

Portafolio

UNA PUBLICACIÓN DE EL TIEMPO CASA EDITORIAL



**EL SUCESOR
DEL PRESIDENTE
PETRO RECIBIRÁ UNA
CASA EMPEÑADA**

Edición 71

Octubre del 2025

ISSN 2256-425X

Colombia

18.900 pesos

ANÁLISIS

**MARCAS
COLOMBIANAS**

ENTRAN AL CORAZÓN
DE LOS CONSUMIDORES
EN MÉXICO

*Bold alista
su salto
internacional*

JOSÉ FERNANDO VÉLEZ, CEO DE ESTA 'FINTECH',
REVELA LOS PLANES DE CRECIMIENTO, QUE VAN DESDE
SER UN PROVEEDOR 'TODO EN UNO' PARA LAS PYMES
HASTA LANZAR TARJETAS DE CRÉDITO.



MAZDA CX-30

SKYACTIV + MILD HYBRID



Agenda tu test drive en www.mazda.com.co,
en nuestra red de concesionarios Mazda o
llama al #869

SISTEMA DE
SUJECCIÓN INFANTIL
ISOFIX
✓

AIRBAGS
(7)
✓

SISTEMA AVANZADO
DE FRENADO DE
EMERGENCIA
X

CONTROL
ELECTRÓNICO
DE ESTABILIDAD
✓

(ABS)
SISTEMA
ANTIBLOQUEO
DE FRENOS
✓

T +
TISSOT
SWISS WATCHES SINCE 1853



POWERED BY NATURE
CRAFTED FOR YOU

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



TISSOT PRC 100 SOLAR

Contenido

OCTUBRE DE 2025

Una publicación de CASA EDITORIAL EL TIEMPO NIT 860.001.022-7

 @Portafolio.co
 portafolio.co
 #Portafolio

6 Editorial
—
12 Empresas
—
24 Portada
—
38 Tema central
—
70 Sobre ruedas

PANORAMA
8. En boca de...
10. Lo que fue noticia
16. En imágenes



A FONDO
18. Emprendimiento
22. Los 10 más
30. Solo cifras



ANÁLISIS
32. Sectores
50. Lupa
56. Finanzas

Portafolio

EN QUÉ VA
62. Ganándose el
corazón del
consumidor
mexicano
66. La nueva era del
'coloso de la 57'

ESTILO
74. Destinos
78. Gourmet
82. Humor

Director: Jaime Pumarejo Heins
jpuma@portafolio.co
En Instagram: jaimepumarejoheins
Editor: Omar G. Ahumada Rojas
omaahu@eltiempo.com.co
Subeditor: César Giraldo Briceño
cesgir@eltiempo.com
Colaboradores: Constanza Gómez
Guasca, Johana Lorduy, Holman
Rodríguez M., Diana Katherine Rodríguez
T., Daniel Hernández Naranjo, Paula
Galeano Balaguera, Leidy Julieth
Ruiz Clavijo, Valentina Delgadillo
Abello, Camilo Hernández M. y Germán
Hernández Cáceres

Editora gráfica: Sandra Rojas

Concepto gráfico y diseño:
Sandra Carranza

Fotos: iStock, Milton Díaz, Idipron, Chery,
BYD, El Chato 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



PIER 66, FLORIDA
ARQUITECTO: DAROFF DESIGN INC & DDI ARCHITECTS, PC
CONSTRUCTOR: MORIARTY



HUB50HOUSE, BOSTON
ARQUITECTO: GENSLER
CONSTRUCTOR: JOHN MORIARTY & ASSOCIATES



EDIFICIO 8111, BOGOTÁ
ARQUITECTO: DANIEL BONILLA
CONSTRUCTOR: M001 S.A.S.



UNIVERSAL AVENTURA HOTEL, FLORIDA
ARQUITECTO: SHULMAN & ASSOCIATES
CONSTRUCTOR: HENSEL PHELPS CONSTRUCTION CO.



545 WYN, FLORIDA
ARQUITECTO: GENSLER
CONSTRUCTOR: MORIARTY



BLOC 83, CAROLINA DEL NORTE
ARQUITECTO: GENSLER
CONSTRUCTOR: WHITING - TURNER



JW MARRIOT, FLORIDA
ARQUITECTO: NICHOLS BROSH WURST WOLFE & ASSOCIATES
CONSTRUCTOR: COASTAL

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



**JAIME
PUMAREJO HEINS**

Director de Revista Portafolio

**EL DINAMISMO
EMPRESARIAL
COLOMBIANO
TRASCIENDE
FRONTERAS:
ATRAE INVERSIÓN
EXTRANJERA
Y CONQUISTA
MERCADOS
EN LA REGIÓN.**

MOTOR A TODA PRUEBA

En medio de un entorno político cada vez más hostil hacia el empresariado, Colombia sigue demostrando que su tejido productivo no solo resiste, sino que se reinventa y se fortalece.

Desde distintos sectores de poder se ha querido instalar la idea de que el capital privado es sinónimo de privilegio y exclusión. Sin embargo, los hechos muestran otra realidad: la empresa colombiana, lejos de retraerse, se expande, conquista mercados y atrae inversión extranjera.

La reciente ola de inversión centroamericana en Colombia es un ejemplo claro. Aunque aún incipiente, el flujo de capitales de países como El Salvador, Guatemala y Panamá empieza a consolidarse en sectores estratégicos como comercio, energía, logística y entretenimiento. Casos como DollarCity, Avianca, Wingo o el Grupo Calleja, con su adquisición del Éxito, evidencian que Colombia sigue siendo vista como un destino confiable y competitivo para hacer negocios.

El contraste es evidente en sectores como el petróleo y la minería, que en el mundo entero son motores de desarrollo, pero que en Colombia enfrentan un ambiente hostil y cargado de estigmas.

A la par, marcas colombianas han logrado posicionarse con fuerza en mercados exigentes como el mexicano. Rappi, Totto, Juan Valdez, Studio F, Diane & Geordi y Lili Pink son solo algunos ejemplos de compañías que han conquistado al consumidor mexicano no solo por su calidad y diseño, sino por su capacidad de adaptación al mercado local. En un país con más de 130 millones de habitantes, han demostrado que el ADN colombiano en innovación, confección y servicio tiene un valor diferencial que trasciende fronteras.

Este doble fenómeno -la llegada de capital extranjero y la expansión de marcas nacionales- revela una verdad incómoda para ciertos sectores: el empresariado colombiano es dinámico, creativo y profundamente comprometido con el desarrollo del país. No se trata de una élite encerrada en sus intereses, sino de miles de emprendedores, ejecutivos y trabajadores que

construyen valor, generan empleo y proyectan a Colombia en el mundo.

Persistir en antagonizar con el sector privado es ignorar que sin empresas no hay empleo, innovación ni crecimiento. Más aún, en un contexto global de incertidumbre, la inversión extranjera directa y la internacionalización de marcas son señales de confianza que deberían ser celebradas, no cuestionadas.

El dinamismo empresarial no es solo una reacción a la adversidad; es una convicción de que el progreso se construye con esfuerzo, visión y colaboración. Los empresarios colombianos han demostrado que, pese a los obstáculos, siguen apostando por el país. Y lo hacen no solo desde Bogotá o Medellín, sino también desde Ciudad de México, San Salvador, Ciudad de Panamá y más allá.

En lugar de estigmatizar al empresariado, el Estado debería reconocer su papel como aliado estratégico en la construcción de una Colombia más equitativa, moderna y competitiva. La inversión centroamericana y el cariño por las marcas colombianas en el exterior son pruebas vivas de que el país tiene mucho que ofrecer. Para que esa promesa se cumpla, se necesita un entorno que valore y potencie el esfuerzo empresarial, no que lo castigue.

Hay una verdad que no se puede ocultar: mientras algunos se empeñan en dividir, los empresarios siguen construyendo. Y en esa construcción, Colombia encuentra su mejor versión.

Ad portas de una campaña política que será muy tensionante, es momento de que los líderes políticos, gremiales y sociales reconozcan el valor del empresariado como motor de desarrollo. Se requiere un pacto por la productividad, la inversión y la confianza, donde el Estado deje de ver al empresario como adversario y lo integre como socio en la transformación del país. Colombia necesita más puentes y menos muros. Ese puente solo se construye con diálogo, respeto y visión compartida. **P**



@jaimepumarejoheins

NUEVA
TIGGO 4
HÍBRIDA COMPLETA | **CSH**
CHERY SUPER HYBRID

MÁS EFICIENCIA

HASTA 1.000 KMS
DE AUTONOMÍA*



PRECIO DE LANZAMIENTO

\$104.990.000

**8 AÑOS DE
GARANTÍA**

0,200.000
KILOMÉTROS

PANTALLAS DUALES DE 20,5" EN ALTA
RESOLUCIÓN 1920x720 Y ASISTENTE
DE VOZ **HOLA CHERY**

TORQUE 310 NM

ACABADOS PREMIUM: ASIENTOS EN
CUERO ECOLÓGICO

AIRE ACONDICIONADO BI-ZONA

**COTÍZALA
ESCANEANDO
EL CÓDIGO**

Bogotá · Chía · Medellín · Ibagué · Cali · Pereira · Armenia · Manizales
Cartagena · Barranquilla · Cúcuta · Bucaramanga · Villavicencio · Yopal



AUTONOMÍA EVALUADA POR:



*Imágenes de referencia. Iconos de seguridad corresponden a la versión Chery TIGGO 4 Híbrida Completa

*Aplican términos y condiciones consultálos en chery.com.co/terminos-y- condiciones

*Tasa vigente hasta el 31 de octubre de 2025





ALEJANDRO LUCIO CHAUSTRE

*Director Ejecutivo
de Óptima Consultores*

Extremaunción para el cargo por confiabilidad

La Comisión de Regulación de Energía y Gas (Creg) convocó una nueva subasta de expansión de generación, que busca garantizar suficiente energía firme para abastecer la demanda eléctrica (aun en períodos de escasez hidrológica) a partir del año 2029. Guardé como muchos la esperanza de que la dilación en la convocatoria de una muy necesaria nueva subasta obedeciera a que, dado el cambio de ministro, este se estuviera dando el tiempo de analizar lo inconveniente de la aplicación de las modificaciones al mecanismo de cargo por confiabilidad implementadas por la Creg a finales del 2024.

Pues bien, la esperanza de un 'reversazo' se vio completamente truncada ante la publicación de las resoluciones de convocatoria, por una parte, pero más aún por las nuevas reglas sugeridas para la remuneración de plantas existentes. La discusión sobre la conveniencia o no de que las plantas de generación existentes sean tomadoras de precio en el mecanismo de asignación de Obligaciones de Energía Firme no es nueva. Como con muchas otras necesidades de revisión regulatoria, ella está sobre la mesa hace al menos diez años. Reconociendo lo anterior, las nuevas reglas de remuneración a plantas existentes parecieran más la respuesta del Gobierno y el regulador al nulo recibo que tuvo de parte de las plantas existentes el acogerse voluntariamente al

nuevo menú precio de escasez/prima, establecido en la Resolución CREG 101 066 del 2024, que a una honesta, fundada y profunda revisión de la conveniencia de un cambio.

Suena bien en el mundo de la llamada justicia tarifaria lo de intervenir precios. Sin duda, el titular sería: 'Logramos techar el ingreso de los especuladores'. Ahora bien, ¿será este ingreso alto, bajo, justo, suficiente, sostenible? ¿Es este precio garantía de costo eficiente para la demanda? ¿Le garantiza a ella que contará con la energía que demandará en cualquier escenario futuro?

Las respuestas requieren un análisis técnico, económico y financiero que es imposible de abordar en un par de páginas y que el documento justificativo de la medida publicado por la comisión no aporta. Lo que es indiscutible es que el regulador se apropió de la dinámica de mercado, estableciendo, con limitado fundamento, un precio que asume, entre otras, que la remuneración del cargo por confiabilidad no depende de coyunturas de mercado, de suficiencia, de costos variables, etc. Si la preocupación del regulador fuera que procesos anteriores carecieron de competencia, o fueron manipulados, o cualquiera otra imperfección en los procesos de asignación, la solución más inconveniente que podría haberse ingeniado era definir 'por la derecha' cuál es el precio que diferentes tecnologías de

plantas existentes reciben por cargo. Al final, en efecto se cumple la orden del presidente Petro de definir por decreto, en este caso por resolución, el precio de la energía. Si esa fuera la lógica, habría que estar de acuerdo con el mandatario en que para eso no se necesita comisión de regulación, con comisionados, asesores y técnicos. Basta con un presidente o un ministro creativo y nos ahorraremos la plática de la tecnocracia.

Los resultados de la subasta, bajo este escenario, serán precarios. Con muy alta probabilidad los requerimientos de energía firme, como en la subasta del 2024, no se adjudicarán en su totalidad. De hacerlo, será con precios de cierre muy superiores a los procesos de subastas precedentes. Habrá que entender, además, cómo reciben los propietarios de activos en operación esta nueva cota a su ingreso. Se entendería que muchos podrán abstenerse de participar con la energía firme disponible, la única con la que se puede contar con certeza y que no está sujeta a la incertidumbre, ya conocida, para la entrada en operación de proyectos nuevos.

En conclusión, el sueño de la reducción tarifaria no se dio. Lo que parece estar garantizado es que al primer ministro de Minas y Energía del próximo gobierno, venga de donde venga, le tocará asumir el apagón que ya a estas alturas más que probable, parece garantizado. **P**



**andina
pack®**

POWERED BY

**ANUGA
FOOD
TEC**

4 AL 7 DE NOVIEMBRE

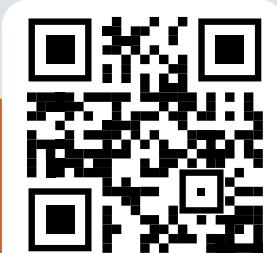
CORFERIAS

VISITE LA FERIA QUE IMPULSA **LA INDUSTRIA DEL PROCESAMIENTO**

Encuentre un espacio de innovación y transformación del procesamiento y empaque de alimentos y bebidas, cosmética y farmacéutica.



Regístrate sin costo en:
andinapack.com



Aliado Institucional:

**COLOMBIA
EL PAÍS DE LA BELLEZA**

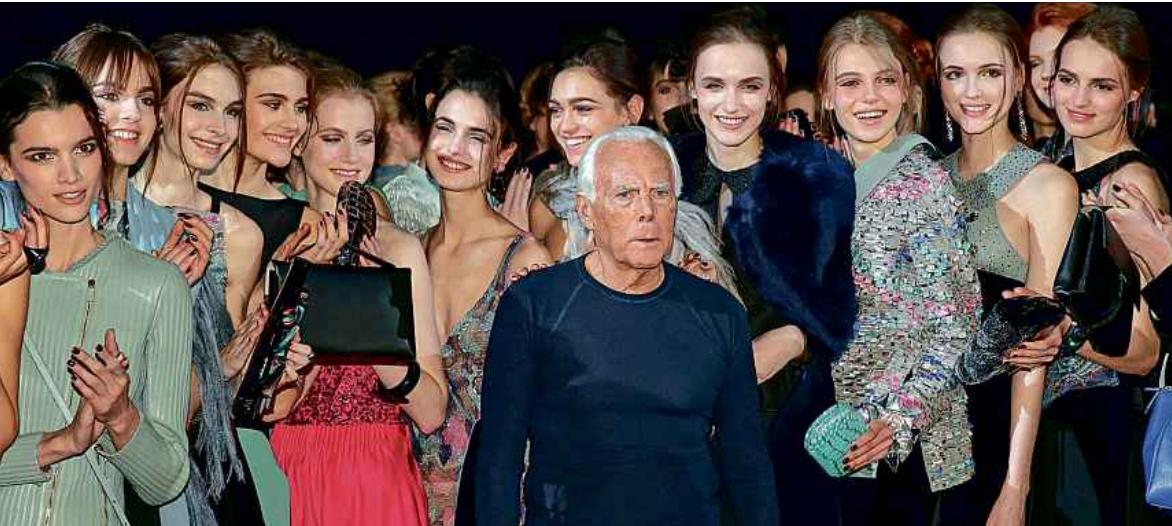
Organizadores:



Aplican términos y condiciones, para mayor información ingrese a andinapack.com

Duelo de gigantes

El presidente Donald Trump prolongó 90 días la tregua arancelaria con China. Para combatir el tráfico de fentanilo, el mandatario le había aplicado un arancel de 10% a Pekín. A principios de abril, agregó 20% por los llamados aranceles 'recíprocos'. Sin embargo, ante las represalias de China, las dos potencias mundiales entraron en una escalada que llevó a subir aranceles hasta 125% para los productos estadounidenses y 145% para los chinos, antes de llegar a un acuerdo en mayo para volver a 10% para uno y 30% para el otro, respectivamente.



ADIÓS A LA ITALIANA

Dos celebridades italianas se despidieron de este mundo: el diseñador Giorgio Armani y la actriz Claudia Cardinale. El primero murió a los 91 años y puso fin a más de medio siglo de liderazgo de un imperio que abarca moda, hoteles, restaurantes y mobiliario de lujo, ingresando 2.300 millones de euros al año y manteniendo a 8.700 empleados. La segunda, que falleció a los 87 años, protagonizó más de 100 películas y producciones para televisión, pero fue más conocida por encarnar la pureza juvenil en la cinta *8½*, de Federico Fellini, en la que actuó junto a Marcello Mastroianni en 1963.

SENTENCIA HISTÓRICA

El Supremo Tribunal Federal de Brasil condenó al expresidente Jair Bolsonaro a 27 años y tres meses de prisión por participar en un intento de golpe de Estado, tras haber perdido las elecciones presidenciales de octubre del 2022. Bolsonaro acumula muchos problemas de salud, algunos derivados del apuñalamiento que sufrió en el 2018 y le diagnosticaron un cáncer de piel. Por eso, si bien la condena del Tribunal es firme, no se descarta que en algún momento pueda cumplir una parte de la condena en su casa.



Tensión en el Caribe

Estados Unidos desplegó una poderosa flota militar en aguas de América Latina y el Caribe para perseguir a los carteles. La maniobra produjo un amago de intervención militar contra Venezuela, que disparó la tensión entre ambos países. Estados Unidos ya ha atacado y hundido varias embarcaciones, ante la protesta venezolana, mientras Nicolás Maduro implementó un plan de defensa militar ante una posible invasión gringa que buscaría derrocarlo del poder.

La isla de la fantasía

Una 'guerra' de palabras estalló entre Colombia y Perú por Santa Rosa de Yavarí, una diminuta isla de apenas 3.000 habitantes que se encuentra en el río Amazonas, a más de mil kilómetros de sus capitales. Mientras el presidente Petro afirmó que su lucha por la isla tiene que ver con preservar el principal acceso de Colombia al vital río Amazonas, la mandataria del Perú, Dina Boluarte, señaló que ese territorio es más peruano que Machu Pichu. En las últimas décadas, el cauce del Amazonas se desplazó gradualmente hacia el lado peruano, y los investigadores señalan que Colombia podría perder su principal conexión física con el afluente en tan solo cinco años.



MAGNICIDIO POLÍTICO

Colombia le dio último adiós al senador Miguel Uribe Turbay, que falleció víctima de un atentado durante el desarrollo de actividades políticas en Bogotá. Tras más de dos meses bajo cuidados médicos, murió el 11 de agosto a causa de las heridas recibidas.



JANE Y LOS CHIMPANCÉS

La etóloga británica Jane Goodall falleció a los 91 años en California, Estados Unidos. Considerada la mayor experta mundial en chimpancés, tras haber dedicado toda una vida a entender su comportamiento y defender sus derechos, murió por "causas naturales". La historia de amor entre esta doctora en etología y los primates empezó en 1960, cuando tuvo su primer encuentro con una familia de chimpancés salvajes.



Condena pendiente

El expresidente Álvaro Uribe fue sentenciado a 12 años de prisión domiciliaria, por los delitos de fraude procesal y soborno en actuación penal. Aunque la jueza Sandra Heredia dictaminó su detención inmediata, el Tribunal Superior de Bogotá ordenó su libertad mientras se revisa la sentencia, que fue apelada. La decisión del tribunal no implica la absolución del exmandatario, sino que este podrá esperar esa decisión sin estar preso.





Son varias las compañías de esta región que han traído su capital al país para fortalecer distintos sectores de la economía. Panamá ha sido el 'trampolín' para llegar al mercado nacional.

Por Constanza Gómez Guasca
Periodista de Portafolio

EN EL RADAR EMPRESARIAL DE *Centroamérica*



Lacercanía cultural y lingüística reduce los costos de adaptación, pues idioma, hábitos y talento humano son semejantes en toda la región.



La ubicación estratégica de Colombia, como bisagra natural entre Centroamérica y Suramérica, con acceso a dos océanos y rutas internacionales, convierte al país en un punto de conexión privilegiado.



En la evolución de la inversión extranjera en Colombia, un caudal de recursos ha llegado en los últimos años desde Centroamérica. Empresarios de El Salvador, Panamá y Guatemala, en especial, miran al país como destino de sus capitales. Y lo que hace dos décadas fue una ola chilena que revolucionó sectores clave de la economía nacional, ahora podría repetirse en versión centroamericana, con sus propias particularidades y en un contexto distinto.

De acuerdo con Clara Inés Pardo, profesora de la Escuela de Administración de la Universidad del Rosario, los factores que atraen a estos inversionistas combinan economía, geografía y política. “El tamaño y dinamismo del mercado colombiano ofrecen oportunidades crecientes en consumo e inversión”, explica. »

« Añade que “la ubicación estratégica nacional, como bisagra natural entre Centroamérica y Suramérica, con acceso a dos océanos y rutas internacionales, lo convierte en un punto de conexión privilegiado”.

Pardo subraya que el ambiente proinversión es otro atractivo clave. “En los últimos años se han consolidado incentivos fiscales, zonas francas y marcos regulatorios que buscan captar capital externo”, señala. A ello se suma, según la académica, “una estabilidad macroeconómica relativa que, frente a la volatilidad regional, ha sido un factor de confianza para empresarios que buscan sobre todo previsibilidad”.

La red de tratados comerciales amplía aún más el atractivo. “Desde la Alianza del Pacífico hasta los TLC con Estados Unidos y la Unión

Europea, Colombia se presenta como trampolín hacia terceros mercados”, apunta.

El avance en infraestructura refuerza ese atractivo, con proyectos viales, portuarios y aeroportuarios que mejoran la competitividad. Finalmente, la cercanía cultural y lingüística reduce los costos de adaptación, pues idioma, hábitos y talento humano son semejantes en toda la región.

Por su parte, Carmen Caballero, presidenta de ProColombia, observa “un potencial enorme

Aunque aún no es masiva, la inversión centroamericana en Colombia ya se evidencia en cifras de IED, en adquisiciones y en la creciente presencia de marcas regionales.



Panamá concentró el 90% de la inversión extranjera directa (IED) centroamericana hacia Colombia entre el 2014 y el 2024.

Panamá: más que origen, plataforma

DATO CLAVE

Las estadísticas de ProColombia son contundentes: Panamá concentra más del 90% de la IED centroamericana hacia Colombia entre el 2014 y el 2024. Sin embargo, este liderazgo no se explica solo por ser el origen real de los capitales, sino por su rol estratégico como centro financiero, logístico y de *holdings* regionales. En la práctica, un conglomerado guatemalteco o salvadoreño puede crear una sociedad en Panamá y desde allí realizar la inversión en Colombia. Para los registros del Banco de la República o de ProColombia, esa operación se contabiliza como panameña, aunque el control y el capital estén en otra parte. “Ese mecanismo refleja la eficiencia fiscal y regulatoria de Panamá, pero también la estrategia de regionalización de los grupos centroamericanos. Así, la bandera panameña muchas veces encubre un mapa de capitales más diverso y distribuido”, advierte Clara Inés Pardo, profesora de la Escuela de Administración de la Universidad del Rosario.

de crecimiento en sectores como comercio, servicios, energía y logística, que fortalece nuestra integración regional y proyecta a Colombia como un destino confiable y competitivo para los inversionistas centroamericanos”.

Los que ya llegaron

Según ProColombia, aunque el flujo aún es moderado, ya existen casos concretos de inversión centroamericana en Colombia. Desde El Salvador, el Grupo Cailleja tomó el control del Grupo Éxito, y la cadena de bajo costo DollarCity, fundada por la familia Simán, llegó en el 2015. En menos de una década abrió más de 300 tiendas y se convirtió en referente de empleo y consumo.

Otro caso es el de Avianca, en el que la familia Kriete, también salvadoreña, ha sido protagonista y hoy lidera el Grupo Abra, del que hace parte la aerolínea de origen colombiano.

Desde Panamá, Copia Holdings compró AeroRepública y la transformó en Wingo, fortaleciendo la conectividad aérea regional.

En Guatemala, el fondo IDC Network adquirió el 85% del Deportivo Cali, un movimiento llamativo en los sectores de deporte y entretenimiento. De ese mismo país es Mesoamérica, con participación en las cadenas OMA y Presto, además de presencia en Alquería.



Así como en la década del 2000 grupos chilenos como Falabella se 'tomaron' el país, el turno hoy es para los de Centroamérica.

En Honduras, la empresa Uno Corp negoció la compra de estaciones de servicio Primax, con lo que busca ampliar su alcance en el sector energético. Según ProColombia, estas operaciones muestran que la apuesta no es solo financiera, sino estratégica: ganar mercados, diversificar operaciones y ampliar cadenas de valor.

¿Una ola como la chilena?

El recuerdo de la ola chilena de inversión en los años 2000 —con Falabella, LAN, Cencosud o Enersis— genera inevitablemente la comparación. Según Pardo, sí podría repetirse un fenómeno similar, aunque con características distintas. “Muchas empresas centroamericanas han alcanzado la madurez suficiente para internacionalizarse y Colombia aparece como la puerta de entrada hacia el sur, tal como en su momento nuestro país fue trampolín de los chilenos hacia el norte”, afirma.

Las similitudes culturales facilitan la expansión, pues patrones de consumo e idioma reducen las barreras de entrada.

“Además, la presión en sus mercados locales, marcados por inseguridad, saturación y limitaciones de escala, los empuja a buscar nuevos destinos”, añade la profesora.

El paralelo con Chile es válido, aunque el músculo financiero no es idéntico. Mientras ese

país contaba con conglomerados consolidados en plena bonanza, Centroamérica avanza con grupos familiares y corporativos que han probado su modelo y ahora buscan consolidarse en la región.

Más inversión foránea

La tendencia también se refleja en la Inversión Extranjera Directa (IED), aunque de forma incipiente. Según ProColombia, aunque Estados Unidos, España, Chile y México siguen siendo los mayores aportantes, los capitales centroamericanos —sobre todo de Panamá, Guatemala y Costa Rica— muestran un crecimiento sostenido.

En esta línea se destacan varios grupos empresariales. El Grupo Poma, de El Salvador, ha invertido en hotelería y la industria automotriz, con marcas como Marriott, y en retail con el centro comercial Multiplaza.

La Corporación Multi Inversiones (CMI), de Guatemala, ha mostrado interés en energía y alimentos; en el 2022 integró AIS Bakery, ampliando la oferta de premezclas, coberturas y rellenos de pastelería. A esto se suman empresas logísticas centroamericanas que han empezado a establecer plataformas de distribución en el país.

Para Pardo, la conclusión es clara: “Aunque aún no es masiva, la inversión centroamericana en

INVERSIÓN EXTRANJERA EN COLOMBIA DE PAÍSES CENTROAMERICANOS

En millones de dólares.

Año	Trim.	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Panamá
Total 2023		39,8	15,2	25,4	0,9	-157,7
2023	01	10,7	0,2	0,7	0,7	116,2
2023	02	3,7	0	23,8	-0,2	-375,6
2023	03	21,9	-1,3	0,4	0,2	184,2
2023	04	3,5	16,2	0,5	0,1	-82,4
Total 2024		-18,6	-16,6	-32,4	0,9	1.200,5
2024	01	-5,6	0	-0,1	0	285,5
2024	02	2,1	-15	0,4	0,1	673,1
2024	03	-13,7	-0,2	-2,9	-0,9	194,6
2024	04	-1,4	-1,4	-29,8	1,7	47,3
Total 2025		-31,5	-0,9	0,7	1,5	473,3
2025	01	-2,3	-1	0,5	1	46,9
2025	02	-29,2	0,1	0,2	0,4	426,4

Fuente: Banco de la República

Colombia ya se evidencia en cifras de IED, en adquisiciones y en la creciente presencia de marcas y grupos regionales. La tendencia apunta a un crecimiento sostenido, siempre que Colombia mantenga un ambiente atractivo y estable”.

