

Portafolio

UNA PUBLICACIÓN DE EL TIEMPO CASA EDITORIAL

Edición 69
Mayo del 2025
ISSN 2256-425X
Colombia
18.900 pesos



PROYECTO SIRIUS
LOS DESAFÍOS
QUE TENDRÁ
QUE SUPERAR

Exportadores 'maniobran' EN LA TURBULENCIA DE LOS ARANCELES

Mientras China y EE. UU. están en tregua, los sectores más afectados con la tarifa de 10% activan su creatividad y adaptación para mantenerse competitivos.



ANÁLISIS EL PLAN DE REACTIVACIÓN QUE NO LLEGÓ



DEEPAL

TOUCH THE FUTURE

S07-MAX



PRIMER SUV DE RANGO EXTENDIDO ENCHUFABLE EN EL PAÍS.
EL HIBRÍDO PERFECTO

DESCUBRE MÁS:



La imagen e iconos de seguridad corresponden a la versión Deepal S07-MAX



MÁS DE **950 Km**

DE AUTONOMÍA^[1]

VARDÍ

[1] Los 950 kilómetros de autonomía corresponden al ciclo de carga NEDC (New European Driving Cycle).

La imagen del vehículo corresponde a la camioneta Deepal S07 Max en su versión rango extendido enchufable modelo 2026 de la marca Changan Deepal, con el respaldo del Grupo Empresarial Vardí. Las imágenes son de carácter ilustrativo y de referencia, las versiones comercializadas en Colombia pueden variar en colores y accesorios según las distintas versiones. Las fotos corresponden a la versión Deepal S07 modelo 2026. COM AUTOMOTRIZ S.A., se reserva el derecho de efectuar cualquier modificación con respecto a colores, equipos o especificaciones mencionadas en este catálogo y de discontinuar la importación o producción de un modelo determinado. Los colores de los vehículos entregados podrían diferir de los que figuran en este catálogo. Las versiones aquí mostradas corresponden a las comercializadas en Colombia por COM AUTOMOTRIZ S.A. Sujeto a disponibilidad de inventario.



Elegance is an attitude

JENNIFER LAWRENCE



LONGINES
MINI DOLCEVITA

LONGINES


GLAUSER
JOYERÍA Y RELOJERÍA DESDE 1914

Contenido

MAYO DE 2025

Una publicación de CASA EDITORIAL EL TIEMPO NIT 860.001.022-7

 @Portafolio.co
 portafolio.co
 #Portafolio

6 Editorial
—
18 Empresas
—
38 Tema central
—
56 Finanzas
—
70 Sobre ruedas

PANORAMA

- 8. En boca de...
- 10. En imágenes
- 12. Lo que fue noticia
- 14. Los 10 más
- 16. Solo cifras



EMPRESAS

- 22. Emprendimiento

ENTREVISTA

- 26. **Diego Angelillis**
Quiceno, gerente de la
Industria Licorera de Caldas

ANÁLISIS

- 32. Sectores
- 44. Sectores
- 50. Lupa
- 62. En qué va

ESTILO

- 66. Cultura
- 74. Destinos
- 78. Gourmet
- 82. Humor

Portafolio

Director: Francisco Miranda Hamburger
framir@portafolio.co

Editor: Omar G. Ahumada Rojas
omaahu@eltiempo.com.co

Subeditor: César Giraldo Briceño
cesgir@eltiempo.com

Colaboradores: Constanza Gómez G.,
Johana Lorduy, Holman Rodríguez M.,
Diana Katherine Rodríguez T., Daniel
Hernández N., Paula Galeano B., Leidy
Ruiz, Camilo Hernández M. y Germán
Hernández C.

Editora gráfica: Sandra Rojas

Concepto gráfico y diseño:

Sandra Carranza

Fotos: iStock, Efe, Milton Díaz, Andrea
Moreno, Javier Nieto, Industria Licorera
de Caldas, Ecopetrol, Petrobras, Renault,
AMA Waterways, Colfcar, Analdex, Casa
E, Monastery, OTS, Quest, Fruta Fresca,
Sneaker Remaker, Limpia tu Clóset, Bulería
y Archivo EL TIEMPO.

Producción: Mario Benavides Sierra

Prepresa: Zetta Comunicadores

**Copyrights © 2020. Casa Editorial EL
TIEMPO S.A. Prohibida su reproducción
total o parcial, así como su traducción a
cualquier idioma sin autorización escrita.
Avenida Eldorado No. 68B - 70. Bogotá**

Director general de EL TIEMPO: Andrés Mompotes Lemos

Gerente general EL TIEMPO Casa Editorial: David Matoses Peraire

Gerente ejecutivo de EL TIEMPO: Jorge Stellabatti R.

Gerente de Mercadeo: Diana Gómez Shuster

Gerente Productos Impresos: Alexandra
Plata Vásquez / alepla@eltiempo.com

Jefe de Producto: Karen García García /
garkar@eltiempo.com

Jefe Comercial: Richard Salgado Arango /
ricsal@eltiempo.com

**Gerente de Publicidad Regionales y
Medellín:**

Juliana Saldarriaga / julsal@eltiempo.com

Jefe de Publicidad Cali y Eje Cafetero:

Adriana Muñoz / adrmun@eltiempo.com

Jefe de Publicidad Costa: Silvana Nieto /
silnie@eltiempo.com

**Oficina de redacción, administración
y ventas:** Avenida Calle 26 No. 68B-70 /
Bogotá, Colombia. Tel: 2940100.

Suscripciones:

Bogotá: 4266000

Línea nacional: 018000 110990

L-V 6 a.m - 6 p.m / S-D 6 a.m - 2 p.m

Línea de Servicio al cliente:

Bogotá: 4266000 opc 1-2

Línea nacional: 018000 110990

Email: servicioalcliente@eltiempo.com

Regionales: 018000 11077

Publicidad: PBX 2940100 ext. 3150

Obras arquitectónicas con nuestro sello de calidad y seguridad

Diseñamos, fabricamos e instalamos vidrios, ventanas y fachadas de calidad mundial



ASTON MARTIN RESIDENCES, FLORIDA
ARQUITECTO: REVUELTA
CONSTRUCTOR: COASTAL



NORWEGIAN CRUISE LINE – TERMINAL B, FLORIDA
ARQUITECTO: BA. BERMELLO AJAMIL & PARTNERS
CONSTRUCTOR: THE OHIO STATE UNIVERSITY



CANTAGIRONE TRE PIU, MEDELLÍN
ARQUITECTO: JUAN FORERO ARQUITECTOS
CONSTRUCTOR: PROMOTORA CANTAGIRONE



LVL 93, TEXAS
ARQUITECTO: HUMPHREY & PARTNERS ARCHITECTS, LP
CONSTRUCTOR: HUNT CONSTRUCTION GROUP, INC.



ONE PARAISO, FLORIDA
ARQUITECTO: ARQUITECTONICA
CONSTRUCTOR: PLAZA CONSTRUCTION



SALVIO 93, BOGOTÁ
ARQUITECTO: ÁLVARO ARIAS ROZO
CONSTRUCTOR: ARIAS SERNA Y SARAVIA S.A.S.



TORRE EAR, BOGOTÁ
ARQUITECTO: AR CONSTRUCCIONES
CONSTRUCTOR: AR CONSTRUCCIONES

El Poder de la Calidad



NYSE: TGLS

www.tecnoglass.com PBX + 57 (605) 373 4000 - www.energiasolarsa.com PBX + 57 (605) 366 4600 - Barranquilla, Colombia



Conoce más
en tecnoglass.com

UNA ESTRATEGIA COMERCIAL



**FRANCISCO
MIRANDA HAMBURGER**

Director de Revista Portafolio

**LA INCERTIDUMBRE
DE LA GUERRA
DE ARANCELES
DEBE LLEVAR
AL GOBIERNO
A CONSTRUIR
UNA RESPUESTA
ARTICULADA CON
LOS EMPRESARIOS.**

La noticia económica más importante para el mundo en estos primeros cinco meses del 2025 ha sido sin duda el lanzamiento de una 'guerra' de aranceles por parte de Estados Unidos en contra del resto del planeta. La confrontación comercial, desatada por el presidente norteamericano Donald Trump, no se limitó a México, Canadá y China, sino que cobijó indiscriminadamente aliados y contradictores.

Colombia no se salvó de la subida de los aranceles de su principal socio comercial; aunque, por ahora, no solo Washington ha suspendido la aplicación de estos aranceles a economías como la colombiana, sino que también viene desarrollando negociaciones con China para amortiguar estas alzas. Si bien la canasta nacional de estas ventas externas al mercado estadounidense experimentaría un impacto más bien limitado, de acuerdo a un análisis de la Cámara de Comercio Colombo-Americana (AmCham), la incertidumbre global amerita una respuesta del Gobierno nacional.

En simultánea, mientras Estados Unidos despliega esta política comercial proteccionista que ya está reduciendo las estimaciones de crecimiento del PIB mundial, el presidente de la República, Gustavo Petro, anuncia, en medio de una gira a China, la adhesión a la iniciativa de la Franja y la Ruta. Se trata del programa de cooperación internacional del gigante asiático que incluye inversiones en infraestructura en unos 149 países, incluida una veintena de naciones latinoamericanas.

Estos movimientos de la administración Petro hacia los dos principales socios comerciales del país invitan a la construcción de una estrategia, liderada por el Gobierno nacional, pero con el concurso y la participación del sector privado. Si algo debe unir al Ejecutivo y a los empresarios debe ser la discusión de cómo encarar esa zozobra generalizada que han producido los aranceles de Trump.

Tras dos meses de encargo, la Presidencia de la República anunció a Daniela Morales como nueva ministra de Comercio, Industria y Turismo (Mincit). Si bien su nombramiento hace parte de los acuerdos políticos de la Casa de Nariño con una facción del Liberalismo, la recién llegada en el gabinete económico tiene como una de sus misiones más urgentes el avanzar en la definición de estas hojas de ruta comerciales tanto para Washington como para Beijing.

Sin demora, el Ministerio de Comercio y la Cancillería deben convocar a un dialogo abierto y constructivo con los empresarios para discutir los términos y los alcances de la reciente adhesión de Colombia a la llamada "Nueva Ruta de la Seda" de los chinos. Todavía hay muchísimos detalles sobre las dimensiones de esos nuevos espacios de cooperación bilateral con Beijing –por ejemplo, en energías renovables o en tecnología o en infraestructura– que merecen aclararse para el sector empresarial colombiano.

Tampoco se puede ser ingenuo y obviar que estos acercamientos del gobierno de Colombia a la esfera de influencia china en América Latina no generarán en Washington algo de escocor. Al fin de cuentas, en momentos en que se desarrolla una incierta confrontación comercial entre Estados Unidos y China, Colombia decide estrechar lazos y mostrar gestos simbólicos de cercanía con una de las partes en conflicto.

Aunque no haya todavía una reacción oficial de Estados Unidos, el Gobierno colombiano requiere sin demora construir una respuesta integral, diplomática y de la mano de los empresarios. El panorama del comercio internacional no está completamente despejado para el futuro cercano y Colombia no puede poner en riesgo un porcentaje considerable de sus ventas externas. La política comercial nacional frente a Washington y Beijing debe manejarse con 'guante de seda'. **P**



@pachomiranda

NUEVA CHEVROLET

TRAVERSE

UNA SUV DE OTRO MUNDO



BIENVENIDOS AL
MUNDO **SUV**



Motor 2.5 L y 322 HP



7 puestos



Escanea para conocer más.



Conectado por





JAVIER DÍAZ MOLINA

*Presidente ejecutivo
de Analdex
Cuenta de X: @javierDiazMo*

Calma chicha

Los vientos arancelarios han cesado, de momento, y se vivirá una calma chicha durante 90 días, entre Estados Unidos y China. Después de los vertiginosos primeros 100 días del presidente Trump, esta pausa espera marcar un rumbo más optimista para el intercambio mundial de bienes, donde Colombia deberá jugar bien sus cartas para no perder ingresos vía comercio exterior.

De igual forma, se espera que Colombia tenga una buena negociación ante nuestro principal socio comercial, con miras a estar al día en cuanto a los diferentes irritantes comerciales y no sufrir más aranceles por parte de Estados Unidos. Estimamos que no se va a eliminar totalmente el 10% para los países, sino que serán algunos grupos de productos que quedarán exceptuados de estas tarifas.

Eso es lo que esperamos para algunos de nuestros bienes agroindustriales y de manufacturas, los cuales han tenido un impacto significativo en tierras estadounidenses.

El nuevo equipo de Mincomercio deberá liderar una estrategia más clara en cuanto al tema de comercio internacional, dado que no hemos visto ejecutado un plan para que las exportaciones del país puedan aumentar.

Adicionalmente, habrá que estar atentos al tema de la posible pérdida de certificación en la lucha contra el narcotráfico, al igual que la intención

de adhesión de Colombia a la iniciativa de China de La Franja y la Ruta, que son variables que podrían ir en contravía de lo que quiere Estados Unidos de sus aliados. Creemos que no es el mejor momento para realizar esto.

Otro punto importante que se debe analizar es el aspecto logístico, ya que en la tregua arancelaria no quedaron dos puntos importantes: impuestos a buques chinos y el ecommerce. A pesar de que las partes quieren desescalar el conflicto comercial, hay que considerar que Estados Unidos sigue con su idea de imponer impuestos adicionales a los barcos chinos.

Esto, sin duda, genera una presión y reconfiguración de la logística a nivel mundial, con nuevos cuellos de botella y congestiones. Vale recordar que China es el líder en el sector logístico a nivel mundial, ya que 32% de la flota global de portacontenedores fue construida en ese país asiático y cuentan con 7 de las 10 navieras más importantes del mundo.

Igualmente, la temporada de diciembre para los comerciantes a nivel mundial está a la vuelta de la esquina y se percibe que, durante estos 90 días, los envíos se van a acelerar hacia Estados Unidos, por temor a que se vuelvan a imponer aranceles más altos al término de este periodo. Este es otro factor que altera las cadenas globales de suministro, donde golpea,

de una u otra manera, el comercio exterior colombiano.

Los pronósticos de crecimiento mundial y de intercambio de bienes han sido revisados a la baja, porque el 'Día de la Liberación' va a dejar muchas secuelas, que van a tardar algún tiempo en subsanarse, teniendo como gran perdedor al consumidor final de los diferentes países.

En este contexto, el consejo para las pymes exportadoras del país, que son la gran mayoría de las que llegan a mercados internacionales, es examinar si suben el costo de sus productos para poder amortiguar ese golpe y revisar también cómo pueden hacerse más competitivas en sus producciones, en medio de un entorno tan desafiante.

También se debe evaluar el tema de diversificación de mercados que, aunque sea una decisión de largo plazo, debe tenerse en cuenta para no depender de un solo destino. Lo ideal es mirar otros mercados, sin dejar de lado a Estados Unidos, porque es nuestro principal socio comercial y ya tenemos un terreno ganado allá.

Desde Analdex, la invitación es a hacernos fuertes internamente entre sector público y privado, dado que no sabemos hasta cuándo vaya a ir esta calma chicha entre las dos principales economías a nivel mundial, ya que cualquier estornudo nos va a generar grandes problemas en nuestra débil economía.

CONFIANZA PARA LLEGAR MÁS LEJOS. ÚNETE A LA AVENTURA.



Hay quienes siguen el camino, y quienes lo crean.

Con cada Subaru, celebramos a los que avanzan con determinación, a los que confían en

su instinto, a los que hacen de cada trayecto una historia que vale la pena contar.

Por ellos somos la marca **No. 1** en confianza. Porque entendemos que la verdadera fuerza no está solo en el motor, sino en quien lo conduce.

Subaru. Grandes experiencias, todos los días.

Imagenes de referencia. Más información en www.subarocolombia.com.



SYSTEMA DE ESTABILIZACIÓN
VARIABLE - VSC
FMSVSS 225



ESTRÉMOS DE FRENO
DE ANTIBLOQUEO
Y DISTRIBUCIÓN
INTELIGENTE DE FRENO -
EBD/ABS
FMSVSS 214



ESTRÉMOS DE MÍO
INTELIGENTE DE CONTROL
DE OCULOS -
IEC
FMSVSS 223



CONTROL DINAMICO
DEL VEHICULO -
VDC
FMSVSS 126



ESTRÉMOS DE FRENO
DE ANTIBLOQUEO
Y DISTRIBUCIÓN
INTELIGENTE -
ABS
FMSVSS 115

UN VIAJE AL PASADO, ENTRE PAISAJES Y CAFÉ

SAN AGUSTÍN, en el sur del Huila, es un destino que une historia, cultura y naturaleza. Su famoso Parque Arqueológico, declarado Patrimonio de la Humanidad por la Unesco, alberga más de 500 estatuas de piedra y la mayor necrópolis de América, vestigios de una civilización milenaria. El pueblo, rodeado de cafetales, ofrece el mejor café de Colombia, así

como paisajes espectaculares, ideales para el senderismo y la fotografía o simplemente desconectarse del afán urbano. A pocos kilómetros se encuentra el Estrecho del Magdalena, donde el río más largo del país mide apenas 2,2 metros de ancho, creando un fenómeno natural único. La zona también invita a visitar cascadas y miradores, y a disfrutar de la calidez de



sus habitantes y su variada gastronomía, con platos que van desde el asado huilense hasta la ya famosa achira. San Agustín es perfecto para quienes buscan aventura, arqueología y naturaleza en un lugar perfecto para vivir experiencias inolvidables entre esculturas ancestrales, exuberantes paisajes y el aroma de un café excepcional. **P**

📷 Fotos: Jaiver
Nieto / El Tiempo



Canadá estrena Primer Ministro

El expresidente del Banco de Inglaterra, Mark Carney, ganó las elecciones de Canadá y se convirtió en el nuevo primer ministro del país. Reemplaza a Justin Trudeau y su campaña se basó en promover su experiencia en el manejo de crisis económicas globales, con la esperanza de que los canadienses lo vieran como el líder con más probabilidades de enfrentarse al presidente estadounidense Donald Trump, quien declaró una guerra comercial contra su vecino del norte.



LA MUERTE DE UN LÍDER

El carismático expresidente de Uruguay, José 'Pepe' Mujica, falleció a los 89 años. Durante la dictadura en su país se unió a la guerrilla de los Tupamaros y pasó varios años en la cárcel. Luego fue electo presidente y, bajo su mandato, se logró la aprobación de temas polémicos como el matrimonio entre personas del mismo sexo, la legalización del aborto y la regularización de la marihuana. Se destacó por preferir la austeridad sobre las pompas propias de la casta política.

ARRESTO POR LO ALTO

La Corte Suprema de Colombia ordenó la captura de los expresidentes del Senado y de la Cámara de Representantes por el escándalo de corrupción de la UNGRD. Las autoridades detuvieron al senador Iván Name (izquierda) y al representante Andrés Calle. Ambos son investigados por la Fiscalía que los señala de recibir sobornos para agilizar la aprobación de reformas del presidente Gustavo Petro.



Dura condena

Un jurado del estado de Georgia (Estados Unidos) ordenó a la multinacional farmacéutica alemana Bayer pagar unos US\$2.100 millones a un demandante que alega que su herbicida Roundup, cuyo ingrediente principal es el glifosato, le provocó cáncer. La compañía ya ha cancelado US\$10.000 millones para resolver disputas relacionadas con Roundup y aún enfrenta unas 60.000 demandas adicionales, para lo que ha reservado un fondo destinado a posibles sanciones. La firma alemana adquirió Roundup en el 2018 como parte de la compra de la agroquímica estadounidense Monsanto por US\$63.000 millones.

Choque eléctrico

Las utilidades netas de Tesla cayeron un 71% en el primer trimestre del año, es decir hasta los US\$409 millones, tras registrar una reducción del 20% de sus ingresos en el sector del automóvil, según informó el fabricante de vehículos eléctricos durante la presentación oficial de cuentas el mes pasado. Sus acciones, no obstante, subieron luego de que su director ejecutivo, Elon Musk, anunció que a partir de mayo reducirá su participación en el Gobierno estadounidense para volver a centrarse en sus empresas.



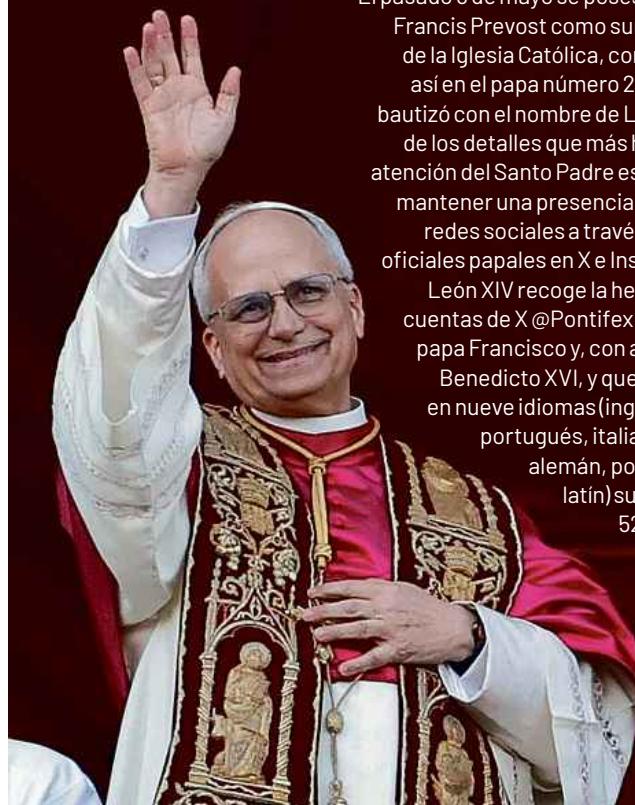
AUTOGOL MEXICANO

La FIFA decidió excluir al equipo León, de México, del campeonato Mundial de Clubes 2025, a celebrarse en Estados Unidos, por compartir propietario con el Pachuca, del mismo país. La decisión frustra uno de los deseos del colombiano James Rodríguez en su arribo al país azteca, pues disputar el Mundial ayudó para que el crack se inclinara por la propuesta mexicana en enero pasado.



UN PAPA CONECTADO

El pasado 8 de mayo se posesionó Robert Francis Prevost como sumo pontífice de la Iglesia Católica, convirtiéndose así en el papa número 267 y quien se bautizó con el nombre de León XIV. Uno de los detalles que más ha llamado la atención del Santo Padre es que decidió mantener una presencia activa en las redes sociales a través de cuentas oficiales papales en X e Instagram. Así, León XIV recoge la herencia de las cuentas de X@Pontifex que utilizó el papa Francisco y, con anterioridad, Benedicto XVI, y que, publicando en nueve idiomas (inglés, español, portugués, italiano, francés, alemán, polaco, árabe y latín) suman en total 52 millones de seguidores.



Adiós a un escritor

El novelista peruano Mario Vargas Llosa murió en Lima (Perú), según informaron sus hijos Álvaro, Gonzalo y Morgana en un comunicado en el que no se daban más detalles sobre la enfermedad grave que padecía desde el 2019. Nacido en Arequipa el 28 de marzo de 1936, el premio Nobel de Literatura de 2010 acababa de cumplir 89 años. Novelista, ensayista, polemista, articulista y académico, Vargas Llosa pasará a la historia como un extraordinario narrador y un influyente intelectual.



Las 10 CEO que generan

+ reacción
en las redes sociales

La firma FTI Consulting, en alianza con Portafolio, publicó en abril pasado el estudio Social CEO Colombia 2025, cuyo objetivo principal fue responder a la pregunta: ¿qué hace que un CEO tenga impacto en sus redes?

Para esta edición seleccionó a 106 CEO de las empresas más importantes del país, lo mismo que a los rectores de las universidades más importantes, y registró su experiencia en aplicaciones como X y LinkedIn.

Así, elaboró un índice de impacto digital que reconoce lo que estos líderes están logrando en términos de su presencia en redes.

Con base en ello, revela las diez mujeres CEO, activas en las redes sociales, que logran más reacciones en el país:

1

Brigitte Baptiste

Universidad EAN

44.618 reacciones

Es una bióloga colombiana egresada de la Pontificia Universidad Javeriana, con una maestría en Estudios Latinoamericanos de la Universidad de La Florida. Fue directora del Instituto de Investigación Alexander Von Humboldt por casi diez años, y desde 2019 se desempeña como rectora de la Universidad EAN.



2

María Fernanda Suárez

Banco Popular

26.800 reacciones

Es administradora de empresas del CESA con una maestría de la Universidad de Georgetown. Trabajó en Ecopetrol y en Ministerio de Hacienda, Fondo de Pensiones Porvenir, Citibank, ABN Amro y Bank of America. En el 2018 fue nombrada ministra de Minas y Energía, desde donde diseñó el plan de transición energética del país. Desde el 2023 es presidenta del Banco Popular.



6

Claudia Patricia Restrepo

Universidad EAFIT

12.593 reacciones

Rectora y profesora de Dirección en la universidad EAFIT, tiene más de dos décadas de experiencia en gestión de programas y proyectos de impacto social y valor público. Hoy es candidata a doctora en Filosofía de la Universidad Pontificia Bolivariana de Medellín, y magíster en Filosofía de la Universidad Complutense de Madrid.



7

María Fernanda Ortiz

Transmilenio

11.808 reacciones

Es ingeniera civil de la Universidad de los Andes y cursó dos maestrías de University College London. Se desempeñó como asesora de despacho de la Secretaría Distrital de Movilidad de Bogotá y participó en la planeación e implementación de proyectos como la Primera Línea del Metro de la capital. Desde el 11 de enero del 2024, trabaja como gerente general de Transmilenio S.A.



3

Marcela Torres**NU Colombia****23.850 reacciones**

Es ingeniera industrial de la Universidad de Los Andes y tiene un MBA en IE Business School, de España. Fue consultora de McKinsey & Company y cofundó una compañía de microcréditos. Trabajó en Uber como gerente general para la región Andina, Centroamérica y el Caribe. Hoy es la gerente general de Nu Colombia, filial de Nubank.



