

## Trece años del TLC Colombia – EE. UU.: entre consolidación, desafíos y nuevas oportunidades

*Dirección de Asuntos Económicos*

### 1. Contexto del comercio bilateral

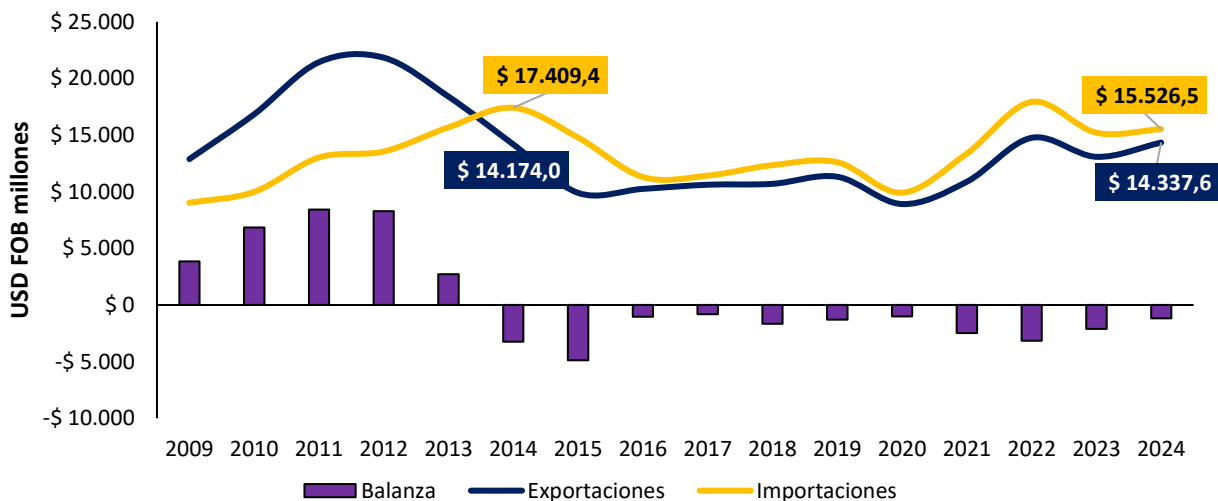
El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América, firmado el 22 de noviembre de 2006 y en vigor desde el 15 de mayo de 2012, sigue siendo un pilar fundamental en las relaciones comerciales bilaterales. Sin embargo, el contexto actual de comercio internacional, marcado por políticas proteccionistas como las impulsadas por Donald Trump, ha generado nuevos desafíos para los exportadores colombianos.

Estados Unidos continúa siendo un socio comercial estratégico para Colombia, consolidándose como uno de sus principales destinos de exportación. Aunque el Tratado de Libre Comercio (TLC) ha permitido una reducción significativa de barreras arancelarias y el acceso preferencial de la mayoría de los productos colombianos, el reciente contexto de tensiones comerciales ha introducido nuevos desafíos.

En particular, la imposición de medidas proteccionistas por parte de la administración estadounidense, ha afectado el comercio bilateral, generando incertidumbre para diversos sectores exportadores colombianos.

Este escenario ha puesto de relieve la vulnerabilidad estructural de Colombia frente a decisiones unilaterales en materia de política comercial y la necesidad de fortalecer su estrategia de diversificación de mercados.

### Ilustración 1. Comercio exterior con Estados Unidos (2009-2024)



Fuente: Analdex, datos de Legiscomex.

Durante los dos primeros años de vigencia del Acuerdo, Colombia mantuvo superávit comercial con Estados Unidos, impulsado fundamentalmente por los altos precios de productos como el

petróleo. Desde 2014, el valor superior de las importaciones que provienen desde Estados Unidos demuestra que dicho país es un gran socio comercial de Colombia en términos de importaciones, fundamentalmente de combustibles, aviones y maíz duro amarillo, lo que significa que una parte importante del aparato productivo del país se ha beneficiado gracias a este Acuerdo.

La evolución de la balanza comercial entre Colombia y Estados Unidos muestra una tendencia clara de reducción del déficit comercial en el último año. Si bien las importaciones provenientes de EE. UU. han mantenido niveles elevados, se observa una desaceleración relativa frente al crecimiento de las exportaciones colombianas, lo que ha permitido una mejora en el saldo comercial bilateral.

Es importante destacar que, en 2025, Estados Unidos dejó de ser el principal socio comercial en términos de importaciones para Colombia, siendo desplazado por China. A pesar de ello, EE. UU. continúa siendo un socio clave, particularmente como destino de las exportaciones colombianas.

Si bien las exportaciones minero-energéticas (ME) continúan desempeñando un rol preponderante en la canasta exportadora hacia Estados Unidos, representando más del 51% del total en 2024, el crecimiento de las exportaciones no minero-energéticas (NME) constituye uno de los mayores logros del Acuerdo Comercial. Este segmento, que abarca productos agropecuarios, agroindustriales e industriales, ya representa cerca del 49% de las ventas externas hacia ese destino. Tal como se evidencia en la tabla 1, los productos agropecuarios e industriales mostraron un comportamiento dinámico durante 2024, consolidando a EE. UU. como una plataforma estratégica para el posicionamiento de bienes colombianos con mayor transformación productiva.

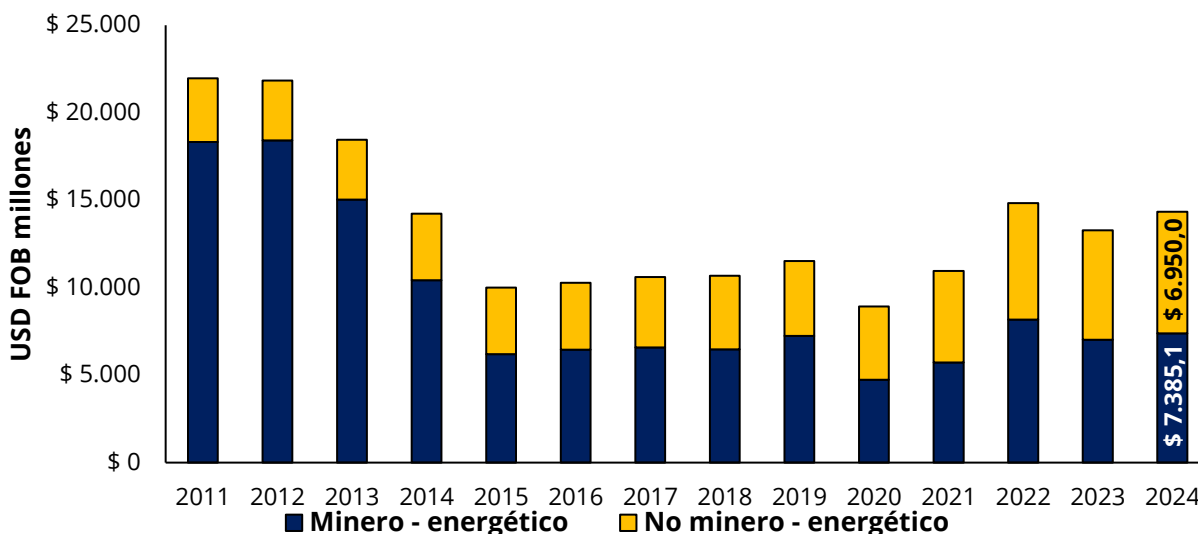
**Tabla 1.** Exportaciones hacia Estados Unidos por grupo de productos

Grupo	Millones de USD FOB		Variación	% Participación 2024
	2023	2024		
<b>Total</b>	<b>13.286</b>	<b>14.335</b>	<b>7,90%</b>	<b>100%</b>
<b>Minero-energéticos</b>	<b>7.018</b>	<b>7.381</b>	<b>5,16%</b>	<b>51,49%</b>
<b>No minero-energéticos</b>	<b>6.268</b>	<b>6.954</b>	<b>10,96%</b>	<b>48,51%</b>
Agropecuarios	2.542	3.139	23,50%	21,90%
Agroindustriales	776	746	-3,88%	5,20%
Industriales*	2.950	3.069	4,05%	21,41%

Fuente: Analdex, datos de MinCIT.