Efectos y encadenamientos

La llegada de capital centroamericano genera impactos en cadena. La competencia obliga a las empresas locales a mejorar precios, procesos y servicio. La generación de empleo, como lo demuestra el caso Dollarcity, se convierte en un factor de impacto social. Las alianzas estratégicas, como la que vinculó a esta cadena con la canadiense Dollarama, evidencian la transferencia de conocimientos y prácticas globales.

Además, la integración de cadenas de valor es clara: desde logística panameña hasta energía hondureña, los capitales centroamericanos se suman a sectores críticos de la economía colombiana. La diversificación de orígenes de inversión también fortalece la resiliencia, reduciendo la histórica dependencia de Estados Unidos o Europa. 

EL VERDE RENACE DE LAS CENIZAS

BOGOTÁ DIO UN PASO SIGNIFICATIVO en la restauración ecológica de los Cerros Orientales con una jornada de siembra de cerca de 2.100 árboles junto con arbustos y herbáceas nativas en el Cerro El Cable, una de las zonas más afectadas por los incendios forestales ocurridos en enero del 2024. Con esta jornada culminan las siembras en los

290.600 metros cuadrados habilitados para esta intervención –el equivalente a 41 canchas de fútbol– en dicho sector. Ahora se inicia la fase de mantenimiento, clave para consolidar la restauración, fortalecer el suelo y reducir el riesgo de nuevos incendios.

Como parte del proceso se sembraron especies nativas como té de Bogotá, gaque,

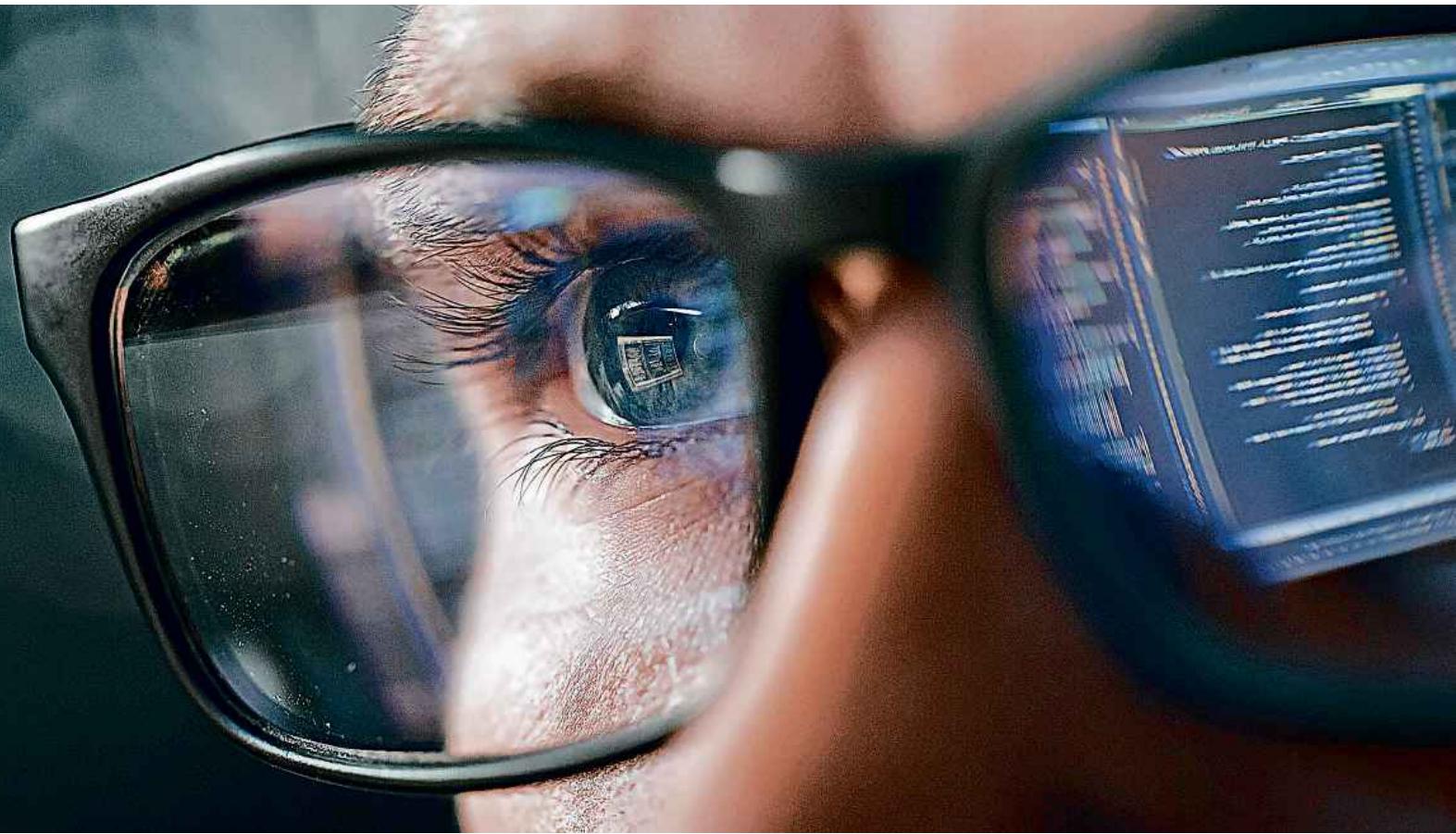


mortiño, uña de gato, mano de oso, corono y laurel, entre otras, que hacen parte de los bosques originales de los Cerros Orientales.

"Con esta acción estamos invirtiendo en la conservación del agua, pues la mayoría de los acuíferos de Bogotá se recargan en los Cerros Orientales", afirmó Adriana Soto, secretaria Distrital de Ambiente. 

📷 Fotos: @Miltondiazfoto /
El Tiempo





La generación 'millennial'

REDEFINE EL FUTURO DEL EMPRENDIMIENTO EN COLOMBIA

Con una visión fresca y una determinación que desafía a lo tradicional, estos jóvenes están demostrando que el emprendimiento es el camino para forjar su propio destino.

Dicen que son la generación que creció con un celular en la mano, la de las redes sociales y los cambios constantes. Pero si miramos más de cerca, encontramos que estos jóvenes, los *millennials* colombianos, están liderando una revolución silenciosa. No están esperando un empleo: lo están creando. De hecho, a corte de julio del 2025, un informe del DANE sobre el mercado laboral de la juventud estima que cerca de 2.6 millones de jóvenes entre 15 y 28 años, en Colombia, trabajan por cuenta propia, una cifra que refleja tanto la fe en el emprendimiento como la necesidad de generar sus propias oportunidades.

Con una visión fresca y una determinación que desafía lo tradicional, estos jóvenes están demostrando que ese es el camino para forjar su propio destino. Están rompiendo barreras, asumiendo riesgos y construyendo un nuevo futuro para el país. Son una fuerza imparable que, con cada nuevo negocio, está demostrando que la innovación no tiene edad, sino una actitud.

En Colombia, además, este segmento de la población recibe el apoyo de instituciones claves como iNNpulsa Colombia, la agencia del Gobierno dedicada a la innovación que conecta a los emprendedores con recursos y mentorías para escalar sus negocios. Las Cámaras de Comercio también juegan un rol fundamental a nivel regional, brindando formación y redes de contacto. Adicionalmente, organizaciones privadas como Endeavor y ANDI del Futuro se centran en apoyar emprendimientos de alto impacto y de rápido crecimiento.

En Bogotá, el Instituto Distrital para la Protección de la Niñez y la Juventud (Idipron) ha desarrollado una estrategia integral para apoyar el emprendimiento en las comunidades más vulnerables. Su director, Javier Palacios Torres, señala que es necesario "transformar la asistencia

social de los jóvenes en un verdadero camino hacia la autonomía económica" y explica que la entidad se enfoca en empoderarlos al brindarles formación técnica y empresarial en áreas como panadería, ebanistería y artesanías, entre otras.

Este aprendizaje se complementa con capacitación formal en crear negocios gracias a alianzas estratégicas, las cuales les enseñan a estructurar un plan de negocios, manejar finanzas y estrategias de *marketing*. El ciclo de apoyo se cierra al facilitarles espacios de comercialización, organizando ferias de emprendimiento y participando en eventos culturales de la ciudad donde los jóvenes pueden exhibir y vender sus productos, ganando experiencia en el mercado, generando ingresos propios y, lo más importante, fortaleciendo la confianza en su capacidad para construir un proyecto de vida productivo y sostenible, lejos de la vulnerabilidad.

Varios casos de éxito comprueban cómo estos *millennials* ponen sus apuestas para el futuro:



De la adversidad al emprendimiento

La historia de Dayane Nicole Palacios es de gran inspiración. Con tan solo 22 años, esta joven emprendedora, junto a su socio Anderson Becerra, ha logrado resucitar una marca de ropa que parecía haber quedado en el olvido, transformándola en un proyecto vibrante y lleno de potencial. Ella, durante un período difícil de su vida, enfrentó una situación dolorosa y desafiante: sufrió violencia intrafamiliar a manos de su expareja. Sin embargo, en lugar de permitir que esta experiencia la definiera, decidió que no la detendría. Con valentía, tomó la difícil decisión de terminar la relación.

Este acto de empoderamiento fue el primer paso para canalizar su dolor y su resiliencia ➤

@syke.boutik

« en una nueva dirección. A partir de ese momento, la costura no solo se convirtió en una pasión, sino también en el medio a través del cual construiría un futuro de independencia y éxito. Su historia es un claro ejemplo de cómo la adversidad puede ser el catalizador para un cambio profundo y la base de un emprendimiento lleno de propósito.

Al ser una apasionada de la confección, encontró el apoyo después de vincularse a los programas de capacitación en el Idipron. Allí adquirió conoci-

miento en el manejo de máquinas de coser y fileteadoras, y con la habilidad de crear patrones, se lanzó a la aventura de emprender para hacer moda sostenible con telas recicladas. Con diseños propios, estampados únicos y la capacidad de adaptar cada prenda a la personalidad de sus clientes, su trabajo se ha diferenciado de la competencia. Además, ambos venden sus productos a través de Instagram, y participan activamente en ferias locales, donde su labor es reconocida y valorada.

Un sueño a la medida



@leon_arq_dis

En un mundo donde la búsqueda de propósito y la flexibilidad laboral se han vuelto prioridad, la historia de Camilo León y Deisy Milena Torres Betancourt resuena con fuerza. Esta pareja de *millennials* ha demostrado que la pasión, el talento y un profundo amor por la familia pueden ser la base para un emprendimiento exitoso. Juntos le han apostado al diseño de interiores con León Centro de Diseño, un emprendimiento que no solo transforma espacios sino que también construye hogares a la medida de sus clientes.

La decisión de emprender no fue casualidad. En la vida de Camilo, un arquitecto de profesión, el espíritu de independencia fue sembrado por su madre, una mujer incansable que, con la venta de aguacates, financió sus estudios. Ese legado de esfuerzo y visión se fusionó con la necesidad de Deisy, quien como docente anhelaba pasar más tiempo con su familia, especialmente tras el nacimiento de su hijo. Este punto de inflexión fue la señal que necesitaban: unir fuerzas para crear un negocio que les per-

mitiera conciliar su vida personal y profesional.

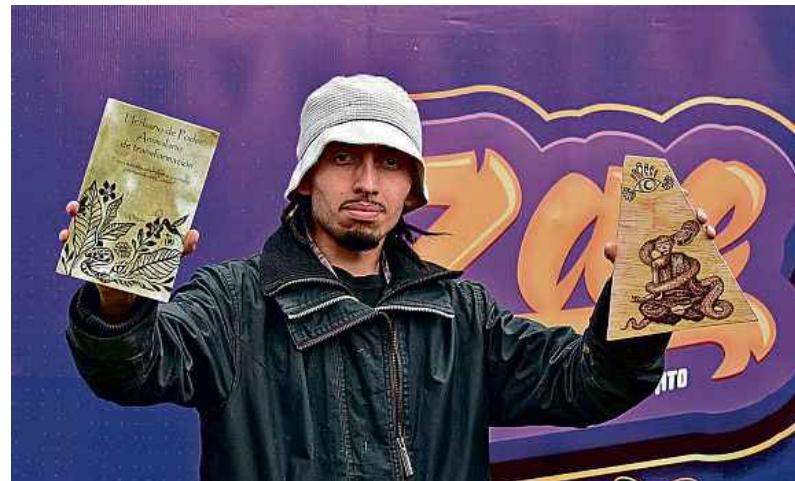
Así, Camilo aportó su experiencia en arquitectura y gerencia de proyectos, mientras que Deisy, con su ojo para los detalles, se capacitó en decoración y elementos clave como persianas y papel de colgadura. Juntos construyeron una propuesta de valor única, entendiendo que el hogar es mucho más que un lugar físico: es un espacio para vivir, conectar y crear recuerdos.

La fortaleza de León Centro de Diseño radica en su capacidad para ofrecer una solución completa y sin complicaciones. Su unidad de negocio se especializa en la remodelación integral de apartamentos, abarcando desde el diseño y la fabricación de cocinas, baños y toda la carpintería necesaria, hasta la etapa final de decoración.

Su proceso es un acompañamiento paso a paso, diseñado para eliminar el estrés de las remodelaciones. El primer paso es escuchar las necesidades y sueños del cliente para entender su estilo de vida. Luego, se crean propuestas únicas y funcionales, con total claridad en los costos. Con materiales de alta calidad y un equipo especializado, cada detalle es cuidado al máximo. Finalmente, se integran elementos como persianas y papel de colgadura para darle calidez y carácter al espacio.

Para Camilo y Deisy, el diseño no es solo estética. Creen firmemente que un espacio bien pensado mejora la calidad de vida, optimiza el día a día y permite que las familias prosperen. Su pasión por convertir un espacio en obra gris en un verdadero refugio personal es el motor que impulsa cada uno de sus proyectos.

Más allá del negocio, León Centro de Diseño es un proyecto con un propósito claro: diseñar vidas y construir sueños.



@untartee

Pintando un futuro: de murales a un negocio con conciencia

Un joven artista llamado Juan Sebastián Rodríguez Rojas encontró su pasión y propósito. Tiene 25 años y no se imaginaba que su amor por el arte y su deseo de transformar la vida de las personas lo llevarían a crear un emprendimiento con un profundo sentido social. Todo empezó con un pincel en la mano.

Él se dedicaba al muralismo, transformando paredes de restaurantes y cafeterías en lienzos vibrantes. Fue a través de la pintura que comprendió su poder transformador. Un día conoció a un grupo de artesanos que compartían su visión. Juntos decidieron apostarle al arte, pero de una forma diferente: creando productos que nutren el alma y el cuerpo. Así nació un emprendimiento de rap con conciencia y pigmentos naturales.

El y su pareja –Vanessa, de 28 años– unieron sus talentos para crear un sueño que los sustenta

económicamente por medio del muralismo, además de cuadros, litotumas decoradas con fuego, ilustraciones con extractos naturales y cerámica.

Su oferta también incluye productos medicinales a base de plantas conocidas como 'pinturas madre', que la gente puede ingerir o aplicar directamente sobre la piel. Juan Sebastián y Vanessa venden sus productos en ferias, eventos y a través de su página de Instagram. Su objetivo es aportar al mundo de una manera positiva y sostenible.

Un aliado inesperado fue el Instituto Distrital para la Protección de la Niñez y la Juventud (Idipron), adonde ellos se acercaron buscando una oportunidad para estudiar música, algo que siempre les había apasionado. Para su sorpresa, el instituto le ofreció un apoyo invaluable para su emprendimiento, al tener la oportunidad de participar en diferentes eventos que les han permitido dar a conocer sus productos, aumentar sus ventas, y, lo más importante, seguir creciendo.

Su proyecto no solo se enfoca en la venta de productos, sino también en ofrecer un servicio con conciencia social. A través del arte y de su conexión con la naturaleza, buscan proteger las tradiciones, culturales, transformar espacios y apropiarse de la comunidad.

Además, su negocio es inclusivo y diverso, ya que ofrece talleres y experiencias para personas de todas las edades y habilidades, desde niños hasta adultos mayores y personas con discapacidad. Para ellos, el arte, la medicina ancestral y la conexión con la naturaleza son herramientas para sanar y transformar vidas.

Este es un testimonio de cómo un sueño puede convertirse en una realidad próspera. Con el apoyo adecuado, la determinación y la fe en sí mismos. **P**

Los 10 EJÉRCITOS

+ *más
poderosos
del mundo*

El portal Global Firepower analizó más de 60 factores para determinar el potencial militar ofensivo de los principales países del mundo (145 en total), para así elaborar una calificación final llamada *PowerIndex* (Índice de Fuerza Militar). Entre esos factores se cuenta la disponibilidad y diversidad de medios y armamento (aviones de combate, tanques, unidades navales, etc.), el personal militar total, el presupuesto destinado a la defensa, el avance tecnológico del país, las condiciones geográficas, logísticas, industriales y financieras y el número e influencia de los aliados internacionales. Estas son las 10 potencias militares más fuertes del mundo:

1

Estados Unidos

Power Index: 0,0744

Población: 341'963.408 habitantes

Personal militar: 2'127.500

Unidades aéreas: 13.043

Tanques: 4.640

Unidades navales: 440

Presupuesto:

US\$895.000 millones



2

Rusia

Power Index: 0,0788

Población: 140'820.810 habitantes

Personal militar: 3'570.000

Unidades aéreas: 4.292

Tanques: 5.750

Unidades navales: 419

Presupuesto:

US\$126.000 millones



6

Reino Unido

Power Index: 0,1785

Población: 68'459.055 habitantes

Personal militar: 1'108.860

Unidades aéreas: 631

Tanques: 227

Unidades navales: 109

Presupuesto:

US\$71.500 millones



7

Francia

Power Index: 0,1788

Población: 68'374.591 habitantes

Personal militar: 376.000

Unidades aéreas: 976

Tanques: 215

Unidades navales: 129

Presupuesto:

US\$55.000 millones



3

China**Power Index: 0,0788**

Población: 1.415'043.270 habitantes

Personal militar: 3'170.000

Unidades aéreas: 3.309

Tanques: 6.800

Unidades navales: 754

Presupuesto:**US\$267.000 millones**

4

India**Power Index: 0,1184**

Población: 1.409'128.296 habitantes

Personal militar: 5'137.550

Unidades aéreas: 2.229

Tanques: 4.201

Unidades navales: 293

Presupuesto:**US\$75.000 millones**

5

Corea del Sur**Power Index: 0,1656**

Población: 52'081.799 habitantes

Personal militar: 3'820.000

Unidades aéreas: 1.592

Tanques: 2.236

Unidades navales: 227

Presupuesto:**US\$46.300 millones**

8

Japón**Power Index: 0,1839**

Población: 123'201.945 hab.

Personal militar: 328.150

Unidades aéreas: 1.443

Tanques: 521

Unidades navales: 159

Presupuesto:**US\$57.000 millones**

9

Turquía**Power Index: 0,1902**

Población: 84'119.531 habitantes

Personal militar: 883.900

Unidades aéreas: 1.083

Tanques: 2.238

Unidades navales: 182

Presupuesto:**US\$47.000 millones**

10

Italia**Power Index: 0,2164**

Población: 60'964.931 habitantes

Personal militar: 289.000

Unidades aéreas: 729

Tanques: 200

Unidades navales: 196

Presupuesto:**US\$30.900 millones**



“Queremos ser un ‘proveedor todo en uno’ para las pymes”

Bold, una *fintech* que nació un año antes de la pandemia y que se fortaleció por el auge de la digitalización, hoy es una compañía de financiamiento vigilada por la Superintendencia Financiera que ofrece productos novedosos como un crédito que permite a los microempresarios hacer que, con el producto de sus ventas recolectadas con el datáfono, vayan pagando poco a poco la obligación.

Además, alista una tarjeta de crédito para comercios y luego vendrá otra para personas y próximamente lanzará Sono QR, un dispositivo para los negocios que les presenta un código QR.

José Vélez, fundador y CEO de Bold, dialoga con la Revista Portafolio.

Se asocia a Bold con los datáfonos blancos que se ven en muchos comercios. ¿Es solo una plataforma de pagos?

Bold es una *fintech*: un ecosistema de servicios financieros y tecnológicos para las pymes. Lo que pasa es que la empresa la arrancamos con una solución de pagos porque era como el primer producto obvio, pues había una necesidad muy grande en el mercado. Pero siem-

José Vélez, fundador y CEO de Bold, hoy compañía de financiamiento, habla de los planes de la ‘fintech’, que se fortaleció gracias a la mayor digitalización en la economía. Tarjetas de crédito, Sono QR e internacionalización, entre algunas de las claves del futuro.

Holman Rodríguez Martínez
Periodista de Portafolio

pre nos vimos no como una plataforma de pagos, sino como un ecosistema. Lo que queremos hacer es ser ‘proveedor todo en uno’ para las pymes en el país. Arrancamos con pagos, y hoy estamos prestando servicios financieros como una cuenta bancaria digital. Estamos prestando, tenemos tarjeta débito, tarjeta de crédito, bolsillos y créditos para los negocios.

Estamos expandiendo la oferta de nuestros productos, porque la misión de la empresa es liberar el potencial de los emprendedores o los empresarios. Es decir, ayudarlos a crecer a través de la tecnología, con herramientas más fáciles de utilizar, más accesibles, más intuitivas.

Una forma de pensar en Bold es como un banco digital, que es muy bueno en pagos y así atrae a sus clientes, pero no solamente les ofrece productos de pagos, sino otras cosas. Pero a largo plazo creo que podemos incluso romper ese molde de únicamente ser banco digital, porque, por ejemplo, le podemos ayudar con la facturación electrónica, por qué no, si ya le estoy proveyendo el sistema de pagos. Entonces, a veces decir banco digital puede ser un poco limitado. Es un ecosistema, de diferentes productos y so- »

luciones para ayudarles a las pymes a llevar sus negocios y a que sean más más eficientes y se puedan enfocar en crecer y en desarrollarlos.

¿Cuál es la figura jurídica de Bold?

Es una compañía de financiamiento, vigilada por la Superintendencia Financiera. Bold tiene dos sociedades. Hay una que es la empresa que presta los servicios de pago; esa no es vigilada. Pero también cuenta con una compañía de financiamiento que sí es vigilada y ahí es, por ejemplo, en donde nosotros captamos las cuentas digitales que ofrecemos a nuestros comercios.

¿Cuándo nació Bold?

Bold nació hace seis años, a principios del 2019. Nos tardó más o menos un año desarrollar la tecnología y el primer pago lo procesamos a principios del 2020. O sea que nosotros nacimos en plena pandemia.

Estábamos muy asustados cuando empezamos y ya, cuando terminamos de desarrollar la plataforma, se vino la pandemia encima y nos preguntamos: 'bueno, ¿quién va a recibir pagos ahora con datáfonos?' Pero resultó que la gente le cogió mucho miedo al efectivo por el temor a contagiarse. Entonces, eso aceleró la transición a los pagos electrónicos incluyendo los pagos con tarjeta y nos terminó favoreciendo y por eso hemos crecido tan rápido.

¿Y ahora en su rol de compañía de financiamiento ofrece cuentas?

Sí. El término técnico es depósitos electrónicos, pero para términos prácticos es idéntico a una cuenta de ahorro. Entonces, cuando usted capta recursos, usted también puede hacer productos de crédito.

¿Qué tipo de productos?

Tenemos un crédito muy bonito que les hacemos a los clientes del da-



“Los indicadores de riesgo de Bold son mejores para un mismo grupo de clientes que los indicadores que se ven en las centrales de riesgo”.

táfono, en el que nosotros prestamos basándonos en las ventas que ellos procesan con su aparato. Entonces, si usted tiene, por ejemplo, un restaurante y utiliza regularmente su datáfono para recibir los pagos del local, esa información nosotros la utilizamos para hacer el análisis de riesgo, le otorgamos un crédito y lo paga con las mismas ventas que recibe con el datáfono. Automáticamente, el sistema toma un pedacito de cada venta y lo va abonando al crédito.

Entonces, es un crédito que no se siente, que no requiere papeles y si una persona es elegible le aparece una visualización que le dice que tiene un cupo disponible por una cifra determinada: "Si te interesa haz clic aquí". Y al siguiente día le entra la plata a su banco. Y por cada transacción que recibe en su local, en su restaurante, el sistema recoge, generalmente, el 10%, y lo va abonando al crédito automático.

Entonces, si usted sigue utilizando su datáfono, no tiene que hacer nada más, pues el crédito se paga solo: no tiene que acordarse de las cuotas, de nada. Ese es el crédito que hacemos en Bold.

¿Cómo son las tasas de interés?

Nos movemos en el mundo del microcrédito porque la mayoría de nuestros clientes son microempresas. Venimos a ofrecer una especie de microcrédito 2.0. Entonces, las compañías de microcrédito tradicionales van y visitan al cliente y miran el local y el stock de

inventarios y con eso hacen una estimación de cuánto vende ese cliente. Y en base a eso le prestan. Nosotros, en lugar de hacer eso, vemos cuánto está vendiendo ese cliente con su datáfono. Realizamos unas inferencias, vemos si está creciendo o decreciendo y con ese indicador es que nosotros le podemos prestar.

En promedio, la tasa es de alrededor 50% efectivo anual, que es, digamos, el promedio ponderado. Porque esto ha cambiado mucho: hoy existe el microcrédito, que es como el crédito productivo que además tiene varios límites. Por ejemplo, un crédito hasta de \$6 millones tiene una tasa, un crédito entre \$6 y \$20 millones tiene otra tasa, y así sucesivamente.

Nos regimos por las tasas del crédito productivo, pero nuestro proceso de originación del crédito toma elementos del microcrédito porque más o menos el 90% de todos los clientes de Bold son personas naturales, es decir, en Bold sí que vivimos la informalidad empresarial. Entonces, la mayoría de los dueños de un res-

taurante pequeño, por ejemplo, no tienen una persona jurídica, sino que ellos actúan con la cédula del propietario y nosotros hacemos ese conocimiento del cliente a través de lo que vemos que se procesa en el datáfono, porque ese cliente no tiene estados financieros formales y seguramente no tiene contador. Así no se puede hacer un análisis estándar como si fuera una pyme: toca conocerlo a través de las transacciones y por eso nosotros utilizamos el microcrédito.

¿Hay mucha tecnología detrás de todo esto?

Claro, muchísima tecnología, porque yo a ese dueño del restaurante lo conozco a través de las transacciones y eso se hace con modelos analíticos y no le tengo que pedir ni un papel para otorgarle el crédito. Y los indicadores de riesgo de Bold son mejores para un mismo grupo de clientes que los indicadores que se ven en las centrales de riesgo.

Es decir, los clientes tienen mejor comportamiento de riesgo en Bold que lo que están teniendo en el mercado en general. Y todo eso se le apunta a la tecnología. Porque nosotros, por ejemplo, a ese cliente le vemos si el negocio está creciendo o decreciendo, qué tan recurrentes son los compradores de ese negocio, cuál es la actividad económica de ese negocio, en qué ciudad está ese negocio. Toda esa información entra a un modelo estadístico.

Hay Inteligencia Artificial y esas cosas, pero no me gusta decirlo porque la gente exagera mucho con eso, pero digamos que se desarrolla un modelo estadístico. Y ese modelo estadístico nos dice: "Mire, esta persona, por el comportamiento que estamos viendo, es un buen sujeto de crédito: ofrézcale su crédito".

¿Un crédito de Bold en cuánto tiempo se paga?

Nuestro crédito promedio hoy es como de \$4 o \$5 millones: es un

cupo. Y la tasa de interés que se paga en promedio es de alrededor del 50%. Si usted tomara un crédito de \$5 millones a una tasa de 50% anual, usted en realidad paga más o menos \$1,3 millones de intereses y no \$2,5 millones porque se va amortizando el capital. Entonces, el interés que uno va pagando va bajando. Pero en este nivel de montos, el retorno de la inversión que tienen los clientes es gigantesco.

Un ejemplo: si usted tiene una peluquería y tiene tres sillas y usted necesita \$3 millones para poner la cuarta silla, esa le incrementa las ventas de su peluquería 25% a 30% sin ningún problema. Es decir, que, en estos niveles, la necesidad de capital es tan grande y el retorno de capital es tan grande, que no tiene ningún problema pagando los intereses. Pero, ¿qué pasa? Obviamente, la microempresa por su misma naturaleza es mucho más vulnerable que una empresa grande. No es lo mismo un Ecopetrol que la peluquería que está sujeta a muchos más retos, digamos, para salir adelante por su escala y demás. Entonces, el riesgo intrínseco de un microem-

presario es mucho más alto que el de una gran empresa y por eso las tasas de interés tienen que ser mayores y además porque los montos también son mucho menores.

No es lo mismo ganarse el 1% sobre \$5 millones, por poner un ejemplo, que sobre \$50.000 millones. Nosotros vivimos en este mundo de empresas más pequeñas que, con \$10 millones, pueden sacar su segundo restaurante, por ejemplo. O con \$20 millones y eso les implica un crecimiento: duplican las ventas.

