AMCHAM COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO COLOMBO AMERICANA

AGENDA DE POLITICA COMERCIAL DE EE. UU. 2026
Implicaciones y recomendaciones para empresas colombianas

Fecha: 2 de marzo de 2026
Elaborado por: AmCham Colombia

ALCANCE

Este documento se basa en la publicación oficial "2026 Trade Policy Agenda and 2025 Annual Report" de la Oficina del Representante Comercial de los EEUU (USTR), emitida el 2 de marzo de 2026, así como en estadísticas oficiales complementarias disponibles a la fecha de elaboración del presente análisis.

El propósito de este informe es brindar a los afiliados de la Cámara Colombo Americana un análisis técnico, estratégico y prospectivo sobre la nueva orientación de la política comercial de los Estados Unidos y sus posibles implicaciones para el empresariado colombiano.

La Cámara Colombo Americana no pretende ser, ni actúa como, voz oficial ni representación del Gobierno de los Estados Unidos ni del Gobierno de Colombia. El contenido aquí desarrollado constituye un análisis independiente con fines informativos y académicos, orientado a facilitar la comprensión del entorno regulatorio y comercial emergente.

Este documento no constituye asesoría legal, tributaria, aduanera ni de inversión. Cada empresa debe evaluar su situación particular con asesores especializados y en coordinación con sus socios comerciales en Estados Unidos, considerando su estructura contractual, sector económico y modelo de negocio.

AMCHAM COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO COLOMBO AMERICANA

TABLA DE CONTENIDO

- Resumen ejecutivo
- Contexto
- ¿Qué es la “Trade Policy” y cómo se ejecuta en EE.UU.?
- Los seis ejes de la Agenda 2026 según USTR
- Instrumentos y propuestas clave de la agenda comercial
- Política ante organismos multilaterales
- Resumen de acuerdos alcanzados y en negociación bajo el enfoque de comercio reciproco (ART)
- Colombia en el radar
- Implicaciones: riesgos y oportunidades
- Anexo. Fuentes utilizadas

AMCHAM COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO COLOMBO AMERICANA

RESUMEN EJECUTIVO

La “Trade Policy Agenda” (agenda de política comercial) es el marco mediante el cual el Gobierno de EE.UU. define prioridades, instrumentos y negociaciones para administrar el comercio internacional: aranceles, acuerdos, reglas de origen, defensa comercial, facilitación aduanera, disciplinas sobre subsidios y prácticas desleales, y estándares de cumplimiento (laboral, ambiental, propiedad intelectual, entre otros). En la publicación analizada, USTR presenta una agenda 2026 centrada en la noción de “reciprocidad” y en usar aranceles y acuerdos como palancas para reequilibrar relaciones comerciales, fortalecer sectores considerados críticos y reducir dependencias estratégicas.

El documento parte de un diagnóstico: la apertura relativa del mercado estadounidense, combinada con barreras arancelarias y no arancelarias en terceros países, habría contribuido a déficits persistentes. Bajo ese marco, la Administración reporta el uso de aranceles recíprocos al amparo del IEEPA y la negociación acelerada de “Agreements on Reciprocal Trade (ART)” con múltiples socios. Según el informe, en 2025 las exportaciones de bienes y servicios de EE.UU. aumentaron en US$199,8 mil millones (6,2%) hasta un récord de US$3,4 billones y el déficit de bienes con China fue de US$202,1 mil millones, por debajo del déficit con la Unión Europea (US$218,8 mil millones).

Para Colombia, el punto de partida es distinto: existe un acuerdo vigente, el United States - Colombia Trade Promotion Agreement (CTPA o TLC), que estructura el acceso preferencial y los mecanismos de diálogo y solución de controversias. Aun así, la nueva agenda comercial estadounidense configura un entorno de mayor escrutinio regulatorio y de utilización más activa de los instrumentos de cumplimiento y defensa comercial. En su informe anual, la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (USTR) detalla gestiones bilaterales adelantadas con Colombia en relación con obstáculos técnicos al comercio, como requisitos de certificación para vehículos, medidas sanitarias y fitosanitarias, así como el seguimiento al cumplimiento de los compromisos ambientales y laborales previstos en el Tratado.

Desde la perspectiva empresarial, el mensaje práctico es doble. Primero, aumentan las exigencias de cumplimiento: trazabilidad, evidencia de origen, integridad de la cadena de suministro, y estándares laborales y ambientales, especialmente cuando la operación involucra insumos de terceros países o sectores sensibles.