Nota: \* incluye industria básica, industria liviana, maquinaria y equipo, industria automotriz y demás productos.

## Ilustración 2. Exportaciones ME y NME de Colombia a EEUU (2011-2024)



Fuente: Analdex datos del MinCIT

Las exportaciones minero-energéticas dominaron hasta 2014, pero desde entonces muestran una tendencia a la baja. En contraste, las exportaciones no minero-energéticas han crecido de forma sostenida, destacándose en 2022 y consolidándose en 2024 con USD 6.950 millones, lo que refleja avances en la diversificación exportadora hacia productos con mayor valor agregado.

## 2. Casos de éxito de las exportaciones colombianas: 10 sectores ganadores

Durante los 13 años de vigencia del TLC entre Colombia y Estados Unidos, se evidencia una transformación significativa en la composición de los principales productos exportados hacia este mercado.

Aunque el valor total exportado en 2024 cayó un 34,3 % frente a 2012, esta variación responde, en gran medida, a la fuerte contracción en las exportaciones de combustibles como aceites crudos de petróleo (-66,5 %) y fuel oils (-56,4 %), tradicionalmente los bienes de mayor peso. No obstante, se destacan importantes crecimientos en productos no minero-energéticos, especialmente en manufacturas como puertas y ventanas de aluminio, con un impresionante aumento del 2029,4 %. Asimismo, productos agroindustriales como los cafés sin descafeinar (68,7%), rosas frescas (29,9%) y gasóleos (38,0%) registraron aumentos significativos, reflejando un proceso de diversificación exportadora.

Tabla 2. Principales productos de exportación con destino a Estados Unidos

Subpartida	Descripción	USD FOB millones		Var (%)
		2012	2024	
<b>Total</b>		<b>\$ 21.833</b>	<b>\$ 14.335</b>	<b>-34,3%</b>
2709000000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	\$ 13.710,7	\$ 4.592,0	-66,5%

7108120000	Oro (incluido el oro platinado), en las demás formas en bruto, para uso no monetario	\$ 2.658,2	\$ 1.434,6	-46,0%
0901119000	Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar	\$ 781,6	\$ 1.318,5	68,7%
0603199090	Las demás flores y capullos frescos, cortados para ramos o adornos	\$ -	\$ 1.108,9	-
7610100000	Puertas, ventanas y sus marcos, bastidores y umbrales, de aluminio	\$ 26,6	\$ 566,8	2029,4%
2710192100	Gasóleos (gasóleos), excepto desechos de aceites y que contengan biodiésel	\$ 288,7	\$ 398,4	38,0%
0603110000	Rosas frescas, cortadas para ramos o adornos	\$ 254,4	\$ 330,6	29,9%
2710192200	Fueloils (fuel), excepto desechos de aceites y que contengan biodiésel	\$ 702,6	\$ 306,1	-56,4%
2710191500	Carburorreactores tipo queroseno para reactores y turbinas, excepto que contengan biodiésel y desechos de aceites	\$ -	\$ 254,0	-
0803901100	Bananas o plátanos frescos del tipo "cavendish valery"	\$ 197,0	\$ 171,8	-12,8%
Los demás		\$ 3.213,5	\$ 3.853,5	19,9%

Fuente: Analdex con datos del MinCIT.

Este comportamiento sugiere que, pese a la caída en el valor agregado total, el acuerdo comercial ha favorecido la inserción de nuevos productos colombianos en el mercado estadounidense, más allá de los bienes primarios tradicionales. Algunos de estos sectores/productos, sinónimos de diversificación de la canasta exportadora colombiana, se presentan a continuación:

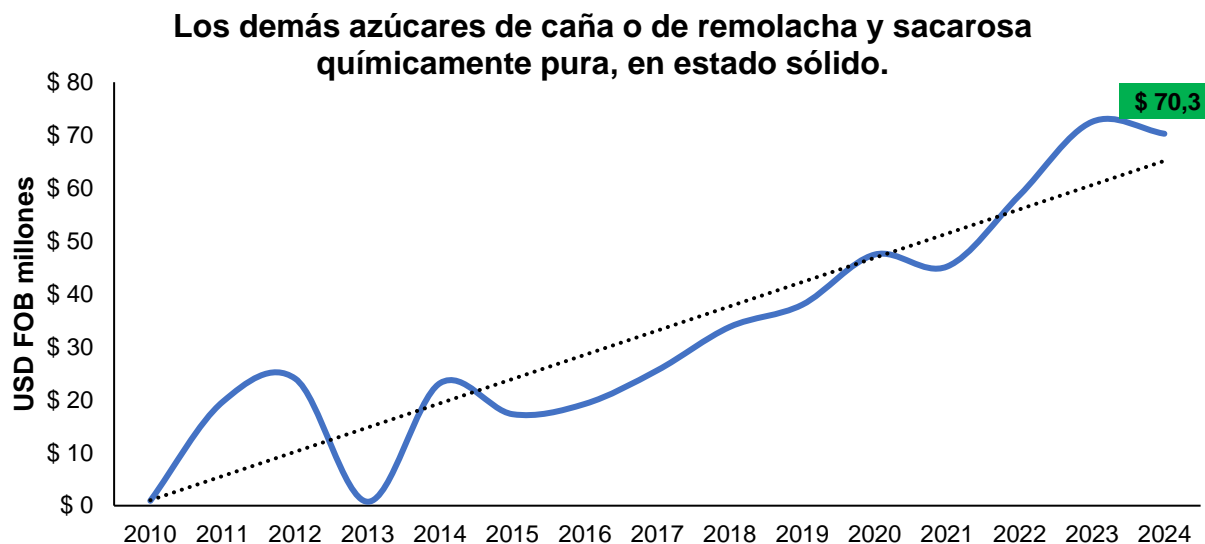
## 2.1. Agro, alimentos y bebidas

### 2.1.1. Los demás azúcares de caña o de remolacha

Las exportaciones colombianas de azúcar hacia Estados Unidos han mostrado una tendencia marcadamente creciente en los últimos años, consolidándose como uno de los productos agroindustriales con mayor dinamismo en el marco del TLC. A pesar de algunas fluctuaciones en los primeros años del acuerdo, desde 2016 se observa una trayectoria sostenida al alza, alcanzando un pico de USD FOB \$72,5 millones en 2023. En gran medida y gracias a los contingentes preferenciales otorgados anualmente, Colombia ha logrado posicionarse como uno de los principales proveedores de este producto en el mercado estadounidense. Si bien el acceso preferencial está sujeto a un contingente anual, este mecanismo ha permitido entrar de manera

estratégica en el mercado estadounidense, y representa una oportunidad para seguir fortaleciendo la presencia del sector dentro de los márgenes establecidos por el acuerdo.

