

MEDIDAS PARA PREPARAR AL SECTOR AGROEXPORTADOR FRENTE AL FENÓMENO DE EL NIÑO

Propósito y alcance

Solicitamos un paquete que preserve la producción, el empleo rural y los contratos de exportación frente a la combinación de El Niño, apreciación del peso, costos internos crecientes y barreras en mercados externos. La medida debe llegar a los productores y a las empresas que los vinculan con compradores internacionales. El alivio de deuda anunciado por el ministro de Agricultura es necesario, pero requiere complementarse con capital de trabajo, reducción de costos, adaptación climática y facilitación del comercio.

Este inventario reúne propuestas discutidas por Analdex y empresas agroexportadoras durante 2026, junto con las solicitudes adicionales para esta coyuntura.

Contexto del sector

El sector agroexportador colombiano registró un desempeño sobresaliente durante 2025, consolidándose como uno de los principales motores de las ventas externas del país. Las exportaciones agropecuarias y agroindustriales alcanzaron un valor de USD FOB \$15.256,7 millones, frente a USD FOB \$11.432,2 millones en 2024, lo que representó un crecimiento anual de 33,5%.

La importancia del sector también se evidencia en su participación dentro de las exportaciones totales del país. Durante 2025, Colombia registró ventas externas por aproximadamente USD FOB \$50.200 millones, de las cuales las agroexportaciones representaron 30,4%. Asimismo, al comparar este resultado con las exportaciones no minero-energéticas, que alcanzaron USD FOB \$26.395 millones, los productos agropecuarios y agroindustriales concentraron 57,8% de este segmento. En paralelo, las exportaciones minero-energéticas registraron un crecimiento de 20%, en un contexto en el que el desempeño del agro reafirma su papel estratégico dentro de la diversificación de la oferta exportable colombiana.

Este dinamismo también se observa en el tejido empresarial vinculado al sector. El número de empresas agroexportadoras pasó de 2.397 en 2024 a 2.470 en 2025¹, equivalente a un crecimiento de 3,0% y a la incorporación neta de 73 empresas.

Desde una perspectiva territorial, durante 2025 las agroexportaciones se originaron en 29 departamentos, lo que evidencia su importancia para diferentes economías regionales y para la generación de actividad productiva y empleo rural. Antioquia se ubicó como el principal departamento de origen, con exportaciones por USD FOB \$3.391,9 millones y una participación de 22,2%; seguido por Bogotá D.C., con USD FOB \$2.931,7 millones y 19,2%; y Huila, con USD FOB \$1.534,0 millones y una participación de 10,1%.

No obstante, durante los primeros siete meses de 2026 se evidencia una moderación en esta dinámica. Entre enero y julio, las agroexportaciones alcanzaron USD FOB \$8.645,0 millones, frente a USD FOB \$8.846,9 millones en el mismo periodo de 2025, lo que representó una disminución de 2,3%. Este comportamiento contrasta con el desempeño de las exportaciones totales colombianas, que en el mismo periodo ascendieron a USD FOB \$32.489 millones y crecieron 12,7%. Así, las agroexportaciones representaron 26,6% de las ventas externas totales del país entre enero y julio de 2026.

A su vez, las exportaciones no minero-energéticas alcanzaron USD FOB \$14.970 millones en el periodo enero-julio de 2026 y registraron una disminución anual de 1,4%. Dentro de este segmento, las agroexportaciones representaron 57,7%, manteniéndose como su principal componente y evidenciando que cualquier afectación sobre la producción agroexportadora tiene implicaciones directas sobre el desempeño de la canasta no minero-energética del país.

En materia empresarial, la base agroexportadora se ha mantenido relativamente estable pese a la reducción del valor exportado. Entre enero y julio de 2025 se registraron 2.144 empresas con exportaciones iguales o superiores a USD FOB

¹ Solamente se consideraron empresas cuyas exportaciones fueron iguales o superiores a USD \$1.000 en el 2025.

\$1.000, mientras que en el mismo periodo de 2026 se contabilizaron 2.146 empresas, equivalente a una variación de 0,1%.

