne de cerdo tiene una particularidad muy especial. Y es que este sector quedó expuesto muy pronto (5 años) a la com-

petencia de los Estados Unidos una vez entró en vigor el acuerdo comercial con ese país.

Para el año 2010 la producción de cerdo fue de 194.000 toneladas y las importaciones totales de carne de cerdo y subproductos fueron de 22.500 toneladas. Tan solo tres años después las importaciones (no solo desde Estados Unidos) habían alcanzado más de 56.000 toneladas mientras que la producción nacional llegaba a 264.557 toneladas. Para el año 2024 las importaciones fueron de 165.806 toneladas mientras que la producción llegó a 608.752 toneladas.

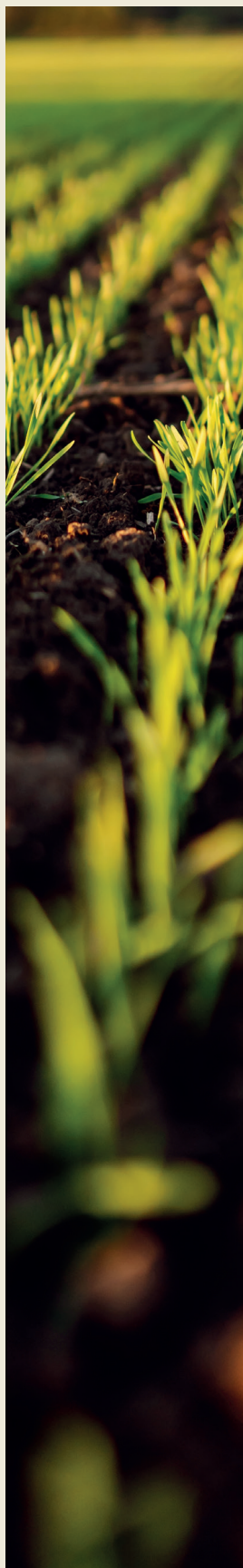
Enfrentados permanentemente a la competencia internacional y a la interna, el sector porcícola se ha sabido reinventar y mantener su crecimiento y su cada día más importante participación en la nutrición de los colombianos y en la generación de empleo y bienestar. El consumo per cápita pasó de 4.8 kilogramos en el 2010 a 14.7 kilogramos en el 2024.

Las cifras hablan por sí solas: este sector también es un claro ejemplo de resiliencia empresarial que beneficia a los consumidores.

Para producir el pollo, el huevo, el cerdo, la tilapia y otras proteínas animales, se necesitan, entre otras cosas, tres insumos de gran importancia en el comercio mundial que son el maíz amarillo, el fríjol soya y la torta de soya. Estos tres insumos representan el grueso del alimento concentrado que puede llegar a pesar hasta el 70 % del costo total de producción de las proteínas de origen animal.

El abastecimiento de estas materias primas es tanto de origen nacional como importado y Estados Unidos se ha convertido en su principal proveedor internacional. Para el año 2010 la producción total de maíz tecnificado en Colombia fue de 819.663 toneladas y las importaciones totales de maíz amarillo por parte de nuestro país fueron de 3.434.220 toneladas. Para el 2024 la producción de maíz amarillo en Colombia fue de 1.040.723 toneladas mientras que las importaciones fueron 6.448.575 toneladas, siendo Estados Unidos el principal proveedor del componente importado con una participación del 99 %.

En el caso del fríjol soya y la torta de soya, Colombia pasó de importar 352.847 y 991.703 toneladas, respectivamente, en el año 2010 a 443.643 y 1.709.883 toneladas en 2024. La participación de Estados Unidos en el total de las importaciones fue prácticamente del 99 % en el caso del fríjol soya y del 84 % en el de la torta de soya.



Así las cosas y a través de los años Colombia se ha convertido en el tercer mercado más importante a nivel mundial para las exportaciones de maíz amarillo, después de México y Japón. En el caso de la torta de soya el consumo de esta materia prima por parte de nuestro sector pecuario hace que Colombia sea el segundo mercado más importante a nivel mundial para Estados Unidos de este producto. Estados como Louisiana, Texas, Illinois y Iowa dependen en gran medida de la estabilidad del comercio agrícola con nuestro país y de la salud de la relación bilateral.

Estas cifras evidencian que la importancia estratégica del abastecimiento de estas materias primas tanto para Colombia como para Estados Unidos es significativa.

Es evidente que los lazos comerciales entre el sector agropecuario de Colombia y Estados Unidos dependen de la estabilidad en la relación bilateral y los encargados de mantenerla, que son los gobiernos de ambos países liderados por sus respectivos presidentes, tienen una responsabilidad aún mayor.

Las tensiones que se han presentado durante el mes de octubre de 2025 entre los dos presidentes y el riesgo de una guerra arancelaria han generado una gran preocupación en el sector agropecuario. Como lo hemos advertido públicamente desde la Sociedad de Agricultores de Colombia, la imposición de aranceles adicionales a nuestras exportaciones a los Estados Unidos sería un duro golpe a más de un millón de trabajadores del sector y a nuestros productores.

Y si Colombia impusiera aranceles a los insumos que nuestro sector requiere para producir gran parte de la proteína de origen animal que consumen los colombianos, el golpe no solo sería para nuestros productores y sus trabajadores sino para los más de 50 millones de compatriotas que se enfrentarían a una compleja situación por el encarecimiento de estos alimentos.

Las tensiones políticas y comerciales no se pueden llevar por delante la seguridad alimentaria. La diplomacia, el interés nacional y la calma debe ser una prioridad para los mandatarios de ambos países. **EC**

PORCICULTURA EN EL MERCADO GLOBAL

Desde la desgravación del TLC con Estados Unidos, la porcicultura colombiana enfrenta importaciones a costo reducido y proveedores altamente eficientes.

Lejos de desacelerarse, respondió con integración productiva, expansión de infraestructura y un aumento récord en producción y consumo, fortaleciendo su posición en un entorno global abierto.

LA PORCICULTURA ES UNA DE LAS ACTIVIDADES DE MAYOR IMPORTANCIA DEL AGRO COLOMBIANO Y DE LA ECONOMÍA NACIONAL al sobresalir por su crecimiento continuo en producción, consumo per cápita, sostenibilidad, valor agregado, participación en el Producto Interno Bruto y aporte a la generación de empleo y, especialmente, por la forma como enfrenta los grandes desafíos de los mercados con resultados positivos para sus productores.

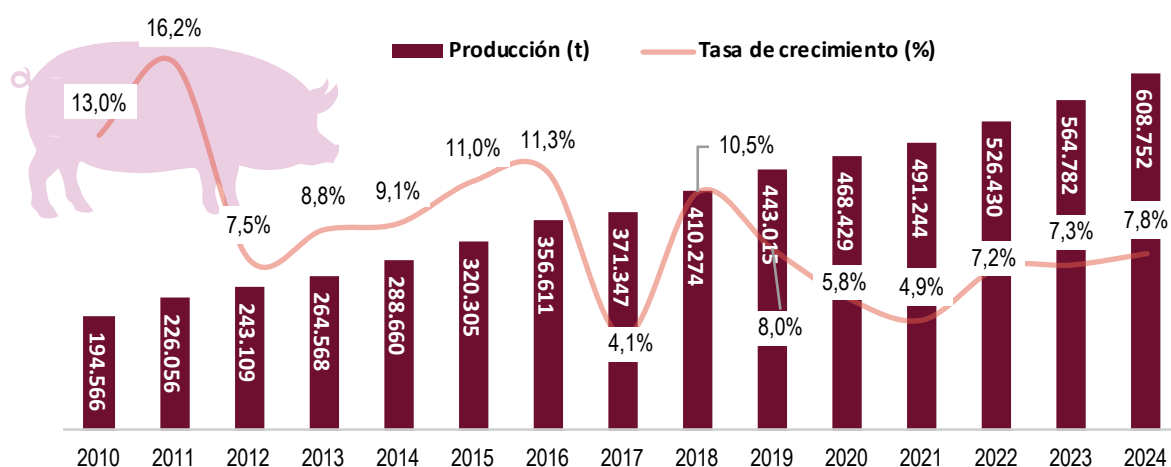


JEFFREY FAJARDO LÓPEZ
PRESIDENTE EJECUTIVO
DE PORKCOLOMBIA

Esta actividad tiene presencia en 22 departamentos y en cinco de ellos se concentra el 90 % de la actividad productiva: Antioquia, Cundinamarca, Valle del Cauca, Meta y Risaralda. En el 2023 su valor como agroindustria de ganado, de acuerdo con el Dane, fue de \$21 billones y su participación es del 0,48 % en el valor agregado nacional, 2,7 % en el valor del sector agropecuario y 15,3 % en el sector pecuario.

El 2024 fue un año récord en la porcicultura colombiana, pues en este periodo alcanzó una

GRÁFICO 1
PRODUCCIÓN NACIONAL DE CARNE DE CERDO (t) Y TASA DE CRECIMIENTO (%)
2010-2024



Fuente: Porkcolombia-FNP.



producción de 609.000 toneladas y un crecimiento del 7,8 %, lo que representó 44.000 toneladas adicionales con respecto al 2023, siguiendo con la tendencia alcista que registra el sector en los últimos 15 años.

El país enfrentó grandes desafíos en materia económica en el 2024 como alta inflación, bajo crecimiento económico, desempleo de dos dígitos con efecto final en el gasto de los hogares, entre otros, y, sin embargo, gracias a la tecnificación, productividad, integración y formalización de la porcicultura nacional se registraron resultados históricos en producción,

» La porcicultura tiene presencia en 22 departamentos y en cinco de ellos se concentra el 90 % de la actividad productiva.

comercialización, consumo per cápita y mayor valor agregado. Esto le permitió ser la carne de menor incremento de precios al consumidor, tener una participación del producto nacional en mercado total del 80 % y continuar con la tendencia al alza en el valor de la producción en términos corrientes y, lo más importante, en términos constantes, todo lo cual se refleja en los ingresos de los poricultores y en mejorar los términos de intercambio.

La estabilidad en la comercialización fue otro de los resultados económicos destacados en la porcicultura colombiana y se viene pre-



Producto de la tecnificación, inversión en transformación, generación de valor agregado y sostenibilidad ambiental, la carne de cerdo se ha posicionado como una de las favoritas, aumentando el consumo en 10 kilos al pasar de 4.8 el 2010 a 14.7 kilos per cápita en el 2024.

sentando en lo corrido de la década, gracias a que cada vez más empresas del sector están planeando su crecimiento con base en el diseño de estrategias hacia ese objetivo.

Aplicando el primer pilar estratégico del sector que es el 'crecimiento ordenado de la producción', la oferta nacional es cada vez menos estacional y las sinergias e integraciones aumentan cada día, permitiendo tener mayor presencia de empresas con venta directa al consumidor, formalización en la comercialización y producto con valor agregado. (Gráfico 1)

La competencia es cada vez más intensa con el producto importado, siendo otra de las condiciones del mercado que determinó la comercialización de la producción nacional. Al ingreso estable del producto se le agregó la puesta en marcha de estrategias de comercialización, venta directa al consumidor y ajustes en las presentaciones del producto, lo que permite concluir el interés de tener mayor presencia en el mercado nacional y cerrar con un consumo de cerca de 16 kilos per cápita en 2025, siendo la proteína animal que más registró aumento de kilos de consumo y seguir resaltando el papel protagónico de la porcicultura en la economía por la sostenibilidad en su crecimiento.

Producción nacional 2010-2024

La producción nacional de carne de cerdo creció a una tasa promedio anual de 8,1 %, al pasar de 195.000 toneladas en el 2010 a 609.000 toneladas en el 2024; destacándose el crecimiento del 5,8 % en el 2020, siendo el único sector de proteína animal que registró variación positiva en el año más crítico de la economía nacional y del entorno internacional por la llegada del covid-19 y en el 2021, cuando el país se paralizó durante casi dos meses por cuenta de las protestas sociales que limitaron la movilización y el desarrollo de las actividades productivas.

El crecimiento del sector se refleja en la mayor importancia que tiene el valor agregado nacional; sobre el particular, con el Dane se determinó el valor de la producción agroindustrial de ganado porcino para el periodo 2021-2023, que incluye la fase pecuaria (producción en granja) y la primera fase de transformación industrial, que corresponde al beneficio y producción de carne en canal. Como resultado final se obtuvo que \$20.71 billones es el valor de la producción agroindustrial de ganado porcino en el 2023, duplicando su valor frente al del 2019.

La porcicultura registra un crecimiento continuo desde el 2010 pero no al mismo ritmo en todo el periodo. En los últimos seis años aumentó la producción en 165.737 toneladas, a una tasa promedio del 6,8 %, superior a la del sector agropecuario y a la del PIB total que equivale al 2,8 %, bajo un escenario de mayor competencia con producto importado, crisis en los mercados por la pandemia de covid en 2020, bloqueo de la producción por el paro nacional en el 2021, costos históricos en el 2022 debido a la guerra entre Rusia y Ucrania y el desafío inflacionario junto con un cambio en el modelo de gobierno desde el 2022. En ese contexto se destaca como una de las principales actividades agropecuarias del país y nos permite concluir que Colombia es un país porcícola.

Entre 2010 y 2016 la tasa de crecimiento fue superior especialmente por no tener competencia con el producto importado. Así, luego de la culminación del proceso de desgravación del arancel a las importaciones de carne de cerdo proveniente de Estados Unidos, en 2017 la industria porcícola colombiana empezó a enfrentar un desafío de competitividad que la carne bovina y la avicultura no enfrentaron, desafío encarado bajo el cumplimiento de requisitos ambientales, de inocuidad, bienestar

CUADRO 1
TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO AÑO DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL
2010-2024

Periodo	Tasa de crecimiento promedio año	Condiciones del mercado
2010-2016	11 %	No se tenía competencia con el producto importado que ingresa a 0 % de arancel.
2012-2016	9,6 %	Periodo de desgravación TLC con Estados Unidos.
2017-2024	6,9 %	Competencia directa con importaciones.
2019-2024	6,8 %	Competencia directa, prepandemia a postpandemia, estrategia de crecimiento ordenado de la producción, costos históricos normatividad y nuevo modelo económico del país.