4

Carolina Pineda**Kenworth****17.064 reacciones**

Es profesional en Negocios Internacionales, especialista en Finanzas y máster en Dirección Comercial y Marketing. De origen antioqueño, lleva casi 15 años trabajando en Kenworth de la Montaña, filial de la marca estadounidense Kenworth. Es, además, la marca que lidera el mercado de tractocamiones en el país. Hoy es su gerente general.



5

Camila Escobar**Juan Valdez****14.590 reacciones**

Es ingeniera industrial de la Universidad de los Andes, con un magíster de la Universidad de Harvard, y especialista en *business intelligence*, áreas en las que trabajó para Belcorp y MacKinsey. Antes trabajó en la Federación Nacional de Cafeteros, perteneciente a un sector al que regresó como presidenta de Procafecol S.A. (Juan Valdez).



8

Raquel Bernal**Universidad de los Andes****11.319 reacciones**

Es economista de la Universidad de los Andes, institución a la cual se vinculó como profesora de la Facultad de Economía desde el 2006. Es magíster y doctora en Economía de la Universidad de Nueva York, y fue docente en la Northwestern University (Evanston, Illinois). En el 2022 fue nombrada rectora por el Consejo Superior, convirtiéndose en la primera mujer en ocupar el cargo.



9

Patricia Field**Novo Nordisk****10.914 reacciones**

Cuenta más de 22 años de experiencia en el área comercial, 18 de ellos en la industria farmacéutica. Durante su trayectoria, trabajó como *business unit manager*, de Abbott, así como en Abbvie, a nivel Latam, y como gerente general de BIB Colombia, una de las filiales de Biogen. En el 2022 fue nombrada como nueva vicepresidenta y gerente general de la Novo Nordisk para Colombia.



10

Sandra M. Cabezas**Novartis****7.038 reacciones**

Esta médica hace parte, desde septiembre del 2023, del Programa Global para Líderes del Sector Salud de la Universidad de Harvard. En Novartis laboró como líder de Oncología y como directora de Marketing global para cáncer de mama. Y antes de llegar al puesto de presidente corporativa de Novartis Colombia, se desempeñó como presidenta de Novartis Chile.



Solo cifras

INDICADORES NACIONALES

5,16%

Es el porcentaje en que se situó la inflación anual luego de que, en abril, el índice de precios al consumidor (IPC) registrara una variación de 0,66%, según reportó el Dane.

\$3,1
BILLONES

Fueron las utilidades netas de Ecopetrol para el primer trimestre del 2025, lo que representa una reducción del 22,1% respecto a lo registrado en el mismo periodo del año anterior.



\$45
MILLONES

Es el precio del automóvil más barato que se vende en Colombia hoy. Se trata del Bestune Xiaoma, un 'microcarro' eléctrico chino lanzado en el pasado Salón del Automóvil de Bogotá.

9,6%
FUE LA CIFRA

del desempleo con corte a marzo pasado, la más baja desde el 2017. Con más de un millón de puestos más que en el tercer mes del 2024, el país tiene 360.000 personas menos buscando trabajo.



7.300
MILLONES DE
'STREAMS'

Ha acumulado el álbum *Mañana Será Bonito*, de Karol G. Entre sus canciones más destacadas se encuentran *TQG* (más de 1.200 millones de streams), *Amargura* (974 millones) y *X si volvemos* (644 millones).

UNA MIRADA ESTADÍSTICA AL MUNDO



0,3%

FUE LA CONTRACCIÓN

que sufrió el PIB de Estados Unidos en los tres primeros meses del 2025, [después de la expansión anualizada del 2,4% en el cuarto trimestre del 2024](#), según el dato preliminar publicado por la Oficina de Análisis Económico de ese país.

35%

FUE EL AUMENTO

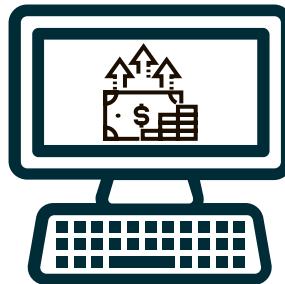
de las utilidades de la plataforma Meta ([anteriormente Facebook](#)) en el primer trimestre del 2025.



13%

FUE EL INCREMENTO DE LOS INGRESOS

de Microsoft en el tercer trimestre de su ejercicio fiscal, de enero a marzo del 2025. Sus utilidades subieron un 18%.



4%

FUE EL INCREMENTO

de las exportaciones de México en el primer trimestre del año, cifra positiva a pesar de los aranceles de Donald Trump.



US\$60.000

GANÓ UN USUARIO

de la plataforma de apuestas Polymarket, quien apostó que el sacerdote estadounidense Robert Prevost sería el nuevo pontífice de la Iglesia católica.

17,1

MILLONES DE TURISTAS

extranjeros llegaron a [España en el primer trimestre del 2025](#), es decir un crecimiento del 5,7% con relación al mismo periodo del ejercicio anterior. Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), el gasto total de estos visitantes alcanzó los 23.500 millones de euros.



5,4%

CRECIÓ LA ECONOMÍA DE CHINA

en el primer trimestre del 2025, manteniendo el mismo ritmo que en el cuarto trimestre del año pasado.

IDC y Lenovo analizan los avances y desafíos para sacar el máximo provecho a lo más moderno en tecnología en banca y finanzas, comercio, manufactura, telecomunicaciones, salud y gobierno.

La IA se abre paso

EN EL SECTOR EMPRESARIAL

Constanza Gómez Guasca

Periodista de Portafolio

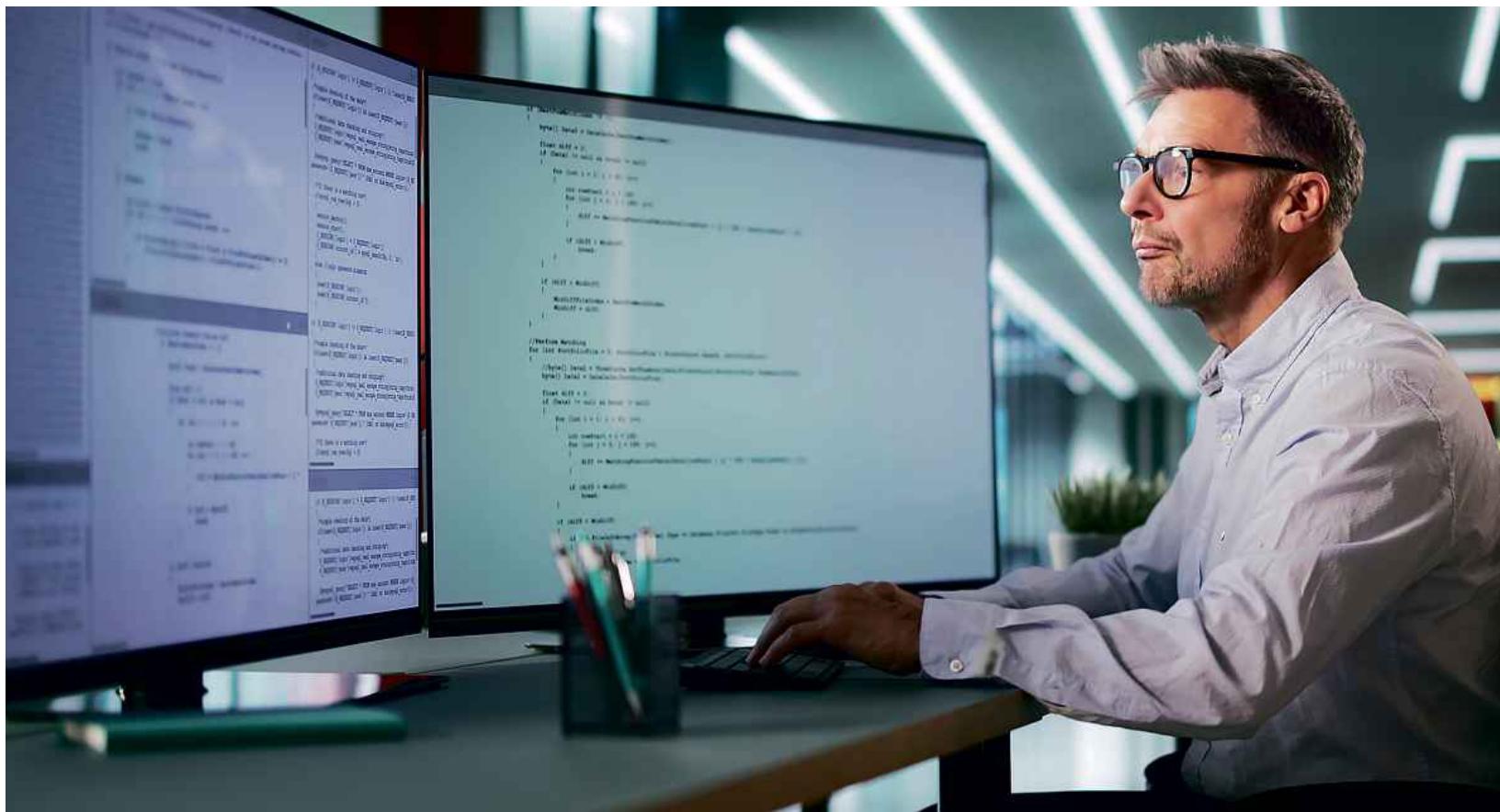
En Latinoamérica, las empresas dan el paso para identificar de qué manera la Inteligencia Artificial (IA) aporta a los resultados del negocio, más allá de los cambios que pueda generar en materia tecnológica. Así lo muestra el documento 'CIO Playbook 2025 Es la hora de la IA-nomía', presentado recientemente por IDC y Lenovo, y que profundiza en el panorama de la IA en América Latina desde varias

aristas. Una de ellas, enfocada en cómo ella va por industrias en la región: banca y finanzas, comercio, manufactura, telecomunicaciones, salud y gobierno.

En general, anota que la industria de telecomunicaciones lidera la adopción de IA y la inversión en IA generativa con el

objetivo de obtener un sólido retorno de la inversión, el análisis de clientes y la optimización de la red. Por su parte, las industrias de gobierno y salud muestran una alta adopción, pero tienen dificultades para cumplir las expectativas, probablemente debido a proyectos piloto ambiciosos sin la infraestructura adecuada.

Esta es la situación en cada uno de los sectores objeto del análisis.



1. Banca y finanzas

La industria prioriza la adopción de IA para mitigar los riesgos del negocio y las ciberamenazas, y al mismo tiempo impulsa la productividad de los empleados con la IA interpretativa ya ampliamente usada para la detección de fraudes y la automatización del cumplimiento.

La IA se usa para mejorar la eficiencia (automatizando la generación de Código/detección de fraudes), reforzar la seguridad (detección de anomalías) y estimular la entrega de servicios hiperpersonalizados. A pesar de que una de cada tres empresas está en fases de evaluación, la demanda de IA generativa está ganando atracción para su aplicación, por ejemplo, en aumento de servicios y el procesamiento de documentos. Los principa-

les obstáculos surgen de una infraestructura inadecuada o costosa y de desafíos de escalabilidad en toda la empresa. El éxito depende de un enfoque firme en la modernización.

El sector de la banca y finanzas enfrenta una coyuntura crítica donde la calidad de los datos es el desafío fundamental. Un 31% de las organizaciones la citan como un factor clave en la implementación exitosa de IA. La calidad deficiente de los datos reduce la precisión del modelo de IA, el cumplimiento regulatorio y la confianza del cliente. Agrega el análisis que el sector espera que crezca la adopción de PCs impulsadas por IA. Estos dispositivos mejoran la productividad mediante la automatización de tareas y el reforzamiento de la seguridad.

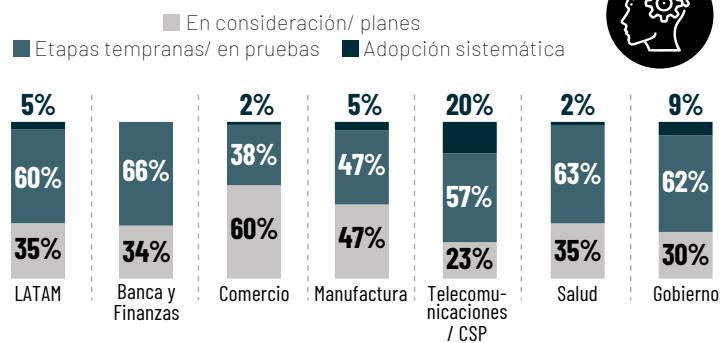
La industria de telecomunicaciones lidera la adopción de IA y la inversión en IA generativa.

2. Comercio

Las empresas del sector serán la vertical con mayor incremento en gasto en IA en el 2025. Estas inversiones se concentrarán en el desarrollo de pilotos apoyados por las inversiones realizadas en análisis predictivo en los últimos 12 meses, que ahora serán la materia prima para proyectos de IA generativa orientados a casos de uso en *marketing*, desarrollo de nuevo software y ciberseguridad. Sin embargo, aún existen retos como el acceso a bases de datos adecuados y la integración con sistemas de IA preexistentes. Esta vertical buscará capacitar a sus empleados en el uso de IA, así como un esfuerzo por integrar sus sistemas anteriores con los nuevos desarrollos de IA.

El principal inhibidor para adoptar la IA en el sector comercio es que no existe la calidad adecuada en los datos como materia prima. Es por ello que estas empresas se apoyarán en socios tecnológicos que les ayuden con la gestión y protección de los datos y que les ayuden con la implementación de soluciones de IA.

ADOPCIÓN DE IA



3. Manufactura

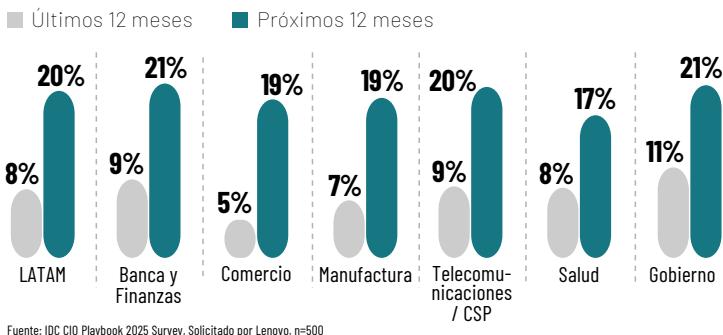
Esta industria será la segunda con mayor crecimiento en cuanto a la cantidad de gasto destinado a IA en este 2025. A nivel mundial, es una de las industrias que tiene mayor presión por aumentar la rentabilidad, por lo que existe interés en avanzar en áreas que reduzcan costos, así como en incrementar la productividad y mejorar la experiencia del usuario final con el uso de IA. Es una de las industrias que está más avanzada en la etapa de adopción y que buscará soluciones de IA generativa y de IA interpretativa para mejorar sus márgenes de rentabilidad en el corto plazo. Sin embargo,

los mayores inhibidores también vienen de la mano con la presión que los equipos internos de la alta directiva ponen sobre los equipos de TI para ver resultados inmediatos. Así mismo, existen desafíos para escalar las soluciones de IA en todos los departamentos. Es por eso que asignar un presupuesto adecuado de TI, capacitar a los equipos de trabajo y acceder a socios estratégicos con capacidades de IA serán claves en el avance digital.

Casi la mitad de las empresas de este sector buscarán mejorar sus capacidades de gestión de datos en los próximos 12 meses.

»

« CRECIMIENTO DE IA COMO % DE GASTO DE TI



4. Telecomunicaciones/ proveedores de servicios de Cloud

El sector de telecomunicaciones evalúa aplicaciones de IA para automatizar e implementar un caso de uso para la optimización y observabilidad de la red (ciberseguridad), impulsando el mantenimiento predictivo, automatizando el entorno de TI y elevando la productividad del personal. La IA es una solución que también considera potenciar la seguridad y reducir el fraude en los servicios de telecomunicaciones, especialmente en el proceso de facturación. Las empresas del sector y los proveedores de servicios son dos industrias que más apostarán por la implementación de IA generativa en los

próximos 12 meses e incluso ya cuenta con una adopción de IA en prácticamente todos los departamentos del negocio. Aún persisten retos como el costo de la infraestructura, así como los sistemas legados que impactan la operación y los procesos del operador de telecomunicaciones tradicional, lo mismo que del proveedor de servicios, que aún enfrenta problemas de latencia en la región. Las compañías de telecomunicaciones están apostando por mejorar la integración de sus sistemas legados con nuevas funcionalidades de IA, así como en la formación de sus empleados con nuevas habilidades de IA.



5. Salud

La industria de la salud se encuentra bajo presión de sus usuarios finales para incorporar IA para prevenir y atender enfermedades, así como incorporar esta tecnología para aumentar la productividad de sus trabajadores y cumplir con estrictas regulaciones sanitarias para su operación. El sector de salud aún necesita mejorar la calidad de sus datos para avanzar en la implementación de la IA. Sin embargo, sus datos son muy complejos, especialmente en términos de uso y privacidad cuando se trata de pacientes médicos. Esto hace que la mayoría de sus soluciones aún sean internas. Este es el sector que utiliza la mayor cantidad de infraestructura on-premise para ejecutar cargas de IA de toda la muestra. Así que buscará mejorar las interconexiones de sus soluciones de IA a través de sus departamentos, así como en una mejor calidad de los datos y las habilidades de IA de sus trabajadores para acelerar su digitalización en el corto plazo.

6. Gobierno

Los ciudadanos demandan más contenidos digitales y la automatización de procesos burocráticos. La toma de decisiones mucho más rápida, mejoras en la respuesta y agilidad del Estado, así como también una mejor experiencia ciudadana, serán las principales demandas para incorporar capas de IA en el gobierno. Se trata de una de las industrias con una gran parte en la etapa temprana en la muestra, con un crecimiento de su presupuesto de TI para IA por debajo del promedio para el 2025. Generar acuerdos para asignar presupuesto a iniciativas de IA, cumplir con la legislación de datos y mejorar la calidad de los datos son claves para el avance en la agenda digital del Estado. Los gobiernos en América Latina buscarán alianzas de TI que los ayuden a maximizar sus presupuestos en el uso de soluciones bajo demanda, así como aquellos que puedan ayudarlos a compartir su experiencia para el desarrollo de IA. **P**

NUEVO FORMENTOR

HÍBRIDO 2026



COTIZA
EL TUYO AQUÍ



**HAY UN HILO ROJO
QUE NOS CONECTA**

CUPRA

*Imágenes de referencia de la versión Dynamic. El equipamiento y los colores mostrados en las imágenes puede no corresponder con las referencias y modelos comercializados en Colombia. Aplican términos y condiciones, conoce más en cupraofficial.co



ABS
SISTEMA DE
ANTIBLOQUEO
DE FRENIOS



AIRBAGS (10)



CONTROL
ELECTRÓNICO
DE ESTABILIDAD



ISO
SISTEMA DE
SEGURIDAD
INFANTIL



SISTEMA DE
COLISIÓN
FRONTAL

PORSCHE
COLOMBIA

Porsche Colombia S.A.S. importador exclusivo de la marca CUPRA en Colombia.



La moda de emprender

Varios emprendimientos han elegido el sector de la moda colombiana para desarrollarse y estar a la vanguardia en la pasarela de los mercados nacionales e internacionales.

En el año 2021, Ryan Castro, un cantante colombiano de música urbana, lanzó un tema en el que muestra su obsesión por el cuerpo de una bella mujer. En medio de su fascinación, que entona junto a su colega Feid, revive una imagen de esa codiciada amante cuando ella se hallaba en el borde de una piscina: “Trajecito de baño de Monastery”, cantó.

Se refería a la marca de lujo paisa que nació como un emprendimiento de moda, fundada por Pedro Castellanos y Esteban Velázquez, y enfocada en crear prendas de alta calidad y diseños

únicos que reflejaron un estilo de vida glamoroso y juvenil. Y, además, rentable: en su primer año, Monastery alcanzó ventas por \$3.500 millones y en el segundo, éstas aumentaron a \$14.600 millones. En 2022, la marca facturó más de \$45.000 millones y se expandió a más de siete países, incluyendo Venezuela, Chile, Estados Unidos, Puerto Rico, República Dominicana y España. Además de la muchacha cuya piel enloqueció al protagonista de la canción de Ryan Castro, la marca ha sido utilizada por personalidades como James Rodríguez, Radamel Falcao y Juan Guillermo Cuadrado.

Semejante gol financiero es una prueba del dinamismo que pueden adquirir los emprendimientos que han decidido desfilar por esa gran pasarela que es la industria de la moda. Y son varios los que buscan dar el 'último alarido' en materia de innovación y creatividad en el sector.

QST, por ejemplo, es una nueva marca colombiana de moda urbana que apuesta por el estilo *streetwear* como expresión de autenticidad y autoexpresión. Su propuesta incluye camisetas, hoodies y, especialmente, jeans, piezas que se destacan por sus diseños contemporáneos y tejidos de alta calidad que combinan confort, durabilidad y estilo. La marca hizo su debut en Colombiamoda 2024, en donde presentó una colección que refleja los valores de la cultura callejera con una identidad propia. Con una visión de crecimiento sólido, QST planea abrir tiendas físicas en ciudades como Cali y Medellín, además de fortalecer su presencia en todo el país a través de su plataforma de comercio electrónico.



© / sneaker.remaker

La marca Sneaker Remaker reutiliza suelas de tenis para crear nuevos diseños personalizados.



La marca de lujo Monastery busca reflejar un estilo de vida glamoroso y juvenil.

"La idea de este nuevo proyecto nace de la necesidad de crear una marca que conecte con las nuevas audiencias, que sea un motor para inspirar a las nuevas generaciones. El *streetwear* es una forma de manifestación, una declaración de autenticidad, y nosotros queremos, por medio de nuestras prendas, aportar a esta construcción personal", señala el gerente de Mercadeo, Nicolás Giraldo. "Nuestra meta es posicionarlos como el principal referente en Colombia", agrega.

Prendas conceptuales

Por su parte, la marca Quest se ha consolidado como una de las líderes de moda en Colombia, al ser reconocida por la calidad de sus telas, su capacidad de innovación y su aporte al estilo masculino en el país. En el 2023 alcanzó presencia en más de 70 ciudades con cerca de 150 tiendas, con un crecimiento en ventas del 30% y una facturación que superó los \$200.000 millones, impulsada por regiones clave como el Valle del Cauca, Santander y la costa Ca- »

«Para el 2024, su proyección sigue en ascenso gracias a una estrategia basada en tres líneas de vestuario—*casual wear, jeans wear y street wear*—, y un enfoque en nuevos segmentos, expansión internacional, modelo de franquicias y fortalecimiento de sus canales digitales.

“Somos más que moda y tendencias, pues hablamos a nuestro cliente de una manera diferente a través de prendas que mezclan conceptos y diseños que no obedecen a corrientes meramente comerciales y utilizamos el arte

contemporáneo como sello propio y diferenciador. Quest es texturas, aplicaciones, composiciones gráficas, estampados, superposiciones, mezclas y detalles irreverentes, capaces de promover un estilo urbano y actual propio de quienes perpetúan un espíritu joven”, señala Francisco Chaux, su gerente general.

En esa misma línea se sitúa Fruta Fresca, una tienda multi-marca colombiana especializada en la comercialización de ropa, calzado y accesorios de marcas premium o de lujo. Fundada en Medellín por los hermanos Isabel, César y Jaime López, la empresa busca impulsar las marcas emergentes en Colombia.

En sus tiendas, tanto físicas como en línea, los clientes pueden encontrar una variedad de marcas como Diesel, Americanino, Chevignon, Carolina Herrera, AP

La torta confeccionista ha animado a otro segmento de emprendimientos cuya apuesta es la moda circular, una tendencia que promueve la sostenibilidad en la industria.



Según Francisco Chaux, gerente de Quest, la marca mezcla el arte contemporáneo en sus prendas.

Campaña del emprendimiento Limpia tu Closet, que busca ayudar a la población vulnerable.

Crown, Monastery y Clemont, entre otras. Además, este emprendimiento ha implementado un sistema de financiación con eMonkey, que otorga créditos inmediatos a sus clientes, para democratizar el acceso a productos de lujo y permitir que un público más amplio pueda disfrutar de estas marcas. “Fruta Fresca tiene como pilar que la moda debe ser para todos, por lo que buscamos una manera para que nuestros clientes tengan facilidades de pago en productos de marcas premium”, aseguran sus creadores.

En un inicio, la compañía solo comercializaba productos, pero luego sus creadores, motivados por el espíritu emprendedor,

apostaron por una idea novedosa: una marca que primero se llamó Fruta Fresca: Ropa Dulce y luego se transformó y se consolidó como Fruta Fresca: Tiendas de moda. “¿Por qué este nombre? Siempre se quiso uno simple y de fácil recordación que inspirara y pudiera llevar este emprendimiento a otro nivel, como hasta ahora”, explican.

Que circule la moda

Emprendimientos como estos hacen parte de un sector que, en enero del 2023, registró un consumo de moda en Colombia de \$2,3 billones, lo que representa un aumento del 6% con respecto al mismo mes del 2021. Este crecimiento se debió principalmente al aumento de precios (9%), mientras que las unidades compradas disminuyeron casi un 3%. Además, la implementación del arancel del 40% a las confecciones importadas generó oportunidades para la industria local y, a pesar de ello, pudo llevar a un aumento en el contrabando.

La torta confeccionista ha animado a otro segmento de emprendimientos cuya apuesta es la moda circular, una tendencia que promueve la sostenibilidad en la industria y es concebida como un sistema de producción basado en la economía circular, optimizando procesos y promoviendo el uso consciente de los recursos para disminuir el impacto al medio ambiente. Su importancia en el país es tal, que, en la feria de Colombiamoda – Colombiatex del 2023 una alianza entre Inexmoda y el Sistema Coca Cola lanzó el primer mercado de moda circular del evento, en donde participaron 11 emprendimientos como Closeando, Paréntesis Diseño, Salvárea, Sientochenta, Bee Surreal, Limpia tu closet, New for you, Pura, Religare, Sneaker Remaker y AOS.