En este contexto, el crecimiento alcanzado por el sector contrasta con su elevada exposición a choques climáticos que pueden afectar la disponibilidad de agua, los rendimientos productivos, la sanidad de los cultivos, los costos logísticos y el cumplimiento de los contratos internacionales. Por esta razón, preservar la capacidad productiva y comercial del sector agroexportador resulta fundamental no solo para proteger a productores y empresas, sino también para sostener una actividad que actualmente representa cerca de una tercera parte de las exportaciones colombianas y más de la mitad de las ventas externas no minero-energéticas.

Financiación y estabilidad de caja

1. Pausa de obligaciones y reprogramación. Congelar temporalmente las cuotas de los créditos de productores y empresas directamente afectados, con un acuerdo claro sobre capital, intereses, seguros y costo total. Reprogramar los saldos de acuerdo con el momento de cosecha, venta y recaudo externo. Evitar intereses de mora y reportes negativos por el alivio acordado; documentar el costo financiero de cada alternativa antes de aplicarla.

2. Crédito de capital de trabajo a tasa cero. Crear una línea temporal a interés cero para beneficiarios afectados, mediante subsidio público explícito a la tasa, cupo definido y verificación de necesidad. Financiar siembra, compra de producto, nómina, empaques, requisitos sanitarios y conservación de cargas. Para el resto del sector exportador, ofrecer tasas competitivas y plazos acordes con los ciclos de cultivo, engorde, captura, procesamiento y pago internacional.

3. Compromiso con bancos comerciales y garantías. Concertar con la banca comercial, el Banco Agrario, Finagro, Bancóldex y los mecanismos de garantía una mesa de reestructuración sectorial. Abrir cupos para empresas con contratos de exportación y proveedores asociados, ampliar períodos de gracia cuando exista caída temporal de ingresos y facilitar el descuento de facturas comerciales verificadas.

Ninguna empresa viable debería perder crédito solo por el deterioro coyuntural de su flujo de caja.

4. Financiación de inversiones de adaptación. Ofrecer plazos largos y gracia durante la instalación de riego, reservorios, bombeo, mecanización, energía de respaldo y frío. Vincular el crédito a asistencia técnica y a incentivos de capitalización disponibles, sin sustituir la necesidad de financiar la inversión inicial. El Ministerio ya anunció incentivos y líneas para proyectos de agua que pueden ampliarse y orientarse a cadenas exportadoras.

5. Coberturas cambiarias asequibles. Cofinanciar el costo de primas y operaciones de cobertura para mipymes, asociaciones y exportadores que compran producción rural. Finagro, Banco Agrario y Bancóldex pueden articular instrumentos colectivos y formación práctica sobre opciones y forwards. El apoyo debe permitir asegurar ventas futuras y mejorar la planeación, sin prometer una tasa de cambio ni compensar automáticamente pérdidas ya ocurridas.

Liquidez tributaria y apoyo temporal

6. Certificado de Reembolso Tributario para el agro. Extender temporalmente el CERT a productos agrícolas, pecuarios, pesqueros y acuícolas que hoy no estén cobijados, con revisión de subpartidas, destinos y requisitos del régimen vigente.

7. Devolución de IVA en menos de quince días. Establecer una ruta para devolver en menos de quince días los saldos a favor de IVA de exportadores elegibles, contados desde la solicitud completa.

8. Diferimiento focalizado de obligaciones de caja. Evaluar el aplazamiento temporal, sin sanciones, de anticipos u obligaciones tributarias exigibles de empresas directamente afectadas, sujeto a capacidad fiscal, conservación de empleo y pagos a productores. Publicar plazo, condiciones y costo de la medida. Un tratamiento general e indefinido tendría menor capacidad para conservar oferta exportable.

Insumos y bienes de capital

9. Arancel menor o cero para insumos sin producción nacional. Revisar por subpartida los aranceles de fertilizantes, agroquímicos, materias primas, materiales de empaque y otros insumos necesarios para exportar que no tengan producción nacional disponible en condiciones verificables.

Reducir o eliminar el arancel aplicable con vigencia definida, evaluación de oferta local y consulta a las cadenas. Mantener íntegros los registros y controles sanitarios, ambientales y de seguridad.

10. Beneficios a la importación de maquinaria y riego. Reducir los costos arancelarios y tributarios de importar maquinaria agrícola, equipos de riego tecnificado, bombeo, almacenamiento y medición de agua, sensores y repuestos estratégicos. Priorizar bienes sin oferta nacional suficiente y establecer un trámite rápido para proyectos productivos de adaptación. El beneficio debe extenderse a equipos de eficiencia energética y a componentes de la cadena de frío cuando la inversión demuestre reducción de pérdidas.

