

La puerta que sigue abierta: Colombia puede exportar más, incluso con el nuevo arancel

Seis de cada diez dólares que Colombia le vende a Estados Unidos quedaron exentos, y la lista de exclusiones es mucho más larga de lo que se ha contado. El Tratado de Libre Comercio, que ningún competidor de su mismo bloque tiene, sigue vigente. La brecha regulatoria que generó el diferencial se cierra en semanas, y ya seis países lo demostraron. Y el peso más fuerte del mundo emergente acaba de abaratar los insumos importados. La coyuntura no es cómoda, pero está llena de puertas abiertas para quien sepa dónde mirar.

Por Hernando Galindo Enríquez | Founder & Managing Partner, Axis Atlantic LLC. Atlanta, Georgia.

Desde el 24 de julio de 2026, las exportaciones colombianas hacia Estados Unidos que no estén expresamente excluidas pagan un arancel adicional del 12,5 por ciento bajo la Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974. La noticia se contó, casi en bloque, como una mala noticia. Y no es que sea buena. Pero después de dos semanas leyendo el aviso final de la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos línea por línea, y de conversar con empresarios colombianos y compradores estadounidenses a lado y lado de la operación, la conclusión es distinta a la del titular: esta medida deja más puertas abiertas de las que cierra, y varias de ellas tienen fecha de vencimiento.

Vale la pena revisarlas en orden, porque la secuencia importa.

Primero: el 60 por ciento de la canasta no paga el arancel

Café, petróleo, oro y otros metales preciosos quedaron expresamente exentos, por tratarse de materias primas cuya oferta doméstica estadounidense sería insuficiente si se gravaran. Ese grupo concentra cerca del 60 por ciento del valor exportado de Colombia a Estados Unidos. El café colombiano, que superó los 5.500 millones de dólares en exportaciones durante 2025 y viene desplazando a competidores tradicionales en ese mercado, entra sin recargo alguno.

Pero la lista de exclusiones es bastante más larga que ese titular, y ahí está el primer hallazgo útil. Los anexos del aviso final excluyen categorías completas que pesan en la canasta colombiana: frutas tropicales, hortalizas y especias, con banano, cacao, mango, piña, papaya, vainilla y canela entre ellas; petróleo, gas y carbón; y un conjunto amplio de químicos, minerales y metales que incluye cobre, níquel, cobalto, aluminio, zinc y estaño. La Parte A del Anexo II, que aplica por igual a las 60 economías investigadas, recoge 2.120 códigos arancelarios.

Dicho de otro modo: el nuevo arancel afecta al 40 por ciento restante de la canasta, y dentro de ese 40 por ciento hay exclusiones adicionales por subpartida. Analdex calcula que alrededor de una tercera

parte del total exportado queda efectivamente expuesta; AmCham Colombia estima cerca de una quinta parte. Entre esas dos cifras está el tamaño real del problema, y es un problema acotado, no sistémico.

Segundo: antes de rediseñar la estrategia, revise la subpartida

Esta es la recomendación más inmediata y la que más empresas están saltándose. El aviso final es un documento de 431 páginas con tres bloques. El cuerpo de la notificación ocupa las primeras 72; el Anexo I inscribe la medida en el arancel estadounidense mediante 101 nuevas partidas del Capítulo 99; y el Anexo II, que va de la página 137 al final, contiene quince listas de exclusiones identificadas de la Parte A a la Parte O.

La Parte A aplica a todas las economías investigadas. Las Partes B a O son exclusiones específicas por economía. Y hay un matiz técnico que cambia el resultado de la cuenta: dentro de los 2.120 códigos de la Parte A, no todos quedan exentos según se declaren, de modo que la clasificación arancelaria y la forma de declarar la mercancía determinan si una operación paga o no paga.

