



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA

Relación Colombia Estados Unidos

20
26

20
30

De sostener la relación a fortalecerla y escalarla

La hoja de ruta para convertir la relación bilateral en más crecimiento, inversión y empleo.

Acceso real a mercado | capital productivo con confianza | frontera con control y oportunidad



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA





La relación no es abstracta: es caja, empleo y confianza

Si esta relación se encarece o se fricciona, el impacto no queda en titulares: se siente en empleo, inversión, caja diaria de las empresas y en el bienestar de los colombianos.

No es un vínculo abstracto: es un determinante directo del bienestar y la actividad empresarial en Colombia.

EE. UU. es el ancla: 30% de las exportaciones (US\$14,8 mil millones: 66% del sector NME. + de 1 de cada USD\$4 del comercio depende de la relación con EEUU. *(DANE: cifras Ene 2025).*

Mayor motor de capital productivo: 29,4% de la IED que llega al país. *(BanRep: cifras 2025)*

Flujo clave de apoyo al consumo de los hogares: 50% del total proviene de EE.UU.

Mayor fuente de visitantes: 1 de cada 4 turistas llega desde EE.UU.

Impacto directo en el bolsillo: más de 5 millones de empleos, directos o indirectos, están vinculados a esta relación.

Cimientos y modernización: más de 650 compañías de EE.UU. operando en Colombia.

La oportunidad está en leer bien a Estados Unidos

Washington cambió el libreto

- 1 America First como principio rector**
Seguridad, comercio, tecnología e industria se leen dentro de una misma ecuación.
- 2 Seguridad nacional como lente económica**
Infraestructura, datos, energía, minerales y tecnologías sensibles ya no se leen como temas neutrales.
- 3 Migración y frontera como prueba doméstica**
Lo que pasa en frontera pesa en la política interna de Estados Unidos y se reacciona rápido.

- 4 Comercio como herramienta de presión**
Los aranceles y la aplicación de medidas como 232, 301 son método, no excepción.
- 5 Hemisferio occidental como plataforma de resiliencia**
Nearshoring sí; pero condicionado a sectores, certeza, ejecución y capacidad operativa.
- 6 Midterms y presión política interna**
La Casa Blanca buscará resultados visibles para el votante: precios, empleo, frontera y seguridad.



“La política económica hoy se lee como política de seguridad nacional.” EE.UU. premia seguridad nacional, utilidad económica y resultados verificables.



Estado de la relación: No estamos en rojo, pero tampoco en verde.

La relación es estratégica y cuenta con una agenda estable, pero la confianza aún debe consolidarse. Las señales ayudan; los resultados verificables definen.

Termómetro 2026

Hoy la relación arranca en zona media: operativa, pero sensible a fricciones y detonadores.



Lectura inicial por tema y probabilidad de transición en el corto plazo

Las variables arrancan en amarillo, no por ruptura inevitable, sino por sensibilidad alta y costos operativos potenciales

Tema	Estado Inicial	Alto	Medio	Bajo
Seguridad y drogas	Alta sensibilidad	45%	35%	20%
Venezuela y frontera	Acelerador de riesgo	45%	30%	25%
China e infraestructura crítica	Escrutinio creciente	45%	25%	30%
Migración	Detonante de reacción rápida	50%	35%	15%
Comercio e inversión	Resiliente, pero vulnerable	45%	40%	15%

Qué lo lleva a rojo
Incidentes en migración o seguridad, señales contradictorias, barreras sin gestión

Qué lo mueve a verde
Resultados verificables, canales técnicos permanentes, más acceso real

La regla práctica
Sin método, el amarillo se deteriora. Con resultados, se convierte en confianza

Índice de Estabilidad Operativa (0-100): Herramienta técnica que combina indicadores cuantitativos con avance de gestión y señales verificables de desempeño. Objetivo: ofrecer una lectura comparable en el tiempo sobre el estado de la relación, priorizar riesgos y concentrar la gestión preventiva en los temas más sensibles.

5 Componentes: Resultados verificables, coordinación y canales, operación y fricción real, narrativa transversal y exposición a choques.



Hoja de ruta 2026–2030

No solo bajar la fricción,
sino más alcance

AMCHAMCOLOMBIA.CO





Primero estabilidad / Después expansión

Los primeros 180 días deciden la relación

La señal estratégica

72 horas Fijar el tono

- ✓ Declaración presidencial de orientación estratégica.
- ✓ Nombramiento de ministros de alta credibilidad.
- ✓ Canal y vocería única con Washington.
- ✓ Seguridad como prioridad binacional.

Certidumbre (Transición)

Ordenar la agenda y blindar septiembre

- ✓ Hoja de ruta en seguridad antes del 15 de septiembre para proteger la certificación.
- ✓ Desarrollo de estrategia de oportunidades económicas.
- ✓ Consolidar la matriz de irritantes comerciales y la arquitectura del Paquete de Acceso Real Mercado (PARM).

Primeros 100 días

Pasar a método

- ✓ Avances verificables en seguridad, migración, acceso real e interlocución.
- ✓ Primera cartera país de sectores y proyectos.
- ✓ Paquete de Acceso Real al Mercado.
- ✓ Poner en marcha el Índice de Estabilidad Operativa y el Termómetro 2026.

Consolidación 180 días

Entregar evidencia

Primeros cierres en acceso real, seguridad, inversión y gestión de frontera.



La ejecución de esta hoja de ruta también pasa por el sector privado

La señal del Gobierno importa. Pero la ventaja competitiva se empieza a construir antes: con empresarios alineados, regiones activas y ejecución lista.

Seis frentes de ejecución

- 1 Portafolio país**
Que traduzca la oferta colombiana en una narrativa comercial clara por bienes, servicios, inversión y turismo
- 2 Paquete de Acceso Real al Mercado (PARM)**
Que se convierta en facilitación, estándares, confianza regulatoria y gestión preventiva de fricciones.
- 3 Proveedor confiable - Pacto por las oportunidades**
Que prepare empresas en trazabilidad, datos, ciberseguridad, cumplimiento laboral y ambiental.
- 4 Cartera de proyectos financiables**
En energía, logística, digital, salud, manufacturas y agroindustria
- 5 Agenda interna de competitividad**
Logística, Talento bilingüe, energía firme, permisos más rápidos, mejores capacidades de ICA, Invima, DIAN, y más estabilidad regulatoria
- 6 Estrategia territorial**
Promoción, diplomacia económica e interlocución empresarial donde está el mercado y donde se toman decisiones.

Lo que habilita

- Alinear empresarios**
Una sola conversación sectorial y binacional, no mensajes dispersos.
- Activar regiones**
Gobiernos locales y regionales como socios de ejecución y cierre.
- Llegar con evidencia**
Portafolio, proyectos y resultados listos para conversación con Washington.
- Construir continuidad**
Una hoja de ruta que no dependa por completo del ritmo político nacional.
- No parar**
Ordenar la agenda, preparar la oferta, estructurar proyectos y ejecutar.



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA

¿Qué proponemos?



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA

AMCHAMCOLOMBIA.CO





La relación no solo puede sostenerse: puede crecer a otra escala

Escenario 2030 | relación Colombia - EE. UU.