Entre ellos se destaca Sneaker Remaker, que reutiliza suelas de tenis para crear nuevos diseños personalizados, reduciendo la necesidad de nueva producción y minimizando el desperdicio, lo mismo que Limpia tu Closet, plataforma de recolección de ropa que dona prendas a personas necesitadas y transforma aquellas que no pueden ser donadas, mitigando el impacto ambiental de la industria textil.

Paréntesis Diseño, a su turno, es una marca de moda sostenible que crea prendas minimalistas, atemporales y sin género, utilizando materiales reciclados y orgánicos, mientras que Bee Surreal dona parte de sus ventas de vestidos de baño sostenibles para la protección de las abejas al tiempo que utiliza empaques reutilizables. Y como complemento de esta tendencia han aparecido



2,3

billones
de pesos

fue la cifra del consumo de moda en Colombia en enero del 2023, un aumento del 6% con respecto al mismo mes del 2021. Es la última medición hecha.



Fruta Fresca fue fundada en Medellín por los hermanos César, Isabel y Jaime López.

startups dedicadas a capitalizar emprendimientos del sector, como Bankamoda, una *fintech* que ofrece financiamiento inteligente y formal para pequeños empresarios, apoyando a mujeres emprendedoras y promoviendo la inclusión financiera.

Así se están tejiendo los hilos de esta industria que se muestra vigorosa y juvenil y que avanza a un ritmo más apasionado que los versos delirantes del reguetón de Bryan Castro. **P**

Tras el fallo de la Corte Constitucional que eliminó las fronteras para la comercialización de licores, el gerente de la Industria Licorera de Caldas, Diego Angelillis Quiceno, explica las metas tras la histórica decisión. La empresa ya pidió los permisos de introducción en el 67% del territorio en donde no podía vender.

A la conquista del mercado local y el del exterior

Constanza Gómez Guasca
Periodista de Portafolio

La Industria Licorera de Caldas obtuvo las segundas ventas más altas de su historia en el 2024, con una producción total de 39,2 millones de unidades de 750 mililitros. Ahora, con el reciente fallo de la Corte Constitucional que puso fin al monopolio de los licores en las regiones, sus ambiciones son mayores. “A nivel nacional se tenía una proyección inicial de vender alrededor de 40,3 millones de unidades en el 2025. Sin embargo, ante el fallo de la Corte Constitucional, que abrió las fronteras al mercado del aguardiente, esa meta tendrá que reevaluarse y, si se tienen en cuenta los nuevos departamentos a los que podamos »





500.000

millones de pesos

fueron los ingresos de la ILC en el 2024, los cuales permitieron alcanzar una utilidad neta de \$65.679 millones, es decir un crecimiento de 10,5% frente al 2023.

« ingresar, podríamos llegar a 42 o 43 millones de unidades, que serían las ventas más altas en la historia de la ILC», explica Diego Angelillis Quiceno, gerente de la compañía.

Hasta mediados de mayo, solamente Caquetá y Nariño habían procedido con la autorización, mientras que Cundinamarca, Antioquia y Valle, los mercados que mueven el sector, todavía no habían dado el visto bueno, explica el directivo a Revista Portafolio.

¿Qué ha pasado con el mercado, tras el fallo de la Corte Constitucional?

La Industria Licorera de Caldas, con el respaldo de un equipo multidisciplinario altamente capacitado, ha trabajado de manera diligente y eficiente desde el momento en que se conoció el fallo de la Corte Constitucional. Con esta decisión se abrió un nuevo panorama de oportunidades en el mercado de aguardientes que por muchos años estuvo restringido por las salvaguardas que podían imponer algunos departamentos.

Ahora, las empresas licoreras productoras de aguardiente estamos en un ambiente de plena competencia en el mercado nacional, con la posibilidad de llevar nuestros productos a todos los departamentos del país: una decisión que consideramos es trascendental para el desarrollo del sector de licores de Colombia, pues obliga a las licoreras a generar productos con mayor innovación con el propósito de ganarse la preferencia de los consumidores.

Así lo estamos haciendo en la Industria Licorera de Caldas y estamos seguros de que obten-

dremos excelentes resultados gracias a la calidad y sabor de nuestros productos Aguardiente Amarillo de Manzanares y Aguardiente Cristal.

¿Cómo se prepara la ILC para aprovechar la decisión?

Desde el pasado 12 de febrero solicitamos los permisos de introducción de nuestro Aguardiente Amarillo y de nuestro Aguardiente Cristal en el 67% del territorio donde no podíamos vender. De acuerdo con la ley, los departamentos tenían 30 días hábiles para definir el ingreso de los licores que piden la solicitud, plazo que se venció el 27 de marzo.

Por parte de la ILC, gracias a una acuciosa recolección de información y al cumplimiento riguroso de los trámites legales requeridos, en tiempo récord se logró la oficialización del permiso de introducción para comercializar todo el portafolio de aguardientes en la región de Nariño, el primer departamento en abrir sus fronteras, acatando el fallo de la Corte Constitucional.

¿En qué regiones ya se le han abierto las puertas a los productos y qué volumen han podido ingresar?

Desde el fallo de la Corte Constitucional, el primer departamento en otorgar el permiso fue Nariño, al que se han despachado 600.000 unidades de 750

mililitros de Aguardiente Amarillo de Manzanares.

Posteriormente, obtuvimos el permiso de comercialización en Caquetá con un despacho de 300.000 unidades de 750 mililitros a este departamento, y estamos a la espera de la próxima apertura de mercados como Antioquia, Valle y Cundinamarca, los más importantes del país.

¿Han identificado dificultades de acceso a otras regiones? ¿De qué tipo?

Para nosotros ha sido una excelente noticia y oportunidad el ingreso a Nariño y Caquetá. Sin embargo, hemos recibido respuesta negativa de otras regiones del país como Boyacá, Huila, Cundinamarca y Putumayo, que insisten en que no autorizarán la entrada a los aguardientes de la Industria Licorera de Caldas hasta que tengan la sentencia oficial de la Corte Constitucional sobre el fallo.

Para nosotros es claro que es a partir del boletín de prensa de la Corte Constitucional cuando entran a regir las sentencias.

En otros casos, Antioquia nos solicitó una documentación adicional que ya enviamos y estamos a la espera de poder ingresar pronto a este departamento que es el mercado más grande de aguardiente del país.

Por su parte, Valle del Cauca anunció que se tomará un tiempo adicional para hacer un estudio mayor, algo que se esperaba que pudiera ocurrir a pesar de existir ese mandato superior de la Corte.

¿Cómo alista la infraestructura para atender





los mercados locales que se abren?

Se había proyectado con antelación esta contingencia en las áreas de planeación, abastecimiento y producción, y mercadeo, para dar respuesta adecuada cuando se tuvieran los permisos para ingresar a diferentes regiones.

También se cuenta con el apoyo y acompañamiento de los distribuidores en cada uno de los departamentos para las labores de recepción de los despachos, el estampillado de las botellas y el respectivo pago de todos los impuestos establecidos por las gobernaciones, dando paso luego al llenado de canales de comercialización como bares, restaurantes, grandes superficies y tiendas, entre otros. Igualmente, contamos con todas las herramientas tecnológicas y de operatividad para aprovechar esta oportunidad que se nos abre y, lo más importante, contamos con un equipo de colaboradores motivado y experimentado.

¿Qué tan cerca está la entrada a Bogotá?

Se envió la documentación pertinente solicitando el permiso de ingreso, pero Cundinamarca fue uno de los departamentos que insiste en que necesita la sentencia de la Corte Constitucional para verificar algunos aspectos. Pero como lo hemos mencionado en varias oportunidades, solo con la notificación del fallo que se hizo a través del boletín de prensa de la Corte se podrían autorizar la comercialización de Aguardiente Amarillo de Manzanares y Aguardiente Cristal en Cundinamarca y Bogotá.

¿Cuál es la capacidad de producción hoy y cuál es el uso en la actualidad?

La Industria Licorera de Caldas ha realizado importantes inversiones en los últimos años para modernizar y aumentar la eficiencia en su planta de producción. Hoy en día contamos con cuatro líneas de envasado que disponen de la tecnología de punta para garantizar la atención de la demanda que tenemos de nuestros productos Ron Viejo de Caldas, el más vendido en Colombia, y Aguardiente Amarillo de Manzanares.

Contamos con la capacidad instalada para producir más de 80 millones de unidades reducidas de 750 mililitros al año no solo para atender las oportunidades en el mercado nacional, sino también con la mira puesta en la expansión en el mercado internacional, principal objetivo del Plan Estratégico de la ILC 2024-2027.

¿Qué marcas les interesa impulsar en el mercado nacional?

Como líderes del mercado en el ron, somos los responsables de dinamizar la categoría. El año pasado lanzamos al mercado el Ron Viejo de Caldas Oscuro, el primero de su tipo que se produce en Colombia y que ha tenido una muy buena respuesta por su sabor y calidad, y por esta razón también tendremos novedades este año en el portafolio de Ron Viejo de Caldas, buscando siempre productos de altísima calidad que acompañen los mejores momentos de los consumidores.

Por su parte, en el mercado de aguardientes tenemos el Aguardiente Amarillo de Manzanares, que ha sido una sensación en ventas y aceptación de los consumidores, y el cual esperamos llevar a todos los departamentos del país, que son muchos de los cuales antes no podíamos ingresar por las restricciones.

Gracias a nuestro proceso de innovación responsable, conta- >



Según su gerente, las exportaciones del año anterior de la ILC alcanzaron los 6,35 millones de dólares, es decir un aumento del 84,5%.

« Nos con un portafolio muy amplio en el que también encontramos nuevas apuestas como el Licor de Caña Molendero y los cócteles listos para consumir (RTD Ready to drink) Cuba Libre, Mojito y Daiquirí.

¿Cuáles son los indicadores, financieros y productivos, de la ILC del 2024?

La Industria Licorera de Caldas obtuvo las segundas ventas más altas de su historia en el 2024, con un total de 39,2 millones de unidades reducidas de 750 mililitros. Se generaron ingresos por más de \$500.000 millones, que permitieron alcanzar una utilidad neta de \$65.679 millones, un crecimiento de 10,5% frente al 2023.

En cuanto a indicadores financieros relevantes, el ROI fue del 14,48%, el Ebitda alcanzó el 22,57% y el margen operacional fue del 20,59%.

En cuanto al portafolio, el producto más vendido fue el Ron Viejo de Caldas, con cerca de 21 millones de unidades, que es el líder de la categoría en Colombia con una participación del 73% del mercado. Es decir, que de cada 100 botellas de ron que se vendieron en Colombia en el 2024, 73 fueron de las referencias de Ron Viejo de Caldas.

El segundo producto más vendido fue el Aguardiente Amarillo de Manzanares, que tuvo un crecimiento récord hasta alcanzar más de 13 millones de unidades vendidas, una cifra para destacar teniendo en cuenta que solo se podía comercializar en algunos departamentos del país.

¿Cuáles son las metas del 2025, a nivel nacional e internacional?

A nivel nacional se tenía una proyección inicial de vender alrededor de 40,3 millones de unidades reducidas en el 2025. Sin embargo, ante el fallo de la Corte Constitucional que abrió las fronteras al mercado del aguardiente, esa meta tendrá que reevaluarse teniendo en cuenta los nuevos departamentos a los que podamos ingresar. Por eso podríamos llegar a 42 o 43 millones de unidades, que serían las ventas más altas en la historia de la ILC.

En cuanto al mercado foráneo, el 2024 fue el mejor año en la historia en cuanto a ventas internacionales con 1'832.034 unidades reducidas de 750 mililitros, un crecimiento del 67,6% frente al 2023. En valor, las exportaciones el año anterior alcanzaron los 6,35 millones de dólares, es decir un aumento del 84,5%. Nuestros principales mercados en el exterior fueron Estados Unidos, España, Chile, Austria, Ecuador y Panamá.

Esto quiere decir que vamos avanzando en nuestro objetivo principal de internacionalización verdadera de la compañía. Comenzamos muy bien el 2025 con un crecimiento entre ene-

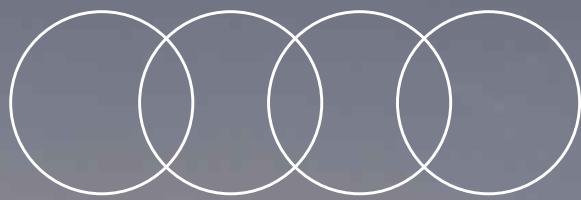
ro y abril en las exportaciones del 198% frente a igual periodo del 2024, y por eso la meta para el 2025 es de vender 2.500.000 unidades, equivalente a un crecimiento de 35,4%. En valor, la proyección de ventas es de 8,5 millones de dólares, igual a un aumento esperado de 34%.

¿Cuáles son las inversiones previstas y en qué consisten?

Las inversiones se focalizan en infraestructura física, capacidad de producción e infraestructura tecnológica. En cuanto a infraestructura física, tenemos la construcción de nueva bodega de almacenamiento de barriles para añejamiento de ron, así como cambios en cubiertas de bodegas, construcción de tanques de almacenamiento de alcohol y agua, modernización de la portería de ingreso y construcción de infraestructura asociada al proyecto de la Ruta del Ron. Todo ello con un presupuesto cercano a los \$10.000 millones.

En capacidad de producción, modernización de líneas de producción y mejoras de la eficiencia de la planta, tenemos un presupuesto estimado de \$5.000 millones.

Adicionalmente, la infraestructura tecnológica de la ILC requiere del mantenimiento y actualización respectiva, así como nuevos desarrollos de software, para lo cual se dispone de un presupuesto cercano a los \$5.000 millones. **P**



Q5

AUDI SEASON

02 mayo | 31 mayo



Imagen de referencia. Aplican Tyc.*

Beneficios que **ACELERAN** emociones
This is Audi

Bono de descuento
\$15.000.000

- Bono de retoma
- Incluye barras de techo
- Incluye tapete todo clima de baúl



Sistema antibloqueo
de frenos



Control electrónico
de estabilidad



Alerta de colisión
frontal



Sistema de sujeción infantil
(6)



Sistema de bolsa de aire
(6)



En medio de la coyuntura comercial que libra el globo por cuenta de las subidas de los aranceles de Trump, las compañías tienen posibilidad para reducir los impactos. Preocupa la entrada de China con la Ruta de la Seda.



Adaptación y agilidad,

CLAVES EN EL VAIVÉN DE ARANCELES

Diana K. Rodríguez T.

Periodista de Portafolio

La llegada de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos ha significado una reconfiguración de la política comercial no solo para el mundo, sino para Colombia. En medio de la subida arancelaria del mandatario estadounidense, se estableció una tributación del 10% para Colombia, al igual que para la mayoría de las naciones del mundo, exceptuando China.

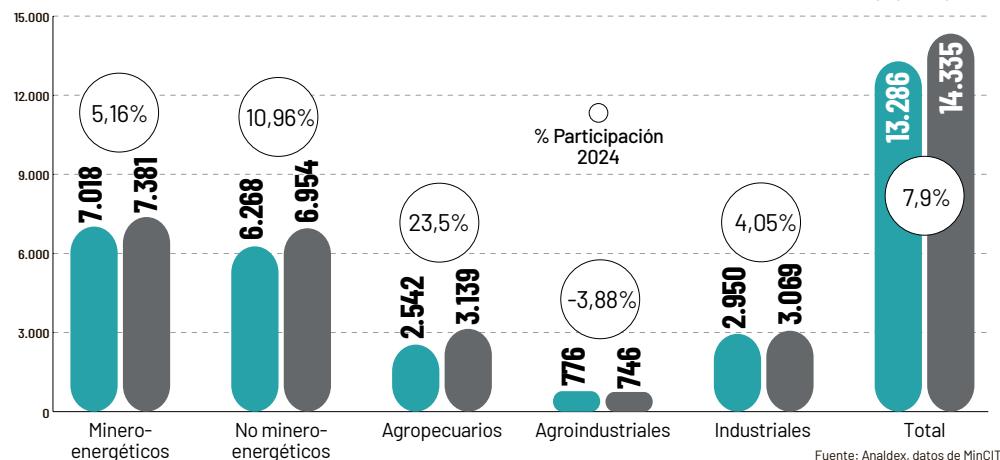
Sin embargo, estas decisiones de política comercial han establecido en el país una necesidad de adaptación de las empresas que exportan a ese destino, al tiempo que se establecen las normas y acuerdos por parte del Gobierno para que los impactos derivados de los aranceles no desestabilicen la economía nacional.

Por eso, en medio de ese escenario no solo urge tener una alianza público-privada clara para sobrelevar el aumento de aranceles, sino también evaluar las nuevas propuestas comerciales que está estudiando la nación, como adherirse a la iniciativa china de La Franja y La Ruta, más conocida como la Ruta de la Seda, con la cual el presidente Gustavo Petro manifestó su adhesión.

Ahora bien, los empresarios colombianos suelen tener soluciones ante este tipo de situaciones siempre y cuando encuentren la forma de anticiparse, adaptarse y posicionarse estratégicamente en el mercado estadounidense. De acuerdo con María Claudia Lacouture, presidenta de la Cámara de Comercio Colombo Americana (AmCham Colombia), ser adaptativos implica moverse con agilidad para conseguir nuevos

EXPORTACIONES HACIA ESTADOS UNIDOS POR GRUPO DE PRODUCTOS

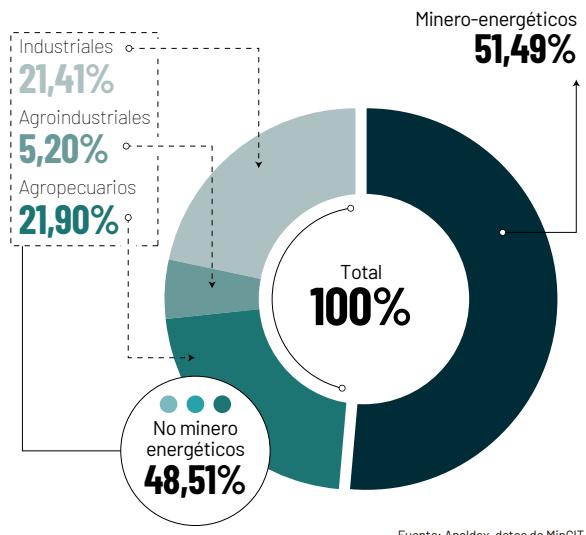
Millones de USD FOB



■ 2023 ■ 2024

Fuente: Analdex, datos de MinCIT

% PARTICIPACIÓN 2024



dex), Javier Díaz, quien manifiesta que ya hay empresas colombianas que han podido comprar insumos estadounidenses para no tener que pagar los aranceles del 10%.

“Para las pymes exportadoras, que son la gran mayoría de las que llegan a mercados internacionales, hay que revisar si deben subir el costo de sus productos para poder amortiguar ese golpe y revisar también cómo pueden hacerse más competitivos en sus producciones, en medio de un entorno tan desafiante”, explica.

Explorando las cifras, es importante detallar que desde la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y la nación americana se han unido un 30% más de nuevas empresas exportadoras, pasando de 1.962 compañías en el año previo a la firma del acuerdo a 2.551 hasta el 2024. En ese sentido, Analdex destaca que mantener el acuerdo no solo ha beneficiado al país y a las empresas, sino que también ha contribuido a diversificar tanto los productos exportados hacia Estados Unidos, como a los actores en el comercio exterior. »

compradores mediante una promoción proactiva y agresiva, sustentada en la construcción de confianza y credibilidad.

“Deben garantizar soluciones efectivas con una alta capacidad de respuesta en términos de volumen, calidad, eficiencia y constancia en el suministro, respaldadas por una sólida planificación de contingencia”, afirma Lacouture.

Otra de las soluciones la plantea el presidente de la Asociación Nacional de Comercio Exterior (Anal-

« Buscando salidas

Sin embargo, uno de los puntos de importancia que expone el presidente del gremio es que en medio de la coyuntura de guerra comercial que enfrenta el mundo es necesario que Colombia diversifique los mercados la cual, “aunque sea una decisión de largo plazo, debe tenerse en cuenta para no depender de un solo destino”, indica.

Así mismo, María Claudia Lacouture refleja la necesidad de facilitar herramientas que permitan identificar oportunidades en cada escenario y alentar una unidad empresarial que ejerza

una diplomacia prudente y pragmática, reduciendo así la incertidumbre y fortaleciendo la toma de decisiones frente al mercado en los Estados Unidos..

A pesar de que el Gobierno colombiano viene adelantando una serie de reuniones con los pares comerciales de la nación estadounidense, para lograr o al menos intentar eliminar el arancel

del 10% en el país, lo cierto es que dentro del tejido empresarial sigue prevaleciendo la incertidumbre sobre las políticas a futuro con el gigante americano.

Según la presidenta de AmCham Colombia, esa sensación en el sector se manifiesta principalmente en la contracción de la demanda, el aplazamiento de decisiones de compra y una presión adicional sobre los precios, lo cual impacta especialmente a sectores sensibles a variaciones de costos.

El país cuenta en la actualidad con 17 acuerdos comerciales vigentes, los cuales permiten tener acceso a más de 1.500 millones de consumidores en 65 países.



MARÍA CLAUDIA LACOUTURE

Presidenta de la Cámara de Comercio Colombo Americana

“Es posible convertir los retos actuales en oportunidades concretas”



JAVIER DÍAZ

Presidente de la Asociación Nacional de Comercio Exterior (Analdex),

“Lo ideal es mirar otros mercados sin dejar de lado Estados Unidos, sabiendo que es el principal socio”.



JAIME ALBERTO CABAL

Presidente de Fenalco

“Adherirse a la Ruta de la Seda es una provocación innecesaria al principal socio comercial de Colombia”.

Sin embargo, también es prudente mencionar que el país actualmente cuenta con 17 acuerdos comerciales vigentes, los cuales permiten acceso preferencial a más de 1.500 millones de consumidores en 65 países. Por eso, estas iniciativas han resultado claves para diversificar los mercados de destino, disminuir las barreras arancelarias y estimular la atracción de inversión extranjera directa.

De acuerdo con María Claudia Lacouture, desde AmCham Colombia se está promoviendo la exploración de nuevos mercados internacionales, el fortalecimiento y la expansión de la presencia colombiana dentro del mercado estadounidense.

“Es posible convertir los retos actuales en oportunidades concretas, y los análisis desarrollados desde la Cámara evidencian un amplio potencial para incrementar y consolidar la participación de productos colombianos en Estados Unidos”, advierte.

Igualmente, para el presidente de Analnex, lo ideal es mirar otros mercados, sin dejar de lado Estados Unidos, teniendo en cuenta que es el principal socio comercial de Colombia, con un TLC que permite tener un terreno ganado allá. Aunque empieza a generar ruido una nueva iniciativa con el mayor contradictor de Estados Unidos, y es la firma de La Franja y la Ruta con China, que “podría complicarnos la situación comercial y diplomática con el gigante norteamericano”, aclara.

China entra al escenario

La reciente y posible adhesión de Colombia a la iniciativa china de La Franja y la Ruta, conocida también como la Nueva Ruta de la Seda, ha generado

“No obstante, desde una perspectiva de largo plazo, las empresas también perciben esta situación como un llamado a replantear sus estrategias comerciales y operativas, adaptándose a las nuevas condiciones del mercado e identificando oportunidades emergentes”, destaca.

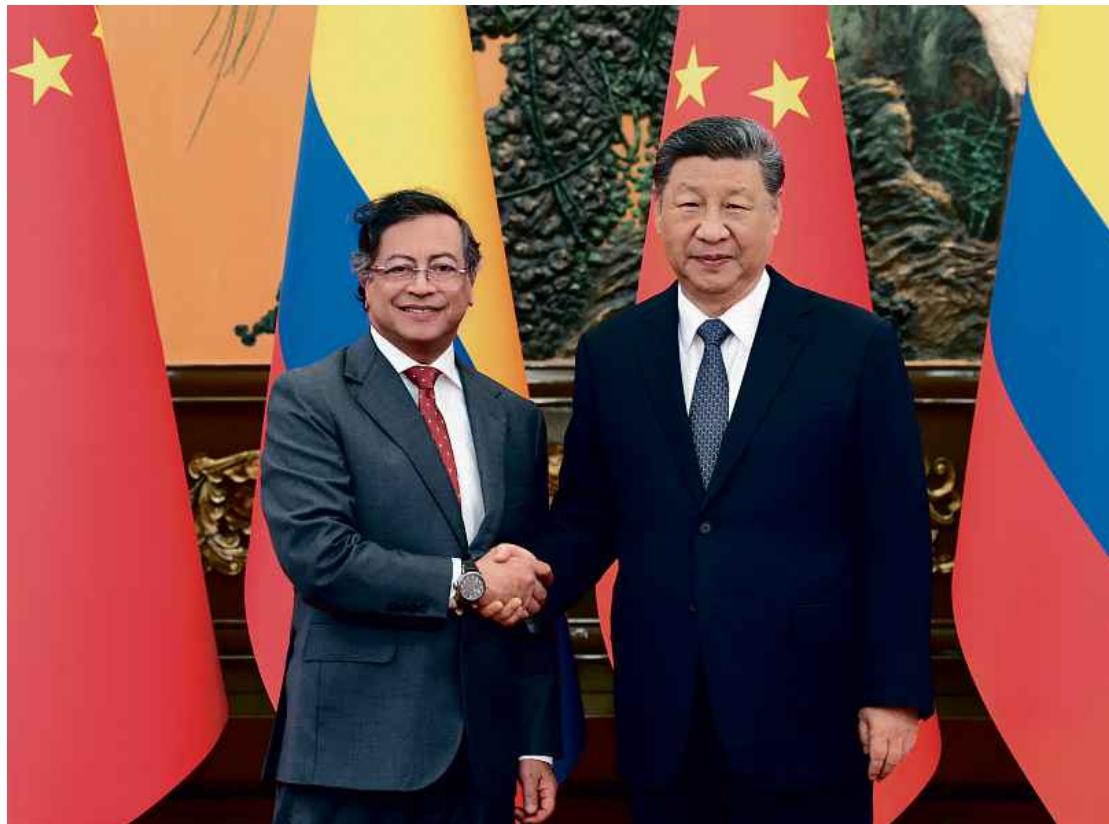
En la misma línea, Díaz señala que la visión de los empresarios en medio de la coyuntura genera todo tipo de desequilibrios en las cadenas globales de suministro y le provoca gran incertidumbre a la logística. “También, los pronósticos de crecimiento mundial, al igual que los de intercambio de bienes, fueron revisados a la baja”, apunta.