Fuente: Porkcolombia-FNP.

animal, sanitarios y formalización en la comercialización, entre otros, que hoy en día hacen destacable la actividad productiva en el sector y le permiten seguir haciendo frente a la competencia que implica la carne de cerdo importada. (Cuadro 1).

En el 2024, con base en el último reporte del USDA de producción mundial, Colombia ocupó el puesto 16 con una participación del 0,5 %. En Latinoamérica nuestro país es el cuarto productor después de Brasil, México y Argentina.

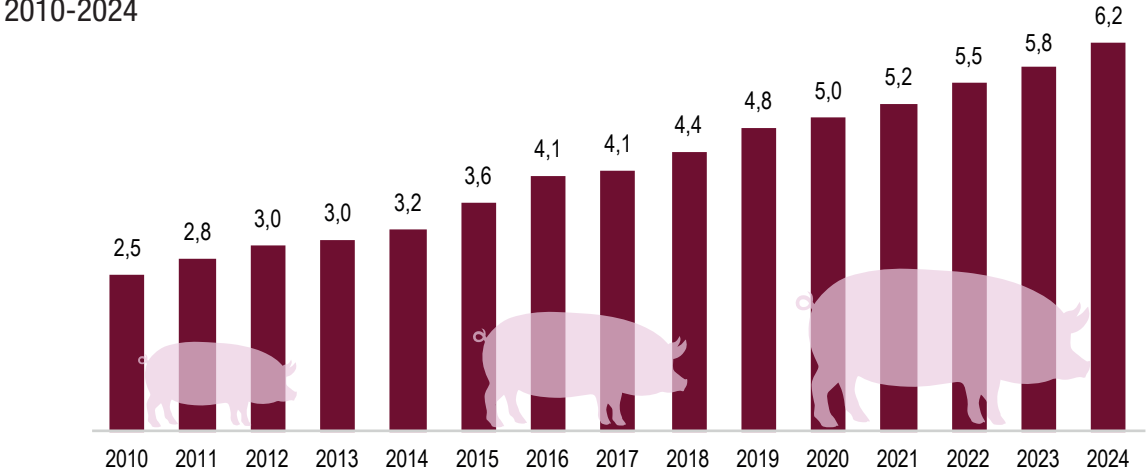
Otro punto destacable de la porcicultura colombiana es el hecho de que el crecimiento en producción se acompaña con inversión 100 % privada y generación de valor agregado e impacto socioeconómico en las zonas de producción

y del país en general. Los poricultores y miembros de la cadena triplicaron la infraestructura de transformación (beneficio, desposte y acondicionamiento) y el país pasó de una capacidad de 2.5 millones de cabezas en el 2010 a 6.2 millones en el 2025, mostrando un crecimiento del 147,8 % en el periodo. (Gráfico 2).

Colombia, un país porcícola

El aumento continuo de la oferta nacional con mayor valor permite concluir que Colombia es un país porcícola cuya generación de valor agregado supera al del café, las flores, el arroz, entre otros destacados sectores del agro colombiano, y solamente es superado hoy en día por la industria láctea y la industria avícola.

GRÁFICO 2
BENEFICIO NACIONAL (MILLONES DE CABEZAS)
2010-2024



Fuente: Porkcolombia-FNP.



La estabilidad en la comercialización fue un resultado destacado en la porcicultura colombiana gracias a que cada vez más empresas del sector están planeando su crecimiento con base en el diseño de estrategias hacia ese objetivo.

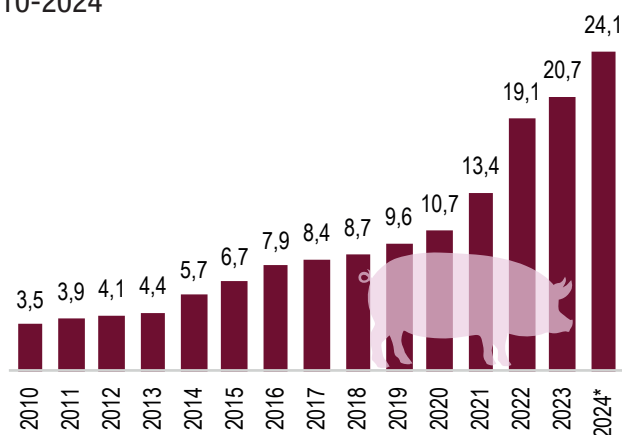
- La porcicultura colombiana registra la mayor tasa de crecimiento del PIB agropecuario en términos reales.
- En los últimos cinco años se ha convertido en la carne con menor variación de los precios al consumidor, aportando a la seguridad alimentaria del país y contribuyendo al consumo de proteína en todos los grupos de población.
- La competencia directa con producto importado ha impulsado el crecimiento con transformación en granja, generación de valor agregado, integración de eslabones y venta al consumidor.
- A la fecha en el sector agropecuario no se tiene un sector con crecimiento bajo el escenario de competencia directa (con cero por ciento de arancel) con producto importado.
- El aumento de la oferta interna está acompañado con mayor valor financiero para los porcicultores, es decir, los resultados de crecimiento en el valor de producción y de los términos de intercambio se traducen en mejor nivel de ingresos para los porcicultores y valor de su producción.

De acuerdo con el Dane, el valor de la producción agroindustrial de la carne de cerdo en el periodo 2010 a 2024, aumentó en 592 %, incrementando su valor en \$20.6 billones. (Gráfico 3).

- Ganador en aumento del consumo de proteína animal en el país, liderado por producción nacional.
- Producto de la tecnificación, inversión en transformación, generación de valor agregado y sostenibilidad ambiental, la carne de cerdo se ha posicionado como una de las favoritas, aumentando el consumo en 10 kilos al pasar de 4.8 el 2010 a 14.7 kilos per cápita en el 2024. (Gráfico 4).

GRÁFICO 3

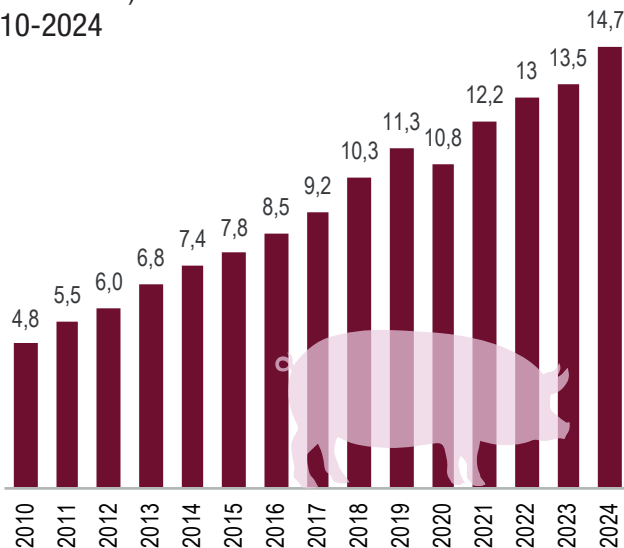
VALOR DE LA PRODUCCIÓN AGROINDUSTRIAL DEL GANADO PORCINO (BILLONES DE PESOS) 2010-2024*



*Información preliminar
Fuente: Dane.

GRÁFICO 4

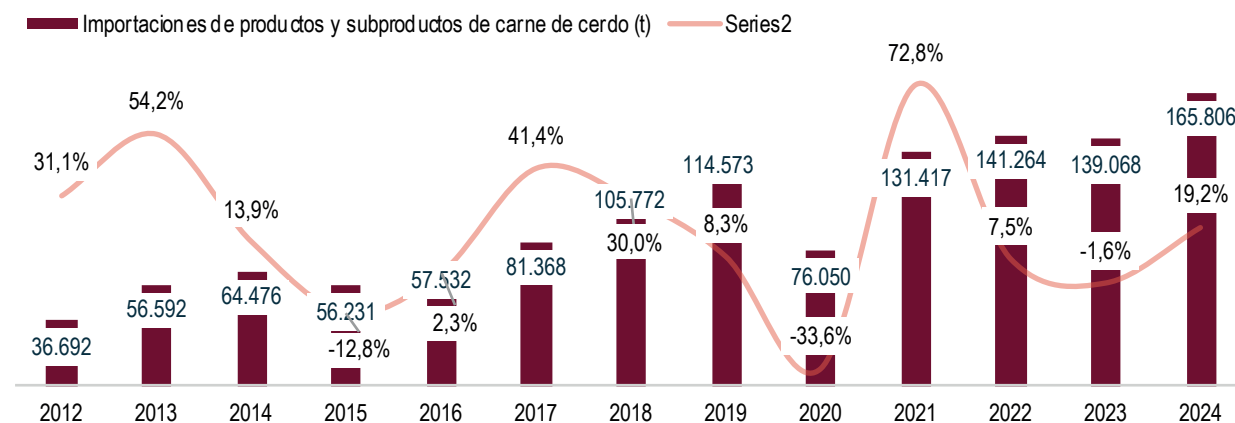
CONSUMO PER CÁPITA DE CARNE DE CERDO (KG/HAB/AÑO) 2010-2024



*Información preliminar
Fuente: Dane.

GRÁFICO 5

IMPORTACIONES DE CARNE DE CERDO Y SUBPRODUCTOS (t)
Y TASA DE CRECIMIENTO (%)
2012-2024



Fuente: Dian, cálculos Porkcolombia-FNP.

Otro factor de éxito del sector es su planeación estratégica 2020-2030, proceso liderado por la Asociación Porkcolombia y que contó con la participación de los poricultores de todo el país y demás miembros de la cadena porcícola. En este proceso se acordaron siete objetivos estratégicos con horizonte a 2030: el crecimiento ordenado de la producción, comercialización, promover el consumo, seguir avanzando en productividad e inocuidad, la sanidad, la sostenibilidad y continuar aportando resultados en formalización y lucha contra la ilegalidad.

Para el efecto definimos 13 macroproyectos, que se convirtieron en los lineamientos básicos que han permitido que la porcicultura arroje resultados positivos, incluso en años de dificultades históricas como las que enfrentamos en 2020 y 2021 y los desafíos económicos del 2024 y perspectivas 2026-2030.

TLC Estados Unidos - Colombia: desgravación doble vía

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos, entró en vigencia el 12 de mayo del 2012, aunque las negociaciones se llevaron a cabo entre 2004 y 2006. El Tratado marcó un hito en las relaciones de los dos países, al eliminar progresivamente los aranceles para la mayoría de los bienes y servicios, en especial para los sectores agropecuarios, lo que generó toda clase de estrategias para poder competir con un gran productor mundial.

LA MAYOR COMPETENCIA CON EL PRODUCTO IMPORTADO LO ENFRENTA LA PRODUCCIÓN NACIONAL CON TECNIFICACIÓN DE LA CADENA PRODUCTIVA, EN ESPECIAL EN INFRAESTRUCTURA DE BENEFICIO, PRODUCCIÓN O MAQUILA DE SU ALIMENTO BALANCEADO, COMERCIALIZACIÓN DE SUS PRODUCTOS A TRAVÉS DE PUNTOS PROPIOS Y GENERACIÓN DE UN MAYOR VALOR AGREGADO.

Como se señaló antes, para la porcicultura este tratado tuvo efectos de doble vía. Por un lado, la desgravación gradual en cinco años de las importaciones de carne de cerdo impactó en la producción nacional al obligar a la industria nacional a competir directamente con el tercer mayor productor y primer exportador de carne de cerdo a nivel mundial y, por otro lado, en paralelo se aumentaba cada año el acceso a un mayor volumen con menor costo de maíz amarillo, soya y la torta de soya, materias primas esenciales para la elaboración del alimento balanceado que es el principal insumo de producción.

El sector porcícola fue el menos favorecido en lo que respecta a las condiciones de competencia que se acordaron en el TLC con Estados Unidos, tercer productor mundial de carne de cerdo, debido a que se estableció un periodo corto de desgravación de solo de cinco años, sin contingentes, a diferencia de la carne de pollo cuyo periodo fue de 19 años y la carne de res 10 años.

En porcicultura se partió de un arancel base del 30 % para las partidas asociadas a carne congelada y refrigerada junto a embutidos (160241 y 160242), que se denominaron “primer grupo”, para el caso de las partidas 020630, 020641, 021011, 02090090, 160249 “segundo grupo”, se partió de un arancel base de 20 %, e implicó un descuento de 4 % por año y la partida de tocino sin partes magras se desgravó inmediatamente, desde la entrada en vigor del TLC.

El aumento de la oferta de producto importado con menor arancel y, por ende, menor costo de importación, incidió en que las importaciones de carne de cerdo y subproductos pasaran de 36.692 toneladas en el 2012 a 165.806 toneladas en el 2024, registrando un aumento de 129.000 toneladas en el periodo y una tasa de crecimiento del 351,9 % muy por encima del ritmo de la producción nacional que se sitúa en 150,4 % para el mismo periodo. (Gráfico 5).

Es importante destacar que desde el 2012 la porcicultura viene enfrentando una mayor competencia con producto importado no solo de Estados Unidos, sino también de Chile, Canadá y la Unión Europea; es decir, se compete con las grandes ligas de la porcicultura mundial y el producto que ingresa en su mayoría son cortes de carne de cerdo en un 93 % y el saldo corresponde a subproductos.

En promedio, el principal origen de las importaciones es Estados Unidos, con una participación del 72 %, le sigue Canadá que desde 2023 se posicionó como el segundo proveedor, desplazando a Chile tras la finalización del periodo de desgravación arancelaria en 2022, con una participación del 15 %, tercero es Chile con el 10 % y por último está la Unión Europea con el 3 %.

La mayor competencia con el producto importado lo enfrenta la producción nacional con transformación productiva y comercial, inversión por cuenta propia, en tecnificación de la cadena productiva, en especial en infraestructura de beneficio, producción o maquila de su alimento balanceado, comercialización de sus productos a través de puntos propios y generación de un mayor valor agregado para los consumidores y también con la puesta en marcha de integraciones horizontales y verticales para extender sus actividades a otros eslabones de la cadena.

Otro aporte importante para el sector, como resultado del TLC con Estados Unidos, fue la posibilidad de contar con materia prima más económica. El principal insumo en porcicultura es el alimento balanceado que participa en promedio entre un 70 % a 75 % en la canasta de los costos de producción.

