

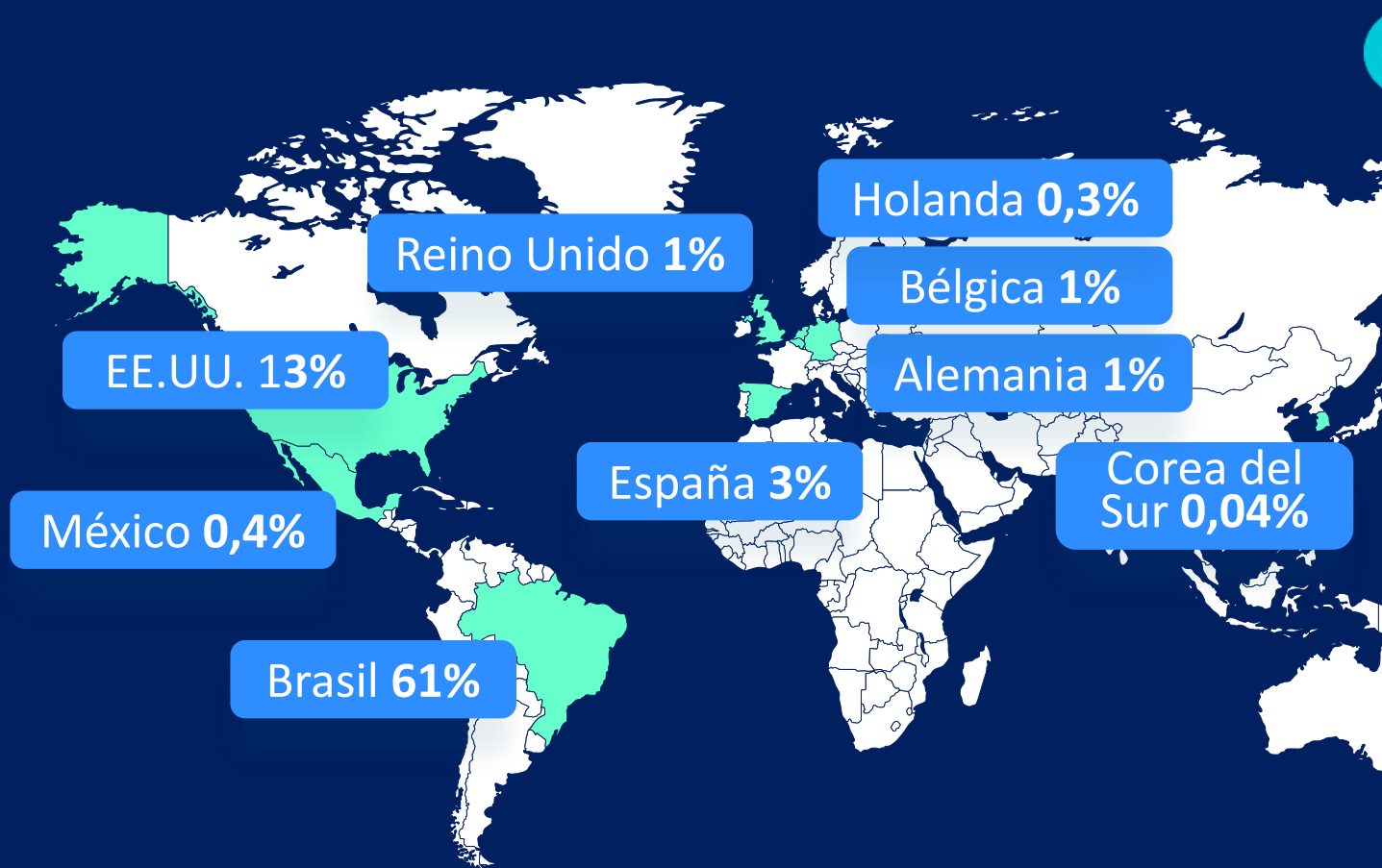
Boyacá

Debe aprovechar reconfiguración
del comercio global



Redefiniendo el comercio global de Boyacá

2024



Boyacá confirma una transición en su patrón comercial: ajustes en destinos, presión sobre productos tradicionales y apertura hacia Asia.