**Ilustración 3.** Evolución de las exportaciones de azúcares de caña y remolacha hacia USA



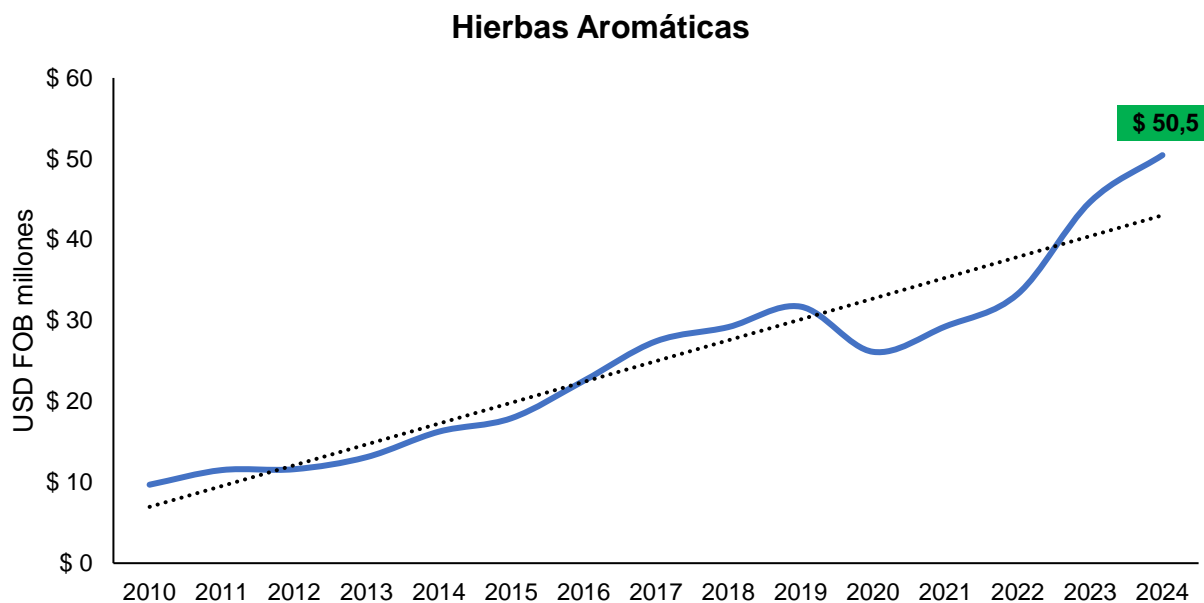
Fuente: Analdex, datos del DANE.

#### 2.1.1.1. **Hierbas aromáticas**

Uno de los sectores más interesantes que ha experimentado un notable crecimiento tras la entrada en vigor del TLC con Estados Unidos ha sido el sector de hierbas aromáticas colombianas. Aquí se encuentran productos como la albahaca, menta, orégano, romero, tomillo, estragón, entre otras.

Las exportaciones colombianas de hierbas aromáticas hacia Estados Unidos han mantenido una trayectoria de crecimiento sostenido durante los últimos 14 años, alcanzando en 2024 un valor de USD FOB \$50,5 millones. Este comportamiento confirma el posicionamiento de este producto como un componente relevante de la oferta exportadora no minero-energética (NME) del país. A pesar de leves fluctuaciones como la caída en 2020, la tendencia general ha sido claramente positiva, impulsada por la demanda estadounidense de productos naturales y con valor agregado.

**Ilustración 4.** Evolución de las exportaciones de hierbas aromáticas hacia Estados Unidos

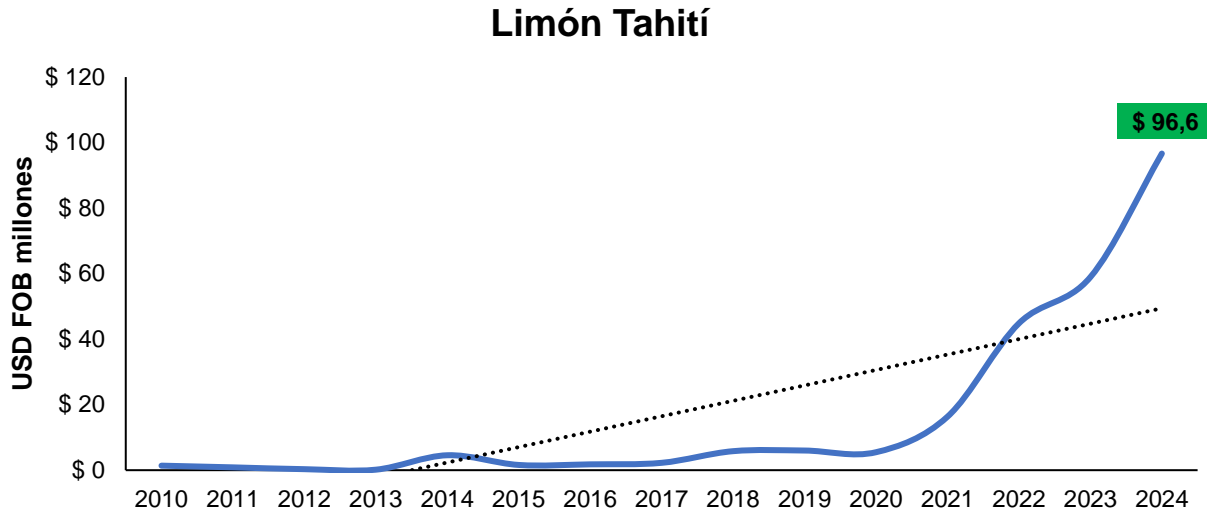


Fuente: Analdex, productos y subpartidas seleccionadas, datos del DANE.

**2.1.2. Limón Tahití**

Después del banano, la lima Tahití se ha posicionado como uno de los productos agrícolas colombianos más exportados al mercado internacional, particularmente hacia Estados Unidos. Pasando de USD FOB \$1,4 millones en 2010 a USD FOB \$96,6 millones en 2024, esta fruta ha experimentado un crecimiento espectacular a lo largo del periodo, destacándose especialmente en los últimos tres años.