Por ejemplo, los sistemas de riego por goteo o aspersión y los aspersores y goteros; asimismo, distintos tubos destinados específicamente a sistemas de riego registran aranceles de 5%, mientras algunos accesorios o componentes pueden alcanzar el 10%. En maquinaria agrícola, equipos como sembradoras, plantadoras, distribuidores de abonos y otras máquinas para preparación o cultivo del suelo presentan generalmente un gravamen de 5%, aunque algunas partes registran tarifas de 10%.

También existe espacio de revisión en la cadena de frío como las cámaras o túneles desarmables con equipos para producción de frío registran un gravamen de 10%, mientras las unidades de refrigeración para vehículos de transporte de mercancías tienen un arancel de 5%.

11. Instalación productiva financiable. Complementar los beneficios a la importación con crédito de largo plazo, incentivos a la inversión, asistencia de instalación y mantenimiento, y proyectos asociativos para pequeños productores. Una rebaja

arancelaria aislada no permite adquirir equipos a quienes no disponen de capital, energía, acceso al agua o capacidad técnica para operarlos.

12. Registro oportuno de insumos seguros. Abrir una mesa técnica ICA, MinAgricultura y sector privado para revisar tiempos de registro y actualización de agroquímicos, fertilizantes, materiales vegetales y tecnologías de riego. Dar prioridad a productos necesarios para cumplir exigencias de residuos y productividad en mercados externos, mediante expedientes completos, evaluación científica y plazos públicos de respuesta.

Producción y gestión del riesgo climático

13. Agua para las cadenas exportadoras. Priorizar reservorios, captación autorizada, riego eficiente, drenaje, mantenimiento y soluciones compartidas en zonas con cultivos y explotaciones exportadoras expuestas a El Niño. Seleccionar proyectos según riesgo climático, hectáreas o unidades productivas protegidas, ahorro de agua y posibilidad de ejecución. Coordinar permisos y asistencia técnica sin relajar la protección del recurso hídrico.

14. Seguro agropecuario con cobertura útil. Ampliar el acceso a seguros de sequía, exceso de lluvia, pérdidas productivas y eventos asociados, con primas subsidiadas según tamaño y riesgo del productor. Revisar deducibles, períodos de cobertura y pagos para que la póliza proteja los ciclos reales de frutas, flores, ganadería y acuicultura. Aprovechar y evaluar los instrumentos y pilotos climáticos ya anunciados por el Ministerio.

15. Sanidad y productividad en campo. Financiar con Agrosavia, ICA, fondos parafiscales y asociaciones proyectos aplicados de materiales resistentes, manejo de plagas y enfermedades, uso eficiente de agua y recuperación de rendimientos. Exigir metas, costos y resultados medibles. En frutas frescas, las pérdidas productivas y las exigencias de residualidad requieren soluciones que puedan implementarse en predios, no solo diagnósticos.

16. Protección del vínculo con los productores. Condicionar los apoyos empresariales más intensivos a planes verificables de continuidad de compras, pagos oportunos y conservación del empleo. Permitir esquemas asociativos y contratos de suministro (Tipo: Coseche, venda a la fija) que faciliten el acceso de pequeños productores a crédito, seguros, asistencia y equipos compartidos, sin obligarlos a asumir individualmente todo el costo de certificarse y exportar.

Transporte y cadena de frío

17. Corredores confiables para productos perecederos. Definir protocolos de continuidad para bloqueos, incendios, sequías y cierres viales, con alertas tempranas, rutas alternas y coordinación entre Transporte, Policía, autoridades territoriales y terminales. Priorizar accesos a los principales puertos y aeropuertos y medir las horas de tránsito adicionales que afectan calidad, vida útil y cumplimiento de contratos.

18. Red nacional de cadena de frío. Cofinanciar preenfriamiento, cuartos fríos, hielo y manejo térmico para pesca, contenedores y vehículos refrigerados, puntos de consolidación y capacidad de frío en puertos y aeropuertos. Asegurar continuidad eléctrica, mantenimiento y monitoreo de temperatura desde origen hasta embarque. Abrir proyectos compartidos para productores y exportadores pequeños, con reglas claras de acceso y tarifas.