	Base		Meta 2030		% Anual implícito
Bienes no minero-energéticos a EE. UU. (US\$ m) <small>Base 2025 año completo</small>	9.877,2	▶	15.770	▲ +60%	9,7%
Servicios Colombia - EE. UU. (US\$ m) <small>Base 2024 USTR, último bilateral oficial</small>	7.100,0	▶	11.370	▲ +60%	9,8%
IED de EE. UU. en Colombia (US\$ m) <small>Base 2025 ene-sep</small>	3.375,4	▶	5.400	▲ +60%	9,8%
Turismo desde EE. UU. (visitantes) <small>Base 2025e anualizada desde ene-nov</small>	1.187.660	▶	1.687.974	▲ +42%	7,7%
Cooperación de EE. UU. a Colombia (US\$ m) <small>Base FY2025 desembolsos</small>	405,0	▶	505,0	▲ +25%	4,6%

Formula: Meta acumulada = Base × (1 + objetivo). Anual implícito = (Meta/Base)^(1/n) - 1 ▲ Crecimiento compuesto acumulado

Lo ambicioso es la disciplina

- ✓ NME ya creció 15% en 2025 hacia EE.UU.
- ✓ 86% de la canasta gana mercado o se mantiene.
- ✓ La meta de IED recupera el techo de 2024.
- ✓ Turismo y cooperación exigen ejecución

Habilitantes de la meta

- ✓ Productividad, acceso real al mercado y defensa comercial sector por sector.
- ✓ Conectividad aérea, promoción segmentada, seguridad en destinos y facilitación de visas.
- ✓ Coalición empresarial para inversión, cooperación y narrativa país.
- ✓ Recuperar capital fresco exige portafolio, certidumbre operativa, energía, seguridad y permisos
- ✓ Agenda activa en estados ancla y de expansión.



AMCHAM
COLOMBIA

CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA

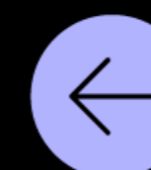
¿Como lo logramos?



AMCHAM
COLOMBIA

CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA

AMCHAMCOLOMBIA.CO



De una relación vigente a una relación que produzca más

Cinco palancas para convertirla en más crecimiento, inversión y oportunidades.



Exportaciones

Más acceso real, valor agregado, trazabilidad y defensa comercial.

Acceso real



Servicios

Más solución que costo: software, BPO, salud, logística e ingeniería.

Sofisticación



Inversión

Capital productivo con certeza, energía, proyectos regionales y velocidad de cierre.

Certeza



Turismo

Conectividad, promoción segmentada, seguridad en destinos y facilitación.

Seguridad



Cooperación

Gestión y ejecución de recursos en seguridad, territorios y desarrollo productivo, con base en prioridades compartidas.

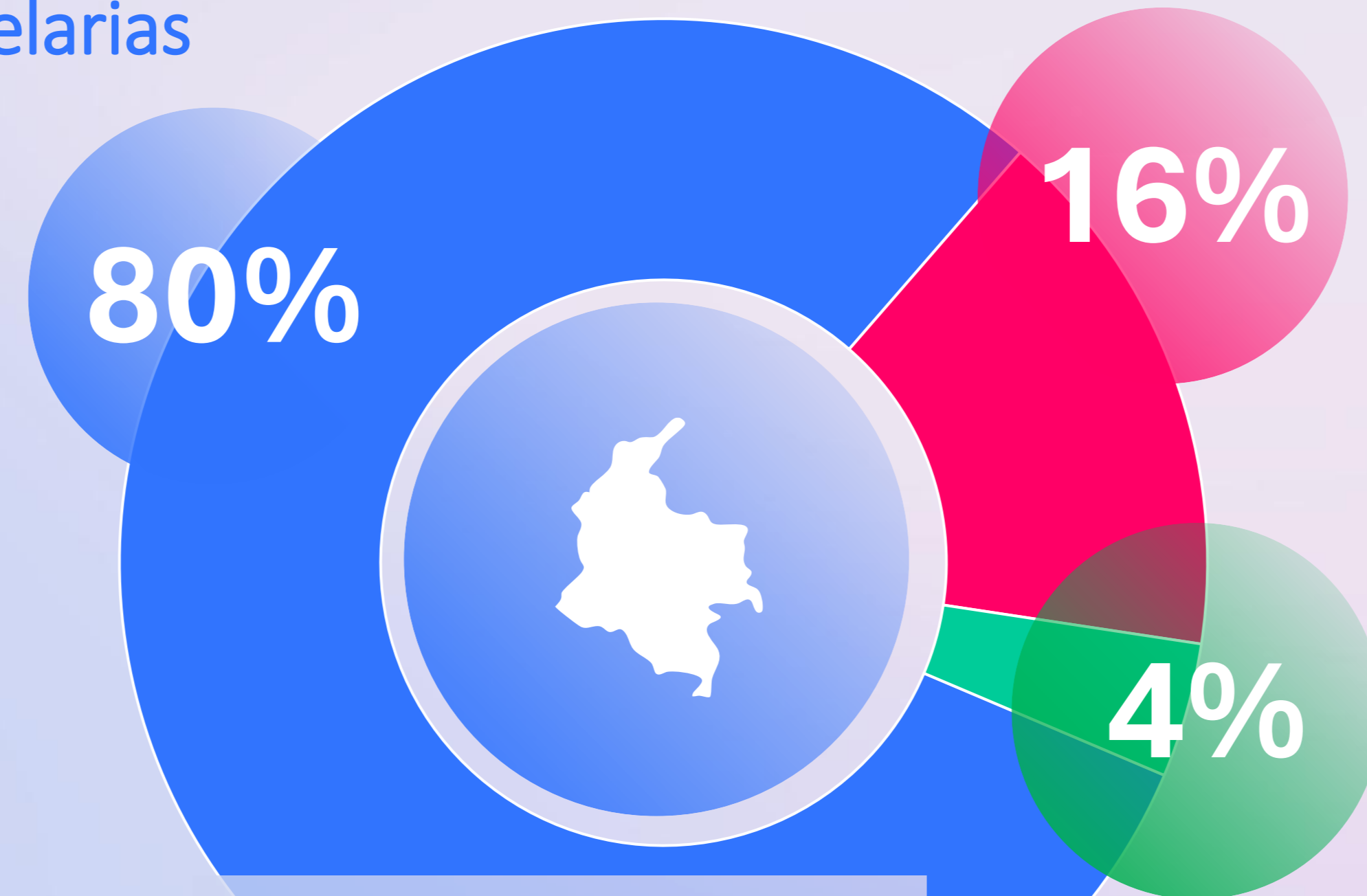
Foco

El punto de partida permite crecer

8 de cada 10 productos NME colombianos crecieron en EE.UU. sin depender de preferencias arancelarias

Zona A: Colombia gana

- ✓ **Carne y despojos comestibles** (+552%)
- ✓ **Materias vegetales para trenzado** (+249%)
- ✓ **Manufacturas de metal común** (+112%)
- ✓ **Cacao** (+90%)
- ✓ **Café, té, yerba mate y especias** (+60%)
- ✓ **Preparaciones alimenticias** (+60%)
- ✓ **Cosméticos** (+37%)
- ✓ **Preparaciones de carne, pescado** (+30%)
- ✓ **Productos farmacéuticos** (+25%)
- ✓ **Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre** (+14%)
- ✓ **Preparaciones de hortalizas, frutas** (+12%)



Clave: Diferenciación, valor agregado y flexibilidad productiva; nichos estratégicos y cercanía logística que permiten capturar crecimiento.

Zona C: Colombia debe ajustar

- ✓ **Níquel** (-96%)
- ✓ **Fertilizantes** (-22%)
- ✓ **Sal** (-22%)
- ✓ **Químicos orgánicos** (-20%)
- ✓ **Semillas y frutos oleaginosos** (-18%)
- ✓ **Productos químicos** (-14%)

Clave: Capturar valor en toda la cadena (insumos + industria + producto final), reduciendo vulnerabilidad y elevando competitividad para bajar costos, reactivar insumos clave, integrar cadenas y enfocar la oferta en productos de mayor valor y demanda global.

