

INFORME

 solunion
SOMOS IMPULSO

Los aranceles configuran
un nuevo mundo:

impacto macro
y microeconómico
en **Colombia.**



Guerra comercial China-Estados Unidos: impacto macro y microeconómico hasta Colombia

En los últimos años, la economía global ha estado marcada por profundas disrupciones geopolíticas y comerciales, siendo la guerra comercial entre China y Estados Unidos uno de los focos más significativos. Este contexto ha derivado en una serie de medidas arancelarias, restricciones tecnológicas y reconfiguraciones en las cadenas globales de valor. Comprender sus causas y su evolución es necesario para interpretar el entorno económico actual y anticipar sus repercusiones estratégicas.

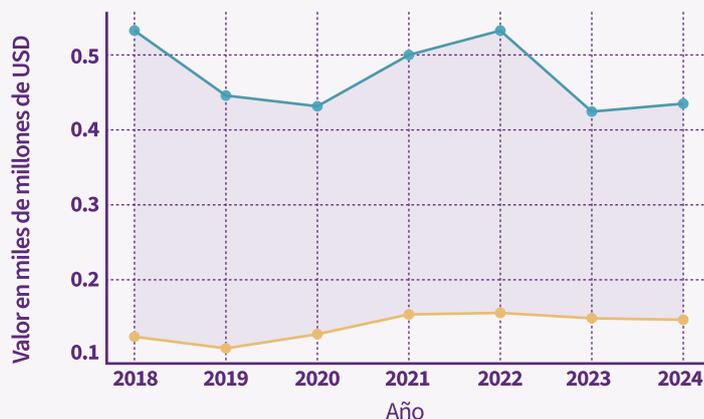
Marco Restrepo, Analista de Información en Solucion Colombia, elabora este informe donde se analizan las repercusiones y las oportunidades que se abren para la región, y en especial, para Colombia.

Contexto macro: inicio y evolución de la guerra comercial China-Estados Unidos

La guerra comercial entre Estados Unidos y China comenzó en 2018, con un giro proteccionista en la política comercial estadounidense. En julio de 2018, Estados Unidos impuso los primeros aranceles específicos a China (**25% sobre 34.000 millones de dólares [USD] en importaciones chinas**), a lo que Pekín respondió con medidas equivalentes. El conflicto escaló rápidamente: para septiembre de 2018, Estados Unidos ya gravaba **250.000 millones de dólares** en bienes chinos y China respondía con aranceles a **60.000 millones de dólares** en productos estadounidenses (Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos, 2018; Congressional Research Service, 2022). Hubo intentos de distensión, como la tregua de 90 días pactada en diciembre de 2018 y la firma de la Fase Uno del acuerdo comercial en enero de 2020, en la cual China se comprometió a mayores compras agrícolas para frenar la escalada. Sin embargo, la mayoría de las tarifas permanecieron vigentes, y el comercio bilateral sufrió una contracción significativa.



Comercio de bienes EE.UU. - China (2018-2024)



- Importaciones de EE.UU. desde China
- Exportaciones de EE.UU. a China
- Deficit Comercial (diferencia)

Gráfica 1: Evolución del comercio de bienes entre Estados Unidos y China (2018-2024). Se observan caídas notables en las importaciones estadounidenses desde China tras 2018, con una recuperación parcial en 2021-2022 y una nueva baja en 2023. **Fuente:** census.gov/census.gov.



En 2022, la pugna se trasladó al terreno tecnológico y de inversiones: Estados Unidos impuso restricciones a la exportación de semiconductores avanzados y equipo fabril hacia China, buscando frenar el desarrollo chino en sectores estratégicos. A estas medidas se sumaron sanciones contra empresas como Huawei y otras firmas chinas de alta tecnología.

Estas restricciones también generaron importantes disrupciones en las cadenas de valor de múltiples multinacionales. Compañías como Apple, Nike, Walmart y Hermès han tenido que replantear su estrategia de manufactura. Por ejemplo, Bloomberg reportó que Apple avanza en la migración del ensamblaje del iPhone hacia India, con el objetivo de producir allí hasta 30 millones de unidades al año, lo que cubriría más de la mitad de la demanda estadounidense. Esto marca un cambio radical en su tradicional dependencia de China y el sudeste asiático. La guerra comercial obliga a empresas profundamente integradas en la producción china a replantearse completamente su forma de pensar sobre la fabricación y el precio de productos clave, como es el iPhone para Apple.

