

COUNTRY MARKET INTELLIGENCE

Análisis de mercado de Colombia

Estructura del mercado, compras y entrada comercial

Octubre 2026

Navegación del informe

- 1 Estructura del mercado y contexto comercial 2
- 2 Poder adquisitivo macro y financiación 2
- 3 Oferta de China y competencia en adquisiciones 3
- 4 Canales digitales y pago 4
- 5 Mecanismos de demanda industrial y sectorial 5
- 6 Aranceles de importación, impuestos y aduanas 6
- 7 Cumplimiento técnico y de consumo 7
- 8 Logística y entrada comercial 8
- 9 Referencias 10

Lectura de este informe

Los datos mantienen su periodo, moneda y alcance de medida indicados. Las ExpandOcean Views interpretan las implicaciones comerciales de cada módulo analítico. Las fuentes están enlazadas junto a las afirmaciones fácticas. Corte de datos: 16 octubre 2026.

1 Estructura del mercado y contexto comercial

Colombia combina un gran mercado nacional con centros comerciales geográficamente distintos. La guía del Departamento de Comercio de EE. UU. identifica alrededor de 52,7 millones habitantes y cinco centros principales —Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Cartagena— y describe una base productiva dominada por micro y pequeñas empresas, que representan más de 90% de las unidades productivas y 80% del empleo.[1] Esta estructura sugiere que el descubrimiento de compradores debe segmentarse tanto por ubicación como por escala del comprador: los distribuidores nacionales y compradores de cadena pueden agregar demanda, mientras que las empresas más pequeñas suelen comprar a través de importadores, mayoristas y revendedores locales.

La serie de importaciones basada en aduanas de DANE define las importaciones como bienes que ingresan legalmente al territorio aduanero colombiano desde otro país o una zona franca colombiana. En 2024, las importaciones totalizaron US\$64,1 mil millones CIF, un incremento de 2,1% interanual, sobre 41,6 millones de toneladas; esto es una medida anual completa de importaciones aduaneras, no el espejo de exportación de China.[2] En la misma cuenta anual basada en DANE, materias y bienes intermedios representaron US\$30,86 mil millones CIF, bienes de capital y de construcción US\$17,28 mil millones, y bienes de consumo US\$15,96 mil millones.[2] Por tanto, los compradores abarcan adquisiciones industriales, compras para proyectos de capital y reposición para canales de consumo en vez de un mercado de importación homogéneo.

El mercado está servido por múltiples centros urbanos grandes en lugar de una sola ciudad puerto. Los cinco centros nombrados arriba proporcionan un mapa práctico inicial de cuentas, pero un enfoque de ventas nacional aún necesita cobertura local en español y entender dónde los importadores mantienen inventario y atienden a clientes finales. Un distribuidor puede cubrir varias ciudades, pero la categoría de producto y los requisitos de servicio determinan si esa estructura funciona.[1]

ExpandOcean View

Mapee compradores por rol, no solo por ciudad

La base de importación de Colombia es sustancial, pero los compradores tienen incentivos distintos: los compradores industriales y de bienes de capital evalúan el ajuste operativo y la documentación, mientras que los compradores de canales de consumo ponderan surtido, costo entregado y velocidad de reposición. La división de 2024 entre insumos intermedios, bienes de capital/construcción y bienes de consumo es una lente útil para segmentar cuentas —no una recomendación de producto. Identifique al importador de registro, el usuario final o revendedor real y quién controla la aprobación técnica antes de considerar un contacto como calificado.

2 Poder adquisitivo macro y financiación

Las decisiones de compra están expuestas a la volatilidad del peso y a una financiación doméstica relativamente restringida. El Banco de la República fijó su tasa de política monetaria en 12,25% efectiva 1 de octubre 2026. y su tasa representativa del mercado el 16 de octubre 2026 fue de COP 3.170,46 por dólar estadounidense.[3] Estos son indicadores con fecha, no una previsión ni una tasa de préstamo cotizada para clientes.

Un comprador colombiano que compare una importación cotizada en dólares con ventas en moneda local debe gestionar tanto el costo de financiación como la exposición cambiaria; por tanto, la validez de la cotización, los cronogramas de depósito y la asignación clara de moneda pueden importar tanto como el precio unitario nominal.