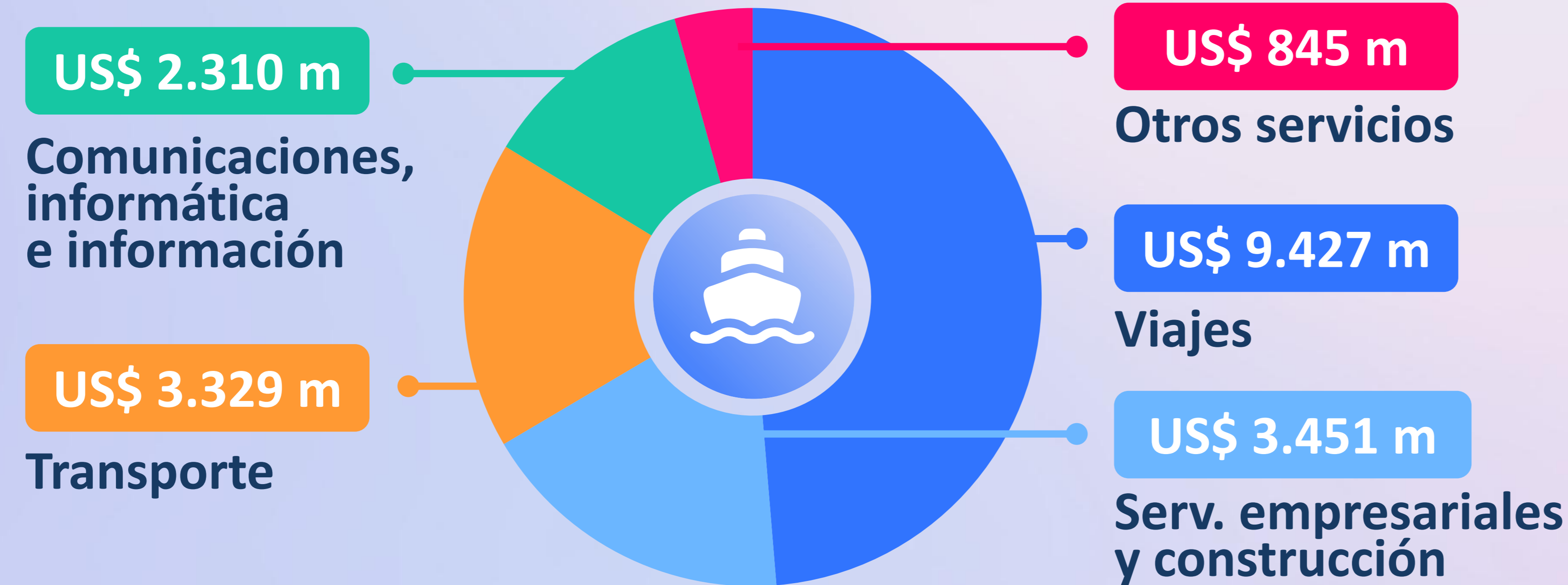
Zona B: Colombia se mantiene

- ✓ **Plásticos** (-0,3%)

Clave: consistencia en calidad, sellos de sostenibilidad, trazabilidad ambiental y posicionamiento de marca.

Servicios 2025: ya hay una base real para crecer

Al no estar sujeta a aranceles, la oportunidad está en escalar con oferta, cumplimiento y capacidad de cierre.



US\$7,1 mil millones

Servicios que EE. UU. importó desde Colombia en 2024

US\$19.587 millones

Exportaciones totales de servicios de Colombia en 2025 (p)

US\$5.986 millones

Servicios modernos en 2025: 31% de la canasta exportadora

Volver a poner a Colombia en el radar estratégico de inversión de EE. UU.

Sigue siendo el principal origen de IED, pero hoy el capital estadounidense prioriza resiliencia, cadenas seguras y retorno doméstico.

La política de seguridad nacional de EE. UU. hoy premia inversión en:

- Energía e infraestructura energética**
Redes, confiabilidad y proyectos que reduzcan riesgo de suministro
- Infraestructura digital y datos**
Conectividad, centros de datos y activos críticos
- Minerales críticos**
Insumos estratégicos para tecnología, defensa y transición
- Logística e infraestructura estratégica**
Puertos, corredores y tiempos confiables para cadenas seguras

Near/friendshoring: autopartes y metalmecánica, farmacéuticos y dispositivos médicos, electrónica, moda y textiles y servicios empresariales.

Fuentes: Banco de la República; U.S. Department of Commerce (The Decisive Decade, 2024); White House (critical minerals, 2025); USTR (supply chain resilience, 2025).


IED de EE. UU.: menos flujo, más cautela estratégica / US\$ miles de millones





¿Hacia dónde fue la IED que sí llegó?

La composición sectorial muestra que Colombia todavía atrae capital, pero no con la amplitud y la velocidad que necesitaría para generar mas crecimiento.

El reto es ampliar el menú hacia sectores con más encadenamientos, productividad y empleo formal: manufactura, logística, energía, infraestructura digital y servicios basados en conocimiento.

Fuentes: Banco de la República



Qué busca hoy la IED y qué tanto lo ofrece Colombia

No basta con tener potencial.
La inversión compara fricciones, y hoy Colombia todavía acumula varias.

Fuentes: OCDE; World Economic Forum; Documento base del usuario y elaboración propia.

Semáforo de competitividad para atraer IED: lo que busca el capital y lo que hoy ofrece Colombia

▶ Mercado y escala	Alto
▶ Acceso comercial / TLC	Alto
▶ Sectores con potencial	Alto
▶ Talento Humano	Medios
▶ Logística e infraestructura	Medios
▶ Energía firme 24/7	Medio-bajo
▶ Seguridad jurídica / estabilidad regulatoria	Bajo
▶ Velocidad de permisos y ejecución	Bajo
▶ Trayectoria fiscal y señal al mercado	Bajo



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA

¿Dónde ya hay base y dónde
se puede escalar?



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA

AMCHAMCOLOMBIA.CO





Agro



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA



El agro ya tiene mercado; ahora toca aprovecharlo más

Base 2025: US\$5,9 bn

Meta 2030: US\$9,4 bn

▲
60%

Base DANE 2025: US\$5.914,1 m. Meta sectorial = 60% de la meta total de bienes NME (US\$15.770 m).



Donde se profundiza

- ✓ Frutas frescas y procesadas
- ✓ Flores
- ✓ Cafés especiales
- ✓ Cacao
- ✓ Aguacate,
- ✓ Alimentos procesados
- ✓ Trucha
- ✓ Tilapia
- ✓ Productos de confitería
- ✓ Aceites y grasas
- ✓ Hierbas aromáticas
- ✓ Agro con marca
- ✓ Productos de nostalgia



Qué puede abrir mercado nuevo

- ✓ Alimentos para mascotas
- ✓ Snacks premium
- ✓ Salud y bienestar
- ✓ Derivados lácteos
- ✓ Proteína animal
- ✓ Ingredientes naturales
- ✓ Oferta halal/kosher

Cierre de venta: sanitario + cadena de frío + trazabilidad + certificaciones + promoción por estados.