¿Los clientes que atienden posiblemente tuvieron en el pasado al 'gota a gota' como financiador?

Pues la gente no necesariamente nos dice toda la verdad y hasta a veces le da pena admitirlo.

Pero lo que usted dice tiene toda la razón, porque estos créditos formales siguen la metodología de la Superintendencia Financiera. En realidad, son mucho más baratos que los de un 'gota a gota'. Y si la persona se quiebra y no paga el crédito, pues las consecuencias no son las mismas que si usted le incumple al 'gota a gota'.

Entonces, en realidad, lo que estamos haciendo es migrando en parte, no todos, a usuarios del mundo del crédito informal al crédito formal. Y al estar en el crédito formal también hacen historial de crédito.

No es lo mismo usted que nunca ha pedido un crédito en su vida y que tiene que pagar una tasa más alta porque no hay historial de crédito, que una persona que ya lleva cuatro o cinco años con crédito, pues las tasas van mejorando y el riesgo baja, pues obviamente ya uno sabe el carácter de la persona. Entonces se le puede ofrecer un crédito en mejores condiciones. Hay un beneficio social grandísimo al sacarlos de ese mundo informal al mundo formal.

¿Qué gracia tiene ahorrar con Bold?

“ Nuestra expectativa es llegar a unos depósitos de unos \$200.000 millones, incluyendo CDT y bolsillos de aquí a que termine este 2025”.



« Desde el punto de vista del inversionista es que son tasas muy competitivas. Es una buena alternativa de inversión, porque estamos ofreciendo 10% efectivo anual en los bolsillos y, dependiendo del plazo en el CDT, llega hasta el 12%. Entonces yo, como inversionista, como persona natural que tengo unos recursos ahorrados, pues me renta muy bien.

Pero desde el punto de vista de la persona como un todo, eso es lo que permite financiar el crédito del que estamos hablando. Del señor que va a instalar su cuarta silla en la peluquería o a abrir un nuevo restaurante. De alguna manera está generando movilidad social y crecimiento de la economía. No es que esa plata quede ociosa, es que esa plata es para prestarla y generar beneficios en las microempresas.

¿Cuánto disponen en ahorro y en colocación de CDT?

Estamos casi que en fase piloto, porque hasta ahora estamos empezando a originar los primeros CDT. En crédito estamos llegando a \$100.000 millones. Estamos desembolsando entre \$20.000 y \$30.000 millones mensuales, o sea, es un crecimiento rápido. Y por eso Bold sacó su estrategia de captación de recursos para tenerlos y fundir ese crédito y seguir creciendo el crédito y los depósitos en paralelo. En bolsillos tenemos un poquito más de historia y tenemos ya una cifra similar a los \$100.000 millones.

¿Cuáles son las expectativas de estos nuevos negocios del ahorro y el CDT?

Nuestra expectativa es llegar a unos depósitos de unos \$200.000 millones, incluyendo CDT y bolsillos de aquí a que termine este 2025.

¿La idea es llegar a ser un banco en algún momento?

Pues es posible que, si nos va bien con el crédito y los depósitos, vamos

para allá. Pero todavía con la licencia que tenemos podemos hacer prácticamente todo lo que queremos hacer.

No es que sea la prioridad número uno: la prioridad número uno es escalar nuestro crédito, escalar nuestros depósitos, manteniendo todo el riesgo muy controlado, y que los clientes de Bold, cuando reciban pagos con su datáfono, también tengan la cuenta Bold y el dinero les entre a esa cuenta Bold. Que se vaya desarrollando ese ecosistema completo para los clientes.

¿Comenzaron con las pymes y ahora lo complementan con las personas?

Claro, porque, ¿qué pasa? La pyme, por naturaleza, es deficitaria. O sea, la pyme necesita plata para invertir en el restaurante, para sacar para comprar la silla de peluquero. Entonces la pyme necesita recursos para seguir creciendo: esa es la naturaleza de las pymes. Por otro lado, hay personas que tienen ahorros y lo que hace la entidad financiera es intermediar entre el que tiene el ahorro, al que le paga una rentabilidad al CDT. Y toma los recursos y le presta

al señor que quiere abrir su restaurante. Por eso nos abrimos al mundo de las personas.

¿Cuántas capitalizaciones alcanzaron a realizar?

Una cifra cercana a los US\$150 millones. O sea, eso son como \$600.000 millones.

¿Quiénes pusieron esos recursos hoy son accionistas?

Accionistas que son fondos de inversión internacionales que le apostaron al proyecto y a Colombia también, porque veían que el mercado financiero colombiano necesita un poco más de innovación, un poco más de ideas frescas y le apostaron al proyecto de Bold. Ese es el capital que nos ha permitido desarrollar el negocio.

¿Tiene previsto hacer algún otro tipo de ronda o alguna otra operación similar?

Sí lo hemos contemplado, y digamos que es la naturaleza de este tipo de negocios, pero ya está llegando una escala en donde ya se acerca cada vez más a la rentabilidad. Entonces no es que sea como una presión para hacerlo, sino más bien como una oportunidad para seguir llevando, por ejemplo, este modelo de negocio a otros países o para acelerar el crecimiento en el mundo del consumidor. Estamos ahí en conversaciones y esperamos anunciar algo pronto.

¿Ustedes están solamente en Colombia?

Hoy estamos en Colombia, pero con planes de internacionalización. En los primeros cinco o seis años

“ Si la persona se quiebra y no paga el crédito, pues las consecuencias no son las mismas que si usted le incumple al ‘gota a gota’ ”.



nos enfocamos en el país, pero sentimos que ya estamos listos para dar un pasito y que hay unos mercados muy similares al colombiano, como el peruano, por ejemplo, adonde podríamos también exportar nuestro modelo.

¿Y esos anuncios se harán este año?

Yo creo que este año es muy probable.

¿Podemos decir que Bold alista su internacionalización?

Yo creo que se puede decir. No queríamos mezclar los mensajes de los bolsillos con esto, pero sí: es algo inminente. Estamos haciendo algo muy, muy especial, que se puede llevar a otros lados. Es lo que yo siento.

¿Y en ese deseo de seguir creciendo, de ofrecer más, está mirando otro tipo de productos más allá del ahorro y de la inversión?

Pues sí. Estamos iniciando pilotos con la tarjeta de crédito, y además le estamos apostando un montón al sistema de pagos inmediatos Bre-B.

¿Algún otro producto?

Estamos lanzando un dispositivo que se llama el Sono QR, que es un dispositivo para los comercios que les presenta un código QR el cual, cuando una persona paga, anuncia que recibió el pago por \$200.000 o \$100.000 y de esa forma le da la confianza al comercio de que ese pago es legítimo, por el monto correcto, para evitar problemas de que les digan que ya se le pagó y le muestren un recibo falso. Esto es utilizando toda la tecnología de Bre-B.

Porque Bre-B también tiene un capítulo que son los pagos de persona a comercios. Estamos lanzando nuestro producto ahí y la cuenta digital Bold soporta hacer pagos y recibir pagos con Bre-B, es decir, con las llaves. Hoy fuimos de los primeros en



“Siempre nos vimos no como una plataforma de pagos, sino como un ecosistema”.

Colombia. Entonces, si una persona registra su llave, por ejemplo, el número del celular, puede hacer una transferencia desde cualquier banco a Bold y puede hacer la transferencia de Bold a cualquier banco también con la llave correspondiente. Eso ya está hoy funcionando.

¿Si está ya comenzando a hacer pilotos para la tarjeta de crédito a comercios, no es esperable también a personas?

Hacia el futuro. Es que lo que nos gusta es hacer las cosas paso a paso. Primero que nos funcione bien la tarjeta de crédito para comercios y después damos el paso a la de personas. Pero es natural que a medida que vayamos expandiendo nuestra red también empezamos a acercarnos al consumidor al final.

Incluso, porque nuestros comercios tienen empleados y los mismos comercios nos han dicho: “Oiga, mi empleado quiere abrir su cuenta”. Entonces ahí empiezan como a conectarse los dos mundos. Es natural que se empiecen a acercarse las dos cosas.

¿A futuro desaparecerá el datáfono?

Yo creo que no. Para un comercio muy pequeño hay algunas tecnologías que permiten desde el celular procesar el pago acercando un celular a otro.

¿Cómo visualiza el futuro fintech?

El mercado financiero, y sobre todo la regulación, han hecho demasiado énfasis en la estabilidad del sistema y le falta incorporar un aspecto de mayor competencia. Con Colombia Fintech preparamos un documento con diferentes propuestas normativas para hacer más dinámico y más competitivo el mercado financiero, que

en últimas busca incrementar la inclusión financiera. Le pongo un ejemplo: hoy, con una cuenta digital de un neobanco no se pueden pagar los impuestos a la Dian. Porque la Dian tuvo una pérdida hace 30 años y tiene restricciones para que únicamente de los 13 bancos más grandes del país permitan enviar pagos. Entonces, si usted es un nuevo banco, como Bold o Nubank, usted no puede pagarle a la Dian directamente.

Ese es un ejemplo de un sistema que lo que busca es la estabilidad, pero no la innovación. Los nuevos participantes tenemos unas dificultades muy grandes para competir de tú a tú cuando ni siquiera se pueden pagar los impuestos. Ese tipo de cosas es lo que incluye la propuesta de Colombia Fintech, para igualar la cancha y que podamos competir mejor los unos con los otros.

¿Cuántas pymes, empresas pequeñas, medianas o grandes tienen en Bold y cuántos clientes personas naturales hay?

Hemos vinculado 600 000 clientes, de los cuales el 90% son personas naturales. Bold procesa el 6% de lo que se paga con tarjeta. Bold procesa \$1 billón al mes. **P**

Solo cifras

INDICADORES NACIONALES

31,3%

cayeron los nacimientos en el país durante la última década. Las defunciones por trastornos mentales crecieron un 361,0%.

330

ESTACIONES

de carga públicas para vehículos eléctricos ya tiene Colombia, distribuidas en corredores viales y en las principales capitales, según cifras de la Asociación Nacional de Movilidad Sostenible (Andemos) y la Upme.



182

RECALADAS DE CRUCEROS

alcanzará la temporada 2025-2026 en Cartagena, o sea 12,3% más que la temporada anterior. Se esperan 446.000 visitantes. Además, Royal Caribbean tendrá a la ciudad como puerto base durante 18 meses, movilizando 43.000 pasajeros adicionales.

US\$740
MILLONES

es el valor de la inversión en exploración que la Asociación Colombiana de Petróleo y Gas (ACP) proyecta para este 2025, cifra que es un 1% inferior a la registrada en el 2024 (US\$900 millones).



134.892

CABEZAS DE GANADO

fueron exportadas en el primer semestre del 2025, y generaron US\$101,2 millones, según Fedegán. Egipto, Irak, Arabia Saudita y Jordania concentraron los envíos.

UNA MIRADA ESTADÍSTICA AL MUNDO



US\$281

MIL MILLONES

es el cálculo que el Consejo Mundial de Viajes y Turismo (WTTC) proyecta que será la contribución del turismo a la economía mexicana para finales de este 2025, lo que equivaldría al 15,1% del PIB del país.

17

MILLONES

de computadores vendidos por la firma [Lenovo](#) en el primer semestre del año lo confirman como el mayor fabricante mundial, con una participación de mercado de 26,9% en el segundo trimestre del 2025, según Gartner.



1.095

MILLONES

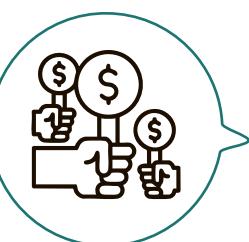
de personas en todo el mundo viven con un trastorno mental. Esto es equivalente a la relación de que 1 de cada 7 personas en el planeta sufren alguno de ellos, de acuerdo con el reporte de septiembre pasado de la Organización Mundial de la Salud.



42%

DE LOS LÍDERES

empresariales del mundo esperan que la turbulencia económica continúe durante el próximo año, según el informe Chief People Officers Outlook - September 2025, del Foro Económico Mundial.



US\$ 6,2

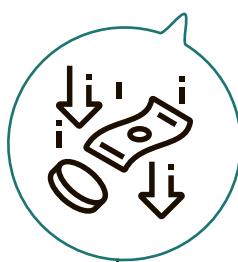
MILLONES

Fue el monto en que se vendieron dos lujosos collares de esmeraldas colombianas que rompieron récord durante la subasta Magnificent Jewels, organizada por la lujosa Casa Christie's.

289

PERSONAS

muertas y 1.535 heridas en 342 incidentes registran hasta septiembre pasado los tiroteos masivos en Estados Unidos, de acuerdo con cifras oficiales.



1,6

MILLONES

de inmigrantes se han 'autodeportado' en lo que va del Gobierno del presidente estadounidense, Donald Trump. Además, se ha deportado a casi 600.000 inmigrantes, lo que indica que más de dos millones de extranjeros abandonaron Estados Unidos, según el Departamento de Seguridad Nacional (DHS, en inglés).

El valor del cargo por confiabilidad y la regulación son dos elementos que podrían afectar este proceso, en momentos en que la demanda está alcanzando la oferta. Expertos afirman que el gobierno Petro ya le puso firma y sello al apagón.

LAS BARRERAS DE LA *subasta eléctrica*

Cada día se incrementa la demanda de energía en Colombia, lo que ha hecho que, por obligación, el país necesite obtener mayores fuentes de generación con el fin de entregar la oferta y lograr abastecer por completo a todas las regiones a nivel nacional.

Ante esto, y tras llamados hechos durante dos años por parte del mercado, la Comisión de Regulación de Energía y Gas (Creg) finalmente publicó la resolución con la que dio inicio al proceso de la convocatoria para la subasta de expansión del cargo por confiabilidad para el periodo 2029-2030.

El objetivo principal de esta subasta consiste en que, a través de este mecanismo, la Creg garantiza un abastecimiento de energía para cubrir la demanda que se proyecta para ese lapso, de acuerdo con las estimaciones realizadas por la Unidad de Planeación Minero-Energética (Upme).

En este nuevo proceso de adjudicación se ampliaron los incentivos para aquellas plantas de generación de energía que puedan empezar su operación antes de diciembre del 2029 y para las que realicen procesos de renovación tecnológica para utilizar un recurso primario más eficiente o para mejorar o

cambiar la tecnología de producción de energía: un incentivo para la transición energética.

Adicionalmente, se incorporan los análisis realizados en mesas de trabajo interinstitucionales realizadas entre la Creg, la Upme y el Ministerio de Minas y Energía, que buscaron facilitar la participación en la subasta para aquellos proyectos sin capacidad de transporte asignada. Para ello, se expidió para comentarios el Proyecto de Resolución CREG 701 095 de 2025 y se estableció un conjunto de acciones por parte de la Upme en la resolución de la convocatoria.

El objetivo de esta subasta consiste en que, a través de este mecanismo, la Creg garantiza un abastecimiento de energía para cubrir la demanda proyectada para el 2029-2030.

“Lo que busca la subasta es solucionar un problema que hemos venido nosotros denunciando desde hace ya más de un año, cuando la anterior que hicieron no fue exitosa en el sentido de que no logró garantizar la energía firme que el sistema requiere después del año 2028. Esta nueva subasta busca agregar más capacidad, megavatios y energía firme para que no nos apaguemos

en ese año. Estamos bien apretados de energía firme y hay un hueco más o menos de entre el 4% y el 6% para el año 2029 hacia adelante. Entonces, eso es lo que busca la subasta: llenar ese déficit”, señala Alejandro Castañeda, presidente de la Asociación Nacional de Empresas Generadoras (Andeg). ▶▶

QUÉ SIGNIFICA EL CARGO POR CONFIABILIDAD

Es un pago que los usuarios realizan para garantizar la disponibilidad de energía eléctrica, sobre todo durante períodos de escasez como sequías o el Fenómeno de El Niño. Funciona como un 'seguro' para los generadores de energía incentivando la inversión en plantas que puedan ofrecer energía firme. A cambio de este pago, las empresas están obligadas a tener disponible su energía para el sistema cuando sea necesario.



será la
capacidad efectiva neta
adicional para el Sistema
a partir del 1º de diciembre
del 2027, de los cuales 48
MW son térmicos y 4.441
MW son solares, según la
última subasta realizada.



EN CIFRAS

El mercado está esperando que entren cerca de 2.500 y 3.000 megavatios (MW) de nueva capacidad de todas las tecnologías, es decir, entre fuentes renovables y no renovables.

80

PLANTAS
Fueron asignadas en la última subasta de febrero pasado, de las cuales 27 son nuevas, seis están en construcción y 47 son existentes.

« Ahora bien, luego de este inicio de la nueva subasta, el operador XM presentará a la ciudadanía y a los interesados en participar las fechas exactas de cada una de las etapas de este proceso. Los generadores de energía tendrán aproximadamente tres meses para evaluar su participación a través de una manifestación de interés, y luego deberán cumplir algunas condiciones para seguir haciendo parte de este ejercicio.

Se proyecta que para finales de marzo del 2026, desde el operador del sistema, se entreguen los resultados de esta nueva subasta de expansión para generar energía en los años 2029 y 2030.

Grandes nubarrones

De acuerdo con Castañeda, existe una serie de factores que podrían hacer que esta nueva subasta de expansión no sea tan positiva como se espera. Dentro de estos se encuentra la regulación que se le aplicaría a estos nuevos proyectos.

“Hay varios elementos más allá del punto de vista regulatorio que puede que hagan que no sea exitosa. Particularmente, la Creg sacó una propuesta que busca cambiar la remuneración del cargo que se paga mensualmente para las plantas existentes y la verdad estamos en discusión sobre ese tema porque es un golpe muy grande. Por ejemplo, para las plantas térmicas salió un texto en donde afirma que a las plantas térmicas se les va a pagar casi un 25% menos, mientras que a otras tecnologías que no dan firmeza se les va a pagar \$8 de más”, señala Castañeda.

Y agrega: “es abrir una subasta con una resolución en consulta sin saber cómo le vas a pagar a las existentes, que son más o menos el 95%. Se necesita el cargo para ese año y la gente está diciendo: ‘hasta que yo no sepa cuánto me van a pagar, no sé si participo o no’. El mercado está esperando

que entren cerca de 2.500 y 3.000 megavatios (MW) de nueva capacidad de todas las tecnologías, es decir, entre fuentes renovables y no renovables. Vale destacar que en la última subasta solamente llegaron a adjudicarse proyectos solares. Además, Castañeda menciona que solo con la entrada de nuevos proyectos de generación térmica se entregarían al sistema entre 700 y 800 megavatios (MW) de energía convencional.

“Porque si no vamos a ser capaces de tener la firmeza suficiente cuando se consume más, que es en la noche, y obviamente si entramos solo energía solar, no tendremos energía durante las horas de mayor consumo en el país, que son entre las 6 y las 9 de la noche. Eso más o menos requiere inversiones del orden de unos \$18 billones. Eso es lo que estamos esperando que se logre materializar en esta subasta. Hay que hacer ajustes regulatorios frente a la remuneración del precio de las existentes, y otros elementos que deberían viabilizar. Pero más allá de eso, lo que tiene que tener claro el país es que se necesitan plantas térmicas y si el mensaje

es que no las haya, esto no va a funcionar. Es decir, el Gobierno tiene que ser consciente y mandar un mensaje tranquilizador a todo el mundo diciendo: ‘Listo, necesito de todas las tecnologías, incluyendo las térmicas’”.

¿Continúa el riesgo de apagón?

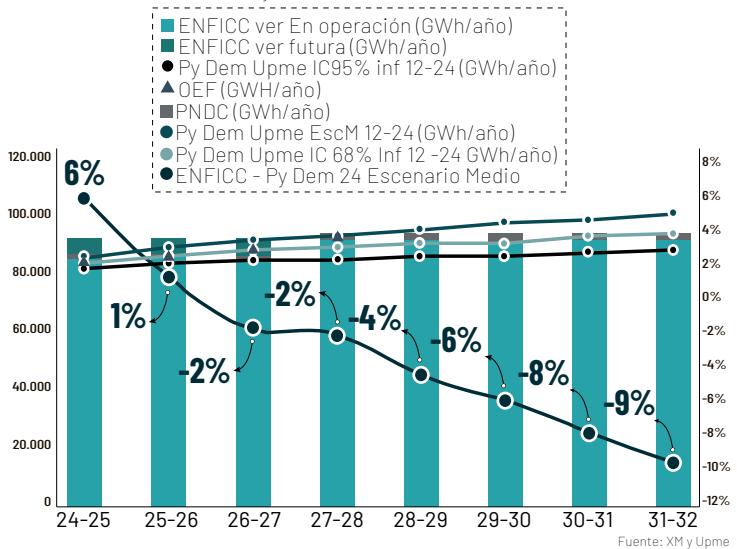
Pero a pesar de que esta subasta de expansión sea exitosa, los expertos señalan que se mantendría latente el riesgo de apagón debido a que la diferencia entre la oferta y la demanda es muy corta.

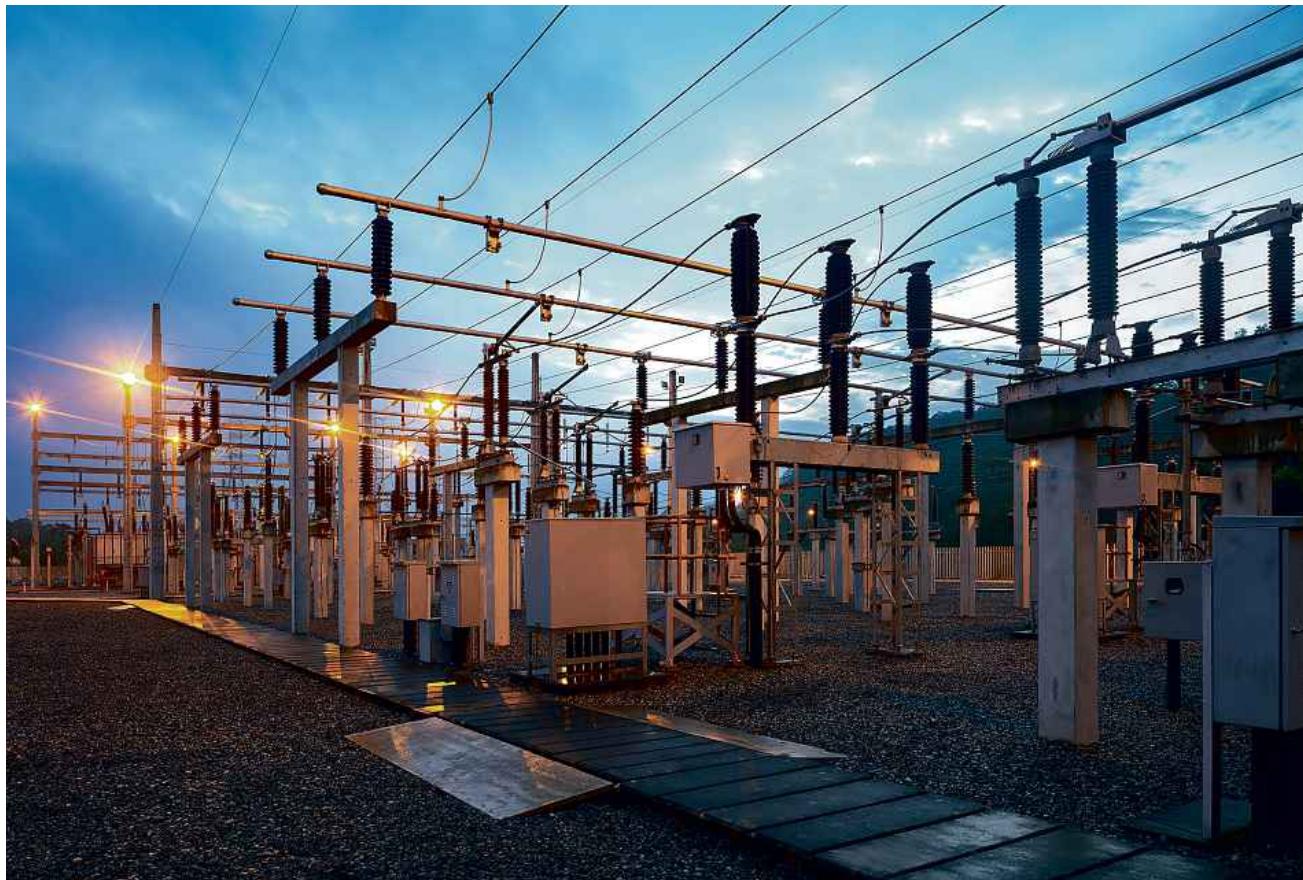
“El riesgo sigue estando. Es decir, en los próximos años la relación entre cuánta energía necesitamos y el crecimiento de la demanda está muy parejo, y no hay muchos excedentes entre lo uno y lo otro. Entonces, el riesgo está. ¿Cómo mitigamos ese peligro? asegurando que efectivamente seamos aptos para agregar esa capacidad”, agrega.

En la medida en que pase el tiempo y no se tomen las decisiones rápidas, crece la amenaza de que a partir del año 2028 se pueda presentar algún tipo de racionamiento de electricidad. Ante esta radiografía, algunos empresarios

BALANCE OFERTA / DEMANDA

Información XM al 23 de mayo 2025





Esta nueva subasta busca agregar más capacidad, megavatios y energía firme para que no nos apaguemos en el 2028.

advierten las preocupaciones que tienen con esta nueva subasta de expansión. Este es el caso de Juan Diego Gómez, CEO de SunCompany, quien menciona que no cree que el proceso vaya a salir mal, pero no sería suficiente.

“La subasta nunca va a salir mal, porque la energía se necesita. Entonces, creo que existe una bonita experiencia de subastas pasadas en donde hubo apuestas de jugadores internacionales que, además, independientemente de que se hayan ido del país, les salió bien porque vendieron su portfolio. Entonces, mal no va a salir, pero no va a ser la subasta más exitosa de la historia porque no hay fundamentos ni puntos de transmisión para hacerla exitosa”, dice el directivo.

Sin embargo, añade que esta subasta puede llegar a tener riesgos, debido a que lo primero que se debe garantizar es la transmisión ya que, sin ésta, la generación no podría llegar al Sistema Interconectado Nacional (SIN).

A su vez, Natalia García, CEO de Enermant, asegura que esta subasta va a ser un termómetro importante para saber qué piensa la inversión en general, local y extranjera, sobre la estabilidad jurídica del

“Estamos bien apretados de energía firme y hay un hueco de entre el 4% y el 6% para el año 2029”.

Alejandro Castañeda
Presidente de Andeg

país y de lo atractivo que puede ser tener cargo por confiabilidad en este momento.

“Creo que la participación va a ser baja inicialmente. Se tendrá que revisar y hacer ajustes para tener más participación y que se definan los combustibles que se necesitan, porque si la enfocamos solamente en energía solar no vamos a tener confiabilidad. Necesitamos que haya una coexistencia entre todos los energéticos que tenemos para que de verdad tengamos cargo por confiabilidad”, asevera. »



« Explica, también, que se requiere que se envíen mensajes claros, ya que las señales que se están enviando ahora son confusas.

Al mismo tiempo, para Alberto Mejía Reyes, gerente de Generación de Empresas Públicas de Medellín (EPM), esta subasta podría no ser lo suficientemente exitosa como se prevé por parte del Gobierno ante las reglas que están fijadas. En especial, la mayor preocupación tiene que ver con la situación del precio de escasez.

“Si no revisamos ese tema de la resolución 066 del precio de escasez actual, la subasta que está convocando el Gobierno, sin duda, va a ser un fracaso. Y es muy triste, porque tenemos que esperar a que una subasta fracase para que ya no tengamos tiempo para construir nuevos proyectos. Nosotros les hemos hecho propuestas regulatorias a la Creg para ajustar el precio de escasez”, resalta Mejía.

Apagón que parece garantizado

A su turno, Alejandro Lucio, director ejecutivo de Óptima Consultores, analiza los impactos que tendría esta nueva subasta de expansión de energía y señala, en primer lugar, que no es apropiada esta nueva adjudicación. Resalta que no está bien que se

En la subasta de febrero pasado, y por primera vez en la historia, la energía asignada fue solar (99%), lo que corresponde a 4,4 GW de plantas solares nuevas.

convoque para que en un acto posterior se sometan a consideración de los interesados los cambios que se pretenden realizar al proceso.

Además, el experto afirma que la Creg le está metiendo mano al ingreso de cargo por confiabilidad para plantas existentes, asignándole un precio caprichoso, sin ningún fundamento técnico.

“En adelante, las plantas existentes, de acuerdo con su tecnología y el precio de escasez que les aplique, recibirán por la energía firme que comprometan y, en el caso de las plantas térmicas con combustibles diferentes al carbón, un máximo de US\$15,8/MWh (dólares por megavatios-hora (MWh). Las plantas existentes renovables y a carbón recibirán aproximadamente esos US\$15,8/MWh, adicionando alrededor de US\$7/MWh, llegando máximo a US\$23/MWh, aproximadamente”, resalta el experto.

