



AMCHAM
C O L O M B I A
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA
SUR OCCIDENTE

San Valentín 2026: El Corazón del Comercio Bilateral



Dinámicas del Comercio

La temporada de San Valentín se ha consolidado como un termómetro fundamental para medir la salud de la relación comercial entre Colombia y Estados Unidos. Este periodo no solo pone a prueba la capacidad productiva del agro colombiano, sino que también revela la profunda integración de las cadenas de suministro y la sensibilidad de los mercados ante los cambios en el comportamiento del consumidor estadounidense. En este contexto, el informe analiza desde la proeza logística de las flores hasta las complejas dinámicas financieras que rodean esta festividad.



Logística y Eficiencia

El éxito de la temporada actual reposa en una coordinación técnica de alta precisión denominada **Plan Pétalo**. De acuerdo con información de **Asocolflores** y el **Ministerio de Transporte**, esta estrategia asegura que la producción nacional alcance los mercados internacionales en condiciones óptimas, garantizando la seguridad y agilidad fitosanitaria requerida por las autoridades internacionales.

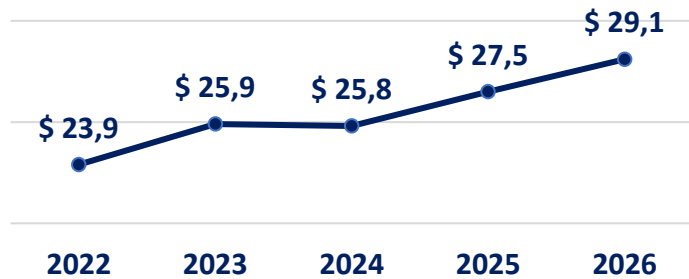
Esta operación logística se traduce en un puente aéreo masivo de gran escala. Reportes de aerolíneas líderes como **Avianca Cargo** y **LATAM Cargo** mantienen una movilización constante de frecuencias internacionales durante la temporada pico, que abarca desde mediados de enero hasta el 14 de febrero. Históricamente, esta eficiencia operativa ha permitido que más del **58%** de las flores importadas por Estados Unidos, de acuerdo con información del US Trade, provengan de territorio colombiano, consolidando al país como el segundo mayor exportador mundial del sector aportando el **20,1%** de las exportaciones en 2024 solo superado por Países Bajos. Gracias a la articulación con la autoridad aduanera estadounidense (**CBP**) en puntos estratégicos como Miami y Los Ángeles, se logra reducir los tiempos de nacionalización, garantizando que el producto llegue al consumidor final en menos de **48 horas**.

Tendencias y Economía

El panorama del consumo en 2026 presenta una dualidad entre el gasto emocional y la cautela financiera. Según la **National Retail Federation (NRF)**, se estima que el gasto total en Estados Unidos alcanzará los \$29,1 mil millones de dólares, con un desembolso promedio individual de \$199 dólares. Sin embargo, un análisis de la plataforma de inversión **Plus500**

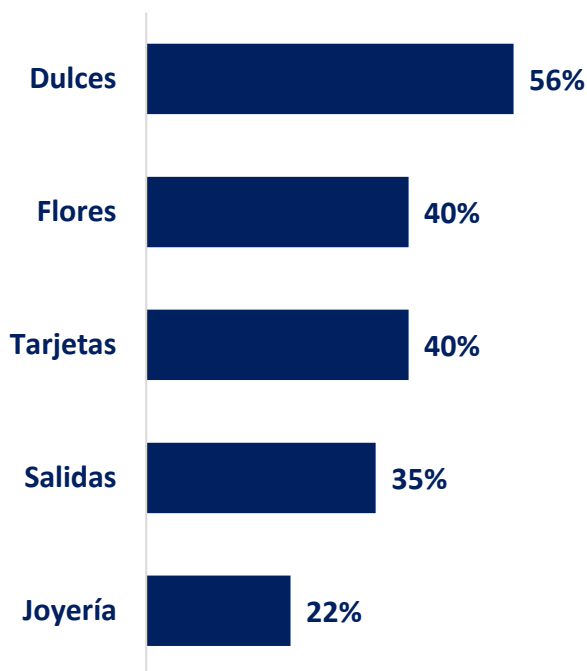
sobre la "Economía de San Valentín 2026" sugiere que este gasto está fuertemente influenciado por la volatilidad de los mercados y el rendimiento de las acciones de empresas de consumo discrecional. Las empresas de confitería, joyería y plataformas de entrega de regalos han mostrado una actividad significativa en las bolsas de valores, reflejando que San Valentín es un motor económico que impulsa no solo el comercio físico, sino también el valor de los activos financieros relacionados con el estilo de vida.