Agro



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA



Agro



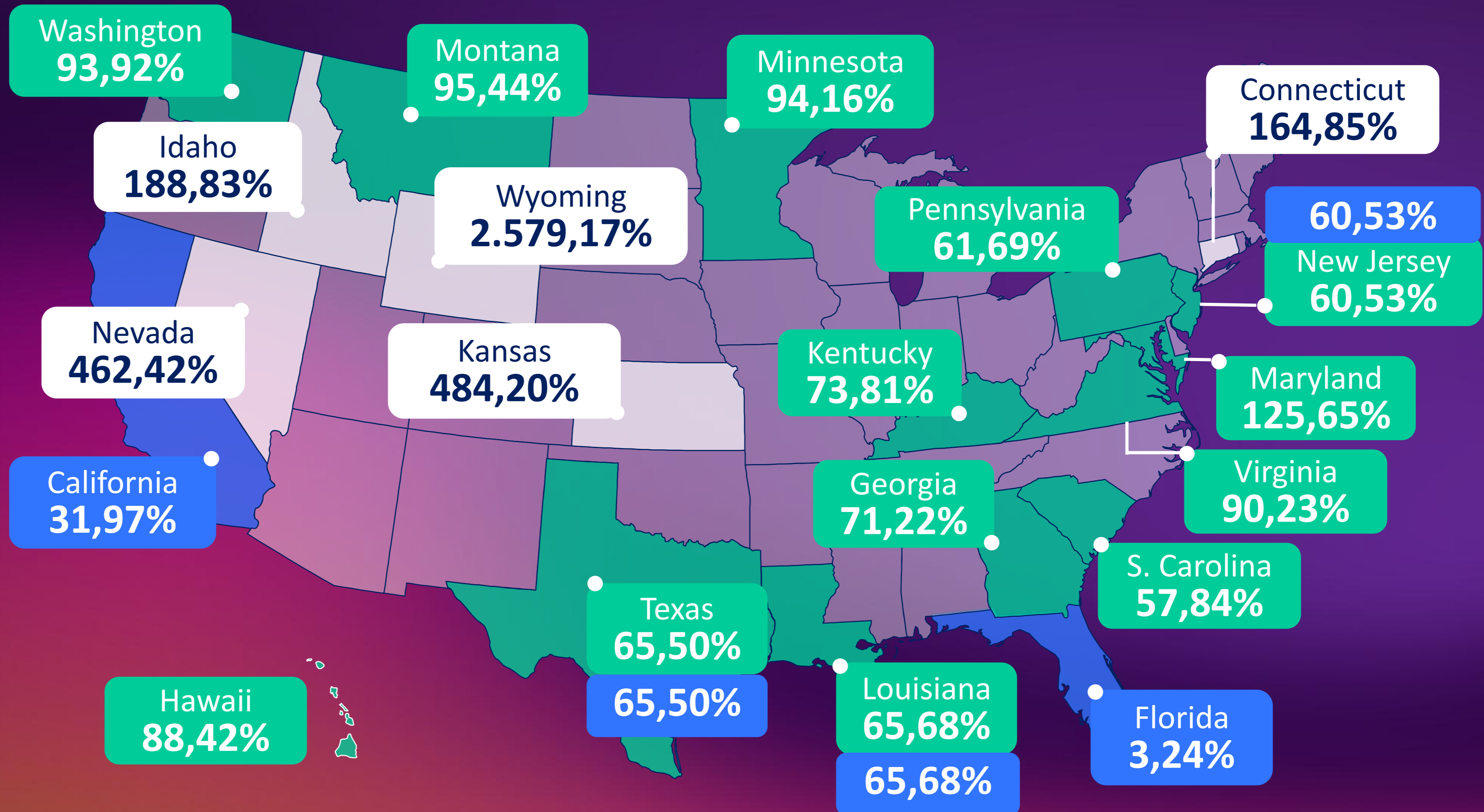
AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA



El agro ya tiene mercado; ahora toca aprovecharlo más



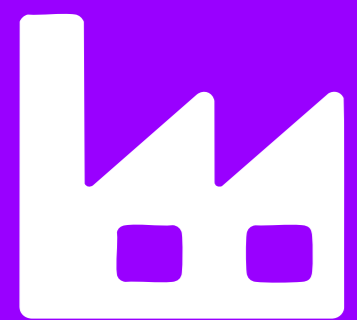
:Fuente: DANE, Exportaciones diciembre 2025; documento de cifras AmCham 2025; mapa de referencia con datos U.S. Census Bureau y análisis AmCham Colombia.



Agro



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA



Manufactura



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA



La Manufactura todavía puede crecer; hay que hacerla mas competitiva

Base 2025: US\$4,0 bn

Meta 2030: US\$6,3 bn

▲
60%

Base residual NME = US\$9.877,2 m - agro
US\$5.914,1 m. Meta sectorial = 40% de la meta total
de bienes NME.

Fuentes: DANE, Exportaciones diciembre 2025; documento de cifras AmCham 2025; mapa de referencia con datos U.S. Census Bureau y análisis AmCham Colombia.



Donde ya
hay piso

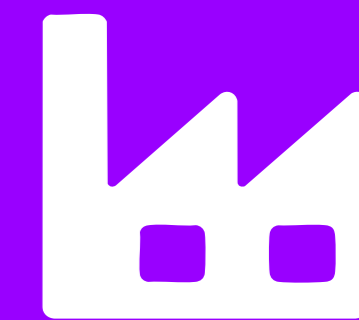
- ✓ Químicos
- ✓ Autopartes y movilidad eléctrica
- ✓ Papel y madera
- ✓ Empaques
- ✓ Materiales intermedios
- ✓ Confecciones
- ✓ Muebles
- ✓ Bienes para construcción



Dónde está el
margen nuevo

- ✓ Dispositivos médicos
- ✓ Textiles técnicos
- ✓ Insumos industriales
- ✓ Componentes eléctricos
- ✓ Fibras sintéticas
- ✓ Cosméticos
- ✓ Manufacturas de nicho con cumplimiento y trazabilidad

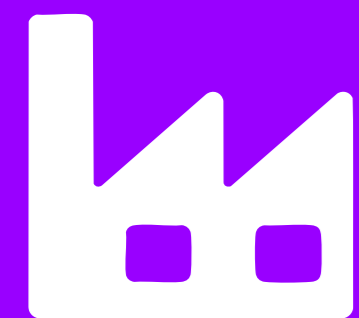
Recomposición: certificaciones + aduanas + costos país + promoción por cadenas.