El 13 de mayo de 2023, una nueva fase de la relación bilateral mostró signos de distensión. China y Estados Unidos acordaron **una tregua comercial de 90 días**. Según el comunicado oficial de la Casa Blanca Estados Unidos **redujo sus aranceles a productos chinos del 145% al 30%**, mientras que **Pekín hizo lo propio del 125% al 10%**. Esta tregua entró en vigor el 14 de mayo y se convirtió en un espacio clave para renegociar temas pendientes. El levantamiento de la prohibición que impedía a aerolíneas chinas recibir aviones de Boeing es otro indicio de desescalada. Sin embargo, los mercados reaccionaron con cautela: el yuan se apreció levemente frente al dólar, pero persiste el escepticismo sobre un acuerdo de largo plazo.

Al mismo tiempo, las empresas multinacionales comenzaron a replantear sus cadenas de suministro: el temor a interrupciones y los elevados aranceles incentivaron el “nearshoring” (trasladar producción más cerca de Estados Unidos) y el “friendshoring” (reubicarla en países aliados). **En Norteamérica, México emergió como gran beneficiario: para 2023 desplazó a China como el principal socio comercial de Estados Unidos, con un 15,4% del comercio de bienes** entre enero-abril de ese año, según datos oficiales de la Oficina del Censo de Estados Unidos. Esta tendencia se vio facilitada por el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá, la integración industrial y nuevos incentivos en Estados Unidos como la Ley de Chips y la Ley de Reducción de la Inflación, que promueven la manufactura local y regional. Canadá también reforzó su rol, cooperando con Washington en áreas como minerales críticos para baterías, y junto a México compensó parcialmente la menor importación estadounidense desde Asia.





Impacto en la Región Andina (Colombia, Perú, Ecuador)

La disputa comercial entre las dos mayores economías ha tenido efectos colaterales en Latinoamérica, especialmente en la Región Andina, cuya inserción en la economía global depende en buena medida de Estados Unidos y China:

- Perú, país que históricamente ha mostrado mayor cercanía a los países asiáticos, enfrenta una vulnerabilidad marcada: **34% de sus exportaciones van dirigidas a China y otro 13% a Estados Unidos**, según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), sumando casi la mitad de su canasta exportadora concentrada en estos dos mercados.

- Ecuador refleja una situación similar, aunque más equilibrada, con **Estados Unidos como destino del 28% de sus exportaciones y China del 18%**, según datos del Banco Central del Ecuador.

- Colombia, por su parte, ha dependido históricamente más de Estados Unidos mientras que **China, si bien creciente, aún representó solo el 5% de las exportaciones** en 2024, según datos de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

Esta fuerte exposición quedó en evidencia cuando la guerra arancelaria empezó amerzar el dinamismo comercial global. La incertidumbre y menor demanda derivadas del conflicto redujeron los precios de materias primas claves (como metales y productos agrícolas), golpeando las cuentas externas andinas. Diversos estudios estimaron que una desaceleración de China ligada a la guerra comercial podría recortar varios puntos del crecimiento peruano hacia 2025, dados sus envíos masivos de cobre y otras materias primas al gigante asiático. De hecho, el Banco Central del Perú proyectó un impacto directo moderado pero significativo en el PIB y la inflación locales ante un shock comercial global, enfatizando que **~70% de las exportaciones peruanas a Estados Unidos (14% del total nacional) podrían verse afectadas** si se impusieran aranceles generalizados.

Participación de EE.UU. y China en las exportaciones (2024)



Gráfica 2: Participación de Estados Unidos y China en las exportaciones totales de Colombia, Perú y Ecuador (2024).

Fuente: es.tradingeconomics.com/rcnradio.com.

Oportunidades para la Región Andina en medio de la guerra comercial

No todo ha sido adverso: la guerra comercial también abrió oportunidades puntuales para países andinos en ciertos nichos. Por ejemplo, los altos aranceles chinos a productos agrícolas de Estados Unidos hicieron que Pekín incrementara compras de soja y cereales a Brasil y Argentina, liberando espacio en otros mercados de alimentos que países andinos podrían aprovechar indirectamente.

Asimismo, la pérdida de competitividad de bienes chinos en Estados Unidos brindó ventaja a exportadores con acuerdos comerciales vigentes: Colombia y Perú, con Tratados de Libre Comercio vigentes con Washington, han podido posicionar mejor productos tales como confecciones, atún enlatado o cafés especiales, sin pagar arancel, mientras sus rivales chinos enfrentaban tarifas. Sin embargo, estas ganancias han sido limitadas frente al tamaño del choque global.