Las cifras muestran:

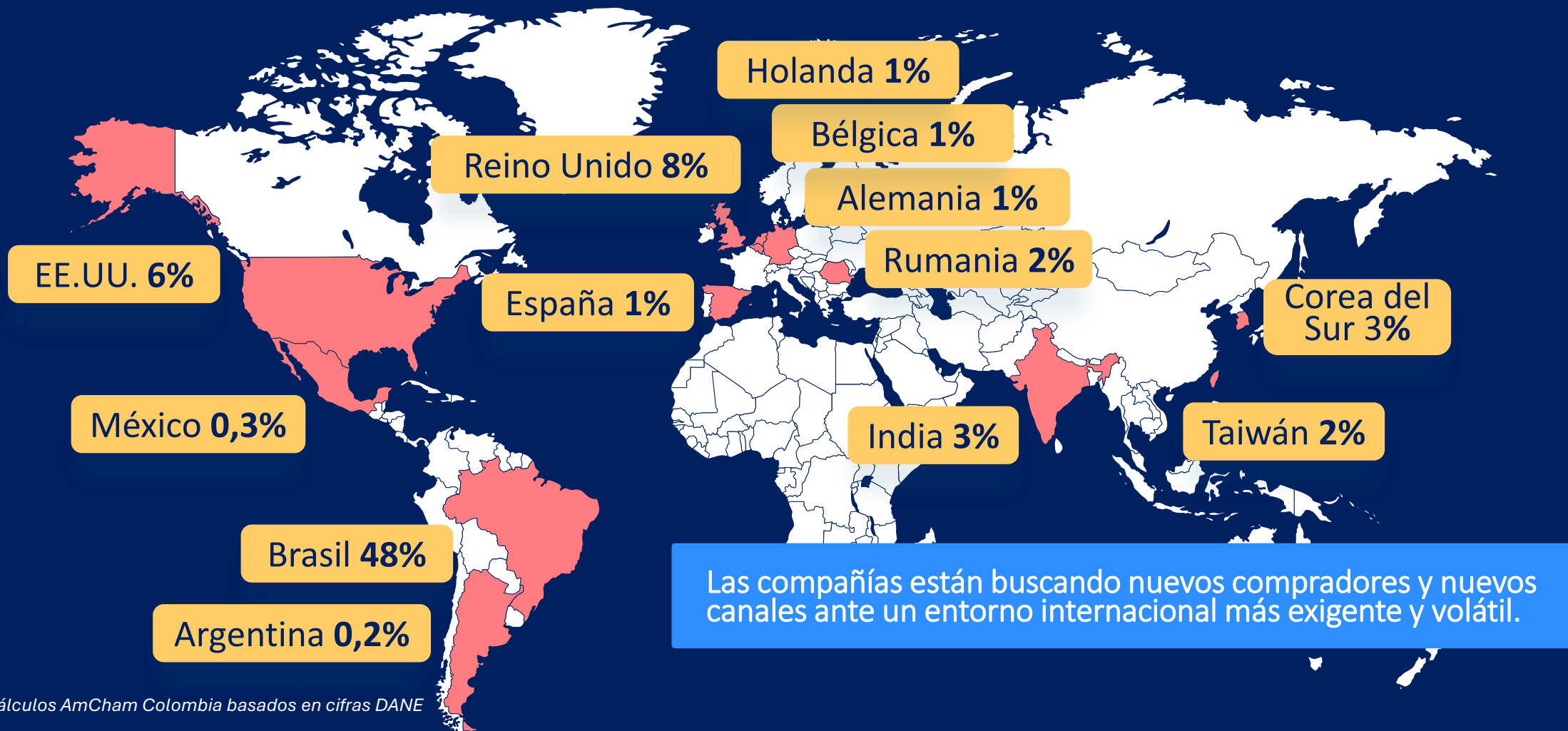
- ✓ Alta participación de sector petrolero.
- ✓ Apertura a países asiáticos como India, Taiwán.
- ✓ Movimientos en participación relativa de los mercados tradicionales.