El alimento balanceado es un producto elaborado con base en maíz, fríjol soya y torta de soya que ante la mínima producción nacional deben ser importados en su totalidad, siendo Estados Unidos el único origen en los últimos años. Lo anterior hace que la porcicultura co-



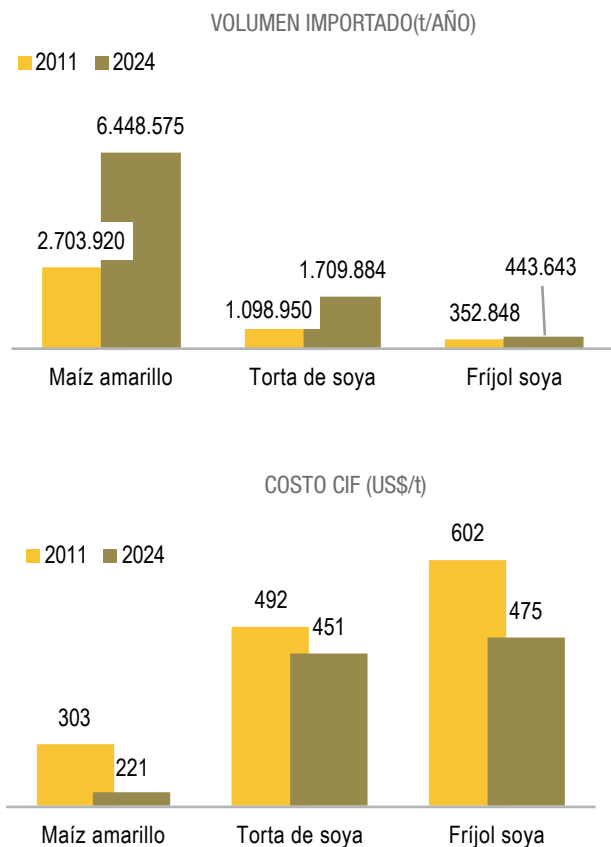
» En el 2024, con base en el último reporte del USDA de producción mundial, Colombia ocupó el puesto 16 con una participación del 0,5 %. Y en Latinoamérica Colombia es el cuarto productor después de Brasil, México y Argentina.

lombiana sea dependiente no solo de las condiciones de los mercados internacionales de éstos commodities, sino también del comportamiento de la tasa de cambio y del petróleo por el impacto en fletes y gastos portuarios, entre otros.

Para estas materias primas, se acordó que el ingreso del fríjol soya y la torta de soya tenga cero por ciento de arancel y para maíz se estableció un contingente por diez años y la desgravación partió de un arancel del 25 %. Desde el 2023 ingresa maíz americano sin ninguna restricción, cuyo destino principal es la industria de alimento balanceado y proteína animal.

Por el TLC con Estados Unidos se duplicó el volumen importado de estas tres materias primas al pasar de 4.1 millones de toneladas (MT) en el 2011 a 8.6 MT en el 2024, en donde maíz participa con el 75 %, torta con el 25 % y soya con el 5 %. En el periodo, las importaciones de maíz aumentaron en 138,5 %, las de torta de soya en 55,6 % y fríjol soya en 25,7 %.

GRÁFICO 6
VOLUMEN IMPORTADO Y COSTO CIF
2011-2024



Fuente: Dian, cálculos Porkcolombia FNP.

El mayor volumen importado se realizó con un menor costo de producción, al tener más oferta y la compra sin restricción alguna como cupos, aranceles, contingentes, etc. En su conjunto, el costo CIF de las tres materias primas bajó US\$250/t y analizando el costo de cada una, maíz registra la mayor caída en el costo con 26,9 %, torta de soya 8,4 % y frijol en 21 %. Este es uno de los principales incentivos para la mejora continua de la productividad en la porcicultura y generación de valor agregado de cara al consumidor final. (Gráfico 6).

Porcicultura 2030

La porcicultura colombiana continuará trabajando para consolidarse como una de las actividades agropecuarias de mayor importancia, enfocando sus actividades bajo el faro de la planeación estratégica que se enmarca en elementos de crecimiento ordenado de la producción, sanidad, inocuidad, sostenibilidad, sustitución de importaciones y fomento al consumo.

En materia de indicadores se estima que el consumo per cápita llegará a 18 kilos en 2030 con una participación de la producción nacional del 80 % para una oferta local de 800.000 toneladas y un beneficio de 8 millones de cabezas. De continuar la senda de desarrollo sectorial que nos hemos trazado, estaremos situando a la porcicultura como el principal sector agropecuario del país en la próxima década. (Gráfico 7). **EC**

GRÁFICO 7
PORCICULTURA 2030



Fuente y diseño: Porkcolombia-FNP.

ARANCELES Y OPORTUNIDADES

El retorno del proteccionismo redefine el comercio mundial y obliga a Colombia a repensar su inserción externa. Entre aranceles crecientes y cadenas de valor fragmentadas, el país debe fortalecer productividad, logística y sostenibilidad para transformar la turbulencia global en una ventaja estratégica.

EL COMERCIO INTERNACIONAL ATRAVIESA UNA DE SUS ETAPAS MÁS INCIERTAS EN DÉCADAS. Tras un largo periodo de expansión caracterizado por la liberalización, la cooperación multilateral y la integración de las cadenas globales de valor, el sistema enfrenta hoy una ola de fragmentación.

La desaceleración del crecimiento mundial, las tensiones geopolíticas y el retorno del proteccionismo han alterado el equilibrio económico construido desde la posguerra. El regreso de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos, en enero de 2025, intensificó este proceso al reinstaurar los aranceles como herramienta central de su política económica.

En un mundo que había apostado por la apertura, el viraje hacia el nacionalismo económico redefine las relaciones comerciales y genera efectos que se extienden más allá de las fronteras norteamericanas. Para economías intermedias y abiertas como la colombiana, este cambio representa tanto un desafío como una oportunidad.

El retorno del proteccionismo global

En apenas nueve meses, el promedio de los aranceles estadounidenses alcanzó 17,4 %, su nivel más alto desde 1935. La magnitud del incremento refleja un cambio estructural, no un simple episodio coyuntural.



JOSÉ IGNACIO LÓPEZ
PRESIDENTE
ASOCIACIÓN
DE INSTITUCIONES
FINANCIERAS (ANIF)

Trump concibe los aranceles como instrumentos de negociación política y símbolos de soberanía económica. Bajo esa visión, gravar las importaciones de acero, aluminio, automóviles o maquinaria no solo busca proteger empleos domésticos, sino también reconfigurar el mapa industrial global. Sin embargo, el impacto agregado va mucho más allá de los sectores involucrados: las medidas unilaterales erosionan la confianza en las reglas del comercio internacional y generan una espiral de represalias.

Durante los últimos quince años, distintos choques —la crisis financiera global, la pandemia de covid, la guerra en Ucrania y las tensiones tecnológicas entre Estados Unidos y China— debilitaron los fundamentos de la globalización. Entre 2018 y 2024, el número de medidas restrictivas al comercio adoptadas por los países del G20 se multiplicó por diez, según datos de la Organización Mundial del Comercio. Paralelamente, las políticas de subsidios industriales, los controles a la exportación de insumos estratégicos y las regulaciones ambientales más estrictas han fragmentado los mercados.

La narrativa de la apertura y la eficiencia está siendo sustituida por la del control, la seguridad y la resiliencia. La globalización, entendida como un proceso lineal de integración, ha dado paso a un escenario multipolar y defensivo.



Crecimiento mundial en desaceleración y vulnerabilidad de las economías emergentes

Esta nueva ola de proteccionismo ocurre en un contexto de desaceleración del crecimiento global. El Fondo Monetario Internacional proyecta que el PIB mundial se reduzca del 3,3 % en 2024 al 3,2 % en 2025 y 3,1 % en 2026, con las economías avanzadas creciendo alrededor del 1,5 % y los mercados emergentes y en desarrollo ligeramente por encima del 4 %. Son malas señales cuando se comparan con el promedio de 3,8 % observado en las dos décadas previas a la pandemia.

Las cadenas globales de valor —columna vertebral de la expansión económica desde los noventa— se están replegando, afectando la productividad y el acceso a tecnologías intermedias. En términos estructurales, la fragmentación comercial reduce la eficiencia global y encarece la producción, generando presiones inflacionarias en un momento de alto endeudamiento público y privado.

» Las rutas del comercio mundial están siendo redibujadas por aranceles, tensiones geopolíticas y rivalidades tecnológicas. Un sistema que antes fluía sin fricción se fragmenta en esferas de influencia que redefinen costos, riesgos y oportunidades para economías abiertas como Colombia.

Para América Latina esta combinación de menor demanda externa, precios volátiles de materias primas y mayores tasas de interés en el mundo desarrollado implica una pérdida de impulso. Colombia, en particular, mantiene una alta dependencia de las exportaciones de recursos naturales —petróleo, carbón y oro— que representan cerca del 52 % de la canasta exportadora, lo que la hace vulnerable a la caída de precios internacionales y a la menor demanda global. El país también enfrenta una desaceleración de la inversión extranjera directa, presionada por la incertidumbre regulatoria y la competencia regional.

El impacto no es solo económico. La menor expansión del comercio limita el margen fiscal: los ingresos del Gobierno, dependientes en parte de las rentas del sector minero-energético (22 % del recaudo total del impuesto de renta corporativa) y de los tributos a las importaciones, se ven presionados. Así, el proteccionismo global repercute en las finanzas y restringe la capacidad de reacción ante choques externos.

Aranceles y reconfiguración de las cadenas de valor

Más allá de su efecto inmediato sobre los precios y la producción, los aranceles están modificando la geografía de la manufactura global. La política estadounidense de friend-shoring busca trasladar la producción de bienes estratégicos hacia países aliados o políticamente confiables.

La consecuencia es un rediseño de las cadenas globales de valor. Asia oriental, epicentro de la industrialización de las últimas décadas, enfrenta una pérdida relativa de atractivo, mientras regiones cercanas a Estados Unidos —como México y Centroamérica— captan nuevas inversiones. Este fenómeno del nearshoring ofrece una oportunidad sin precedentes para América Latina, pero su concreción depende de la capacidad de cada país para ofrecer infraestructura, estabilidad y capital humano competitivo.

Colombia, por su ubicación geográfica y su red de acuerdos comerciales, podría ser uno de los beneficiarios potenciales. Sin embargo, las limitaciones en logística, los altos costos energéticos y la complejidad regulatoria reducen su atractivo. El costo promedio de transportar mercancías desde el centro del país hasta los puertos del Caribe duplica el de otras economías comparables, lo que limita la competitividad de las exportaciones no tradicionales.

Sin mejoras en conectividad portuaria y digital, el país corre el riesgo de rezagarse frente a México, Costa Rica o República Dominicana, que ya se posicionan como plataformas regionales de producción.

Efectos sobre el desempeño económico colombiano

Hasta ahora, Colombia ha sorteado con relativa solidez la incierta coyuntura del comercio internacional. A diferencia de otros países emergentes más expuestos a la confrontación arancelaria entre grandes potencias, el país mantiene una posición intermedia que le ha permitido amortiguar los efectos más directos del proteccionismo. Actualmente, cerca del 52 % de la canasta exportadora colombiana permanece exenta de aranceles, mientras el resto enfrenta gravámenes promedio del 10 %, un nivel que si bien dista de ser óptimo, no altera de forma sustancial los patrones de comercio por aplicarse de manera generalizada.

Sin embargo, los efectos indirectos de la política comercial estadounidense —en particu-

lar, su impacto sobre el crecimiento global y la confianza de los mercados— sí podrían afectar a Colombia a través de los canales reales y financieros. Una desaceleración mundial reduciría la demanda por materias primas, podría presionar los términos de intercambio y también limitar el espacio fiscal.

Aun así, los resultados recientes del comercio exterior muestran cierta resiliencia. En el primer semestre de 2025 las exportaciones totales crecieron 1,6 % anual, revirtiendo la contracción de 2,7 % del mismo período del año anterior. Esta mejora, aunque modesta, sugiere capacidad de ajuste frente al entorno global más adverso.

Las exportaciones tradicionales —petróleo, carbón, café y ferroníquel— continúan con un comportamiento mixto: en el acumulado enero-junio de 2025 cayeron 8,7 %, con descensos de 15 % en petróleo y 33 % en carbón, afectados por menores precios internacionales y restricciones logísticas en algunos puertos. No obstante, el café sobresale como excepción positiva, con un aumento de 83,2 % anual impulsado por mayores volúmenes y precios internacionales favorables ante la menor oferta en Brasil y Centroamérica. Aun así, el repunte cafetero no compensa el deterioro del componente minero-energético, principal determinante de las exportaciones totales y de la balanza de pagos.

En contraste, las exportaciones no tradicionales muestran un desempeño más alentador. En el primer semestre de 2025 crecieron 13,4 %, con dinamismo en alimentos procesados (+33,2 %) y manufacturas ligeras (+16,2 %). Este patrón sugiere una incipiente reorientación del aparato exportador hacia bienes de mayor valor agregado, con potencial de ampliarse si se consolidan políticas de competitividad, infraestructura y promoción comercial.

En conjunto, los resultados revelan que, aunque la coyuntura internacional está cargada de riesgos, Colombia dispone de márgenes de maniobra importantes. La combinación de una exposición relativamente baja a los nuevos aranceles, una canasta parcialmente diversificada y un tipo de cambio competitivo le permite mantener un desempeño razonable frente a la desaceleración global. No obstante, sostener y profundizar esa resiliencia requerirá reformas estructurales que fortalezcan la productividad, reduzcan los costos logísticos y amplíen la base exportadora más allá del sector minero-energético.



La narrativa de la apertura y la eficiencia está siendo sustituida por la del control, la seguridad y la resiliencia. La globalización, entendida como un proceso lineal de integración, ha dado paso a un escenario multipolar y defensivo.

Escenario de riesgos

Colombia no representa una amenaza comercial para Estados Unidos, pues no mantiene una balanza superavitaria pese a las bajas tasas arancelarias derivadas del Tratado de Libre Comercio entre ambos países. De hecho, el déficit comercial alcanzó US\$1.191 millones FOB en 2024. Además, las exportaciones colombianas son principalmente de productos primarios —sustentados en ventajas geográficas y climáticas— que no erosionan intereses estratégicos de la economía norteamericana.