Al mismo tiempo, existe el riesgo de desvío de comercio en sentido inverso: si China encuentra trabas en Estados Unidos, puede redirigir su exceso de producción a Latinoamérica, como se ha evidenciado en los últimos meses con bajos precios que imposibilitan a la industria nacional competir de forma directa. Un ejemplo es el acero: los aranceles estadounidenses al acero chino llevaron a un mayor flujo de acero asiático hacia Sudamérica, presionando a los productores siderúrgicos locales.

En general, la región andina ha tenido que navegar entre dos aguas, evitando alineamientos plenos con alguna superpotencia para no poner en peligro ni las inversiones chinas ni el apoyo comercial/financiero de Estados Unidos. Organismos como la CEPAL, la Comisión Económica para Latinoamérica y el Caribe y el BID, Banco Interamericano de Desarrollo, han llamado a **estrategias de “diversificación y valor agregado”** en la región, a aprovechar tendencias de nearshoring, pero también a fortalecer las relaciones en la región para reducir la dependencia excesiva de insumos o mercados de las potencias en disputa.



Enfoque en Colombia: implicaciones directas y sectores sensibles

En Colombia, la guerra comercial China-Estados Unidos ha revelado fortalezas y vulnerabilidades de nuestra economía.

Impacto comercial

Por el lado comercial, el impacto más evidente ha sido la ampliación del ya creciente déficit con China: en 2024 Colombia **importó cerca de 15.000 millones de dólares [USD]** en bienes chinos (**principalmente manufacturas y tecnología**), mientras solo **exportó unos 2.400 millones de dólares**, según Analdex. Esto se traduce en que por cada dólar que le vendemos a China, le compramos aproximadamente 6 dólares en productos, una brecha que la guerra comercial podría expandir si China opta por colocar más productos en nuestro mercado para compensar la menor venta a Estados Unidos. Por ejemplo, la entrada de teléfonos móviles, computadores, maquinaria y equipos chinos a Colombia ubican al país en el **puesto 42** de los mayores compradores de China según el Observatorio de Complejidad Económica (OEC).

A la inversa, las exportaciones colombianas a China (**concentradas en materias primas como petróleo, carbón, ferroníquel y algo de café**) se han visto limitadas no por aranceles, ya que China nos otorga beneficios arancelarios bajo la Organización Mundial del Comercio, sino por una demanda más débil y volátil. De hecho, en 2024 **las ventas colombianas a China cayeron 3,7%** respecto a 2023, sumando **apenas 2.377 millones de dólares**, siendo el cuarto mercado para nuestros bienes según datos de Analdex. En contraste, según cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) ese mismo año las exportaciones a Estados Unidos, nuestro principal destino, **con 29% de participación, alcanzaron los 14.336 millones**, creciendo a un ritmo superior al promedio. Esto refleja que, aunque indirectamente, Colombia se benefició de la robusta demanda estadounidense postpandemia y de su TLC con Estados Unidos, mientras que la incertidumbre de la guerra arancelaria y la desaceleración china frenaron nuestras ventas al país asiático.

Impacto en la producción: tecnología, agroindustria, manufacturas y textil

En cuanto a sectores productivos, algunos se han visto más expuestos que otros a raíz de esta guerra comercial global. **El sector tecnológico y electrodomésticos es un claro ejemplo:** Colombia importa la mayoría de los celulares, computadores y equipos electrónicos de China, por lo que los aranceles estadounidenses a estos bienes no solo reconfiguraron la oferta mundial, sino que encarecieron ciertos insumos y generaron escasez temporal de componentes). Fabricantes locales de electrodomésticos y ensambladoras de tecnología sintieron el aumento de costos en su cadena de suministro por los sobrecostos arancelarios de China y Estados Unidos. Aunque Colombia no impuso aranceles adicionales a China, el simple hecho de que este pagara 25% extra para vender en Estados Unidos alteró precios internacionales: algunos productos chinos buscaron mercados alternos a menor precio, compitiendo con industriales colombianos, mientras otros insumos estratégicos subieron de valor globalmente.