Segundo, se abren oportunidades para proveedores confiables del hemisferio que puedan integrarse a cadenas de valor “más seguras” para EE.UU., así como para empresas colombianas que invierten o se establecen en EE.UU. para atender el mercado local y regional. Esta guía traduce la agenda en implicaciones concretas y recomendaciones para la toma de decisiones.

AMCHAM COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO COLOMBO AMERICANA

CONTEXTO

La agenda comercial 2026 descrita por USTR se articula alrededor de una premisa: en un sistema donde EE.UU. mantiene aranceles promedio relativamente bajos, otros socios conservarían aranceles más altos y barreras no arancelarias (regulatorias, técnicas, de compras públicas, digitales, entre otras).

El informe cita que el arancel Nacion Mas Favorecida (NMF o MFN) consolidado promedio de EE.UU. es 3,4%, inferior al de socios relevantes como la Unión Europea (5%), China (10%), Vietnam (11,7%), Brasil (31,4%) e India (50,8%). En este marco, la política comercial se presenta no solo como herramienta económica, sino como instrumento de reindustrialización y seguridad nacional.

Bajo ese diagnóstico, el documento señala que en 2024 EE.UU. registró un déficit de bienes cercano a US$1,2 billones. En 2025, el informe destaca una disminución interanual del déficit de bienes mes a mes, con una reducción del déficit con China y una diversificación del origen de importaciones. Para dimensionar el énfasis, se reporta que el déficit de bienes con China (US$202,1 mil millones) se ubicó por debajo del déficit con la Unión Europea (US$218,8 mil millones).

En paralelo, el informe vincula la agenda a un objetivo de expansión exportadora. Señala que, desde el lanzamiento del programa de “Agreements on Reciprocal Trade (ART)”, las exportaciones estadounidenses de bienes y servicios aumentaron en US$199,8 mil millones hasta un récord de US$3,4 billones en 2025. Más allá del juicio sobre causalidad, el dato ilustra la prioridad política de combinar acceso a mercados externos con incentivos a la producción doméstica.

En cuanto a Colombia, en comercio de bienes, el intercambio EE.UU.–Colombia en 2025 fue de US$37,2 mil millones: EE.UU. exportó a Colombia aproximadamente US$19,4 mil millones e importó desde Colombia alrededor de US$17,8 mil millones (superávit para EE.UU. de US$1,6 mil millones). En bienes y servicios, el comercio bilateral totalizó US$53,3 mil millones en 2024. Estas magnitudes ayudan a entender por qué el cumplimiento normativo y la estabilidad del acceso preferencial importan para ambos lados.

¿QUE ES LA “POLITICA COMERCIAL” Y COMO SE EJECUTA EN EE.UU.?

En términos prácticos, la política comercial de EE.UU. es el conjunto de decisiones con las que el Gobierno federal define (i) cómo y en qué condiciones ingresan bienes y servicios al mercado estadounidense, (ii) qué incentivos o restricciones aplica a las importaciones, (iii) cómo negocia y administra acuerdos comerciales, y (iv) cómo hace valer reglas y compromisos cuando considera que un socio aplica prácticas desleales o incumple un acuerdo. A diferencia de visiones puramente arancelarias, en la práctica moderna la política comercial incluye también temas de cadenas de suministro, estándares técnicos, propiedad intelectual, comercio digital, inversión, compras públicas, y disciplinas laborales y ambientales.

La ejecución se da a través de una arquitectura institucional y legal. USTR coordina la agenda y negocia; otras agencias (por ejemplo, Comercio, Aduanas/CBP, Agricultura, Trabajo, Estado, y entidades regulatorias sectoriales) implementan y hacen cumplir reglas específicas. Asimismo, el Congreso conserva competencias relevantes, incluyendo la aprobación de acuerdos y la creación de herramientas legales (defensa comercial, remedios, autorizaciones de negociación). Para las empresas, lo crucial es que la Política comercial o “Trade Policy” no es un documento único: se materializa en medidas concretas de aranceles, requisitos de origen, investigaciones, reglamentos, certificaciones, listas de entidades, controles de exportación, que impactan costos, plazos y viabilidad de operaciones.

La agenda 2026 analizada debe leerse, por tanto, como una señal de dirección: qué instrumentos se priorizarán, con qué narrativa política, y dónde podrían concentrarse negociaciones y acciones de cumplimiento. Para **Colombia**, esta lectura es particularmente relevante porque el TLC garantiza acceso preferencial y un marco regulatorio, pero no inmuniza frente a medidas de seguridad nacional, investigaciones de defensa comercial, o mayores exigencias de trazabilidad y cumplimiento.