Como referencia, las importaciones de bienes en 2024 fueron US\$64,1 mil millones CIF, pero esto no establece el poder adquisitivo de los hogares ni la voluntad de comprar una oferta particular.[2] La implicación comercial es calificar a las contrapartes según la cadencia de compras y las condiciones de financiación en lugar de inferir la demanda a partir de la escala de importaciones nacionales. Para prospectos de canal de consumo, pregunte cómo el costo entregado se traduce en precios minoristas locales y necesidades de capital de trabajo. Para compradores empresariales, distinga la aprobación de capex de la reposición rutinaria y pruebe hitos de pago antes de comprometer producción.

El banco central describe la tasa de política como su instrumento de política monetaria; la cifra de 12,25% no debe representarse como la tasa de interés para una empresa colombiana específica.[3] Asimismo, la TRM de un solo día es una observación de referencia, no una tasa de liquidación garantizada. Las propuestas comerciales deben indicar la moneda de la cotización, el periodo de validez, la parte que asume los costos de conversión y el momento en que se fija el tipo de cambio.

ExpandOcean View

Haga de los términos de moneda parte de la cualificación

La TRM de 16 de octubre y la tasa de 12,25% hacen que los términos de financiación y moneda sean relevantes en las conversaciones con compradores, pero ninguno es un proxy del costo crediticio de un importador. Las llamadas de calificación deben establecer la moneda del presupuesto del comprador, el plazo de aprobación, la capacidad de depósito y el instrumento de pago preferido. Presente precios en una moneda estable con un periodo de validez explícito y compromisos escalonados para permitir una comparación disciplinada sin implicar la eliminación del riesgo cambiario colombiano.

3 Oferta de China y competencia en adquisiciones

China ya es un mercado de origen central en el ecosistema de importaciones de Colombia. En datos aduaneros de origen Colombia de todo el año 2024., China representó 24,9% de las importaciones por valor, por detrás de Estados Unidos con 25,7%; la participación de China aumentó 17,5% desde 2023.[2] Este es el registro aduanero del país importador, no el espejo exportador de China, y el denominador porcentual son todas las importaciones colombianas en ese informe. En julio 2026. DANE registró importaciones totales por US\$7968,1 millones CIF, con las manufacturas aportando 72,5% del valor total de importaciones; esto corresponde a un mes, no a una cifra anualizada.[4]

La implicación competitiva es que el origen chino es conocido por los equipos de compras, pero el origen por sí solo no es diferenciador. Los compradores pueden comparar a los proveedores incumbentes en especificación, costo puesto en destino, fiabilidad, evidencia de calidad y condiciones de posventa. La evidencia debe construirse en la subpartida arancelaria y caso de uso relevantes: la participación agregada de China no permite inferir la demanda de un artículo o proveedor concreto.

Una secuencia práctica de prospección es mapear importadores y distribuidores por categoría, y luego rastrear la autoridad de compra hasta el responsable de compras, el aprobador técnico y el canal downstream. Solicite la especificación requerida por el comprador, el rango objetivo de costo puesto en destino, la cadencia de pedidos y el Incoterm preferido antes de presentar una oferta formal. Las tablas anuales de importaciones de DANE proporcionan país de origen y datos a nivel de capítulo para análisis más dirigidos.[4]

ExpandOcean View

Compita contra un punto de referencia establecido

Una participación de China de 24,9% en 2024 convierte a China en un origen de compra familiar, no en una garantía de preferencia por cualquier proveedor chino. Los compradores colombianos suelen contar con cotizaciones comparativas y controles de calidad institucionalizados. Facilite la comparación aclarando la identidad de la fábrica y la especificación, separando el precio del producto del flete, aranceles y costos de cumplimiento, y mostrando cómo los términos propuestos se alinean con el flujo de trabajo de abastecimiento del comprador.

4 Canales digitales y pago

La venta digital en Colombia está orientada al móvil, pero los hechos sobre canales deben separarse de las previsiones de mercado. La guía país del U.S. Commerce describe marketplaces y minoristas incluyendo Mercado Libre, Falabella, Éxito y Alkosto, y nombra a WhatsApp como un canal destacado de ventas y soporte al cliente. También identifica transferencias bancarias PSE, tarjetas, billeteras digitales y pago contra entrega como métodos de pago utilizados en el entorno de e-commerce.[5] Estas observaciones respaldan una ruta al mercado mixta: descubrimiento digital y diálogo con el cliente combinados con ejecución por importador local, distribuidor o marketplace.