Manufactura



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA



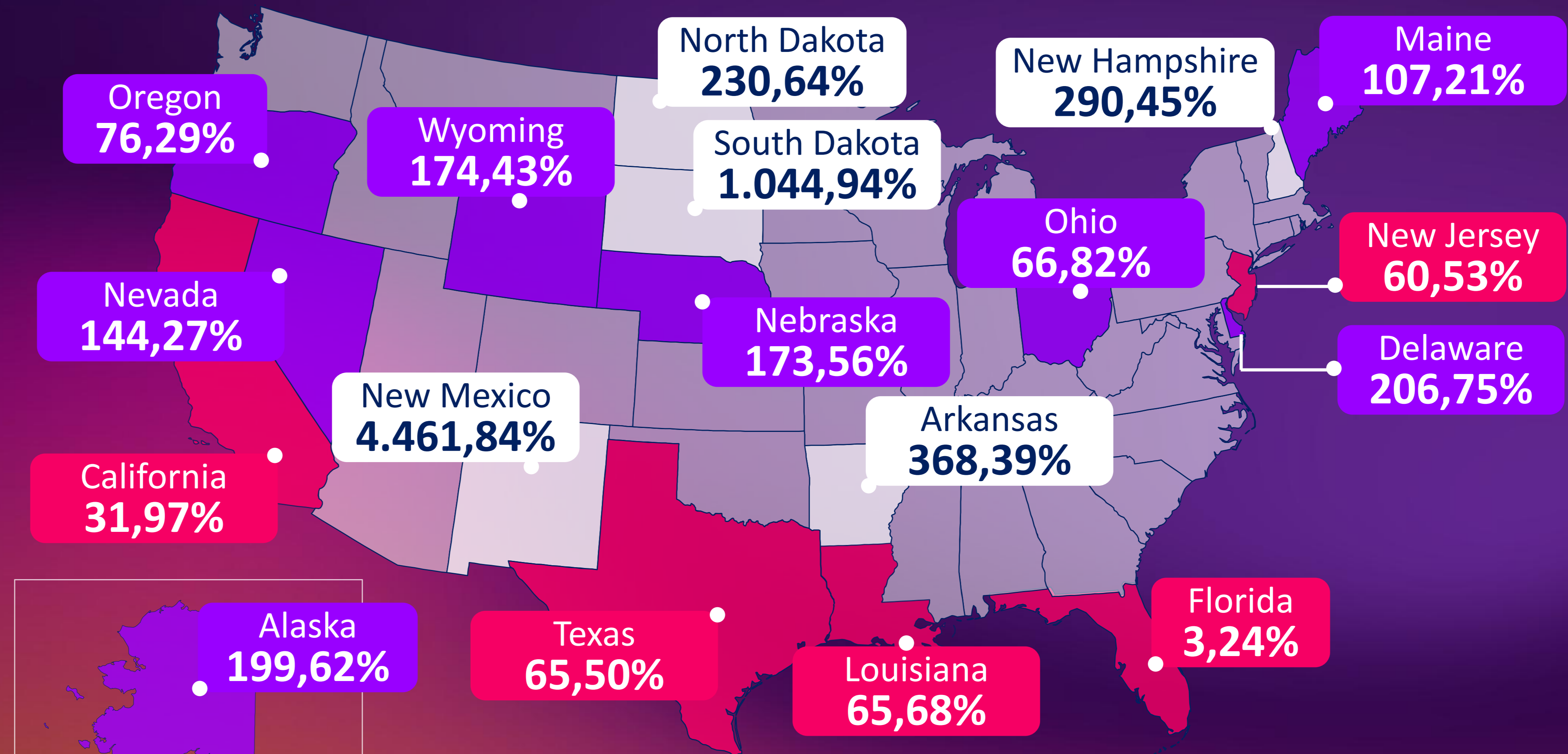
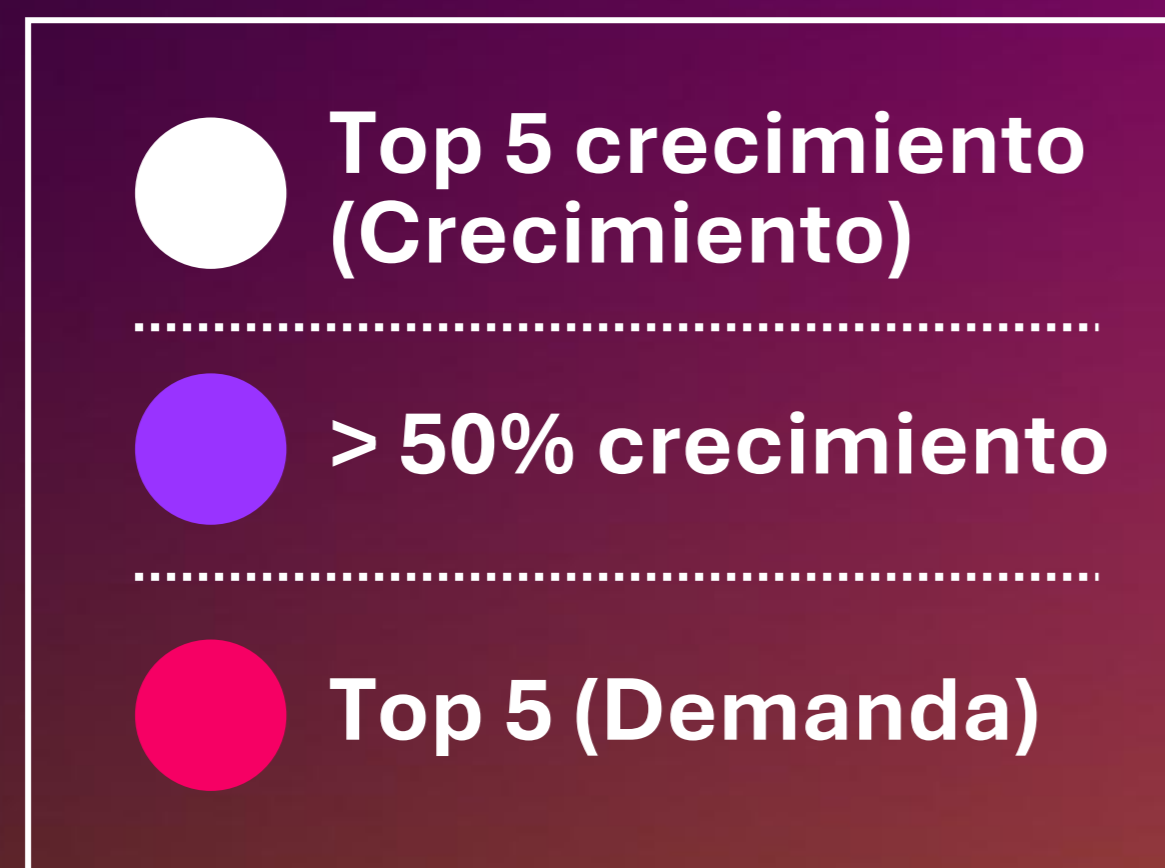
Manufactura



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA



La Manufactura todavía puede crecer; hay que hacerla mas competitiva



Fuentes: DANE, Exportaciones diciembre 2025; documento de cifras AmCham 2025; mapa de referencia con datos U.S. Census Bureau y análisis AmCham Colombia.



Manufactura



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA



Servicios



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA



Mientras los bienes enfrentan fricción, **los servicios ya tienen tracción**

La ventaja no está en vender horas; está en escalar TI, BPO, salud digital e ingeniería sobre demanda instalada

Base 2024: US\$7,1 bn

Meta 2030: US\$11,3 bn

▲
60%

Último dato bilateral oficial USTR. Fórmula: Base 2024 × (1+9,2%)⁶.

Fuentes: USTR 2024 (servicios Colombia-EE. UU.); estudio AmCham sobre demanda de servicios en EE. UU.; Modelo de potencialidad y Oportunidades para Servicios AmCham 2026.



TI, cloud y ciberseguridad

California, Texas, Washington, New York, Virginia, Florida, Massachusetts, New Jersey, Colorado, Carolina del Norte, Maryland.



Healthtech

Vermont, North Dakota, California, New York, Florida, Texas, Georgia, New Jersey, Columbia, Oregon, Maryland, Illinois.



BPO y CX digital

Texas, California, New York, Florida, Illinois, Washington, Massachusetts, Pensilvania, Minnesota, New Jersey, Wisconsin, Minnesota, Ohio, Connecticut, Arizona.



Ingeniería y BIM

California, Texas, Florida, , New York, Illinois, Georgia, Pensilvania, Ohio, Carolina del Norte, New Jersey.

Como aumentar: La clave es sofisticar la oferta, enfocar en nichos, cerrar cumplimiento normativo y vender por estado y subsector.