**Ilustración 5. Evolución de las exportaciones de Limón Tahití hacia Estados Unidos**

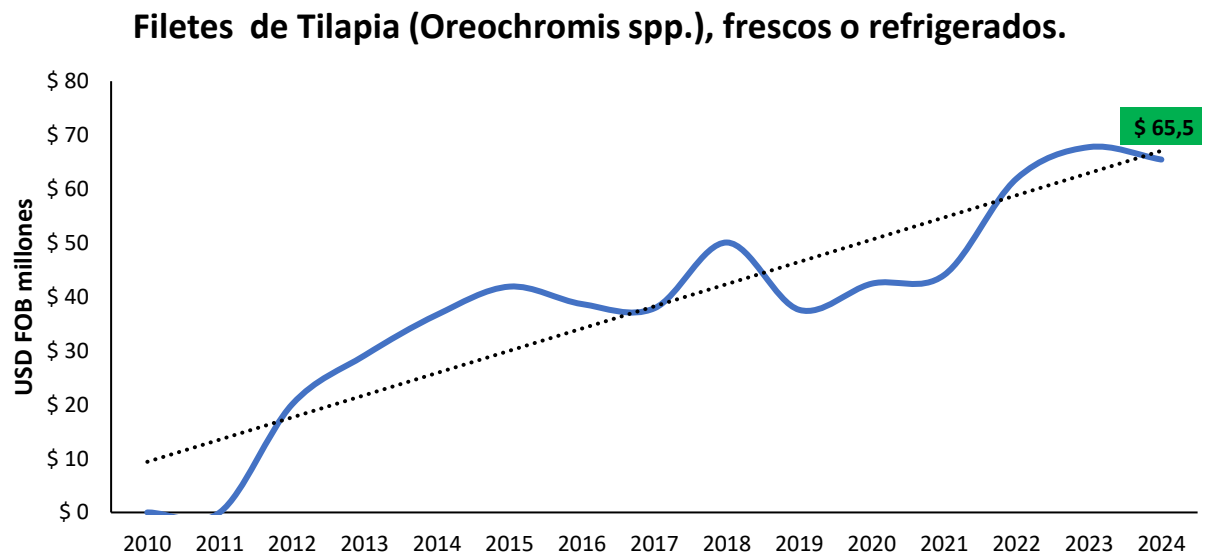


Fuente: Analdex, datos del DANE.

**2.1.3. Filetes de tilapia**

A pesar de una leve caída del 3,4 % en 2024 respecto al año anterior, las exportaciones de filetes de tilapia han mostrado una tendencia sostenida al alza desde 2012, alcanzando USD FOB \$65,5 millones en 2024. Este producto ha consolidado su presencia en el mercado estadounidense como uno de los principales bienes agroindustriales no tradicionales.

**Ilustración 6. Evolución de las exportaciones de filetes de tilapia hacia Estados Unidos**



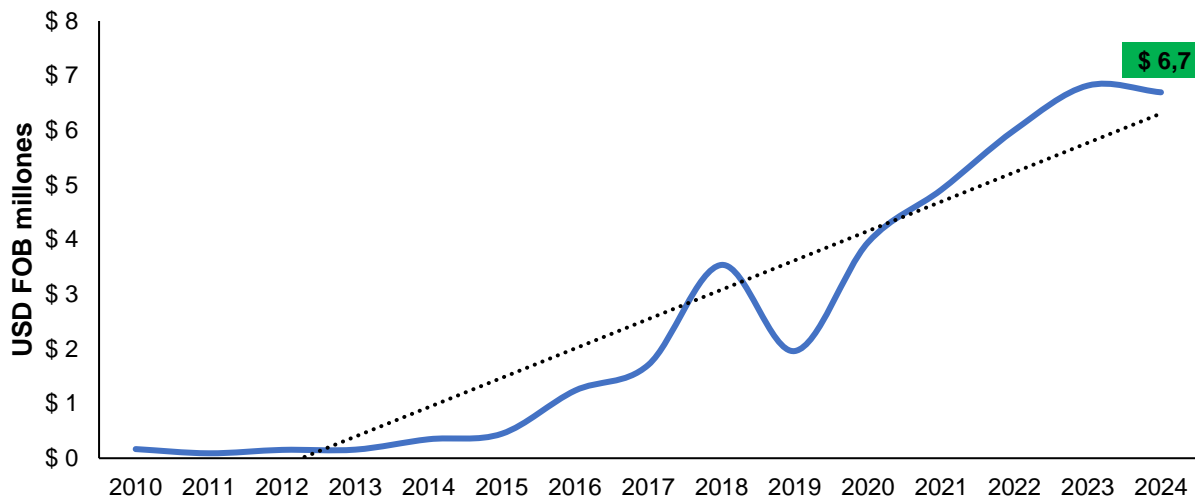
Fuente: Analdex, datos del DANE.

### 2.1.4. Uchuva

Las exportaciones de uchuvas frescas hacia Estados Unidos han evidenciado una dinámica positiva en la última década, aunque en 2024 registraron una ligera caída del 1,8 % frente a 2023. No obstante, el crecimiento acumulado demuestra una inserción exitosa de este producto en el mercado estadounidense, desde que se logró su admisibilidad en el año 2015, en el marco del TLC con Estados Unidos.

#### Ilustración 7. Evolución de las exportaciones de uchuvas hacia Estados Unidos

##### Uchuvas (uvillas) (*physalis peruviana*) frescas.



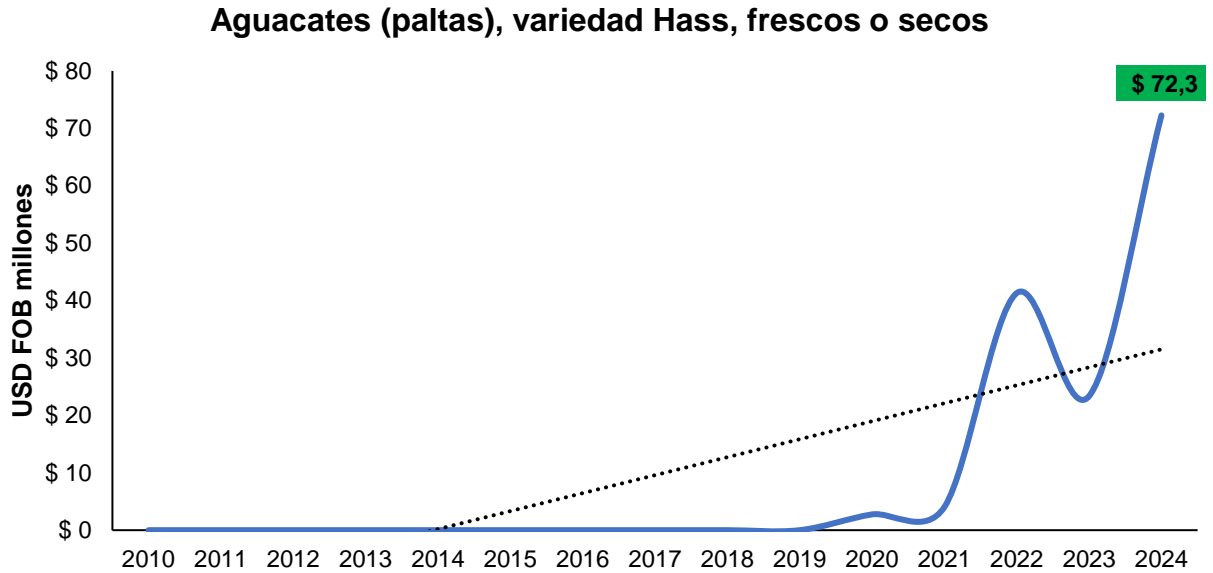
Fuente: Analdex, datos del DANE.