AMCHAM COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO COLOMBO AMERICANA

LOS SEIS EJES DE LA AGENDA 2026, DE ACUERDO AL USTR

El informe resume la "America First Trade Policy" de 2026 en seis líneas de acción: (1) continuar el programa de Agreements on Reciprocal Trade (ART); (2) fortalecer la aplicación de cumplimiento ("enforcement") de las leyes comerciales; (3) asegurar cadenas de suministro para sectores críticos; (4) realizar la revisión del USMCA; (5) gestionar el comercio con China buscando reciprocidad y balance; y (6) promover intereses estadounidenses en foros internacionales. Más que una lista, estos ejes funcionan como un mapa de prioridades que orienta negociaciones, medidas y recursos institucionales.

Eje de la agenda (USTR)	Qué implica en términos de política	Qué debería observar una empresa colombiana
1) Continuar programa ART	Negociaciones rápidas de acuerdos recíprocos donde el socio reduce barreras y EE.UU. mantiene un arancel suplementario por encima del NMF o MFN.	Posible "nueva norma" de negociación. Aunque Colombia tiene TLC, el entorno puede empujar discusiones sobre barreras no arancelarias, reglas de origen y balance sectorial.
2) Enfoque robusto de cumplimiento – "enforcement"	Mayor uso de herramientas: investigaciones, defensa comercial, controles en frontera, y mecanismos de cumplimiento en acuerdos vigentes.	Mayor probabilidad de auditorías, verificaciones de origen, detenciones por cumplimiento (incl. trabajo forzoso), y litigios/consultas bajo acuerdos.
3) Cadenas de suministro y sectores críticos	Asegurar insumos y capacidades en sectores como metales, semiconductores, energía, farmacéuticos y minerales críticos; reducir dependencias estratégicas.	Oportunidad para proveedores confiables; necesidad de demostrar trazabilidad, sostenibilidad y cumplimiento laboral/ambiental en la cadena.

4) Revisión del USMCA	Proceso de revisión del acuerdo con México y Canadá, con potencial impacto en reglas regionales y en la arquitectura comercial de Norteamérica.	Efectos indirectos: cambios en reglas regionales pueden alterar demanda de insumos y logística; monitorear ajustes que afecten cadenas hemisféricas.
5)Gestión del comercio con China	Búsqueda de acuerdos o arreglos para 'manejar' el comercio con China; atención a políticas no de mercado y a sobrecapacidad industrial.	Riesgos por insumos chinos en exportaciones a EE.UU. (trazabilidad, anticircunvención, trabajo forzoso). Oportunidad para diversificar abastecimiento.
6)Foros internacionales (WTO, G7, G20, OECD)	Impulsar un sistema 'basado en reciprocidad', con énfasis en sobrecapacidad, trabajo forzoso y seguridad económica.	Cambios en estándares y coaliciones pueden trasladarse a requisitos de mercado (p. ej., diligencia debida, sostenibilidad, control de subsidios).

En conjunto, la agenda sugiere un desplazamiento desde una lógica predominante de 'reducción de barreras de forma simétrica hacia un enfoque de negociación condicionado, donde la apertura del socio y el balance comercial sectorial ocupan un lugar central.

AMCHAM COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO COLOMBO AMERICANA

INSTRUMENTOS Y PROPUESTAS CLAVE DE LA AGENDA COMERCIAL

Arancel recíproco y uso de medidas de emergencia

Un elemento diferenciador del enfoque descrito por USTR es el uso explícito del arancel como instrumento de negociación y de reequilibrio. El informe señala que el presidente declaró una emergencia nacional asociada a asimetrías en relaciones comerciales y, con base en el IEEPA, impuso “aranceles recíprocos” a partir del 2 de abril de 2025 mediante la Orden Ejecutiva 14257. La lógica es que, cuando un socio mantiene aranceles más altos o barreras no arancelarias que restringen exportaciones estadounidenses, EE.UU. respondería con medidas equivalentes para incentivar ajustes y proteger a productores locales.

Para empresas colombianas, este tipo de instrumento es relevante porque puede elevar la sensibilidad frente a barreras regulatorias, prácticas de terceros países que se ‘cuelen’ en cadenas de suministro, o percepciones de falta de reciprocidad en sectores específicos. En la práctica, la lectura empresarial debe ser de gestión de riesgo: monitoreo temprano, evaluación de exposición arancelaria por producto y preparación de argumentos técnicos (origen, valor agregado, certificaciones).