Migración a otros mercados

Es importante señalar que, para el 2024, las exportaciones de Colombia a Estados Unidos sumaron un total de US\$13.106 millones, significando un crecimiento del 7,6% en comparación con el mismo periodo del año anterior y continúa consolidándose como el principal socio comercial de Colombia en materia de ventas externas.

Cabe destacar que los principales productos son petróleo, oro, café y flores, por lo que Estados Unidos representa más del 29% de las exportaciones colombianas, mientras que Colombia equivale a apenas al 1% de las ventas internacionales estadounidenses.

El presidente Gustavo Petro, viajó a China y se reunió con su homólogo chino Xi Jinping, con quien formalizó su adhesión a la iniciativa de la Ruta de la Seda.



un sismo diplomático que sacude las relaciones históricas con Estados Unidos, el principal socio comercial del país.

Aunque el presidente Gustavo Petro defendió su decisión como un paso hacia el fortalecimiento de la cooperación económica con Asia, en Washington y entre sectores empresariales colombianos el anuncio se interpreta como una provocación innecesaria en medio de la tensión geopolítica entre China y Estados Unidos.

“Una equivocada lectura o interpretación sobre la adhesión puede originar confusión, enviar mensajes erróneos y hasta de provocación a nuestros principales aliados y socios comerciales”, advierte María Claudia Lacouture, quien cuestiona los términos y la opacidad del acuerdo.

Desde la administración Trump, y más aún en el eventual retorno del expresidente republicano al poder en este 2025, toda aproximación de América Latina a Pekín es observada con recelo. Si bien no se han aplicado sanciones o represalias directas a países que ya hacen parte de la iniciativa, el gesto de Colombia es percibido como un acto que desafía el orden de los planes de Estados Unidos.

La Ruta de la Seda es un proyecto de infraestructura global promovido por China desde el 2013 para

2.551

empresas exportadoras tenía Colombia

al cierre del 2024 desde la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Estados Unidos y el país. En el año previo a la firma del acuerdo había 1.962 compañías.

consolidar su influencia económica en el mundo. En teoría, busca impulsar el comercio mediante la inversión en carreteras, puertos, telecomunicaciones y energía. Sin embargo, los críticos advierten que también puede ser un instrumento de ‘poder blando’ con fuertes implicaciones en la reducción de la tributación colombiana.

“No está claro qué beneficios concretos tendrá Colombia”, cuestiona Lacouture. “¿Qué obligaciones adquirimos? ¿Qué

compromisos asume China? ¿Qué garantías se ofrecen para evitar distorsiones del mercado o prácticas de competencia desleal que afecten a nuestra industria y al empleo colombiano?”, pregunta.

También recuerda que China no es reconocida como economía de mercado en el ámbito internacional, lo que permite prácticas como subsidios, devaluaciones controladas y políticas industriales planificadas que dificultan una competencia justa.

»

« Para Jaime Alberto Cabal, presidente de Fenalco, la firma representa una señal diplomática riesgosa. “Es una provocación innecesaria al principal socio comercial de Colombia. Se requiere prudencia y responsabilidad. Cualquier política exterior debe anteponer los intereses del país por encima de afinidades ideológicas o coyunturas políticas”, asegura.

Más allá de lo político, los gremios económicos coinciden en que no hay bases comerciales sólidas para justificar el paso. “La relación comercial con China carece de solidez estructural. Más allá de unos pocos productos básicos, no existe un vínculo exportador relevante. De hecho, la balanza comercial es ampliamente negativa, importamos mucho más de lo que exportamos”, indica Cabal.

Javier Díaz, presidente de Analídex, también advierte sobre los costos que implicaría reconocer a China como economía de mercado. “Eso nos limitaría en el uso de herramientas de defensa comercial. Los subsidios, las devaluaciones y otras prácticas de una economía centralmente planificada nos pueden causar mucho daño”, afirma.

Consecuencias geopolíticas

La incomodidad en Estados Unidos por el acercamiento a China no es nueva. Durante la administración Trump se activaron mecanismos de presión hacia países que optaban por alianzas con China, aunque nunca se formalizaron sanciones por ingresar en la Ruta de la Seda.

La incertidumbre en el sector se manifiesta principalmente en la contracción de la demanda, el aplazamiento de decisiones de compra y una presión adicional sobre los precios.

“No hemos visto que el gobierno de Donald Trump aumente aranceles a otros países por esa razón. Pero no sabemos si lo va a hacer en el futuro”, explica David Castrillón-Kerrigan, profesor e investigador de la Universidad Externado de Colombia.

Por otra parte, Remi Stellian, profesor de la Universidad Javeriana, asegura que el acuerdo podría acentuar el déficit comercial y agravar los problemas de competitividad de la industria nacional. “Sospecho que un acuerdo comercial con China en el marco de la Ruta de la Seda solo profundizará el desbalance actual”, sostiene.

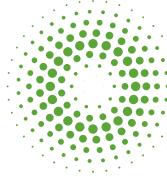
El académico lanza una alerta en el sentido de que el tipo de comercio que promueve el acuerdo podría consolidar a Colombia como exportador de materias primas sin valor agregado. “Seguir vendiendo productos con bajo contenido tecnológico es un freno al desarrollo”, previene.

Pese al anuncio oficial, aún hay incertidumbre sobre el contenido del acuerdo. “Un convenio de esta magnitud debe incluir centenares de artículos, y su redacción y firma puede tomar tiempo”, recuerda Stellian.

Aún es incierto si esta decisión se traducirá en consecuencias económicas concretas o en represalias diplomáticas. Pero lo que sí está claro es que Colombia ha dado un paso que, en la arena internacional, no pasará inadvertido. Y en la agenda del segundo mandato de Donald Trump, los amigos de China podrían no tener prioridad. 



El presidente Donald Trump, en el día en que anunció el aumento en los aranceles a los demás países del mundo.



nómica
en línea
aportesenlinea.com



**Automatiza tu nómina
y enfócate en hacer
crecer tu negocio**

- ➔ Liquidación rápida y precisa
- ➔ Cumple con la normativa
- ➔ Fácil de usar y 100% en la nube
- ➔ Integrado con Nómina Electrónica
- ➔ Liquidación de Seguridad Social



Déjanos tus datos y pronto un asesor se comunicará contigo.

www.nominaenlinea.com.co





*El café colombiano
se juega su lugar en la
mesa de Estados Unidos*



Gustavo Gómez, presidente de Asoexport, señala que los riesgos de perder un mercado como el del país norteamericano impactarán directamente la economía agrícola de Colombia.



Diana K. Rodríguez T.
Periodista de Portafolio

En medio de las tensiones comerciales entre Estados Unidos y sus socios globales, el café colombiano enfrenta un nuevo desafío: los aranceles impuestos por Washington, bajo el argumento de proteger su seguridad nacional y definir alianzas estratégicas.

Gustavo Gómez, presidente de la Asociación Nacional de Exportadores de Café de Colombia (Asoexport), advierte que, aunque el país ha sido tratado como un “amigo” con un arancel del 10%, la situación podría escalar si no se toman acciones diplomáticas inmediatas.

En diálogo con Revista Portafolio, explica los riesgos para el sector cafetero, la posición de Estados Unidos frente a sus aliados y la urgencia de que Colombia defina una estrategia clara para evitar ser desplazada por competidores como México, Brasil o Vietnam. ➤

« Con la inestabilidad arancelaria de Estados Unidos, ¿cómo se pueden afectar las exportaciones de café?

Estados Unidos es el principal comprador de café colombiano. En la categoría verde (grano sin tostar), le vendemos aproximadamente el 40% de nuestras exportaciones, mientras que en la de procesados se puede ir un 43%. Por eso, todo lo que llegue a pasar con Estados Unidos nos implica directamente. El 26 de enero de este año, cuando hubo ese enfrentamiento entre gobiernos y nos pusieron un arancel solo a nosotros, se generó tensión porque en el momento en que Colombia tenga un tributo diferencial mayor respecto a los competidores, básicamente nos pueden sacar del mercado. Hay que tener en cuenta que el café colombiano es de mayor calidad, porque se cosecha a mano y eso implica que sea más costoso. Por esta razón, actualmente tenemos un diferencial positivo y de por sí ya somos más caros que el resto de los orígenes. Si nos llegan a poner un arancel del 25% o superior al resto de países, nos sacan del mercado.

¿Qué pasa después? Trump le pone arancel a Colombia, pero también a Brasil, Honduras, Guatemala y, de hecho, le pone aranceles a Vietnam del 40% y a Indonesia por encima del 20%. Eso, en materia comercial es muy importante porque nos pone 'en mejores condiciones' y hubiera podido abrir oportunidades. Porque un arancel del 45% también sacaba a Vietnam del mercado y la industria norteamericana necesita café, porque Estados Unidos no produce el grano, sino otras materias primas. Ahí quedamos en igualdad de condiciones

EL REGRESO DE LA BONANZA CAFETERA AL PAÍS

Este año, Colombia exportó 3,59 millones de sacos de 60 kg de café, lo que se tradujo en un crecimiento de 20,1% comparado con el mismo periodo del 2024. Según la Federación Nacional de Cafeteros, Estados Unidos se consolidó como el principal destino del grano colombiano, con 1,44 millones de sacos, lo que significa un crecimiento del 30,7%.

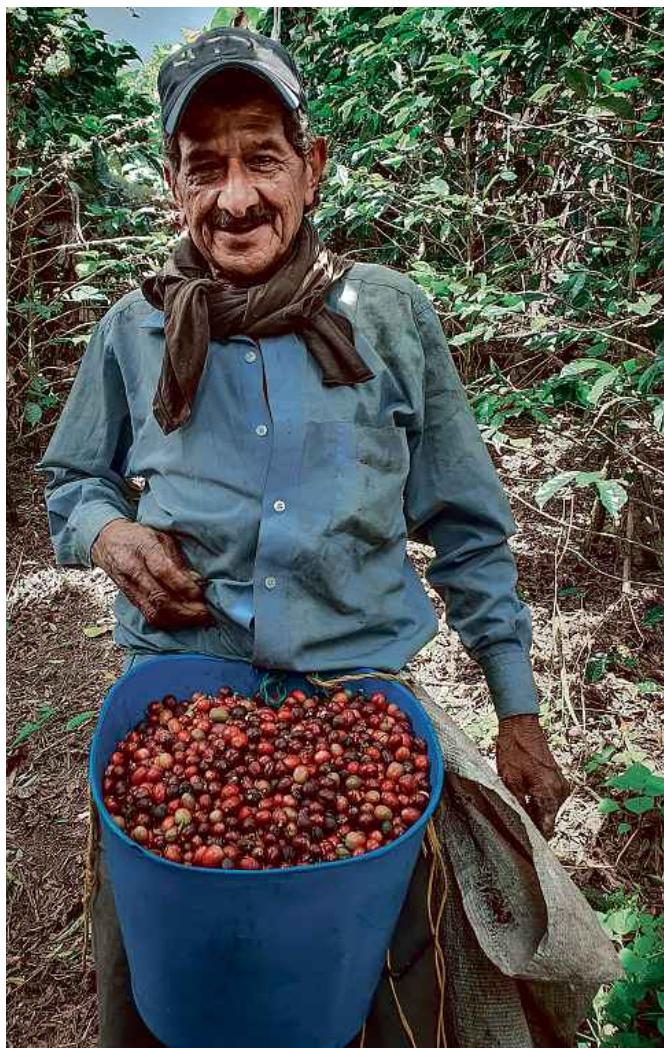
y de alguna manera, un beneficio adicional o algo que pudiera representar una oportunidad para cafés especiales en el caso de que Guatemala tuviera un arancel por encima de nosotros. Y en el caso de Vietnam e Indonesia, reemplazar todo ese café robusta. Después volvieron a declarar la pausa de los aranceles superiores al 10% y quedamos todos iguales.

¿Ha tenido la oportunidad de encontrarse con el gobierno de Estados Unidos?

Hemos tenido reuniones con ellos, específicamente con el equipo negociador, que es la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (USTR, por su sigla en inglés), y un poco lo que dicen es que debemos considerarnos afortunados de tener un arancel del 10%, porque es el que se le está aplicando a los amigos. Algunos países ya iniciaron los acercamientos con el gobierno de los Estados Unidos y muchos se preguntan cómo es posible que esa nación imponga un arancel en un acuerdo de libre comercio.

Lo que es importante decir, es que dentro de ese mismo acuerdo hay un artículo que permite que, por temas de fuerza mayor, se puede proceder con los impuestos sin tener que pasar por el Congreso. Algunos de esos temas son seguridad nacional, migración y drogas. Si todo eso se conjuga, pueden imponer el arancel.

Pero también es importante señalar que por cada dólar que nosotros le exportamos de café a Estados Unidos, representa eso por cuatro para su industria. Si nosotros exportamos un millón de dólares de café para la industria norteamericana, en valor eso termina generando cuatro millones de ingresos para Estados Unidos.



Si se pierde un mercado como el de Estados Unidos, los afectados serían los cultivadores de café.

¿Qué está buscando Estados Unidos con la crisis de aranceles?

Lo que quiere el gobierno de los Estados Unidos es, primero, que se definan quiénes son sus aliados y quiénes son allegados a China, y segundo, que quienes terminen definiéndose como cercanos a Estados Unidos entiendan las preocupaciones conjuntas y miren cómo establecer los planes de trabajo. México lo entendió muy bien y ya hizo un acercamiento y, de hecho, ellos tienen un beneficio y es que, si exportan en este momento café en verde o procesado a Estados Unidos, entran con 'cero arancel'. Ahí hay un riesgo importante para nuestras exportaciones, sobre todo de café procesado.

Si es por proteger la industria norteamericana, ponerle arancel al café no tiene ningún sentido porque ellos no lo producen. Y, al contrario, la industria lo necesita para poder procesarlo y venderlo al consumidor final. Allí hay una oportunidad gigante no solo de quedarnos en el 10%, sino de bajarlo al cero. Falta voluntad de Colombia y falta activar canales diplomáticos para lograr esos resultados. Si Centroamérica, Brasil o Vietnam logran negociaciones más rápidas y mejores condiciones que nosotros, nos dejan por fuera del mercado y corremos el riesgo de que haya pérdidas en nuestra economía agrícola.

¿Hay comparación entre el café colombiano y el mexicano? ¿Por qué es un riesgo?

En términos de café verde no tanto: ellos no son grandes productores porque producen más o menos 4 millones de sacos. En contraste, en Colombia nuestra capacidad de producción es de unos



13 millones, lo que no es una gran afectación. Pero para el café procesado sí. Porque si analizamos el café soluble, lo que puede empezar a hacer México es importar el grano de otros orígenes como Vietnam, transformarlo y entrar con arancel cero a Estados Unidos. Esto si nos podría afectar sobre todas las exportaciones de café procesado.

Si se sigue provocando a Estados Unidos, por ejemplo, con la Ruta de la Seda, ¿Colombia podrá cumplir con las obligaciones comerciales?

Desde el sector cafetero le hemos mencionado al Ministerio de Comercio, desde hace varios años, la importancia de China como mercado porque ha venido creciendo a doble dígito. Pero una de las cosas que hay que entender es el tema de las importaciones de mercado.

Mientras a Estados Unidos le vendemos el 40% de nuestras exportaciones de café, que son como 4,5 millones de sacos, a China, aunque ha venido creciendo, exportamos cerca del 3,5%, que son apenas 430.000 sacos.

Uno no puede decir que todo lo de Estados Unidos lo vamos a exportar a China, porque no es lógico. Cuando se mira estratégicamente, en términos de balanza

comercial, nosotros tenemos una relación balanceada con Estados Unidos, pero en el caso de China el déficit es de US\$12.000 millones de dólares negativo para Colombia.

¿Qué podría pasar con otros sectores diferentes al café?

Hay una asimetría muy grande y lo que realmente se debe mirar es qué se puede potenciar con China. Si se miran otros productos que exportamos no hay tanta oportunidad. En el tema de las flores, por ejemplo, es muy difícil que la cadena logística llegue hasta China, e igual pasa con el tema de las frutas.

No es tan fácil decir que, si nos ponen un arancel en Estados Unidos, nos vamos a ir para China. Lo que podría pasar es que, si nos llegan a poner un arancel más alto, nos sacan del mercado de los Estados Unidos y nos reemplazan fácilmente por otro origen que no tenga un arancel tan alto. Es importante encontrar un balance en materia comercial.

Yo no soy quién para hablar de los otros productos, pero por ejemplo a las flores les queda muy difícil diversificar. La ventaja competitiva que tienen es con Estados Unidos. Si nos cierran ese mercado, queda muy complejo exportar a otros países la cantidad que compra Estados Unidos.

En el caso hipotético de que eso sucediera, ¿qué pasaría con el café?

Si llega a pasar la situación de perder un mercado como el de Estados Unidos, básicamente se deja de exportar, los precios van a caer, el diferencial del café colombiano también se iría para abajo y, por »

43

por ciento

de las exportaciones de café de Colombia, en categoría de procesados, se vende a Estados Unidos. En la de verde, esa cifra es de un 40%.

'Si exportamos un millón de dólares de café para la industria norteamericana, en valor eso le termina generando cuatro millones de ingresos a Estados Unidos'.

« supuesto, se perjudican los ingresos para el país en términos de divisas. Adicionalmente, es importante destacar que eso mismo les pasaría a los productores de café, que ya no van a recibir los mismos recursos y tampoco van poder vender el café de la misma manera, afectando las economías en esos 600 municipios cafeteros. Con el agravante de que, si uno mira las exportaciones de este año, lo que hizo crecer las ventas externas no minero energéticas fue el café. Este producto es el gran responsable de ese repunte. Es necesario que se manejen los canales diplomáticos para no romper relaciones con ninguno de los países.

Hay que hablar con China, mirar cómo se genera una corrección del déficit, porque US\$12.000 millones es mucho dinero. Debemos preguntarnos cómo podríamos mejorar sin que tengamos que perjudicar la relación que tenemos con nuestro principal socio comercial.

¿Cómo se están dividiendo esas cifras de exportación por tipo de producto a Estados Unidos?

De los casi 13 millones de sacos que exportamos, el 92,7% es en verde, el 5,1% en soluble, el 1,8% en tostados y 0,5% en extractos. La parte de soluble es la más amenazada, porque nosotros exportamos la mayor cantidad a Estados Unidos, y México entra ahora con 'cero arancel'. Solo del soluble están en riesgo US\$180 millones.

¿Cómo está el ambiente con los empresarios exportadores que agremia?

Siempre nos lo preguntan y es importante hacer la tarea de



Según el presidente de Asoexport, en el sector de las flores es muy difícil que la cadena logística llegue hasta China, e igual pasa con el tema de las frutas.

diversificación. Pero cuando uno mira, este es un producto que de verdad se ha diversificado porque nosotros exportamos a más de 110 países en todo el mundo. Pero el hecho de diversificar las ventas externas no quiere decir que uno deba abandonar su mejor cliente, en especial en el momento en que los precios están tan buenos, de más de US\$4 la libra.

En términos de las empresas, hay mucha incertidumbre todavía sobre quién va a absorber esos costos adicionales.

Por ejemplo, en el caso del 10%, todos tenemos el 10%, pero de alguna manera la cadena y el importador tienen que mirar cómo siguen trasladando esto al consumidor. Pero si llega a ser más grande, ¿quién va a pagar por eso? ¿Es al productor al que le van a pagar menos? ¿o es al consumidor al que se le va a transferir ese precio? Si eso pasa, va a caer el consumo y por supuesto los precios también. Nosotros también hemos tratado de dar un parte de calma y pensamos que el hecho de que las conversaciones entre Estados Unidos y China se están dando, es importante.

¿Cuál es el comportamiento de la compra de variedades especiales de café colombiano entre Estados Unidos y China? ¿Hay diferencia?

La mayor parte del café que produce Colombia es especial. Si un grano colombiano recibe un proceso

bien hecho puede estar por encima de 80 puntos siempre. Estados Unidos consume mucho este tipo de café, tanto que se ha generado una tendencia de muchas tiendas de especialidad.

Hay un estudio que hizo National Coffee Association (NCA), que revela que cuando el consumidor norteamericano piensa en café, el primer país que referencia es Colombia y, en materia de calidad, es igual. A Estados Unidos exportamos mucho café especial, tanto en verde, como procesado.

En el caso de China el consumo viene creciendo. Es muy interesante que los que están tomando café son los jóvenes y eso genera una demanda de café a futuro. Pero también hay obstáculos.

En este momento, para exportar café a China tenemos un arancel en verde del 8%, en procesado del 15% y en soluble del 12%. Una buena tarea sería que esos acercamientos generarán una disminución de esos aranceles.

'Si Centroamérica, Brasil o Vietnam logran unas negociaciones más rápidas y mejores condiciones que nosotros, nos dejan por fuera del mercado'.

¿Qué le puede decir el país a China para que reduzcan los aranceles del grano?

Lo primero que uno debería entrar a analizar es la balanza comercial. Hay varias preguntas: ¿cómo balanceamos esa ecuación? ¿Cuáles son los productos que podemos exportar? ¿En qué condiciones? y ¿Cuál es la inversión que se puede recibir? Nuevamente, sin afectar la relación comercial con Estados Unidos.

Para el café tenemos aranceles, y probablemente para varios de nuestros productos también. La admisibilidad de la carne en China está en ese proceso de consolidación. Es importante ver cómo tenemos una mayor admisibilidad de nuestros productos en ese mercado, con unas preferencias arancelarias, que nos puedan ayudar a generar una cierta simetría, porque ahorita en balanza comercial estamos muy mal con ello.

En términos de inversión, todo eso puede ser muy interesante. Pero, nuevamente, no hay que ser excluyentes. No por generar acuerdos con China, y no sé si este sea el momento para generarlos con ese país, vamos a perjudicar nuestra relación con Estados Unidos. Tal vez lo que habría que hacer es dejar que se bajen un poco las tensiones, e ir suavemente con ese acercamiento hacia China, entendiendo que nuestro principal socio comercial es Estados Unidos.

¿Han hablado con el gobierno de Colombia?

Sí, lo que pasa es que hay mucha rotación. No tenemos ministros fijos. Por ejemplo, hicimos acercamientos con el exministro de Comercio, Luis Carlos Reyes, se hizo un plan de trabajo, diversificación, pero lo cambiaron y llegó Cielo Rusinque y quedó ahí.

Eso dificulta un poco los planes de acción que se puedan formular. Por eso hemos preferido enviar mensajes. Incluso, la

Federación Nacional de Cafeteros también mandó un mensaje contundente diciéndole al Gobierno que afectar la relación con Estados Unidos puede generar un impacto económico muy severo para los productores de café en Colombia, lo cual es cierto y lo respaldamos totalmente.

¿Cómo está el mercado europeo en la compra de café?

Europa es el segundo destino cuando uno lo mira como bloque y representa más o menos un 24% de las exportaciones. Ahora se está implementando el Pacto Verde Europeo y Cero Deforestación, del cual hay muchas dudas sobre la reglamentación, porque requiere un esfuerzo adicional para exportar hacia ese destino que alguien dentro de la cadena tiene que pagar.

No son restricciones económicas y arancelarias, pero sí son restricciones en términos de comercio y de admisibilidad. Porque si no se cumple con eso, no se puede enviar el café.

¿Cómo sigue el tema de los puertos? ¿Mermó la crisis de los contenedores?

Ha mejorado. Cuando uno mira las cifras de abril, es decir de enero a marzo, las exportaciones fueron muy altas. Llevamos seis meses seguidos por encima del millón de sacos. Eso pone mucha presión a la cadena. Abril ya bajó a 700.000 sacos exportados y lo que se ve es que en estos meses vamos a corregir un poquito, lo que va a permitir sacar un poco de presión al mercado. Esto se explicó por varios factores. El primero es que hubo muy buena producción el año pasado, sumado a que tenemos unos muy buenos precios internacionales y un mercado invertido o sea que se paga mejor el precio spot, es decir, la entrega rápida. También, el tema de disponibilidad de contenedores mejoró bastante. Activamos planes de trabajo tanto con las navieras, como con los puertos. P



Según Asoexport, el mercado del café colombiano se ha diversificado de verdad, al punto de que se exporta a más de 110 países en todo el mundo.

DESAFÍOS Y BARRERAS QUE TENDRÁ QUE SUPERAR

Sirius

Leidy Ruiz

Periodista de Portafolio

Afinales del 2024, las petroleras Ecopetrol y Petrobras anunciaron el descubrimiento de Sirius-2 (antes conocido como Uchuva-2), uno de los más grandes yacimientos de gas de la historia, el cual será explotado costa afuera y estará ubicado muy cerca de la ciudad de Santa Marta.

De acuerdo con la información suministrada, este descubrimiento le entregaría al país 6,1 terápagos cúbicos de la molécula.