Con lo anterior, explica que con esta nueva subasta el regulador se apropia de la dinámica de mercado, estableciendo un precio que asume, entre otras cosas, que la remuneración del cargo por confiabilidad no depende de coyunturas de mercado, de suficiencia o de costos variables, entre otros.

“Determinar un valor nominal estático para la remuneración del cargo es inconveniente a la baja o al alza. El regulador asume que es más listo que el mercado, y que el precio justo lo define él mismo, y no por el resultado de un proceso en competencia. Si la preocupación del regulador fuera que procesos anteriores carecieron de competencia, o fueron manipulados, o cualquiera otra imperfección

en los procesos de asignación, la solución más inconveniente que podría haberse ingeniado era definir ‘por la derecha’ cuál es el precio que diferentes tecnologías de plantas existentes reciben por cargo”, asevera Lucio.

Y agrega que, con las modificaciones al cargo por confiabilidad, adicionadas a los cambios a la remuneración de plantas existentes, no se logrará el ansiado deseo del presidente y de este Gobierno de bajar tarifas.

“Ya no solamente generan incertidumbre de cara a la suficiencia eléctrica del futuro cercano: más bien le ponen firma y sello al apagón”, advierte.

Lucio, además, se une a lo que los empresarios y otros expertos han mencionado sobre que esta nueva subasta de expansión no será exitosa y que tendrá unos resultados precarios frente a los que se espera.

Otra de las preocupaciones que aduce tiene que ver con que habrá que entender cómo reciben los propietarios de activos en operación esta nueva cota a su ingreso. “Se entendería que muchos podrán abstenerse de participar con la energía firme disponible, que es la única con la que se puede contar con certeza y que no está sujeta a la incertidumbre, para la entrada en operación de proyectos nuevos”, puntualiza.

Y con base en estos hechos, concluye que, en estos años, el Gobierno no logró reducir la tarifa de energía. Sin embargo, prevé que con todo lo que se implementó en su tiempo en la Casa de Nariño, al ministro entrante de Minas y Energía del próximo gobierno, venga de donde venga, “le tocará asumir el apagón que ya a estas alturas más que probable, parece garantizado”. **P**

enerBit: gestión inteligente de la energía

+
C
O
N
T
E
N
I
D
O

ENERBIT
LE CUENTA

Imagina conocer en tiempo real cuánta energía estás consumiendo en tu empresa, cuánto te va a costar al final del mes y, además, que puedes maximizar el ahorro a partir de decisiones tomadas con datos. En un entorno donde cada peso cuenta, controlar el gasto energético se ha convertido en una necesidad estratégica. Y en Colombia ya existe una

empresa que lo hace posible: enerBit. Nacida como spin-off al interior de Celsia, enerBit se ha consolidado como una de las empresas de energía digital de mayor crecimiento en el país, con una propuesta que está transformando la forma en que las empresas y los hogares gestionan su consumo eléctrico: con datos, tecnología y mejor experiencia en el servicio.

El dolor oculto de las empresas

Gerentes financieros y administradores operativos comparten un mismo dolor: facturas impredecibles, cargos inesperados, picos de consumo sin explicación, penalizaciones por energía reactiva y facturas con información técnica y poco clara. La energía, que debería ser un recurso estratégico, termina siendo un dolor de cabeza mensual. En un mercado energético volátil, como el colombiano, no tener control es sinónimo de sobrecostos, pérdida de tiempo y poca capacidad de proyectar con certeza. Y mientras muchas empresas siguen reaccionando ante las facturas, otras están empezando a anticiparse.

Resultados reales

Más de 32.000 clientes en 50 ciudades del país ya confían en enerBit; entre ellos, empresas como Olivia, una reconocida cadena de restaurantes, ha logrado optimizar sus consumos sede por sede, reduciendo costos y mejorando su planeación financiera; “poder ver en tiempo real tus consumos de energía te ayuda a gestionar con immediatez y tomar decisiones sobre ese punto de venta”, afirma Carlos Miguel Correa, socio de Mystic Foods. El diferencial no está solo en la tecnología, sino en la cultura de anticipación y eficiencia que propone enerBit; pasar de reaccionar a anticipar significa convertir la energía en un recurso estratégico.



El momento de decidir

La eficiencia energética es hoy un factor competitivo y una ventaja estratégica. No se trata solo de ahorrar, sino de tomar decisiones con información confiable, en tiempo real y con la certeza de que cada acción mejora el rendimiento financiero y operativo de la empresa.

Las empresas que entienden esto están ganando en eficiencia, en rentabilidad y en visión. Hoy tienes la oportunidad de liderar esta transformación en tu empresa. Ingresa a www.enerbit.co y descubre cómo cambiar de comercializador puede mejorar tu operación para siempre.

Una solución digital, real y diseñada para empresas

enerBit no solo comercializa energía, sino que ofrece una plataforma integral para transformar la relación de las empresas con este recurso y entrega datos en un contexto cambiante:

- 1. Medidores inteligentes (AMI):** registran el consumo en tiempo real, eliminando estimaciones y lecturas manuales.
- 2. Dashboards y analítica:** visualiza históricos, picos de consumo, comparativos por sede y comportamientos anómalos para actuar con anticipación.
- 3. Gestión de penalizaciones:** reduce costos por energía reactiva con alertas que permiten corregir desviaciones técnicas.
- 4. Administración centralizada:** unifica las facturas de las sedes de todo el país en una sola plataforma.
- 5. Soporte humano 24/7:** atención directa y ágil por medio de WhatsApp, sin bots ni procesos interminables.
- 6. Reportes ejecutivos:** informes listos para presentar en juntas, con datos de ahorro, tendencias y proyecciones.
- 7. Tarifas que permiten** acceso a precios de mercado para optimizar el presupuesto energético.
- 8. Cobertura financiera:** un producto opcional que ofrece estabilidad ante la volatilidad, permitiendo fijar componentes de la tarifa.

Conozca la propuesta que está transformando la forma en que las empresas y los hogares gestionan su consumo de energía: con datos, tecnología y mejor experiencia en el servicio.

El control de tu energía empieza con una decisión. Y esa decisión es ahora.

La casa empeñada que Petro le dejará a su sucesor

El gobierno que llegue en el 2026 asumirá con un presupuesto en números rojos, urgencia de un recorte, deuda creciente y una regla fiscal debilitada. Seis expertos analizan esta pesada herencia fiscal.

Daniel Hernández Naranjo
Periodista de Portafolio

El próximo presidente de Colombia llegará a la Casa de Nariño con una herencia fiscal que no da espera por cuenta de un presupuesto nacional desfinanciado, niveles de deuda elevados y un sistema de gasto prácticamente atado de pies y manos que llevarán a que, desde el 7 de agosto del 2026, la administración que suceda a Gustavo Petro tenga que lidiar con el peso de decisiones

acumuladas y con la ausencia de reformas estructurales que han sido postergadas durante décadas.

En primer lugar, el más reciente informe del Comité Autónomo de la Regla Fiscal (CARF) ofrece una radiografía sin adornos de lo que recibirá el nuevo mandatario y, según sus cálculos, el Presupuesto General de la Nación (PGN) para el 2026 crecerá 5,7% en términos reales, por encima del promedio histórico de 4,5%.



Esto no es un dato menor, ya que, en lugar de mostrar disciplina, evidencia la tendencia a expandir el gasto sin un respaldo real en los ingresos y, más preocupante aún, que el PGN del 2026 se desvía en 0,5 puntos del PIB frente a la meta trazada apenas un mes antes en el Marco Fiscal de Mediano Plazo (MFMP), dejando claro que ni la planeación ni la ejecución están alineadas con las metas de sostenibilidad.

En medio de esa brecha, el CARF advierte que para cumplir la meta de déficit total de 6,2% del PIB en el 2026 será necesario un ajuste de \$45,4 billones (2,4% del PIB), una cifra que, de entrada, supera los ingresos esperados de la anunciada ley de financiamiento por \$26,3 billones. La diferencia deja en evidencia un presupuesto que, de no corregirse, arranca con un hueco insalvable.

Por otra parte, el panorama empeora al observar la composición del gasto, ya que, según el CARF, en el 2026 cerca del 88% del gasto total será inflexible, principalmente por transferencias, salud, pensiones y Sistema General de Participaciones (SGP) y esa rigidez limita cualquier margen de maniobra del próximo presidente, al punto de que el espacio para inversión pública caería a apenas 1,4% del PIB, frente a un histórico de 2,2%.

La deuda neta del Gobierno Nacional Central, por su parte, se ubicaría en 63,5% del PIB en el 2026 y aunque quedaría aún por debajo del límite legal del 71%, supera con creces el ancla de 55% fijada en la regla fiscal. Debido a esto, retornar a la senda de la disciplina implicaría un ajuste promedio de 4,1 puntos del PIB en los próximos años.

De esta forma, la conclusión para empezar este análisis es inequívoca y apunta a que el nuevo gobierno se estrena con una mochila fiscal pesada, que marcará el rumbo de su cuatrienio y limitará la capacidad de cumplir promesas de inversión y gasto social.

»



La foto fiscal que deja Petro

« La imagen que presenta el CARF es la de un país que ha vivido por encima de sus posibilidades fiscales y en la que el déficit total proyectado para el 2026 alcanza 6,2% del PIB, un nivel insostenible en el mediano plazo como consecuencia no solo de la caída en el recaudo tributario, sino también del aumento de compromisos que no han sido acompañados por fuentes permanentes de ingresos.

Uno de los elementos más controvertidos ha sido la activación de la cláusula de escape de la regla fiscal, aprobada en junio del 2025 por el Confis y, aunque el Gobierno de Gustavo Petro argumentó que se trataba de una respuesta a la caída en el recaudo y al incremento del servicio de deuda, varios analistas han advertido que no existía un hecho extraordinario que justificara esa decisión.

Revista Portafolio consultó a seis expertos en la materia, quienes acotaron que la consecuencia de este manejo fue doble, dado que, por un lado, se abrió la puerta a déficits más elevados y, del otro, se debilitó la credibilidad del marco fiscal de mediano plazo ante inversionistas, calificadoras y organismos multilaterales.

En primer lugar, los analistas señalaron que el resultado es que Colombia se encamina a terminar el actual gobierno con un déficit mayor al que recibió, si se tiene en cuenta que, en el 2022, la administración Petro arrancó con un déficit cercano a 5,6% del PIB y,

en el 2026, lo entregará en 7,1%, según los cálculos de Henry Amoroch, profesor de Hacienda Pública de la Universidad del Rosario.

Acá no se debe pasar por alto que, en materia de ingresos, el problema no es solo de recaudo insuficiente, sino de sobreestimaciones reiteradas y el mismo CARF lo resalta cuando advierte que, debido al optimismo en las metas formuladas desde la Casa de Nariño, se ha generado una brecha entre lo proyectado y lo efectivamente recaudado, erosionando la transparencia de las cuentas públicas.

El presupuesto desfinanciado que recibirá el próximo presidente no es, por tanto, un simple desajuste contable, sino la consecuencia de una gestión que expandió compromisos sin garantizar fuentes de ingresos sostenibles, y que debilitó los mecanismos de control de la regla fiscal.

Una bomba de tiempo

El profesor Amoroch no tiene dudas frente a que la herencia fiscal más preocupante es el rezago presupuestal, que según sus cálculos, al cierre del 2025 este asciende a \$61 billones, de los cuales aún faltan \$24 billones por financiar.

Dicho de forma simple, este punto hace referencia a compromisos adquiridos sin que existieran los recursos para respaldarlos, lo que convierte a esos rezagos en una especie de ‘deuda oculta’ con contratistas y proveedores del Estado.

Por eso, el problema no se limita a un año, sino que es la consecuencia de un ciclo presupuestal mal diseñado desde la formulación hasta la ejecución y el cierre.

Henry Amoroch advierte que el nuevo gobierno enfrentará un escenario de difícil gobernabilidad fiscal si se tiene presente que no hay ambiente político para una nueva reforma tributaria en el 2026, y sin ella no habrá recursos para cerrar la brecha.

Mientras tanto, la deuda pública seguirá creciendo, y las operaciones de recompra de deuda solo aplazan el problema a costa de mayores costos financieros.

Debido a ello, su conclusión es tajante: “la hacienda pública requiere una cirugía fiscal que combine una reforma tributaria estructural con una reorganización administrativa del Estado, dado que el desorden institucional y la duplicidad de funciones son parte de la raíz del déficit”.

Una calificación perdida

Cambiando de frente, la jefe de Análisis Económico de Itaú Colombia, Carolina Monzón, pone el foco en el deterioro de los indicadores fiscales y recuerda que, a julio del 2025, el déficit acumulado alcanza 3,8% y advierte además que implementar la reforma pensional agregaría 0,3% del PIB anual en presiones de gasto, mientras que las transferencias del Sistema General de Participaciones (SGP) seguirán creciendo.

“Un punto crítico es la pérdida de la calificación de grado de inversión. Colombia tardó casi una década en recuperarla después de 1999, y el proceso podría ser aún más largo esta vez. En el corto plazo, los inversionistas exigirán señales claras de ajuste tanto en ingresos como en gasto”, señala la economista.

La receta de recuperación para Carolina Monzón combina dos frentes que van desde un mayor crecimiento económico, apalancado en inversión y sectores como el minero-energético, hasta una reforma tributaria que corrija las deficiencias de la Dian y evite sobreestimar ingresos. No obstante, previene que será un camino largo y políticamente costoso.

En otra arista, César Pabón, director de Investigaciones Económicas de Corficolombiana, reconoce que hubo avances parciales

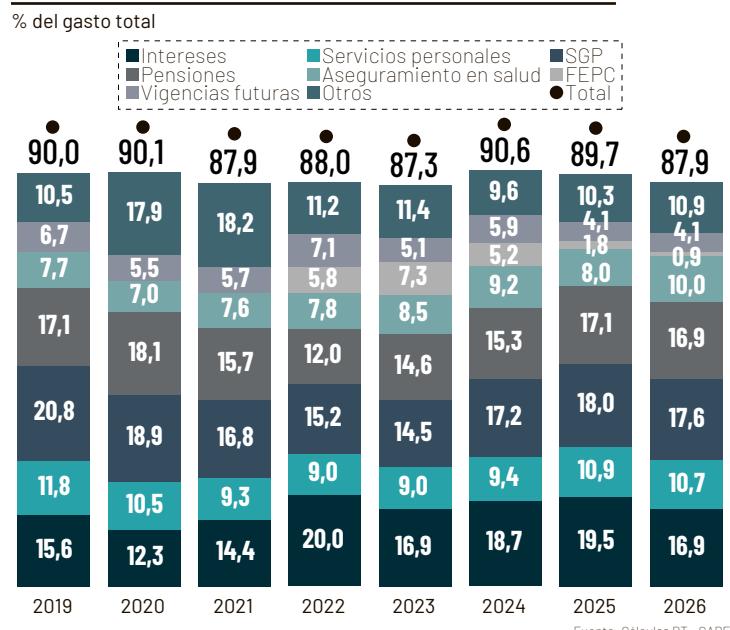
en reducir el déficit del Fondo de Estabilización de Precios de los Combustibles (FEPC), pero observa que las reformas aprobadas durante el actual gobierno –pensional, laboral, de salud– generarán nuevas presiones de gasto que deben sumarse a las mayores transferencias derivadas del SGP.

“Con la reactivación de la regla fiscal prevista para el 2028, será necesario un ajuste cercano a \$70 billones, más de 3 puntos del PIB. Ese nivel de ajuste no podrá lograrse de un solo golpe: será una tarea que exigirá una estrategia clara desde el inicio del próximo gobierno”, resalta este analista.

En su visión, la primera tarea será “organizar la casa o, de lo contrario, sin disciplina fiscal, cualquier otra reforma –en seguridad, energía o salud– quedará sin sustento. Para lograrlo, el país no puede seguir enfocándose únicamente en aumentar ingresos. Se requiere una reforma dual que sea tributaria y de gasto, con un énfasis especial en la austeridad”. ▶

Los debates en el Congreso sobre la política fiscal del Gobierno y sus reformas no se han hecho esperar.

INFLEXIBILIDAD DEL GASTO DEL GOBIERNO CENTRAL 2019 - 2026*: COMPONENTES DE GASTO



Fuente: Cálculos DT - CARF





El día de su posesión, el presidente Petro anunció sus reformas tributaria, de la salud, de las pensiones, laboral y de la educación.

La regla fiscal murió

« En esta recopilación de puntos de vista también participa Camilo Pérez, director de Investigaciones Económicas del Banco de Bogotá, quien sostiene que el principal pasivo oculto son los rezagos presupuestales, que en el 2024 llegaron a casi \$60 billones y podrían aumentar en el 2025.

A ello se suman las devoluciones de impuestos represadas por la Dian, que maquillan las cifras de recaudo a fin de año, pero deterioran los ingresos en los primeros meses del siguiente y, en su diagnóstico, la regla fiscal “como la conocemos, está muerta”.

“Si el partido de gobierno mantiene el poder, no habrá interés en revivirla; si llega otra fuerza política, el ajuste requerido, con déficits cercanos al 8% del PIB, será tan grande, que obligará a rediseñar por completo el marco”, afirma Pérez, quien prevé que el ajuste no será tarea de un solo presidente, sino de dos o tres administraciones consecutivas.

Pero su mensaje central es que la salida más rápida para mejorar los indicadores fiscales es hacer crecer la economía, destacando que un mayor PIB reduce automáticamente las brechas de deuda y déficit. Para lograrlo –advierte–, el país debe recuperar la confianza empresarial, dejar de pelear con el sector privado y reactivar sectores como el petróleo, la minería y la construcción.

Jorge Restrepo, profesor de la Universidad Javeriana, redefine el debate al precisar qué se entiende por pasivos ocultos y explicar que no lo son la deuda reconocida ni el déficit estructural, sino aquellas obligaciones que no aparecen en las cuentas oficiales. En su lista figuran las deudas con las EPS por la Unidad de Pago por Capitación (UPC) y los presupuestos máximos, los subsidios al gas en pipeta y a la energía eléctrica, los compromisos con

El nuevo gobierno enfrentará un escenario de difícil gobernabilidad fiscal si se tiene presente que no hay ambiente político para una nueva reforma tributaria en el 2026.

universidades estatales por gratuidad y los subsidios del Icetex.

No obstante, afirma que recuperar la credibilidad es sencillo si se presenta un presupuesto realista y sostenible, destacando que

lo difícil será el ajuste de fondo, que tardará más de lo pensado. Y en su visión, se debe abordar tres frentes, comenzando por la reforma pensional, la revisión de los salarios y beneficios del sector público, y la reforma del SGP.

Así mismo, insiste en que el nuevo gobierno debe desmontar los impuestos distorsionantes introducidos en la tributaria del 2022 y fortalecer la gestión de la Dian, para

de esta forma asegurar que las proyecciones de recaudo sean efectivas y el país pueda avanzar sobre bases sólidas. “Solo así podrá recuperar espacio fiscal y credibilidad”, concluye.

La verdad como punto de partida

Un punto de vista que llama la atención en esta conversación de Revista Portafolio fue la de Juan Alberto Londoño, exviceministro de Hacienda, quien considera que el mayor pasivo que deja el Gobierno de Gustavo Petro es la falta de credibilidad en las cifras oficiales, asegurando que el déficit real es mayor al reportado y que no hay claridad sobre el manejo de recursos del Fonpet ni sobre las deudas en salud y pensiones.

Debido a ello, su propuesta parte de un principio básico y es que el próximo gobierno debe “decir la verdad”. Mostrar el real estado de las finanzas y trazar una

senda creíble de ajuste es la única forma de recuperar la confianza de inversionistas y multilaterales.

Londoño advierte que “antes de pensar en nuevas inversiones se debe sanear la deuda con el sector salud y el energético. El ajuste debe venir por dos vías: un recorte inteligente del gasto y un aumento de ingresos ampliando la base de tributación en renta y extendiendo el IVA a más productos”.

De esta forma, Colombia se asoma a un relevo presidencial con una herencia incómoda debido a las finanzas públicas en rojo. No es una metáfora: es la fotogra-

fía de un Estado que gasta más de lo que recauda, que promete más de lo que puede cumplir y que acumula cuentas sin pagar como si fueran un secreto vergonzante.

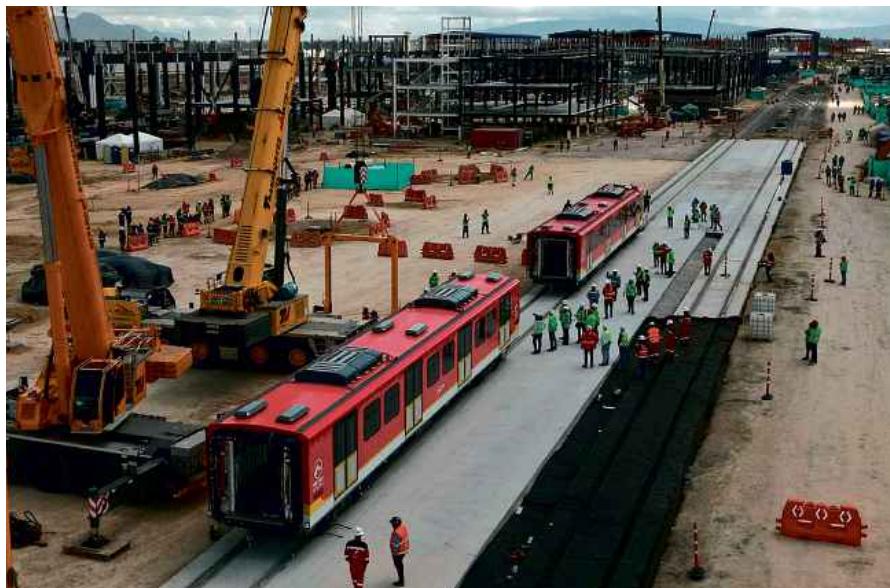
Debido a ello, el próximo gobierno no recibirá una hoja en blanco sino un presupuesto desfinanciado, una deuda elevada y un gasto tan rígido que deja poco margen para soñar, mientras que la escena se parece a una casa donde los muebles se compraron a crédito y las facturas quedaron guardadas en un cajón. Y cuando se enciende la luz, aparecen las deudas en forma de rezagos por decenas de billones, subsidios atrasados, transferencias que crecen sin control, promesas sociales que no tienen respaldo. A eso se suma una regla fiscal debilitada, que perdió su papel de brújula y ahora flota como un adorno sin fuerza.

Eso, si se tiene en cuenta que la ley de financiamiento anunciada no alcanza para tapar el hueco y se requieren más de \$45 billones, casi el doble de lo que se pretende recaudar. El próximo presidente deberá entonces decidir si impulsa de entrada una reforma tributaria, con todos los costos políticos que implica, o si aplaza el ajuste y hereda la carga a su sucesor.

En este dilema también tendrá que definir si intenta revivir la regla fiscal, reformarla para darle credibilidad o enterrarla de una vez y, al mismo tiempo, enfrentar los pasivos ocultos que llegan desde diversos frentes y amenazan renglones importantes como la salud, la educación, los servicios públicos y el desarrollo de las regiones.

Por último, nada de esto ocurre en abstracto ya que con un gasto inflexible que roza el 90%, el margen para programas nuevos es prácticamente nulo, mientras que la inversión pública se reduce a mínimos históricos y se limita la capacidad de impulsar infraestructura o dinamizar sectores estratégicos. Así, la gobernabilidad misma estará en juego y se moverá entre ajustar gasto, ampliar impuestos y sanear deudas, tareas que exigen consensos políticos que trasciendan partidos y egos.

La historia fiscal del país enseña que recuperar disciplina es lento y doloroso. Pero la alternativa es peor: desconfianza, primas de riesgo más altas, menos inversión extranjera y, en el extremo, la humillación de pedir auxilio a los organismos multilaterales. La próxima presidencia comenzará marcada por esta herencia en la que más que un reto contable hay una prueba de fuego para recuperar credibilidad y abrir un camino hacia el crecimiento sostenible. 



Reactivar sectores como el petróleo, la minería y la construcción es una de las tareas que, según los analistas, debe cumplir el próximo mandatario.



Productos como grasas y aceites vegetales tienen grandes posibilidades. En la foto, cultivo de palma para exportación.

Del barril al banano

La transición hacia una canasta menos minero-energética pone al sector agro en el centro de la estrategia. Productos como café, flores, palma, aguacate y carne buscan abrirse paso en destinos que van desde China y Europa hasta Medio Oriente y el Caribe.

Diana K. Rodríguez T.

Periodista de Portafolio

El comercio exterior colombiano atraviesa una época de cambio, en la que no solo se necesita medida, sino planeación, estudios de mercado y potencialización de oportunidades para transitar hacia unas exportaciones de carácter más agrícola y menos petrolero. Eso, si se tiene en cuenta que una de las banderas del actual Gobierno tiene como línea base transformar las ventas externas del país para que los bienes no minero-energéticos lideren en este rubro de la economía.

Si bien Colombia ya pisa diferentes destinos, aún su dependencia de Estados Unidos la obliga a pensar en diferentes mercados como Asia, con China punteando, lo mismo que Europa, Medio Oriente, y, por qué no, cada orilla del mundo. Pero la subordinación a las exportaciones petroleras es un actuar en el que el país tiene la necesidad de transformarse, especialmente con el potencial de la agricultura colombiana.

Aunque también es posible mirar más allá del café. La oferta exportable nacional en el sector agro es una ventana de oportunidades para llegar a esos US\$100.000 millones en ventas externas con las que los exportadores afirman que deberían estar puestas las divisas que entran a Colombia.

De acuerdo con Javier Díaz, presidente de la Asociación Nacional de Comercio Exterior (Analindex), en el mapeo de hacia dónde mirar se destaca que el país debe poner sus ojos en destinos como Asia y Europa, por el potencial que existe en esos territorios.

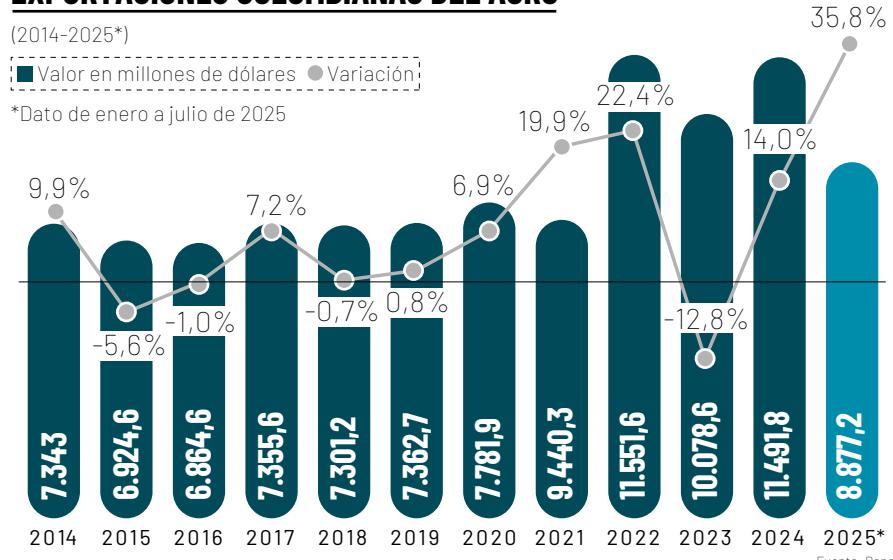
“Por ejemplo, solo en China se proyectó urbanizar, al 2025, cerca de 1.000 millones de personas, que pasaron de sembrar alimentos a temas de manufacturas. Es

EXPORTACIONES COLOMBIANAS DEL AGRO

(2014-2025*)

■ Valor en millones de dólares ● Variación

*Dato de enero a julio de 2025



La potenciación del banano en territorio europeo puede jugar a favor del país, pues es un producto que tiene allí una presencia del 70% del fruto exportado.

allí donde China ve a Suramérica como una opción para importar alimentos de países como Brasil y Argentina. ¿Por qué no pensar que Colombia también lo pueda hacer?”, pregunta.

Ahora bien, otra de las propuestas no es solo explorar nuevos destinos, sino aprovechar los Tratados de Libre Comercio (TLC) que el país tiene vigentes. De hecho, según información de ProColombia, la nación cuenta con 18 TLCs en vigor con diferentes mercados en el mundo, lo que da un acceso a más de 1.500 millones de consumidores con beneficios arancelarios y logísticos.

No obstante, la forma de trabajar esos TLC sería un reto que Colombia debe afrontar. Según Andrés Valencia, exministro de Agricultura, la necesidad colombiana se basa en negociar el mayor número

de protocolos sanitarios y zoosanitarios para la exportación. “Colombia ya superó la barrera arancelaria. Falta la fitosanitaria”, señala.