Aun así, un eventual episodio de imposición unilateral de mayores aranceles implicaría un alto costo económico y social para Colombia. En un escenario en el que se aplicara un arancel ad valorem del 25 % a todas las exportaciones colombianas hacia Estados Unidos —incluidos petróleo y carbón, hoy exentos del 10 %—, el impacto sería severo sobre crecimiento, empleo e inversión.

Según estimaciones de ANIF, bajo ese escenario las exportaciones hacia Estados Unidos caerían cerca de 17 %, lo que representaría una reducción de US\$2.437 millones frente al total de US\$14.366 millones exportados en 2024. En términos trimestrales, equivaldría a una caída de US\$621 millones, aproximadamente un 5 % del total exportado por Colombia.

La balanza comercial pasaría de un déficit de US\$1.191 millones FOB en el escenario base a uno de US\$3.628 millones FOB con el choque arancelario (ampliación de US\$2.437 millones) y a US\$2.473 millones en caso de represalias recíprocas.

En ese contexto, el crecimiento económico sería inferior durante el primer año del choque: bajo un arancel universal de 25 %, el PIB colombiano crecería 1,5 %, frente al 2,8 % previsto en el escenario base. Este cálculo debe entenderse como una cota mínima del efecto, pues la disrupción puede ser mayor si la caída en expor-

taciones se asocia con quiebras empresariales o un aumento generalizado de las primas de riesgo. Dos años después del choque, la economía sería 1,3 % más pequeña en pesos constantes, lo que implicaría una pérdida de ingreso de \$45.6 billones en los primeros dos años.

La menor demanda externa también afectaría el empleo y la inversión: se estima una reducción de 0,6 % en el número de ocupados —unos 139.000 puestos de trabajo menos al cierre de 2026— y una caída similar en el crecimiento de la inversión el primer año del choque.

Un escenario de represalia, con un arancel del 25 % a las importaciones desde Estados Unidos, agravaría los efectos. En 2024, las importaciones totales de Colombia sumaron US\$64.105 millones, de los cuales US\$16.465 millones (25,6 %) provinieron de EE. UU. Un arancel de 25 % encarecería significativamente esos productos y podría amplificarse por una devaluación del peso.

De acuerdo con los cálculos de ANIF, dicho arancel aumentaría el índice de precios del productor en 580 puntos básicos, lo que se traduciría en una reducción adicional del crecimiento de 0,16 puntos porcentuales y un incremento de 50 pb en la inflación al consumidor durante el primer año.

En suma, una guerra comercial con Estados Unidos tendría efectos negativos en crecimiento, empleo e inversión, y vendría acompañada de un choque inflacionario que afectaría el bienestar de los hogares.

El dilema de la política económica

Frente a este entorno de riesgos, la respuesta de política económica debe ser equilibrada y estratégica. En el corto plazo, la prioridad es preservar la estabilidad macroeconómica: controlar la inflación, mantener un tipo de cambio flexible y asegurar la sostenibilidad fiscal. La

política monetaria enfrenta el reto de calibrar el ritmo de reducción de tasas en un contexto de inflación persistente y volatilidad externa.

La política fiscal, por su parte, debe pasar de la contención coyuntural a una consolidación sostenible, basada en la eficiencia del gasto, la estabilidad normativa y la promoción de la inversión productiva. Preocupa que Colombia pueda cerrar este año con un déficit fiscal cercano a 7,5 % del PIB y una cifra cercana a 7 % en 2026. Una prioridad del próximo gobierno será implementar un plan de choque para estabilizar las finanzas públicas.

En el mediano plazo, el desafío es estructural: fortalecer la productividad y diversificar la base exportadora. La experiencia internacional muestra que los países que mejor resisten los ciclos del comercio global son aquellos con oferta diversificada y alta inserción en cadenas regionales de valor.

Colombia debe avanzar en tres frentes: (i) desarrollo de infraestructura física y digital que reduzca los costos logísticos; (ii) impulso a la innovación y la formación técnica; y (iii) simplificación regulatoria para atraer inversión. En este contexto, la estabilidad jurídica y tributaria es tan importante como la competitividad de costos.

La integración regional es otro pilar. La Alianza del Pacífico y la Comunidad Andina ofrecen plataformas para coordinar políticas de comercio, energía y transporte. Reactivar estos mecanismos permitiría aprovechar economías de escala, armonizar normas y fortalecer el poder negociador de la región.

La coordinación regional cobra especial relevancia ante los cambios normativos ambientales en Europa y Norteamérica —como los impuestos fronterizos al carbono o los estándares de sostenibilidad—. Una estrategia conjunta puede evitar que estas políticas se conviertan en barreras no arancelarias para los productos latinoamericanos.

Nuevas dimensiones del comercio: tecnología y sostenibilidad

El comercio internacional del siglo XXI ya no se define solo por bienes físicos, sino también por flujos de datos, servicios digitales y tecnología. La competencia global se traslada a sectores como la inteligencia artificial, la biotecnología o la energía limpia. Las disputas por el control de las cadenas de semiconductores o de mine-

rales críticos equivalen hoy a las batallas arancelarias del pasado.

Colombia no puede permanecer al margen de esta transformación. Su política industrial debe alinearse con la transición digital y energética global, promoviendo la formación de capital humano especializado y el acceso a tecnologías limpias. La inversión en conectividad, ciberseguridad y servicios digitales exportables será esencial para ampliar la base de ingresos externos.

En paralelo, la sostenibilidad ambiental se consolida como eje de la política comercial. Los países desarrollados integran cada vez más criterios verdes en sus sistemas de acceso a mercados, y las empresas que no cumplan estándares de carbono, trazabilidad o derechos laborales enfrentarán penalizaciones.

Para Colombia, un país con alta biodiversidad y potencial en energías renovables, esta tendencia representa una oportunidad para construir una ventaja comparativa basada en sostenibilidad. Las exportaciones de bienes ‘verdes’ —como hidrógeno, etanol o productos agrícolas certificados— podrían convertirse en nuevos motores de crecimiento si se establecen marcos de incentivos claros.

Colombia ante la fragmentación geopolítica

La actual rivalidad entre Estados Unidos y China trasciende lo económico: configura un nuevo orden geopolítico. América Latina se encuentra en el centro de esta competencia, tanto por su riqueza en recursos naturales como por su posición estratégica. Para Colombia, mantener una política exterior pragmática y diversificada será esencial.

Fortalecer los lazos con Estados Unidos garantiza acceso preferencial a su mercado y apoyo financiero, pero una excesiva dependencia puede limitar la autonomía frente a otras regiones. Por su parte, la relación con China y Asia oriental ofrece oportunidades en infraestructura, tecnología y energía, aunque requiere manejar con cuidado las asimetrías.

La diplomacia económica adquiere, por tanto, un rol central. El país necesita una estrategia de inserción internacional que combine apertura selectiva con defensa de sus intereses nacionales. Diversificar los destinos comerciales hacia África y Medio Oriente también puede reducir la exposición a los ciclos de las potencias tradicionales.



Perspectivas y conclusiones

El regreso del proteccionismo y la desaceleración del comercio mundial marcan un cambio de era. Los aranceles, que en el pasado se consideraban instrumentos obsoletos, vuelven a ocupar un lugar central en la política económica y geopolítica. Su impacto sobre el crecimiento, la inflación y la confianza es innegable. En este entorno, las economías emergentes deben navegar entre las tensiones de las grandes potencias y sus propias limitaciones internas.

Colombia enfrenta un doble desafío: adaptarse a la nueva configuración del comercio internacional y, al mismo tiempo, transformar su estructura productiva. La apertura de las últimas décadas le otorgó acceso a mercados, pero no garantizó diversificación. El contexto actual exige una nueva agenda de competitividad: más infraestructura, innovación, educación técnica y coherencia regulatoria.

» Una guerra comercial con Estados Unidos tendría efectos negativos en crecimiento, empleo e inversión, y vendría acompañada de un choque inflacionario que afectaría el bienestar de los hogares.

Las tensiones globales también ofrecen oportunidades. La relocalización de la producción, la demanda por bienes sostenibles y la digitalización abren espacios para los países que actúen con rapidez y claridad estratégica. Aprovechar esas oportunidades requiere visión de largo plazo, coordinación público-privada y políticas estables.

En última instancia, la lección que deja el retorno de los aranceles es que la competitividad no se decreta ni se negocia: se construye internamente. Un país capaz de combinar estabilidad macroeconómica con productividad, sostenibilidad y confianza institucional podrá convertir las turbulencias del comercio global en un motor de transformación. Colombia tiene las condiciones para hacerlo, pero el tiempo para actuar es limitado. El nuevo orden comercial no espera. **EC**



DIVERSIFICAR O REZAGARSE

CUANDO OBSERVAMOS EL PANORAMA GLOBAL ACTUAL no hay duda de que estamos viviendo una desaceleración del crecimiento global, múltiples disputas comerciales, altibajos arancelarios, reformas proteccionistas, tensiones geopolíticas. Estas dinámicas, que al principio podrían parecer distantes o ajenas para los colombianos, tienen y tendrán un impacto profundo sobre nuestro país.

La pregunta es ¿cómo podemos convertir estos desafíos globales en una oportunidad que beneficie al país? La respuesta no está en esperar que el entorno internacional cambie, sino en adaptarnos y actuar con estrategia para garantizar un futuro próspero.

El mundo atraviesa un periodo de incertidumbre económica sin precedentes, con fluctuaciones en el crecimiento global que han afectado a todas las economías. Según el Fondo Monetario Internacional, la economía mundial creció un 3,3 % en 2024, pero las proyecciones para 2025 y 2026 indican un debilitamiento, con estimaciones de 3,2 % y 3,1 %, respectivamente. En América Latina y el Caribe, el crecimiento fue del 2,4 % en 2024 y se espera que se mantenga sin variaciones en 2025, aunque se proyecta una caída a 2,3 % en 2026.



**MARÍA CLAUDIA
LACOUTURE**
PRESIDENTE EJECUTIVA
DE LA CÁMARA
DE COMERCIO
COLOMBO-AMERICANA
(AMCHAM COLOMBIA)

Uno de los factores que más ha contribuido a la incertidumbre económica es el aumento de las tensiones comerciales entre grandes economías, especialmente entre Estados Unidos y China. Las políticas proteccionistas implementadas por la administración Trump han ocasionado una reconfiguración del comercio global. Las barreras arancelarias y las disputas comerciales entre grandes potencias no solo están afectando las relaciones entre estos países, sino que también han propiciado un efecto dominó sobre economías más pequeñas como la colombiana.

Aunque estas políticas buscan proteger los intereses económicos de Estados Unidos, el impacto en el comercio global es evidente. Las tensiones comerciales incrementan la volatilidad de los mercados y generan incertidumbre en los precios de productos e insumos, lo que se traduce en costos adicionales para las empresas colombianas que puede afectar la rentabilidad y la capacidad de exportación del país, ya que estas barreras comerciales representan un desafío significativo en términos de competitividad.

Las disputas comerciales, la inflación global, las restricciones logísticas y el fin de los



El entorno global impone nuevos retos: tensiones comerciales, proteccionismo y volatilidad fiscal. Para Colombia, la respuesta está en la diversificación productiva, la innovación y la sostenibilidad. Convertir la incertidumbre en oportunidad exige estabilidad política, infraestructura eficiente y una relación estratégica con Estados Unidos que impulse inversión y empleo.

estímulos macroeconómicos post-pandemia implican un reto mayor. Para Colombia significa que la demanda de productos tradicionales (petróleo, carbón, café, minerales) y de muchos productos no tradicionales disminuye o se vuelve muy volátil. En 2023, por ejemplo, Colombia exportó casi lo mismo en toneladas métricas que en 2022, pero el valor exportado (en dólares) cayó porque los precios internacionales bajaron. Eso golpea directamente el ingreso por exportaciones, lo cual a su vez afecta la capacidad de ahorrar, de invertir, de financiar importaciones y de mantener un tipo de cambio estable.

Más allá de la coyuntura

Hay un hecho indiscutible y es que Estados Unidos sigue siendo el principal socio comercial de Colombia. En 2024, el mercado estadounidense recibió el 29 % de las exportaciones colombianas. Entre enero y agosto de 2025, ha significado el 30,3 % de las ventas nacionales, alcanzando los 9.800 millones de dólares, un volumen que equivale a alrededor del 6 % del Producto Interno Bruto del país. A pesar de las políticas proteccionistas y de las tensiones políticas entre la administración Trump y la de Petro, este vínculo sigue siendo

COLOMBIA TIENE CIERTAS VENTAJAS COMO SUS RECURSOS NATURALES, LA POSICIÓN GEOGRÁFICA, ALGUNOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO, INDUSTRIAS QUE YA EXPORTAN CON BUENOS ESTÁNDARES. LO IMPORTANTE ES DISEÑAR ESTRATEGIAS PARA ADAPTARSE AL NUEVO CONTEXTO.

el más fuerte y estable para Colombia en el comercio internacional.

El valor de las exportaciones a Estados Unidos continúa creciendo, incluso en medio de la incertidumbre global y las tensiones diplomáticas (y esperamos que siga así y que los meses que le restan al presidente colombiano no signifiquen mayores retrocesos), lo cual subraya la fortaleza de esta relación en su estructura institucional, aunque vulnerable a las escaramuzas políticas e ideológicas.

Este intercambio comercial va mucho más allá de los simples números. Estados Unidos no solo es el principal destino de nuestras exportaciones, sino también la fuente más importante de inversión extranjera directa (IED). En 2024 ese país representó el 39 % de la IED que llegó a Colombia, con una inversión superior a los 5.500 millones de dólares. En el primer semestre de 2025, ha consolidado el 34 % del total recibido. Estas inversiones se dirigen a sectores estratégicos como la energía, las telecomunicaciones, la infraestructura y la manufactura.

A lo largo de los años, esta relación ha contribuido al crecimiento de sectores clave que han creado miles de empleos e impulsado la modernización de la infraestructura nacional.

Los flujos estadounidenses han sido responsables de la creación de alrededor de 130.000 empleos directos e indirectos en Colombia, lo que demuestra el impacto tangible y positivo de este vínculo en la economía nacional.