Programa de Agreements on Reciprocal Trade (ART)

El informe describe el programa ART como la vía preferida para obtener concesiones rápidas de socios comerciales. Señala que, en aproximadamente diez meses, USTR firmó ARTs con varios países y anunció marcos (“framework deals”) con otros. El rasgo central, según el texto, es que los ART son legalmente vinculantes y ‘plenamente exigibles’, y combinan dos elementos: el socio reduce de forma significativa aranceles y barreras no arancelarias, mientras EE.UU. mantiene un arancel modificado (suplementario) por encima de la tasa NMF o MFN estatutaria. Esta arquitectura pretende simultáneamente expandir exportaciones de EE.UU. y ‘retener’ aranceles para objetivos de reindustrialización.

Los ejemplos recogidos en el informe sugieren que, además de aranceles, los ART buscan destrabar obstáculos técnicos (p. ej., aceptación de estándares vehiculares, reconocimiento de certificaciones, reglas sanitarias), incorporar compromisos laborales y ambientales, y abordar temas de comercio digital y facilitación.

Para empresas colombianas, esto anticipa un entorno negociador donde 'lo regulatorio' y 'lo aduanero' se vuelven tan relevantes como los aranceles.

Enfoque de enforcement y cumplimiento en frontera

La agenda enfatiza un fortalecimiento del enforcement: el uso de herramientas contra prácticas desleales, la aplicación de leyes de defensa comercial, y un mayor control del cumplimiento en frontera. Hace referencia a las siguientes herramientas que podría activar: sección 301, sección 201, contrarrestar Políticas y Prácticas No de Mercado (NMPPs), informe especial 301, seccion 1377 (Telecomunicaciones), Section 337 (investigaciones de la Comisión de Comercio Internacional de EE. UU.), leyes de Derechos Antidumping y de Derechos Compensatorios,

Un componente especialmente relevante para cadenas globales es la prohibición de importación de bienes producidos con trabajo forzoso, sección 307. El informe señala que, hasta el 31 de diciembre de 2025, CBP mantenía 54 Withhold Release Orders (WROs) y 8 determinaciones formales ("findings") relacionadas con trabajo forzoso, y que en 2025 se emitieron 5 nuevas WROs. En paralelo, bajo la Uyghur Forced Labor Prevention Act (UFLPA), se examinaron 18.049 envíos por un valor aproximado de US$3,81 mil millones, y la "Entity List" alcanzó 144 entidades.

Implicación práctica para Colombia: aunque la UFLPA se centra en la región de Xinjiang y en entidades asociadas, los controles se aplican en la frontera de EE.UU. y pueden afectar exportaciones colombianas si incorporan insumos, componentes o materias primas de alto riesgo, o si existen brechas de trazabilidad. En sectores como textiles, confecciones, metalmecánica, químicos, baterías o equipos, el estándar de diligencia debida tiende a elevarse. El costo de no anticiparlo suele materializarse en demoras, detenciones, costos de almacenamiento, pérdida de ventas y reputación.

En conjunto, el informe sugiere que Estados Unidos puede escalar desde diálogo técnico a medidas formales (arancelarias, en frontera, de defensa comercial o de controversia internacional) por lo que la gestión preventiva (cumplimiento, trazabilidad y preparación técnica) se vuelve crítica para exportadoresn.

Señales sobre de minimis, controles y economía digital

Aunque el informe no desarrolla en detalle una reforma específica, sí menciona que el “America First Trade Policy Report” incluyó recomendaciones desde acceso a mercados y la exención arancelaria para paquetes de minimis, hasta controles de exportación y restricciones a inversión saliente. Para empresas con modelos de e-commerce y envíos pequeños a EE.UU., esto es una señal de que el régimen de minimis (y la gestión aduanera de paquetes) podría ganar atención política, elevando la importancia de la clasificación arancelaria, la documentación y la transparencia del vendedor.

POLITICA ANTE ORGANISMOS MULTILATERALES

En el frente multilateral, el documento sugiere que Estados Unidos usará foros como el Grupo de los Siete (G7), el Grupo de los Veinte (G20), el Foro de Cooperación Económica Asia–Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT) para aterrizar el objetivo central de su política comercial: reducir asimetrías, reforzar la reciprocidad y proteger su base industrial y su seguridad económica.

En la práctica, estas iniciativas multilaterales estarán orientadas a construir acuerdos y alineamientos en cuatro frentes principales: (i) contrarrestar políticas y prácticas no de mercado, especialmente la sobrecapacidad y los subsidios que distorsionan la competencia; (ii) elevar la resiliencia de cadenas de suministro en sectores estratégicos (por ejemplo, minerales críticos y tecnologías), incluyendo reglas de origen más exigentes y cooperación en seguridad económica; (iii) fortalecer estándares y cumplimiento en materias laborales y de trabajo forzoso, así como en requisitos técnicos y sanitarios que inciden en acceso a mercado; y (iv) impulsar disciplinas y reglas operativas en comercio digital, facilitación y propiedad intelectual, apoyadas por cooperación técnica y programas de preferencias condicionadas.