Mercados con oportunidades

Hablar de exportaciones sin mencionar a Estados Unidos no sería prudente. Sin embargo, aunque es un destino fijo, también ofrece otras oportunidades en materia de ventas de productos agrícolas. Según menciona la Cámara de Comercio Colombo Americana (AmCham Colombia), el 40% de las exportaciones del agro de Colombia aterrizaron el año pasado en el gigante americano, mientras que el 41% lo hizo en el primer trimestre de este año.

En ese sentido, hay potencial. Por ejemplo, en el semáforo de oportunidades se encuentra que productos como grasas y aceites vegetales o animales y azúcares y confites tienen una probabilidad del 12% de ser altamente atractivos. El 44% tiene una posibilidad media-alta e incluye productos como derivados de leche, flores, café, productos de harina y pastelería, preparaciones de hortalizas y alimenticias. Por esta razón, la Cámara Colombo Americana ➤

« destaca que para potenciar las exportaciones agroindustriales se necesita de “una mayor diversificación de productos agroindustriales; una transformación digital y sostenibilidad sectorial; el cumplimiento de normas de calidad; mejorar la infraestructura y las capacidades productivas en diversas industrias para elevar la competitividad; y apostar por la sostenibilidad, la innovación y la especialización sectorial a largo plazo”.

Ahora bien, a más de 6.000 kilómetros de distancia de Washington, Colombia encuentra una oportunidad en el viejo continente. Al analizar el panorama, la potenciación del banano en territorio europeo puede jugar a favor del país, pues es un producto que ya tiene presencia en el mercado porque el 70% del fruto exportado llega a ese lugar. También se encuentra la palma y el cacao.

Viajando un poco hacia el este, el país se encuentra con el Medio Oriente. Este mercado es uno de los que particularmente para el agro representa una gran oportunidad en las exportaciones de ganado bovino, en pie, en canal y por partes. Según Fedegan, entre enero y junio se despacharon 17.318 toneladas al mercado internacional, que representaron ingresos por US\$81,8 millones.

De hecho, el comercio de animales vivos fue el de mayor peso en el semestre, con 134.892 cabezas de ganado enviadas al exterior, las cuales generaron US\$101,2 millones. “Egipto, Irak, Arabia Saudita y Jordania concentraron los envíos de ganado en pie”, indica la Federación.

También, un poco hacia el norte de Colombia –y también hacia el sur– el avión puede aterrizar en el mercado del Caribe y el latinoamericano. Especialmente en ese primer destino, el país ya cuenta con admisibilidad sanitaria en algunas naciones para productos avícolas y de huevos,

“Lo que tenemos que hacer para poder potenciar ese mayor crecimiento del agro, es dejar de depender de los productos básicos”.

Andrés Valencia
Exministro de Agricultura



Hay buenas oportunidades para frutas como el aguacate (abajo), el limón Tahiti, la uchuva (izquierda) y la gulupa.



tales como México, Cuba, Perú y Venezuela. Sin embargo, la clave es generar mayor valor agregado a los productos ya exportados. Por ello, Nicolás Mejía, vicepresidente de Exportaciones de ProColombia, asegura que el agro colombiano no está aprovechando las oportunidades en el comercio exterior.

“Lo que tenemos que hacer para poder potenciar ese mayor crecimiento del agro es dejar de depender de los productos básicos, es decir, de nuestro producto de mayor exportación, el café verde.

Pero debemos tratar de hacerlo a través de una política o estrategia de generación de valor agregado”, destaca el funcionario.

Agrega que, por ejemplo, los cafés especiales ya tienen algún tipo de tratamiento adicional, hecho que empieza a elevar su precio. “Si logramos hacerlo de una forma mucho más eficiente en el sentido de generar valor agregado, garantizando el tema de sostenibilidad, creo que el agro movería mucho más el sector”, dice.

Por su parte, Javier Díaz reitera que se puede ganar mayor participación de mercado con los bienes tradicionales como café, flores, aceite de palma y banano. Además, está la oportunidad que tienen frutas como el aguacate hass, el limón Tahiti, la uchuva y la gulupa, al igual que la parte pecuaria con carne bovina y porcina, el azúcar y las exportaciones de tilapia.

“Se deben tener en cuenta los bienes con valor agregado como el café tostado en origen, la confitería, productos de panadería y molinería, entre otros. Allí está gran parte del potencial agroexportador del país”, explica.

China, mercado estratégico

En materia de diversificación, poco se ha dicho del potencial que tiene el mercado asiático para los productos agrícolas colombianos. Si bien Estados Unidos continúa siendo el principal socio comercial en exportaciones, el principal proveedor es China, por lo que en la búsqueda de expandir en renglón hacia territorio asiático se debe tener una hoja de ruta, así como una canasta exportadora pensada para ese mercado.

El presidente de Analdex destaca que, como en cualquier mercado, la búsqueda de oportunidades se debe hacer de manera organizada, estudiando el mercado, destacando la oferta exportable para cada uno de los destinos y

resaltando los productos de valor agregado. Según el líder gremial, lo que no puede ocurrir es intentar vender al gigante asiático lo que se exporta a Estados Unidos, como las flores o el café. Explica que, en el caso de las flores, los tiempos de logística hacia China son demorados, por lo que se perdería este producto, y en el del grano, la población no está acostumbrada al consumo de café y hasta ahora se está educando en ese frente.

Justamente, al explorar ese mercado asiático, China comienza a jugar un papel destacado por la magnitud de su territorio. Ingrid Chaves, directora de la Cámara Colombo China de Inversión y Comercio, opina que existe oportunidad en productos como el aguacate, limón Tahití, banano y carne de res, los cuales en los últimos años se están potenciendo, y además se están facilitando los procesos fitosanitarios hacia ese destino.

De hecho, durante el primer semestre de este año el gigante asiático fue el principal comprador de carne bovina.

En ese frente, la directora subraya el papel de la alianza con La Franja y La Ruta, asegurando que es una oportunidad para Colombia de recibir infraestructura china, al tiempo que el país se vuelve competitivo al suplir demandas de alimentación de ese país.

“Productos como el cerdo y el pollo son de alta demanda en China. Precisamente, la firma de La Ruta de la Seda propone que empresas chinas inviertan en Colombia, para volvemos más competitivos como país, teniendo en cuenta que estamos compitiendo con otras naciones de la región que incluso tienen un Tratado de Libre Comercio, como Perú y Chile”, indica.

Y aunque se está mirando con buenos ojos a China, el vicepresidente de Exportaciones de ProColombia es enfático al afirmar que

17.318



“El plan de diversificación está dando resultados porque estamos logrando disminuir la dependencia de los bienes minero-energéticos y aumentar la de bienes no mineros”.

Nicolás Mejía
Vicepresidente de Exportaciones
de ProColombia



este no es el único destino de diversificación para los productos del agro.

“Por ejemplo, acabamos de terminar una macrorrueda en Japón con unos resultados muy importantes. Increíblemente, en ese evento el comprador más importante no fue Japón: fue Corea del Sur y el segundo fue China”, explica.

toneladas de ganado bovino

(en pie, en canal y por partes) se despacharon entre enero y junio al mercado internacional. Representan ingresos por US\$81,8 millones, según Fedegan.

Así mismo, reitera que, con China particularmente, si se mira la balanza, siempre va a estar deficitaria, por lo que ahora la tarea es actuar para reemplazar las exportaciones de petróleo hacia ese país. “Hoy, en general, el plan de diversificación está dando resultados porque estamos sopesando y logrando esa menor dependencia de los bienes minero-energéticos y aumentar la de bienes no mineros y de servicios”, menciona.

Vale destacar que, desde otra perspectiva, una de las alertas que tiene el sector en las exportaciones colombianas hacia China tiene que ver con la caída que han tenido las mismas. Especialmente, la preocupación está en las ventas externas de petróleo, pues según los datos del Dane, en julio pasado no se exportó crudo y este es el producto estrella que aterriza en el gigante asiático.

“Cuando uno mira la canasta exportadora a China, incluye productos minero-energéticos y están disminuyendo porque estamos teniendo menos capacidad para producirlos. El Gobierno dijo ‘no más exploración’ y las consecuencias ya las empezamos a ver con estos socios comerciales”, advierte Javier Díaz.

Así mismo, con los datos del Dane es posible deducir que las exportaciones de combustibles al gigante asiático van en caída. Por ejemplo, de enero a julio del 2024 Colombia vendió US\$1.078 millones en estos productos, pero al analizar el mismo periodo de este año, las exportaciones fueron por US\$392,8 millones, es decir una caída del 63,5%. »

« ADMISIBILIDAD FITOSANITARIA

La discusión sobre cómo Colombia puede compensar la caída en los ingresos provenientes de las exportaciones de petróleo y carbón ha puesto en el centro de la agenda al sector agropecuario. Los expertos coinciden en que la transición hacia una canasta exportadora más diversificada tomará tiempo y dependerá no solo de la producción agrícola, sino también de los avances en admisibilidad sanitaria y de promoción internacional.

Javier Díaz, presidente de Analdex, señala que “es una tarea de largo plazo y no va a suceder de la noche a la mañana. Los ingresos por exportaciones minero energéticas representan el 50% y son montos que aún no alcanzan las agroexportaciones”. En su análisis, aunque el café ha tenido un buen desempeño en el mercado internacional durante el año, “todavía no alcanza a tapar ese hueco de la caída de petróleo y carbón”.

Las cifras muestran que las ventas externas de productos agrícolas han sido dinámicas en los últimos meses, pero la magnitud del reto es considerable. Andrés Valencia, exministro de Agricultura, agrega que los resultados recientes no obedecen a una estrategia oficial definida.

“No sé si haya plan. El buen comportamiento de las exportaciones del agro no es producto de un plan deliberado del Gobierno. Es gracias a que los precios internacionales han

subido, como ha sido el caso del café y la palma, y también al aumento de la producción de café”, dice.

Ese grano ha sido protagonista en este proceso no solo por las condiciones de los precios internacionales, sino también por un repunte en los volúmenes de producción. Sin embargo, otros productos agrícolas también han ganado espacio en mercados externos, en parte gracias a los esfuerzos de admisibilidad sanitaria en países estratégicos.

Nicolás Mejía explica que este aspecto es clave para sostener el crecimiento en el tiempo. “Este es un tema que tenemos con varios países pero, con China, la iniciativa de La Franja y La Ruta permite

Aunque el café ha tenido un buen desempeño en el mercado internacional durante el año, todavía no alcanza para tapar el hueco de la caída de petróleo y carbón.



una comunicación más fluida entre entidades, y eso está en el memorando de entendimiento”.

Según Mejía, la participación de Colombia como invitado de honor en la Feria de Shanghái a comienzos de noviembre será una oportunidad para mostrar avances en materia fitosanitaria y abrir nuevos espacios para productos agrícolas que aún no cuentan con admisibilidad.

“Vamos a llevar varias compañías, y todas ya cuentan con productos que tienen admisibilidad. Pero también vamos a utilizar el pabellón nacional para darle una muestra al mundo chino de cómo estamos preparados”, menciona.

El ejecutivo destaca que en el marco de ese evento se sostendrán reuniones con autoridades sanitarias del gigante asiático, que contarán con una estrategia de promoción y de divulgación de los productos que ya tienen admisibilidad. “Precisamente, vamos a sostener una reunión con las entidades sanitarias de China, para ver qué es lo que falta para que de verdad puedan entrar los productos que nos están faltando dentro de la balanza”, dice.

En términos de cifras globales, el vicepresidente de Exportaciones de ProColombia recuerda que “en este año venimos con un crecimiento constante versus el mismo periodo de enero a julio del año pasado. Debemos decir que ProColombia tiene impacto sobre

La Feria de Shanghái, en noviembre, será una oportunidad para mostrar los avances del país en materia fitosanitaria.



las exportaciones no minero-energéticas. En materia general, la cifra global de ventas externas año a año ha estado cercana a los US\$50.000 millones”.

En su concepto, esa barrera histórica podría superarse. “Esta vez, me atrevería a decir que es muy posible que este año se supere. No por mucho, pero las exportaciones no mineras han logrado impactar positivamente esa política de transición energética”.

El café es protagonista en el proceso de transición exportadora por el aumento de precios en el exterior.



Los especialistas coinciden en que las agroexportaciones pueden convertirse en uno de los pilares de la estrategia de diversificación, siempre y cuando se fortalezca el trabajo conjunto entre productores, entidades oficiales y organismos internacionales encargados de los procesos fitosanitarios. Estos últimos se han vuelto decisivos, pues de ellos depende que frutas, hortalizas y otros productos agrícolas accedan a los mercados de mayor valor agregado.

El reto, según los analistas, no solo está en la producción y en la competitividad de las cadenas agroindustriales, sino también en mantener un avance sostenido en admisibilidad y sanidad vegetal, condiciones sin las cuales no se puede pensar en sustituir el peso que aún tienen los combustibles en las cuentas externas del país.

Así, como concluye Díaz, la sustitución de ingresos provenientes del petróleo y el carbón “no va a suceder de la noche a la mañana”, lo que refleja que la transición será un camino de varios años en el que el agro deberá desempeñar un papel creciente. **P**

Los procesos fitosanitarios se han vuelto decisivos, pues de ellos depende que los productos agrícolas accedan a los mercados de mayor valor agregado.

Entre angustias y satisfacciones

Madrugadas eternas, bloqueos inesperados y la ilusión de volver con vida al hogar: los conductores narran la realidad de un sector que lucha por sobrevivir.

Paula Andrea Galeano Balaguera

Periodista de Portafolio

La vida de los conductores de carga en Colombia está marcada por intensos contrastes. De un lado, la pasión por el oficio, los paisajes recorridos y la satisfacción de cumplir con cada entrega. Del otro, las largas jornadas, los bloqueos viales, la inseguridad y el temor constante de no regresar a casa. Dos testimonios de transportadores, junto con la voz del gremio, revelan un panorama en el que la resiliencia personal se enfrenta a crecientes retos estructurales que golpean a la economía nacional.

Carlos Fernández Romero, de 27 años, lleva cuatro años detrás del volante. Lo que empezó como un pasatiempo se convirtió en una pasión y con cada día aprende algo nuevo. “Esto es algo que te enseña a ser más paciente, más persona, a creer en ti y en tus capacidades”, dice. Habla con entusiasmo de la unidad del gremio, de los lazos de solidaridad y del reconocimiento que recibe de quienes se cruzan en el camino. “Hay veces en las que un niño quiere grabar un video



Para Carlos Fernández Romero, cada viaje es una apuesta en medio de riesgos inevitables. Su mayor temor son los accidentes.

del carro o una persona que pide tomarse una foto. Eso nos llena mucho, porque son experiencias que pocos tienen”, afirma.

El conductor reconoce, sin embargo, que cada viaje es una apuesta en medio de riesgos inevitables. El mayor temor no es el vandalismo ni los bloqueos –aunque afectan su trabajo–, sino los accidentes. “No volver a casa: ese es el miedo más grande”, señala. Para él, las jornadas de ruta a Santa Marta, Cartagena o Bogotá no solo demandan resistencia física, sino también disciplina y concentración constante. “Esto es un trabajo, pero también una pasión, y lo que me motiva siempre es mi familia”, subraya.

Juan Carlos Bolaños también comparte su visión desde el volante. Con 42 años y más de 27 de experiencia, asegura que conducir es más que un oficio, incluso si tiene un título universitario. “Soy administrador de empresas, pero me gusta hacer esto. Aquí donde me ves, me pagan por conocer y viajar. Soy feliz”, dice. Su relación con la carretera empezó a los 13 años y desde entonces por sus manos han pasado camionetas,

Según Juan Carlos Bolaños, los paisajes hacen parte de los grandes regalos del trabajo. Él, por ejemplo, añora el día en que conoció el mar desde la carretera.

doble troques y tractomulas. “Yo saqué la licencia cuando todavía era menor de edad. En ese tiempo no existía la regulación actual. Mi papá quería que siguiera con los estudios, pero yo ya tenía claro lo que quería: manejar”, recuerda.

Desde realidades distintas, ambos coinciden en que los paisajes hacen parte de los grandes regalos del trabajo. Por ejemplo, Fernández añora el día en que conoció el mar desde la carretera, un momento que describe como “la bienvenida más linda que he tenido”. Así mismo, Bolaños destaca recorridos largos como Cartagena-Barranquilla-Santa Marta-Cúcuta-Bogotá, donde pudo conocer nuevas rutas y hasta llegar a la frontera con Venezuela.

Pese a la resiliencia y agradecimiento por su oficio, existe la otra cara marcada por situaciones difíciles. Fernández, por ejemplo, estuvo atrapado por un derrumbe durante 12 días y Bolaños pasó horas en Buenaventura sacando un camión del barro. También los bloqueos y cierres imprevistos ponen en jaque no solo su tiempo, sino la cadena de abastecimiento.

La experiencia personal de los conductores se conecta con los datos del gremio. Nidia Hernández, presidenta ejecutiva de la Federación Colombiana de Transportadores de Carga por Carretera (Colfecar), advierte que el sector enfrenta un año crítico. Entre enero y agosto del 2025 se han registrado 624 bloqueos, con ➤



«pérdidas que superan \$1,7 billones. A ello se suman cierres viales y un aumento de la inseguridad que restringe la movilidad las 24 horas en departamentos como Norte de Santander, Antioquia, Chocó, Cauca y Valle del Cauca.

“Trabajar bajo estas condiciones es muy complejo”, asegura Hernández. Según la dirigente gremial, la situación de orden público limita el tránsito, mientras que las rutas alternas no siempre están en condiciones óptimas. El cierre de la vía al Llano, que moviliza unos 4.000 vehículos de carga diarios, dejó pérdidas por más de \$21.000 millones de pesos en solo nueve días.

Vidas en pausa por un bloqueo

Los cierres en carretera no son solo cifras, sino realidades que deben afrontar como pueden y en la carretera optan por hacerlo con optimismo. A Fernández, un derrumbe lo obligó a permanecer con su camión detenido junto a decenas de colegas. “Abrimos carpas, compartimos lo que llevábamos: café, queso, pollo. Buscamos fincas para cocinar. Al lado había un río y ahí nos bañábamos, lavábamos la ropa y hasta jugamos fútbol con un balón improvisado”, recuerda. La espera se convirtió en una mezcla de incertidumbre y compañerismo que, aunque generó pérdidas, también mostró la capacidad de adaptación de los transportadores.

Bolaños también se acuerda de esas noches enteras atrapado por bloqueos. En uno de tantos transportaba arroz hacia Cali, cuando quedó represado en Ibagué. “Estuvimos desde las cuatro de la tarde hasta la medianoche. No perdimos la mercancía, pero quedamos ahí represados”, explica. Aunque

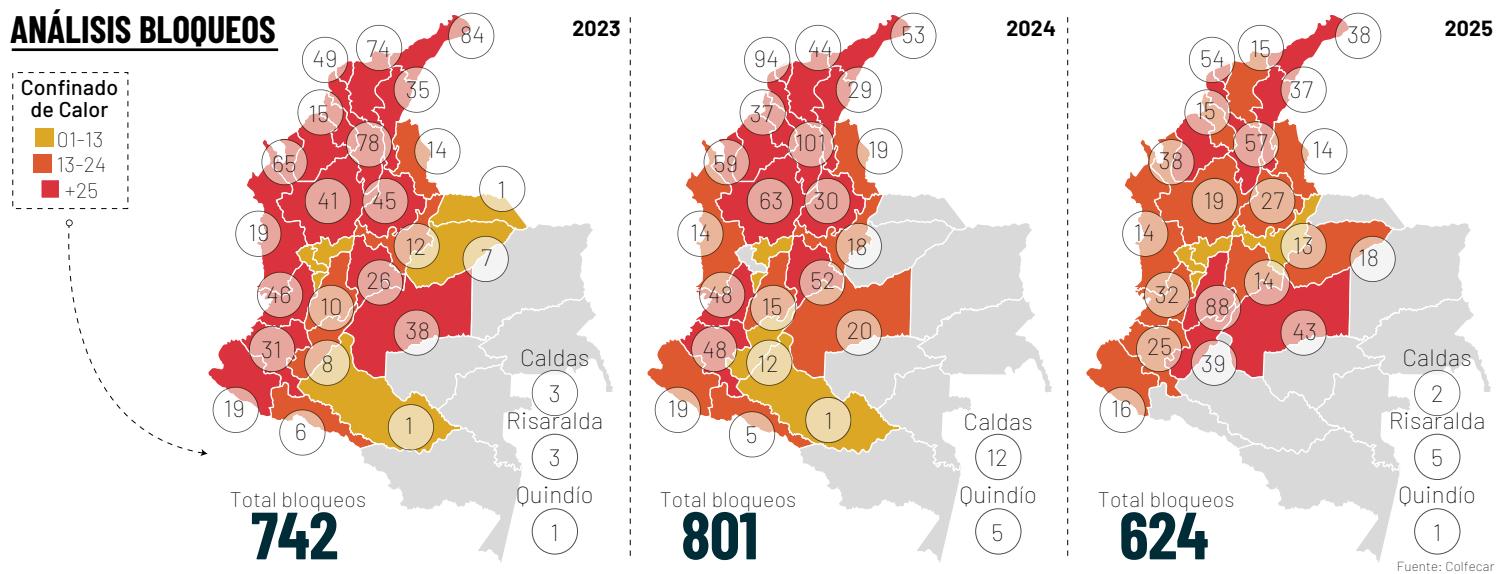
comprende la protesta social, cuestiona que las comunidades recurran al cierre de vías. “Cada problemática la vive su pueblo. Pero siempre terminamos afectándonos nosotros mismos porque bloquean lo que mueve el país: la comida, la gente”.

Las cifras respaldan estas experiencias. Los bloqueos más recurrentes en el 2023 se concentraron en Tolima, Bolívar, Atlántico, Meta y Huila, en buena parte por el paro arrocero. Colfecar advierte que la política gubernamental de priorizar el diálogo ha dejado al sector en una situación de vulnerabilidad. “Estamos llegando a un nivel de anarquía absoluta. Ya no son grandes comunidades, sino que una sola persona atraviesa un camión y bloquea una vía nacional”, señala Hernández.

A los bloqueos se suman los riesgos de seguridad. El gremio reporta secuestros de vehículos, extorsiones y hasta declaraciones de “objetivo militar” contra empresas. “Hace más de 25 años que no veíamos situaciones como que un grupo declare objetivo militar a una empresa o que un camión sea secuestrado y llevado a un resguardo indígena para pedir una extorsión”, agrega la dirigente gremial.

La percepción en la carretera confirma estas alertas. Fernández asegura que, aunque la unión entre conductores y autoridades brinda cierto respaldo, el temor siempre está presente. Bolaños, por su parte, también recuerda momentos difíciles tras el volante y relata cómo, incluso en momentos personales críticos, como la muerte de su madre, tuvo que detener el camión a un lado de la vía para llorar y luego continuar el viaje. “Aquí se viven muchas cosas. Hay días difíciles, pero uno sigue”, dice.

ANÁLISIS BLOQUEOS





Un gremio que busca garantías

Los transportadores consideran que su labor es esencial para la economía, pero sienten que no reciben la protección suficiente. Fernández lo resume en una sola idea: la motivación de llegar sano a casa y ver a la familia. Bolaños lo refuerza al explicar que no teme a conducir ni a las largas jornadas, sino a la falta de soluciones estructurales.

En paralelo, Colfecar insiste en que el transporte debe estar en el centro de la agenda pública. Entre las solicitudes al Gobierno y a los candidatos presidenciales se incluyen: garantizar seguridad en vías, evitar bloqueos, reducir la hiperregulación y revertir el incremento del impuesto de renta anticipado.

Impacto económico al volante

Más allá de los testimonios humanos, el transporte de carga representa un eje fundamental para la economía. En Colombia, el 73% de las mercancías se movilizan por carretera, y cualquier afectación en las vías se traduce en un freno para sectores productivos como la agricultura, la industria y el comercio. Cuando un camión no llega a destino no solo

El cierre de la vía al Llano, que moviliza unos 4.000 vehículos de carga diarios, dejó pérdidas por más de \$21.000 millones de pesos en solo nueve días.

se pierde el tiempo del conductor: se interrumpen cadenas enteras. Un supermercado puede quedar sin abastecimiento, una fábrica detener su producción por falta de insumos o un puerto acumular contenedores. Según Colfecar, cada hora de bloqueo en una vía nacional representa pérdidas de hasta \$2.000 millones, en promedio.

El efecto también golpea al bolsillo del ciudadano. Los bloqueos elevan los costos logísticos y, con ello, los precios de alimentos y bienes básicos. Durante el paro del 2021, los precios del arroz, el pollo y la leche aumentaron entre un 30% y un 60% en algunas ciudades, debido a la imposibilidad de transportar insumos y productos terminados.

Los transportadores, además, enfrentan el dilema de mantenerse en operación con costos cada vez más altos. A la subida de peajes y combustible »



Los derrumbes en las vías son también motivo de angustia para cualquier conductor.

« se suman los gastos de mantenimiento, seguros, repuestos y salarios. Una llanta para tractomula puede costar más de \$3.000.000, y un cambio de aceite, cerca de un millón. La presión financiera se acumula y muchos optan por vender sus vehículos o abandonar la actividad.

Comparaciones internacionales y aprendizajes

El caso colombiano no es único, pero sí tiene particularidades. En países como México, el transporte de carga también enfrenta graves problemas de inseguridad, con robos a camiones en autopistas. Sin embargo, allí existen corredores custodiados por la Guardia Nacional que permiten una mayor tranquilidad en rutas críticas.

En Chile, aunque los bloqueos son esporádicos, los transportadores han logrado acuerdos de largo plazo con el Gobierno para fijar tarifas de combustible y mantenimiento de carreteras. Esto reduce la incertidumbre y permite planificar mejor.

Colombia podría aprender de esas experiencias. La creación de rutas seguras, el fortalecimiento de la seguridad vial y el diseño de un sistema de compensación por costos de operación son medidas que podrían aplicarse en el corto y mediano plazo.

El factor humano: familias en la espera

Si bien las cifras son contundentes, la dimensión más sensible sigue siendo la humana. Los hijos que esperan en casa, las parejas que viven con el teléfono en la mano y las madres que rezan por sus hijos hacen parte del entorno invisible del transporte. Fernández lo expresa con sencillez: "Siempre pienso

en regresar para ver a mi familia. Eso es lo que me motiva", dice Romero. En cambio, Bolaños recuerda cómo perdió momentos claves de la infancia de sus hijos por estar en la carretera. "No me arrepiento, porque este es mi trabajo, pero sí me duele haberme perdido cosas", dice

El sacrificio personal de los transportadores se convierte, en últimas, en un soporte colectivo. Gracias a sus viajes se mantiene el flujo de alimentos, medicamentos, insumos y bienes de consumo que sostienen la vida diaria de millones de colombianos.

El transporte de carga en Colombia no es solo un sector económico: es el pulso que conecta territorios, mercados y personas. Sin embargo, los testimonios de Fernández y Bolaños revelan que detrás de cada camión hay un ser humano con sueños, miedos y esperanzas. El gremio, por su parte, advierte que, sin soluciones estructurales en seguridad, bloqueos y costos, la sostenibilidad del sector está en riesgo. Las cifras millonarias de pérdidas y la precariedad de muchos conductores son señales de alerta que no pueden ser ignoradas.

En la carretera, cada kilómetro rinde testimonio de un oficio que combina fortaleza, paciencia y vocación. La satisfacción de ver un amanecer en la costa, la risa compartida durante un trancón o la foto tomada por un niño en un peaje contrastan con la incertidumbre de no saber si se podrá completar la ruta. En medio de esas tensiones se construye la vida de los transportadores, quienes cargan no solo mercancías, sino la responsabilidad de mantener en movimiento al país. 

La **NUEVA** app de EL TIEMPO

Tu mundo, tus noticias, tu app

Tú decides qué ver
Elige qué leer, personaliza cómo recibir alertas y disfrutar el contenido.

Resume tus noticias
Infórmate en 3 minutos con las **10 noticias** clave del día.

Escucha tus noticias
Lee y guarda tus artículos favoritos, también disfrútalos en versión audio cuando quieras.

Lee cómodamente
Ajusta el tamaño de la letra y mejora tu experiencia de lectura.

Ser PREMIUM

- Ahorra donde estés con Club EL TIEMPO Vivimos.
- Obtén contenido exclusivo.

Tu experto 24/7
Chatea con nuestro asistente inteligente, te informa al instante.

Disfruta la **app n.º 1** de noticias en Colombia.

DESCÁRGALA GRATIS

Si ya la tienes, actualízala.