Sin embargo, las cifras del comercio exterior muestran cómo las tensiones globales están pasando factura. Entre 2023 y 2024, las exportaciones de petróleo colombiano cayeron un 12 %, las de carbón un 5 %, y las del café un 3 %. Solo los sectores de manufacturas y servicios mostraron un leve crecimiento. Este panorama deja ver dos cosas: primero, que la dependencia de productos básicos sigue siendo un talón de Aquiles; y segundo, que los sectores con mayor valor agregado (manufacturas y servicios) tienen más capacidad para resistir las turbulencias externas.

Variaciones arancelarias y guerra comercial

El Tratado de Libre Comercio, además de haber facilitado la eliminación de barreras para productos colombianos, dándonos acceso preferencial a uno de los mercados más grandes y estables del mundo, actúa como un ancla, ya que, gracias al acuerdo, Colombia tiene la oportunidad de negociar la eliminación de los aranceles recíprocos en productos específicos y, además, se nos concedió el nivel más bajo de aranceles.

El TLC de Colombia con el país norteamericano, la cercanía geográfica, la estabilidad del sistema financiero y el talento joven, son ventajas que muchos otros países no tienen. Sin embargo, esas oportunidades requieren reglas claras, incentivos fiscales razonables y una política industrial moderna.

Sin embargo, los cambios arancelarios que se han venido sucediendo a nivel global, producen nuevos obstáculos en la ruta para exportar. Los países en este mundo globalizado ya no juegan solo con reglas estándares de importaciones o exportaciones. Hay políticas que protegen las industrias nacionales, nuevos aranceles, restricciones, represalias. Todo eso hace que exportar sea más riesgoso y caro. Por ejemplo, las medidas arancelarias de Estados Unidos que imponen tarifas adicionales a productos de ciertos países o políticas de subsidio para productores nacionales cambian los precios relativos. Sin embargo, Colombia, a octubre de 2025 conserva varias ventajas arancelarias frente a competidores en sectores como flores, café, materiales eléctricos, plásticos y textiles.



La tensión entre los presidentes, ligada a los resultados que Estados Unidos espera de Colombia en la lucha contra el narcotráfico, ha puesto sobre la mesa la posibilidad de aranceles adicionales, que si bien eran previsibles, también eran evitables mediante la búsqueda de un consenso entre los dos gobiernos para avanzar en una hoja de ruta conjunta para enfrentar el flagelo de las drogas que al final es el enemigo común. Al momento del cierre de este artículo (octubre 2025) esto no se había producido. Un aumento de aranceles a los productos colombianos afectaría la competitividad del país y pondría en riesgo cerca de cinco millones de empleos directos e indirectos que dependen del comercio con Estados Unidos.

Otro tema es el costo de los insumos importados. Si un país dispone una barrera arancelaria para insumos o materias primas que Colombia importa, eso eleva los costos internos. Las industrias manufactureras, industriales, agroindustria, todo lo que depende de insumos externos, sienten el golpe. Esa subida en los costos puede traducirse en inflación interna o menor competitividad de los productos nacionales, tanto para el mercado interno como para el externo.

Reconfiguración de las cadenas globales de valor

Una de las consecuencias de las tensiones comerciales es que muchas empresas en EE. UU., Europa y Asia están replanteando sus cadenas de producción: lógicamente estarán buscando proximidad (*nearshoring*), diversificar proveedores para reducir riesgos, traer insumos desde países más cercanos o incluso relocalizar fábricas. Eso puede ser una oportunidad para Colombia si somos capaces de adaptarnos, pero también un reto fuerte.

Desde este punto de vista, Colombia puede ser mirada como opción de proveedor alternativo si se combina buena calidad, costos competitivos, estabilidad jurídica, infraestructura eficiente y tarifas razonables. La competencia creciente de países con costos más bajos o con políticas más agresivas de incentivos representa un desafío que nuestro país debe afrontar con determinación. Surge entonces la necesidad de invertir en infraestructura logística, transporte, aduanas, para reducir los tiempos y costos de exportar o importar.

En este contexto de reconfiguración, las cadenas de valor juegan un papel crucial. Las ten-



Un aumento de aranceles a los productos colombianos afectaría la competitividad del país y pondría en riesgo cerca de cinco millones de empleos directos e indirectos que dependen del comercio con Estados Unidos.

79

siones comerciales han impulsado la necesidad de reestructurar las cadenas de suministro y en este proceso Colombia tiene un espacio para posicionarse como un actor estratégico en sectores clave, como en los de la manufactura, la energía renovable y los productos agroindustriales de alta calidad que pueden ser campos en los que nuestro país puede convertirse en un socio de confianza para grandes economías, especialmente para Estados Unidos. En lugar de enfrentarse a la reconfiguración de las cadenas de valor como una amenaza, deberíamos verla como una oportunidad para potencializar la diversificación de la oferta exportable y ser parte activa de una nueva dinámica global.

Efectos sobre los precios de importación

Cuando los países, dentro de sus políticas de comercio bajan las barreras comerciales para exportar, eso puede ayudar a mantener el nivel de importaciones más o menos estable, pero cuando se imponen aranceles o hay restricciones, los importados se encarecen. Para Colombia, muchos bienes esenciales como tecnología, bienes de capital, repuestos, máquinas, insumos agrícolas, medicinas, partes industriales vienen de afuera. Si esos insumos se encarecen, la industria nacional tiene que asumir mayores costos o trasladar el aumento al consumidor final, elevando la inflación. Por consiguiente, los productos terminados exportables se vuelven menos competitivos si los costos locales suben y no se puede trasladar todo el costo al precio exportado.

Esto trae como consecuencia que, en casos extremos, algunas industrias pueden dejar de operar por ser insostenibles, o perder competitividad frente a productos similares importados de países que no tienen esas barreras. Se ha visto que las importaciones de ciertos bienes han retrocedido, lo que indica que los precios, los aranceles, los costos logísticos están pesan-

do de manera significativa en los precios de los productos importados.

Exportaciones en riesgo

El otro lado de la moneda son las exportaciones. Colombia no solo exporta bienes tradicionales (petróleo, carbón, café, productos agrícolas) sino también productos no tradicionales (manufacturas, plásticos, textiles, flores, etc.). La desaceleración global está afectando particularmente al sector tradicional, que depende mucho de los precios internacionales y de la demanda externa, pero que como el petróleo y el oro no fueron afectados por el arancel, quedaron exentos.

En agosto de 2024, las exportaciones totales mostraron una caída del 2,5 %, con el sector tradicional como el más golpeado (-8,6 %) y las exportaciones no tradicionales también experimentaron reducción. La importancia de productos básicos en los ingresos nacionales hace que cualquier bajón en los precios internacionales se sienta mucho en el presupuesto del país. Cuando los precios del petróleo, carbón o minerales bajan no solo pierden los productores, pierde el Estado, pues sus ingresos fiscales asociados decaen, al igual que las regalías, las exportaciones, etc. Esa volatilidad en los ingresos de productos básicos complica la planificación estatal, la inversión pública, el mantenimiento de programas sociales y el manejo de la deuda.

Pero por el otro lado, vemos que productos no tradicionales, aumentan sus exportaciones, y hoy estos han aumentado su participación en el mercado de Estados Unidos. La cuota de los cinco principales productos baja de 84 % a 63 %. En pocas palabras: menos dependencia de pocos productos básicos y más canasta de valor agregado y agro. Además del avance de los productos líderes, vienen avanzando más de mil subpartidas no minero-energéticas que no participaban en 2012 y hoy suman 12,7 % del total 2024.

Estabilidad fiscal: el gran reto

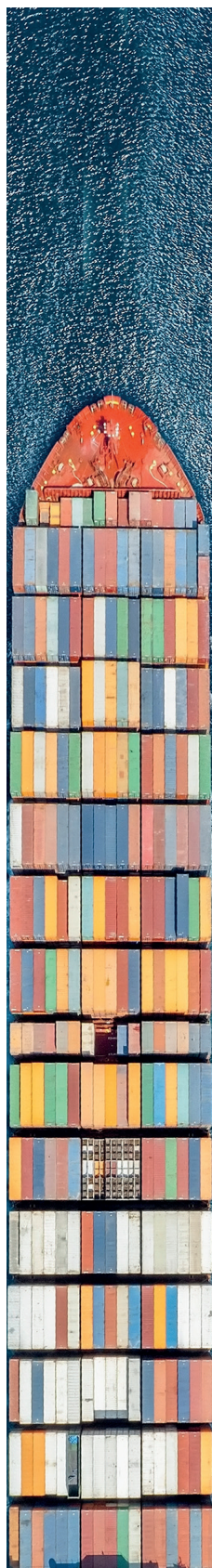
Colombia, como muchos países emergentes, tiene un sistema fiscal que se apoya en gran medida en impuestos asociados al comercio exterior (exportaciones, importaciones, aranceles, etc.) y en productos básicos que pagan regalías, licencias, etc. Cuando esos ingresos caen (precio o volumen), aparecen varios problemas, porque el déficit fiscal aumenta, se cobran menos impuestos, se ingresan menos regalías, mientras los compromisos de gasto siguen inalterables. Eso obliga al Estado a endeudarse más y en un mundo donde los mercados internacionales están más nerviosos (y los rendimientos exigidos más altos), endeudarse cuesta caro.

Se proyecta que el déficit fiscal colombiano esté en niveles elevados para 2025 y 2026. Para solventar ese aumento del déficit fiscal, se autorizaron mayores emisiones de deuda interna y externa con el fin de cubrir la caída de ingresos, lo que podría afectar la credibilidad y aumentar los costos financieros. Esta situación genera una presión sobre el gasto público y en momentos de incertidumbre externa conviene que el Estado tenga flexibilidad para ajustar presupuestos, apoyar sectores afectados, etc. No obstante, cuando los ingresos fiscales caen, esa flexibilidad se reduce y los recortes pueden ser dolorosos (salud, educación, infraestructura, subsidios).

De otra parte, si las importaciones clave se encarecen, habrá presión inflacionaria y si, además, por esta situación nuestra moneda se devalúa, importar se vuelve más caro, encadenando efectos inflacionarios internos que afectan el consumo, el poder adquisitivo y la estabilidad social.

También existe un riesgo de financiamiento externo más caro porque los inversionistas internacionales prestan atención al déficit fiscal, a la deuda, a la credibilidad, y al riesgo-país. En Colombia, si empeoran las condiciones externas (aranceles, barreras, menor flujo de comercio) se podrían desencadenar mayores tasas de endeudamiento o peores condiciones de estas.

Con una mirada optimista, no todo está perdido. Colombia tiene ciertas ventajas como lo son sus recursos naturales, la posición geográfica, algunos tratados de libre comercio, industrias que ya exportan con buenos estándares. Lo importante es diseñar estrategias para adaptarse al nuevo contexto.



Ajustar las velas y recuperar el rumbo nacional

Los retos no solo provienen del exterior. En el ámbito nacional, Colombia afronta desafíos que van más allá de las tensiones internacionales. El país está pasando por una coyuntura política y económica interna que, en ocasiones, parece contradecir el deseo colectivo de avanzar hacia un futuro de prosperidad. La falta de consenso y escucha activa ha limitado las posibilidades de crecimiento sostenible y es que, si no se toman decisiones estratégicas, corremos el riesgo de perder el impulso necesario para aprovechar las oportunidades que el contexto internacional nos ofrece. La incertidumbre interna añade una capa de complejidad a una situación ya de por sí difícil.

Por eso es imperativo recuperar el rumbo. A pesar de las tensiones y los obstáculos, Colombia cuenta con las herramientas necesarias para ser un jugador clave en la economía global. Pero esto requiere de una acción decisiva y enfocada en tres áreas esenciales: diversificación económica, innovación y sostenibilidad.

Si logramos diversificar nuestra economía, no solo ampliando mercados, sino también apostando por sectores con alto potencial de valor agregado podremos garantizar un crecimiento sostenible. La diversificación, sumada a una política pública sensata, coherente y pragmática, nos permitirá hacer frente a la volatilidad global y reducir nuestra dependencia de los productos básicos.

La innovación será clave en este proceso. El mundo ha cambiado y aquellos países que apuesten por la transformación digital y la adopción de nuevas tecnologías serán los que lideren la economía del futuro. En Colombia, hay un gran potencial para impulsar la tecnología en sectores clave, desde la manufactura hasta la agricultura. Impulsar la innovación será fundamental para que nuestras empresas sean competitivas a nivel global, especialmente las Pymes que son el corazón de la economía nacional.

Desde la producción agrícola hasta las energías renovables, Colombia tiene una ventaja natural en este campo. Integrar la sostenibilidad en nuestra oferta exportable contribuirá a la preservación del planeta y también abrirá nuevas puertas a mercados internacionales que priorizan productos respetuosos con el medio ambiente.

La sostenibilidad será un aspecto esencial para Colombia porque la creciente demanda global por productos responsables y ecosostenibles constituyen una oportunidad para posicionarnos como un país líder en exportaciones sostenibles.

En este proceso de transformación, la estabilidad política y económica es crucial ya que la confianza en algunas de las instituciones colombianas ha sido históricamente una de nuestras debilidades, aunque asimismo es la base sobre la que se puede construir un futuro próspero. La implementación de reformas estructurales que realmente favorezcan la inversión y la competitividad es esencial para colocar a Colombia en una posición de liderazgo en América Latina.

El momento de actuar es ahora. Colombia tiene todo el potencial para convertirse en un líder regional si aprovecha las oportunidades que ofrece este entorno de cambio. Fortalecer nuestra relación con Estados Unidos, diversificar nuestra economía, apostar por la innovación y abrazar la sostenibilidad son los pilares sobre los que debemos construir nuestro futuro económico. La estabilidad política y la competitividad serán fundamentales y para ello necesitamos políticas estructurales que fomenten la inversión y el crecimiento.

A pesar de los retos internacionales, Colombia tiene las herramientas necesarias para salir adelante.

El país debe realizar una diversificación de mercados y productos, no depender solo de petróleo, carbón o unos cuantos productos agrícolas. Se debe apostar por productos manufacturados, agroindustria transformada, bienes con mayor valor agregado. Igualmente, se debe mejorar la eficiencia logística y los costos internos como puertos, carreteras, aduanas, transporte interno. Si exportar o importar cuesta mucho, gran parte de la ventaja arancelaria se pierde en transporte, demoras, burocracia.

