



# De Popayán y el Cauca a Estados Unidos: convertir potencial en crecimiento real

El mercado existe. La decisión es entrar preparados





CAUCA HOY: ALTO POTENCIAL, BAJA CAPTURA

# Cauca ya vende a EE. UU., pero todavía muy poco de lo que podría

**US\$44 M**

exportó el Cauca a EE. UU. en 2025.

**29%**

de la oferta exportadora del Cauca tiene presencia marginal o nula en EE. UU.

**3 sectores concentran el 95% de las exportaciones del Cauca hacia EE. UU.**

**Azúcar de caña 62%**

**Café 30%**

**Preparaciones alimenticias 3%**

**Seguir igual no reduce el riesgo: lo concentra**





# Hay que tener en cuenta





# La ventaja ya no es producir barato es ajustar rápido (con evidencia y contratos)

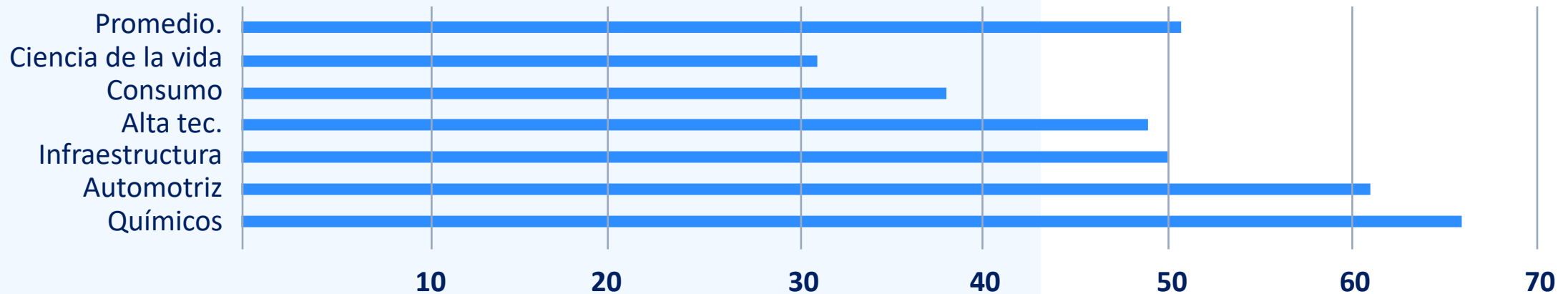
**82%** Empresas reportan impactos directos por aranceles en su cadena

Impacto directo reportado (2025)

El traslado del arancel es desigual por sector:

- Químicos el de mayor traslado (66%) con automotriz (61%)
- Menor traslado del arancel en consumo (38%) y ciencias de la vida (31%).

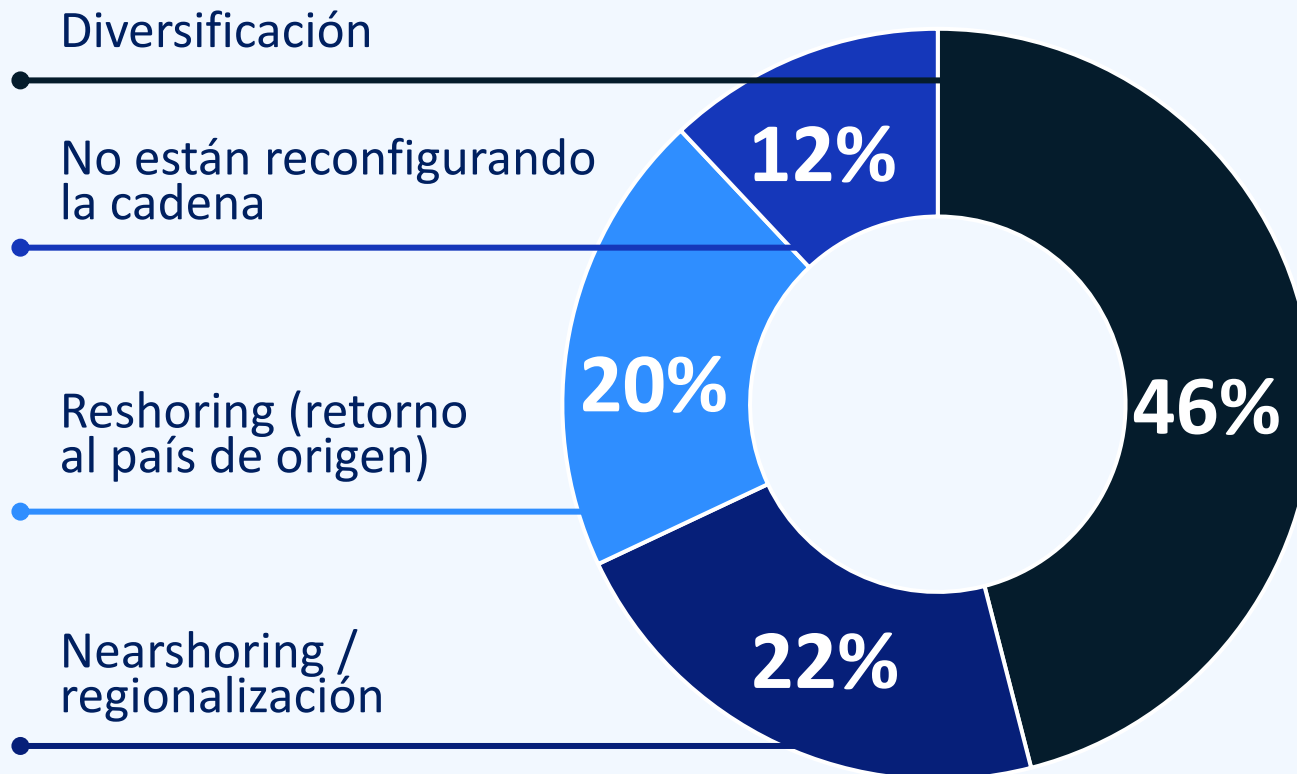
## Traspaso de costos arancelarios a clientes (encuesta, %)