Traducido a decisiones de negocio: antes de asumir que su producto está gravado, verifique la subpartida contra los anexos. La diferencia entre estar dentro o fuera de una lista de exclusión vale doce puntos y medio, mucho más que cualquier ajuste de precio que se pueda negociar con un comprador. Es un ejercicio de dos horas con el agente de aduanas, y en varios casos que hemos revisado la respuesta ha sido que la mercancía nunca estuvo gravada.

Tercero: la ventaja que Brasil, Vietnam y China no tienen

Este es el punto que más se ha pasado por alto en el debate público, y es el más valioso para quien está cotizando hoy. Colombia mantiene vigente desde 2012 un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos que elimina o reduce a cero el arancel de nación más favorecida sobre la gran mayoría de las líneas del comercio bilateral. Brasil, Vietnam, China e India no cuentan con ese instrumento.

El 12,5 por ciento de la Sección 301 se suma al arancel ordinario o preferencial aplicable a cada mercancía. En el caso colombiano, esa suma se hace sobre una base de cero o casi cero. En el caso brasileño o vietnamita, el mismo 12,5 por ciento se apila sobre un arancel general que en muchas líneas es considerablemente más alto. El resultado práctico es que, en categorías donde compiten de frente, como ciertas frutas, flores o confecciones, el costo total de entrada de un producto colombiano sigue siendo inferior al del mismo producto brasileño, aun estando ambos en el mismo bloque tarifario.

Esa es una ventaja competitiva concreta, defendible en una mesa de negociación con un comprador estadounidense, y que hoy muy pocos exportadores colombianos están poniendo sobre la mesa. El argumento no es que el arancel no duela. Es que el comprador está comparando costo total de acceso entre proveedores, y en esa comparación Colombia sale mejor parada de lo que sugiere el número aislado.

Cuarto: contra buena parte de sus competidores, Colombia no perdió nada

Este punto casi no se ha mencionado y es determinante para decidir dónde concentrar el esfuerzo comercial. Colombia comparte el bloque del 12,5 por ciento con Brasil, Chile, Perú, Costa Rica, República Dominicana, Uruguay, China, Vietnam, Corea del Sur y Suiza, entre otros. Frente a todos ellos, la posición relativa colombiana no se deterioró un solo punto. Y frente a China y Vietnam mejoró, porque Colombia suma el recargo sobre una base cero gracias al TLC y ellos no.

El deterioro relativo es real, pero está acotado a un grupo identificable: México, Canadá, Ecuador, Centroamérica, Reino Unido y los demás integrantes del bloque preferencial. Y en ese grupo hay que hilar más fino todavía, porque los anexos excluyen del recargo a los bienes que cumplen el USMCA originarios de Canadá y México, y a los textiles y confecciones que ingresan libres de arancel bajo CAFTA DR desde Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. En esas categorías la brecha no es de dos puntos y medio, es mayor.

La conclusión operativa es de segmentación, no de resignación. Donde el competidor es asiático o suramericano, Colombia mantiene o mejora su posición y debe salir a defenderla activamente. Donde el competidor es mexicano bajo USMCA o centroamericano bajo CAFTA DR, la prioridad no es competir por precio, sino apoyarse en tiempo de respuesta, capacidad de personalización y volúmenes que esos proveedores no atienden con la misma flexibilidad. Son dos conversaciones comerciales distintas y hoy la mayoría de empresas está usando la misma para ambas.

Quinto: la brecha es regulatoria, y por eso se cierra rápido

El 23 de julio de 2026, la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos cerró 60 investigaciones abiertas el 12 de marzo bajo la Sección 301, dirigidas contra economías que no imponen ni aplican efectivamente una prohibición a la importación de bienes producidos con trabajo forzoso. Un grupo de 16 economías, entre ellas México, Canadá, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, India, Indonesia, Jordania, Malasia, Pakistán, Sri Lanka, Bangladesh, Camboya, Argentina y Reino Unido, obtuvo la tarifa preferencial del 10 por ciento. Colombia quedó en el bloque general del 12,5 por ciento, junto con Brasil, Vietnam, China, Chile, Perú, Costa Rica y República Dominicana, entre otras.