Con los cálculos de las dos compañías, se estima que el proyecto requerirá una inversión total de US\$4.100 millones. El consorcio estima invertir US\$1.200 millones para la fase de exploración y US\$2.900 millones en la de desarrollo de la producción.

“Sirius es uno de los grandes proyectos y parte de la esperanza de volver a recuperar oferta de gas colombiano. Estamos hablando de un área entre Santa Marta y Riohacha. Ahí hay ya dos pozos, Sirius 1 y Sirius 2. Estamos en pruebas para confirmar que sí hay una cantidad muy importante de gas. Se puede estar hablando de duplicar las reservas de Colombia actuales con este descubrimiento”, dice el profesor, investigador y consultor del sector minero-energético colombiano, Sergio Cabrales.

Más allá del reto técnico, el principal escollo de este proyecto de gas en el mar es de tipo socio ambiental, riesgo que eventualmente podría incidir en que Petrobras defina no continuar al frente.



Vale resaltar que la etapa de producción de Sirius se daría entre el 2029 y el 2030, con cuatro pozos productores. La estimación es que, en un lapso de 10 años, dicha producción alcance los 13,3 millones de metros cúbicos-día de gas natural.

Además, para su desarrollo también se contempla una fase complementaria que daría inicio en el 2031 con la inclusión de uno o dos pozos productores

y una producción de 15 millones de metros cúbicos-día de gas natural.

Entre tanto, el consorcio conformado por Petrobras International Braspetro como operador (participación de 44,44%), junto a Ecopetrol (participación de »



“Las consultas previas pueden significar años para comenzar la construcción del gasoducto”.

Sergio Cabrales
Consultor del sector energético

4.100

millones de dólares

es el valor estimado de la inversión total del proyecto. La etapa de producción de Sirius se daría entre el 2029 y el 2030, con cuatro pozos productores. La estimación es que, en un lapso de 10 años, dicha producción alcance los 13,3 millones de metros cúbicos-día de gas natural.

« 55,56%), iniciará las actividades de adquisición de datos ‘meteoceánicos’ como parte del proyecto de desarrollo de producción de este descubrimiento.

La esperanza para el suministro

El 10 de abril del 2025, Ecopetrol dio a conocer que fue concluida con éxito la fase de pruebas de Sirius-2, con lo que se confirmó la viabilidad del proyecto. Con este paso aprobado, ahora el proyecto off shore pasará a la etapa de consultas previas. Según Ecopetrol, se han anunciado 116 solicitudes de las comunidades aledañas a este proyecto.

“Ecopetrol y Petrobras International Braspetro B.V-Sucursal Colombia (PIB-COL) anuncian que han finalizado con éxito las pruebas iniciales de formación del pozo Sirius-2, lo cual marca un hito de la fase de evaluación del proyecto”, señaló Ecopetrol en ese entonces.

De acuerdo con la información entregada por la petrolera más grande del país, en esta etapa de pruebas se lograron varios hitos para avanzar con este proyecto, dentro de los cuales se confirmó la predicción sísmica y la viabilidad del mismo, entre otros aspectos.

“Los datos de presión capturados durante la prueba muestran un buen acople con el modelo geológico, confirmando la predicción que se hizo con la interpretación de la sísmica. La caracterización de los fluidos obtenidos permitirá ajustar los requerimientos para las facilidades de tratamiento de gas”, resaltó la petrolera más grande de Colombia.

La perforación del pozo, que se inició el 19 de junio del 2024 y se localiza dentro del área del Bloque GUA-OFF-0, está ubicado a 77 kilómetros de Santa Marta, con profundidad de lámina de agua de 830 metros.

Duros desafíos en el horizonte

Al ir avanzando este gran proyecto de hidrocarburos, se suman una cantidad de retos que deberán ser enfrentados antes de entrar en producción masiva de la molécula que llegará al sistema de transporte a nivel nacional. El profesor Cabrales señala una serie de condiciones que se deberán cumplir para el proyecto. Dentro de estas se encuentra la conexión entre la plataforma y el ingreso a los gasoductos.

“Los desafíos son muchos, porque sabemos que hay gas, pero por ejemplo necesitamos llevarlo a la estación más cercana donde están conectados todos los tubos, que en este caso es la de Ballena y Chuchupa, ahí en La Guajira. Y esos son unos 100

kilómetros de gasoducto submarino que se necesita”, asegura Cabrales.

Además de este se encuentra el gran desafío o de las licencias ambientales, ya que, de acuerdo con Ecopetrol, se conocen 116 solicitudes de los actores interesados en el proyecto.

“Uno de los más grandes retos es la parte de licencias sociales. Se necesitan realizar más de 116 consultas previas, aunque el gasoducto nunca se ve, porque está en el lecho marino. Pero se precisan esas consultas que pueden significar años para comenzar la construcción del gasoducto”, agrega el experto.

La sombra de la desinversión

Sin embargo, el desarrollo de este megaproyecto se hará en medio de una pérdida de apetito para la inversión en Colombia por parte de los grandes jugadores del petróleo mundial.

Cabrales resalta que otra de las preocupaciones que se tienen es la relacionada con el logro de este proyecto, debido a que, si no se llega a buen término, otra de las grandes empresas inversionistas extranjeras, más conocidas como *majors*, podría salir del país. Esta se podría sumar a empresas como Chevron, que se fue de Colombia en el 2000, y British Petroleum (BP), que salió en 2010 por una situación de desinversión por un incidente que presentó la compañía.

A la lista también se han sumado ExxonMobil, ConocoPhillips y Repsol, el año pasado, y la más reciente fue Shell, que anunció la decisión en abril del 2025.

“Ya nos estamos quedando con Oxy, que tiene el negocio con Anadarko, aunque hay mucha incertidumbre de que ese proyecto se materialice. Y Petrobras es la otra. De resto, no hay más”, asevera Cabrales.

Al mismo tiempo subraya que otro de los desafíos que tiene el proyecto está enfocado en lo referente a la inversión que se tiene que hacer para sacar adelante la iniciativa.

“Aparte de las consultas previas, que es el mayor desafío, están las inversiones. Ellas pueden ser del orden de US\$4.000 millones, es decir más de \$16 billones, y eso es lo que se necesita invertir en ese proyecto”, recalca.

Cabrales también asegura que, aunque en Colombia entre en funcionamiento el proyecto de Sirius y se genere este ingreso de la molécula a la matriz energética, el país no recuperaría su autosuficiencia en gas. »

El desarrollo de este megaproyecto se hará en medio de una pérdida de apetito para la inversión en Colombia por parte de los grandes jugadores del petróleo mundial.

UN PROYECTO CON VOCACIÓN DE MERCADO DOMÉSTICO



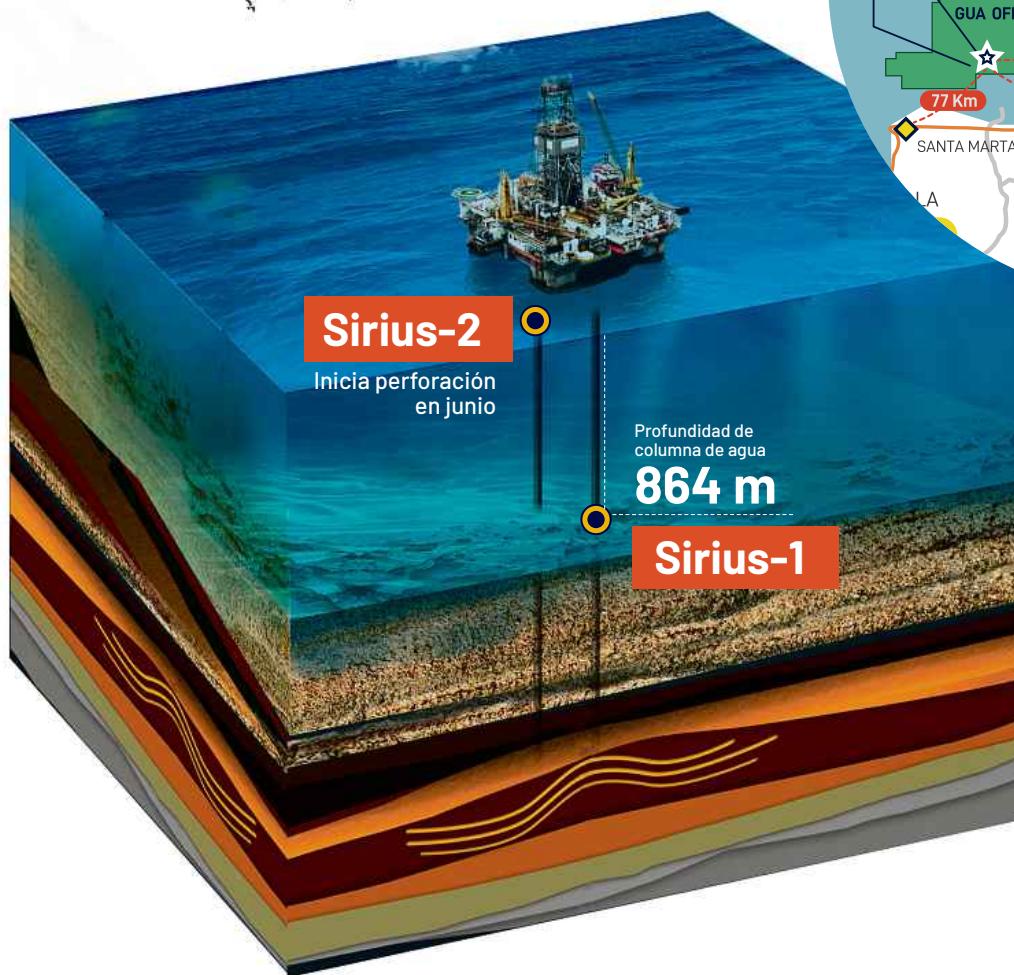
Este hallazgo podría aumentar en un 200% las reservas actuales de gas del país. Además tiene acceso a capacidad de transporte e infraestructura para suministro competitivo a nivel nacional.



El 27 de abril de 2022 empezó la perforación de Sirius-1. Tres meses después (16 de julio) se alcanzó la profundidad final.



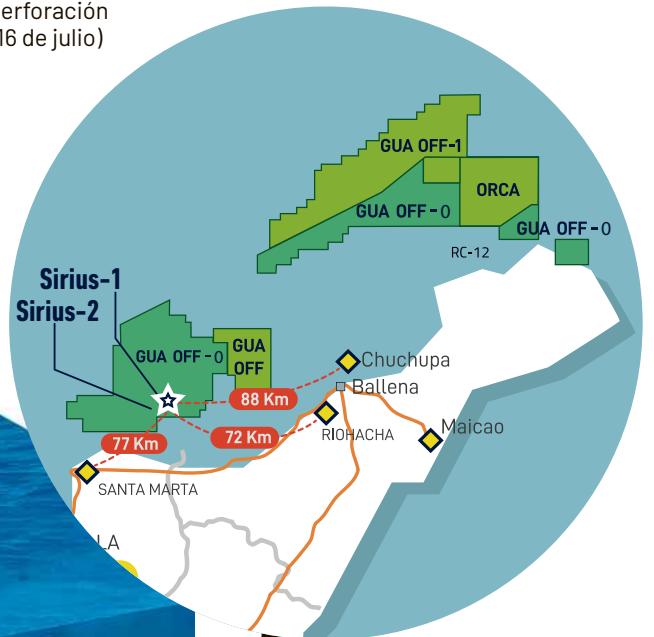
El descubrimiento de Sirius-1, en el 2022, abrió una nueva frontera exploratoria costa afuera en el Caribe colombiano.



En junio de 2024 se inició la perforación de Sirius-2. Esta es la delimitación del descubrimiento de gas Sirius-1 con el fin de reducir la incertidumbre técnica para consolidar el negocio.



La expectativa de inicio de la producción de gas natural es de 3 años luego de recibir todas las licencias ambientales y si se confirma la viabilidad comercial del descubrimiento, previsto hasta el 2027.



EN CIFRAS

La producción esperada, a través de cuatro pozos productores en un innovador diseño *subsea to shore*, es de alrededor de 470 millones de pies³/día durante 10 años.

6,1

TERAPIES CÚBICOS
es el volumen de gas que arroja la evaluación de resultados de la perforación del pozo Sirius-2.

« También enciende las alarmas el hecho de que, aparte de las licencias ambientales, se presente una cantidad de requerimientos que compliquen la viabilidad financiera y técnica de los proyectos. Otra de las cosas importantes es que no todo el mundo tiene a Sirius como la gran esperanza. Y sí, es importante, pero no vamos a recuperar la autosuficiencia. Eso es uno de los puntos a considerar: que, en el 2030, cuando entre Sirius, lo hará con 450 millones de pies cúbicos por día. Es el 25% de la demanda de Colombia en ese momento”, agrega Sergio Cabrales.

El tiempo, a contrarreloj

La expectativa que tienen las petroleras es que el proyecto entre en operación antes del 2030. Sin embargo, expertos como Julio César Vera Díaz, presidente de la Fundación Xua Energy y gerente general en Valjer Energy S.A.S. explica que, para que esto sea posible, el Gobierno nacional sería el jugador clave que deberá garantizar que en año y medio se aprueben todas las licencias y consultas que requiere el mismo para avanzar en su desarrollo.

“La buena noticia es que sigue estando Petrobras interesado. Sus manifestaciones de la intención de avanzar a toda marcha y a todo apoyo en desarrollo del proyecto son muy importantes. Pero esas buenas intenciones se tendrán que ver reflejadas realmente en acciones de parte del Gobierno y su institucionalidad y su coordinación institucional para que se logre materializar el desarrollo y los retos que tienen ese proyecto, sobre todo en el tema de consultas previas que tienen que ejecutar para poder conectar esa iniciativa con la tierra o con la superficie y poder avanzar en los procesos de construcción del gasoducto y la planta en sí de regasificación y licuefacción”, añade.

“Ojalá esas buenas intenciones tengan el apoyo suficiente, porque si no se llega a dar en este proceso en año y medio, no sería raro que Petrobras tomara una decisión de abandonar el barco en un determinado momento”, advierte Vera.

Una alerta del experto tiene que ver principalmente con la situación del gas en el país que no cambiaría, sino que, por el contrario, empeoraría en el caso tal en el que no entre Sirius-2. En Colombia, desde 2016 se importa el energético con el fin de suplir la demanda para el consumo de las plantas térmicas. Pero desde diciembre del 2024 se ha comprado el combustible en el extranjero para abastecer la demanda esencial, es decir, la de vehí-

culos, hogares y comercios, entre otros, lo que ha hecho incrementar los precios en las facturas. De no lograrse este objetivo, el país se vería abocado a mantener dichas importaciones de la molécula indefinidamente.

“El Gobierno tiene una decisión en sus manos y, si quiere realmente que el país siga teniendo seguridad y soberanía energética en materia de gas, tendrá que jugársela con toda con ese proyecto. Si no, vamos a estar condenados a depender de ser importadores de gas y que sean otros países los que se beneficien del desarrollo y Colombia simplemente tendrá que pagar un gas más costoso”, asevera Vera.

Y agrega: “es una decisión que está en manos del Gobierno y hasta ahora hay buenas intenciones. Ojalá que eso se logre consolidar para beneficiar no solo a la industria y al sector energético, sino a todos los colombianos, porque, sin petróleo y sin gas, el único que pierde es Colombia y los 50 millones de colombianos”.

Otro de los riesgos con los que cuenta el proyecto está en la ingeniería misma al momento de construir el gasoducto o la plataforma por medio de la que se realizaría la extracción del gas desde aguas ultraprofundas.

“El proyecto tiene complicaciones naturales, y requiere grandes inversiones. Tiene retos importantes de ingeniería y de infraestructura y si en un determinado momento se generan fallas o demoras, obviamente eso va en detrimento de la posibilidad que esos recursos entren al mercado lo más pronto. Entonces, hay un riesgo propio, pero tener a un socio como Petrobras de la mano todavía es una buena noticia”, insiste.

Añade que una de las entidades que tendrá un papel importante es la Agencia Nacional de Licencias Ambientales (ANLA), ya que será la encargada de hacer una gestión óptima en uno de los temas coyunturales que es la aprobación de los requerimientos que tiene este proyecto. “Sin ella, el proyecto no logrará avanzar. Y ahí es donde está la tarea importante que tendrá que hacer este Gobierno en lo que resta, porque es el periodo de tiempo crítico para el avance del proyecto y poderlo materializar como se espera, entre finales del 2028 y el año 2029”, puntualiza Vera.

Bajo este panorama, la presidenta de Naturgas, Luz Stella Murgas, no cree que el proyecto entre antes del 2030 e incluso dio luces de que se podría demorar un poco más debido a los trámites que tendrá que surtir.

Aunque el proyecto entre en funcionamiento y se genere este ingreso de la molécula a la matriz energética, el país no recuperaría su autosuficiencia en gas.

“

Podríamos entrar en operación tres años después de obtener las licencias”.

Luz Stella Murgas

Presidente de Naturgas



“Hay que hacer consulta previa tanto para entrar a periodo de producción y declararlo así ante la Agencia Nacional de Hidrocarburos (ANH) y empezar a producir. Se necesita también una consulta previa para construir el gasoducto que une el campo en el mar con una estación en tierra y que, además, hay que construir una planta de tratamiento que también requiere consulta previa. Es más, el Ministerio del Interior certificó que se requieren hacer consultas previas con 116 comunidades. Entonces, lo que han dicho Petrobras y Ecopetrol es que podríamos entrar en operación y llevar esas moléculas al mercado doméstico tres años después de obtener las licencias. En el entretanto, a nosotros nos toca sí o sí resolver la situación, porque lo que se hizo en diciembre del año pasado fue priorizar el suministro de gas”, señala la dirigente gremial.

Y concluye que se deben buscar maneras en las que se unan más los esfuerzos, con el fin de que la realización de este proyecto llegue a feliz término y no se quede en el aire como ha pasado con otras obras en el último año. **P**

El descubrimiento de gas más grande de la historia nacional

El 5 de diciembre del 2024, la estatal colombiana Ecopetrol y la brasileña Petrobras confirmaron que el pozo offshore (mar adentro) Sirius-2, en el Caribe colombiano, es el más grande descubrimiento de gas en la historia del país, lo que garantiza la seguridad energética del país.

De acuerdo con ambas compañías, las actividades de evaluación de los resultados de la perforación confirmaron que los volúmenes de gas de ese pozo harán que las reservas del recurso aumenten en 200%, al pasar de los 2,3 terapiés. Se han proyectado inversiones de US\$1.200 millones en la fase de exploración y US\$2.900 millones para el desarrollo de producción.

A poco más de un año de que termine el gobierno de Gustavo Petro, la gente se sigue preguntando cuándo llegará la tan anunciada reactivación prometida por el Ejecutivo, mientras la incertidumbre sigue reinando en la economía colombiana.



1,2%

fue la caída
de la industria
colombiana en febrero
pasado, según cifras
oficiales del Dane.

10%

ha sido la reducción
de la inversión

desde el año 2019, por lo que, para el Centro de Estudios del Trabajo (Cedetrabajo) "la reactivación fue una ilusión sostenida con deuda y consumo, mientras el país operaba sin ministro de Comercio, sin director de Planeación, sin dirección real".

El plan que nunca llegó

Daniel Hernández Naranjo

Periodista de Portafolio

Fue en agosto del 2024 cuando el Gobierno nacional prometió un nuevo comienzo y, en respuesta a los constantes llamados de alerta de los gremios y el mercado por un ritmo económico que estaba por debajo del potencial y el nivel necesario para generar un recaudo tributario eficiente, mostró la que en su momento se tomó como una salida inteligente a los problemas fiscales que atravesaba el país.

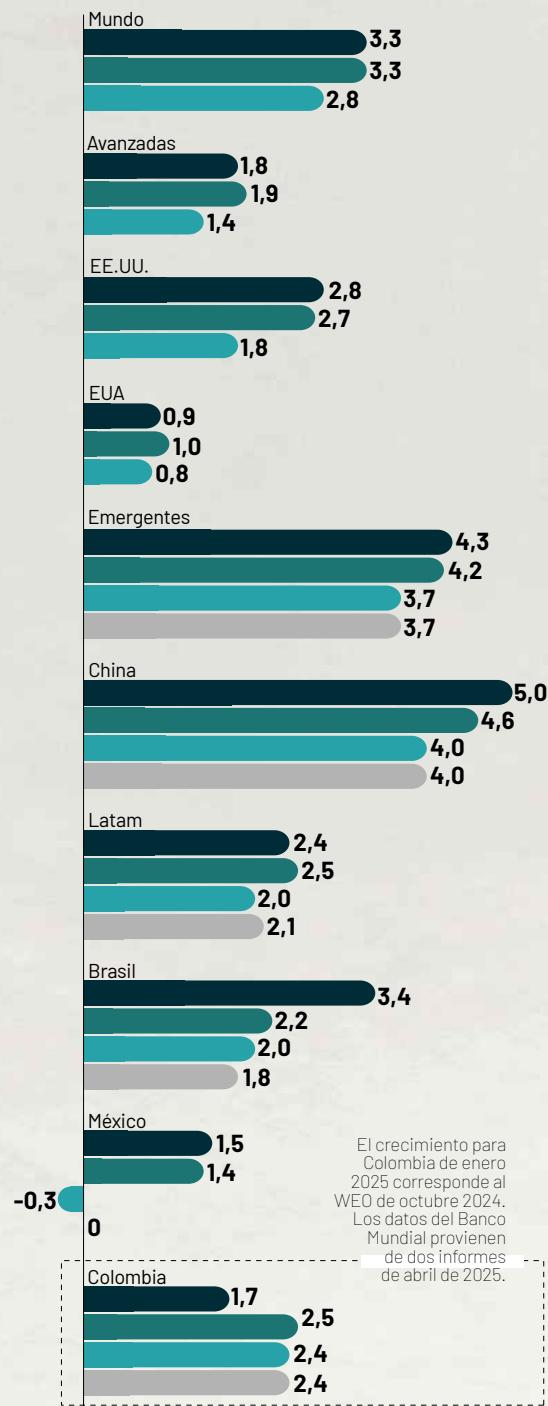
La llamó Plan de Reactivación Económica para la Transformación y, durante su presentación, a cargo de Laura Sarabia – quien para ese entonces era directora del Dapre –, y Alexander López, director del Departamento Nacional de Planeación, aseguraron que sería distinta a todo lo del pasado, gracias a los siete ejes estratégicos que abarcaban desde una reindustrialización sostenible hasta un repunte a la vivienda y del campo.

Desde el Ejecutivo también se hizo la promesa de que esta iniciativa iba a cerrar brechas históricas con más inversión, más empleo y más equidad. Pero el tiempo, que todo lo prueba, terminó por dejar esas frases flotando en el aire como cometas sin hilo y hoy, a casi un año de ese anuncio, solo queda el eco de esas palabras mientras la economía avanza al ritmo que la coyuntura se lo permite.

Luis Fernando Mejía, director de Fedesarrollo, no titubea al explicar por qué el país sigue atrapado en la bruma del estancamiento y sentencia que “el enfoque era inapropiado”, ya que, para él, la raíz del problema no estaba en la falta de demanda sino en los choques por el lado de la oferta: incertidumbre política, reformas tributarias que encarecieron el uso del capital y un entorno internacional convulso. ➤

PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO 2025

■ 2024 ■ 2025 WEO Enero
■ 2025 WEO Abril ■ 2025 Banco Mundial Abril



“

La raíz del problema no estaba en la falta de demanda sino en los choques por el lado de la oferta: incertidumbre política, reformas tributarias que encarecieron el uso del capital y un entorno internacional convulso”.

Luis Fernando Mejía
Director de Fedesarrollo



« “Los anuncios del presidente Trump solo empeoraron las cosas”, agrega y hace énfasis en que, desde su perspectiva, la receta no era un plan de subsidios sino garantías para la inversión a largo plazo, lo que precisamente no ocurrió y dejó a todos esperando, vestidos y alborotados como novia de pueblo.

En el corazón del plan latían promesas de reinustrialización, transición energética, conectividad digital y caminos de paz, pero más allá del lenguaje solemne, lo cierto es que el país no vio las obras ni los resultados y conforme pasaron los meses, se adaptó a repuntes ocasionales de algunos sectores y a un crecimiento dispar y dependiente del sector público.

“Hasta ahora, el plan ha quedado más en el terreno discursivo que en la ejecución efectiva”, afirma César Pabón, director de Investigaciones Económicas de Corficolombiana, para quien la tibia reactivación que algunos celebran obedece más a factores externos –como el aumento de remesas o la leve caída de las tasas de interés–, que a acciones concretas del Gobierno, como pasó con el mercado laboral que mejoró, sí, pero por su propia inercia.

Pedro Sarmiento, desde Crowe Colombia, es más directo y asevera sin rodeos que “la conclusión es contundente: no se ejecutó”. Y no solo se refiere a una ausencia de obras visibles, sino a una dirección equivocada del gasto público, acusando que “se engrosó la burocracia, se multiplicaron transferencias sin control, se dejó de lado la infraestructura, el agro,

la innovación. No fue una omisión técnica: fue una decisión política”.

Para este analista, la economía, en lugar de crecer, se redistribuyó sin producir, mientras la inversión privada se desplomaba y el déficit fiscal rebasaba el 6%, llevando al país al escenario actual, donde las agencias calificadoras de riesgo bajaron la perspectiva y se perdió la renovación automática de la Línea de Crédito Flexible del Fondo Monetario Internacional.

El Centro de Estudios del Trabajo (Cedetabajo), por su parte, la llama una “narrativa populista sin respaldo técnico ni presupuestal” y en un reciente análisis de la situación fiscal denuncia que, a 15 meses de terminar el gobierno, las grandes banderas del Ejecutivo han sido abandonadas. Todo esto mientras las señales desde la Casa de Nariño parecieran enfocarse más en las próximas elecciones presidenciales.