Fuente: cálculos AmCham Colombia basados en cifras DANE





Redefiniendo el comercio global de Boyacá 2025

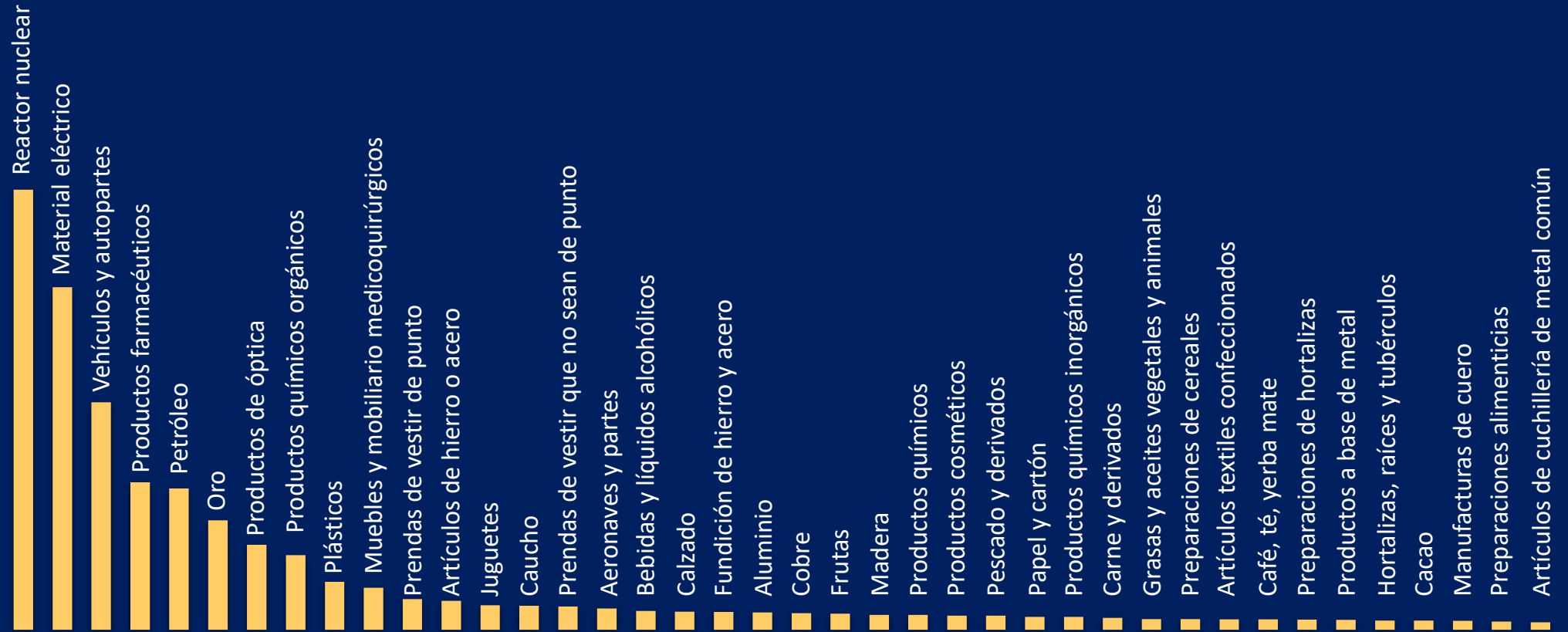


Fuente: cálculos AmCham Colombia basados en cifras DANE





64% de la demanda de EE. UU. está concentrada en **bienes industriales**



TOP 40 IMPORTACIONES DE EE. UU.