Conviene subrayar lo que la medida no dice, porque de ahí se desprende la oportunidad. Washington no está afirmando que las exportaciones colombianas se produzcan con trabajo forzoso. Lo que evaluó fue si cada economía prohíbe y controla efectivamente el ingreso de mercancías elaboradas bajo esas condiciones desde terceros mercados. Es una brecha normativa, no una sanción comercial ni geopolítica.

Y las brechas normativas se cierran con decisiones domésticas. El mecanismo se llama ART, por Agreement on Reciprocal Trade, o Acuerdo de Comercio Recíproco. No es un tratado de libre comercio: es un compromiso bilateral, creado dentro de esta misma ronda, mediante el cual un país se obliga formalmente ante Estados Unidos a imponer y aplicar la prohibición. Lo decisivo es que el ART no exige que la prohibición ya esté vigente y operando. Basta un compromiso concreto y verificable.

Entre el 5 de junio y el 23 de julio de 2026, es decir en siete semanas, seis países cambiaron de bloque. Camboya, Guatemala, Honduras, India, Sri Lanka y Trinidad y Tobago adoptaron la prohibición formal, y Jordania se comprometió mediante un ART. El Gobierno colombiano ya inició mesas de trabajo bilaterales y prepara el decreto correspondiente. La conclusión es alentadora y exigente al mismo tiempo: de las dos variables que hoy presionan al exportador colombiano, el arancel y la tasa de cambio, la primera es la más sorteable, y depende de una firma que está al alcance.

Dónde poner el foco mientras tanto

El riesgo real se concentra en flores, confecciones, preparaciones alimenticias y ciertas manufacturas. Asocolflores ha sido enfática: cerca del 78 por ciento de la flor colombiana va a Estados Unidos, con exportaciones anuales entre 1.905 y 2.376 millones de dólares, y el sector pagaría alrededor de 250

millones de dólares al año por el nuevo gravamen. Ecuador y los Países Bajos, competidores directos en flor cortada, quedaron dos puntos y medio por debajo. Ese es el frente que exige gestión activa.

MAPA DE EXPOSICIÓN POR SECTOR

Sector	Exposición a Estados Unidos	Situación arancelaria
Café verde	Cerca del 40 % de las exportaciones a EE. UU.	Exento
Petróleo, oro y metales preciosos	Cerca del 60 % del valor exportado combinado	Exento
Flores	Entre 78 % y 81 % de las exportaciones del sector	12,5 %, frente a 10 % en Ecuador y Países Bajos
Preparaciones alimenticias	Cerca del 38 % de dependencia de EE. UU.	12,5 %
Confecciones	Cerca del 29 % de dependencia de EE. UU.	12,5 %
Manufacturas de plástico	Cerca del 15,5 % de exportaciones a EE. UU.	12,5 %

Fuentes: USTR, Analdex, Asocolflores y AmCham Colombia. Cifras de referencia a julio de 2026.

Incluso ahí, Colombia conserva activos que no dependen de ninguna decisión de Washington: cercanía geográfica y tiempos de tránsito cortos frente a Asia, y flexibilidad de volumen para atender pedidos medianos y pequeños de forma directa. Competidores de mayor escala, como Vietnam o China, canalizan ese tipo de pedido casi exclusivamente a través de distribuidores locales, que capturan buena parte del margen. Ese margen puede quedarse en manos del productor colombiano si negocia directamente. Es una de las conversaciones más rentables que hoy no se está teniendo.

El peso fuerte: el otro lado de la moneda

Con la tasa representativa del mercado del 31 de julio de 2026 en 3.144,14 pesos por dólar, Colombia registra una de las mayores revaluaciones del siglo. La apreciación acumulada en 2026 supera el 17 por ciento y se ubica entre 24 y 30 por ciento en términos de doce meses. La comparación regional muestra que no se trata de una debilidad generalizada del dólar, sino de un caso singularmente colombiano.