Servicios



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA



Servicios

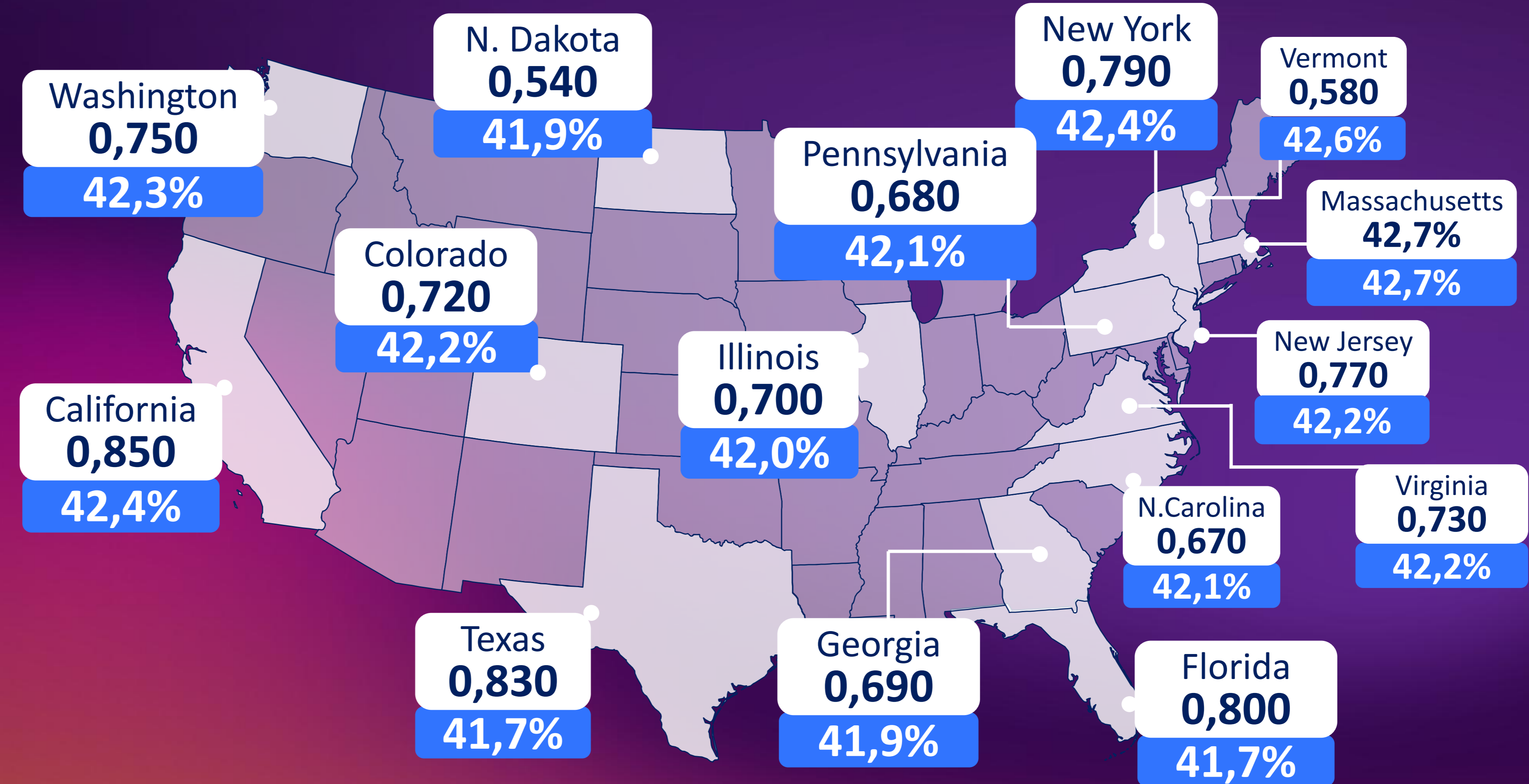


AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA



Oportunidad para Colombia:
Modelo de potencialidad
considera: tamaño de mercado,
demanda, densidad empresarial
y accesibilidad. Puntuación en
escala de 0-1

- Top 15 estados con oportunidad (potencialidad)
- Crecimiento proyectado por demanda (2030)



Servicios



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA



IED



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA

Capital sí hay; Colombia tiene que volver a capturar la IED

La región sigue atrayendo inversión, pero Colombia perdió velocidad en capital nuevo.

US\$188,962m

IED recibida por América Latina y el Caribe en 2024
+7,1% vs 2023

-16%

IED en Colombia (2025)
Banco de la República

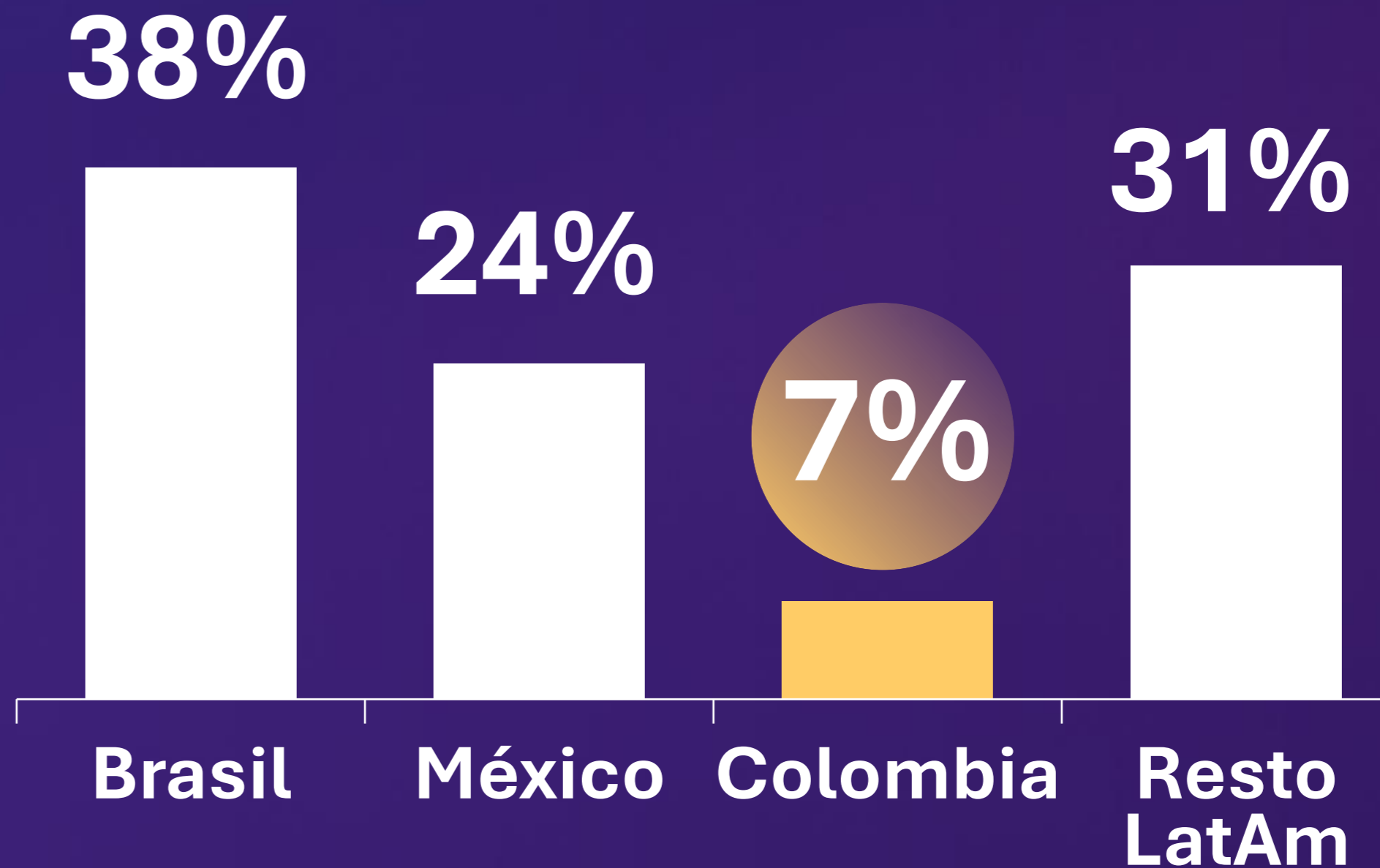
38%

Participación de EE. UU. como origen de la IED regional
Cepal

-27%

Ingreso de capital fresco en Colombia (2025)
Banco de la República

Participación en la IED regional 2024 (%)