Agroindustria es otro sector sensible. Por un lado, productos agrícolas colombianos han encontrado oportunidades: China ha aumentado sus compras de alimentos a la región para sustituir importaciones desde Estados Unidos. Por ejemplo, el café colombiano ganó espacio en el mercado chino al convertirse este en 2024 en el segundo mayor comprador del grano nacional. Sin embargo, varios agroexportadores locales enfrentan incertidumbre por la volatilidad de los mercados: la soja estadounidense con arancel en China presiona su precio global, afectando sustitutos como el maíz que exportamos en la región; o las frutas colombianas, que podrían beneficiarse de la menor china en Estados Unidos, encuentran a la vez más competencia de fruta china en Asia.

En manufacturas y textil-confecciones, la guerra de aranceles también tuvo un doble filo: por un lado, exportadores de prendas colombianas a Estados Unidos vieron mejorar su posición relativa. En efecto, gremios como la Cámara de Confecciones reportaron un aumento en pedidos desde Estados Unidos durante 2019- 2020, atribuido en parte a compradores buscando alternativas a proveedores chinos gravados. Por otro lado, en el mercado interno colombiano, el textil asiático se volvió aún más económico comparativamente, presionando a los productores locales, una dinámica de “invasión” de importaciones que ha preocupado al sector.

Impacto en la inversión extranjera

En el plano de la inversión extranjera, las tensiones geopolíticas también empiezan a sentirse. La inversión china hacia Colombia, si bien aún reducida (**apenas de 114 millones de dólares en 2024, equivalente al 1,1% de lo recibido ese año**), muestra perspectivas de crecimiento en sectores como energías renovables, infraestructura y tecnología.

La guerra comercial ha llevado a conglomerados chinos a explorar más activamente mercados emergentes como Colombia, en parte para eludir barreras en países desarrollados. Por ejemplo, empresas chinas de autopartes y componentes electrónicos han evaluado instalar plantas en Latinoamérica para exportar desde aquí a Estados Unidos sin arancel. Colombia ha querido capitalizar esta tendencia de *nearshoring*. ProColombia, agencia gubernamental a cargo de promover las exportaciones colombianas, identificó decenas de compañías de Asia con potencial de reubicación, ofreciendo incentivos y Zonas Francas para atraerlas. Algunos resultados se han visto, como inversiones chinas en infraestructura (vías 4G, la primera línea del Metro de Bogotá) y energéticas (parques solares y licitaciones de transmisión eléctrica). No obstante, **persisten retos para maximizar estas oportunidades**, desde mejorar la logística y seguridad jurídica interna hasta manejar las relaciones diplomáticas para no desalentar la inversión tradicional de Estados Unidos y Europa.

En suma, Colombia ha sufrido un daño colateral moderado de la guerra comercial: no enfrenta tarifas directas, pero resiente la desaceleración del comercio global, la volatilidad de insumos y el tener que bailar en la cuerda floja entre dos gigantes, adaptando sobre la marcha su estrategia económica.



Análisis estratégico: la Ruta de la Seda y Colombia

En medio de la rivalidad comercial y geopolítica entre Estados Unidos y China, la Iniciativa de la Franja y la Ruta (BRI, por sus siglas en inglés) ha cobrado relevancia estratégica para los países en desarrollo. Lanzada por China en 2013, la llamada **“Nueva Ruta de la Seda”** es un ambicioso programa de inversiones en infraestructura, transporte, energía y conectividad digital a escala global. A 2025, **más de 150 países se han adherido** a alguna forma de cooperación dentro de la BRI, canalizando cientos de miles de millones de dólares en proyectos financiados por Pekín. En Latinoamérica y el Caribe, la iniciativa ganó terreno rápidamente durante la última década: para 2024, 22 países latinoamericanos y caribeños habían firmado memorandos de entendimiento con la Franja y la Ruta. Chile, Perú, Ecuador, Bolivia, Venezuela, Argentina, Panamá, Costa Rica, Cuba y Uruguay figuran entre las naciones que se sumaron, buscando capital chino para puertos, carreteras, ferrocarriles, telecomunicaciones e incluso proyectos sociales.



En mayo de 2025 Colombia firmó un plan de cooperación bilateral bajo el marco de la BRI, convirtiéndose en **el país número 23 en unirse al proyecto** en la franja latina y Caribe. En lo económico, la adhesión abre la puerta a nueva inversión extranjera desde China en infraestructura crítica. Colombia tiene brechas grandes en vías férreas, puertos de alta capacidad, energía renovable y telecomunicaciones, ámbitos en los cuales empresas chinas son líderes globales y han mostrado interés. De hecho, el acuerdo firmado incluye financiamiento para proyectos de transporte masivo y logística que podrían reducir costos para nuestra industria en el largo plazo.