Para ventas en línea, la misma guía informa que electrónica generó 25,2% de los ingresos de comercio electrónico de B2C en 2024. moda 21,3%, hobby y esparcimiento 20,5%, muebles/hogar 11,1%, cuidado personal 8,3% y abarrotes 5,3%.[5] Estas son participaciones por categoría de los ingresos de e-commerce según el informe; no deben tratarse como participaciones del comercio minorista nacional ni como evidencia de oportunidad para un producto concreto. La guía también informa un derecho de desistimiento del consumidor de cinco días hábiles después de la recepción según la Ley 1480 de 2011 y discute requisitos sobre información clara del producto, términos de entrega y protección de datos.[5]

El marketing debe usar español colombiano y encabezar con especificaciones verificables, transparencia de precio, expectativas de entrega y soporte posventa ágil. Para leads B2B, LinkedIn y correo directo pueden identificar roles de compras, mientras que WhatsApp puede apoyar el seguimiento conversacional una vez establecido el consentimiento y el contexto comercial. Aceptar pagos en línea no equivale a liquidación transfronteriza con el proveedor: acuerde por separado la vía de pago del importador y el instrumento comercial.

ExpandOcean View

Diseñe una conversión digital en dos pasos

Los puntos de contacto digitales son útiles para descubrimiento y generación de confianza, mientras que la compra de importación sigue dependiendo de un importador legal local, la ejecución aduanera y las aprobaciones específicas de producto. Use contenido localizado en español y respuestas rápidas a consultas como primer paso, y luego avance hacia un paquete de calificación comercial estructurado y la validación de distribuidor o importador. La visibilidad en marketplace revela contexto de precios y surtido, pero no equivale a demanda mayorista confirmada ni reemplaza una transacción lista para importación.

5 Mecanismos de demanda industrial y sectorial

La demanda se comprende mejor a través de mecanismos de compra más que por una lista de supuestos productos ganadores. Las cifras de uso de bienes de DANE 2024 muestran US\$30,86 mil millones CIF en insumos intermedios importados, US\$17,28 mil millones en bienes de capital y construcción, y US\$15,96 mil millones en bienes de consumo.[2] El mayor volumen fue el de insumos intermedios, que creció 1,3% frente a 2023; el grupo de bienes de consumo creció 9,6%, mientras que bienes de capital y construcción disminuyeron 2,8%.[2] Esas trayectorias distintas apuntan a ciclos de compra diferentes: los insumos de producción están ligados a la utilización y reposición industrial, los bienes de capital a presupuestos de proyectos y revisión técnica, y los bienes de consumo al rotación minorista y al inventario de canal.

El desglose mensual de julio 2026 ofrece una comprobación de composición actual: las manufacturas representaron 72,5% de las importaciones, agricultura/alimentos/bebidas 13,9%, combustibles y productos extractivos 13,5% y otros sectores 0,1%.[4] Esa clasificación del DANE se basa en la agregación SITC, no en la clasificación de uso final 2024; ambas no deben sumarse directamente ni tratarse como categorías equivalentes.

El descubrimiento del comprador debería comenzar, por tanto, con preguntas sobre el proceso de adquisiciones: ¿La compra es para producción, un proyecto o reventa? ¿La aprobación está controlada por ingeniería, aseguramiento de la calidad, finanzas o gestión de categorías? ¿El comprador abastece mediante importación directa, un distribuidor nacional o un integrador local? La evidencia de la demanda sólo se vuelve comercialmente útil cuando se vincula a la especificación del comprador y al calendario de reposición o del proyecto.

ExpandOcean View

Califique primero el mecanismo de compra

La división por uso final 2024 muestra que la demanda de importaciones en Colombia es estructuralmente amplia, y la agrupación de productos aduaneros de julio 2026 muestra el peso continuado de las manufacturas. Ninguna de las dos medidas por sí sola identifica una cuenta direccionable. Conecte la investigación de producto con el mecanismo de adquisiciones —insumo de producción, inversión de proyecto o inventario de reventa— para que el alcance del contacto apunte al decisor real y al paquete de evidencia, en lugar de asumir un único ciclo de compra para cada importador.