REVALUACIÓN COMPARADA FRENTE AL DÓLAR

Moneda	Apreciación frente al dólar	Periodo de referencia
Peso colombiano	29,86 %, la más fuerte entre emergentes	12 meses a julio de 2026
Real brasileño	Entre 9,0 % y 9,3 %	12 meses a julio de 2026
Peso chileno	5,6 %	Acumulado 2026
Peso mexicano	5,0 %	Acumulado 2026

La política monetaria explica buena parte del fenómeno. El Banco de la República subió la tasa de intervención en 75 puntos básicos hasta 12 por ciento a partir del 1 de julio, su nivel más alto en dos años, y el 31 de julio decidió mantenerla, con cuatro directores a favor de la pausa y tres partidarios de un alza adicional de 50 puntos básicos. BBVA Research proyecta que el ciclo podría extenderse hasta 12,25 o incluso 13 por ciento antes de fin de año. En esa misma sesión el Emisor anunció un programa de acumulación de reservas internacionales por 4.000 millones de dólares a dos años, con primera subasta el 3 de agosto, señal de que el propio banco central considera que la apreciación excede la de monedas comparables. Bancolombia estima el valor de equilibrio entre 3.500 y 3.878 pesos, y proyecta una corrección gradual hacia un rango de 3.600 a 3.800 en los próximos doce meses.

Esa proyección es, precisamente, la que convierte la coyuntura en oportunidad. Un peso fuerte castiga el ingreso del exportador, sí. Pero también abarata en pesos cada dólar de insumo, materia prima, maquinaria o bien de capital que se importe para producir bienes exportables. Frente a niveles superiores a 4.000 pesos hace dos años, el costo de reponer capacidad productiva se redujo de forma sustancial. Y esa ventana, según las propias proyecciones del mercado, empieza a cerrarse hacia 2027.

Dos instrumentos diseñados exactamente para este momento

El Plan Vallejo, régimen de importación temporal para perfeccionamiento activo, permite a productores, exportadores y comercializadores importar materias primas, insumos, bienes intermedios y bienes de capital con exención total o parcial de arancel e IVA, siempre que el bien final se destine a la exportación. El programa de materias primas exige un compromiso de exportación del 100 por ciento, o de al menos el 60 por ciento en la modalidad del artículo 173 literal b), con plazos de demostración de 18 meses en general y de hasta 36 meses para el sector agrícola y de flores. Traducido a la coyuntura: la empresa colombiana puede traer hoy insumos más baratos en dólares, transformarlos localmente y exportarlos sin pagar tributos aduaneros sobre esa materia prima, compensando parte del efecto combinado del arancel y de la revaluación.

Las zonas francas atacan el otro punto de dolor, que es el flujo de caja. Los bienes de origen extranjero que ingresan a una zona franca no pagan arancel ni IVA mientras permanezcan dentro de ella, no se consideran importación aduanera formal y pueden permanecer allí sin límite de tiempo, mientras la renta generada por ingresos de exportación tributa a una tarifa única del 20 por ciento, sensiblemente inferior a la tarifa general corporativa. Colombia cuenta hoy con más de 110 zonas francas operando en más de 20 departamentos, con inversión acumulada superior a 54 billones de pesos y más de 150.000 empleos asociados. No es un instrumento por construir: es infraestructura consolidada y en expansión activa durante 2026.

Tres jugadas, en este orden

Uno. Aprovechar el peso fuerte para importar bienes de capital y materias primas bajo Plan Vallejo o régimen franco, mejorando la estructura de costos de producción mientras la ventana cambiaria siga abierta. La oportunidad tiene fecha de vencimiento y el mercado ya la puso: 2027.

Dos. Usar la zona franca como plataforma de transformación y ensamblaje para diferir el pago de tributos aduaneros y aliviar el flujo de caja, que es donde el arancel golpea primero al exportador mediano.