### 2.1.5. Aguacate hass

Este producto ha sido uno de los mayores ganadores desde la entrada en vigor del TLC. En 2024, las exportaciones alcanzaron USD FOB \$72,3 millones, con un impresionante crecimiento del 209,4% respecto a 2023. Su expansión reciente demuestra una clara consolidación en el mercado estadounidense, especialmente en el segmento de frutas frescas.



**Ilustración 8.** Evolución de las exportaciones de aguacate hass hacia Estados Unidos



Fuente: Analdex, datos del DANE.

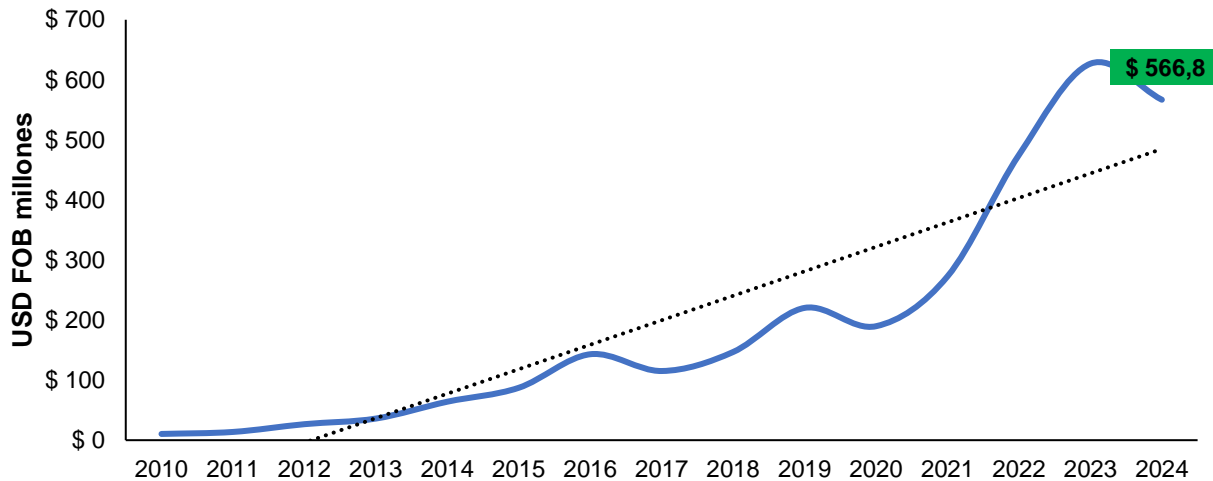
## 2.2. Manufacturas

### 2.2.1. Puertas y ventanas

Con exportaciones por USD FOB \$566,8 millones en 2024, esta subpartida se ha consolidado como uno de los bienes industriales más relevantes en el comercio bilateral. Aunque en el último año cayó un 9,6 %, la tendencia de largo plazo evidencia una sólida penetración del sector metalmeccánico colombiano en EE. UU.

**Ilustración 9.** Evolución de las exportaciones de puertas y ventanas hacia Estados Unidos

**Puertas, ventanas y sus marcos, bastidores y umbrales, de aluminio.**



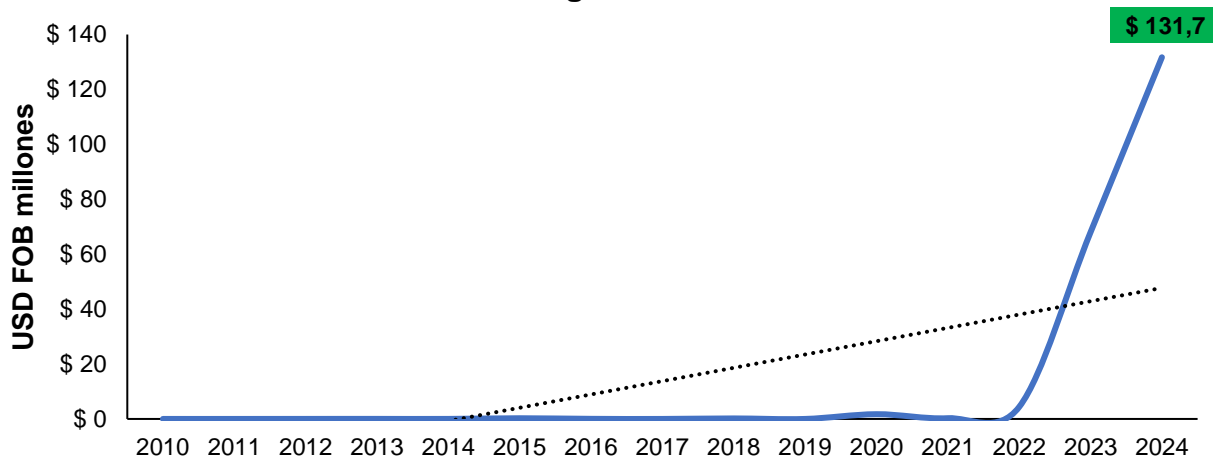
Fuente: Analdex, datos del DANE.

**2.2.2. Transformadores de dieléctrico líquido**

Este producto muestra un crecimiento destacado, con un alza del 93,7 % en 2024 y un valor exportado de USD FOB \$131,7 millones. Esta evolución evidencia el fortalecimiento de las capacidades industriales de Colombia en bienes con alto valor agregado y contenido tecnológico.

**Ilustración 10.** Evolución de las exportaciones de transformadores hacia USA

**Los demás transformadores de dieléctrico líquido, de potencia inferior o igual a 650 kva.**



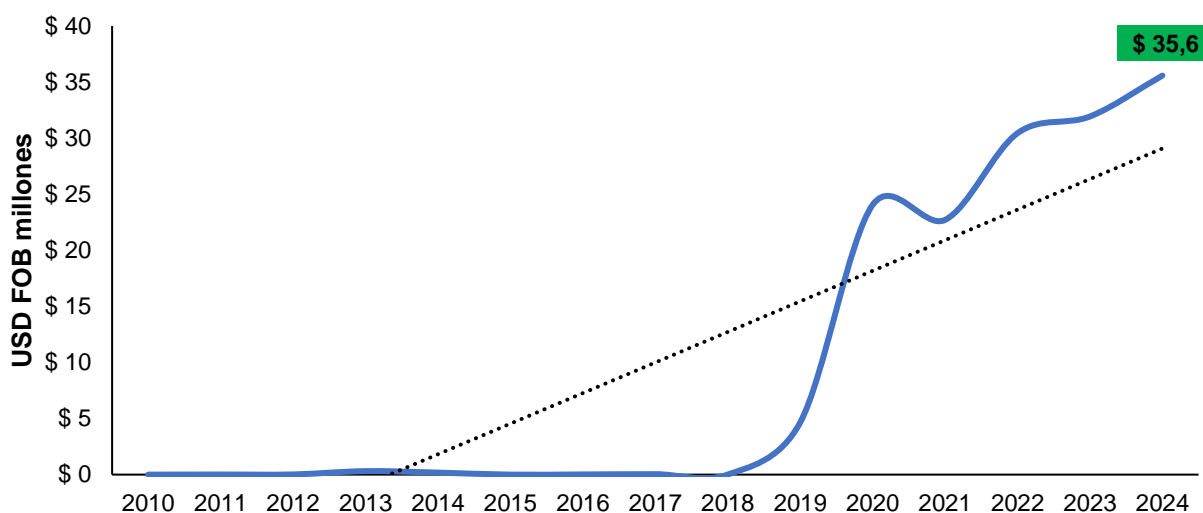
Fuente: Analdex, datos del DANE.