Histórico Gastado en Planes de San Valentín en EE.UU. (Miles de Millones USD)



Fuente: Encuesta de San Valentín 2025 por NRF

Principales Opciones de Regalo en San Valentín



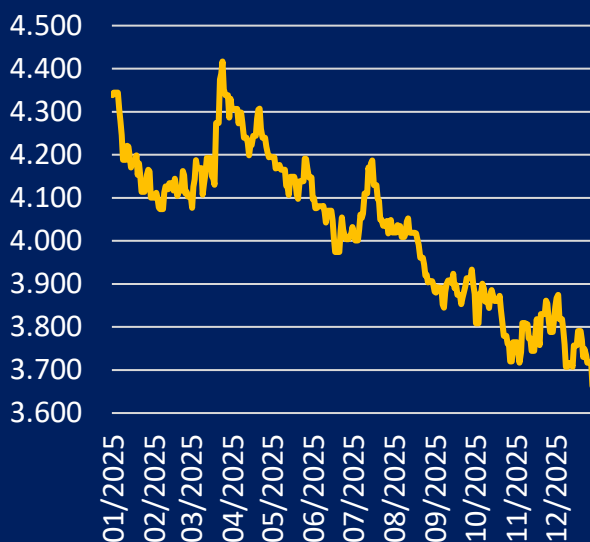
Fuente: Encuesta de San Valentín 2025 por NRF

Una de las tendencias más disruptivas es el auge de las categorías no tradicionales. Según datos de **eRank y Pet Industry**, el concepto del "Pet-entine" ha madurado, con un 73% de los dueños de mascotas en Estados Unidos planeando compras para sus animales, lo que ha diversificado la oferta exportable hacia productos de bienestar y accesorios. Asimismo, la **NRF** destaca que el gasto en "Galentine's" (celebraciones entre amigos) y el "self-love" (auto-regalos) representa ya una porción crítica del mercado. **Plus500** señala que este cambio hacia el consumo de experiencias y productos personalizados está redefiniendo la manera en que los inversores ven a las empresas minoristas, especialmente aquellas que han logrado integrar con éxito el comercio electrónico, el cual captura hoy el 35% de las transacciones totales de la temporada.

A pesar del éxito logístico, el sector enfrenta un panorama macroeconómico complejo que exige una gestión financiera rigurosa. Según declaraciones de **Augusto Solano, presidente de Asocolflores**, recogidas por La FM en noviembre de 2025, uno de los factores de mayor preocupación para el gremio es la actual tasa de cambio. La revaluación del peso colombiano frente al dólar —que hoy presenta niveles significativamente más bajos que en periodos anteriores— impacta directamente la rentabilidad de los exportadores. Al recibir menos pesos por cada dólar facturado en Estados Unidos, los floricultores ven reducida su capacidad de maniobra para cubrir costos operativos internos que, por el contrario, han seguido aumentando.

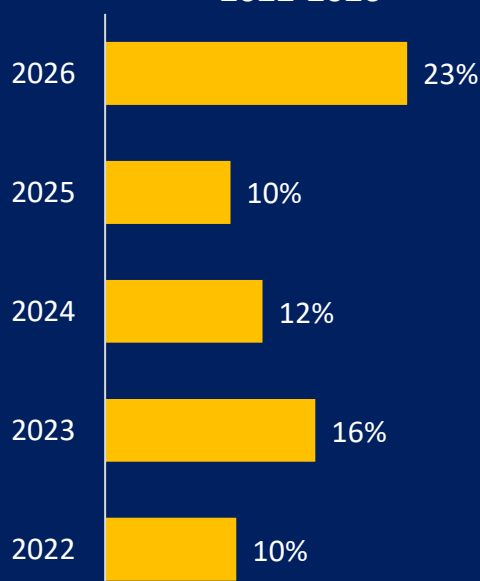
Esta presión cambiaria se ve agravada por la incertidumbre arancelaria en Estados Unidos. Como bien señaló el **presidente de Asocolflores en La FM**, cualquier imposición de aranceles por parte de la administración estadounidense representaría un choque directo sobre el precio final al consumidor. Una consecuencia inmediata de un escenario arancelario restrictivo sería la pérdida de competitividad de la flor colombiana frente a la producción local estadounidense o de otros países con acuerdos distintos, lo que inevitablemente obligaría a elevar los precios en el mercado minorista, pudiendo desincentivar la demanda en un entorno donde el consumidor ya es cauteloso con su presupuesto.