Adicionalmente, Colombia debe establecer políticas arancelarias estratégicas, negociar acuerdos, proteger ciertos insumos críticos, evitar aranceles regresivos

**ESTADOS UNIDOS
REPRESENTÓ, EN
2024, EL 39 %
DE LA INVERSIÓN
EXTRANJERA
DIRECTA
QUE LLEGÓ A
COLOMBIA, CON UN
VALOR SUPERIOR
A LOS 5.500
MILLONES
DE DÓLARES.**

que afecten la producción nacional. Se deben aprovechar ventajas arancelarias existentes, y asegurarse de que los exportadores cumplan con estándares (calidad, ambientales, sanitarios) para acceder a mercados difíciles. Por supuesto, se debe brindar estabilidad jurídica y regulatoria para atraer inversión en sectores exportadores o de cadenas globales. Si las reglas se cambian mucho, la gente duda y prefiere irse a lugares con menos riesgo.

También se deben tener planes fiscales prudentes: preparar presupuestos con escenarios conservadores (precios bajos de productos básicos, menor crecimiento externo), reservas fiscales, mecanismos para amortiguar choques. Es clave poder endeudarse, pero de forma sostenible.

La Colombia de hoy se está enfrentando a un mundo que ya no se mueve tan rápido, ni tan libremente. Las tensiones comerciales, los nuevos aranceles, las disputas entre grandes potencias, la desaceleración global, la reconfiguración de cadenas de valor son factores que van en contra de una economía con dependencia de exportaciones de productos básicos y con importaciones necesarias para sus industrias. El impacto ya se está sintiendo en los precios de las compras internacionales, en los ingresos por exportaciones, en los márgenes de algunas industrias, en la inflación, en el déficit fiscal. Sin embargo, aún hay espacio para adaptarse. Colombia puede ganar si hace bien las tareas de diversificar, invertir en logística, valor agregado, estabilidad regulatoria y buen manejo fiscal.

Al final, no se trata solo de sobrevivir al vendaval, sino de salir fortalecidos de la crisis global, porque los choques externos van a seguir existiendo y lo que cuenta es cómo nos preparamos para ello. Y mientras más rápido lo hagamos, tendremos más capacidad de asimilar los golpes y las adversidades.

El reto es pasar de ser simples exportadores de materias primas a ser productores de conocimiento, innovación y bienes de mayor valor. Ese es el verdadero camino para blindar nuestra economía frente a las tormentas del comercio internacional. **EC**

EL CAFÉ

FRENTE A UN ESCENARIO COMPLEJO Y CON INCERTIDUMBRE

De concretarse las negociaciones de Vietnam y Brasil con Estados Unidos para exportar su café con un arancel del 0 % nuestro producto insignia quedaría en una posición menos favorable, al convertirse en el producto más costoso dentro del mercado norteamericano.

Las exportaciones de café de Colombia mostraron un desempeño destacado durante el año cafetero 2024/2025, que concluyó en septiembre de 2025. En comparación con el periodo inmediatamente anterior (2023/2024), las exportaciones del grano crecieron un 12,3 %, alcanzando 13.3 millones de sacos de 60 kg. Este resultado evidencia una recuperación significativa tras el bache productivo y exportador registrado en 2022/2023, asociado principalmente a los efectos del fenómeno de La Niña. El repunte del sector no solo se reflejó en el aumento del volumen exportado, sino también y en mayor proporción, en el valor total de las exportaciones, que ascendió a 5.346 millones de dólares, lo que corresponde a un crecimiento de 52,7 % respecto al valor del año cafetero 2023/2024, de acuerdo con información de la Dian. (Gráfico 1)

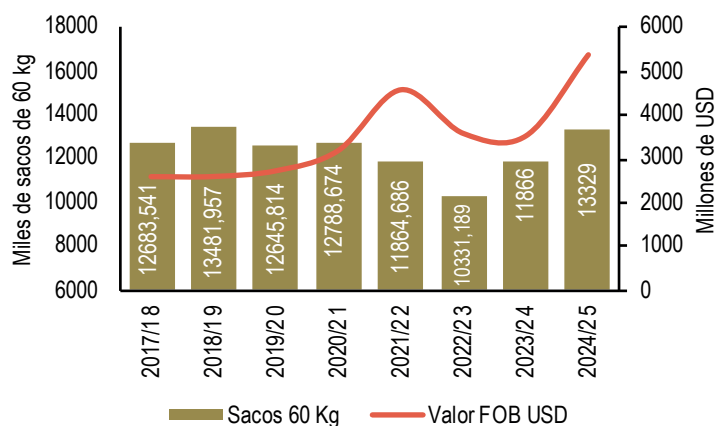
El importante aumento en el valor de las exportaciones de café se debe principalmente a los altos precios que presentó el grano a lo largo del último año cafetero. En el periodo 2024/2025 los precios de café en bolsa de Nueva York alcanzaron los USD/lb \$4.0 y cerraron con un promedio mayor a USD/lb \$3.3 creciendo cerca de un 60 % con respecto a los precios promedio de 2023/2024. “Entre los factores clave



GUSTAVO GÓMEZ MONTERO
PRESIDENTE ASOCIACIÓN NACIONAL DE EXPORTADORES DE CAFÉ

que explican el aumento de precios se incluyen las limitadas cantidades de exportación de Vietnam, la menor producción en Indonesia y las condiciones climáticas adversas que afectan a la producción de café en Brasil” (FAO, 2025). A todo ello se suma también el aumento en los precios por el diferencial de calidad del café colombiano, que fortalece el crecimiento del valor de las exportaciones. (Gráfico 2).

GRÁFICO 1
EXPORTACIONES DE CAFÉ, AÑO CAFETERO (COLOMBIA, 2018-2025)

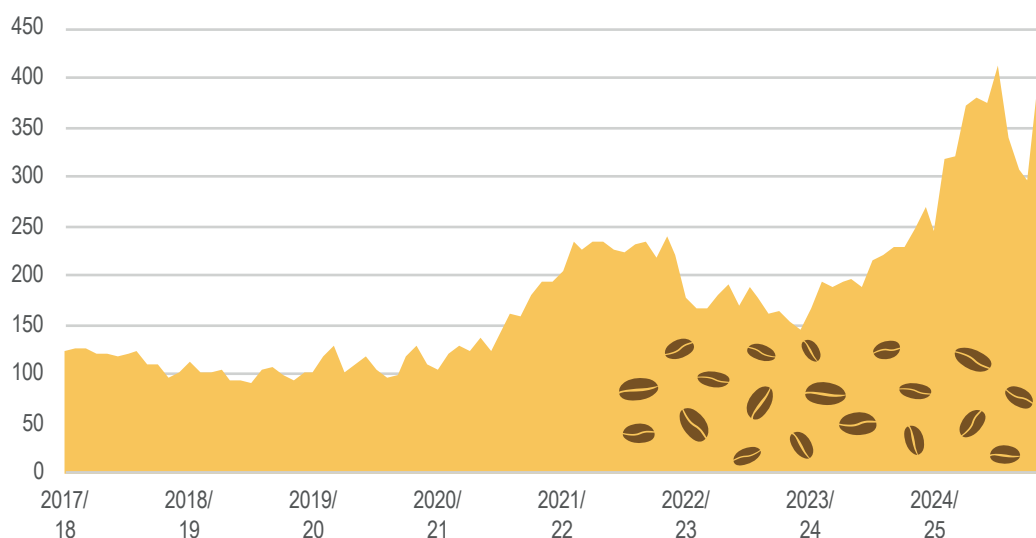


Fuente: Datos Dian, LegisComex y FNC. Elaborado por Asoexport.

1. El año cafetero es el periodo comprendido entre el 1 de octubre y el 30 de septiembre del año siguiente para medir la producción, comercialización y exportación del grano.

GRÁFICO 2

FUTUROS PRECIO DEL CAFÉ EE. UU.
(KCK3, 2017 / 2025)



Fuente: Datos Investing.com. Elaborado por Asoexport.

Importancia del sector exportador cafetero

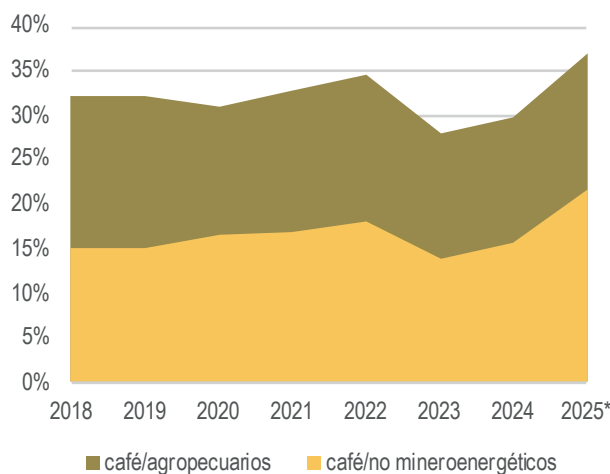
El comportamiento favorable de las exportaciones de café de Colombia en lo corrido del año 2025 ha disparado su participación en las exportaciones agrícolas y no minero-energéticas. Respecto a las exportaciones agrícolas, el café es el producto con mayor participación en valor de las exportaciones para el país con 37 % en lo corrido hasta septiembre de 2025, seguido del banano con cerca de 10 %, flores con 8 % y aceite de palma con 5 %.

Gracias a la destacada participación del café dentro del sector agroexportador, su sólido desempeño en lo corrido de 2025 (reflejado en un aumento del 80 % en el valor de las exportaciones entre enero y septiembre frente al mismo periodo de 2024) ha sido un motor clave del crecimiento de las exportaciones agropecuarias. En conjunto, estas alcanzaron 11.385 millones de dólares hasta septiembre de 2025, lo que representa un incremento del 36,5 % en comparación con el mismo periodo del año anterior (Dane, 2025).

En el caso de las exportaciones no minero-energéticas, el café representó alrededor del 22 % del total en lo corrido hasta septiembre de 2025. Durante el año corrido a septiembre de 2025, las exportaciones no minero-energéticas alcanzaron un valor de 19.500 millones

de dólares, lo que significó un crecimiento del 20,8 % con respecto al mismo periodo del año anterior. En este resultado el café tuvo un papel protagónico, al explicar el 55,7 % del crecimiento total de este grupo exportador en lo que va del año 2025. (Gráfico 3).

GRÁFICO 3 PARTICIPACIÓN EXPORTACIONES CAFÉ EN EXPORTACIONES AGRÍCOLAS Y NO MINERO-ENERGÉTICAS



Fuente: Datos Dane y Dian. Elaborado por Asoexport.

* Datos disponibles hasta septiembre



CUADRO 1
PRINCIPALES DEPARTAMENTOS PRODUCTORES
DE CAFÉ EN COLOMBIA
2024

Etiquetas de fila	Suma de Producción (t)	Share producción (%)	Suma de Área sembrada (ha)	Share área sembrada (%)
Huila	169.251	20%	149.077	18%
Antioquia	137.934	16%	110.443	13%
Cauca	98.465	12%	94.619	11%
Tolima	89.982	11%	105.892	13%
Caldas	57.906	7%	57.638	7%
Santander	50.567	6%	55.606	7%
Valle del Cauca	46.890	6%	50.932	6%
Risaralda	41.227	5%	40.856	5%
Nariño	32.384	4%	35.730	4%
Cund.	27.531	3%	28.221	3%
Norte de Santander	20.115	2%	24.640	3%
Cesar	18.858	2%	24.703	3%
Quindío	18.485	2%	17.930	2%
Total, nacional	840.551	100%	838.838	100%

Fuente: Datos UPRA, elaborado por Asoexport.

Origen del café colombiano

El impacto positivo del café en el sector exportador y en la economía colombiana trasciende al ámbito social, ya que las cerca de 840 mil hectáreas sembradas con café en 2024 (UPRA, 2025) se extienden a lo largo y ancho del territorio nacional y dinamizan la economía de departamentos con altos niveles de vulnerabilidad, afectados por problemáticas asociadas a la pobreza y la violencia tales como Cauca con 11,3 % de las hectáreas sembradas, Nariño con 3,9 % y Norte de Santander con 2,4 %.

En cuanto al origen de la cosecha, los departamentos cafeteros con mayor participación en la producción nacional son Huila con el 20,1 %, consolidado como el mayor productor del país; Antioquia con 16,4 %, respaldado por su tradición cafetera; Cauca con 11,7 %, con áreas sembradas en crecimiento; y Tolima con 10,7 %, que ha venido ganando participación en los últimos años. (Cuadro 1).

Destinos del café colombiano

Respecto a los destinos del café colombiano, entre enero y septiembre de 2025, Estados Unidos se consolidó como el principal comprador, al concentrar el 38,3 % del total de sacos exportados. Canadá ocupó el segundo lugar con una participación del 8,1 %, lo que

reafirma la importancia estratégica del mercado norteamericano. En el caso del mercado europeo, Alemania registró una participación del 8,1 %, seguida de Bélgica con el 7,1 %, destacando así la relevancia de la Unión Europea como bloque importador clave para el café colombiano. Asimismo, Japón (5,2 %), Corea del Sur (3,7 %) y China (2,7 %) se posicionan entre los principales destinos en Asia, reflejando una creciente diversificación hacia ese continente. (Gráfico 4).

Dada la estrecha relación comercial entre Colombia y Estados Unidos en materia cafetera, resulta fundamental considerar las medidas arancelarias implementadas por el presidente Trump con la orden ejecutiva 14257. Entre los casos más significativos se encuentra Brasil, principal proveedor de café de EE.UU. con una participación cercana al 32 %, cuyas exportaciones enfrentaron un arancel del 50 % a partir de inicios de agosto de 2025.