IED



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA



IED



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA



Estados y sectores
donde Colombia puede
capturar la IED

Base 2025: US\$3,375 bn

Meta 2030: US\$5,400 bn

▲
60%

2025 vs. 2030 | 5,4 equivale casi a recuperar el nivel
de 2024 (US\$5,410 bn).

Señal 2025 que no se puede ignorar



EE. UU. sigue siendo
29,4% de la IED total.



Capital fresco total país:
-27% | reinversión: **+6%**.

Portafolio-meta 2030

100% del incremento-meta (+US\$2,025 bn)

24%

Energía, transmisión
y almacenamiento

18%

Manufactura selectiva
y dispositivos

20%

Logística e infraestructura
estratégica

12%

Agroindustria y
cadena fría

18%

Infraestructura digital
y datos

8%

Servicios empresariales
HQ regionales



IED



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA



IED



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA



Dónde están los corporativos y fondos que **más calzan con la meta 2030**

No mide flujos observados hacia Colombia por estado; prioriza dónde abrir agenda sectorial 2026–2030.

Wisconsin

Lácteo /infraestructura hídrica/ Agrotech (tecnologías de riego) / KPO / Biocombustibles/ Metalmecánica para estructuras solares

Iowa

Biocombustibles | Energías Limpias

Illinois

Empaques / remanufactura de piezas / alimentos / Logística y cadena de frío/ KPO en salud / Fintech

California

Data centers | healthtech | climate tech Agrotech

Arizona

Serv. Ingeniería | Software | Energía solar

Michigan

Metalmecánica / Manufactura avanzada

New York

Private equity / Fintech / Empaques inteligentes / KPO Cobranza digital

New Jersey

Farma | medtech | química | cadena de frío

Virginia

Ecoturismo de lujo /KPO Metalmecánica / Software / Cloud / Ciberseguridad / Agrotech

North Carolina

Ciencias de la Vida| Manufactura avanzada | industria Textil | Agrotecnología

Tennessee

Autopartes | materiales de construcción sostenible | Ensamblaje electrónico

Georgia

Puertos | warehousing | e-commerce | Data centers | Indust. Creativas / Fintech

Ohio

Lácteo/biocombustibles/ Oleoquímica/software y KPO para soluciones de logística

Texas

Energía / transmisión / Logística | autopartes

Florida

HQ LatAm | agro/ cadena de Frío| turismo/aviación / Logística



IED



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA



¿Donde puede aterrizar la IED en Colombia?

Lo que convierte interés en inversión

- ✓ Energía firme y renovable, y transmisión para industria y data centers.
- ✓ Segridad jurídica y física y menor volatilidad regulatoria.
- ✓ Infraestructura y logística con tiempos confiables.
- ✓ Talento bilingüe, licencias y capacidad de ejecución.

Fuentes: notas de inversión 2025, documento base y de servicios de AmCham Colombia.

Estados de origen con mayor encaje

California: Software, VC, tecnología en salud, data

Texas: Energía, infraestructura, industria

Florida: Salud, turismo, servicios, comercio

New York / New Jersey: finanzas, farma, KPO

Georgia / North Carolina: BPO, manufactura, distribución

Plataformas regionales de aterrizaje en Colombia

Bogotá / Medellín / Valle: Servicios digitales, tecnología en salud, talento

Caribe / Antioquia / Meta: Energía, logística, industria

Bogotá / Caribe / Valle: Salud, turismo y comercio

Bogotá / Antioquia: Fintech, farma y back-office

Caribe / Eje Cafetero: Operaciones, manufactura y distribución

Lectura estratégica de afinidad entre origen sectorial en EE. UU. y plataformas regionales en Colombia; no representa flujos observados, sino encaje para agenda comercial y de cierre.