Histórico de la TRM USD/COP (2025 – 2026)



Fuente: Datos tomados del Banco de la República

Aumento del SMMLV en Colombia 2022-2026

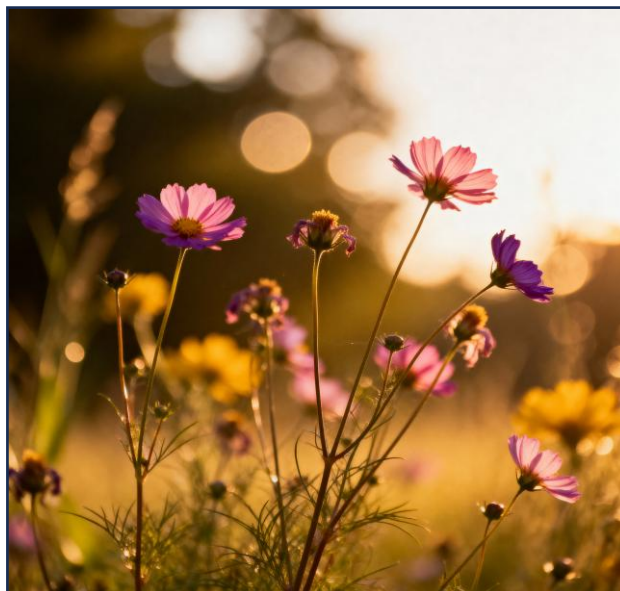


Fuente: Datos tomados del Ministerio del Trabajo

Sostenibilidad e Impacto Social

Detrás de las cifras de exportación se encuentra un impacto social profundo que define la competitividad de Colombia bajo estándares ESG (ambientales, sociales y de gobernanza). Según informes de la **Presidencia de la República y Asocolflores**, la floricultura genera actualmente más de 240.000 empleos directos e indirectos. Un factor determinante para la diplomacia comercial es que el 60% de esta fuerza laboral está compuesta por mujeres, muchas de ellas madres cabeza de familia, según cifras del **Ministerio de Agricultura**. Este componente social es una ventaja competitiva frente a otros mercados que no pueden certificar prácticas de equidad de género tan robustas.

En el ámbito ambiental, la mayoría de los cultivos exportados cuentan con el sello **Florverde Sustainable Flowers**. Para este año, se ha implementado de manera masiva la calculadora de huella de carbono avalada por **Icontec**, respondiendo a la demanda del consumidor estadounidense



por productos con trazabilidad climática. No obstante, el sector enfrenta retos de costos internos. Análisis de **Sectorial.co y La República** advierten que el incremento proyectado en el salario mínimo para 2026 presiona los márgenes de rentabilidad, dado que la mano de obra representa más del 50% de los costos de producción. Esto obliga a los productores colombianos a ser extremadamente eficientes para competir con mercados emergentes que tienen costos laborales menores.



Sabías que...

El Día de San Valentín se instauró oficialmente en el siglo V cuando el Papa Gelasio I decidió cristianizar y reemplazar el antiguo y salvaje festival romano de las Lupercales, una celebración de fertilidad donde los hombres azotaban a las mujeres con tiras de piel de cabra, transformándolo en una festividad dedicada a un mártir que, según la tradición, desafió las leyes del emperador para unir en matrimonio a jóvenes soldados en secreto.

Conclusiones

La **resiliencia logística** de Colombia sigue siendo su mayor activo. La capacidad de entregar productos perecederos en menos de 48 horas en las principales ciudades de Estados Unidos es una barrera de entrada difícil de superar para otros competidores globales, consolidando la dependencia mutua en el sector agrícola.

La **diversificación del consumo** abre nuevas oportunidades de negocio. El informe de **Plus500** y la **NRF** deja claro que San Valentín ya no es solo una fecha de parejas. El crecimiento del gasto en mascotas, amigos y bienestar personal sugiere que las empresas colombianas deben ampliar su visión de mercado para incluir productos complementarios y nichos que antes se consideraban secundarios.

La **coyuntura cambiaria y arancelaria** requiere una vigilancia proactiva. La baja tasa de cambio mencionada por Asocolflores y la amenaza de aranceles subrayan la necesidad de tomar acciones preventivas, como el uso de derivados financieros como refugio ante las fluctuaciones cambiarias o la búsqueda de nuevos mercados, esto con el fin de que el tejido empresarial pueda protegerse ante cualquier nueva eventualidad.

Finalmente resaltar que la **sostenibilidad ya no es opcional, es un requisito financiero**. La relación entre el desempeño ético de los cultivos y su valor en el mercado —y por extensión su atractivo para inversores, como menciona el análisis económico de **Plus500**— demuestra que el sello social y ambiental de la floricultura colombiana es lo que garantiza su permanencia en las góndolas estadounidenses frente a las presiones de costos operativos.