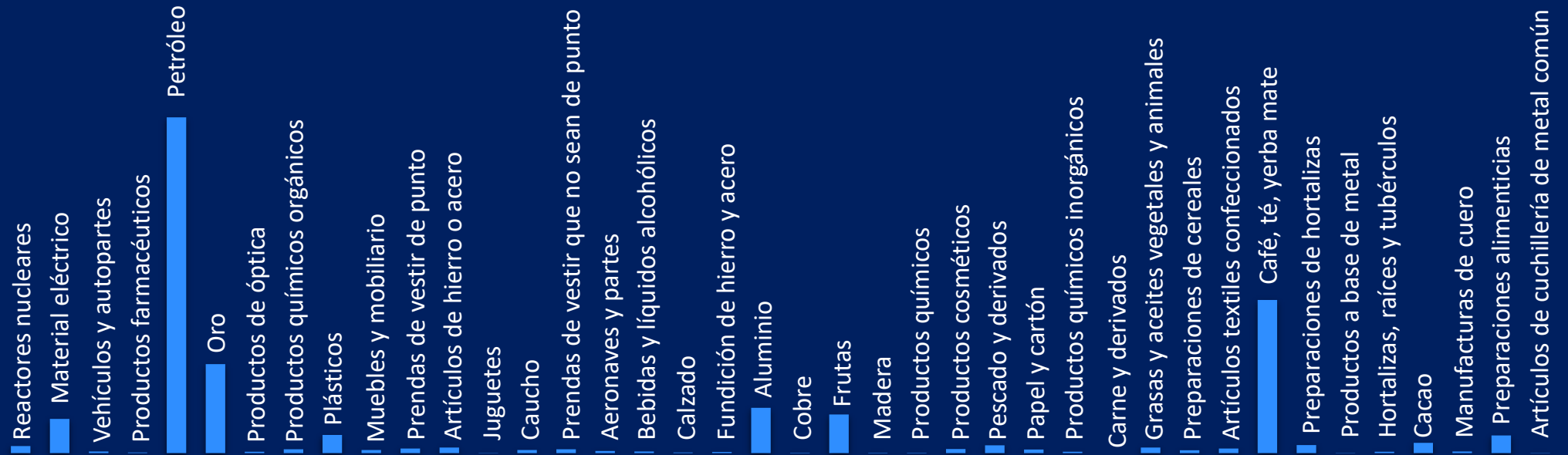
Fuente: cálculos AmCham Colombia basados en cifras U.S. Census Bureau

Cifras 2025





Colombia sigue caminando hacia la diversificación en EE. UU.



TOP 40 EXPORTACIONES DE COLOMBIA A EE. UU.

Fuente: cálculos AmCham Colombia basados en cifras U.S. Census Bureau

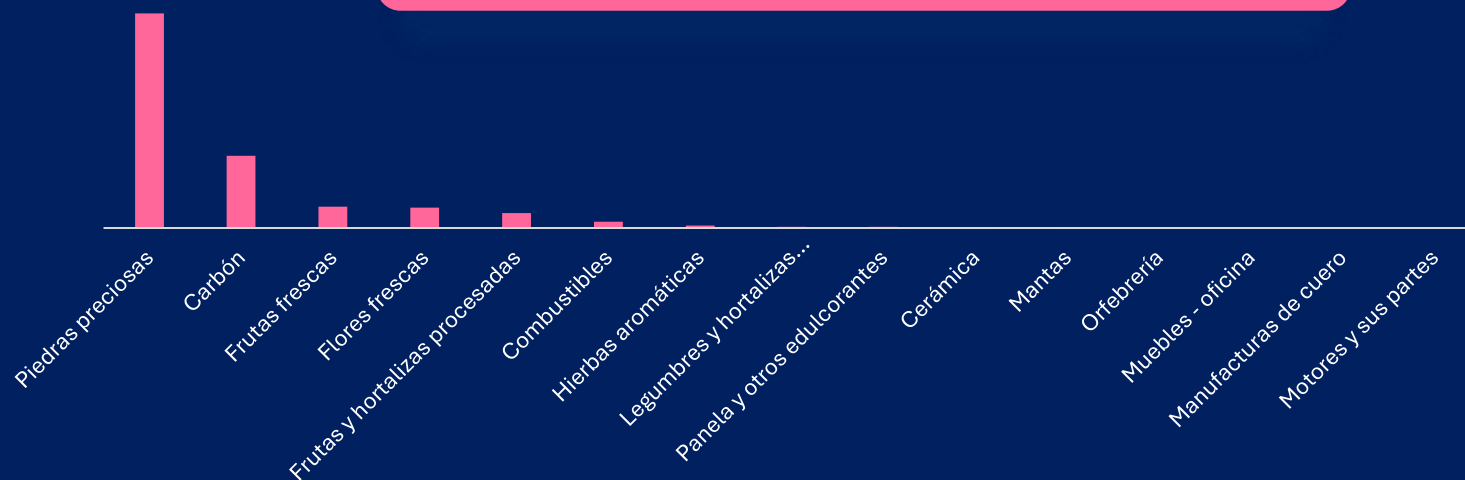
Cifras 2025





Boyacá y EE. UU.: la oportunidad está, el reto es diversificar la canasta exportadora

Sectores exportados por Boyacá a EE. UU. (2025)



Se tiene un grupo inicial de productos exportadores, pero la estructura exportadora sigue siendo frágil por su concentración en 82% en minero-energéticos.