6 Aranceles de importación, impuestos y aduanas

El arancel de Colombia es específico por producto. La guía arancelaria de Colombia del Departamento de Comercio de EE. UU. reporta bandas comunes de 0-5% para bienes de capital/industriales y materias primas no producidas localmente, 10% para muchos bienes manufacturados, y 15-20% para bienes de consumo y sensibles; reporta una tasa simple promedio MFN 2025 de 6,8% y aproximadamente 51% de las partidas arancelarias MFN sin derechos.^[6] Estos son resúmenes a nivel nacional, no la tasa para un envío individual. La tasa legalmente aplicable depende de la subpartida arancelaria colombiana de 10 dígitos, del origen, de cualquier preferencia aplicable y del arancel vigente. Una tasa preferencial disponible para mercancías de otro origen no se aplica automáticamente a mercancías de origen chino; confirme la regla de origen y el tratamiento arancelario aplicable para el envío específico.

La guía de comercio electrónico indica que la tasa general del IVA es 19%.^[5] Un modelo preciso de costo aterrizado debe confirmar la base del IVA y cualquier excepción específica por producto con el importador colombiano o el asesor aduanero; aplicar 19% directamente solo al FOB no es un cálculo general fiable. Para el flujo aduanero, un importador debe estar registrado con un NIT y RUT colombianos, y se requiere registro en VUCE. Aplican registro de importación o licencia y permisos de agencia cuando las mercancías están controladas.^[7]

La guía del Departamento de Comercio indica que una declaración anticipada de importación generalmente debe presentarse al menos 48 horas antes de la llegada de la carga bajo el Decreto 659 de 2024., sujeto a excepciones enumeradas. Se requiere una Declaración Andina de Valor en Aduana para importaciones de US\$5.000 FOB o más; para valores que excedan US\$1.000. los agentes de aduanas deberían encargarse de la documentación declaratoria, según la guía.[7] El expediente principal del importador incluye factura comercial, lista de empaque, documento de transporte, permisos aplicables y las declaraciones de importación; los registros de importación deben conservarse por al menos cinco años.[7] Estos requisitos hacen que la exactitud documental y la coordinación previa al embarque sean centrales para la conversión comercial.

ExpandOcean View

Precio frente al costo aterrizado clasificado

Una banda arancelaria general no reemplaza una verificación de clasificación de 10 dígitos. Las ofertas comerciales deben incluir una descripción técnica precisa, composición y uso previsto para que el importador colombiano pueda validar la clasificación, derechos, tratamiento del IVA y permisos antes de la compra. La regla de declaración anticipada de 48 horas y la documentación de valor en aduana basada en umbrales hacen que la preparación de los datos del envío sea parte de la fiabilidad del proveedor.

7 Cumplimiento técnico y de consumo

El cumplimiento del producto puede limitar la elegibilidad de mercado antes de la primera venta. El reglamento técnico eléctrico RETIE de Colombia, actualizado por la Resolución 40117 de 2 de abril 2024 y vigente desde 3 de abril 2024., cubre equipos y procesos en generación, transmisión, transformación, distribución y uso final. El reglamento aplica a fabricantes, importadores, distribuidores e instaladores; los productos dentro de su alcance requieren un Certificado de Conformidad antes de su importación, comercialización o distribución.[8] El alcance ampliado del RETIE incluye tecnologías específicas de energía renovable como baterías para sistemas fotovoltaicos y eólicos, UPS e inversores.[8] La elegibilidad depende del producto exacto y sus características técnicas, por lo que el cribado regulatorio debe preceder al compromiso de precio.

Los productos sanitarios y agrícolas pueden requerir aprobación o permisos de INVIMA, ICA u otra autoridad competente antes del embarque.[7] Para alimentos/pienso, la guía del Departamento de Comercio de EE. UU. señala que algunos detalles clave de la importación, incluida la información de la instalación exportadora, no pueden corregirse después de la salida sin riesgo de rechazo del envío.[7] Las ventas en línea orientadas al consumidor también deben respetar reglas de divulgación, desistimiento y privacidad; el Estatuto de Protección al Consumidor colombiano establece un derecho de desistimiento de cinco días hábiles después de la recepción, según la guía nacional. [5]

Cuando las normas de la UE son relevantes para una cadena de suministro de origen UE, el cumplimiento con la UE no sustituye los requisitos nacionales colombianos. El importador colombiano sigue siendo responsable de las registraciones locales aplicables, las reglamentaciones técnicas, el etiquetado y las autorizaciones. Un expediente de aprovisionamiento debe identificar al importador local responsable y recopilar pruebas de conformidad, informes de ensayo, información en español y cualquier autorización de agencia requerida para la clasificación específica.

