

Informe estratégico

Aranceles de Donald Trump y su impacto en Colombia | Agosto 2025

Unidad de Análisis Prospectivo

Contexto

Como resultado de una política comercial proteccionista instaurada por la administración Trump, desde abril de 2025 varios países enfrentan aranceles sobre una amplia gama de exportaciones hacia Estados Unidos. En el caso de Colombia, se estableció una tarifa del 10 % que afecta sectores clave como el agroindustrial, manufacturero y de servicios, aunque el impacto varía según el producto.

A pesar de un costo estimado en más de 335 millones de dólares anuales, Colombia ha logrado conservar una posición relativamente competitiva frente a países como Brasil, Vietnam, Ecuador e India, que enfrentan aranceles más altos. Productos como el café, las flores y el banano mantienen acceso privilegiado al mercado estadounidense, mientras que otros, como el aguacate hass y ciertos bienes industriales, han perdido terreno frente a exportadores exentos como México.

En este contexto, aunque el nuevo esquema arancelario conlleva riesgos significativos, también representa una oportunidad para que los empresarios colombianos fortalezcan su presencia en Estados Unidos a través de sectores con ventajas comparativas frente a competidores más penalizados.

Entorno Estratégico

1. Entorno Global:

La administración Trump reintrodujo un enfoque proteccionista y unilateral basado en el principio de reciprocidad, debilitando el multilateralismo comercial liderado por la OMC. Bajo justificaciones de seguridad nacional (Sección 232) y el IEEPA, se priorizaron acuerdos bilaterales como el T-MEC, fortaleciendo la regionalización y desplazando a economías como la colombiana en nichos estratégicos.

2. Dinámicas Regionales:

Colombia compite directamente con México, Brasil y Ecuador en productos clave. Aunque conserva un TLC con EE. UU., enfrenta desventajas frente a México, que goza de acceso arancelario cero bajo el T-MEC. En respuesta, Bogotá ha emprendido negociaciones



técnicas para revertir el arancel del 10 % e intentar restablecer el acceso libre previsto en el TLC bilateral.

3. Impacto sobre Colombia:

Colombia mantiene ventajas relativas en productos como café, flores y banano frente a competidores más castigados (India, Vietnam, Indonesia), pero sufre desventajas frente a México en productos agrícolas como el aguacate hass. El sector metalmeccánico, además, está severamente afectado por un arancel del 50 %. El costo económico estimado por el arancel del 10 % asciende a 335 millones de USD anuales.

4. Implicaciones Estratégicas:

Las empresas colombianas están ajustando contratos, absorbiendo parte de los sobrecostos y reestructurando cadenas logísticas. Paralelamente, el gobierno ha promovido negociaciones diplomáticas, líneas de crédito de mitigación y articulación con gremios exportadores para preservar la competitividad del país.

Diagnóstico

Colombia se ubica en una posición intermedia: si bien está afectada por las medidas arancelarias de EE.UU., no ha sido objeto de los castigos más severos. Sin embargo, su ventaja comparativa es frágil, ya que depende de variables exógenas como la estabilidad diplomática bilateral, la evolución de las negociaciones técnicas y el contexto electoral estadounidense. Por tanto, la sostenibilidad de esta posición dependerá en gran medida de la capacidad del sector empresarial para adaptarse estratégicamente y aprovechar las oportunidades derivadas de la actual configuración arancelaria.

Matriz de actores y evaluación

Actor	Percepción del escenario	Nivel de interés	Capacidad	Intención	Impulsores clave
Exportadores cafeteros	Muy Positiva: Ventaja competitiva frente a Brasil/Vietnam	DD	Alta	Alta	Café mundial vs. precios altos, demanda EE.UU., producción récord nacional



Exportadores de flores	Positiva: Arancel competitivo frente a Ecuador, alta demanda estacional	D	Media	Alta	Temporadas clave (San Valentín), rotación fidelizada, certificación fitosanitaria
Exportadores de aguacate	Positiva: crecimiento explosivo en aguacate (+209 %),	DD	Media	Media	Aceptación sanitaria, creciente demanda saludable, diversificación exportadora
Manufactura	Positiva: algunos productos muestran dinamismo	D	Media	Media	Contenido tecnológico, acuerdos TLC, competitividad de valor agregado
Sector textil y confecciones	Positivo: margen competitivo frente a Asia	D	Media	Media	Costos laborales, cumplimiento de origen, tendencias de moda sostenible
Alimentos procesados y agroindustria	Positiva: crecimiento de nichos saludables y orgánicos	DD	Media	Media	Valor agregado, certificación orgánica, identidad de origen
Cosméticos naturales	Positiva: entrada a retail y plataformas digitales	D	Media	Media	Ingredientes locales, certificaciones sostenibles, marca país
Servicios creativos y audiovisuales	Positiva: demanda en crecimiento para contenido en español	D	Media	Media	Plataformas de streaming, propiedad intelectual, talento exportable



Servicios nearshore (offshoring, call center, TI)	Positiva: creciente atractivo por precio y calidad de servicios	D	Media	Media	Capacidad bilingüe, estabilidad territorial, inversión privada
Sector petrolero / minero (petróleo, oro)	Neutral: protección relativa pero alta dependencia de IED y precios	N	Alta	Media	Volatilidad de precios, contratos de largo plazo, demanda energética
Gobierno colombiano	Neutral: evita conflicto pero expone dependencia, busca diversificar	D	Alta	Alta	Diplomacia con EE.UU., diversificación de mercados, inversión extranjera

Escala: DD – Muy Deseable | D – Deseable | N – Neutro | U – Indeseable | UU – Muy Indeseable

Recomendaciones

En el sector agroindustrial (flores, banano, aguacate, uchuvas), ajustar precios según el diferencial arancelario, asegurar relaciones comerciales estables y diversificar hacia productos premium u orgánicos.

En manufacturas, incrementar contenido local, cumplir normas técnicas de EE. UU., posicionarse como proveedor sustituto de países sancionados y optimizar la logística mediante zonas francas.

En textil y confecciones, aprovechar la penalización a competidores asiáticos y reforzar la trazabilidad para cumplir requisitos de origen.

En alimentos procesados y agroindustria con valor agregado, especializarse en productos saludables con certificaciones internacionales, expandirse en e-commerce y retail especializado, y fortalecer la integración regional.

En cosméticos naturales, capitalizar ingredientes exóticos mediante estrategias de sostenibilidad, acceder a distribuidores especializados y establecer alianzas con laboratorios de marca blanca.



En servicios nearshore (BPO, TI), focalizarse en nichos de alta demanda, reforzar capacidades con certificaciones y ofrecer soluciones integradas de mayor valor agregado.

En servicios creativos y audiovisuales, producir contenido en español para el mercado hispano de EE. UU., ofrecer animación y postproducción a estudios estadounidenses, y brindar diseño y branding a pymes norteamericanas.