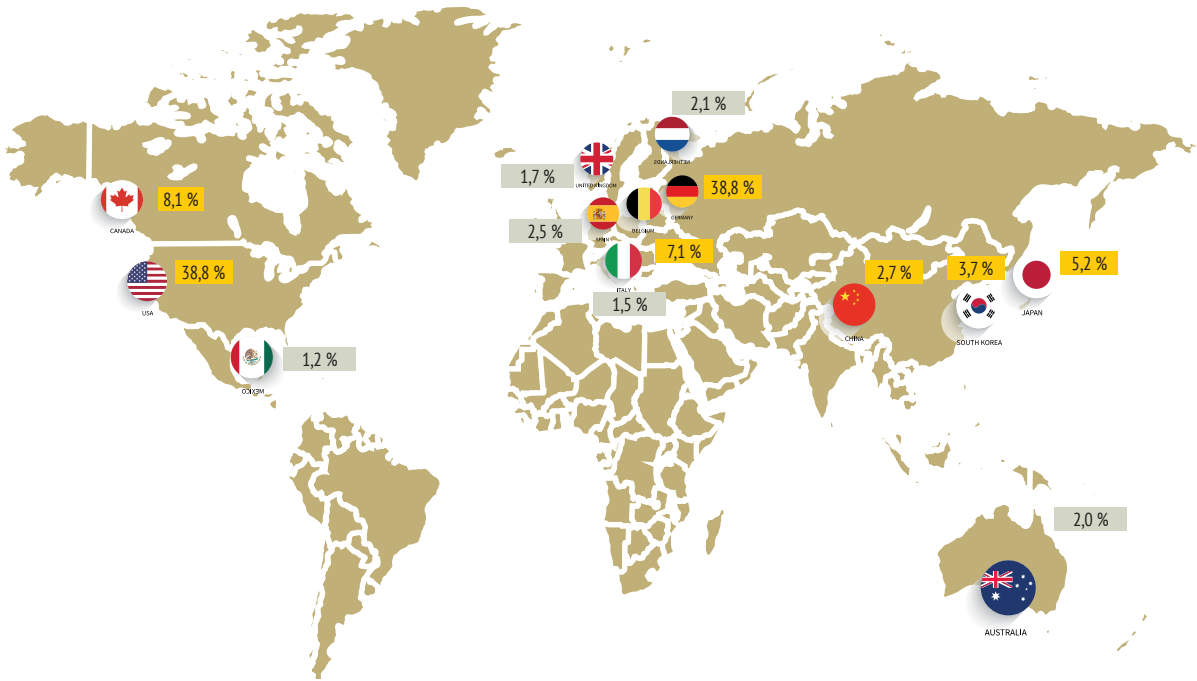
De igual forma, se impusieron aranceles a otros actores clave como Vietnam, tercer abastecedor con un 7 % de participación,

CUADRO 2
10 PRINCIPALES ORÍGENES POR PESO
(2024) Y ARANCEL APLICABLE
(EO 14257)

País	Sacos de 60 kg equivalentes	Participación	Arancel recíproco
Brasil	7.349.467	32%	50%
Colombia	4.407.331	19%	10%
Vietnam	1.616.797	7%	20%
Honduras	1.389.955	6%	10%
Guatemala	1.312.509	6%	10%
Perú	1.126.754	5%	10%
México	877.537	4%	0%
Nicaragua	819.192	4%	18%
Indonesia	651.859	3%	19%
Suiza	546.954	2%	39%

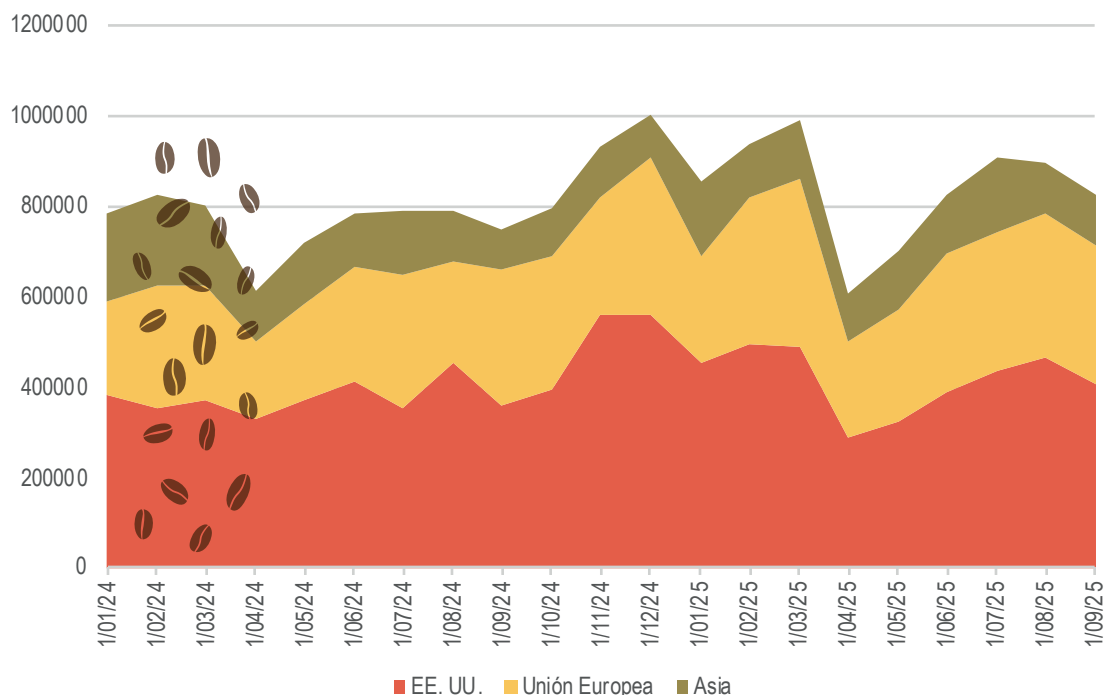
Fuente: Datos LegisComex, elaborado por Asoexport.

GRÁFICO 4
PRINCIPALES DESTINOS DE CAFÉ COLOMBIANO



Fuente: Datos Dian, elaborado por Asoexport.

GRÁFICO 5
FLUJOS DE DESTINOS CAFÉ COLOMBIANO 2024-2025



Fuente: Datos Federación Nacional de Cafeteros, elaborado por Asoexport.

que tiene un gravamen del 20 %. En este nuevo contexto, Colombia, como segundo mayor exportador de café hacia Estados Unidos con una participación del 19 % del mercado, mantiene un arancel base del 10 %. Esta condición le otorga una ventaja competitiva frente a otros países productores que enfrentan cargas arancelarias más elevadas, fortaleciendo así su posición en uno de los destinos más importantes para el café colombiano. (Cuadro 2).

La Unión Europea ha representado el 27 % de las exportaciones de café colombiano entre enero y septiembre de 2025, consolidándose como el segundo destino más relevante para el grano (Dian, s.f.). Dada la importancia de este mercado, resulta fundamental que el país continúe avanzando hacia prácticas de producción y comercio más sostenibles, en línea con las exigencias del Pacto Verde Europeo y con los nuevos marcos regulatorios en materia ambiental, como el Reglamento de la Unión Europea sobre Deforestación (EUDR).

Estas medidas impulsan una mayor trazabilidad y transparencia en las cadenas de su-

» Entre enero y septiembre de 2025, Estados Unidos se consolidó como el principal comprador, al concentrar el 38,3 % del total de sacos exportados. Canadá ocupó el segundo lugar con una participación del 8,1 %.

ministro, lo que hace necesario fortalecer los mecanismos nacionales de información sobre los cultivos, verificación y certificación para asegurar la permanencia y competitividad del café colombiano en el mercado europeo.

Durante lo corrido de 2025 hasta septiembre, el mercado asiático ha mostrado un crecimiento sostenido como destino del café colombiano, concentrando cerca del 12 % de las exportaciones totales del país. Contrario a las expectativas iniciales de que Asia saturaría la oferta global de café, la región se ha consolidado como uno de los principales motores de expansión del consumo mundial. (Gráfico 5).

De acuerdo con estimaciones recientes del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA, 2025), mientras que el consumo de la Unión Europea y Estados Unidos decreció 2,8 % y 1,4 %, respectivamente, la demanda de café asiática habría crecido 7,6 %, impulsado especialmente por el fuerte crecimiento del consumo en China, que se estima alcanzó un incremento del 30,6 % en el mismo periodo.

Retos para la competitividad del sector cafetero colombiano

A pesar de que la dinámica exportadora de café colombiano es diversificada y se exporta a cerca de 110 países, el mercado estadounidense continúa siendo uno de los destinos más relevantes y atractivos a nivel mundial. Estados Unidos es el mayor consumidor de café del planeta, con una participación del 14 % en el consumo global, según la USDA (2024), y ha sido históricamente un socio estratégico fundamental en la cadena de comercialización del café colombiano.

Si bien los aranceles recíprocos han representado hasta ahora una ventaja competitiva para Colombia, este escenario podría cambiar. Países como Vietnam y Brasil adelantan negociaciones con Estados Unidos para exportar su café con un arancel del 0 %, lo que, de concretarse, pondría al café colombiano en una posición menos favorable al convertirse en el producto más costoso dentro del mercado norteamericano. Tal situación podría afectar de manera significativa la dinámica exportadora del país. Por ello, es fundamental preservar y fortalecer las condiciones comerciales que garanticen un acceso competitivo del café colombiano a los principales mercados internacionales. (Cuadro 3).

Logística y eficiencia operativa: contenedores y Big Bags

La cadena logística del café colombiano presenta actualmente una serie de desafíos estructurales asociados a la eficiencia de la comer-

CUADRO 3
FLUJOS DE EXPORTACIONES
PRINCIPALES MERCADOS, COLOMBIA Y BRASIL
(SACOS DE 60 KG)

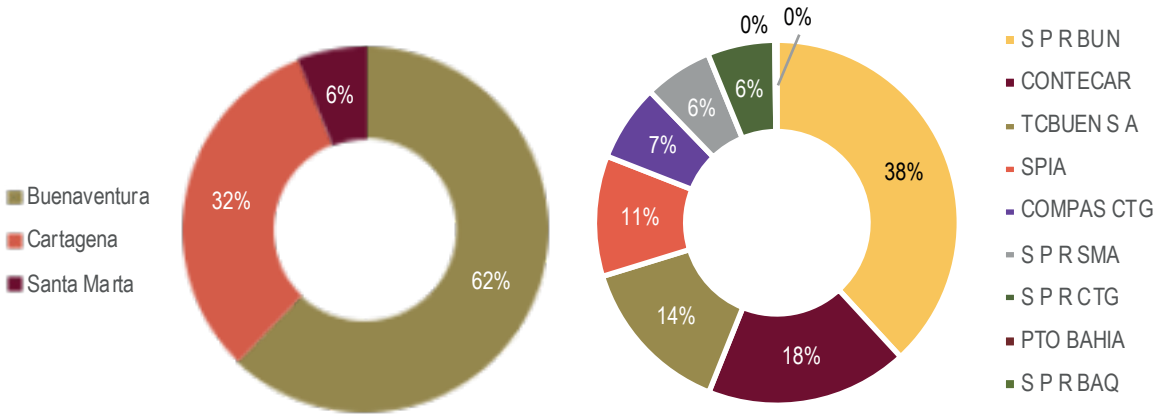
Mercado Destino	País exportador de café	Enero-septiembre 2024	Enero-septiembre 2025	Variación porcentual (%)
EE. UU.	Colombia	3.390.156	3.758.067	10,9%
	Brasil	5.788.865	4.361.023	-24,7%
Unión Europea	Colombia	2.197.143	2.626.651	19,5%
	Brasil	17.389.964	12.609.045	-27,5%
Asia	Colombia	1.275.555	1.175.751	-7,8%
	Brasil	3.068.199	3.329.212	8,5%

Fuente: Datos Federación Nacional de Cafeteros y Cecafé Brasil, elaborado por Asoexport.

» Es fundamental preservar y fortalecer las condiciones comerciales que garanticen un acceso competitivo del café colombiano a los principales mercados internacionales.

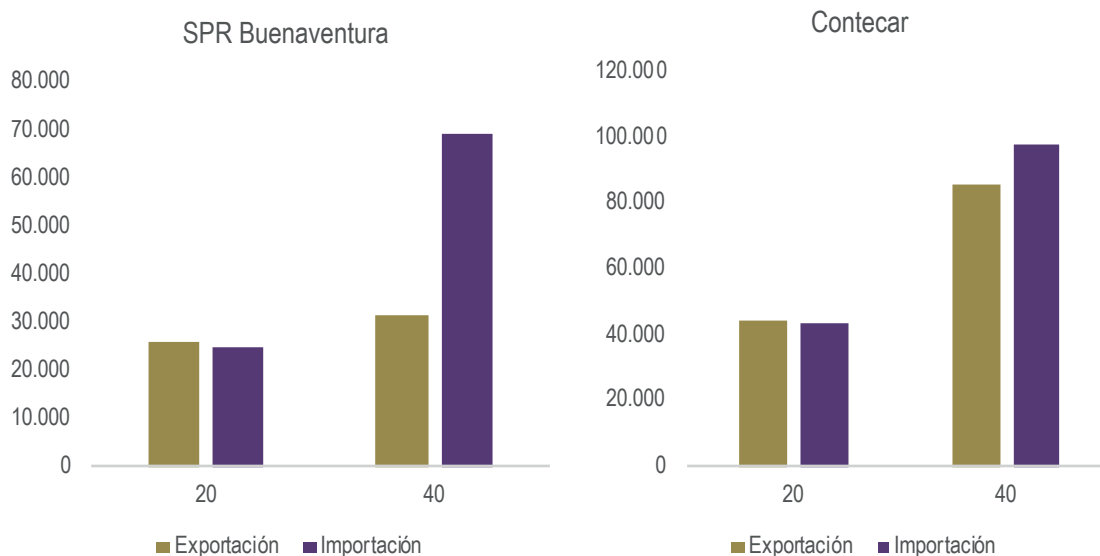
cialización y características de los equipos de transporte. Uno de los principales es la limitada oferta de contenedores de 20 pies, cuya flota registra una edad promedio elevada, lo que reduce su eficiencia y disponibilidad operativa. A esto se suma un desajuste entre los flujos de importación y exportación en los principales puertos, lo que dificulta la rotación equilibrada de contenedores de 20 pies y su escasez gradual. En paralelo, se observa una tendencia creciente de otros sectores exportadores a utilizar contenedores de 40 pies, profundizando el desbalance existente. (Gráficos 6 A y 6 B).

GRÁFICO 6 A
PRINCIPALES PUERTOS DE EMBARQUE DEL CAFÉ EN COLOMBIA



Fuente: Datos Federación Nacional de Cafeteros y Cecafé Brasil. Elaborado por Asoexport.

