



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA
SUR OCCIDENTE

Thanksgiving 2025: Impacto Económico y Oportunidades Comerciales para Colombia



El Thanksgiving Day, conocido como el Día de Acción de Gracias, se celebra el cuarto jueves de noviembre en Estados Unidos. Más que una festividad cultural, funciona como un catalizador económico que mueve miles de millones en ventas, activa complejas cadenas de suministro globales y marca el ritmo del comercio minorista durante los siguientes dos meses.



Para los exportadores colombianos, especialmente en el sector agrícola y floricultor, Thanksgiving constituye una ventana comercial estratégica que exige precisión logística y una planificación de mercado bien definida. Asimismo, este día se articula con fechas comerciales como Black Friday y Cyber Monday, ampliando aún más la demanda del mercado estadounidense y creando un entorno especialmente favorable para exportadores con capacidad de respuesta ágil.



Magnitud del Fenómeno

Este periodo inaugura la fase de mayor concentración de consumo del año en Estados Unidos, caracterizada por picos de demanda que abarcan desde alimentos hasta bienes duraderos. Entre Thanksgiving y Cyber Monday se registran algunos de los mayores volúmenes de ventas, impulsando operaciones logísticas intensivas y una rápida rotación de inventarios.

Ventaja Logística



- **\$127 mil millones USD gastados** durante el fin de semana de Thanksgiving 2025, con 88% de adultos estadounidenses (aproximadamente 235 millones de personas) participando.
- **197 millones de compradores** durante el período Thanksgiving - CyberMonday, el segundo número más alto en la historia.
- **\$6.1 mil millones USD en ventas** en línea solo en Thanksgiving 2024, un aumento del 8.9% respecto al año anteriores.
- **\$10.8 mil millones en ventas USD** en línea el Black Friday 2024, un récord histórico

Los datos más recientes recolectados por una encuesta de ICSC revelan patrones de consumo sofisticados. El gasto promedio por consumidor alcanza **\$542 USD** durante el fin de semana de cinco días, con los Millennials liderando con **\$764 USD** per cápita. El 59% de compradores cita descuentos y ofertas exclusivas como razón principal, mientras que 36% de consumidores planean gastar más que el año anterior, con la Generación Z mostrando el impulso más fuerte

Lo particularmente relevante: 80% de comercios minoristas reportan que Thanksgiving sigue siendo un momento vital para el retail, incluso compitiendo con otras fechas promocionales. Cerca del 40% del gasto total planeado en regalos durante la temporada ocurre entre Thanksgiving y Cyber Monday, antes de que diciembre comience, concentrando la presión de suministro en un período muy específico

Picos de Demanda Extrema

La temporada de Thanksgiving genera presión sin precedentes en la logística estadounidense. El 70% de compradores planea comprar específicamente durante la semana de Thanksgiving, mientras que los carriers implementan surcargas por pico alcanzando máximos históricos. UPS, por ejemplo, implementa tres períodos de demanda entre octubre y diciembre, con períodos de surcargas extendidos



El contexto logístico es crítico: solo existen 27 días entre Thanksgiving y Navidad 2024, representando 5 días menos que en 2023, creando una brecha logística más estrecha. Retailers como Amazon exigen que inventarios de terceros lleguen a centros de distribución en octubre, adelantándose a años anteriores. Este período comprimido transforma Thanksgiving en un "punto de no retorno": cualquier retraso en origen se propaga exponencialmente a través de toda la cadena de suministro estadounidense.

Productos Clave

Colombia es un actor dominante en **flores frescas** importadas a Estados Unidos con ventaja competitiva claramente establecida:

- **60% de flores frescas** importadas a EE. UU. provienen de Colombia
- **\$2.3 mil millones USD** en exportaciones de flores en 2024, creando más de 200,000 empleos directos e indirectos.
- La industria creció a tasa anualizada de 9.8% entre 2019 y 2024
- Más de **1,600 variedades de flores** exportadas a mercados globales.

Thanksgiving no impulsa flores como regalo, sino como decoración esencial en tiendas y espacios comerciales. Supermercados y minoristas demandan flores de forma constante durante toda la temporada, generando un volumen elevado pero más difuso que en fechas como San Valentín o el Día de la Madre.



Sabías que...

Thanksgiving no siempre tuvo una fecha fija. Antes de 1941, cada presidente de EE. UU. decidía cuándo celebrarlo. Incluso en 1939, Franklin D. Roosevelt lo movió una semana antes para intentar alargar la temporada de compras navideñas y estimular la economía después de la Gran Depresión. La gente se confundió tanto que ese año hubo dos Thanksgiving distintos según el estado. Finalmente, en 1941 el Congreso fijó la fecha oficial: el cuarto jueves de noviembre.

Escala de la Oportunidad

Las exportaciones de **aguacate Hass** colombiano representan la historia de expansión más dinámica del sector agrícola colombiano:

- Exportaciones alcanzaron **\$91 millones USD** en 2024, un aumento de 221% respecto a 2023
- Colombia es ahora el 3er proveedor de aguacates frescos a EE. UU.
- Proyecciones para 2025 estiman 150 millones de libras, comparado con 30 millones en 2023
- Ventaja competitiva crucial: producción a diferentes altitudes (1,700-2,500 metros) permite producción durante todo el año, evitando concentración estacional como en México.



Thanksgiving coincide con preparación de comidas sofisticadas y comercio de catering empresarial, donde el aguacate (guacamole, preparaciones gourmet) es ingrediente altamente valorado.



Las exportaciones agrícolas colombianas a EE. UU. alcanzaron \$4.4 mil millones USD en 2024, con crecimiento del 8%. Estados Unidos representa 38.6% de todas las exportaciones agrícolas colombianas y 41% del valor total de exportaciones agrícolas colombianas. El café, con precios sin precedentes en 2024-2025, agrícolas complementarios (bananas, frutas tropicales: \$302 millones USD en 2023) amplifican la cartera de oportunidades.

A pesar de las dificultades comerciales durante este último año, las cifras indican que EE. UU. sigue necesitando el producto colombiano, especialmente el agrícola.

Conclusiones

Thanksgiving es más que un evento cultural estadounidense. Es un punto de inflexión en la demanda global que transforma meses completos de comercio y suministro. Para exportadores colombianos, representa una oportunidad estratégica cuyo impacto se extiende desde octubre hasta enero.

Con ventajas competitivas claras en flores frescas, aguacates de producción año-redonda y productos agrícolas de calidad premium, Colombia está posicionado para capitalizar esta ventana crítica. La precisión logística, la gestión de costos agresiva y una estrategia comercial sofisticada — que entienda que Thanksgiving no es una compra puntual, sino el disparo de una temporada de consumo masivo— son requisitos ineludibles para maximizar ingresos sostenidos durante toda la temporada navideña estadounidense. Aprovechar este periodo con planificación anticipada y respuestas rápidas a la demanda puede marcar la diferencia entre un crecimiento moderado y un salto significativo en competitividad internacional.