El mensaje de fondo es que EE. UU. buscará “multilateralizar” su agenda de reciprocidad y cumplimiento para que sus prioridades se vuelvan estándares compartidos y, con ello, aumente la presión para que los socios ajusten barreras y prácticas que afecten el acceso de sus exportadores.

Organización Mundial de Comercio

En el capítulo sobre la Organización Mundial del Comercio (OMC), el reporte deja un mensaje central: Estados Unidos seguirá utilizando la OMC como un vehículo para hacer cumplir las reglas, exigir mayor transparencia y promover reformas, sin ceder su margen de acción regulatoria interna.

Este enfoque se materializa en tres frentes: (i) una participación activa en el Consejo General y en la preparación de la agenda ministerial, priorizando la reforma institucional; (ii) un uso intensivo de los comités técnicos de comercio de mercancías —agricultura, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, subsidios, aduanas y licencias— para impugnar barreras,

exigir el cumplimiento de obligaciones de notificación y sostener posiciones estadounidenses; y (iii) una postura firme frente a la solución de diferencias, impulsando cambios para que el sistema sea más acotado, más oportuno y orientado a resolver disputas concretas. En síntesis, el reporte recalca que la OMC no es un espacio secundario: funcionará como un instrumento complementario de cumplimiento (enforcement) que refuerza la agenda de reciprocidad y verificación, con impactos prácticos para las empresas en materias como estándares, trazabilidad, subsidios y condiciones de acceso a mercado.

RESUMEN DE ACUERDOS ALCANZADOS Y EN NEGOCIACION BAJO EL ENFOQUE DE COMERCIO RECIPROCO (ART)

El documento explica que, tras la imposición de un arancel recíproco mediante la Orden Ejecutiva 14257 (2 de abril de 2025), numerosos socios comerciales se acercaron a la Oficina del Representante Comercial de EE. UU. (USTR) para negociar Acuerdos de Comercio Recíproco (ART, por sus siglas en inglés). El objetivo declarado es corregir "falta de reciprocidad" en relaciones bilaterales, atacando barreras arancelarias y, de forma muy relevante, barreras no arancelarias (BNA/NTBs) que limitan el acceso de exportadores estadounidenses (registros, licencias, certificaciones, requisitos sanitarios, obstáculos técnicos, regulación digital, entre otros).

USTR describe un proceso en el que: (i) identifica las barreras más significativas (incluyendo las del National Trade Estimate Report), (ii) valora su eliminación para sectores estadounidenses (manufactura, agro, trabajadores y exportadores), (iii) negocia compromisos de reducción/eliminación de barreras, y (iv) con base en la "fuerza" de la oferta del socio, el presidente ajusta tasas del arancel recíproco para determinados países. Antes de firmar acuerdos legalmente vinculantes, los compromisos se suelen "pre-publicar" mediante declaraciones conjuntas, hojas informativas (fact sheets) o documentos similares.

Acuerdos ART "finales" alcanzados (2025–inicio de 2026)

El informe señala que EE. UU. alcanzó ARTs finales con:

- Argentina
- Bangladesh
- Camboya
- El Salvador
- Guatemala
- Indonesia
- Malasia
- Taiwán

Adicionalmente, indica que se emitieron declaraciones conjuntas / fact sheets u otros documentos bajo el paradigma recíproco con 10 países o entidades adicionales, y que las negociaciones continúan para llegar a ARTs finales.

B. Marcos ("Frameworks") y entendimientos anunciados con socios específicos

El documento presenta ejemplos de marcos de negociación o acuerdos parciales ("interim"), donde el patrón común es: más acceso a mercado para EE. UU. a cambio de ajustes regulatorios/administrativos del socio y, en algunos casos, compromisos de compras/inversión y coordinación en "seguridad económica".

Ecuador (13 nov. 2025) – Framework para un ART: Incluye compromisos de simplificación regulatoria y aceptación de productos bajo estándares de EE. UU., destacando:

- aceptación de remanufacturados;
- aceptación de vehículos y autopartes conforme a FMVSS y estándares de emisiones;
- aceptación de dispositivos médicos comercializados en EE. UU. y auditorías MDSAP;
- aceptación de farmacéuticos comercializados en EE. UU. y hallazgos de vigilancia FDA para plantas en EE. UU. Además, Ecuador plantea reducir/eliminar aranceles en sectores como maquinaria, salud, TIC, químicos, vehículos y ciertos agrícolas, y trabajar NTBs, facilitación, propiedad intelectual, laboral, ambiente, servicios y comercio digital.