EL TIEMPO



UN MATRIMONIO SIN CONSUMAR

por los obstáculos

Holman Rodríguez Martínez
Periodista de Portafolio

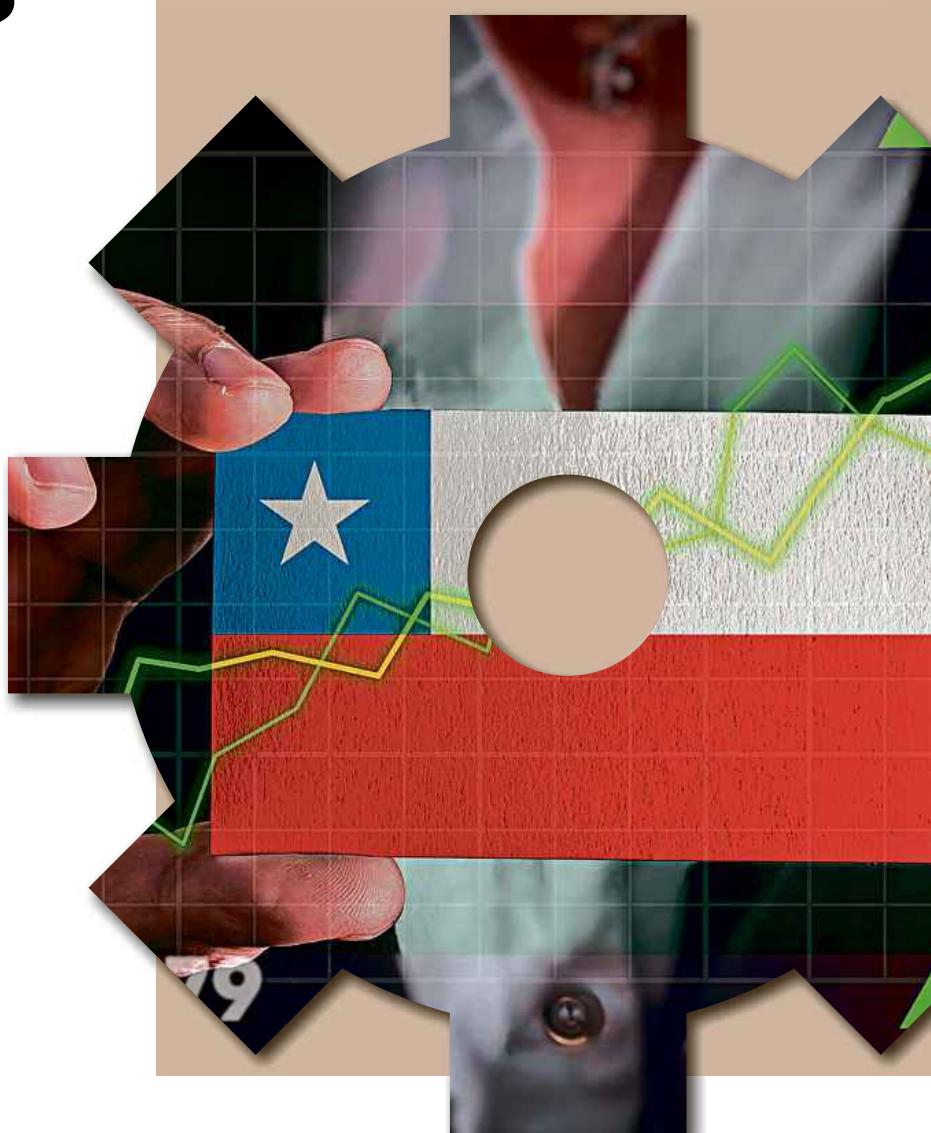
La integración de las bolsas de valores de Santiago, Colombia y Lima, planteada desde el 2018, sigue dando pasos para consolidar inicialmente el tercer mercado más grande de la región después de Brasil y México, aunque ya aspira a ser el segundo. Pero mientras eso se da, todavía hay barreras estructurales y de mercado en las tres plazas bursátiles para lograr una plena integración.

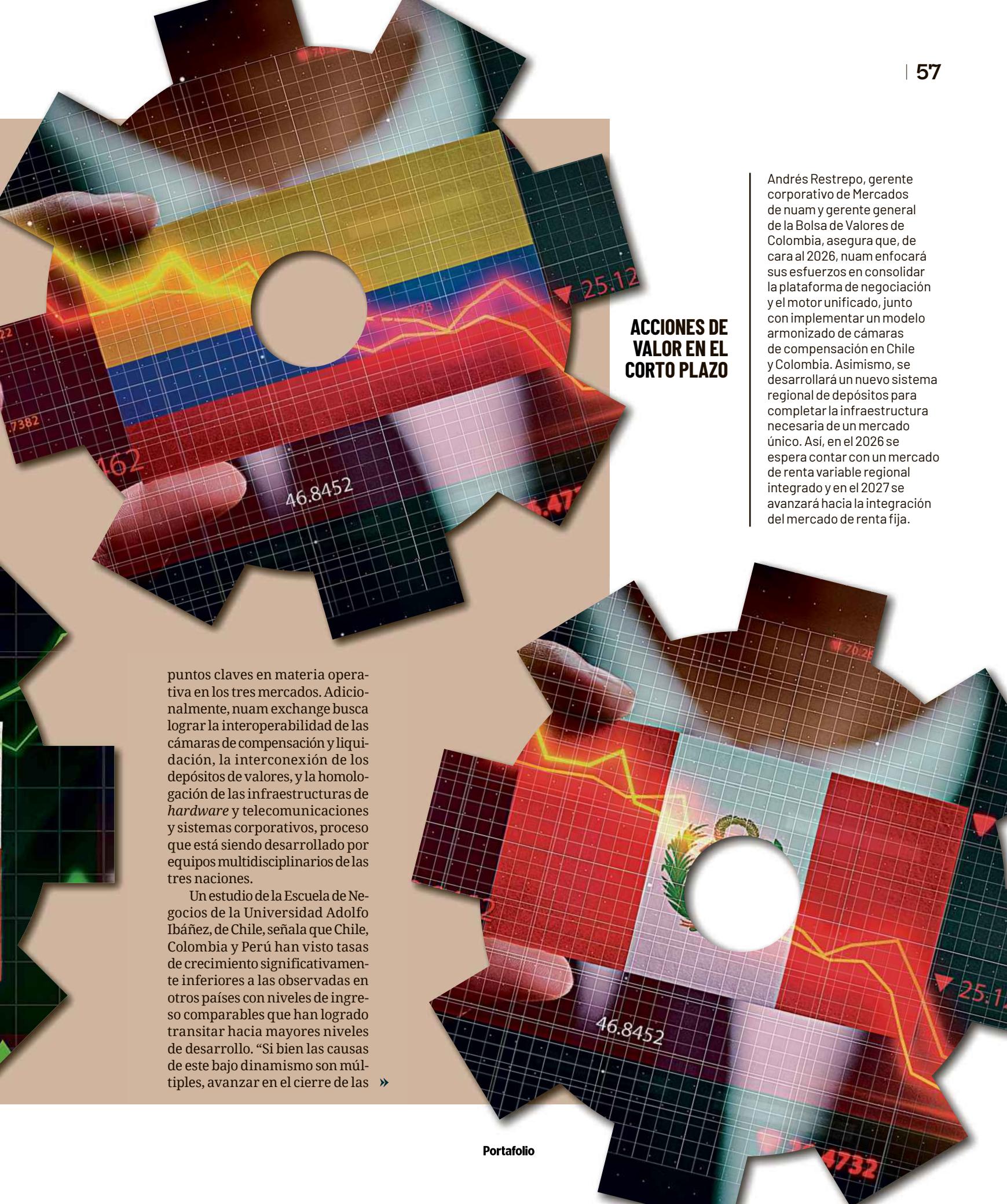
En el caso de Colombia, varios de los más importantes cuellos de botella por años, especialmente en los últimos 15, tienen que ver con temas como la baja liquidez, la pérdida de emisores, los altos costos de acceso y unas normas que no ayudan a promover y profundizar el mercado.

La integración, de acuerdo con nuam –como se conoce a la empresa holding que integra las tres bolsas–, es un paso que busca potenciar el desarrollo y profundidad de los mercados de capitales de Chile, Colombia y Perú, crear una mayor competitividad frente actores globales y contribuir al desarrollo económico de los respectivos países.

La implementación de una única plataforma –con reglas homogéneas en los tres– para transar renta variable, derivados y renta fija, es uno de los

Desde hace siete años se está buscando unir los mercados bursátiles de Santiago, Colombia y Lima, para darle más profundidad a los mercados de acciones y renta fija y buscar un mayor desarrollo regional, pero el camino sigue siendo tortuoso.





ACCIONES DE VALOR EN EL CORTO PLAZO

Andrés Restrepo, gerente corporativo de Mercados de nuam y gerente general de la Bolsa de Valores de Colombia, asegura que, de cara al 2026, nuam enfocará sus esfuerzos en consolidar la plataforma de negociación y el motor unificado, junto con implementar un modelo armonizado de cámaras de compensación en Chile y Colombia. Asimismo, se desarrollará un nuevo sistema regional de depósitos para completar la infraestructura necesaria de un mercado único. Así, en el 2026 se espera contar con un mercado de renta variable regional integrado y en el 2027 se avanzará hacia la integración del mercado de renta fija.

puntos claves en materia operativa en los tres mercados. Adicionalmente, nuam exchange busca lograr la interoperabilidad de las cámaras de compensación y liquidación, la interconexión de los depósitos de valores, y la homologación de las infraestructuras de *hardware* y telecomunicaciones y sistemas corporativos, proceso que está siendo desarrollado por equipos multidisciplinarios de las tres naciones.

Un estudio de la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez, de Chile, señala que Chile, Colombia y Perú han visto tasas de crecimiento significativamente inferiores a las observadas en otros países con niveles de ingreso comparables que han logrado transitar hacia mayores niveles de desarrollo. “Si bien las causas de este bajo dinamismo son múltiples, avanzar en el cierre de las »

Según estudios sobre el tema, la integración de las bolsas puede reducir costos operacionales, mejorar la liquidez y diversificar la oferta de instrumentos financieros.



« brechas existentes en el desarrollo financiero podría contribuir decisivamente a reactivar el crecimiento. En este contexto, el estudio sostiene que la integración de las bolsas puede ser un instrumento eficaz para apoyar la profundización financiera y cerrar dichas brechas».

También revela un factor recurrente en los últimos cinco años y es la marcada caída en el número de nuevas emisiones, especialmente de renta variable, factor que contrasta con el dinamismo observado en regiones como Asia.

De todas maneras, dice el estudio, al consolidar un mercado de capitales regional más profundo, líquido y eficiente, se facilita el acceso a economías de escala, lo que beneficia a emisores e inversionistas. La integración puede reducir costos operacionales, mejorar la liquidez y diversificar la oferta de instrumentos financieros.

Sin embargo, en los tres países hay elementos comunes relacionados con la capacidad de atraer inversión extranjera en acciones.

Asimismo, otro elemento que se señala y que podría ir en contra de la integración es que no hay coordinación entre los supervisores financieros de las tres naciones para que haya reconocimiento

Los inconvenientes también incluyen factores políticos, pues ha sido complejo consolidar una agenda de largo plazo en el marco de la Alianza del Pacífico.

mutuo de instrumentos, intermedios e infraestructuras.

De otra parte, también hay brechas regulatorias frente a estándares internacionales, condición relevante para atraer inversionistas institucionales globales.

Casos por país

Por ejemplo, en el caso de los emisores, Chile aún carece de un código formal de gobierno corporativo, mientras que Perú y Colombia no han adoptado plenamente los estándares internacionales de revelación ESG (*Environmental, Social, Governance* - Factores ambientales,

Sociales y de Gobernanza corporativa), para evaluar la sostenibilidad, la ética y la responsabilidad social de una empresa.

En términos de infraestructura todavía hay varias cosas por mejorar en la transparencia de los mercados OTC (*Over The Counter* o extrabursátiles, sistema de negociación descentralizado donde los instrumentos financieros se negocian directamente entre dos partes, en lugar de hacerlo en una bolsa organizada).

En tercer lugar, una mayor integración horizontal de las infraestructuras de compensación, liquidación y custodia tiene el potencial de generar ahorros

de costos y eficiencias, incluyendo el uso optimizado de colaterales.

Pero este proceso enfrenta obstáculos relevantes. En Perú, la ausencia de cámaras de compensación limita la integración. En Chile, el desafío radica en la fragmentación institucional, con múltiples entidades y estructuras de propiedad que dificultan alcanzar economías de escala.

Los inconvenientes también tienen que ver con factores políticos, pues ha sido complejo consolidar una agenda de largo plazo en el marco de la Alianza del Pacífico y más tras el retiro de México. La continuidad institucional y política se plantea como una condición necesaria para sostener el proceso.

El informe de la Universidad Adolfo Ibáñez destaca la importancia de establecer espacios de coordinación entre bancos centrales y reguladores, que permitan reducir asimetrías, compartir experiencias y avanzar hacia la adopción de mejores prácticas.

Sin embargo, en este tema también se requieren reformas regulatorias, operativas y de infraestructura que incluyen una coordinación público-privada para promover una mayor inclusión financiera, mejorar el acceso al financiamiento para las pymes y fortalecer la resiliencia de los sistemas financieros locales.

Un especialista en mercado de capitales, quien prefirió omitir su nombre, explica que hay problemas complejos que no se han reconocido y es que no haya una sola moneda y haya que hacer transacciones convertibles con dólar y pasarlas a las monedas locales, lo que puede afectar la formación de precios.

“Si no hay una unidad de cuenta en el mercado intrarregional, no creo que la integración

INTEGRACIÓN

LAS VENTAJAS

- Los emisores accederán de manera automática a inversionistas de los tres países y ganar mayor visibilidad internacional.
- Los inversionistas contarán con un solo punto de entrada a un mercado más profundo y líquido, con menores costos de transacción.
- Los intermediarios podrán ampliar su base de clientes y desarrollar nuevos productos sobre un mercado de mayor escala.
- Los bancos podrán fortalecer su papel en servicios de divisas, gestión estratégica del efectivo y la liquidez de una empresa y compensación, con el mercado de capitales como herramienta estructural para financiar proyectos de largo plazo.

sea exitosa, sumado a que no hay una cantidad importante de personas que inviertan ni tampoco hay mucha información económica en los mercados. Existe de México y alguna de Chile, pero no es muy abundante de Colombia y Perú, y contrasta con la información gigantesca que hay en Estados Unidos, Europa, especialmente Londres y Asia”, asegura.

Añade que el negocio bursátil es impulsado por los dueños de las bolsas y es distinta la composición. El especialista advierte que “en la de Colombia son básicamente los bancos y para varios no es tan importante que haya o no una bolsa de valores. Es un problema sustancial pues cuando eso está integrado es difícil hacer inversiones individuales para ser atractivo el negocio”.

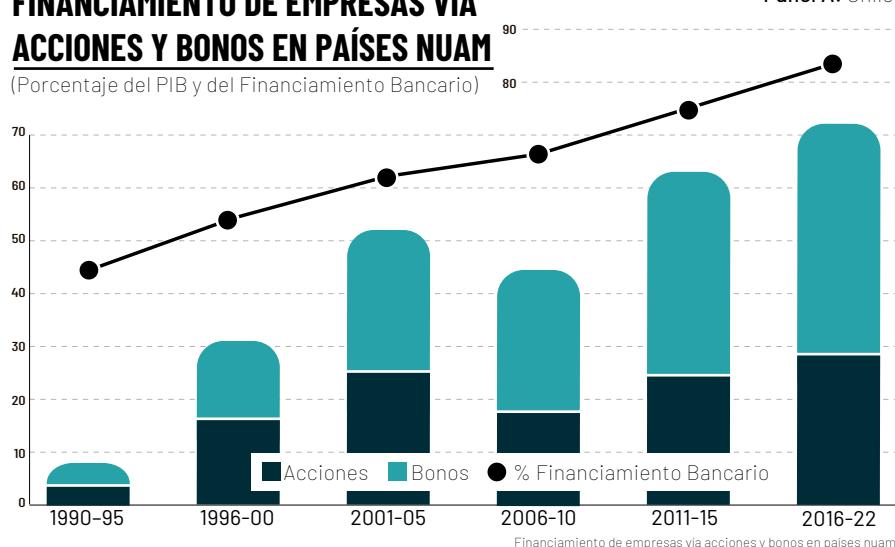
Además, considera vital saber cuál es la base social para el tema de impuestos y el tratamiento fiscal de las compañías emisoras de valores, “pues se pasará de tener pocos emisores a no tenerlos por el desplazamiento de la sede social para obtener un mejor tratamiento tributario”.

Incluso señala que “grandes bancos de inversión extranjeros les han sugerido a los grandes emisores que cambien de sede social de las compañías y pintaron un esquema para continuar haciendo la operación en el país, pero constituir holdings financieras afuera”.

En un hipotético caso y poniéndose en los zapatos del Gobierno, este podría preferir no dar las autorizaciones para evitar un desorden y, en cambio, ya les ➤

FINANCIAMIENTO DE EMPRESAS VÍA ACCIONES Y BONOS EN PAÍSES NUAM

(Porcentaje del PIB y del Financiamiento Bancario)



DATOS DE INTERÉS

Un poco de historia

La idea de crear Nuam Exchange se gestó en 2018, cuando las bolsas de valores de Colombia, Perú y Chile comenzaron a explorar la posibilidad de integrarse. En 2022, los accionistas de las tres bolsas aprobaron la fusión, lo que marcó el inicio del proceso de creación de la holding regional.

« correspondería a los que vengan después, opina el especialista.

También considera que hay cosas que se deberían hacer, y que se han anunciado, pero en el caso de las ofertas públicas de adquisición (OPA), después de tres años no se ha perfeccionado el mecanismo para proteger a los pequeños accionistas.

“Si eso no se hace para que el mecanismo en la bolsa sea serio, promueva el mercado y evite manipulaciones, no va a progresar el mercado. Pero eso tampoco funciona ni en Chile ni Perú”, asegura.

Además, el especialista en el mercado de capitales enfatiza en que “si la Corte Constitucional da el aval a la reforma pensional, en el mediano y largo plazo se erosiaría el papel de los principales inversionistas institucionales (fondos de pensiones y cesantías) que tiene el país”.

Las cifras para analizar

De acuerdo con nuam, la meta de referencia para el 2030 es duplicar la liquidez diaria, superando los US\$410 millones, y alcanzar cerca de 2% de participación en el Índice *MSCI Emerging Markets*, es decir, el doble del nivel actual.

La capitalización conjunta de los tres mercados es de US\$391.000 millones, con más de 480 emisores listados y un volumen diario promedio de US\$222 millones.

“Lo fundamental no es solo cómo lo vamos a hacer, sino por qué lo hacemos. Esta integración es la respuesta estructural a los retos de nuestros mercados: con un mercado único, generamos escala, ampliamos la base de inversionistas y ofrecemos a emisores e intermediarios un ecosistema mucho más robusto”, afirma Andrés Restrepo, gerente corporativo de



Mercados de nuam y gerente general de la Bolsa de Valores de Colombia.

Además, resalta que la integración permitirá escalar el mercado de renta variable de la región hasta niveles comparables con los de México, con una capitalización cercana a US\$400.000 millones y un volumen de negociación diario superior a US\$410 millones, lo que situará a nuam como el segundo mercado más relevante de América Latina después de Brasil. Con ello, las compañías listadas podrán acceder a una base más amplia de inversionistas locales e internacionales, incrementando la profundidad y estabilidad del financiamiento en la región.

Restrepo subraya que la consolidación de un mercado regional también tendrá un impacto directo en la competitividad de los países andinos, al facilitar la creación de nuevos productos financieros, la atracción de inversionistas institucionales globales y la diversificación de fuentes de financiamiento. “Un mercado integrado no solo responde a las necesidades actuales de emisores e inversionistas, sino que sienta las bases para que América Latina juegue un rol más protagónico en los índices internacionales y en el mapa global de inversiones”, concluye Restrepo.

Los cuestionamientos

Por su parte, el superintendente financiero, César Ferrari, ha insistido en que el proceso de integración

La integración permitirá escalar el mercado de renta variable de la región hasta niveles comparables con los de México.

de las bolsas no solo es complejo de llevar a la realidad, sino que va en contra de los propósitos de que haya primero un mayor desarrollo del mercado local y de evitar que los recursos de los inversionistas migren hacia otros países.

Para el funcionario, tres países como Colombia, Chile y Perú, con problemas de desarrollo financiero que apenas se están resolviendo, “pretender también solucionar los de las bolsas de valores me parece un capricho que no es fácil de resolver ni será fácil de hacerlo en los próximos años”.

Ferrari aduce que el proceso, desde el lado colombiano, tiene unos inconvenientes, pues “una cosa son las bolsas que trabajan como negocio privado y otra cosa son los mercados de capitales. El bien es homogéneo y los precios son iguales para las mismas transacciones. Pero hay normas tributarias distintas, pues lo que es en Colombia no es lo mismo en Chile o Perú. Se vende en pesos o en la moneda chilena o de Perú en dólares, pero la moneda de curso legal en Colombia es el peso”.

Asegura que claramente hay un problema cambiario que no se ha resuelto y escapa a la Superfinanciera, lo mismo que los temas tributarios. “Cuando hay una integración o una fusión se transan bienes homogéneos, pero en este caso no son bienes homogéneos. Eso no depende de la Superfinanciera, pues son los bancos centrales y las autoridades tributarias las que deben hablar”, dice.

Eso sin contar con que, según Ferrari, hay un tema importante relacionado con los bancos centrales y es el relacionado con las políticas monetarias de cada país. **P**



Disfruta estos beneficios
por ser suscriptor de la revista Portafolio

Club
EL TIEMPO
vivamos | Portafolio



¡TODOS LOS
MIÉRCOLES!

5%
DTO.

EN MERCADO

Mencionando tu número de
cédula en los puntos de pago.



¡TODOS LOS
MIÉRCOLES!

5%
DTO.

EN MERCADO

Mencionando tu número de
cédula en los puntos de pago.



10%
DTO.

EN PRODUCTOS

Mencionando la promoción
y presentando la cédula
física al hacer el pedido.



10%
DTO.

EN LA CARTA

Menciona la promoción
y presenta la cédula
física + tarjeta virtual del
Club al hacer el pedido.



Consulta términos y condiciones en www.clubvivamos.com

Beneficio válido para suscriptores activos de EL TIEMPO impreso y/o digital, Portafolio y las revistas Aló, Bocas y sus beneficiarios registrados. Para acceder al beneficio debes mencionar la promoción y presentar la cédula física y/o la tarjeta virtual en la App del Club en el celular al momento de realizar la compra. No acumulable con otras promociones y/o descuentos. Si al momento de realizar tu compra, el establecimiento aliado no te otorga/no conoce el descuento, por favor escríbenos a vivamoseltiempo@eltiempo.com antes de realizar el pago. EL TIEMPO Casa Editorial no hace reintegros de dinero. **HORNITOS:** válido del 1 de julio al 31 de diciembre de 2025. **KOKORIKO:** válido del 1 de marzo al 31 de diciembre de 2025. **ÉXITO, CARULLA:** válido desde el 3 de septiembre al 31 de diciembre de 2025. Vigencia sujeta a modificaciones y/o cambios de la alianza. Consulta los términos y condiciones de cada alianza en www.clubvivamos.com.

GANÁNDOSE EL CORAZÓN *del consumidor mexicano*

El encanto de varias marcas colombianas gana terreno en el país azteca, ocupando un espacio destacado en ese mercado, altamente competitivo.

Johana Lorduy
Periodista de Portafolio



UN CAFÉ CON AROMA A COLOMBIA

Tras seis años de ausencia, Juan Valdez anunció en el 2024 su regreso al mercado mexicano con la apertura de su primera tienda en Mérida, capital del estado de Yucatán.

Para la marca, México representa una economía con enorme potencial de negocios gracias a su ubicación estratégica y a su proyección internacional.

La estrategia de la marca se centra en conquistar a los consumidores locales con café premium 100% colombiano y con la experiencia de servicio que ha caracterizado a la compañía en los distintos mercados donde opera.

Colombia y México han demostrado tener una gran afinidad que va más allá de lo gastronómico. Si bien la comida mexicana ha conquistado el paladar local y ha inspirado a emprendedores colombianos, el país azteca también se ha consolidado como una plataforma estratégica para que marcas nacionales conquisten nuevos consumidores.

En las últimas semanas, las redes sociales se han llenado de comentarios de usuarios mexicanos que comparten listados de marcas colombianas que gozan de gran popularidad y cariño en ese país. Al indagar cuáles son esas compañías, encontramos que en distintos segmentos varias han logrado abrirse paso y posicionarse con éxito en ese mercado.

Ejemplos de ello son Rappi, que ya está presente en 30 estados, lo mismo que productos de consumo masivo como Bonice o la bebida energética Vive 100. También se destacan marcas icónicas como Juan Valdez y Totto, junto con compañías de moda y confección como Leonisa, Studio F, Lili Pink y Dani & Giordi. A esta lista se suman firmas como Norma y empresas con trayectoria en sectores industriales y de servicios como Carvajal, que han encontrado en México un escenario fértil para crecer.

Expertos coinciden en que México combina una ubicación estratégica con un mercado de más de 130 millones de habitantes, lo que lo convierte en un destino clave para las compañías que buscan expandirse en la región y acercarse a economías como Estados Unidos y Canadá. ➤



En México, Rappi fortaleció el modelo de entregas ultrarrápidas de Rappi Turbo, y reforzó alianzas de Rappi PRO con compañías como Amazon, OpenAI y Marriott Bonvoy.

'LA MOCHILA CON ESTILO COLOMBIANO' QUE CONQUISTA A MÉXICO

Con presencia en más de 57 países y más de 600 tiendas en el mundo, Totto ha logrado consolidarse durante casi tres décadas como una marca que conecta con sus consumidores. En México, su crecimiento ha sido clave para la expansión en la región, donde "la mochila con estilo colombiano" se ha convertido en un referente del segmento, junto con sus líneas de maletas de viaje.



Marcas como Leonisa, Lili Pinky Diane & Geordi, que fabrican productos de ropa interior, son admiradas en el mercado azteca.

« Desde las marcas

Una de esas compañías es Rappi, que este año celebra una década de operación en la que México se consolida como uno de sus mercados más estratégicos en América Latina. El unicornio colombiano aterrizó en ese país en noviembre del 2015 y, diez años después, se posicionó como la aplicación de *delivery* con mayor cobertura nacional, con presencia en más de 110 ciudades. A la fecha, ha sumado más de 23 millones de descargas y procesado cerca de 700 millones de pedidos, cifras que evidencian cómo se integró a la vida diaria de los mexicanos.

“Durante esta década, la compañía registró un crecimiento acelerado. Actualmente cuenta con más de 150.000 comercios aliados, de los cuales uno de cada cuatro restaurantes corresponde a marcas locales líderes en ventas”, precisa la empresa a Revista Portafolio.

Además, se registra que la mitad de los usuarios de Rappi en México tiene membresías activas, ya sea Rappi PRO, que ofrece envíos gratis y beneficios en supermercados, farmacias y restaurantes, o Rappi PRO Black, que eleva la experiencia con entregas ilimitadas y alianzas con marcas globales.

Las redes sociales se llenan de comentarios de usuarios mexicanos que comparten listados de marcas colombianas que gozan de gran cariño en ese país.



“El consumidor mexicano mostró una rápida adopción de la plataforma. Un ejemplo de ello es la consolidación de Rappi Turbo, modelo de entregas ultrarrápidas lanzado en 2021 con verticales como Restaurantes, Fresh y Farmacias, que alcanzó tiempos récord de entrega de hasta 3,9 minutos.

Este desempeño confirma que el mercado mexicano valora la inmediatez, la conveniencia y la diversidad de servicios”, señala la plataforma.

Rappi afirma que su inversión en México es permanente y estratégica. En los últimos meses fortaleció y expandió el modelo de entregas ultrarrápidas de Rappi Turbo, al tiempo que reforzó alianzas de Rappi PRO con compañías como Amazon, OpenAI y Marriott Bonvoy, con el fin de ofrecer beneficios exclusivos a sus usuarios. De cara al futuro, sus apuestas se enfocan en escalar

Turbo, potenciar las verticales de Restaurantes y Retail y avanzar en el uso de Inteligencia Artificial para perfeccionar la experiencia de quienes utilizan la plataforma cada día.

Un espacio para la moda

Para la marca Diane & Geordi, el mercado mexicano se ha convertido en uno de los escenarios más estratégicos de su internacionalización. Desde su llegada, la marca colombiana de ropa interior, fajas y prendas funcionales encontró un consumidor que valora la calidad, el diseño y la comodidad, los mis-

mos pilares que la han acompañado durante más de tres décadas en Colombia.

“La experiencia en México ha sido enriquecedora y desafiante al mismo tiempo”, afirma Felipe Barrera, gerente comercial de la compañía.