ExpandOcean View**Realice el cribado de cumplimiento antes de cerrar la cotización**

RETIE demuestra por qué la calificación debe comenzar con el uso previsto, las especificaciones técnicas y la identidad de la fábrica: se requiere un certificado antes de la entrada al mercado para los productos dentro del alcance, y la regulación abarca a las partes a lo largo de la cadena de suministro. Las autorizaciones sanitarias y agrícolas crean dependencias similares previas al embarque. Una verificación temprana de elegibilidad evita negociar precio y fechas de entrega en torno a una transacción que no puede proceder legalmente como se describe.

8 Logística y entrada comercial

Los cinco hubs comerciales de Colombia generan opciones para la cobertura regional de cuentas, pero la calidad de la distribución y la entrega interior siguen siendo importantes para la conversión. La guía de comercio electrónico del Departamento de Comercio de EE. UU. señala que las redes de transporte interno pueden estar poco desarrolladas y contribuir a altos costos y retrasos; también describe ecosistemas de marketplaces, minoristas y proveedores de entrega concentrados en la demanda urbana.^[5] Esto significa que el puerto de entrada del comprador es solo una parte de la promesa de servicio. Pregunte quién hará el despacho, dónde se mantendrá el inventario y cómo está organizada la entrega de última milla o la entrega B2B.

Para un primer enfoque comercial, priorice un importador o distribuidor nombrado con autoridad clara para importar, evidencia de cobertura aguas abajo y un camino documentado hacia las aprobaciones técnicas. Establezca el Incoterm del envío, el lugar nombrado, el seguro y la responsabilidad por aduanas, flete interior y entrega local. Comparta datos coherentes de la factura, la lista de empaque y el producto antes de la finalización de la producción para que el importador pueda preparar la declaración anticipada y los permisos necesarios.^[7]

Un proceso de conversión sostenido debe rastrear respuestas de compradores calificados, confirmación de especificaciones, estado de conformidad, aceptación del costo entregado, etapa de muestra o validación, calendario de órdenes de compra y señales de pedidos repetidos. Esto mantiene la actividad de mercadeo vinculada a un progreso de compras mensurable en lugar de clics o consultas no calificadas. Ningún envío ni resultado de conversión se deriva automáticamente del tamaño del mercado; la ejecución depende del ajuste del comprador, precio, documentación y desempeño en la entrega.

ExpandOcean View**Construya una ruta de entrada medible liderada por el importador**

Los importadores colombianos tienen las responsabilidades de registración, aduanas y autorización de producto; la vía de entrada más durable suele ser un comprador local responsable o un socio de canal en lugar de una cotización de flete o un lead web. Asigne a cada cuenta un siguiente paso documentado desde el descubrimiento hasta la validación técnica, la revisión del costo entregado y la confirmación de pedido. Rastrear esas etapas distingue el compromiso de mercadeo de la intención real de compra y respalda un seguimiento disciplinado a medida que maduran las relaciones.

9 Referencias

Nota sobre medición. Las importaciones aduaneras son reportadas por Colombia a partir de las declaraciones DIAN y se valoran CIF salvo indicación contraria. Los indicadores de mercado anuales, mensuales y fechados mantienen su periodo y base declarados; ninguna cifra YTD se compara con un año completo. Para una determinación específica de arancel y cumplimiento de producto, use la subpartida arancelaria colombiana y los requisitos regulatorios vigentes. Para discusiones de aprovisionamiento o una conversación sobre ajuste de mercado, [contacte a ExpandOcean](#).

[1] Colombia Country Commercial Guide: Market Overview

[2] En 2024 las importaciones crecieron 2.1%

[3] Banco de la República: sitio web oficial e indicadores económicos

[4] DANE: Importaciones, julio 2026

[5] Colombia Country Commercial Guide: eCommerce

[6] Colombia Country Commercial Guide: Import Tariffs

[7] Colombia Country Commercial Guide: Import Requirements and Documentation

[8] Colombia RETIE Technical Standards