Unión Europea (21 ago. 2025) – Framework de comercio recíproco "justo y balanceado". La UE se compromete a eliminar aranceles a bienes industriales de EE. UU. y otorgar acceso preferencial en ciertos pesqueros y agrícolas. Se mencionan NTBs a atender: certificados sanitarios complejos (cerdo y lácteos), medidas ambientales/cadena de suministro, requisitos automotrices costosos y barreras digitales. El marco también incorpora compromisos de compras e inversión (energía, chips de IA, inversión en EE. UU.) y énfasis en reglas de origen y alineación en seguridad económica frente a "políticas no de mercado" de terceros.

India – Negociación de Acuerdo Comercial Bilateral (BTA) + Framework de "Interim Agreement" (6 feb. 2026). Se anuncia negociación de un BTA para reducir aranceles/NTBs y "rebalancear" la relación. El acuerdo interinocontempla:

- reducción/eliminación de aranceles para bienes industriales de EE. UU. y una amplia canasta agroalimentaria;

- tratamiento de barreras en dispositivos médicos, licencias de importación y NTBs para agro;
- revisión (en seis meses) de aceptabilidad de estándares y pruebas (EE. UU. o internacionales) para sectores identificados;
- cooperación en seguridad económica, inversión, controles de exportación y resiliencia de cadenas.

Japón (22 jul. 2025) – Framework. Incluye compromisos de inversión (US$550 mil millones orientados a industrias núcleo), aumento de importaciones de arroz bajo esquema de acceso mínimo, aceptación de venta de vehículos estadounidenses con requisitos de seguridad de EE. UU. sin pruebas adicionales y compras de bienes estadounidenses (maíz, soya, fertilizante, bioetanol).

Corea (13 nov. 2025) – Fact Sheet / "Strategic Trade and Investment Deal" Incluye inversión (US$350 mil millones; con US$150 mil millones para construcción naval) y medidas en:

- vehículos: eliminación del tope de 50.000 unidades de vehículos FMVSS sin modificaciones adicionales y reducción de exigencias documentales de emisiones;
- agro: solución de NTBs y rezagos de acceso a mercado;
- digital: no discriminación contra empresas de EE. UU., facilitación de transferencia transfronteriza de datos;
- compras públicas: asegurar beneficios para países con compromisos similares.

Macedonia del Norte (12 feb. 2026) – Framework para negociar ART Compromiso de eliminar aranceles para todos los bienes industriales y agrícolas de EE. UU., abordar barreras a agrícolas, compromisos en comercio digital, protección de derechos laborales (incluida prohibición de importación de bienes con trabajo forzoso) y cooperación en seguridad económica.

Suiza / Liechtenstein (14 nov. 2025) – Framework; medidas arancelarias (10 dic. 2025). Se reporta eliminación de aranceles suizos para bienes industriales, mariscos y ciertos agrícolas (nueces, frutas, químicos, bebidas espirituosas), más cuotas arancelarias para aves, res y bisonte.

Tailandia (26 oct. 2025) – Framework. Compromiso de eliminar barreras arancelarias sobre ~99% de bienes, abordar NTBs para agrícolas e industriales y compromisos laborales (derechos laborales y fortalecimiento de enforcement)

Reino Unido (8 may. 2025) – "General Terms" del Economic Prosperity Deal Define áreas de negociación para remover aranceles y NTBs y alinear políticas de seguridad económica. Se reportan acciones tempranas del Reino Unido: eliminación de aranceles en cuota actual de carne de res de EE. UU., nueva cuota preferencial libre de arancel (13.000 toneladas/año) y TRQ libre de arancel para etanol (1,4 mil millones de litros/año). Se indica que continúan negociaciones para formalizar el acuerdo.

Vietnam (26 oct. 2025) – Framework. Compromisos de acceso preferencial para la mayoría de las exportaciones industriales y agrícolas de EE. UU., y atención de barreras no arancelarias, incluyendo aceptación de vehículos bajo FMVSS, licencias para dispositivos médicos y agilización de requisitos para farmacéuticos; además de trabajo en digital, servicios, inversión, propiedad intelectual, laboral, ambiente y aduanas.

El capítulo no solo "informa negociaciones": construye un nuevo marco operativo donde EE. UU. combina aranceles recíprocos con una agenda estructurada para desmontar barreras no arancelarias mediante acuerdos bilaterales (ART), muchos de los cuales empiezan como frameworks públicos antes de volverse jurídicamente vinculantes.