Asimismo, la BRI ofrece acceso preferencial a un mercado gigante: Según datos oficiales del gobierno chino **1.400 millones de consumidores chinos, con un PIB de 18 billones de dólares**. El Gobierno colombiano proyecta que, con la cooperación de la Ruta, el valor de nuestras exportaciones a China podría duplicarse en los próximos años. Sectores como el agroalimentario, en el que China demanda cada vez más, y la industria 4.0, podrían despegar si se aprovechan los espacios abiertos en ese mercado.

Otro punto a favor es la posibilidad de transferencia tecnológica y aprendizaje: China ha construido trenes de alta velocidad, autopistas inteligentes y redes 5G masivas bajo la BRI en Asia y África; esa experiencia podría ser valiosa para Colombia en su propia transformación digital y energética.

Desafíos de la adhesión al proyecto de la Franja y la Ruta

No obstante, estos beneficios vienen acompañados de riesgos y dilemas.

- El primer riesgo es el endeudamiento: muchos proyectos de la BRI se financian con créditos chinos concesionales.
- Ligado a ello está la falta de transparencia: a diferencia de los proyectos con el BID o el Banco Mundial, los acuerdos de la Ruta de la Seda a veces se manejan con cláusulas confidenciales y menor escrutinio público.
- Otro riesgo es el geopolítico: Colombia debe saber manejar las expectativas de Estados Unidos y de China para conservar y fomentar ambas relaciones.



Contexto macro

La guerra comercial entre China y Estados Unidos seguirá moldeando la economía mundial en los próximos años. Para Colombia, y economías emergentes similares, esto implica prepararse para un entorno de continua incertidumbre, pero también aprovechar posibles oportunidades que surjan de la reconfiguración global.

¿Qué podemos anticipar para 2025-2027?

En el frente cambiario, es de esperar que la **tasa de cambio peso-dólar continúe muy sensible** al vaivén de las tensiones internacionales. Un escalamiento de las disputas tiende a fortalecer al dólar como refugio, depreciando monedas como el peso; por el contrario, algún alivio o acuerdo entre Washington y Beijing rebajaría esa presión. Colombia deberá mantener colchones financieros y una postura macro prudente para mitigar choques cambiarios bruscos que afecten inflación y deuda.

Tasa de cambio Peso Colombiano vs Dólar (2018-2025)



Gráfica 3: Evolución de la tasa de cambio representativa (COP por USD) 2018-2025. El peso colombiano ha mostrado alta volatilidad: pasó de niveles alrededor de 2.900 dólares en 2018 a máximos históricos cercanos a 5.000 en 2022, seguido de apreciaciones en 2023 e inicios de 2024.

Fuente Yahoo Finance.

En términos de **comercio exterior**, Colombia enfrenta un par de años **desafiantes**, pero con ciertos destellos de oportunidad. **Las importaciones** desde China podrían estabilizarse o incluso reducir su ritmo de crecimiento si se consolida la tendencia de diversificación de proveedores. Además, la estrategia estadounidense de friendshoring en las Américas podría traducirse en mayor disponibilidad de bienes intermedios regionales como alternativa a los chinos. **Las exportaciones**, por su parte, podrían beneficiarse de dos dinámicas:

1). La mayor presencia de China en Colombia vía la Ruta de la Seda podría abrir flujos nuevos hacia Asia. China ha mostrado interés en más carbón y petróleo colombiano para su seguridad energética, así como en productos agrícolas especiales. Un escenario optimista es que para 2027 nuestras exportaciones a China alcancen los 5.000 millones de dólares [USD] anuales, reduciendo ligeramente el déficit.