Fuente: McKinsey & Company



# 46% de las empresas están diversificando geográficamente



- ✓ **46% están diversificando geográficamente** para entrar en nuevos mercados y protegerse contra posibles disrupciones.
- ✓ **42% están localizando las cadenas de suministro** para reducir los costos de transporte y mejorar la supervisión.
- ✓ **75% de las empresas prefieren trabajar con más proveedores** en lugar de menos.
- ✓ Las empresas, ante disrupciones y tensiones geopolíticas, privilegian **ampliar su base de proveedores** antes que mover toda la producción.
- ✓ Cuando relocalizan, **22% prefieren acercarla a la región** (nearshoring) más que retornarla por completo (reshoring)

Fuente: McKinsey & Company





# Espacio de entrada en sectores con capacidad exportadora

29%

de la oferta exportadora del Cauca está ausente en su principal mercado



23%



Jabones y derivados

4%



Papel y derivados

2%



Artículos de hierro y acero

- ✓ Estos sectores ya representan una parte significativa de las exportaciones del Cauca al mundo, pero tienen presencia marginal en Estados Unidos.
- ✓ Sectores industriales con capacidades ya desarrolladas en Cauca.

*Fuente: cálculos AmCham Colombia basados en cifras DANE.*





# Productos con una ventana de **oportunidad real**

## DÓNDE ESTÁ LA OPORTUNIDAD



### Confecciones

Popayán tiene una tradición de talleres de **confección** que pueden migrar hacia el paquete completo para nichos de ropa deportiva o uniformes técnicos.



- Demanda de prendas con funcionalidades específicas (antifluidos, térmicas, impermeables) para sectores industriales.
- Producción para marcas que priorizan la trazabilidad y la producción ética



### Productos de Panadería y molinería

Segmento "**Bake-off**" (Congelados) o productos "**par-baked**" (precocidos). Panadería Funcional/Saludable: Productos con ingredientes naturales (como los que el Cauca puede proveer)



- Competir por trazabilidad.
- Estándares de inocuidad riguroso (FSMA)
- Distribuidores especializados en congelados
- Sostenibilidad para el consumidor que valora lo orgánico



### Aguacate Hass

Cauca tiene un poco más de 460 mil ha. **13 municipios con producción**. La demanda no solo es para el fruto fresco. Espacio creciente para Ingredientes naturales y derivados del aguacate para la industria de belleza y cosmética



- **Certificaciones fitosanitarias:** BPA y certificación como predio exportador





# Productos con una ventana de **oportunidad real**

EE. UU. es el mayor comprador de moda y decoración del mundo y el principal destino de las artesanías colombianas.

**Gasto per cápita en moda y decoración en EE. UU. es el más alto del mundo (aprox. US\$982 anuales)**



## Tejeduría y Cestería

productos en paja tetera (comunidad Eperara Siapidara) y fique (proveniente de El Tambo), utilizados para elaborar individuales, tapetes y paneras.



## Talla en Madera y Calado

Técnicas con alta demanda para objetos de decoración del hogar.



## Bisutería Étnica

Piezas que integran saberes ancestrales con materiales naturales, altamente valoradas en las pasarelas de moda de Nueva York.



### DÓNDE ESTÁ LA OPORTUNIDAD

- Productos con una historia (storytelling), que expongan una cultura auténtica y tengan procesos de producción sostenibles.
- Adaptar los saberes ancestrales al gusto del consumidor internacional sin perder la identidad
- Certificaciones de origen





# Exportar soluciones: economía del conocimiento

## VENTAJA COMPARATIVA



### Hub de Innovación:

**ParqueSoft Popayán y Creatic:** incubadoras que ya han probado que desde el Cauca se puede proveer software y servicios de valor agregado.



### Talento Joven y Calificado

La región aporta anualmente más de **1.100 graduados** en áreas STEM (**Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas**) que alimentan el sector de BPO y desarrollo de software.