Tres. Reposicionar el argumento comercial frente al comprador estadounidense. No competir por precio contra el arancel, sino por costo total de acceso, tiempo de tránsito y flexibilidad de volumen, que son las tres variables donde Colombia gana y donde el TLC vigente hace la diferencia frente a Brasil, Vietnam y China. Y, en paralelo, sostener la presión institucional para cerrar la brecha regulatoria mediante un ART o una prohibición doméstica efectiva, que es la única vía para volver al 10 por ciento de forma permanente.

CINCO PREGUNTAS PARA ESTA SEMANA

1. ¿Verificó cada una de sus subpartidas contra las quince listas de exclusión del Anexo II, o está asumiendo que su producto está gravado?
2. ¿Sus competidores en la cuenta que está persiguiendo están en el bloque del 12,5 por ciento o en el del 10 por ciento? La respuesta cambia por completo el argumento comercial.
3. ¿Su comprador estadounidense sabe que el costo total de acceso de su producto es menor que el de su competidor brasileño, vietnamita o chino? ¿Se lo ha demostrado con números?
4. ¿Tiene identificados los insumos y bienes de capital importados que le convendría comprar mientras la tasa de cambio siga por debajo de su nivel de equilibrio estimado?
5. ¿Evaluó si su operación califica para Plan Vallejo o para régimen de zona franca, o lo descartó sin hacer el cálculo?

Los ciclos arancelarios y cambiarios se mueven. Lo que no se mueve solo es la posición competitiva de una empresa en un mercado. Colombia entra a este episodio con seis de cada diez dólares exentos, quince listas de exclusión que muy pocos han revisado, un tratado bilateral que sus competidores de bloque no tienen, dos instrumentos de comercio exterior listos para usar y una brecha normativa que otros países cerraron en siete semanas. La puerta sigue abierta. La pregunta es quién va a cruzarla primero.

SOBRE EL AUTOR

Hernando Galindo Enríquez es Founder y Managing Partner de Axis Atlantic LLC, firma de estrategia en negocios internacionales con sede en Atlanta, Georgia, especializada en entrada al mercado estadounidense para empresas latinoamericanas. Cuenta con más de 22 años de experiencia en internacionalización y fue Representante Regional de ProColombia en Atlanta. Es asesor del área de desarrollo económico internacional de la Georgia Hispanic Chamber of Commerce y recibió el GHCC International Economic Development Award 2025. Ha acompañado a más de 500 empresas y ha contribuido a la generación de más de 200 millones de dólares en exportaciones.

hernando@axisatlantic.com | +1 (404) 940 0012 | www.axisatlantic.com

SOBRE ESTE ANÁLISIS

Documento de análisis elaborado por Axis Atlantic LLC con corte al 3 de agosto de 2026. Su contenido tiene carácter informativo y estratégico, y no constituye asesoría legal ni aduanera. La clasificación arancelaria de cada

mercancía debe verificarse con el agente de aduanas de la empresa contra los anexos oficiales. Puede citarse y compartirse con atribución a Axis Atlantic LLC.

FUENTES CONSULTADAS

Marco arancelario: aviso final de acción de la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos, expedientes USTR 2026 0265 y USTR 2026 0266, publicado el 23 de julio de 2026, incluidos el Anexo I (101 partidas del Capítulo 99 y Nota 52) y el Anexo II (quince listas de exclusión, Partes A a O); acción presidencial del 23 de julio de 2026; comunicados y análisis de Analdex (24 y 30 de julio de 2026) y de AmCham Colombia.

Sectores: Asocolflores, Federación Nacional de Cafeteros y reportes sectoriales de prensa económica colombiana, julio de 2026.

Tasa de cambio y política monetaria: comunicado de prensa y minutas de la Junta Directiva del Banco de la República (3 y 31 de julio de 2026); mediciones de Bloomberg sobre monedas emergentes; proyecciones de Bancolombia y BBVA Research.

Instrumentos de comercio exterior: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, régimen Plan Vallejo (artículo 173, literales b y c) y régimen de zonas francas, cifras oficiales 2026.