Para respaldar su afirmación, Cedetabajo reseña la caída industrial de 0,9%, la reducción de la inversión en más del 10% desde el 2019 y el colapso de sectores como la construcción, destacando que, a su juicio, la reactivación fue una ilusión sostenida con deuda y consumo, mientras el país operaba sin ministro de Comercio, sin director de Planeación, sin dirección real.

Así las cosas, los nombres del plan, “energías para la vida”, “campo productivo”, “vivienda y agua para la vida”, entre otros, hoy suenan más a poemas trun-



Luis Fernando Mejía, director ejecutivo del centro de pensamiento económico Fedesarrollo.

cados que a programas palpables y dejaron a los diversos sectores económicos con la expectativa de lo que no fue y la urgencia, en algunos casos, de que llegue una nueva administración.

Señales que se volvieron humo

En Colombia, la inversión de largo plazo es una criatura sensible y no vive del entusiasmo sino de las señales, de la certidumbre, del respeto por las reglas de juego. Es por eso que, cuando el Gobierno lanzó su plan de reactivación con discursos encendidos y promesas épicas, muchos en el sector privado prefirieron esperar a tener más claridad, a que se concretara en hechos y al final esperaron en vano.

“La reducción de la incertidumbre económica es el componente más importante para mejorar la inversión”, insiste Luis Fernando Mejía, pero lo que el país recibió fue todo lo contrario. Anuncios contradictorios, reformas improvisadas, amenazas regulatorias al sector minero-energético, a la construcción, a la infraestructura. Y más recientemente, advertencias internacionales sobre la fragilidad fiscal. “Todo eso va en contravía de esa estabilidad macroeconómica que es fundamental para la inversión privada”, concluye.

César Pabón es igual de categórico y señala que “las inversiones de largo plazo no se basan en anuncios coyunturales, sino en decisiones estratégicas que se proyectan a diez o veinte años” y por eso, cuando un plan se lanza con fuerza y luego se diluye sin ejecutarse, el golpe no solo es económico, sino institucional. Así, una promesa rota mina la credi-

bilidad y alimenta el escepticismo, a tal punto de que hoy en día “sin una corrección sustancial, será muy difícil revertir esta tendencia negativa”, según advierte Pabón, quien también deja claro que la falta de inversión pone en riesgo metas de empleo, crecimiento y reducción de pobreza.

Y es que en el mundo empresarial la palabra “incertidumbre” se ha convertido en un sinónimo de parálisis. Pedro Sarmiento lo explica con crudeza, al decir que “las decisiones de inversión quedan paralizadas por la incertidumbre normativa, los cambios improvisados y la ausencia de señales de largo plazo”.

A su juicio, esto ha derivado en algo más profundo y más grave, ya que “la economía formal se está despedazando”, mientras las empresas que generan empleo se están debilitando y cinco de cada 10 puestos de trabajo se sostienen en la informalidad. A la par de una transformación social en la que el aparato productivo es reemplazado por gasto asistencial que no transforma nada.

La advertencia final de Sarmiento es aún más inquietante, puesto que, en su opinión, el Gobierno ha confundido la inclusión con la legitimación de actores ilegales en la economía y en “el intento de abrirle espacio a actores violentos bajo la narrativa de inclusión deslegitima al empresario legal y normaliza la violencia como vía de acceso al Estado”.

Con todo esto, critica que el resultado es un país que castiga la legalidad y premia la transgresión,

donde se hace política con la erosión de las reglas y la falta de claridad ha llevado a que los inversores busquen destinos menos arriesgados para su dinero.

Cedetrabajo coincide en el diagnóstico, y deja claro que “Colombia ha perdido credibilidad económica”, al tiempo que en su análisis muestra cómo las primas de riesgo que exigen los mercados han aumentado, reflejo del deterioro fiscal y de la falta de dirección y a la falta de un plan, el país se ha vuelto más vulnerable, más reprimarizado, más dependiente del consumo que de la producción. La promesa de reactivación no cumplida se tradujo en menos inversión, menor crecimiento y una economía menos preparada para el futuro.

Las regiones salvan

En medio de ese panorama sombrío, algunas luces han aparecido con brillantez propia en las regiones, puesto que lejos del centro y de los titulares, varias alcaldías y gobernaciones decidieron no esperar e implementaron sus propios mecanismos de reactivación, ajustaron presupuestos e impulsaron proyectos locales, como en Bogotá, donde sí se aplicó el recorte del gasto público en el 2024 y para la vigencia en marcha, al tiempo que hay mayores rubros en inversión.

“Resulta alentador observar las soluciones que están surgiendo desde las regiones”, dice César Pabón, quien cuenta que, en vivienda, por ejemplo, los subsidios regionales ya superan en dos tercios a los anunciados por el Gobierno nacional para todo su cuatrienio. De esta forma, los colombianos quedaron ante una »

DATOS DE INTERÉS

La promesa gubernamental

Durante una presentación del Plan de Reactivación del Gobierno, en agosto del 2024, el entonces director de Planeación, Alexander López, aseguró: “La estructura económica del país es débil y ha estado enfocada en el subsuelo, en las remesas, en las rentas inmobiliarias, en las importaciones y en economías ilegales. Eso no nos sirve y no podemos reactivar la economía bajo los estándares tradicionales.”



Alexander López, director general del Departamento Nacional de Planeación (DNP) hasta marzo pasado.

«paradoja dolorosa, puesto que mientras el discurso del Ejecutivo se llenó de promesas, la acción vino desde abajo y varias administraciones locales, aún sin el músculo financiero del Gobierno central, apostaron por dinamizar sus economías con pragmatismo. “Estas iniciativas van desde una mayor ejecución presupuestal hasta mecanismos alternativos de reactivación”, agrega Pabón, que acotó que la reactivación, si existe, se gestó en lo local.

Luis Fernando Mejía cree que es posible retomar el rumbo, pero no con recetas viejas, es decir, sin subsidios ni grandes anuncios. “No se requiere un plan de choque tradicional, sino medidas que permitan dar tranquilidad y certidumbre”, repite, mientras que el país sigue atrapado entre el relato y la espera, entre lo que fue dicho y lo que nunca ocurrió.

Lo que en el tiempo se quedó

Una promesa rota pesa más que un silencio y aunque el Plan de Reactivación Económica fue anunciado como un punto de inflexión, hoy es el símbolo de lo que se pospuso, lo que se improvisó, lo que no se cumplió. No es solo el fracaso de un programa; es el reflejo de una forma de gobernar donde las palabras

Más allá del lenguaje solemne, el país no vio resultados y, conforme pasaron los meses, se adaptó a repuntes ocasionales de algunos sectores y a un crecimiento dispar.

llegan antes que los hechos y los titulares sustituyen a los planes.

Ante esto, Pedro Sarmiento, con la frialdad de los números, lanza un diagnóstico lapidario y advierte que “persistir en este modelo equivale a mantener al país en el pantano”, resaltando que el plan nunca buscó crecer, fue diseñado para redistribuir sin producir, para inflar el Estado y anestesiar la economía.

“La credibilidad del Gobierno es nula; la del presidente, erosionada por escándalos éticos y legales, es vergonzosa”, sentencia y, en su visión, no hay nada que rescatar, porque lo único viable es desmontarlo todo y comenzar de nuevo.

Cedet trabajo no difiere mucho y su propuesta es clara: Colombia necesita un rediseño estructural, basado en inversión productiva, transformación industrial y reglas del juego estables que regresen al país a los tiempos en los que, pese a la adversidad, la

promesa de crecimiento dependía del ritmo económico y no del político de turno.

“Se privilegia el gasto corriente por encima de la inversión pública, y se recurre a maniobras contables para tapar huecos fiscales”, denuncian y, a juicio del centro de pensamiento, insistir en el mismo camino solo profundizará el extravío económico del país.

César Pabón, en cambio, deja una ventana abierta, pero no en

la Casa de Nariño, ya que su esperanza está en las regiones, en ese esfuerzo descentralizado y silencioso que ha comenzado a dar señales de vida, sugiriendo que “insistiría en que las regiones continúen fortaleciendo sus esfuerzos y, aún mejor, coordinen una estrategia conjunta”, porque si el centro se desmorona, la periferia puede ser la semilla.

Entre tanto, el director de Fedesarrollo no clama por refundaciones ideológicas, sino por sentido común económico y apuesta por la estabilidad, por reducir la incertidumbre, por restablecer el diálogo con el sector privado, destacando que “lo fundamental es generar condiciones para la inversión de largo plazo”. Sin eso, cualquier plan, por bien redactado que esté, será solo una ilusión política más.

Colombia no carece de ideas, sino de ejecución, y en la economía el tiempo perdido rara vez se recupera sin consecuencias. La reactivación prometida en el 2024, esa que debía levantar al país con siete pilares, se convirtió en un edificio sin columnas, mientras que las obras no llegaron, los motores no arrancaron, los caminos no se construyeron y lo que en el tiempo se quedó fue la oportunidad de mostrar que el Estado podía ser más que un discurso.

Hoy, en un país más endeudado, más desconfiado y más dividido, la pregunta no es por lo que se hizo, sino por lo que no se quiso hacer, mientras que si algo queda claro al final de esta historia es que, en economía, no se gobierna con relatos: se gobierna con decisiones. Las mismas que, simplemente, no llegaron. **P**



Una nueva forma de **comprar o vender autos usados** en Colombia

Garantía Garantía



meses



felicidad

¿Quieres contactarnos?

Escanea



La plataforma más transparente y de mayor crecimiento para **comprar o vender** un auto usado online, asegurararlo y financiarlo en un par de **clics**.

Para mayor información ingresa a wcar.co o comúnicate a nuestra línea 324 400 12 12

Holman Rodríguez
Periodista de Portafolio

En septiembre arranca en firme el sistema interoperable Bre-B, mediante el cual las transacciones entre personas y de éstas con el comercio viajarán en tiempo real. El monto límite es de \$11,5 millones, pero cada entidad podrá determinar su propia cifra.

LA LLAVE DE LOS PAGOS INMEDIATOS *comienza a girar*





re-B es el nuevo sistema de pagos inmediatos interoperable de Colombia que permitirá hacer pagos y transferencias al instante, sin importar la entidad donde tenga su cuenta o depósito electrónico.

Identificará la nueva forma de hacer pagos y transferencias inmediatas de forma sencilla, sin importar la hora o el día, inclusive si es fin de semana o festivo.

En los canales digitales de la entidad donde el cliente tenga su cuenta o depósito electrónico habrá un sello de Bre-B y cualquier persona o comercio puede usarlo a través de esos canales donde tenga su cuenta de bancaria o depósito electrónico.

Dentro del sistema será importante la 'Llave' que cada usuario podrá determinar, para lo cual puede usar el número de celular o cédula, o el correo electrónico o una clave alfanumérica. También puede 'leer' un código QR para realizar un pago o transferencia.

Los medios de pago se refieren a las cuentas o depósitos electrónicos que tienen los clientes en las entidades financieras y cooperativas. Estos son las cuentas de ahorro, las cuentas corrientes, los depósitos de bajo monto, los depósitos ordinarios y los depósitos de bajo monto inclusivos.

Uno de los principales objetivos del nuevo sistema es disminuir el uso del dinero en efectivo, que hoy representa el 80% de las operaciones en Colombia.

Bre-B no es una aplicación, ni cuenta de ahorros, ni un servicio del Banco de la República, que de todas manera realizó importantes

“Uno de los valores y atributos más importantes que tiene Bre-B es la posibilidad de realizar transacciones a cualquier hora y en cualquier día”

Ana María Prieto

Directora de Sistema de Pagos del Banco de la República



inversiones en el nuevo sistema que monitoreará permanentemente.

Tampoco es competencia de los sistemas de pago inmediatos existentes, ni de las entidades, ni de las billeteras electrónicas, pero sí las conecta a todas.

El Banco de la República seleccionó a ACI Worldwide como proveedor tecnológico de los servicios de interoperabilidad en los sistemas de pago de bajo valor inmediatos.

Esta empresa es líder mundial en pagos en tiempo real, con más de 45 años de experiencia y que

procesa más de 225.000 millones de transacciones diarias.

Ana María Prieto, directora de Sistema de Pagos del Banco de la República, habla sobre esta innovación con Revista Portafolio.

¿Cómo va el proceso de Bre-B?

Actualmente estamos en fase de promoción, lo que implica que, de la mano de las entidades financieras, estamos dando a conocer más información sobre Bre-B, su funcionamiento y disponibilidad.

¿El sistema se 'encenderá' en septiembre?

Efectivamente. Desde la segunda quincena de septiembre los colombianos podrán realizar transacciones a través de Bre-B entre las entidades participantes. De igual manera, desde la segunda quincena de julio las personas interesadas pueden inscribir sus 'llaves' a través de sus entidades financieras.

¿Cuáles han sido los principales desafíos?

El reto está en que la mayoría de los ciudadanos, sin importar la entidad financiera donde tengan su dinero, usen Bre-B para transferir dinero y hacer sus pagos inmediatos a partir de mediados del mes de septiembre.

¿Cómo evitar que la entrada en operación del sistema de pagos inmediatos no venga acompañada de más fraudes e intentos de fraude?

Bre-B es un ecosistema presente en las aplicaciones de los bancos y otras entidades financieras, que se apoya en los sistemas de seguridad de esas entidades, puesto que para poder acceder a la »

- « zona Bre-B se deberá hacer el respectivo proceso de autenticación en cada una de esas app y webs.

¿Cuándo comienza la campaña de publicidad masiva?

La campaña de promoción de Bre-B para los ciudadanos en general se iniciará desde el mes de septiembre, enfocada en el registro, usabilidad y beneficios del sistema.

¿Se hará un proceso de educación en todo el país?

Algunas entidades financieras ya adelantan estas campañas masivas de pedagogía. Desde el Banco de la República, a lo largo de este año, se han desarrollado campañas de información pedagógica en sus redes sociales y a través de información suministrada a medios de comunicación del orden nacional y regional. Esta estrategia de información continuará a lo largo del 2025.

¿Será obligatorio que todos los bancos, entidades financieras,



El celular es uno de los medios que más se utilizará cuando opere el sistema Bre-B.

cooperativas, cooperativas financieras y sistemas de pago entren en Bre-B?

No, el ingreso a Bre-B es opcional para las entidades financieras. Sin embargo, consideramos que el ingreso al sistema otorga una serie de posibilidades en beneficio de sus clientes.

¿Qué recomendaciones se les puede dar a las personas para el manejo de las llaves?

Para interactuar a partir de septiembre a través de Bre-B se podrán usar cuatro tipos de llaves: número celular, cédula, correo electrónico o código alfanumérico.

La recomendación principal es que las personas consideren qué tipo de dato prefieren compartir. También que consulten con sus entidades financieras cómo hacer estos registros.

¿Qué procesos tendrán 'cero costo' y en qué casos habría costo?

El Banco de la República presentará el servicio a las entidades, cooperativas y las Sociedades Especializadas en Depósitos y Pagos Electrónicos (Sedpe) de forma gratuita durante los primeros tres años, garantizando la conexión de las entidades participantes. Algunos bancos han anunciado públicamente que el servicio será gratuito para sus usuarios, pero esta es una decisión de cada entidad.

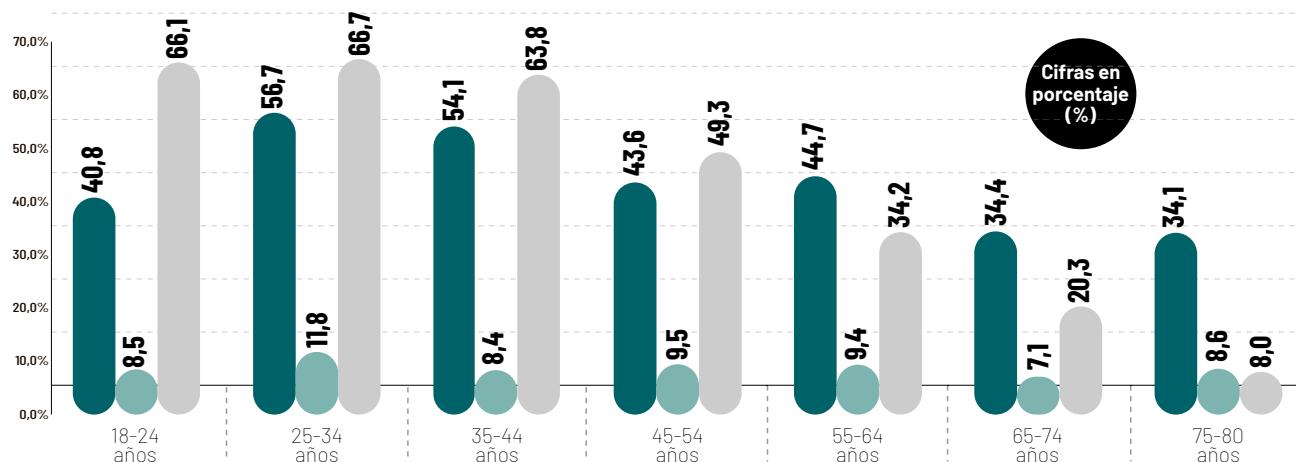
¿Va a haber un periodo de prueba?

Como tal, Bre-B no tendrá un periodo de prueba. Sin embargo, contemplamos mantener un monitoreo constante sobre el sistema, su utilización y aceptación.

DISPONIBILIDAD DE DEPÓSITOS ELECTRÓNICOS Y CUENTAS DE AHORRO Y CORRIENTE POR EDAD

■ Cuenta de ahorros ■ Cuenta corriente ■ Depósito electrónico

Fuente: Banco de la República (Epbmip).





Bre-B funcionará para transacciones entre personas, y entre personas y comercios.

¿El sistema funcionará 7/24?

Si. Ese es uno de los valores y atributos más importantes que tiene Bre-B: la posibilidad de realizar transacciones a cualquier hora y en cualquier día.

¿Habrá posibilidad de apagar el sistema en momentos como la madrugada?

No contemplamos esta posibilidad.

¿Cuáles son los límites de operaciones?

Bre-B no tiene un valor mínimo por el que se puedan hacer transacciones, pero tiene un valor máximo de 1.000 Unidades de Valor Básico, lo que es un número cercano a los \$11'552.000. Sin embargo, cada entidad podrá es-

tablecer un monto máximo para cada transacción diferente, esto teniendo en cuenta criterios como la seguridad o el conocimiento del cliente.

¿A través de Bre-B viajarán las transferencias entre personas, personas a bancos y compras?

Bre-B funcionará para transacciones entre personas, y entre personas y comercios.

¿Cómo se establecerán las reclamaciones en caso de pérdida de recursos?

Las reclamaciones deberán hacerse a las entidades financieras de origen y destino.

¿Quién dirimirá conflictos y ordenará reposición de recursos?

Cada entidad financiera.

Con base en la información, ¿cuántas operaciones cree que se harán a diario?

El Banco de la República monitoreará de manera constante la evolución en el uso de Bre-B, y presen-

tará los avances en el momento que sea necesario.

¿Cuánto ha invertido el Banco de la República y otros participantes?

Esta información es confidencial, pero cada entidad financiera puede dar respuesta a la inversión realizada.

¿Hay una proyección de cuánto irá disminuyendo el uso del efectivo en la economía?

Actualmente, el Banco de la República se encuentra realizando un estudio para determinar el impacto que tendrá Bre-B en el uso del efectivo, y los resultados de este serán publicados de manera oportuna.

Colombia, madura para implementar el sistema Bre-B

Desde septiembre los pagos en tiempo real en Colombia permitirán que personas y empresas, reciban transferencias de diferentes bancos de manera inmediata con el sistema Bre-B, lo que será un avance en el país, que ocupa el noveno lugar a nivel mundial entre los mercados de mayor crecimiento de transferencias en tiempo real, registrando más de 71 millones de transacciones durante 2023.

Esta nueva infraestructura central de un esquema interoperable a nivel nacional construido por el Banco de la República, con el apoyo de ACI Worldwide, compañía estadounidense de software en pagos en tiempo real, que permitirá que personas y empresas, puedan recibir transferencias de diferentes bancos de manera inmediata y segura.

En el caso de Colombia, las transferencias en tiempo real tienen una tasa de crecimiento anual compuesto (CAGR) del 42,6% (2023 - 2028), según el informe Prime Time for Real-Time 2024, elaborado por ACI Worldwide, en colaboración con GlobalData, empresa de análisis y datos.

Para garantizar la implementación exitosa de Bre-B, los bancos deben tomar varias acciones clave:

- Deben evaluar los sistemas actuales y considerar actualizaciones tecnológicas para cumplir con el tiempo máximo de 20 segundos en el procesamiento de cada transacción.

- Deben asegurar servicio 7/24/365 y adoptar los nuevos estándares de mensajería basados en APIs.

En Colombia, las entidades administradoras de los Sistemas de Pagos de Bajo Valor Inmediatos (SPBVI), que son los que permiten las transferencias o pagos entre cuentas o depósitos de manera instantánea, es decir opciones de pago como PSE, Transfiya o QR, deben ser las encargadas de conectar a las instituciones financieras a Bre-B.

Esto significa que deberán cumplir con las normas expedidas (Zona Bre-B) y el rendimiento de la operación de sus plataformas de procesamiento.

“Aunque la participación en Bre-B es opcional para los bancos, es obligatoria para los que ofrecen pagos de bajo valor (Pagos Inmediatos). Es por eso que las entidades que decidan no participar podrían enfrentar desventajas competitivas, ya que no podrán ofrecer el mismo nivel de servicio y conveniencia que aquellos que sí lo hagan. Además, podrían perder la oportunidad de innovar y desarrollar nuevos servicios basados en pagos en tiempo real, lo que podría llevar a la pérdida de clientes frente a competidores más visionarios”, afirmó Sonia Gómez, directora de Consultoría de ACI Worldwide. **P**

El país ocupa el noveno lugar en el mundo en el crecimiento de las transferencias en tiempo real.



La Universidad EIA presenta su nueva escuela de negocios **Tech Business School**. Una novedosa propuesta que incorpora el dominio de tecnologías emergentes como elemento integral en la **formación de líderes** en áreas de administración, economía, finanzas, operaciones, marketing, estrategia y liderazgo, para transformar organizaciones y escalar soluciones que generen valor económico y social en América Latina y el mundo.

+

Formaremos líderes en:

Fintech•Business Technology•Innovación y Emprendimiento•Tecnologías Emergentes•Blockchain•Inteligencia Artificial Aplicada•Inteligencia de Negocios y Analítica de Datos•Marketing Digital•Negocios Digitales•Gestión Tecnológica, entre otros.

•••

L

**Negocios y
Tecnología para
construir un futuro
más humano**

- › **PREGRADOS**
- › **POSGRADOS**
- › **EDUCACIÓN EJECUTIVA**
- › **CONSULTORÍA**
- › **I+D+i**

UNIVERSIDAD EIA
Sede Las Palmas

Calle 23 AA Sur Nro. 5-200, Kilómetro 2+200 Variante al Aeropuerto J.M.C. / Envigado • Antioquia



¡Únete a la
REVOLUCIÓN DEL
CONOCIMIENTO!



eia.edu.co
VIGILADA MINEDUCACIÓN



ENTRE LA RESILIENCIA EMPRESARIAL Y *el empuje regional*

Paula Galeano Balaguera
Periodista de Portafolio

Ante el cierre intencional de los subsidios del programa 'Mi Casa Ya' para la vivienda social, los constructores han podido sobrellevar la crisis mediante una mezcla de pujanza, innovación y diversificación.

12.180

unidades de vivienda

se vendieron en marzo del 2025, lo que representa una caída del 3% frente al mismo mes del año anterior.

En medio de un panorama económico desafiante, las cifras recientes sobre la venta de viviendas en Colombia confirman que el sector aún enfrenta una etapa de ajuste, tras la limitación de los subsidios estatales de vivienda del programa 'Mi Casa Ya', en el año 2022.

Según los datos más recientes de Coordenada Urbana, sistema de información de la Cámara Colombiana de Construcción (Camacol), en marzo del 2025 se vendieron 12.180 unidades de vivienda, lo que representa una caída del 3% frente al mismo mes del año anterior. Esta disminución pone fin a los leves signos de recuperación observados en los meses previos, ganados tras la adaptación de las constructoras a este panorama que ya lleva más de dos años.

El retroceso fue liderado por el segmento de Vivienda de Interés Social (VIS), pilar del mercado residencial colombiano, que continúa siendo el más afectado. En marzo se comercializaron 7.952 unidades VIS, es decir una caída del 7% respecto a marzo del 2024, cuando se vendieron 8.507. Si se compara con los niveles del 2022, considerado el mejor año reciente, la contracción es aún más pronunciada: en ese entonces se vendieron 16.472 unidades, el doble que hoy.

Pese al retroceso, la VIS mantiene su peso estructural en el sector. Representa cerca del 70% del total de unidades vendidas, por lo que su dinamismo es clave para sostener el empleo, la inversión y la construcción de ciudad. Pero, ¿cómo ha reaccionado el sector frente al debilitamiento de 'Mi Casa Ya', el programa de subsidios bandera del Gobierno nacional por más de 10 años?

Reinvención empresarial ante la crisis

La respuesta ha sido una mezcla de resiliencia, innovación y diversificación. Así lo explica Edwin Chiriví, gerente de Camacol Bogotá y Cundinamarca. "El tejido empresarial de la actividad edificadora en la región ha mostrado una notable capacidad de resiliencia. Se ha trabajado en identificar nuevos nichos de mercado, reestructurar modelos de negocio



La actividad constructora registró caídas en las ventas por disminución de subsidios estatales.

y ampliar fronteras de inversión", afirma.