### 2.2.3. Tarjetas inteligentes

Las exportaciones de tarjetas inteligentes crecieron 11,4 % en 2024, con un valor de USD FOB \$35,6 millones. Su auge en los últimos cinco años refleja la creciente participación del sector tecnológico colombiano en cadenas de valor digitales.

**Ilustración 11.** Evolución de las exportaciones de tarjetas inteligentes hacia Estados Unidos

#### Tarjetas inteligentes («Smart cards»).



Fuente: Analdex, datos del DANE.

### 3. Principales productos importados

Al analizar la canasta de importación, se puede evidenciar que los 15 principales productos representan aproximadamente la mitad del valor de las compras externas colombianas. En dicha matriz resaltan productos como derivados del petróleo, maíz y bienes de alto valor agregado como aviones o medicamentos. Lo anterior demuestra que Estados Unidos es un socio comercial fundamental no solamente en lo concerniente a la importación de bienes de consumo, sino también de bienes de capital y materias primas, que representan bienes cruciales para la producción nacional.

Productos como el maíz duro amarillo y los derivados de la soya (como tortas y residuos sólidos del aceite de soya), representan insumos clave para la industria alimentaria y pecuaria de Colombia. El maíz duro amarillo, con un crecimiento del 44,2% en sus importaciones desde EE. UU. durante 2024, alcanza una participación del 8,08% dentro del total importado desde ese país, consolidándose como uno de los principales productos en la relación bilateral.

Su relevancia radica en que estos productos son fundamentales para la producción de alimentos concentrados destinados a la nutrición de animales (aves, porcinos y bovinos), que a su vez impactan directamente el costo de productos básicos como carne, huevos y leche. En

consecuencia, cualquier variación en sus precios internacionales o en las condiciones comerciales (aranceles, restricciones logísticas, o tipos de cambio) tiene un efecto directo sobre el costo de vida de los colombianos, al influir en el precio final de los alimentos de la canasta básica.

**Tabla 3.** Principales productos importados desde Estados Unidos

Subpartida	Descripción	USD FOB 2023	USD FOB 2024	Var. (%) 24 23	Part. (%) 2024
<b>Total, exportaciones</b>		<b>15.206,57</b>	<b>15.526,38</b>	<b>2,10%</b>	<b>100%</b>
2710121300	Gasolinas sin tetraetilo de plomo, para motores de vehículos automóviles, excepto desechos de aceites y que contengan biodiésel	1.401,28	1.437,37	2,58%	9,26%
1005901100	Maíz duro amarillo.	870,01	1.254,55	44,20%	8,08%
2710192100	Gasolins (gasóleo), excepto desechos de aceites y que contengan biodiésel	839,21	843,85	0,55%	5,43%
2710129900	Los demás aceites livianos (ligeros) y sus preparaciones, excepto desechos de aceites y que contengan biodiésel	662,99	797,22	20,25%	5,13%
2711110000	Gas natural licuado.	372,74	706,32	89,50%	4,55%
2304000000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en pellets.	745,02	599,02	-19,60%	3,86%
8802400000	Aviones y demás aeronaves, de peso en vacío, superior a 15000 kg.	651,80	315,37	-51,62%	2,03%
2709000000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	424,97	315,28	-25,81%	2,03%
2903210000	Cloruro de vinilo (cloroetileno).	263,23	270,86	2,90%	1,74%
2207200010	Alcohol etílico o etanol, de contenido alcohólico volumétrico superior o igual al 96,3% vol., desnaturalizado con gasolina	156,02	225,54	44,55%	1,45%
3004902900	Los demás medicamentos para uso humano.	233,07	207,04	-11,17%	1,33%
1201900000	Las demás habas (porotos, frijoles, frejoles) de soja (soya), incluso quebrantadas.	242,77	199,07	-18,00%	1,28%
2901220000	Propeno (propileno).	258,75	172,39	-33,38%	1,11%
2710193500	Aceites base para lubricantes excepto desechos de aceites y que contengan biodiésel	183,04	167,02	-8,75%	1,08%
2710121900	Las demás gasolinas sin tetraetilo de plomo, excepto desechos de aceites y que contengan biodiésel	178,32	165,73	-7,06%	1,07%
<b>Demás productos</b>		<b>7.723,34</b>	<b>7.849,74</b>	<b>1,64%</b>	<b>50,56%</b>

Fuente: Analdex, datos de Legiscomex.

#### 4. Aprovechamiento del Acuerdo

En 2024, Estados Unidos se mantiene como el destino más importante de las exportaciones colombianas bajo un acuerdo comercial, con un valor de USD 14.335 millones, lo que representa una participación del 27,7% dentro del total exportado a países con tratado vigente.

A pesar del crecimiento de otros mercados estratégicos, el TLC con EE. UU. continúa siendo el canal de acceso más relevante para los productos colombianos en el ámbito global. Además, con una variación positiva del 7,9% frente a 2023, este resultado demuestra una recuperación sostenida, impulsada principalmente por los sectores no minero-energéticos, como se analizó en apartados anteriores.

La tabla 4 muestra esta comparativo respecto a otros Acuerdos comerciales. Los resultados del Acuerdo indican que hay un aumento de los productos exportados desde Colombia a Estados Unidos.

**Tabla 4.** Exportaciones por acuerdo comercial

Exportaciones totales de Colombia Por países con acuerdo comercial					
Millones de dólares FOB					
Países/grupos	2022	2023	2024	Var (%) 2024/2023	Part (%) 2024
Estados Unidos	14.840	13.286	14.335	7,9%	28,9%
Unión Europea	8.022	6.809	5.178	-24,0%	10,4%
CAN	3.124	3.275	3.197	-2,4%	6,5%
Mercosur	2.830	2.299	2.305	0,3%	4,7%
México	1.752	1.879	1.957	4,2%	3,9%
Corea del Sur	610	825	1.180	43,1%	2,4%
Chile	1.576	1.041	1.032	-0,8%	2,1%
Venezuela	632	673	1.004	49,0%	2,0%
Triángulo Norte	746	712	838	17,7%	1,7%
Canadá	1.131	672	663	-1,4%	1,3%
Puerto Rico*	545	827	648	-21,7%	1,3%
Reino Unido	614	453	507	11,9%	1,0%
Costa Rica	319	346	353	2,0%	0,7%
EFTA	239	199	280	40,9%	0,6%
Israel	1.075	499	273	-45,3%	0,6%

<b>Países con TLC</b>	<b>38.055</b>	<b>33.795</b>	<b>33.749</b>	<b>-0,1%</b>	<b>68,1%</b>
<b>Participación %</b>	<b>66,9%</b>	<b>67,9%</b>	<b>68,1%</b>		
<b>Total general</b>	<b>56.910</b>	<b>49.769</b>	<b>49.556</b>	<b>-0,4%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de Legiscomex.