Asimismo, destaca que el balance de la operación es positivo. Entre el primer semestre del 2024 y el mismo periodo del 2025, las ventas acumuladas crecieron más de un 50%. “Ese resultado refleja no solo el potencial del mercado mexicano, sino también la aceptación que ha tenido nuestra propuesta”, agrega Barrera.

En un escenario tan competitivo como el mexicano, Diane & Geordi ha logrado diferenciarse con prendas que resuelven necesidades reales del consumidor, como soporte, invisibilidad bajo la ropa, control de figura y bienestar en el uso diario.

El público también ha marcado la diferencia. “El consumidor mexicano es diverso y exigente. Prueba, compara y valora la calidad. La confección colombiana ha sido un diferencial muy potente porque los consumidores identifican de inmediato los altos estándares en materiales, diseño y durabilidad”, resalta Barrera.

130
millones
de habitantes

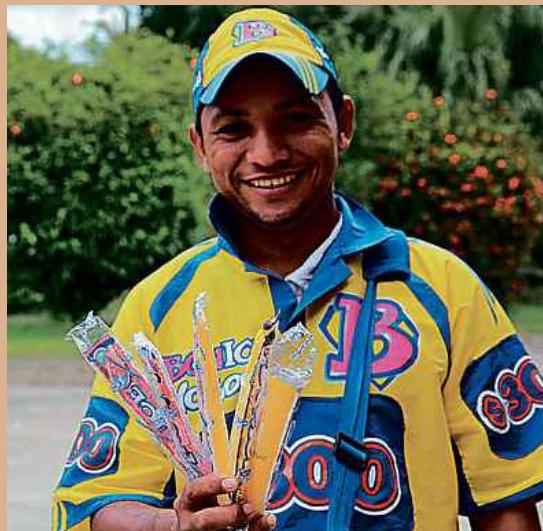
y una ubicación estratégica convierten a México en un destino clave para las compañías nacionales.

Aunque en Colombia las fajas son una categoría más consolidada, en México el interés por estas prendas ha crecido de la mano de tendencias de autocuidado, estética y bienestar, lo que abre nuevas oportunidades para educar al consumidor y destacar el valor funcional más allá de lo estético.

El avance en México también ha requerido inversiones específicas. La empresa ha fortalecido su logística con bodegas, transporte y distribución para cubrir una nación tan extensa, además de impulsar campañas publicitarias multicanal y robustecer su equipo con talento local. “Nuestro equipo en México es parte esencial de la operación, pues entiende el mercado, conecta con el consumidor y nos permite crecer con agilidad”, asegura el directivo.

De cara al futuro, la compañía se concentra en tres frentes: la expansión de tiendas físicas, con prioridad en la zona metropolitana de Ciudad de México; la innovación en producto, con colecciones adaptadas a los estilos de vida y climas locales; y el fortalecimiento del canal digital con experiencias omnicanal más ágiles y personalizadas.

“Para este 2025 tenemos proyectada la apertura de cinco nuevas tiendas en la capital mexicana, dentro de un plan de mediano



plazo que busca llegar a las 32 entidades federativas”, adelanta Barrera. El reto, reconoce, será mantenerse competitivos en un mercado dinámico donde conviven marcas internacionales, locales y digitales, además de asegurar que los productos lleguen a cada rincón con la calidad que distingue a la marca.

“Confiamos en que nuestro ADN colombiano en confección, sumado a la capacidad de adaptación local, nos permitirá seguir creciendo y consolidando nuestra presencia en este mercado tan relevante para la compañía”, concluye Barrera.

A su vez, Studio F, una de las empresas de moda más influyentes de Colombia, ha construido en tres décadas un modelo sólido que combina diseño, manufactura y una fuerte apuesta por la internacionalización. Con 416 puntos de venta en nueve países, entre ellos España, Estados Unidos, Chile, México, Panamá y Perú, la compañía se ha posicionado como un referente de moda femenina en Latinoamérica y más allá.

Actualmente genera más de 9.000 empleos, reflejo de su impacto en la industria. Y México se ha con-

vertido en uno de sus mercados más relevantes: allí cuenta con 56 tiendas, de las cuales ocho están ubicadas en Ciudad de México, una de las plazas más dinámicas y competitivas de la región.

Otra marca que gana terreno entre las consumidoras mexicanas es Lili Pink, la firma de lencería femenina fundada en el 2007. Su apuesta desde el inicio fue ambiciosa: trascender el mercado local y conquistar a las mujeres de toda Latinoamérica. Casi dos décadas después de abrir su primera tienda en el barrio Toberín de Bogotá, la marca se ha consolidado como un referente regional, con presencia en 12 países y más de 600 puntos de venta, de los cuales cerca de 10 se encuentran en México.

El portafolio de Lili Pink ha evolucionado mucho más allá de la ropa interior. Hoy ofrece pijamas, vestidos de baño, ropa deportiva, accesorios, maquillaje y productos de cuidado personal y bienestar, siempre bajo la premisa de una moda accesible y funcional.

La compañía también ha puesto un fuerte énfasis en la experiencia de compra. Con un conocimiento profundo de lo que buscan las mujeres, independientemente de su edad o estilo de vida, ha diseñado una propuesta diversa y cercana. “Nuestra premisa es acompañar a la mujer real en cada etapa de su vida”, destacan desde la marca. **P**



Norma, de Carvajal, también se posiciona en México.

El actual estadio El Campín, inaugurado en 1938 para los primeros Juegos Bolivarianos de la historia, sufrirá una transformación para darle paso a un nuevo escenario multipropósito que pondrá a Bogotá al nivel de las grandes urbes.



LA NUEVA ERA DEL *'coloso de la 57'*



Este proyecto representa un propósito profundo: consolidar a Bogotá como el gran 'hu b' del entretenimiento en América Latina.

Por **Javier Acosta**
Periodista de Portafolio

Solo hubo una condición a cambio de la donación del terreno. El estadio que se construiría allí, en los suburbios de una naciente Bogotá, debería llevar el nombre de don Nemesio Camacho, un exministro, exsenador liberal y exgerente del Banco Central, del Tranvía de Bogotá y del Ferrocarril del Pacífico.

La condición la impuso su hijo, Luis Camacho Matiz, un concejal de la época. Al fin y al cabo, esta exigencia beneficiaba a todos. Bogotá tendría un estadio para los primeros Juegos Bolivarianos de la historia en 1938, los bogotanos gozarían de un escenario para ver deporte y la familia Camacho immortalizaría el nombre de su padre. Un gana a gana.



“El estadio se construyó en el lugar que lo vemos hoy, pero en ese momento quedaba alejado de la zona urbana. Hay fotos aéreas en las que se ve la obra y a su alrededor unas cuantas avenidas que le dan acceso, pero estaba lejos de la ciudad, de los barrios”, señala José Ricardo Arias, profesor del Departamento de Historia de la Universidad de los Andes.

Según cuenta el docente –quien documentó este hecho en una investigación sobre la historia del deporte colombiano–, el escenario marcaría un punto de inflexión para este tipo de obras, pues fue levantado en cemento, mientras que los otros estadios del país estaban hechos de madera o en guadua. Un hito en la ingeniería civil de la época.

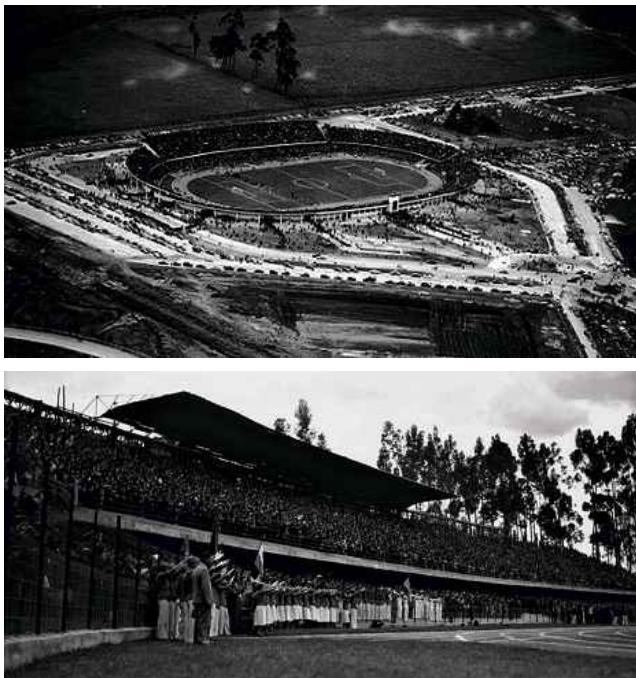
Aunque era moderno, también se diseñó pequeño debido a que, por ese entonces, el fútbol no era popular entre los bogotanos.

“Era un deporte que congregaba poca gente y que está centrado, sobre todo, en los colegios privados y en varios católicos como el San Pablo. Los terrenos en donde se jugaba quedaban en esos colegios y durante un buen tiempo no había muchos espacios para practicarlo”, menciona el profesor Arias. »



El proyecto busca convertir 167.000 metros cuadrados en un moderno distrito de entretenimiento, que incluirá un hotel, zonas comerciales, espacios gastronómicos, áreas deportivas y de recreación,

El Campín tuvo una primera remodelación en los años cincuenta y se amplió su cupo. La prensa de la época hablaba de las malas condiciones del estadio porque, en 1938, no se había terminado de construir.



« Agrega que otra característica importante es que, a diferencia de los estadios de otros países, que pertenecen a los clubes, el escenario de Bogotá es, aún hoy, del municipio, de la ciudad.

Cuentan que la otra parte del nombre, El Campín, tiene un origen popular debido a que quedó en la memoria de los bogotanos de esa época porque en esos terrenos quedaba la hacienda El Camping, un lugar conocido por ser un punto de encuentro para acampar o disfrutar de un 'almuerzo de olla' al aire libre los fines de semana en familia.

Se populariza el fútbol y el estadio

Tras los primeros años de construcción, el estadio Nemesio Camacho El Campín tuvo un crecimiento tímido. Su lejanía y el lento desarrollo del fútbol colombiano no convocaban masas.

Sin embargo, a finales de los años cuarenta, entre 1947 y 1948, con la llegada de jugadores de Argentina, Brasil y Uruguay, entre otros, se iniciaría la época del Dorado, cuyo mayor exponente fue Millonarios y su 'ballet azul'.

Al club bogotano, que antes se llamaba Municipal, llegaron grandes figuras como Alfredo Di Stéfano y Adolfo Pedernera, que en pocos meses pusieron a vibrar las frías e imperfectas graderías de cemento del escenario.

«A finales de los años cuarenta y a principios de los cincuenta se comenzaron a realizar giras muy exitosas de los equipos colombianos, sobre todo de Millonarios y Santa Fe, que se enfrentaban con

clubes de renombre de Brasil, Argentina y Uruguay, y eso demostró que en Bogotá había una afición dispuesta a pagar para ir al estadio», agrega José Ricardo Arias.

Ese efecto llevaría más tarde a convertir a El Campín en un punto de encuentro, cada vez más popular. Cientos de familias llegaban cada domingo para ver a sus equipos con estrellas de la élite mundial, lo que hizo que se ampliara y masificara.

«El Campín tuvo una primera remodelación en los años cincuenta y se amplió su cupo. La prensa de la época hablaba de las malas condiciones del estadio porque, en 1938, no se había terminado de construir. Entonces señalaba que la cancha era malísima, que no había comodidad en los vestidores ni para árbitros, ni para jugadores. Tampoco había un lugar especial para los periodistas y eso llevó a pensar en remodelarlo», dice el docente de la Universidad de Los Andes.

Estos cambios y el resurgimiento del fútbol colombiano empezaron a poner a Bogotá y a

El Campín en el centro del desarrollo de la infraestructura deportiva en el país.

En todos sus años de historia, por su gramilla han pasado grandes del fútbol como Pelé, Diego Armando Maradona, Ronaldinho y Alfredo Di Stéfano, entre otras figuras.

El futuro sobre la cancha

Ochenta y siete años después de su inauguración, y como un acto simbólico, en el marco del aniversario 487 de Bogotá, el pasado 6 de agosto la Alcaldía Mayor de la capital, el Instituto Distrital de Recreación y Deporte (IDRD) y Sencia, actual operador del estadio, anunciaron una «transformación histórica» que potenciará al Nemesio Camacho como escenario del deporte, la cultura y el desarrollo urbano de la ciudad y la región.

Ese día revelaron la noticia de la construcción de un nuevo estadio, junto a El Campín (que será demolido), el cual promete estar equipado con grama híbrida de última generación, similar a la utilizada en las principales ligas europeas como la Premier League de Inglaterra, LaLiga de España y la Bundesliga de Alemania, y con la primera cubierta retráctil de gran escala en Colombia, integrada a un avanzado sistema de estación meteorológica con capacidad de predicción de tormentas, garantizando la continuidad de los eventos bajo cualquier condición climática.

Según las autoridades, este proyecto busca dar un salto de calidad en la historia del fútbol colombiano, así como lo hizo en sus inicios El Campín, pero aprovechando esta vez los avances y desarrollos arquitectónicos y de ingeniería mundial disponibles en la actualidad.

«Para Sencia, este proyecto representa un propósito profundo: consolidar a Bogotá como el gran hub del entretenimiento en América Latina. Apostamos por una ciudad que lidere en cultura, deporte y creatividad. Consideramos que este nuevo estadio traerá inversión, desarrollo y mejor calidad de vida para todos los capitalinos y los visitantes. Nos pusimos la '10' con un proyecto que respeta íntegramente los acuerdos establecidos en la concesión», dice Mauricio Hoyos, CEO de la empresa operadora del estadio y encargado de la obra.

«Estamos trayendo a los mejores diseñadores y las mejores empresas, que ya han hecho más de 70 estadios en el mundo, para construir el nuevo estadio. Proyectos como este evidencian la importancia de la renovación urbana y la infraestructura, cuyo eje es el entretenimiento, y eso es lo que necesita Bogotá», declara Hoyos.

La empresa explica que, además del nuevo estadio, este ambicioso proyecto convertirá 167.000 metros cuadrados en un moderno distrito de entretenimiento, que incluirá un hotel, zonas comerciales, espacios gastronómicos, áreas deportivas y de recreación, y un auditorio filarmónico para 2.000 personas, generando empleo, atracción turística y bienestar ciudadano.

Según la empresa operadora, la iniciativa "tendrá un impacto significativo en la calidad de vida de los bogotanos, el turismo, la generación de empleo y el crecimiento económico local".

Así mismo, el nuevo escenario multipropósito aumentará la capacidad que hoy tiene el Nemesio Camacho El Campín a más de 50.000 espectadores, una decisión que estuvo respaldada plenamente por la Alcaldía y el IDRD.

Con su ampliación y la implementación de las nuevas tecnologías y avances de ingeniería, Bogotá contará con el primer estadio en Colombia en cumplir con los estrictos requerimientos de seguridad de la NSR-10 y la Fifa, que lo ponen a la altura de grandes escenarios mundiales.

Uno de los aspectos más relevantes es que el actual estadio no será demolido por etapas, como se había planteado inicialmente. Su operación continuará al 100% hasta que el nuevo espacio entre en funcionamiento. Esto significa que los equipos de fútbol, promotores y aficionados podrán seguir disfrutando del predio sin afectaciones de aforo, ni ingresos durante la obra.

Transformación de la ciudad

"Con este nuevo estadio, Bogotá da un paso firme hacia el futuro del deporte y la cultura. Será un símbolo de modernidad, identidad y orgullo para toda la



2,4

billones
de pesos

es la cifra oficial para el proyecto del nuevo estadio y su complejo (aproximadamente 500 millones de dólares).

ciudad", afirma Daniel García Cañón, director del IDRD, durante el anuncio de la construcción del escenario.

"Desde el IDRD nos propusimos que este proyecto se hiciera bien, con rigor técnico y visión social. Esta modificación fue la vía jurídica que le permitió al concesionario ganar un año sin sacrificar calidad, ni cumplimiento. Vamos a tener fútbol y eventos culturales sin interrupciones, y se construirá un estadio del que todos y todas se sientan orgullosos", agregó.

Por su parte, para el alcalde de Bogotá, Carlos Fernando Galán, la construcción del escenario es solo una parte de las transformaciones que está haciendo

la capital del país para mejorar la calidad de vida de quienes viven en la ciudad.

"Bogotá se está transformando como nunca antes en su historia: estamos materializando los sueños que la ciudad ha tenido durante décadas como el Metro, el Campus de Ciencia, Tecnología e Innovación y el mejor estadio para los bogotanos y las bogotanas", agregó el mandatario.

Según la Alcaldía, esta megaobra pretende consolidar a Bogotá como epicentro de grandes eventos como finales continentales, eliminatorias de la Fifa, torneos juveniles, conciertos internacionales y espectáculos de gran formato que encontrarán en la capital el escenario ideal.

"Este nuevo estadio no es solo una obra de infraestructura: es el símbolo de una Bogotá que se transforma y se proyecta al mundo desde el deporte y la cultura. Será el estadio más moderno del país, concebido para potenciar tanto el rendimiento deportivo como la experiencia de quienes lo disfrutan cada fin de semana", dijo la administración distrital.

El megaproyecto estaría listo en el año 2027 para seguir escribiendo la historia viva del deporte y la cultura en Bogotá.

Que ruede el balón.

El pasado 6 de agosto, la Alcaldía Mayor de la capital, el Instituto Distrital de Recreación y Deporte y la compañía Sencia, actual operador del Campín, anunciaron cómo será la evolución del estadio.

SEDUCIDOS POR EL *‘Dragón Rojo’*

China ya se puede contar aparte en el mercado colombiano de vehículos: ofrece más de 20 marcas en el país, de las cuales 12 dominan el segmento de automotores eléctricos.

César Giraldo
Subeditor de Portafolio



La sombra del gigante avanza lenta, pero segura: las ventas de vehículos chinos en Colombia representan ya el 12% del mercado total en el 2025, con un crecimiento impulsado por tecnología, economía de combustibles, precios competitivos, electrificación y expansión de modelos.

Aunque por las calles circulan máquinas de 23 grandes marcas de ese país, en el top de ventas las preferidas son BYD, Chery, Foton, Changan y JAC y se proyecta que su participación aumente a medida que se fortalezcan las redes de distribución de sus máquinas

y las de estaciones de abastecimiento eléctrico en el caso de los vehículos eléctricos e híbridos enchufables.

Varios expertos consultados por Revista Portafolio, que prefirieron omitir sus nombres, advirtieron sin embargo que la participación china ya va por encima del 12%, debido que muchas marcas occidentales y del resto del planeta en general fabrican sus vehículos en China y las envían directo al país. Como ejemplo citaron a la coreana Kia, con su modelo EV 5, de gran éxito en Colombia y que es fabricado en China, así como la SUV Volvo EX30, que también proviene de esa nación. Igualmen-

te, hay marcas que, si bien producen eléctricos en sus territorios, son producto de una especie de maquila, ya que la tecnología es china, los procesos y buena parte de las piezas son de ese país, pero se ensamblan y se venden con la marca de la nación en donde se ensamblan.

Pero el fenómeno no ocurre solo con eléctricos e híbridos. Hoy es usual que muchos modelos de vehículos a combustión sean chinos en producción o que todo su CKD provenga de esa nación, pero han sido ensamblados en terceros países.

Así las cosas, entre enero y agosto pasados se habían vendido en el país 150.163 carros, según las cifras de Fenalco y la Andi, con base en datos del Runt, de los cuales 13.642 proceden de China. Esa cifra incluye automóviles, SUV, pick-ups, camionetas, buses, camiones y tractomulas, de todos los tipos de combustibles –gasolina, diésel, híbridos, a gas y eléctricos–, los cuales, según reportes oficiales, pesan el 9,08% del total del mercado. Pero hay que mirar el indicador con beneficio de inventario, ya que allí solo se suman las cinco marcas de China que están en el top 20 de las más vendedoras en el mercado colombiano.

Pero los reportes no reflejan individualmente cada marca, y la diferencia entre 8,77% y 12% se encuentra en los registros del Runt y en las estadísticas en el rótulo ‘Otros’ al final de cada categoría. Para hacerse a una idea más cercana, sólo en el boletín de vehículos eléctricos de Fenalco y la Andi, de agosto pasado, el ítem ‘Otras marcas’ cobija 482 máquinas.

En la cima de las marcas está BYD en el primer lugar en ventas de vehículos eléctricos, con un ➤



23 / marcas chinas

o de propiedad del país asiático ya están presentes en Colombia, las cuales ya copan el 12% del mercado nacional en este 2025.



« portafolio 100% eléctrico. Compañía que también está en top 10 del país en ventas totales del mercado (que incluye todas las energías y todas las marcas), al ocupar la décima posición con 5.792 unidades facturadas en los primeros ocho meses. Esto se debe a que la marca se ganó la confianza de los colombianos y sus precios y tecnología han hecho el resto.

Sus modelos de entrada, el Seagull y la Yuan Up, ya compiten 'de tú a tú' en precios con los vehículos de combustión de todas las marcas en el mercado local. Los hay más baratos y más costosos, pero aquellos se venden bien debido a su alto grado tecnológico.

De hecho, otro de los *plus* de esta marca es la actualización y los modelos diferentes, ya que mientras se escribe este artículo la compañía informa que va a realizar dos presentaciones (una será la de la Yuan Plus híbrida). Y como de mantener cautivo su mercado se trata, ya está probando en Colombia otro modelo que

La marca Chery se robó el corazón de muchos con el iCar 03, que en agosto pasado vendió 307 unidades.

seguramente se va robar las miradas y que ya ha sido visto por la geografía nacional: la BYD Shark, un monstruo de doble cabina con dimensiones extragrandes y absolutamente hermosa al decir de los amantes de las máquinas potentes.

Pero ahí no para el asunto: en el segundo lugar de ventas de eléctricos en agosto aparece Chery, que se robó el corazón de muchos con el iCar 03, al colocar 307 unidades de su portafolio eléctrico. Esa marca también se prepara para presentar en los próximos días un poderoso híbrido.

Y claro, quién sabe qué propuestas presentarán adicionalmente las marcas chinas en noviembre, en el Salón del Automóvil de Bogotá.

Las 'dueñas del ritmo'

Cuando se revisa el ranking de ventas de carros eléctricos con corte a agosto, en el top 20 la nación del Dragón Rojo tiene 12 escuderías, cada una con varios modelos.

La primera en eléctricos puros es BYD, con 5.673 máquinas facturadas, mientras que la segunda china en aparecer es Chery (que ocupa el tercer lugar), con 307 carros y cuyo portafolio de híbridos y eléc-

tricos es bastante fuerte y que este año decidió que va a empezar a dar la pelea por el mercado con sus atractivos modelos, el respaldo del Grupo Vardí y una larga trayectoria en Colombia (también vendió las SUV Tiggo en Colombia, las cuales siguen dando de qué hablar por su calidad). La marca ha ido escalando rápidamente, al punto de que sólo en agosto ya se colocaba en el segundo lugar en ventas de eléctricos puros.

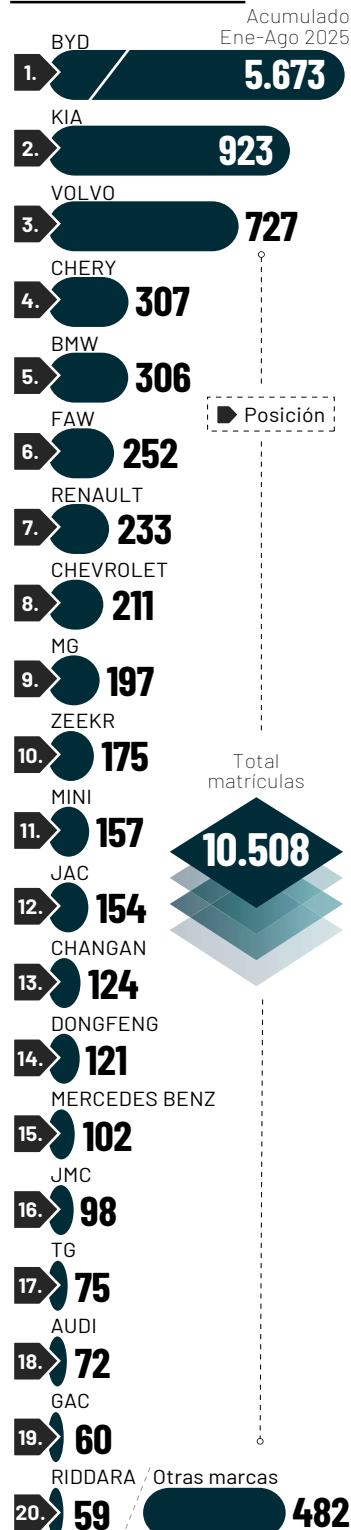
La marca Faw, a su turno, está ubicada en el sexto lugar del ranking de eléctricos, con 252 unidades. Esta compañía primero llegó al mercado nacional con vehículos pesados y tractomulas que por combustible usan gas natural. El año pasado presentó su portafolio de vehículos eléctricos FAW Bestune, con dos modelos: NAT y Xiaoma. Aunque ambas están bajo una misma sombrilla, es usual que las compañías de la República Popular China tengan distribuidores diferentes para cada categoría de vehículos.

En el cuarto lugar de las eléctricas chinas que más venden aparece MG –de origen británico, pero ahora de propiedad del grupo SAIC– que se coloca en el noveno lugar del listado de las más vendedores en eléctricos en Colombia. Con 197 vehículos, la marca tiene un amplio portafolio, pero solo tres modelos son eléctricos, y con ellos es que ocupa esa posición, pero también ofrece híbridos y de combustión en el mercado.

En el quinto puesto de las asiáticas y décimo del ranking se encuentra Zeekr, que tiene en el mercado tres modelos: el 001, el X y el 7X que, en la versión tope de gama, logra hasta 615 kilómetros de autonomía por carga.

Luego siguen en la lista: JAC, Chang'an, Dongfeng, JMC, TG, GAC

MARCAS DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS ACUMULADO 2025



BYD presentó el primer bus articulado eléctrico para TransMilenio en Bogotá.

y cierra Riddara, en el puesto 20. Pero muy cerca de esa vigésima posición esta Stärk.

El proyecto Colombia

El representante de BYD en automóviles y SUV particulares en Colombia es Motorysa, y para vehículos de servicio público, taxis, buses y camiones la compañía tiene una filial en el país.

La presencia de este grupo ha tenido el mismo objetivo desde que se creó en Colombia, hace más de 15 años: encontrar alianzas y el beneplácito del Gobierno para instalar una fábrica de ensamblaje, en la que cada vez exista mayor participación de piezas, tecnología y talento local.

Solo por el tiempo que lleva en ese esfuerzo se nota que no sólo para un emprendedor es difícil hacer empresa en Colombia, sino que tampoco las grandes multinacionales la tienen fácil.

Por eso marcas como BYD han hecho muchas alianzas que les permiten ofrecer buses ensamblados en el país por empresas locales

como Marco Polo, Super Polo y Busscar, empresas que han carrozado buses para los diferentes sistemas de transporte público de Bogotá, Medellín y Cali, entre otras.

Pero las directivas de la compañía china no se quedaron ahí y ahora acaban de presentar el primer bus articulado para el sistema TransMilenio, que llegó a Colombia en cajas (CKD), al tiempo que su chasis fue ensamblado en la fábrica de la marca japonesa Hino, en las afueras de Bogotá, para luego ser carrozado en Marco Polo.

En esas mismas instalaciones, los ingenieros de ambas compañías ya están en capacidad de fabricar buses articulados, lo mismo que de diferentes tamaños para el sistema público de transporte en las grandes ciudades, así como para las empresas que los demanden.

De esta manera, y con alianzas, poco a poco BYD va logrando el objetivo de producir en Colombia.

A la par con este esfuerzo, la empresa ha desarrollado camiones 100% eléctricos para empresas de distribución de bebidas. Son vehículos de diferentes tamaños y capacidades. Incluso ya circula en el país una mezcladora que está siendo operada por una cementera colombiana.

Así, lentamente, el país va siendo seducido por el Dragón Rojo. 

La Chery eQ7 forma parte del portafolio eléctrico de la marca.



El ‘tour’ mundialista



Aún no se conoce cuál será la sede en donde jugará la selección Colombia que participará en el Campeonato Mundial de Fútbol 2026. En todo caso, estas son las elegidas para recibir a los hinchas de 48 países del planeta.

A

partir del próximo 11 de junio, el mundo será un enorme y redondo balón. Ese día arranca el Campeonato Mundial de Fútbol de México, Canadá y Estados Unidos con el partido inaugural en el estadio Azteca, de México, y termina el domingo 19 de julio con la final en el MetLife de New Jersey, Estados Unidos.