- Estados Ancla
- Estados de expansión

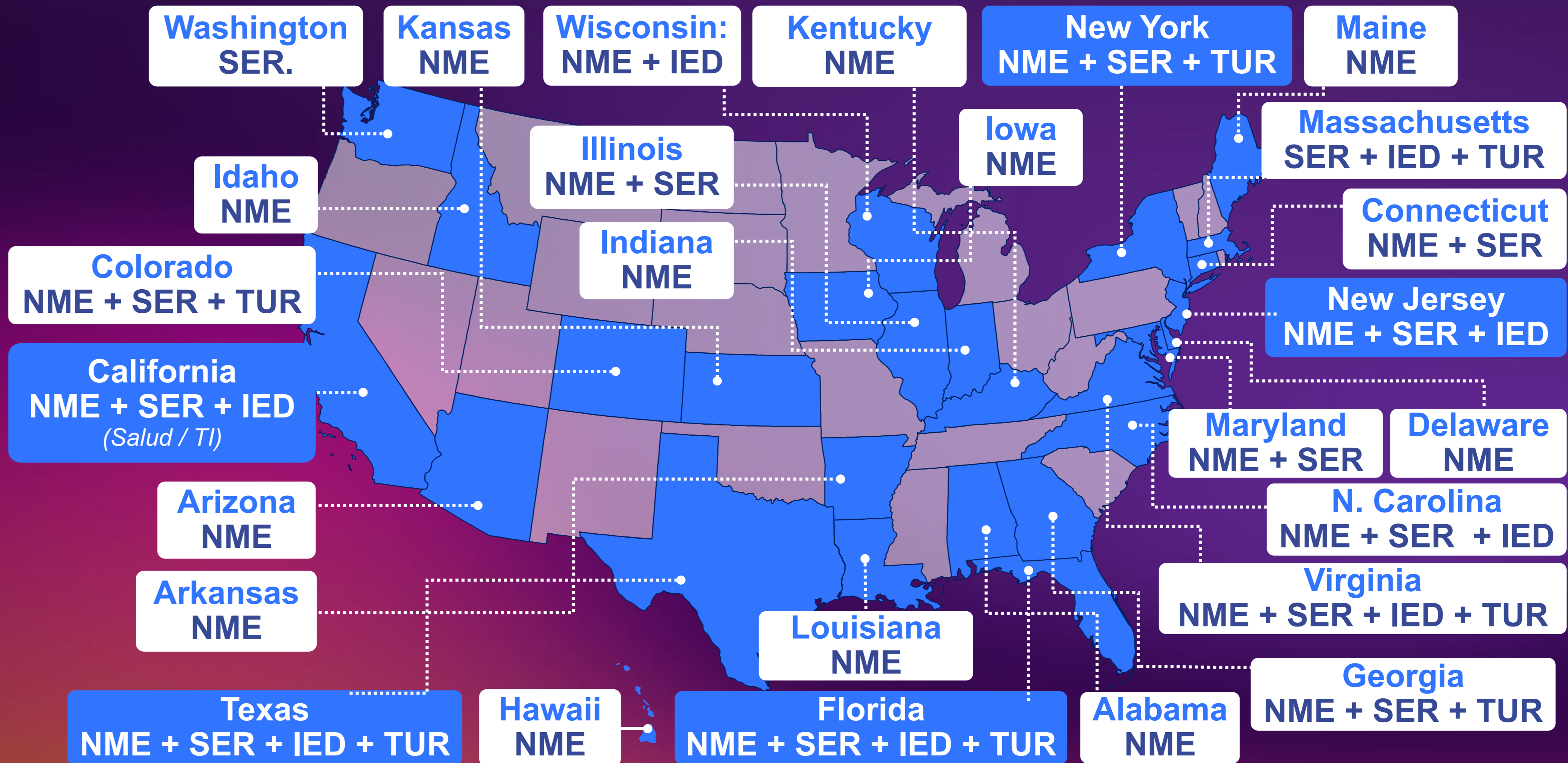
La meta se gana donde está el mercado

Bienes NME: Agro, alimentos, químicos y manufacturas diferenciadas.

Servicios: Software y TI, BPO, Salud y healthtech e Ingeniería.

IED: Manufactura avanzada, life sciences, energía, agro, KPO, biocombustibles, y logística.

Turismo: Conectividad, diáspora y promoción segmentada.



- Estados Ancla
- Estados de expansión



Colombia ya tiene la puerta comercial abierta y en marcha en Venezuela

▶ Por qué Colombia llega mejor

Puerta comercial abierta

El acuerdo comercial está vigente desde el 2012 y da reglas para aranceles, origen y solución de controversias.

Canal institucional en marcha

La comisión administradora instalada en el 2026 reabre un canal técnico para ordenar requisitos, logística y facilitación.

Ventaja de cercanía

Colombia compite con tiempos, frontera, conocimiento del mercado y capacidad de respuesta.

▶ Las dos oportunidades concretas

1 Vender desde Colombia a clientes privados en Venezuela

Más espacio hoy en alimentos, salud, manufacturas, empaques, químicos, repuestos, logística y servicios empresariales.

2 Atraer inversión a Colombia para atender el mercado venezolano

- **Centros de distribución, cadena de frío,** ensamble ligero, mantenimiento industrial, salud, logística de frontera y servicios para energía y minería.
- **Plataformas con mejor encaje:** Norte de Santander, Caribe, Bogotá, Medellín y Valle del Cauca.

▶ Qué hace viable el negocio

- ✓ **Cliente privado** y beneficiario final claramente validados.
- ✓ **Pago, banco, seguro y logística** confirmados antes de vender.
- ✓ **Revisión de propiedad,** sanciones y trazabilidad documental.
- ✓ **Entrada gradual:** mejor operación puntual que apuesta ciega.
- ✓ **Base jurídica hoy:** El acuerdo de inversión mejora la señal, pero su protección plena depende de su entrada en vigor final.
- ✓ **Más espacio. No normalización:** Las licencias OFAC ampliaron el perímetro en energía, puertos, aeropuertos y ciertos bienes y servicios; el entorno sigue siendo reversible.



Del acceso preferencial al acceso real

En 2026 exige trazabilidad, estándares, logística, productividad y defensa activa del mercado.

PARM | Paquete de Acceso Real al Mercado

- 1 Facilitación y aduanas**
Despachos más rápidos, menor variabilidad en inspecciones y mejor trazabilidad de origen.
- 2 Estándares y certificaciones**
Cumplimiento sanitario, técnico y de calidad como ventaja anticipada.
- 3 Confianza regulatoria y alerta temprana**
Canales bilaterales para prevenir fricciones antes de que escalen.
- 4 Gestión de riesgo commercial**
Monitoreo de barreras, investigaciones y defensa técnica sector por sector.

Lo que además define si Colombia mantiene y gana mercado

- ▶ **Defender la ventaja vigente**
Una parte clave de la canasta colombiana entra con preferencia. Si competidores avanzan en negociación, Colombia pierde posición relativa.
- ▶ **Negociación para proteger la canasta**
Mantener acceso, cuidar productos sensibles y reducir nuevas fricciones.
- ▶ **Logística y productividad**
El costo país ya pesa tanto como el arancel: tiempos, energía, transporte y eficiencia definen el cierre.
- ▶ **Relación comercial active**
Mantener clientes, renegociar condiciones, abrir nuevos compradores y buscar nuevos estados.
- ▶ **Empresas ancla y seguridad jurídica**
Más inversión y reglas más estables amplían la capacidad exportadora y reducen vulnerabilidad.

La relación también se juega en el Capitolio y en el Congreso

Sin anclaje legislativo, no hay continuidad, recursos ni blindaje duradero.



Fuente: documento base AmCham Colombia; elaboración propia.

Congreso de EE.UU.

- ▶ **Cooperación y recursos:** Aprobar y sostener recursos para seguridad, justicia, desarrollo y fortalecimiento institucional.
- ▶ **Comercio y defensa de intereses:** Incidir en debates sobre TLC, acceso real al mercado y medidas para proteger intereses empresariales
- ▶ **Comités, caucus y liderazgo:** Trabajar con comités y oficinas donde se define respaldo político, económico y estratégico a Colombia.
- ▶ **Agencias y financiamiento estratégico:** Alinear Congreso, DFC, EXIM, USDA y Commerce con proyectos concretos y resultados verificables.
- ▶ **Narrativa con evidencia:** Posicionar a Colombia como socio confiable en seguridad, inversión, empleo y estabilidad regional.

Congreso de Colombia

- ▶ **Estabilidad jurídica y confianza:** Evitar cambios normativos que eleven riesgo, frenen inversión o deterioren la previsibilidad.
- ▶ **Agenda legislativa procompetitividad:** Impulsar normas que faciliten inversión, comercio, logística, energía y productividad.
- ▶ **Prevención de irritantes:** Revisar y corregir decisiones que generen fricciones con EE.UU. en comercio, inversión y cooperación
- ▶ **Seguimiento y control político:** Exigir ejecución, continuidad institucional y resultados en la hoja de ruta bilateral.
- ▶ **Relación estratégica de largo plazo:** Sostener una visión de país que proteja la relación más allá de coyunturas políticas



Fuente: documento base AmCham Colombia; elaboración propia.

La relación gana escala cuando Ejecutivo, Congreso y sector privado empujan en la misma dirección

**No basta con sostener
la relación; hay que
fortalecerla y escalarla.**

**Ese es el norte que proponemos a empresarios y al
próximo gobierno:** blindar 2026, abrir acceso real,
capturar inversión y escalar a Colombia hacia 2030.

2026

Blindar y ordenar

Seguridad con
evidencia, acceso
real, termómetro
y primeros cierres

2027

Abrir y destrabar

Agenda por
estados, PARM,
portafolio país y
proyectos
priorizados

2026/29

Escalar con foco

Bienes, servicios,
IED, turismo y
cooperación con
metas y
seguimiento

2030

Consolidar posición

Colombia como
socio confiable,
proveedor
competitivo y
plataforma del
hemisferio

**Desde AmCham no
ofrecemos solo
lectura de contexto.
Ofrecemos agenda,
interlocución y
capacidad de cierre.**



AMCHAM
COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO AMERICANA



AmChamColombia.co

GRACIAS

AmChamColombia.co