Por su parte, el aprovechamiento comercial en términos de nuevas empresas exportadoras desde el año previo a la entrada en vigor muestra cifras sólidas para el Acuerdo con Estados Unidos.

La tabla 5 presenta una comparación entre el valor de exportaciones colombianas en el año previo a la entrada en vigor de cada acuerdo comercial y el valor correspondiente a 2024, además del número de subpartidas nuevas exportadas y la variación porcentual total.

Estados Unidos, con el TLC en vigor desde 2012, refleja un incremento del 39,1% en la cantidad de subpartidas exportadas (de 1.154 a 1.605). Aunque este crecimiento es importante en términos absolutos, comparativamente otros acuerdos más antiguos o recientes han mostrado un desempeño más dinámico en expansión exportadora.

La tabla 6 presenta el número de empresas para algunos acuerdos comerciales con los que cuenta Colombia, donde se aprecia que el número de nuevas empresas exportadoras está directamente relacionado con el tiempo en vigencia del Acuerdo; para el caso en materia, a 13 años de la entrada en vigor del acuerdo comercial entre Colombia y Estados Unidos, la variación de empresas exportadoras es del 30,0%.

**Tabla 5.** Productos\* exportados a destinos TLC

<b>Acuerdo comercial</b>	<b>Año previo al TLC</b>	<b>2024</b>	<b>Subpartidas nuevas</b>	<b>Variación (%)</b>
CAN (1994)	1.194	2.270	1.076	90,1%
Estados Unidos (2012)	1.154	1.605	451	39,1%
Triángulo norte (2010)	714	1.290	576	80,7%
México (1995)	260	1.087	827	318,1%
Unión Europea (2014) *	732	1011	279	38,1%
Costa Rica (2016)	793	1007	214	27,0%
Chile (1994)	307	847	540	175,9%
Mercosur (2017)	288	822	534	185,4%
Canadá (2011)	251	312	61	24,3%

Reino Unido (2022)	186	203	17	9,1%
Corea del Sur (2016)	64	83	19	29,7%
Israel (2020)	63	46	-17	-27,0%

Fuente: Analdex, con datos de Legiscomex. Nota: Subpartidas con valor \* superior a USD FOB \$10.000.

**Tabla 6.** Número de empresas exportadoras [GG1]\* antes del TLC y ahora.

Acuerdo comercial	Año previo al TLC	2024	Empresas nuevas	Variación (%)
Estados Unidos (2012)	1.962	2.551	589	30,0%
Unión Europea (2014)	962	1.756	794	82,5%
Triángulo del Norte (2010)	742	1.389	647	87,2%
México (1995)	387	1088	701	181,1%
Chile (1994)	481	968	487	101,2%
Canadá (2011)	409	668	259	63,3%
Brasil (2004)	280	521	241	86,1%
Reino Unido (2022)	186	358	172	92,5%
Corea del Sur (2016)	142	251	109	76,8%
Israel (2020)	100	68	-32	-32,0%

Fuente: Analdex, con datos de Legiscomex. Nota: \* superior a USD FOB \$10.000.

Finalmente, la diversificación de las exportaciones colombianas a Estados Unidos se mide a través del Índice de Herfindahl – Hirschman<sup>1</sup>, el cual muestra una concentración moderada en comparación a los años previos, con un IHH = 1.502 en el año 2023 para las exportaciones totales, lo que indica que si bien hay una concentración moderada debido a la prevalencia en las exportaciones tradicionales, la canasta exportadora colombiana se ha diversificado en los últimos diez años, luego de alcanzar índices superiores a 4.000.

Con respecto a las exportaciones NME el IHH también muestra un nivel de concentración moderada, con IHH = 1.201. En cuanto al número total de productos NME exportados a Estados Unidos, en 2023 dicha cifra se ubicó en 1.535 productos con exportaciones superiores a los USD

<sup>1</sup> El Índice de Herfindahl e Hirschman es una medida que se emplea en economía para conocer la concentración económica de un mercado, o, dicho en otras palabras, es una medida de falta de competitividad. El índice puede tomar un valor máximo de 10.000, y entre más cercano se encuentre el valor obtenido a dicho número, mayor es la concentración de mercado y menor la competitividad.

FOB 10.000, un número absoluto superior al observado en 2012, año en que se exportaron un total de 1.129 productos hacia la UE.

**Ilustración 12.** IHH general y NME de bienes exportados a Estados Unidos, 2010-2023

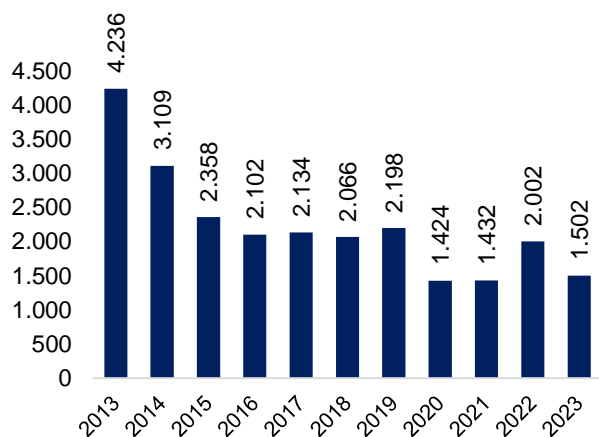


Figura 13.a IHH general

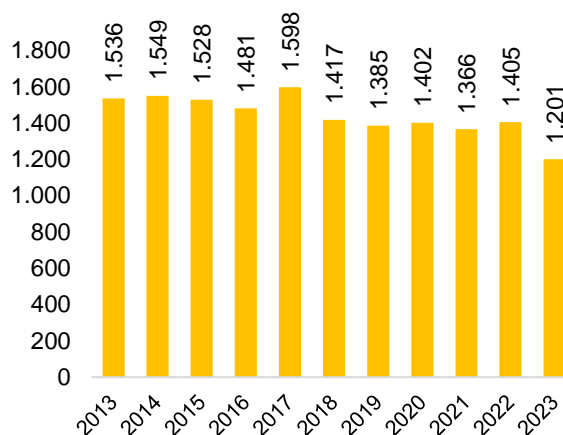


Figura 13.b IHH bienes NME.

Fuente: MinCIT (2025).