GRÁFICO 6 B
PRINCIPALES PUERTOS DE EMBARQUE DEL CAFÉ EN COLOMBIA



Fuente: Datos Superintendencia de Transporte. Elaborado por Asoexport.

La adopción de sistemas de empaque en Big Bags también representa una oportunidad clave para modernizar la logística de exportación del café colombiano y mejorar su competitividad internacional. Este método permite una reducción de costos operativos hasta de un 57 % frente a la operación tradicional, además de una disminución del tiempo de carga cercana al 20 % según la FNC, lo que se traduce en mayor eficiencia y rotación en los procesos portuarios. Asimismo, contribuye a minimizar las mermas y barreduras, optimizando el aprovechamiento del producto y garantizando una mejor conservación durante el transporte. Entre sus ventajas adicionales se destacan las mejoras en la marcación y la posibilidad de enviar camiones con la carga máxima de 34 toneladas, lo que incrementa la capacidad de despacho y reduce el número de viajes requeridos.

En este contexto, avanzar hacia la implementación generalizada de los Big Bags en las exportaciones de café y la transición hacia los contenedores de 40 pies se perfilan como las innovaciones logísticas necesarias para consolidar un modelo de exportación más eficiente, sostenible y alineado con las demandas actuales del comercio internacional.

» El impacto positivo del café en el sector exportador y en la economía colombiana trasciende al ámbito social, ya que las cerca de 840 mil hectáreas sembradas con café en 2024 se extienden a lo largo y ancho del territorio nacional.

Regulación europea y nuevo enfoque de sostenibilidad (EUDR)

La Unión Europea está reconfigurando su enfoque de sostenibilidad. A la luz del reporte de competitividad de Mario Draghi (2024), los cambios en la composición del Parlamento Europeo y de la discusión sobre ajustes/aplazamientos de la EUDR, se concluye que la sostenibilidad deja de ser un objetivo prioritario para operar como medio de recuperación competitiva.

El nuevo contexto regulatorio europeo plantea para Colombia la necesidad de fortalecer los sistemas de trazabilidad y transparencia a lo largo de toda la cadena de valor del café. Esto implica garantizar la verificación del origen del producto hasta el nivel de parcela o lote, así como promover la interoperabilidad de la información asociada a las prácticas ambientales y sociales. De esta manera, el país busca consolidar un estándar de calidad reconocible que respalde el cumplimiento de los requisitos internacionales y contribuya a mantener su posicionamiento en los mercados europeos.

Reglas claras, seguridad y formalización

Entre 2024 y 2025, con corte a agosto, los bloqueos han aumentado un 27 %, lo que ha dificultado la operación de transporte hacia trilladoras y puertos en la operación cafetera. La reducción de bloqueos y hechos de inseguridad en las vías, especialmente en zonas productoras y de conexión portuaria, resulta clave para disminuir los costos operativos y mejorar la confiabilidad de las exportaciones. Para ello, es fundamental contar con reglas claras que brinden seguridad jurídica y condiciones adecuadas de movilidad en los principales corredores logísticos del país.

Asimismo, el fortalecimiento de la bancarización y la formalización del sector rural representa un componente esencial para dinamizar la economía cafetera. Ampliar el acceso y uso de servicios financieros permite reducir los costos de financiamiento, facilitar transacciones seguras y promover la inclusión de pequeños productores en cadenas de suministro formales y sostenibles.

LA SOSTENIBILIDAD DEBE ENTENDERSE COMO UN MEDIO ESTRATÉGICO PARA LA COMPETITIVIDAD, CAPAZ DE DIFERENCIAR AL CAFÉ COLOMBIANO FRENTE A OTROS ORÍGENES EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES.

Conclusión

Si bien las exportaciones de café colombiano atraviesan un momento favorable, impulsadas por una sólida dinámica productiva y por los altos precios internacionales del grano, los desafíos geopolíticos, logísticos y regulatorios configuran un escenario complejo y marcado por la incertidumbre. En este contexto, el eje fundamental para consolidar una ventaja competitiva duradera radica en el fortalecimiento de la sostenibilidad del sector.

Más que un fin en sí mismo, la sostenibilidad debe entenderse como un medio estratégico para la competitividad, capaz de diferenciar al café colombiano frente a otros orígenes en los mercados internacionales. Por ello, avanzar en trazabilidad, transparencia y verificación del origen no solo permitirá cumplir con los nuevos estándares globales, sino también consolidar la reputación del país como productor de un café de alta calidad, responsable y confiable, garantizando así su liderazgo en el largo plazo dentro del comercio mundial del café. **EC**



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Asobancaria. (2025, 25 de agosto). Inclusión financiera con enfoque de género: directrices y lineamientos. Banca & Economía, (1487).
- Café Exportadores Council – Cecafé. (s. f.). Brazilian exports – Annual export. Recuperado de <https://www.cecfe.com.br/en/statistics/brazilian-exports/>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane). (2025, 4 de noviembre). Boletín técnico: Exportaciones (Expo) – septiembre 2025. Bogotá, D.C.: Dane. Recuperado de <https://www.dane.gov.co>
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (Dian). (s. f.). Bases estadísticas de comercio exterior: Importaciones y exportaciones. Recuperado de <https://www.dian.gov.co/dian/cifras/Paginas/Bases-Estadisticas-de-Comercio-Exterior-Importaciones-y-Exportaciones.aspx>
- European Union. (2025). The future of European competitiveness: Part A – A competitiveness strategy for Europe. Luxembourg: Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2872/1823372>
- Federación Nacional de Cafeteros de Colombia. (2025). Estadísticas cafeteras. Recuperado de <https://federaciondecafeteros.org/wp/estadisticas-cafeteras/>
- Food and Agriculture Organization of the United Nations FAO. (2025, 14 de marzo). Adverse climatic conditions drive coffee prices to highest level in years. Recuperado de <https://www.fao.org/newsroom/detail/adverse-climatic-conditions-drive-coffee-prices-to-highest-level-in-years/en>
- Investing.com. (s.f.). US Coffee C (KCZ5) futures price today. Recuperado de <https://www.investing.com/commodities/us-coffee-c>
- Superintendencia de Transporte. (2025, 28 de febrero). Boletín estadístico: Tráfico portuario en Colombia. Enero a diciembre de 2024. Bogotá, D.C.: Superintendencia de Transporte. Recuperado de: https://www.supertransporte.gov.co/documentos/2025/marzo/puertos_06/boletin-estadistico-trafico-portuario-en-colombia-enero-a-diciembre-2024.pdf
- United States Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service. (2025, junio). Coffee: World Markets and Trade. Washington, D.C.: USDA. Recuperado de: <https://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/coffee.pdf>



LECTURA RECOMENDADA

BEETHOVEN HERRERA VALENCIA¹
**EL PRESIDENTE QUE NO FUE: LA HISTORIA
SILENCIADA DE GABRIEL TURBAY / OLGA L. GONZÁLEZ /
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES / 2025.**

Gabriel Turbay, médico santandereano, logró escalar posiciones muy altas en el Estado colombiano y, pese a ser uno de los hombres más importantes de su generación, quedó sepultado en el olvido. Con solo 32 años fue ministro de Gobierno de Enrique Olaya Herrera y, más tarde, canciller de Alfonso López Pumarejo. Era hijo de inmigrantes libaneses que habían llegado a Colombia a finales del siglo XIX. Cuando Gabriel Turbay fue ministro de Gobierno, hizo reformas sustanciales para los colombianos y para la pacificación y democratización de la vida política, como la creación de la cédula de ciudadanía. Adelantó también reformas que buscaban asegurar el pluralismo político, como una ambiciosa reforma electoral que estableció el cociente para garantizar puestos a la oposición. Además, puso en marcha la Dirección de Intendencias y Comisarías y formuló un nuevo código para administrar la justicia y las cárceles (p. 65).

Una de las batallas que libró toda su vida fue la separación

COLECCIÓN GENERAL

Olga L. González

**El presidente
que no fue**

 La historia silenciada
de Gabriel Turbay


de los fueros de la Iglesia y el Estado, y recordaba que Colombia era el único país del mundo donde la Iglesia decidía sobre los asuntos matrimoniales y la administración de los cementerios. Por todo ello, propuso limitar la influencia de la Iglesia en la política y renegociar el Concordato, reivindicando la tradición liberal defensora de la libertad de cultos (p. 83).

Turbay expidió el Decreto 540 de 1934, que quitó a la Iglesia el monopolio sobre el registro civil, trasladándolo a las autoridades civiles. Además, promulgó el decreto que permitía a las autoridades civiles abrir investigaciones contra instituciones religiosas en caso de presentarse asuntos graves (p. 92). Por la acción de Turbay se logró el voto mayoritario del Congreso para reformar el Concordato, pero Alfonso López Pumarejo no la firmó, pues desde su primer gobierno había advertido que no era partidario de llevar este tema al debate público.

En el plano internacional, Gabriel Turbay fue nombrado embajador ante la Liga de las Naciones y propuso el reconocimiento de la URSS por Colombia, dada su importancia política y comercial. El 2 de julio de 1936, votó contra la invasión de Etiopía por Italia, sentando una voz de protesta en ese foro. Turbay proponía consolidar una organización internacional para frenar los impulsos fascistas en el mundo y una organización basada en principios de democracia, solidaridad y representación como requisito indispensable para la paz (p. 114).

Sostiene la autora que el racismo contra Turbay durante la campaña electoral fue concertado, amplio, violento y practicado por conservadores y por gaitanistas (p. 285), y que hubo intelectuales cercanos a Gaitán que probablemente influyeron mucho en la orientación tomada por su campaña (p. 285). Dice la autora en el prólogo del libro que “se urdió el complot contra su candidatura presidencial” y detalla el rol que tuvo Alfonso López Pumarejo en esa maquinación; además, califica de nada honroso el papel de Jorge Eliécer Gaitán en la elección de 1946, que definió para mal el destino del país.

Turbay era descendiente de inmigrantes libaneses que huyeron de la ocupación turca en su tierra. Pero la consigna xenófoba contra su candidatura era: “turco no”. Tras su derrota, Turbay se exilió en París, donde murió. Tras la exhaustiva investigación de la autora, basada en archivos periodísticos de la época y en los pocos libros existentes sobre el tema, resulta evidente que la verdadera y única razón de la campaña contra Turbay era su origen y su raza. **EC**

1. Profesor Emérito de la Universidad Nacional y de las universidades Javeriana, Magdalena y Prime Business School. Asesor externo de la Contraloría Delegada para Economía y Finanzas.
- Bejarano, Ramiro. “Incunable prematuro”. *El Espectador*, 5 de octubre de 2025.
- De la Calle, Humberto. “Gabriel Turbay”. *El Espectador*, 12 de octubre de 2025.
- González, Olga Lucía. *El presidente que no fue*. Universidad de los Andes, 2025.

Servicios especiales de Salud **CafamPlus**

**Esta Navidad, regálale bienestar
y empieza el año cuidando tu salud.**

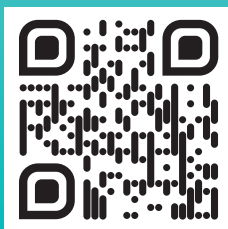
Afílate ahora
y recibe una valoración
odontológica
sin costo.

- + Acceso directo a 12 especialidades
- + Consulta de telemedicina
- + Servicio de ambulancia*
- + Jueves 20% dcto. en Droguerías Cafam
- + No pagas bonos ni copagos
- + Médico domiciliario 24/7
- + Plan previsión exequial sin costo



Tarifa desde \$1.790 diarios

**Más
información**



*Sujeto a criterio médico.
Promoción válida del 1 de noviembre hasta el 31 de diciembre del 2025.
Los tratamientos o procedimientos generados durante la valoración
no hacen parte de la campaña ni de las coberturas de CafamPlus.

Cafam

“

8 RODRIGO ENRIQUE ZEA, contralor delegado para comercio y desarrollo regional

Frente a una política arancelaria estadounidense más agresiva y un comercio global fragmentado, Colombia necesita una agenda integral: logística eficiente y digitalizada, estándares y trazabilidad de clase mundial, diplomacia comercial activa, financiamiento a exportadores, mayor valor agregado y seguridad jurídica. Sin esto, aumentan los riesgos y se pierden mercados.

20 JAVIER DÍAZ MOLINA, presidente de la Asociación Nacional de Comercio Exterior (Analdex)

Las tensiones geopolíticas y el resurgimiento del proteccionismo reconfiguran los flujos globales de comercio e inversión. Para Colombia, cuya economía depende aún de exportaciones de hidrocarburos y pocos bienes agrícolas, el desafío es diversificar su oferta, fortalecer los servicios y aprovechar los acuerdos vigentes sin perder competitividad ni estabilidad externa.

28 AUGUSTO SOLANO MEJÍA, presidente de Asocolflores

La floricultura colombiana cumple sesenta años como símbolo de cooperación, sostenibilidad y empleo rural. Con más de 240.000 puestos formales y presencia en 100 países, el sector enfrenta nuevos desafíos: aranceles, costos y competencia.

36 JUAN PABLO RADZIUNAS PULIDO, contraloría delegada para economía y finanzas

El sector externo colombiano sigue marcado por la dependencia minero-energética, el bajo nivel de apertura y el déficit crónico en cuenta corriente. La falta de diversificación productiva, la escasa industrialización y la volatilidad cambiaria exponen la vulnerabilidad de una economía que aún no logra equilibrar su balanza externa ni aprovechar las bonanzas.

70 JOSÉ IGNACIO LÓPEZ, presidente de la Asociación de Instituciones Financieras (Anif)

El retorno del proteccionismo redefine el comercio mundial y obliga a Colombia a repensar su inserción externa. Entre aranceles crecientes y cadenas de valor fragmentadas, el país debe fortalecer productividad, logística y sostenibilidad para transformar la turbulencia global en una ventaja estratégica.

76 MARÍA CLAUDIA LACOUTURE, presidenta Ejecutiva de AmCham Colombia

El reto es pasar de ser simples exportadores de materias primas a ser productores de conocimiento, innovación y bienes de mayor valor. Ese es el verdadero camino para blindar nuestra economía frente a las tormentas del comercio internacional.

”