En el medio habrá 104 partidos en el primer Mundial que tendrá 48 selecciones clasificadas. Luego, el segundo encuentro se jugará en Canadá el 12 de junio, en Toronto, mientras la acción en Estados Unidos se iniciará en Los Ángeles, ese mismo día. Las ciudades elegidas como sede de los demás partidos ya avanzan en los preparativos para recibir a hinchas de 48 naciones. Estas son las que los afortunados podrán visitar.

MÉXICO



Guadalajara

La segunda ciudad más grande de México y cuna de íconos culturales como el mariachi y el tequila, se prepara para recibir al mundo con motivo de la Copa Mundial de Fútbol 2026. Y está viviendo una transformación sin precedentes que va mucho más allá del deporte: se trata de una modernización profunda, sostenible y culturalmente rica, con especial atención en uno de sus municipios más emblemáticos: Zapopan. Su Centro Histórico incluye la Plaza de las Américas, también

conocida como Juan Pablo II, un espacio simbólico frente a la Basílica de Zapopan. Este lugar se rediseñará con nuevos andenes, áreas verdes y mobiliario urbano. Y se implementará tecnología de *videomapping* en la Basílica y Los Arcos, lo que permitirá proyecciones visuales inmersivas que narran la historia, arte y espiritualidad del municipio. Otra oferta imperdible acá es Puerto Vallarta, que tiene hermosas playas, coloridas fiestas y tradiciones y deliciosa gastronomía.

CANADÁ

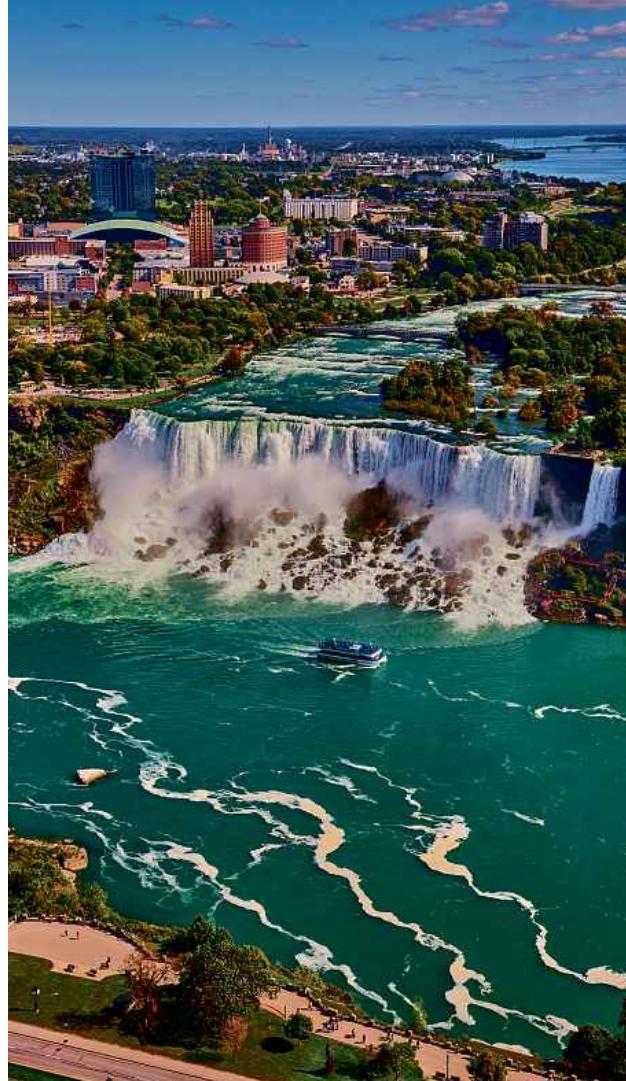
Vancouver

Esta ciudad apuesta por la creatividad hotelera. Para solucionar problemas de alojamiento, la estrategia incluye desde flexibilizar normas sobre alquileres de corto plazo (como Airbnb), hasta ideas innovadoras como hoteles flotantes. La empresa finlandesa Sunborn International, por ejemplo, propuso instalar un crucero de lujo con 250 habitaciones anclado junto al Vancouver Convention Centre. Además, la FIFA Fan Festival de Vancouver se realizará en el Pacific National Exhibition, donde se construye un nuevo auditorio.



Ciudad de México

La capital mexicana será la única ciudad en el mundo en inaugurar tres Copas del Mundo y, para ello, ha acelerado obras que apuntan a mejorar sus atractivos turísticos. Así, el Centro Histórico será iluminado en 48 kilómetros, mientras que edificios emblemáticos como Bellas Artes y el Ángel de la Independencia se vestirán de verde, y el Zócalo será sede de Fan Fests con eventos culturales, deportivos y proyecciones.



Toronto

La ciudad despliega su potencial cultural para convertir el Mundial en una fiesta. Murales, esculturas y espacios de arte urbano ya rinden tributo al deporte rey. Se destaca la escultura de un jugador inuit en York University. Pero su gran atractivo es la cercanía de las Cataratas del Niágara, situadas a 139 kilómetros. Hay cinco maneras de llegar allí: en autobús (Flixbus), tren (Amtrak), carro, autobús o tren.



Monterrey

Se prepara con una inversión en hotelería que incluye desarrollos como el Presidente Intercontinental (293 habitaciones), el Hilton Monterrey Valle Oriente (200) y el Safi Royal Luxury Metropolitan (251), entre otros. La estrategia turística contempla eventos como el World Football Summit (10 y 11 de junio de 2026), el Festival de Cine y Fútbol (2025 y 2026), el Festival de Fútbol, Música y Gastronomía y el Juego de Leyendas. »

« ESTADOS UNIDOS



Atlanta

Es conocida como la ciudad en un bosque, ya que más de un tercio está cubierta de árboles. Sin embargo, además de su encanto natural, esta zona tiene lugares que recomienda Discover Atlanta para su próxima visita: el Jardín Botánico, el Centro de Historia, los jardines y la cancha de baloncesto de los Juegos Olímpicos de 1996, el Parque Olímpico del Centenario –perfecto para refrescarse en la Fuente de los Anillos, hacer un picnic o pasear entre esculturas y monumentos olímpicos y el Acuario de Georgia: un mundo submarino con tiburones ballena, belugas, delfines y pingüinos.

Houston

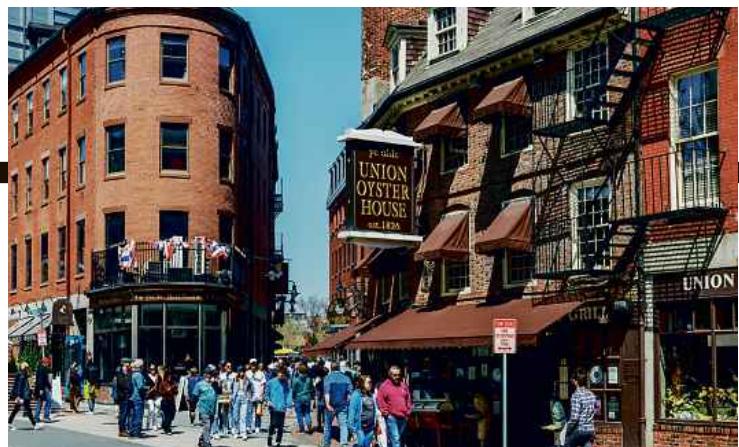
Varias recomendaciones hace el portal geekzilla.tech para disfrutar de la capital texana. La primera es el Museum District, que reúne más de 19 recintos como el Museo de Ciencias Naturales, el de Bellas Artes y el de los Niños. Y si el visitante es fan del espacio, en el Space Center Houston puede revivir las misiones que llevaron al ser humano a la Luna. Las atracciones al aire libre arrancan en el Buffalo Bayou Park, ideal para caminar y andar en bicicleta.



Miami

La ciudad del sol es, ante todo, una urbe colorida: solo es dar una vuelta por el distrito Art Deco o visitar Little Havana. Incluso en South Beach, mientras se disfruta del mar, las casetas salvavidas le dan su toque de color a la playa, famosa por su arena blanca, aguas turquesa y vibrante vida nocturna. También está Wynwood Walls, un museo al aire con murales creados por artistas de renombre mundial.

Le sigue la Little Havana, una zona llena de vida, música y tradición. Pasear por la Calle Ocho es una experiencia auténtica, con locales que sirven café cubano, tiendas de puros y juegos de dominó en el parque Máximo Gómez. No hay que perderse el Vizcaya Museum and Gardens, lo mismo que el Bayside Marketplace, un centro comercial al aire libre que combina tiendas y entretenimiento en vivo.



Boston

La guía de atracciones imperdibles arranca en Freedom Trail, un recorrido histórico de 4 kilómetros que conecta 16 sitios clave de la Revolución Americana. Sigue el Museum of Fine Arts, que alberga cerca de 500.000 obras de arte y Fan Pier, un destino costero que ofrece vistas espectaculares del puerto de Boston. En sus alrededores se encuentran el Museo de los Niños, el Instituto de Arte Contemporáneo y el Monumento a los Héroes Caídos de Massachusetts. New England Aquarium, el acuario líder mundial en conservación marina.

Los Ángeles

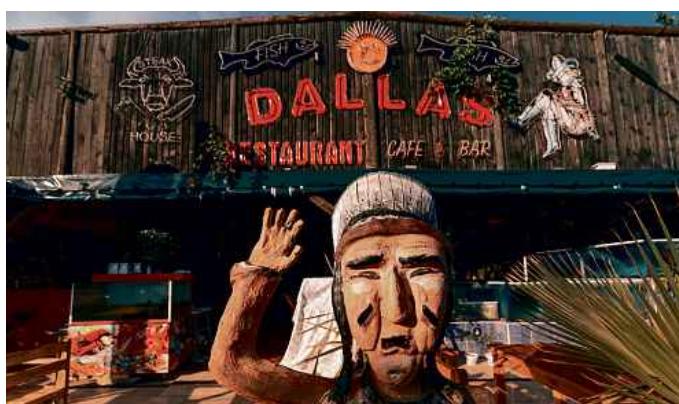
Esta ciudad huele a celebridades, a cine, a *glamour*. Y un lugar imperdible para sentir ese olor es el Hollywood Sign o el Walk of Fame, un paseo que tiene más de 2.500 estrellas que celebran la trayectoria de famosas figuras del entretenimiento. Aquí también se encuentra el TCL Chinese Theatre, un histórico cine al que todos los fanáticos del séptimo arte deben acudir. No hay que perderse un tour por

Warner Bros Studio, y también está Beverly Hills, en donde se esconde gran parte de las estrellas de Hollywood, o Santa Mónica, una playa donde darse un baño o tomar una copa. Otro punto de interés es Venice Beach, el epicentro bohemio de California. Planes más tranquilos son visitar el Observatorio Griffith, Sunset Strip, barrio que posee el encanto de sus clubes de rock.



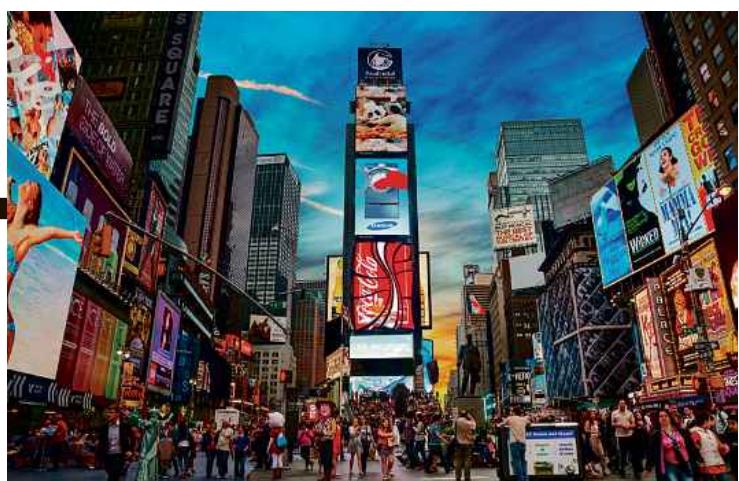
Dallas

El Distrito de las Artes, el más grande del país, ofrece por ejemplo una rica agenda cultural con paradas como el Museo de Arte de Dallas, el Nasher Sculpture Center y la Winspear Opera House. También está el Sixth Floor Museum, situado en el edificio desde donde fue asesinado el presidente Kennedy. Imperdibles son el Dallas World Aquarium y el Perot Museum of Nature and Science. Para una dosis de autenticidad tejana, una visita a un rodeo local o a un bar con toro mecánico.



Kansas City

Entre rascacielos y edificios art déco, se encuentran atractivos como la nueva KC en el Power & Light District, un centro de ocio de ocho manzanas repleto de más de 50 bares, restaurantes y tiendas. Al otro lado de la calle se encuentra uno de los estadios más concurridos del país, el reluciente T-Mobile Center. Un plan nocturno es ir a cine en B&B Theatres, en Main Street, donde se puede disfrutar de una cena y música en directo en Johnnie's Jazz Bar & Grille. La noche se termina disfrutando del sonido característico de KC en locales de jazz del centro, como The Phoenix. Para ir de compras el consejo es visitar The Garment District, en Main Street.



Nueva York

Poco hay que decir de la capital del mundo. Pero hay cosas que el visitante del Mundial no querrá perderse: la Estatua de la Libertad, Central Park y Times Square. Otras atracciones son el Museo Metropolitano de Arte y el mirador Top of the Rock. Al anochecer, la ciudad cobra vida con una vibrante escena nocturna. Para compras, Nueva York alberga varios distritos comerciales, incluyendo la Quinta Avenida, que cuenta con minoristas de alta gama, y el Lower East Side, que tiene varias boutiques independientes y tiendas vintage. **P**



Los corazones de pollo (arriba) fueron uno de los primeros platos revolucionarios de El Chato y hoy son un sello del restaurante. Abajo, el pan de cerdo forma parte de una carta que incluye, además, los llamados cortes de segunda y de tercera categoría de las carnes.

En **El Chato,** LOS CORTES DE SEGUNDA Y TERCERA PROTAGONIZAN

El laureado chef Álvaro Clavijo busca que los comensales prueben de 'otra manera' a Colombia. Su filosofía radica en darle valor a lo que se ve como 'menos'. Su nuevo menú explora combinaciones explosivas: caracol y uchuva, tendón y jicama.

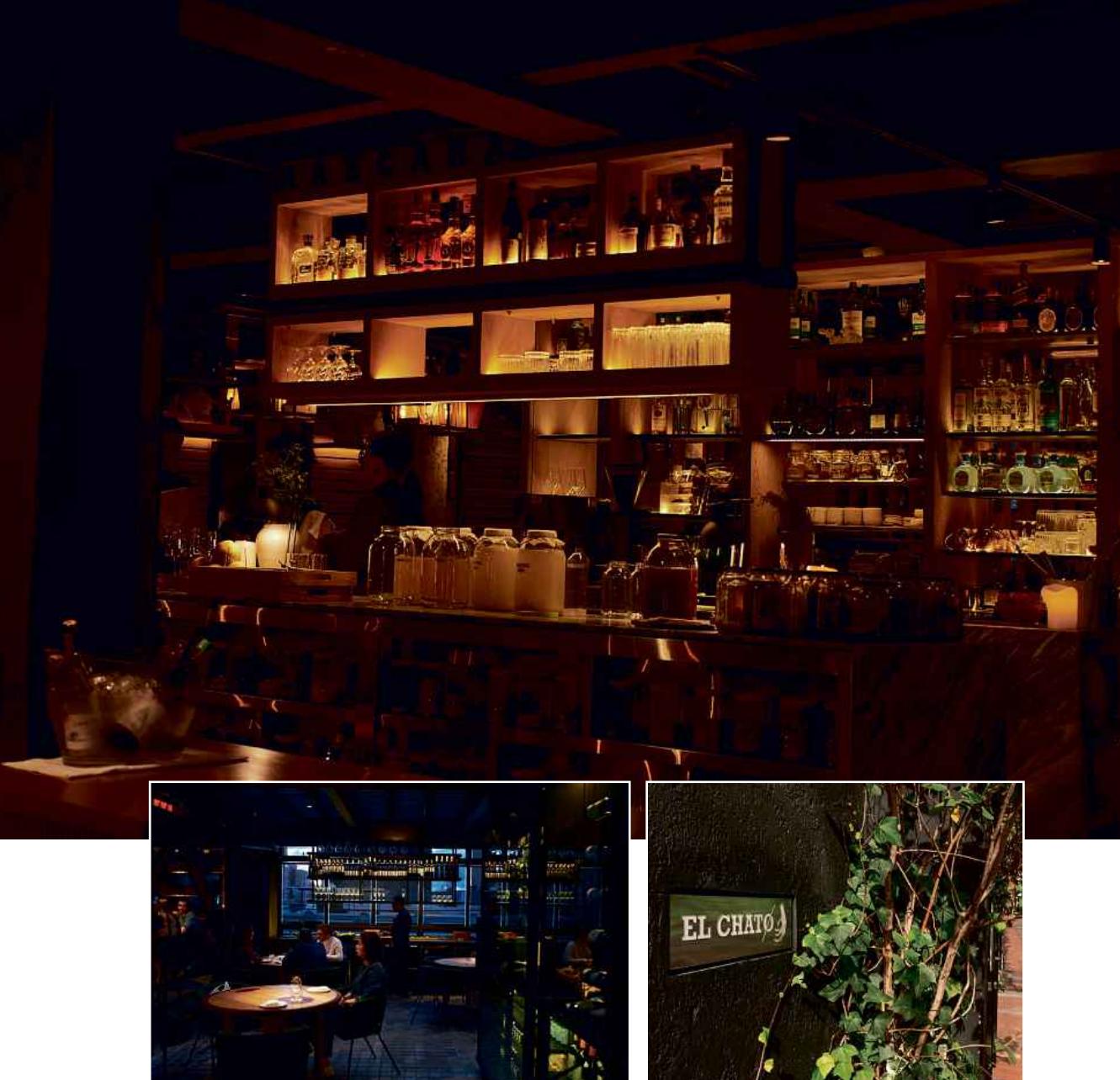
Camilo Hernández M.

Editor Digital de Portafolio

Desde que empezó en el 2017, el chef Álvaro Clavijo no ha dejado de trabajar desde El Chato, uno de sus restaurantes, con el claro objetivo de celebrar la riqueza y el gusto de Colombia. La cocina y comida de este bistró contemporáneo se siente, se huele y sabe al país, con opciones tan exóticas e impensadas como deliciosas.

“Colombia tiene una despensa brutal. Hay colores, texturas, sabores que no están en ningún otro lado. Es un país de frutas ácidas, dulces, especias y hierbas. Esa mezcla es la que trato de mostrar”, asegura Clavijo.





DATOS

DE INTERÉS

Otros proyectos

Selma

Álvaro Clavijo abrió su segundo restaurante a finales del 2023: está ubicado al lado de El Chato y ofrece "platos clásicos mediterráneos como hummus, quibbes y cordero, ensaladas y pescados".

Ruda

A mediados del 2025 le dio vida a su más reciente proyecto: un bar, también al lado de El Chato, y en el que hay comida (desde croquetas de morcilla, pinchos y cordero) y bebidas (cocktails y tragos puros).

La apuesta del chef y el restaurante, además, se enfoca en darles un lugar protagónico a los llamados cortes de segunda y de tercera categoría de las carnes, esos que, normalmente, no consumimos ni contemplamos en nuestras comidas.

Es un convencido y defensor del sabor de este tipo de cortes y le gustan porque "para mí es más interesante cocinar con algo que la gente no espera, que no está en las 'partes nobles'. Eso te obliga a ser más creativo y es más sostenible para todos".

Una de esas propuestas más disruptivas que maneja son los famosos corazones de pollo, el plato que también reconoce como el más representativo de su oferta gastronómica en El Chato.

"Los corazones de pollo fueron uno de los primeros platos que elaboramos con cortes que nadie estaba mirando y hoy es un sello del restaurante. Empezó casi como un chiste y se volvió icónico. Es la muestra de cómo puedes tomar algo humilde y

El Chato trabaja directamente con productores. Dispone de redes en todo el país, que van desde pescadores en el Pacífico hasta agricultores en Boyacá.

llevarlo a un lugar altísimo de técnica, respeto y sabor", recuerda.

Su receta consiste en marinarlos, cocinarlos a la brasa y servirlos con aderezos que cambian según la temporada. "Representa muy bien nuestra filosofía de darle valor a lo que se ve como 'menos'", explica.

La vida de El Chato

Clavijo y El Chato llevan los últimos ocho años recibiendo un reconocimiento tras otro. En el 2018, un año después de la apertura, el restaurante ya estaba en The Latin America's 50 Best Restaurants: ocupó la casilla 21, resaltado en esa ocasión por ser el 'novato' del listado con la posición más alta.

Entre el 2019 y el 2020 estuvo entre los siete mejores de la región y, en el 2022, ascendió al quinto lugar. A nivel mundial, en ese mismo año quedó en la casilla 83 en The World's 50 Best Restaurants y él »

El chef Álvaro Clavijo, fundador de El Chato y otros dos locales más, ostenta varios premios mundiales.

« fue escogido como el chef número 86 en The Best Chef Awards.

En el 2023, El Chato fue el segundo mejor entre todos los latinos y el 33 a nivel mundial. En el 2024 se mantuvo en el top 3 regional y alcanzó la casilla más alta para un restaurante colombiano a nivel mundial hasta ahora: la número 25.

A finales del 2024, el propio Clavijo volvió a ser galardonado por The Best Chef Awards con Tres Cuchillos (The Best). Este reconocimiento se otorga a los chefs que logran el 80% o más del máximo de puntos posibles, lo que indica una maestría culinaria de primer nivel.

Ya para el 2025, El Chato se consolidó en el listado de The World's 50 Best Restaurants. Esta vez entre los 100 mejores del mundo (puesto 54). En los últimos meses se conocerá el 'top' para América Latina y muy seguramente se mantendrá entre los más reconocidos.

“Ingredientes colombianos de temporada, inusuales y olvidados se destacan en El Chato (...) Álvaro Clavijo toma platos clásicos locales y les da un toque diferente”, ha resaltado el prestigioso The World's 50 Best al referirse al chef y a su local.

Él, por su parte, no tiene dudas: sabe que el trabajo duro, la entrega y pasión de su equipo y la amplia gama de ingredientes colombianos y la versatilidad de los mismos han sido la combinación perfecta para llegar donde está.

“Los ingredientes colombianos son vivos, frescos, ácidos, dulces, salinos. Son hierbas que huelen a monte, son frutas de colores eléctricos, son pescados y carnes



con texturas diferentes. Es una cocina muy sensorial”, valora.

También resalta la importancia de ser creativo, pues ese ha sido el mejor medio para su fin: evidenciar la biodiversidad que tiene Colombia y “ofrecer una experiencia culinaria que trascienda lo convencional”.

No pueden quedar por fuera de este esquema ganador los productores locales, con quienes trabaja estrechamente para encontrar esas opciones que le ayuden a deleitar palabras mientras se apoya y promueve el desarrollo local.

“Trabajamos directamente con productores. Tenemos redes en todo el país, desde pescadores en el Pacífico hasta agricultores en Boyacá. A nuestros restaurantes los productos llegan frescos cada semana”, señala.

El nuevo menú

El Chato no nació con menú de degustación. Esa opción se fue desarrollando con el pasar de los años y a medida que los premios llegaban. Para ello, el



El éxito del chef se basa en el trabajo duro, en la pasión de su equipo y en la amplia gama de ingredientes colombianos.



A LA HORA DE IR

Los horarios de atención son:

Menú de degustación

De lunes a sábado: de 12 m a 2:30 pm y de 6:15 pm a 9:30 pm, Domingos: de 12 m. a 2:30 pm,

Carta

De lunes a sábado: de 12 m a 3 pm y de 6:30 pm a 9:30 pm.

Domingos: de 12 m a 3:30 pm.



Una de las mezclas más curiosas que ofrece el chef es la de caracol y la uchuva (izquierda).

do para compartir. El menú tiene varios protagonistas, como nuestros corazones de pollo, el caracol y la uchuva, el tendón y la jícama, que son combinaciones muy nuestras. También hay platos nuevos que exploran mar y tierra al tiempo”, dice.

Esta puesta en la mesa deslumbra por su color, olor y, sobre todo, sabor. El caracol y la uchuva, el tendón de res y la jícama son solo dos de las mezclas curiosas y deliciosas que tiene. También ofrece camarón con chontaduro y tamal de masa de maíz añejo y cangrejo.

“Esas combinaciones nacen con cada uno de los productos. Lo que hago es viajar, hablar con los productores, probar. Después, en cocina, todo es ensayo y error: probamos hasta que encontramos un equilibrio. Colombia tiene frutas y vegetales muy potentes, y cuando los juntas con proteínas inesperadas pasan cosas chéveres”, afirma.

El deseo del chef es que los comensales que prueben este menú de degustación sientan que saborearon Colombia de otra manera, que se fueron de El Chato con un gusto que no esperaban y con la sensación de que comieron algo auténtico.

“Aunque es algo nuevo, el ADN sigue igual: producto local, técnica cuidada, curiosidad. Seguimos trabajando con proveedores pequeños, ingredientes de temporada y muchas cosas que son parte de nuestra historia”, insiste.

Y hay más. La comida se potencia con el maridaje, que puede ser con o sin alcohol. El proceso es igual que con los platos: probar, ajustar y entender cómo funciona cada sorbo con cada bocado.

En el caso del maridaje sin alcohol se resaltan las frutas: brevas, mango, gulupa, guayaba agria, las cuales se mezclan con opciones como manzanilla, flor de saúco, apio, cardamomo, jengibre, hinojo.

“Es vital entender cada fruta y cada plato. El maridaje sin alcohol es un recorrido por frutas y fermentados colombianos. Jugamos con acidez, dulzor, burbujas, infusiones y fermentados para que cada plato tenga un acompañamiento distinto”, advierte.

Los precios del menú de degustación van desde \$1'180.000 (maridado con alcohol) y \$850.000 (maridado sin alcohol) hasta \$710.000 (sin maridaje).

El Chato también tiene una opción a la carta, que es la que se puede disfrutar en el primer piso del local. Hay entradas, platos fuertes y postres. En esta zona hay opciones como pan de cerdo, quesadilla de langostino, molleja, atún, bife paletero, pulpo, semifredo de naranja, tostada de mambe. Los precios van desde los \$24.000 hasta los \$130.000. **P**

local, ubicado en la calle 65 # 4-76, en la localidad de Chapinero, en el norte de Bogotá, se modificó. El segundo piso se destinó para este propósito: hay pocas mesas y está ambientado con una cocina abierta, una selección de especias e ingredientes que quizás la mayoría usted no conozca y que están organizadas como si estuviera en una biblioteca, y música animada.

“Antes ofrecíamos carta en todo el restaurante, pero hace un par de años empezamos a brindar el de degustación porque las personas que no conocían los ingredientes pedían la recomendación del chef o ayuda para armar su comida. Este se ha vuelto un éxito porque no solo es probar un poquito de todo lo que hacemos, sino que también es una experiencia muy divertida”, señala.

El nuevo menú de degustación empezó en el segundo semestre del 2025. Es un viaje corto, pero intenso, por Colombia. Son ocho tiempos, con snacks, platos individuales y otros para compartir. Se mezclan clásicos de la casa con creaciones nuevas.

“La idea es que la gente pruebe lo mejor de nuestra cocina en un formato más relajado y pensan-

“Para mí es más interesante cocinar con algo que la gente no espera. Eso te obliga a ser más creativo”.

Álvaro Clavijo,
Chef y fundador de *El Chato*



Tamal de masa de maíz añejo y cangrejo.

La herencia

¿QUÉ LE DICE AL PRÓXIMO GOBIERNO?

¡QUE ALGÚN DÍA
TODO ESTO
SERÁ SUYO!



Mil



Motorysa
IMPORTADOR OFICIAL

Nuestra fuerza crece.



Muy pronto

**MINITRUCKS
FORLAND.**



Déjenos sus
datos para ofrecerle
más información

Conozca más de Forland en:

👉 www.forlandcolombia.com

🌐 [@forlandcolombia](https://www.instagram.com/@forlandcolombia)

*imágenes de referencia



Sistema
Antilobbyo
de Frenos



Programa
electrónico
de estabilidad



Alerta de
Colisión
Frontal



Sistema Avanzado
de Frenado de
Emergencia



Sistema de
Sujeción Infantil



Airbag

✓ ✗ ✗ ✗ ✗ ✗ ✗ ✗ ✗ ✗ ✗ ✗ ✗ ✗ ✗ ✗

31 

32 

UN MOMENTO PERFECTO PARA RENOVARSE

Conéctese con su mejor versión gracias a nuestros
kits de viaje diseñados especialmente para usted.



TURKISH AIRLINES



*Vuelos sujetos a cambios

Los productos y servicios están sujetos a cambios según la duración del vuelo y el tipo de avión.