19. Capacidad aérea para productos sensibles. Crear una mesa entre aerolíneas, aeropuertos, exportadores y entidades de inspección para prever espacio, horarios y atención de frutas frescas, hierbas frescas, pescado refrigerado y flores. Vincular reservas de carga y turnos de control sanitario para que la mercancía conserve su cadena de frío y alcance el vuelo programado.

Aduanas y autoridades sanitarias

20. Inspección simultánea y controles por riesgo. Coordinar DIAN, ICA, Invima, Policía y terminales para una sola programación de inspección cuando concurren autoridades. Aplicar perfiles de riesgo y reconocer el historial de cumplimiento de

operadores autorizados y demás empresas de riesgo bajo. Reducir aperturas sucesivas de carga y preservar evidencia, seguridad y trazabilidad.

21. Atención continua de ICA e Invima. Establecer capacidad operativa en horarios de llegada y salida de perecederos, con equipos de respaldo para contingencias y expedición o corrección oportuna de certificados fitosanitarios, zoosanitarios y de inspección de alimentos. Publicar tiempos de servicio por oficina y ruta de escalamiento para cargas con riesgo de pérdida. La atención debe incluir operaciones pesqueras y acuícolas.

22. Sistemas interoperables y contingencia real. Integrar la información de VUCE, DIAN, SISPAPE e instrumentos del Invima de forma que un dato validado no deba cargarse de nuevo. Habilitar correcciones trazables de ciudad, importador, destino y datos de certificado; permitir carga masiva y emitir constancia de radicación. Ante una caída de plataforma, activar un trámite alternativo con plazo definido y reconocimiento posterior en el sistema.

23. Laboratorios y certificación más accesibles. Apoyar capacidad de laboratorios acreditados para análisis de residuos, calidad e inocuidad y comparar tarifas y tiempos de respuesta con opciones actuales. Acompañar al exportador en planes de reducción de residuos y preparación documental. Toda alternativa de menor costo debe producir resultados reconocidos por el mercado de destino.

24. Aduanas digitales con tiempos verificables. Anticipar documentos y controles antes de la llegada de la carga, simplificar correcciones y publicar tiempos desde radicación hasta levante o embarque. Revisar la aplicación de Plan Vallejo para insumos y bienes de capital vinculados a la producción exportadora, con procedimientos simples y fiscalización basada en datos.

Diplomacia comercial y acceso efectivo a mercados

25. Agenda de admisibilidad por producto y destino. Definir con empresas, MinCIT, Cancillería, ICA e Invima una lista priorizada de productos y mercados con expediente, autoridad extranjera responsable, barrera pendiente y fecha objetivo.

Hacer seguimiento a protocolos sanitarios y fitosanitarios, habilitación de plantas, auditorías, certificados y límites de residuos hasta lograr ventas efectivas.

26. Gestión bilateral de barreras y aranceles. Elevar a la interlocución diplomática las barreras técnicas, restricciones de origen y aranceles que erosionan la preferencia comercial de alimentos, flores y productos pesqueros colombianos. Designar responsables por mercado, activar consultas previstas en los acuerdos y acompañar a las empresas en decisiones administrativas extranjeras que puedan suspender o encarecer el acceso.

27. Aprovechamiento de acuerdos comerciales. Publicar guías sectoriales sobre reglas de origen, acumulación, certificación, exigencias sanitarias y oportunidades por destino. Resolver con anticipación dudas de clasificación u origen que pongan en riesgo una preferencia. Vincular agregadurías comerciales y sanitarias a la solución de casos concretos, especialmente para mipymes.

28. Promoción y diversificación con compradores. Orientar la inteligencia de mercados y la promoción de ProColombia hacia compradores con capacidad real de adquirir la oferta colombiana, requisitos documentados y logística viable. Acompañar la apertura con pruebas comerciales, calendario de cosecha y rutas de frío. Reducir dependencia de pocos destinos o clientes sin presentar la diversificación como remedio inmediato a contratos ya afectados.

29. Preparación regulatoria para conservar mercados. Cofinanciar asistencia técnica para trazabilidad, límites máximos de residuos, certificaciones, inocuidad y requisitos ambientales del comprador. Priorizar protocolos comunes por cadena y soluciones colectivas para productores. El cumplimiento continuo protege la admisibilidad y evita rechazos que consumen el margen de exportación.