Esto se ha traducido en una mayor apuesta por la vivienda en arriendo (modelo *multifamily*), residencias para adultos mayores (*senior living*), y proyectos de usos mixtos, en especial en áreas de renovación urbana. Este cambio responde no solo a las dificultades actuales, sino a nuevas demandas de los hogares colombianos.

Constructora Capital, por ejemplo, ha implementado estrategias comerciales centradas en facilitar la adquisición sin depender del subsidio 'Mi Casa Ya'. Pablo Echeverri, presidente de la firma, señala: "No contamos con el subsidio nacional en nuestras proyecciones de ventas. Hemos desarrollado nuevas soluciones »

«financieras y trabajado con subsidios distritales como Mi casa en Bogotá, Reactiva tu compra y Reduce tu cuota".

Estas iniciativas han estado acompañadas de esquemas de compra más flexibles, con cuotas fijas no atadas al salario mínimo y mayores plazos para facilitar el acceso. Incluso se han creado mecanismos para retomar procesos de compra que habían sido suspendidos o postergados.

Cusezar, por su parte, apostó por la digitalización, la asesoría financiera y las alianzas con bancos, lo cual ha permitido mantener la cercanía con los clientes e impulsar cierres financieros. "El fortalecimiento comercial ha sido esencial para responder a un entorno volátil", asegura su gerente general, Susana Peláez.

Subsidios regionales, bastión para la demanda

En este contexto, los subsidios de gobiernos regionales y locales han ganado un protagonismo sin precedentes. Bogotá, por ejemplo, ha desplegado el ambicioso plan 'Mi Casa en Bogotá', que busca otorgar 75.000 subsidios hasta el 2027 a través de cinco programas: Oferta preferente, Reactiva tu compra, Reduce tu cuota, Subsidios de arriendo y Mejoramiento de vivienda.

Estas ayudas han sido fundamentales para evitar desistimientos, facilitar cierres financieros y garantizar la entrega de viviendas. En palabras de Camacol, "estos subsidios distritales han sido claves para sostener la actividad edificadora, proteger el empleo y promover una planificación urbana más equilibrada".

Programas como Reactiva tu compra han evitado la cancelación de operaciones avanzadas, otorgando subsidios de hasta 12 salarios mínimos (más de \$17 mi-

llones) a hogares con ingresos bajos que no alcanzaban a cerrar financieramente. Reduce tu cuota, por su parte, ayuda durante cuatro años con un subsidio de hasta 14 salarios mínimos, aliviando la carga de las cuotas mensuales para familias en propiedad o *leasing*.

En Antioquia, la Gobernación ha implementado 'VIVA mi casa', que otorga subsidios entre 7 y 10 salarios mínimos para compra de viviendas VIS o VIP, lo cual ha dinamizado el mercado en esa región. Según la constructora Amarilo, se espera que los gobiernos locales aporten más de \$1,7 billones en subsidios en los próximos cuatro años, lo que podría permitir la construcción de más de 100.000 viviendas.

La VIS, de solución económica a vivienda digna

Uno de los grandes cambios recientes es la transformación del segmento de vivienda de interés social

(VIS). Ya no se trata únicamente de una solución habitacional económica, sino de un producto inmobiliario con estándares crecientes en calidad, diseño y sostenibilidad.

En Amarilo, por ejemplo, la VIS incluye hoy amplias zonas verdes, equipamientos comunitarios, conectividad con transporte público y acceso a servicios complementarios como educación y salud. "No construimos unidades habitacionales: construimos entornos integrales pensados para el desarrollo de las familias", afirma Roberto Moreno, presidente de la firma.

DATOS DE INTERÉS

Panorama para el 2025

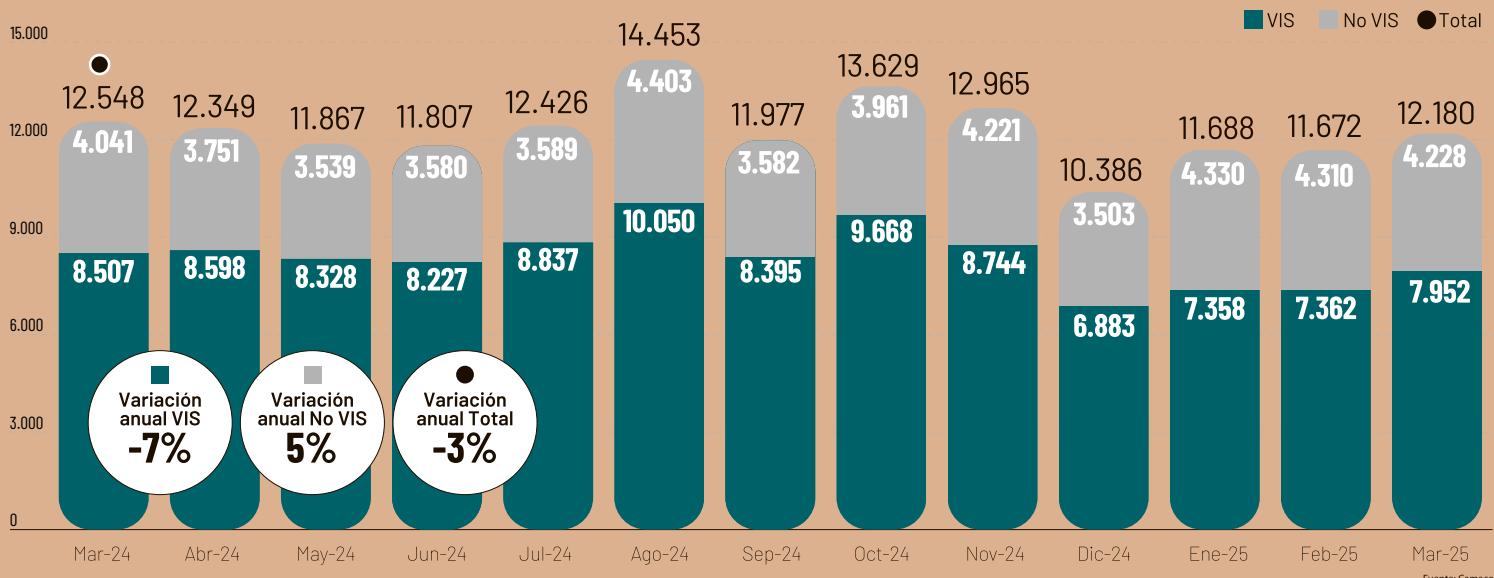
En lo corrido del 2025 (enero-febrero), el número de viviendas que inició construcción se redujo 55,4% frente al mismo periodo del año pasado y, dado el bajo volumen de ventas del 2023 y el 2024, no se prevé que el indicador crezca en lo que resta del año.



La estrategia de las constructoras no son las unidades habitacionales, sino entornos integrales pensados para el desarrollo de las familias.



VENTAS DE VIVIENDA EN EL ÚLTIMO AÑO



Constructora Capital también destaca la inclusión de zonas comunes de alto nivel, como gimnasios, coworking, piscinas y hasta spas para mascotas, en proyectos VIS. Esto no solo mejora la calidad de vida, sino que fortalece el sentido de comunidad y pertenencia.

En Cusezar, la apuesta ha estado en el urbanismo funcional y sostenible, con proyectos como Murales, en Bogotá, que integran renovación urbana con vivienda asequible en sectores estratégicos.

Además, la sostenibilidad ha ganado terreno. Según Camacol, más de 127.000 unidades VIS han sido certificadas con estándares EDGE, lo que demuestra un compromiso creciente con la eficiencia energética y la sostenibilidad ambiental.

Nuevos horizontes de mercado

La diversificación ha sido otra clave para sostener la dinámica empresarial. Constructora Capital, por ejemplo, mantiene un 70%

“Confiamos en volver a tomar el rumbo positivo. Seguiremos construyendo ciudad con equidad”

Roberto Moreno
Presidente de Amarilo

de su portafolio en VIS y VIP en Bogotá, mientras que en Medellín prioriza proyectos No VIS. Además, ha incursionado en desarrollos comerciales como centros comerciales y proyectos de usos mixtos.

Cusezar también equilibra su portafolio: 50% VIS y 50% No VIS, sin abandonar su enfoque social. La clave, explica, está en evolucionar junto a las necesidades de los hogares, no en migrar por completo a otros nichos.

Amarilo reafirma, por su parte, su compromiso con la VIS, que representó el 43% de sus lanzamientos en el 2024. “Confiamos en que este segmento volverá a tomar el rumbo positivo que tuvo en los últimos años. Seguiremos construyendo ciudad con equidad”, concluye su presidente.

Aunque las cifras muestran una caída sostenida, el sector de la vivienda (especialmente VIS) no ha permanecido inmóvil.

Lejos de ello, ha demostrado una gran capacidad para adaptarse, buscar nuevas fuentes de subsidios, diversificar su oferta de vivienda y mejorar la calidad del producto.

La articulación entre el sector público y privado ha sido fundamental. Gracias a los esfuerzos regionales, miles de familias han podido mantener viva la posibilidad de tener una vivienda propia, incluso en medio de la crisis de subsidios nacionales.

En últimas, lo que está en juego no es solo el desempeño del sector constructor, ya que los expertos resaltan que también es el derecho de millones de colombianos a acceder a una vivienda digna. Y, en esa misión, la VIS sigue siendo el pilar de esperanza, resiliencia y construcción de futuro para el país. **P**



Mientras que los conciertos y otros espectáculos masivos impulsan al sector de entretenimiento, los escenarios tradicionales se enfocan en fortalecer su propuesta, aunque las salas teatrales más pequeñas sí sienten afectación.

El teatro resiste

EN MEDIO DEL AUGE DE LOS MACROEVENTOS

Johana Lorduy

Periodista de Portafolio

En los últimos años, la oferta de entretenimiento en Colombia, que incluye conciertos, festivales y espectáculos en vivo de diversos formatos, ha experimentado un notable crecimiento, impulsando no solo la experiencia del público sino también la economía de las ciudades. Este auge ha venido acompañado de la creación de nuevos escenarios, estructuras temporales y espacios adecuados para albergar eventos masivos, lo que ha ampliado las posibilidades tanto para los productores como para los asistentes.

La diversidad de propuestas dirigidas a distintos públicos es hoy una muestra del potencial del sector como motor de desarrollo. Además de visibilizar a artistas emergentes, el entretenimiento en vivo impulsa el turismo, el co-



La obra 'Sun & Sea', la más reciente del Teatro Colón, de Bogotá.

mercio y la gastronomía local. Un ejemplo reciente de ese impacto económico fue el regreso de Shakira a los escenarios nacionales, cuyos conciertos dejaron una derrama económica superior a los \$206.000 millones en ciudades como Barranquilla y Bogotá.

Sin embargo, este crecimiento también plantea preguntas sobre el equilibrio del ecosistema cultural. ¿Cómo están hoy los teatros y espacios tradicionales? ¿Está el entretenimiento masivo desplazando poco a poco las expresiones culturales más convencionales? Es un debate necesario en medio de una industria en expansión.

Con 15 años de trayectoria, el Teatro Mayor Julio Mario Santo Domingo se ha consolidado como un referente de la cultura en Colombia y la región. Su propuesta artística, que integra ópera, danza y música, sigue evolucionando



con una clara apuesta por la calidad, la diversidad y la apertura a nuevos públicos.

Aunque en los últimos años ha crecido significativamente la oferta de entretenimiento en Bogotá, con la llegada de grandes escenarios para conciertos y espectáculos masivos el Teatro Mayor no ha perdido relevancia. Por el contrario, ha sabido transformarse, ampliar su programación y responder con dinamismo al nuevo panorama.

Ramiro Osorio, su director general, considera que la llegada de macroespacios ha sido positiva para el ecosistema cultural. “Lo importante es que todo el ecosistema funcione con buenas condiciones: que se opere con profesionalismo, que haya buenos servicios al público y que se cumplan las programaciones. Eso es lo que se está logrando en Bogotá, y es destacable”, afirma.

Para Osorio, la diversidad de escenarios favorece la experiencia del público. “Es maravilloso que Bogotá se destaque con una oferta tan variada. La creación de nuevos espacios y la llegada de grandes conciertos enriquecen la vida cultural de la ciudad y le ofrecen al público más opciones para disfrutar”, dice.

Actualmente, el Teatro Mayor presenta una programación que incluye ópera, zarzuela, música sinfónica y de cámara, pero también espectáculos de géneros como hip-hop, rock, música llanera, del Pacífico y vallenato. Esta combinación busca ampliar el alcance del teatro sin sacrificar la excelencia que lo caracteriza. “La clave está en hacer las cosas con la más alta calidad. Si se cuidan todos los detalles, el público seguirá acudiendo a estos espacios”, enfatiza Osorio. ➤

Las propuestas teatrales incluyen ópera, zarzuela, música sinfónica de cámara, pero también espectáculos de géneros como hip-hop y rock.



Casa E, en Bogotá, ofrece una propuesta diferencial y contemporánea que ha sido clave para consolidar una audiencia fiel que se conecte con sus obras.

« Gracias a esta estrategia de evolución y apertura, el Teatro logró, en el 2024, cifras similares a las alcanzadas antes de la pandemia. En 15 años de funcionamiento, ha recibido a más de 2,5 millones de asistentes, consolidándose como un espacio esencial para la vida cultural del país.

Por su parte, desde su experiencia como actriz y directora de Casa E, Alejandra Borrero celebra la apertura de nuevos escenarios culturales en Bogotá y otras ciudades del país. Lejos de verlos como una amenaza para el teatro, considera que estos espacios son un impulso que dinamiza la oferta de entretenimiento y cultura.

“Que se abran nuevos espacios para el arte y el entretenimiento me llena el alma. No somos competencia. Cada vez se necesitan más lugares para el arte, la cultura y el entretenimiento en Colombia. Esto, sin duda, amplía la oferta y motiva el crecimiento del sector”, afirma.

Para Borrero, ofrecer una propuesta diferencial y contemporá-



El público está buscando nuevas experiencias y disfrutar de proyectos distintos.

“Que se abran nuevos espacios para el arte y el entretenimiento me llena el alma”

Alejandra Borrero
Directora de Casa E

nea ha sido clave para consolidar una audiencia fiel que visite Casa E y se conecte con sus obras. “Hemos trabajado muy fuerte en la creación de un público que valore nuestras propuestas. Esa ha sido una de nuestras grandes estrategias”, explica.

Actualmente, las salas de Casa E están programadas para el resto del año y los resultados son alentadores. “Después de la pandemia, el público ha crecido un 70% en el último año. La gente está buscando nuevas experiencias, quiere disfrutar de proyectos distintos y conectarse con otras formas de narrar”, concluye Borrero.

Los contrastes en el sector

Aunque la creciente y variada oferta de entretenimiento en Colombia ha dinamizado el ecosistema cultural, también ha planteado desafíos importantes para algunos espacios tradicionales, especialmente los teatros medianos y pequeños que deben competir con grandes escenarios respaldados por millonarias cam-

pañas de publicidad y patrocinios corporativos.

Juan Ricardo Gómez, director del Teatro Santafé y el Teatro Belarte, reconoce que la llegada de macroespacios de entretenimiento ha tenido un impacto directo en la operación de salas independientes. "Nos ha afectado notablemente. Estos nuevos espacios cuentan con una visibilidad y capacidad de atracción mucho mayor gracias a sus macro campañas y grandes patrocinadores. Para espacios como los nuestros, competir por la atención del público se ha vuelto un desafío cada vez más exigente", asegura.

Ante este panorama, la apuesta de estos teatros se ha centrado en construir una relación más cercana con su audiencia. "Nuestro objetivo no es solo atraer espectadores, sino fidelizarlos. Queremos que se sientan parte de nuestra comunidad cultural. Por eso, trabajamos en ofrecer experiencias auténticas, cercanas y humanas", explica Gómez.

Uno de los enfoques clave ha sido "humanizar la marca". Según el director, el teatro debe ser un espacio donde los artistas puedan ejercer su vocación con dignidad, libertad creatividad y pasión. "Esto se refleja en la calidad de cada función y en la conexión que logramos con el público", destaca. Más allá de invertir en grandes campañas, su estrategia se centra en fortalecer la propuesta de valor desde el primer contacto hasta el cierre de cada función.

De cara al 2025, Gómez identifica una tendencia clara en el sector: el crecimiento sostenido de los espectáculos musicales. Estas puestas en escena que combinan teatro y música están captando el interés de nuevos públicos, especialmente entre generaciones más jóvenes. "Vemos en esta fórmula una gran oportunidad para diversificar nuestra programación y consolidar modelos más atractivos para la audiencia", concluye. **P**



La apuesta de las salas independientes se ha centrado en construir una relación más cercana con su audiencia no solo para atraerla, sino para fidelizarla.

BOGOTÁ, EN AUGE DEL ENTRETENIMIENTO

La oferta de conciertos y espectáculos en Bogotá no deja de crecer, impulsada por la consolidación de nuevos escenarios y la llegada constante de artistas nacionales e internacionales. Espacios como el Movistar Arena, el Coliseo MedPlus y el recién inaugurado Vive Claro, están transformando la experiencia de entretenimiento en la ciudad y posicionándose como referentes en América Latina. El Coliseo MedPlus, por ejemplo, recibió a más de 330.000 asistentes en el último año y albergó 30 eventos, incluyendo 18 conciertos de artistas internacionales como Feid, Travis Scott, Luis Miguel, Ana Gabriel, Marc Anthony y Eric Prydz. También se realizaron 12 eventos corporativos con la participación de empresas líderes de diversos sectores. Con un promedio de 15.000 asistentes por evento, el Coliseo alcanzó un 72% de ocupación respecto a su capacidad máxima de 22.000 personas. Trece de esos eventos lograron el *sold out*, y el recinto cerró el año con ingresos operacionales cercanos a los \$28.000 millones, lo que representó un crecimiento del 70% en su actividad comercial. A finales del 2024, Claro y Ocesa anunciaron la creación de Vive Claro, un distrito cultural pionero en Latinoamérica. Ubicado estratégicamente en el corazón de Bogotá, entre la Calle 53, la Calle 26 y la Carrera 60, justo al lado del Parque Simón Bolívar, el proyecto busca ofrecer una experiencia cultural y de entretenimiento de clase mundial, integrando tecnología, sostenibilidad y naturaleza en un solo lugar.

Vive Claro se presenta como el primer espacio de su tipo en el país, diseñado para conectar a las personas con espectáculos de gran formato en un entorno verde y versátil, apuntando a convertirse en un nuevo ícono urbano y cultural de la capital. Por su parte, el Movistar Arena continúa fortaleciéndose como el principal recinto de entretenimiento en vivo del país. Desde su apertura en el 2018, su impacto ha sido notable: las giras internacionales en Colombia han aumentado un 75% y el recinto ha concentrado el 71% de los shows realizados en Bogotá con aforos entre 4.000 y 20.000 personas.

Reconocido por la revista *Pollstar* como uno de los escenarios más importantes de América, el Movistar Arena ha estado dentro del 'top 3' mensual a nivel mundial desde el 2022, compartiendo ranking con recintos de ciudades como Nueva York y Londres. Para este 2025, el llamado 'Corazón de Bogotá' proyecta realizar 130 espectáculos y recibir a más de 900.000 asistentes, es decir un crecimiento del 32% frente al 2024. Artistas como Karol G, Juanes, Rosalía, André Rieu, Black Coffee y Jungle han pasado recientemente por su escenario, consolidando su reputación como epicentro del entretenimiento en la región.

Un Renault de chocolate

HECHO EN COLOMBIA

La compañía francesa invirtió 100 millones de euros para hacer el modelo en el país, el cual será presentado en los próximos días.

César Giraldo
Subeditor de Portafolio

No es una broma. El Grupo Renault inició el ensamblaje del Renault Kwid en el país con una integración del 40% de sus partes hechas en Colombia. Y para ello hizo una alianza con la Compañía Nacional de Chocolates (CNC) y con Esenttia, del Grupo Ecopetrol, con la cual desarrollaron biopolímeros que reemplazan piezas de polímero que normalmente incluye el vehículo.

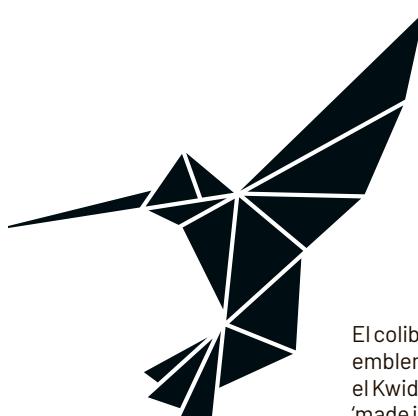
“Inicialmente, la alianza experimentó el proceso con residuos de café, pero no funcionó como lo esperábamos. Así que con la Nacional de Chocolates decidimos probar con residuos de cacao y actuó a la perfección”, explica el director de Renault en Colombia, Ariel Montenegro.

El directivo señala que, como parte del programa piloto, se fa-

bricaron los ductos de aire del Renault Kwid con biopolímeros de chocolate, pero el aroma al interior del carro, si bien era muy agradable, se volvía intenso, razón por la que, de momento, no se usará en esa parte.

Lo que sí tendrán los compradores de las primera unidades del Kwid *made in Colombia* es que disfrutarán de un carro con cinco piezas creadas y desarrolladas en Colombia con biopolímeros, en reemplazo de tecnologías que usan hidrocarburos. Se trata de los protectores de los guardabarros y las guías de aire internas que van detrás del babero del vehículo.

Y es que ‘Renol’ no para de sorprender al mercado y por eso ensambla el primer ‘Renol’ de ‘chocolate’, cuya tecnología podrá ser usada en el modelo en cualquier parte del mundo y luego



El colibrí es el emblema que llevará el Kwid de chocolate ‘made in Colombia’.



El Grupo Renault inició el ensamblaje del Renault Kwid en el país con una integración del 40% de sus partes hechas en Colombia.

pasará al Grupo para que pueda incorporarse a otros modelos. Según comenta Montenegro, la primera fase fue compleja y consistía en industrializar los residuos del cacao, pero ya en producción esperan usar este año 50 toneladas de ese componente y, en el próximo, subir la cifra a 70 toneladas.

Además, los ingenieros han detectado que el biopolímero también cumple los estándares para ser usado en el interior del vehículo, por lo cual continuarán con Esentia y la CNC trabajando en el desarrollo de los componentes a partir del cacao.

Por su parte, Esentia, empresa del Grupo Ecopetrol, realiza la mezcla del nuevo compuesto con la carga orgánica en su planta de Masterbatch, en »



« Cartagena. Este proyecto cuenta con el respaldo del Instituto de Capacitación e Investigación del Plástico y el Caucho (ICIPC), entidad fundada por la Universidad Eafit, que lidera la validación del material. Además, participan proveedores como Riduco y Truher, encargados de fabricar las piezas para el proceso de ensamblaje.

Talento y plata

En paralelo a tener aliados de primera línea con Esentia y Grupo Nacional de Chocolates, Renault invirtió 100 millones de euros en las adecuaciones que exige el nuevo modelo.

Adicionalmente, la compañía invirtió en 5.000 horas de capacitación en calidad y transferencia tecnológica necesaria para el vehículo. Para garantizar la participación de la industria nacional, Renault capacitó 24 proveedores colombianos de diferentes partes del país para consolidar una cadena de valor robusta que atienda la demanda del producto.

El proyecto ha pasado por rigurosas pruebas de validación industrial, financiadas por la Asociación Nacional de Empresarios (Andi) a través de recursos del Gobierno nacional, enmarcados en la estrategia 'Andi más país Antioquia'.

A lo largo de este proceso, el biocompuesto ha demostrado cumplir con los exigentes estándares del Grupo Renault a nivel global, lo que permitirá su homologación en el Plan de Materiales Renault (PMR). Este reconocimiento abre la posibilidad de que proveedores colombianos puedan ofrecer este material en otros mercados internacionales, fortaleciendo la industria nacional y la cadena de producción.

El Renault Kwid ensamblado en Colombia llevará un emblema:



el colibrí. Este símbolo representa la agilidad, versatilidad y vitalidad del país, además de su relevancia en el equilibrio ecológico a través del proceso de polinización. Esta pequeña pero poderosa ave será el sello de la manufactura colombiana ensamblada.

El nuevo carro colombiano será exportado a varios países de Latinoamérica, siendo México su principal importador. Se estima que por cada Renault Kwid que vaya por las carreteras latinoamericanas hay 1.300 talentos locales que participan en su proceso de producción. De hecho, cifras preliminares hablan de que una cifra superior al 60% de las unidades del modelo serían para el mercado internacional (en total, el primer año se ensamblarían cerca de 40.000 unidades).



El biocompuesto desarrollado ha demostrado cumplir con los exigentes estándares del Grupo Renault a nivel global.



Transición sin bajar la guardia

Si bien el vehículo lleva un motor de combustión interna, por su peso y rendimiento deja una huella ambiental inferior a la de muchos autos híbridos. Por ello, Renault señala que ningún país puede ignorar los beneficios de las nuevas tecnologías y, de hecho, el nuevo Kwid tiene una reducción total de 80% de emisiones.

La compañía sostiene que los países deben estar abiertos a la tecnología, pues ya se tienen opciones como las de gasolina sintética, la de hidrógeno o los de motor eléctrico o híbridos, que aún tienen mucho que aportar en movilidad.

“El Kwid es un carro que hace 67 kilómetros por galón, y que en su origen, es decir, en la planta de producción, el 98% de sus residuos

El nuevo Kwid será ensamblado en la planta de Renault Sofasa, en Envigado, Antioquia.



En el Kwid, los protectores de los guardabarros del vehículo están fabricados en biopolímeros obtenidos de residuos de cacao.

son aprovechables, con lo cual es un automóvil que es sostenible y ambientalmente amigable”, explica Ariel Montenegro.

En términos generales, los vehículos híbridos tienen una emisión de 100 gramos por cada 100 kilómetros y el Kwid emite 90 gramos por cada 100 kilómetros.