Fuente: cálculos AmCham Colombia basados en cifras DANE

Cifras de exportación de Boyacá, disponibles a noviembre de 2025





¿Dónde puede crecer Boyacá más allá del petróleo?





El reto no es producir: **es conectar** con la demanda de EE. UU.

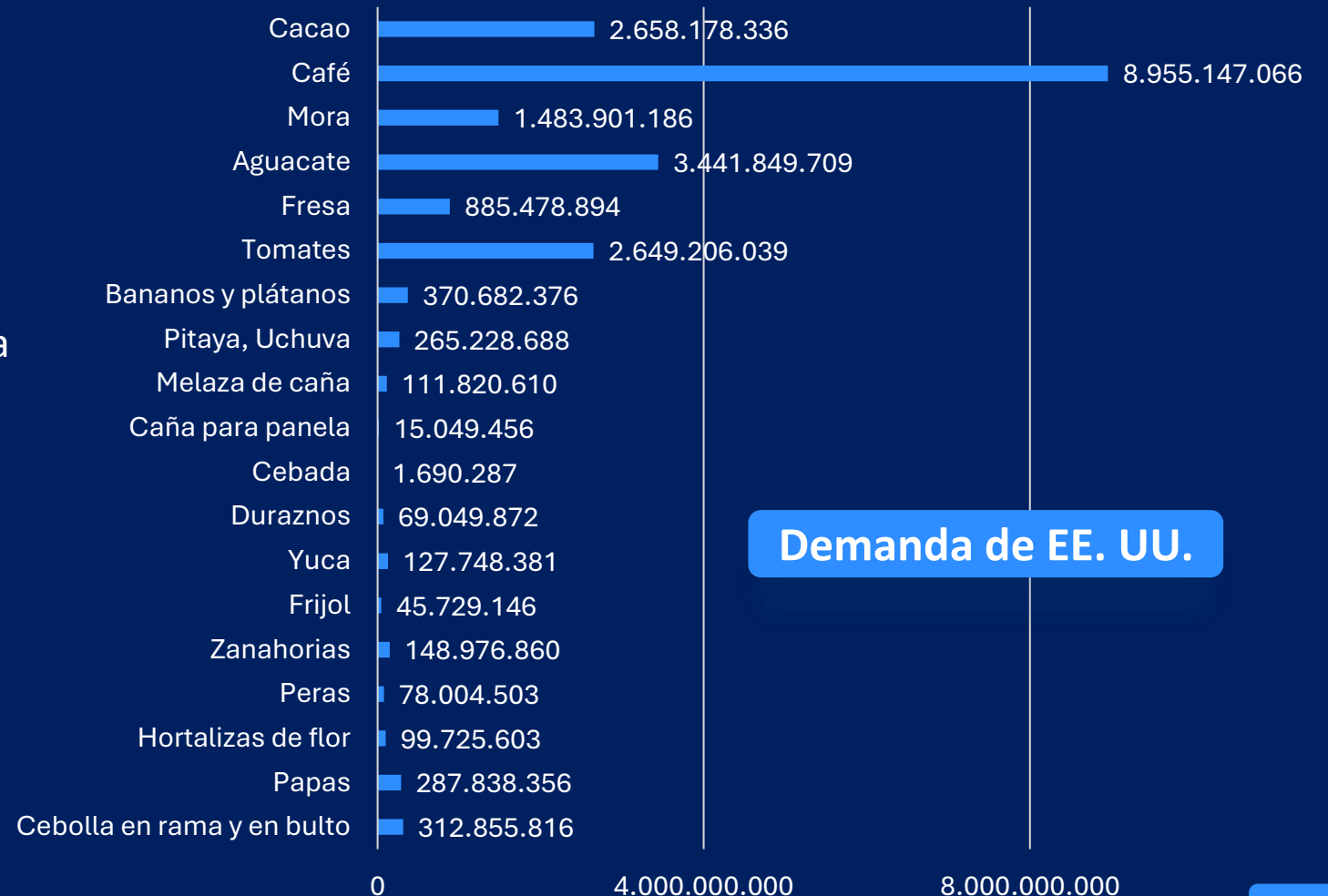
La demanda estadounidense no es coyuntural ni estacional: es estructural e industrial. Boyacá produce, pero no participa en esa cadena global de valor.