### Verticales de Especialidad:

**AgTech:** Software para la trazabilidad y optimización de cultivos (café y panela orgánica).

**EdTech:** Desarrollo de plataformas educativas.

**Fintech:** Soluciones de inclusión financiera para zonas rurales.

## DÓNDE ESTÁ LA OPORTUNIDAD



- **Nearshoring.** El 46% de las empresas busca diversificar geográficamente.
- **Zona horaria**
- **Costo de talento altamente competitivo** comparado con India o Europa del Este.





# Turismo: autenticidad, naturaleza y experiencias de alto valor cultural



**Turismo de Naturaleza:** El Cauca, con su biodiversidad, es un imán para el mercado estadounidense interesado en el avistamiento de aves y el ecoturismo sostenible.



**Turismo Cultural y Gastronómico:** Popayán, como Ciudad Creativa de la Gastronomía por la UNESCO, tiene un producto único. El turista de EE. UU. busca autenticidad.



**Patrimonio Religiosos Mundial:** Semana Santa, una temporada en la que Popayán es protagonista a nivel global por sus Procesiones (Patrimonio UNESCO).

## DESAFÍOS



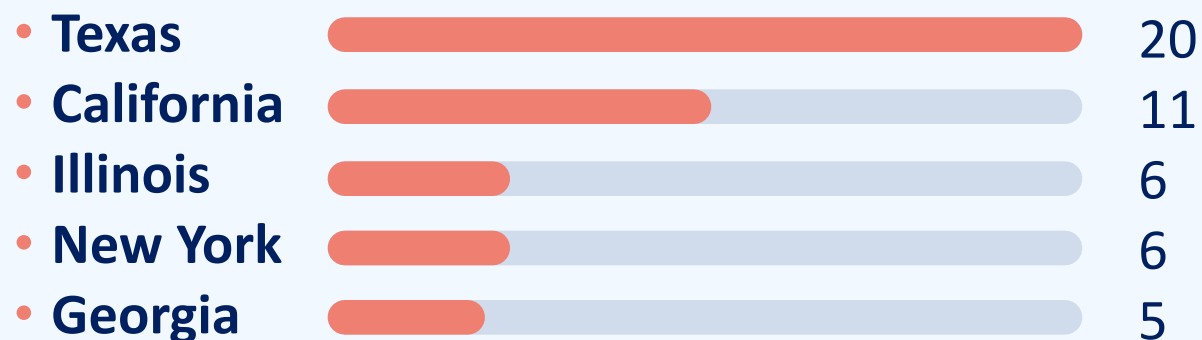
- ✓ **Seguridad.** Del riesgo a la mitigación: Turismo confiable y trazable.
- ✓ **Oferta:** Elevar estándares de servicio, bilingüismo y trazabilidad en la experiencia del viajero.
- ✓ **Reputación:** Utilizar la sostenibilidad como la llave de acceso para que el turista estadounidense elija al Cauca como un destino responsable.
- ✓ **Conectar con compradores:** Plan comercial especializado





# La oportunidad **sí existe.** Falta entrar mejor.

Los sectores del Cauca hoy poco capturados ya tienen demanda identificada y puntos de entrada claros en EE. UU.



Estos 5 estados concentran el **49%** de la demanda agregada para sectores del Cauca hoy subatendidos.

**La ventaja ya no está en ser más barato; está en ser confiable, trazable y listo.**



# 51%

**de la canasta exportadora colombiana a EE. UU. ganó o sostuvo mercado en 2025.**  
Cuando hay diferenciación, valor agregado y cumplimiento, sí se compite.





# Cómo convertir potencial en negocio

**Sí hay una ruta concreta para crecer en EE. UU.:** mover volumen, entrar por los canales correctos y ajustar la oferta para vender mejor.

- 1 Entre por los canales que sí compran**  
La entrada no se gana solo con oferta. Se gana con distribuidores B2B, aliados comerciales y foco en estados objetivo como Texas, California, Illinois, New York y Georgia.
- 2 Venda valor, no solo precio**  
El mercado recompensa a quien llega preparado: empaque, presentación, estándares, trazabilidad y diferenciación. La ventaja no está en ser el más barato, sino el más confiable.

**El reto no es producir más. Es entrar mejor.**

**La oportunidad no empieza de cero**

**US\$6,2 M**

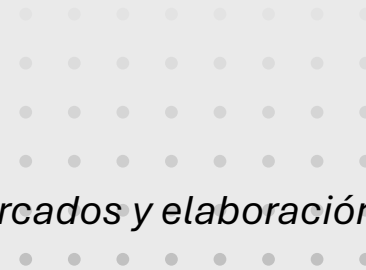
ya existen en volumen exportable que puede reorientarse hacia EE. UU., donde hay demanda y mejores condiciones de acceso.

**Pasar del potencial al negocio exige decisión comercial.**





# 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](mailto:vrojas@amchamcolombia.com.co)