Si bien Colombia es uno de los países que mejor recibe la tecnología y en donde avanza el uso de nuevas propuestas de movilidad, aún enfrenta retos en legislación, pues existen vacíos que ya se superaron en otras naciones como que la regulación beneficie a los vehículos de bajas emisiones y que se considere el peso del carro a la hora de otorgar beneficios.

“No todos los usos se adaptan a eléctricos y no todo el mundo tiene presupuesto para pagar eléctricos”, afirma el director de Renault Colombia, por lo cual no se pueden excluir los carros que, teniendo motor de combustión, ofrecen grandes ventajas ambientales y sobre todo precios asequibles para el consumidor.

El nuevo Kwid es un carro que se mueve en el rango de entre los 50 y 60 millones de pesos, con un completo equipamiento y mucha tecnología.

El nuevo Kwid es un carro que se mueve en el rango de entre 50 y 60 millones de pesos, con un completo equipo y mucha tecnología, aparte de ser ambientalmente amigable.

caja manual de cinco velocidades. Es decir, no hay cambios respecto a la versión anterior.

En seguridad siguen los cuatro *airbags*, frenos ABS y EBD, control de estabilidad, asistencia de arranque en pendientes, monitor de presión de llantas y anclajes Isofix. La novedad es la alerta de cinturones desabrochados para los ocupantes traseros.

En su interior, los detalles marcan la diferencia en favor del trabajo colombiano. La tapicería tiene un mayor grado de detalle y se notan mejores terminados en los componentes interiores. Además, adopta un centro multimedia con nueva pantalla táctil de 8 pulgadas, cámara de reversa, cuatro parlantes

y conectividad a CarPlay y Android Auto, ahora con los puertos de conexión en la parte baja de la consola. También se incluyeron decoraciones interiores en tonos más claros y nuevas opciones cromáticas. Y lo mejor: tiene mucho de chocolate nacional.❶

Detalles Kwid

El nuevo Kwid nacional mantiene el conocido motor SCe de 1.0 litro, tres cilindros y 12 válvulas, que entrega 68 HP y 92 Nm de torque, unido a una



El crucero del amor... al río

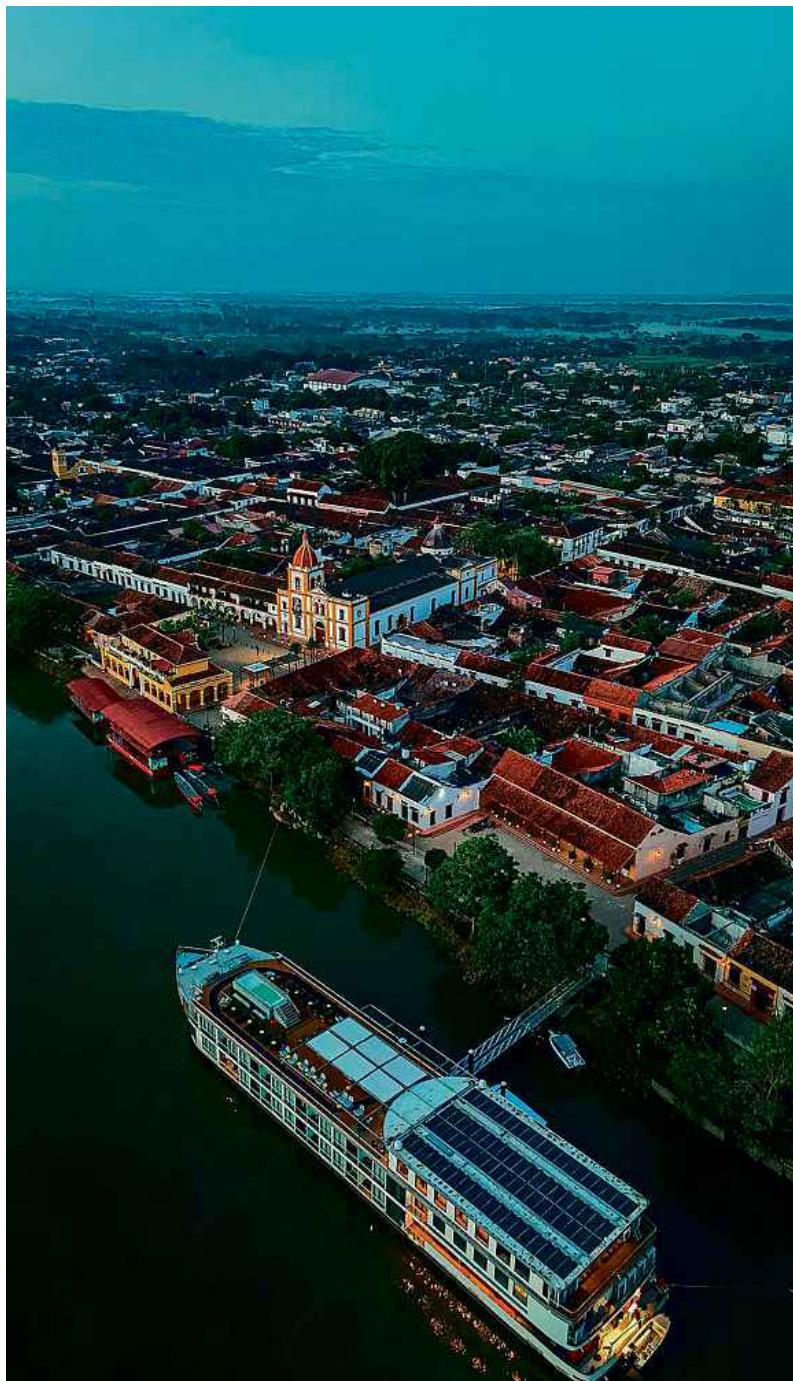
Ya es una realidad el recorrido por el Magdalena a bordo de una embarcación de lujo que recorre, en siete días, un trayecto desde Cartagena a Barranquilla que incluye atractivos turísticos como Mahates, San Basilio de Palenque, Calamar, Mompox, Santa Bárbara de Pinto y la Ciénaga de Magangué.

En medio del caudal delirante del río que sobrevivió incluso al amor y al dolor en los tiempos del cólera, una pareja de trotamundos europeos descubrió, alucinada, la arteria que va directo al corazón de Macondo. En el 2021, Rudi Schreiner y Kristin Karst –el primero austriaco y la segunda alemana– recorrieron las aguas del Magdalena, entre Cartagena y Barranquilla, para comprobar si era posible cumplir el sueño garciamarquiano de revivir los viajes en crucero en esa región del Caribe.

Tras el viaje, los aventureros quedaron extasiados con la biodi-

versidad y la riqueza cultural de esos lugares que son patrimonio de la humanidad. “El Magdalena no solo ofrece paisajes únicos, sino también una oportunidad de conectar a los viajeros con comunidades locales en un entorno auténtico”, dijo Schreiner a su regreso. Él y su pareja son los fundadores de AmaWaterways, una de las más poderosas empresas de cruceros del planeta, y que desde el pasado 12 de abril presentó la embarcación AmaMagdalena, el primer crucero fluvial de lujo en navegar por el río Magdalena en Colombia.

“Nuestra expansión en Colombia representa un nuevo capítulo para la compañía y para el »



CARACTERÍSTICAS DIFERENCIADORAS

AmaWaterways ofrece una experiencia exclusiva que incluye:

- **Inmersión cultural:** Visitas a Palenque, Mompox y Nueva Venecia, con celebraciones como el Carnaval de Barranquilla y música local.
- **Biodiversidad:** Rutas por ecosistemas naturales vírgenes, desde selvas tropicales hasta ciénagas repletas de aves.



El diseño interior de la embarcación estuvo a cargo de las hermanas Marianna y Daniela Schlegel Donado.



Las habitaciones respiran tranquilidad, pero dejan conocer el paisaje macondiano.

- **Comodidad de lujo:** Barcos con suites amplias, áreas de comedor al aire libre y piscinas en la cubierta superior.
- **Conexión comunitaria:** Participación activa de guías locales y experiencias interactivas con comunidades. Los cruceros zarparán desde el Muelle de la Bodeguita en Cartagena y la nueva Terminal de Cruceros en Barranquilla.

« mundo de los cruceros fluviales”, declaró el cofundador y CEO de AmaWaterways. “Estamos orgullosos de ser la primera gran línea en explorar el río Magdalena, en una región que hasta ahora había sido en gran parte inaccesible. AmaMagdalena abre la puerta a un destino culturalmente rico, y hemos trabajado estrechamente con las comunidades locales para asegurar que nuestra presencia beneficie a todos, desde nuestros huéspedes hasta quienes llaman hogar a este río”, agregó.

En ese primer viaje inaugural, el barco, que cuenta con amplios camarotes con balcones, un restaurante principal, un gimnasio con sala de tratamientos de spa y una terraza con una relajante piscina, salió de Cartagena, pasó por las poblaciones de Mahates y San Basilio de Palenque, llegó a Calamar, tomó río arriba hacia Mompox, Santa Bárbara de Pinto y la Ciénaga de Magangué, para retornar a los pueblos palafitos de Magdalena y Nueva Venecia y, finalmente, atracó en Barranquilla.

Ese es el recorrido que ahora es posible realizar durante siete días por el que el novelista Gabriel García Márquez describió como el “río de la vida” y que mezcla la sofisticación propia de un crucero de lujo con el embrujo original del realismo mágico. “Sumérgete en las maravillas que este país suramericano alberga mientras navegas por el magnífico río Magdalena. Recorre las calles de Palenque, la primera ciudad libre de Colombia, al ritmo de la cumbia y el vallenato, estilos musicales de renombre mundial. Deléitate con el colorido barrio de Getsemani en Cartagena, absorbiendo los vibrantes colores y la cultura que se exhiben con gran maestría en las paredes de casas,



BITÁCORA

EL CRUCERO EN MARCHA

AmaWaterways usará dos embarcaciones de lujo en el Magdalena:

- **AmaMagdalena:** inicio de operaciones el 15 de marzo del 2025, con 30 cabinas y capacidad para 60 huéspedes.
- **AmaMelodía:** inicio de operaciones el 4 de junio del 2025, con 32 cabinas y capacidad para 64 huéspedes. Ambos barcos operarán 48 semanas al año, con 71 salidas anuales, partiendo semanalmente desde Cartagena y Barranquilla.

cafés y tiendas familiares. Descubre cómo las culturas española y precolombina se combinaron para darnos la música, las mentes y la cultura que hoy existen en el país. Deja que estos impresionantes destinos te inspiren mientras te zambulles en el alma de este fascinante río y las entrañas

personas que viven a su orilla”, dice, en su invitación publicitaria, la compañía.

El AmaMagdalena tiene una longitud de 225 pies (unos 70 metros), un ancho de 42,6 metros y una capacidad para albergar a 64 pasajeros distribuidos en 32 elegantes camarotes, atendidos por una tripulación de 30 personas. Su interior fue especialmente perfilado por un importante grupo de firmas locales que lograron consolidar espacios con los más altos estándares de calidad y autenticidad. La firma Casa Schlegel Donado, por ejemplo, fue la encargada del diseño interior. “Nos decidimos por los tonos tierra y materiales como la madera de sapán. Dentro de los clósets hay algunos detalles en verde, como representación de la vegetación. Todas las puertas son en ratán y el lino también predomina dentro de las habitaciones, porque transmite frescura y relax”, declararon al diario *El Heraldo* las hermanas Marianna y Daniela Schlegel Donado, ejecutoras del proyecto.

“La idea era que la embarcación tuviera un vínculo importante con el trópico, que lo representara. Que las personas pudieran darse cuenta de la riqueza de esta zona, de este paisaje con unas locaciones únicas”, explicó por su parte Camilo Restrepo Ochoa, director de la agencia de arquitectura AGENDA, que también participó en la obra.

AmaWaterways, además, adquirió una sociedad portuaria en el barrio Las Flores, en Barranquilla, que administra la terminal de salida y destino en los recorridos fluviales. Se tiene proyectado que en agosto empiece a funcionar otra embarcación, la

El recorrido por el “río de la vida”, como lo llamó Gabriel García Márquez, dura siete días, para que los visitantes descubran el realismo mágico de la región.

ASÍ ES EL RECORRIDO



AmaMelodía, para aumentar las frecuencias de los recorridos por el afluente. Los planes para viajar en el crucero se encuentran entre los US\$3.939 y US\$6.938 por persona, es decir, entre \$17'000.000 y \$30'000.000, aproximadamente.

Se espera que este crucero del amor al Magdalena incremente el turismo en la región, y esa es la apuesta del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. A través de Fontur, esa cartera ha invertido más de \$37.500 millones en los municipios que hoy hacen realidad este proyecto.

Dicha inversión se ejecutó a través de 83 proyectos enfocados en cinco líneas estratégicas: infraestructura turística, promoción, competitividad, turismo responsable y territorios turísticos de paz.

“Se han intervenido estratégicamente los destinos fluviales con obras concretas como malecones, ciclorutas, embellecimiento de fachadas, puntos de información turística y recuperación de pueblos palafíticos”, afirmó la ministra (e) de Comercio, Industria y Turismo, Cielo Rusinque.

Con todo ese atractivo, sumado a la maravilla natural que irradian el realismo mágico, el país tiene una segunda oportunidad de cumplir el sueño de volver a recorrer, en barco, el río de la vida. **P**

RUTAS DISPONIBLES

1

Wonders of Colombia (Maravillas de Colombia)

Duración: 7 noches.

Ruta: Cartagena a Barranquilla.

Itinerario:

Día 1: Embarque en Cartagena, cocteles de bienvenida y cena de gala.

Día 2: Visita guiada a Palenque con presentaciones de cumbia y vallenato. Cena a bordo con sabores locales.

Día 3: Recorridos históricos en Santa Bárbara de Pinto y Mompox, incluyendo una presentación de jazz exclusiva.

Día 4: Exploración de Ciénaga Pijiño o talleres en Mompox, seguida de una cena temática regional a bordo.

Día 5: Navegación por La Mojana y visita a El Banco con danzas folclóricas.

Día 6: Caminata ecológica o avistamiento de aves en Magangué. Navegación hacia Nueva Venecia.

Día 7: Tour por Nueva Venecia y Carnaval en Barranquilla con música y bailes tradicionales.

Día 8: Desembarque en Barranquilla, despedida con desayuno a bordo.

2

Magic of Colombia (Magia de Colombia)

Duración: 7 noches.

Ruta: Barranquilla a Cartagena.

Itinerario:

Día 1: Embarque en Barranquilla, entretenimiento en vivo y cena de gala.

Día 2: Excursión a Nueva Venecia, famosa por sus casas sobre pilotes.

Día 3: Recorrido histórico en Mompox y presentación de jazz en la plaza principal.

Día 4: Exploración de Ciénaga Pijiño o talleres culturales en Mompox, seguida de una cena gourmet.

Día 5: Navegación hacia El Banco y espectáculo de cumbia con cena en la costa.

Día 6: Caminata guiada o avistamiento de aves en Magangué.

Día 7: Visita histórica a Calamar y recorrido por Getsemaní en Cartagena.

Día 8: Desembarque en Cartagena, desayuno de despedida y transporte al aeropuerto.



La comida española y sus selectivas opciones surgieron en Bulería como una oportunidad para nutrir el vacío de las cartas tradicionales de un hotel.



El objetivo de este restaurante es buscar la dinámica de la alegría y del entusiasmo por intermedio de sus platos, intentando ser lo más auténticos posibles.

Camilo Hernández M.
Editor digital de Portafolio



Bulería, UN VIAJE GASTRONÓMICO POR ESPAÑA

Una solución a una necesidad. Así fue como nació Bulería, un restaurante español que empezó a operar hace un año en la ciudad de Cali y que abrió su segunda sede, hace un par de meses, en Bogotá. La propuesta en la capital del país está liderada por el chef ejecutivo Nelson Sarmiento, quien también es el creador de la marca como tal.

La necesidad fue ‘creada’ por hoteles Estelar. La cadena –relata el chef–, quiso ofrecer una experiencia enriquecedora desde la gastronomía a sus clientes. La comida española y “sus selectivas opciones” surgieron como una oportunidad para “nutrir ese vacío de las cartas tradicionales de hotel, una opción con enfoque”, y se lanzaron al ruedo.

Para encontrar la solución, el chef, quien lleva 15 años con la organización Estelar, realizó un viaje investigativo por España. Estuvo en el sur, en el norte, en el centro del país, en sus costas. Visitó restaurantes de categoría, con estrellas Michelin. Comió diversos productos, probó varios ingredientes, cató muchas bebidas. Al final, dio con el clavo y presentó su idea: un lugar con una orientación 100% de gastronomía española.

“Bulería es una parte de España en Colombia, es hacer un viaje gastronómico por las regiones de ese país, pero estando en territorio colombiano. La cocina española, a nivel mundial, ha ido generando un proceso evolutivo y, con la globalización, se ha pluralizado. Es como si España tuviera su propio idioma gastronómico por medio de sus platos”, indica Sarmiento, quien se graduó como chef del Servicio Nacional de Aprendizaje (Sena).

Qué ofrece Bulería

Ubicado en territorio caleño en el famoso hotel Intercontinental, y en la capital del país en la calle 93 #11-19, en el hotel Estelar Parque de la 93, Bulería es un restaurante que fue diseñado buscando la dinámica de la alegría, del entusiasmo del baile convertido en comida. Su nombre está relacionado con el flamenco, “con esa expresión que se hace con las palmas. Es un poco todo lo que ocurre alrededor de cualquier tema espontáneo y festivo que pasa en una reunión íntima española”, agrega. ➤

Es un restaurante que fue diseñado buscando la dinámica de la alegría, del entusiasmo del baile convertido en comida.

En el caso de su sede en Bogotá, se trata de un sitio muy fresco, cálido, iluminado y tranquilo. El lugar, además, combina ingredientes nativos ibéricos con opciones colombianas que permiten lograr una cocina auténtica y una interpretación “muy respetuosa” de esa gastronomía.

Un diferencial que tiene la cocina de Bulería son las técnicas al vacío, que consisten en temperaturas controladas a tiempos prolongados: “Nuestro proceso es muy dinámico y tratamos de hacer la mejor presentación”, afirma. En esa línea, cree que Colombia y España tienen muchas similitudes en temas como procesos de cocción y presentación de platos, y el chef las usa en el día a día.

El viaje gastronómico que ofrece el restaurante arranca con la clásica tortilla española con patatas y huevo y pasa por un crudo atún, que es la típica ensalada rusa con papa y un pez muy cítrico. También están las patatas bravas con la tradicional salsa picantica que invita a seguir comiéndola y unas mini hamburguesas hechas de un *blend* de carne de cerdo y ternera, con queso de cabra y cebolla grillada.

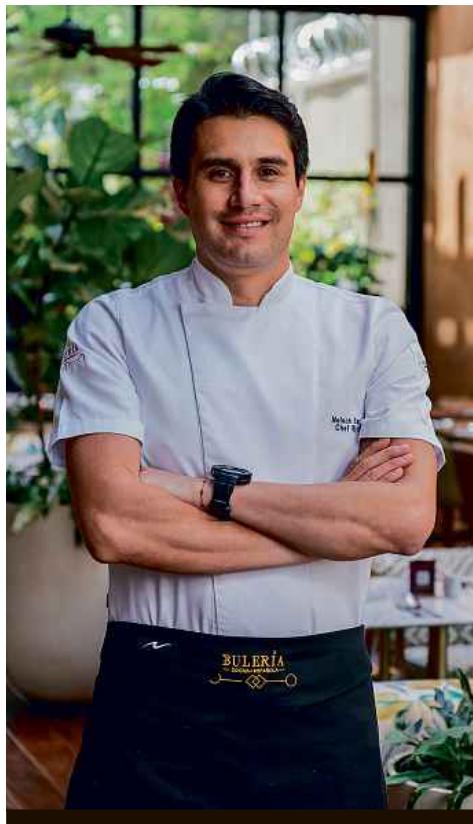
También ofrecen exquisiteces como rabo de toro, albóndigas, rabas (que son un tipo de calamar que se empaniza y se frita) y huevos estrellados (que son fritos sobre papas con una salsa de un pimentón piquillo) “que están en su punto y con ellos no puede salir nada mal”.

Pensando en sus favoritos, al chef se le hace agua la boca y no duda en cuanto a sus imperdibles: el pulpo cocinado al vacío, el arroz meloso con langostinos, la *fideuá* (como una paella, pero en vez de arroz lleva fideos) que

DATOS DE INTERÉS

El cerdo dulce

Uno de los platos exclusivos de Bulería es el cerdo ibérico, que se alimenta con una dieta especial a base de bellotas que se encuentran de forma natural en el bosque. Esta dieta especial es la que le da a la carne su sabor tierno y dulce.



“La dinámica actual es invitar a los comensales a que comparten en la mesa”.

Nelson Sarmiento
Chef y fundador de Bulería



se prepara con una panceta con cocción al vacío durante un tiempo prolongado, los callos y un corte de cerdo ibérico que es un plato “supremamente exquisito y que traemos directamente desde España. No es algo normal”.

“Nuestra comida es bastante abundante y la mayoría de nuestros platos son opciones para compartir. No tenemos miniporciones ni porciones pequeñas, pues nuestra invitación es, siempre, que los platos vayan al centro de mesa. Esta es un poco la tendencia actual”, complementa.

¿Por qué apuesta por las porciones abundantes, chef? Lo cuestioné y él responde que se debe a dos razones: “La primera, que mi cocina siempre se ha caracterizado por ser robusta y variada. La segunda, que la dinámica actual es invitar a los comensales a que comparten en la mesa”.

“Nosotros queremos que esa sea la dinámica y es un poco la tendencia de lo que está pasando en el mundo: poder tener platos al centro de la mesa, sentirnos en familia y compartir varias cosas al mismo tiempo”, continúa.

Los pilares de lo que es Bulería son mantener la autenticidad de la comida española, la innovación y el amor por lo que hacen: “Sin duda, lo principal son los ingredientes, los ingredientes españoles para cubrir la demanda de la carta. También se necesita mucho amor y cariño de parte del equipo de trabajo, porque yo tengo que ser muy honesto y es que detrás de esto hay un grupo trabajando todos los días, no solo en cocina, sino en servicio”.

En cuanto a precios, hay opciones desde los \$35.000 hasta los \$220.000. Para una salida con entradas, platos fuertes, bebida

y postre, el promedio de gasto podría estar entre los \$250.000 y los \$300.000.

El restaurante está abierto todos los días de la semana, desde las 12 del mediodía hasta las 10 de la noche. Los jueves hay música en vivo con un grupo de flamenco que también despliega sus dotes en el baile, y los fines de semana el horario puede extenderse hasta la medianoche. La capacidad del lugar es de 70 personas, pero, de ser necesario, se podría agrandar.

No menos importante: Bulería es abierto para todo el público, y no solo para los huéspedes del Estelar Parque de la 93.

“Nuestro restaurante es de alto nivel y nuestro objetivo es llegar al cliente que busca la auténtica gastronomía española. Queremos llegar también a los vecinos del hotel y a todos los bogotanos. Deseamos ser un restaurante que se destaque sobre el resto en el tema de la gastronomía española”, añade el chef, al tiempo que manifiesta que “la idea de que nuestro comensal pueda estar sentado en nuestra mesa es poder tener ese acercamiento con lo que es España. No solo con las comidas, sino con las bebidas, con la dinámica de la música: es poder disfrutar del entorno. Estamos trabajando con esa idea”.

¿Cómo está el sector?

La decisión de abrir en Bogotá estuvo ligada a fortalecer esa intención de la cadena de “tener un enfoque hacia esa comida castiza española que fuera muy autóctono y qué mejor que intensificar esa opción en un mercado como la capital del país”, afirma Nelson.

A eso se le sumó que, a nivel general, siente que el país está pasando un momento muy positivo



BULERÍA

Bogotá: Calle 93 No. 11-19
(@hotelestelarparquedela93)
Reservas: 316 270 63 46.

Cali: Av. Colombia No. 2-72,
comuna 3. Reservas: 316 270 63 46.
(@buleria.restaurante).

Nelson Sarmiento,
chef ejecutivo.



en el sector gastronómico: “Todos los días se abren y se cierran restaurantes de muchas categorías, pero esa dinámica permite estar vigente frente a lo que está pasando”.

Puntualmente hablando de la cocina española, considera que hay un montón de competencia de talla internacional y “de cocineros que están haciendo unas cosas increíbles. Tenemos restaurantes de toda la vida que prevalecen y nos llevan a un reto cada vez más dinámico y es poder estar no solo a la altura de ellos, sino tratar de mejorar día a día”.

A futuro, Bulería está trabajando para reforzar su portafolio de banquetes y eventos sociales o empresariales que giren en torno a la comida española. Adicional a eso, está diseñando catas con vinos y tapas y planea hacer *show cooking* para que los visitantes puedan preparar las opciones de la carta en vivo y, definitivamente, se sientan como en España. **P**

Haciéndose pasito





TRASPLANTE CAPILAR

Recupera tu cabello en 4 horas*

Con el implante de fibras Biocompatibles



Somos la única clínica en Colombia autorizada y certificada para realizar tratamiento de implante capilar con fibras biocompatibles.

Ventajas

- No se requiere zona donante.
- El resultado es inmediato.
- Se puede escoger el color, longitud y textura.



CONSULTA GRATIS
3118655984



mediarte.medical.center



mediarte.implante.capilar



RESULTADO INMEDIATO
REALMENTE NATURAL

*APLICAN TÉRMINOS Y CONDICIONES



T +
TISSOT
SWISS WATCHES SINCE 1853

motoGP™

OFFICIAL TIMEKEEPER



BOUTIQUES TISSOT
C.C. Andino - Local 164
C.C. Jardín Plaza - Local 33
C.C. Viva Envigado - Local 169B



ENEA BASTIANINI
TISSOT T-RACE MotoGP™ AUTOMATIC