Boyacá produce las categorías que EEUU importa en miles de millones de dólares.

La desconexión está en:

- ✓ Escala
- ✓ Estandarización
- ✓ Certificación
- ✓ Logística exportadora

No es falta de oferta: es falta de modelo exportador.



Boyacá: Potencial en turismo, tecnología y comercio

Sectores priorizados

- ✓ **Turismo especializado:** Experiencias premium, turismo rural/cultural, bienestar, hotelería, gastronomía, eventos, transporte turístico.
- ✓ **Servicios digitales y tecnológicos:** BPO, soporte remoto, analítica, IA, ciberseguridad, servicios exportables.
- ✓ **Comercio y servicios asociados al turismo:** Comercio local, alojamiento, alimentos, transporte, actividades culturales.

Atractivo del departamento

- ✓ **Reconocimientos internacionales:**
 - ✓ Mejor Destino Regional de Sudamérica 2025 (World Travel Awards)
 - ✓ 3ª región más acogedora del mundo, 1ª en Colombia (Booking.com)
- ✓ **Infraestructura y conectividad:** inversión en turismo, vías, digitalización y formación tecnológica (\$126.000 millones + Pacto Boyacá \$2,5 billones).
- ✓ **Ecosistema de soporte:** Centros Potencia, hubs digitales, formación en tecnologías avanzadas.



¿Cómo cerrar la brecha entre producción local y demanda en Estados Unidos?

El problema no es producir, es no saber exactamente qué exige el mercado.

Organizar la oferta

Identifica, estructurar oferta a través de un Núcleo Exportador Piloto de productores en un solo producto priorizado.

En la práctica:

- ✓ Escoger 1 producto con mayor viabilidad inicial (ej. mora).
- ✓ Seleccionar 1 municipio con mayor concentración productiva.
- ✓ Convocar productores organizados.
- ✓ **Firmar acuerdo simple de:**
 - Estándares mínimos de calidad
 - Calendario unificado de cosecha
 - Volumen comprometido

Habilitar la entrada al mercado de EE. UU.

Buscar una auditoría técnica de brecha para exportar a EEUU para ese producto.

La auditoría debe responder:

- ✓ ¿Cumplen BPA?
- ✓ ¿Qué exige FDA?
- ✓ ¿Requieren planta certificada?
- ✓ ¿Se necesita empaque específico?
- ✓ ¿Qué inversión mínima es necesaria?

Escalar hacia mayor valor

Evaluar viabilidad de transformación mínima tercerizada antes de invertir en planta propia.

¿Qué significa?

- ✓ Identificar una planta ya existente en Cundinamarca o Antioquia que procese pulpa o IQF.
- ✓ Hacer una prueba piloto con 1 contenedor pequeño.
- ✓ Medir margen real.



¿En un entorno de dólar bajo: sofisticación como ventaja competitiva

Margen exportador
se comprime

Ingresos en pesos
disminuyen

Presión sobre
rentabilidad aumenta

Entonces la estrategia no es dejar de vender o buscar vender más, es:

1

Blindaje cambiario

- ✓ Coberturas (forwards, opciones).
- ✓ Facturación en dólares con cláusulas de ajuste.
- ✓ Negociaciones en moneda dual.

2

Estrategia comercial

- ✓ Migrar a productos con mayor margen.
- ✓ Vender diferenciación, no volumen.
- ✓ Reducir dependencia de precio internacional.

3

Estrategia operativa

- ✓ Integración vertical.
- ✓ Eficiencia energética.
- ✓ Reducción de costos estructurales.

6

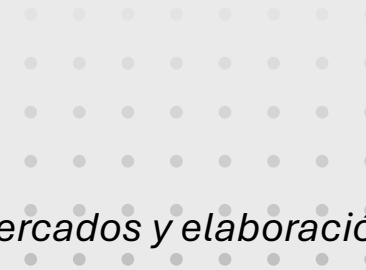
Estrategia de mercado

- ✓ Priorizar mercados premium (EE.UU.).
- ✓ Evitar competir solo por precio en mercados sensibles.





Gracias.



AmCham Colombia ofrece servicios especializados de análisis económico, inteligencia de mercados y elaboración de estudios sectoriales a la medida.

Para mayor información contáctese con la Gerencia de Inteligencia de Mercados y Proyectos Sociales:

vrojas@amchamcolombia.com.co