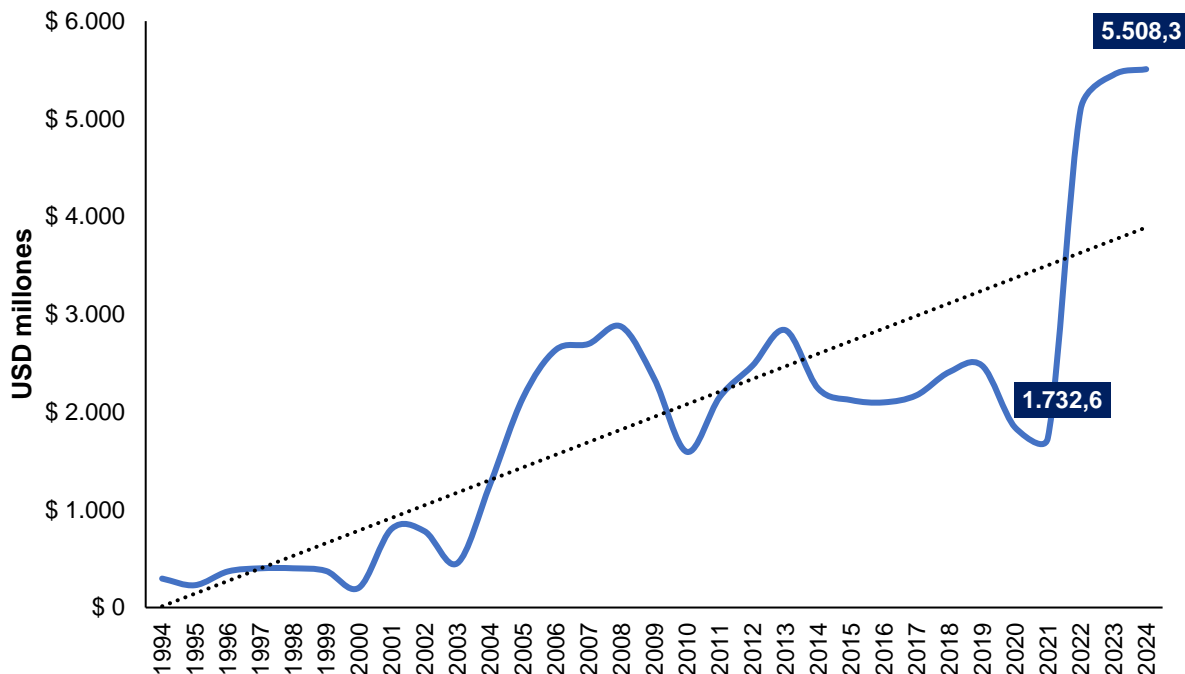
Nota: \*Índice Herfindahl-Hirschman: Sobre una base de 10.000 los rangos de clasificación del nivel de concentración pueden ser: -IHH menor a 1.000: concentración baja; -IHH entre 1.000 y 1.800: concentración media; -IHH mayor a 1.800: concentración alta.

**Inversión Extranjera Directa**

Desde 1994, la inversión extranjera directa proveniente desde Estados Unidos ha crecido significativamente, logrando ubicarse en los USD \$5.508,3 millones, un crecimiento de 1,1% frente a 2023, año en que la inversión a su vez se triplicó frente a 2021.



### Ilustración 13. Inversión Extranjera Directa proveniente desde Estados Unidos



Fuente: Analdex, con datos del Banco de la República.

A trece años de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, los resultados muestran un panorama mixto, pero con claros avances en materia de diversificación exportadora, consolidación de sectores no tradicionales y profundización de la relación económica bilateral. Si bien las exportaciones totales presentan una contracción frente a los niveles de 2012, dicha reducción responde principalmente a la caída en los precios y volúmenes de los bienes minero-energéticos. Paralelamente, se evidencia un crecimiento sostenido en productos agroindustriales, agrícolas frescos y manufacturas con alto valor agregado, lo que sugiere un proceso positivo de sofisticación exportadora.

En 2024, Estados Unidos continuó desempeñando un papel fundamental en la estructura exportadora de Colombia, al concentrar aproximadamente el 29% del total de las exportaciones nacionales. Sin embargo, al desagregar esta participación por capítulo arancelario, se evidencian diferencias significativas que revelan tanto oportunidades como riesgos asociados a la concentración comercial por producto.

En primer lugar, destacan sectores cuya dependencia del mercado estadounidense es particularmente elevada. Tal es el caso de las plantas vivas y productos de la floricultura, que registraron exportaciones por cerca de USD FOB \$1.893 millones hacia EE. UU., lo que representa cerca del 80% de las ventas externas totales de este rubro. De manera similar, el sector pesquero (pescados, crustáceos y moluscos) muestra una altísima exposición al mercado norteamericano, con una participación del 97%, consolidando a Estados Unidos como su destino

casi exclusivo. Estos niveles de concentración indican la importancia estratégica del acuerdo comercial en vigor, pero también alertan sobre la vulnerabilidad frente a cualquier medida proteccionista, interrupción logística o cambio en los patrones de consumo estadounidense.

Otros sectores también muestran una fuerte presencia en EE. UU., aunque con un grado de diversificación más equilibrado. Las exportaciones de aluminio y sus manufacturas, por ejemplo, destinaron alrededor del 70% de su valor al mercado estadounidense, mientras que las preparaciones de hortalizas y frutas en conserva alcanzaron una participación superior al 50%. En el caso de los productos de vidrio y manufacturas, EE. UU. absorbió cerca del 46,6% del total exportado, consolidándose como su principal destino individual. Este grupo de productos no minero-energéticos (NME) no solo ha ganado terreno en términos de valor, sino también en su relevancia estructural para las relaciones bilaterales.

La expansión en el número de subpartidas arancelarias exportadas (451 adicionales desde 2011) y el aumento de nuevas empresas exportadoras (30% más en 2024 frente a 2012) confirman que el acuerdo ha contribuido a diversificar tanto productos como actores en el comercio exterior. No obstante, persisten desafíos como la dependencia en sectores tradicionales, la baja infraestructura logística, y la necesidad de cerrar brechas tecnológicas y de calidad.

En este contexto, el TLC sigue siendo una herramienta estratégica para la internacionalización del aparato productivo colombiano, pero su aprovechamiento pleno requiere políticas complementarias orientadas a la productividad, sostenibilidad y articulación entre los sectores público y privado. La coyuntura global actual —marcada por tensiones geopolíticas, proteccionismo y transformaciones tecnológicas— plantea nuevos retos que solo podrán enfrentarse mediante una inserción internacional inteligente, con visión de largo plazo y fortalecimiento institucional.

La reciente decisión de Estados Unidos de imponer un arancel adicional del 10% a productos colombianos plantea un desafío importante para la relación comercial bilateral, especialmente en un contexto donde el TLC aún tiene desafíos para Colombia. Mientras tanto, México, como socio del T-MEC, mantiene mayores preferencias arancelarias y acceso más amplio al mercado estadounidense, lo que aumenta la competencia regional. Ante esta coyuntura, Colombia debe redoblar esfuerzos para actualizar y fortalecer su agenda comercial con EE. UU., buscando un diálogo técnico que permita revisar compromisos, reducir barreras y avanzar hacia un trato más equilibrado. Paralelamente, es clave diversificar mercados, apoyar a los sectores más afectados y reforzar la competitividad mediante inversión en calidad, certificaciones y valor agregado.

**Elaboró:** Cristian Camilo García, Alejandro Barraza

**Revisó:** Tatiana Robayo Pulido y Giovanni Andrés Gómez