El mensaje central es un llamado explícito a solucionar fricciones y reducir asimetrías, con un incentivo claro: quienes ofrezcan aperturas y ajustes regulatorios verificables podrían recibir mejores condiciones arancelarias; quienes no, enfrentan mayor presión (arancelaria y de "enforcement").

COLOMBIA EN EL RADAR

El informe anual de USTR incluye una sección específica sobre el United States - Colombia Trade Promotion Agreement (CTPA O TLC), en vigor desde el 15 de mayo de 2012. La referencia es importante porque confirma que, aun en un entorno de 'reciprocidad' y uso intensivo de aranceles, los acuerdos vigentes siguen siendo el canal principal para gestionar fricciones, priorizar temas regulatorios y sostener mecanismos técnicos entre autoridades.

En materia arancelaria, el informe recuerda que, bajo el CTPA o TLC, Colombia otorga acceso libre de arancel para todos los bienes de consumo no agrícolas y productos industriales de EE.UU. y que más de la mitad de las exportaciones agrícolas de EE.UU. a Colombia quedaron libres de arancel desde la entrada en vigor.

En el Tratado de Promoción Comercial entre Colombia y Estados Unidos (TPC), la mayoría de líneas arancelarias ya opera con acceso preferencial pleno; sin embargo, el propio cronograma del acuerdo mantiene productos sensiblessujetos a contingentes arancelarios (cuotas/TRQ) y, por tanto, a una liberalización gradual. Para importaciones a Colombia desde Estados Unidos, el acuerdo conserva contingentes para (i) cuartos traseros de pollo y (ii) gallinas de descarte, cuyos cupos aumentan año a año y pasan a régimen "ilimitado" en 2029 (Año 18 del Tratado). Adicionalmente, mantiene el contingente de arroz (en equivalente de arroz molido), con crecimiento anual del cupo y transición más larga: el acceso pasa a "ilimitado" en 2030 (Año 19).

En sentido inverso, para exportaciones de Colombia a Estados Unidos, el rubro estructuralmente sensible es el azúcar y productos con azúcar, cuyo acceso preferencial se mantiene bajo cuota anual y no se elimina; el acuerdo prevé que, después de 2026 (Año 15), el cupo continúe aumentando de manera lineal en 750 toneladas por año, conservando así un esquema de acceso administrado.

<u>Gobernanza del acuerdo y 'agenda de irritantes'</u>

USTR identifica a la Comisión de Libre Comercio EE.UU.–Colombia como el órgano central de supervisión del CTPA (TLC) y reporta la realización de reuniones de comités durante 2025 para mantener el diálogo.

Este tipo de espacios (SPS, obstáculos técnicos, facilitación, asuntos laborales y ambientales) suelen ser el “primer piso” donde se negocian ajustes operativos que impactan directamente a empresas (procedimientos, registros, certificaciones, tiempos).

El informe ofrece ejemplos de ‘casos’ abordados. Señala que, tras gestiones de EE.UU., Colombia aplazó por un año la implementación del requisito de certificación por terceros para vehículos estadounidenses manufacturados conforme a los Federal Motor Vehicle Safety Standards (FMVSS), con el objetivo de encontrar una solución sobre aceptación de esos estándares. También reporta la reapertura del mercado colombiano para ganado en pie de EE.UU. (tras una suspensión de permisos desde abril de 2024) y un aplazamiento de un año en requisitos de registro de instalaciones para ciertos productos agropecuarios, con el fin de evitar cargas innecesarias y disrupciones comerciales.

Dimensión ambiental y laboral: del ‘capítulo’ a la operación

En la dimensión ambiental, USTR destaca el trabajo conjunto para monitorear el Capítulo Ambiental y el funcionamiento del Secretariado para Asuntos de Cumplimiento Ambiental. Reporta que en septiembre de 2025 se realizó en Bogotá la segunda reunión del Environmental Affairs Council, junto con la Comisión de Cooperación Ambiental, con intercambios sobre mejores prácticas y temas como tráfico de vida silvestre y tala ilegal y su relación con el comercio.

En lo laboral, el informe indica que EE.UU. continuó monitoreando y haciendo cumplir el Capítulo Laboral del CTPA o TLC, con participación del agregado del Departamento de Trabajo en la Embajada en Bogotá, incluyendo el seguimiento a esfuerzos de reforma legislativa y a temas identificados en una comunicación (“submission”) de 2016. Para el sector privado, esto sugiere que las prácticas laborales (tercerización, libertad de asociación, negociación colectiva, inspección, cumplimiento) pueden formar parte del ‘riesgo país’ comercial en la conversación bilateral, especialmente en sectores intensivos en mano de obra o expuestos a reputación.