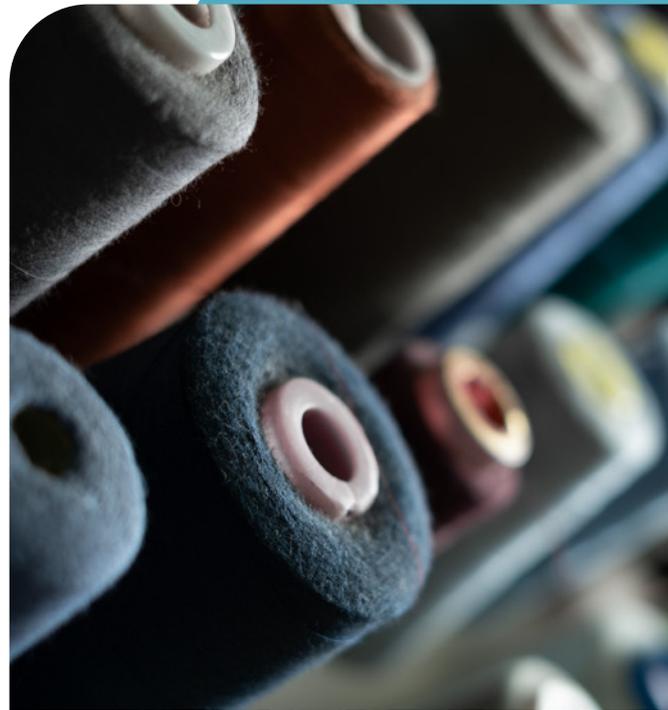
2). Si Estados Unidos mantiene aranceles a bienes chinos, Colombia, con su TLC vigente, puede explotar ese nicho para colocar mayor cantidad de manufacturas en el mercado norteamericano. Un estudio de la Cámara de Comercio Colombo-Americana identificó que hasta **40%** de la canasta exportadora colombiana tiene “oportunidades altas o medias” de sustitución en Estados Unidos por la guerra comercial, siempre que se mejore la competitividad. Esto incluye desde productos **agroindustriales (azúcar, etanol) hasta industriales (textiles, metalmecánica básica)**. Con políticas adecuadas de promoción y subida en la escala de valor, estos sectores podrían crecer moderadamente en los próximos años.

Los sectores sensibles seguirán siendo los de mayor intensidad tecnológica y los integrados a cadenas globales.

- Por ejemplo, **la industria automotriz** local deberá adaptarse a un mundo donde Estados Unidos busca eliminar componentes chinos en los autos eléctricos: esto puede ser positivo si se logran alianzas para producir baterías o partes en Colombia con apoyo norteamericano, pero negativo si el país no se sube a tiempo a esas nuevas cadenas de valor y queda fuera por depender de proveedores chinos.

- En energía y minería, la demanda china seguirá siendo clave para nuestros minerales (**carbón, níquel, cobre**). Una prolongación de la guerra comercial que deprima el crecimiento de China implicaría precios más bajos y menor inversión en estos rubros, acelerando la necesidad de diversificar la matriz exportadora colombiana hacia bienes y servicios de mayor valor agregado.

En 2025-2027, es crucial que Colombia consolide **instituciones y políticas** propias que le permitan resistir bandazos externos: mejorar la competitividad sistémica, reforzar la integración latinoamericana para tener mercados alternos (la CAN, Comunidad Andina; la Alianza del Pacífico, etc.) y promover la innovación local. De ese modo, podrá convertir la incertidumbre global en una oportunidad para dar un salto productivo en lugar de verse arrastrada por las olas de la confrontación comercial.



**Ante este panorama
¿ya conoces cómo gestionar
los riesgos comerciales?**



¡Contáctanos ahora y descubre
cómo podemos ayudarte!

 +57 (604) 444 01 45

comunicaciones@solunion.com

www.solunion.co

 **solunion**
SOMOS IMPULSO



EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD Solunion es la responsable de la publicación de este material, que se ofrece únicamente a efectos informativos y no debería considerarse equivalente a ningún tipo de asesoramiento específico. Los destinatarios deberían realizar su propia evaluación independiente de esta información y no debería emprenderse ninguna acción basándose únicamente en la misma. Este material no debería ser utilizado, alojado, ejecutado, copiado, reproducido, procesado, adaptado, traducido, publicado, transmitido, mostrado y divulgado, ya sea en su totalidad o en parte, sin nuestro consentimiento. No está destinado a su distribución en ninguna jurisdicción en la que estuviera prohibido. Si bien se cree que esta información es fiable, no ha sido independientemente verificada por Solunion y esta no emite ninguna declaración ni garantía (tanto expresa como implícita) de ningún tipo, con respecto a la exactitud o integridad de dicha información ni acepta ningún tipo de responsabilidad por cualesquiera pérdidas o daños derivados de algún modo de cualquier uso de esta información o confianza depositada en la misma. Salvo que se indique lo contrario, cualquier opinión, previsión o estimación puede ser objeto de modificación sin previo aviso.