IMPLICACIONES: RIESGOS Y OPORTUNIDADES

Exportadores colombianos hacia el mercado estadounidense

Para un exportador colombiano, la principal noticia es que la agenda 2026 refuerza el papel de la frontera estadounidense como espacio de control. Esto se traduce en mayor probabilidad de verificaciones de origen, requerimientos probatorios sobre trazabilidad, y sensibilidad frente a prácticas consideradas desleales (subsidios, dumping, elusión). El acceso preferencial del CTPA o TLC es una ventaja, pero su aprovechamiento depende de disciplina documental y de la capacidad de demostrar cumplimiento. En un entorno de enforcement, el error 'menor' —clasificación, valoración, certificación, registros, puede convertirse rápidamente en un costo material.

Una segunda implicación se relaciona con el origen de insumos. Si la exportación colombiana incorpora componentes o materias primas de terceros países, especialmente de jurisdicciones o sectores bajo escrutinio (p. ej., cadenas asociadas a trabajo forzoso), el riesgo operativo aumenta. La frontera de EE.UU. no evalúa solo el país exportador final; evalúa la cadena. Por ello, incluso empresas sin exposición directa a Xinjiang pueden enfrentar preguntas o detenciones si no pueden trazar insumos críticos.

Tercero, conviene anticipar un mayor uso de defensa comercial (antidumping y antisubvenciones) y de medidas por razones de seguridad nacional en sectores sensibles. Esto no significa que Colombia sea un objetivo, pero sí implica que categorías como metales, químicos, partes industriales, energía y ciertos bienes intermedios pueden tener más volatilidad regulatoria. La recomendación es mapear exposición por partida arancelaria (HS), márgenes, elasticidad de demanda y dependencia de un solo cliente en EE.UU.

Integración en cadenas regionales: de proveedor a socio de resiliencia

La agenda también abre un espacio de oportunidad para empresas colombianas que puedan posicionarse como proveedores confiables en cadenas de suministro más resilientes. En el informe, USTR describe iniciativas para asegurar cadenas de suministro y menciona acuerdos orientados a minerales críticos. En la práctica, esta prioridad se traduce en dos movimientos: diversificar fuera de proveedores considerados de alto riesgo y acercar producción o abastecimiento al hemisferio, siempre que exista trazabilidad y estándares verificables.

Colombia puede capturar valor si alinea oferta exportable con requisitos de cumplimiento, calidad, continuidad y transparencia. Una lectura pragmática es que la 'ventaja' no vendrá solo por geografía, sino por evidencia. Clientes estadounidenses (incluyendo importadores y grandes compradores) pueden exigir documentación más robusta sobre origen, trabajo, ambiente y gobernanza. Las empresas colombianas que institucionalicen ese cumplimiento (contratos, auditorías, certificaciones, gestión de datos) estarán en mejor posición para ganar participación en el mercado estadounidense.

Servicios, comercio digital y modelos de e-commerce

Aunque el comercio de bienes domina la conversación, el informe sugiere sensibilidad frente a barreras al comercio digital y a la imposición de cargas discriminatorias en servicios. Para empresas colombianas de software, servicios profesionales, BPO/ITO o contenidos digitales, el punto de atención es doble: por un lado, oportunidades de exportación de servicios hacia EE.UU.; por otro, el riesgo de que nuevas reglas (tanto en Colombia como en EE.UU.) sobre datos, ciberseguridad o tributación digital sean leídas como 'barreras' en un entorno de reciprocidad. Para modelos de e-commerce con envíos pequeños, la mención del régimen de minimis en el informe es una alerta temprana sobre posibles cambios regulatorios o de control.

Inversión, control de exportaciones y seguridad económica

Finalmente, la agenda 2026 integra comercio con seguridad económica: controles de exportación, evaluación de inversiones y cooperación para evitar elusión. Esto es relevante para empresas colombianas que invierten en EE.UU., que usan tecnología de origen estadounidense, o que operan en sectores duales (energía, telecomunicaciones, software avanzado, componentes). La recomendación empresarial es incorporar un 'filtro de cumplimiento' temprano en proyectos de inversión y de transferencia tecnológica, para evitar rediseños costosos o rechazos en etapas tardías.

En síntesis, la agenda 2026 no debe leerse como un catálogo de medidas inmediatas para Colombia, sino como un cambio de clima: más condicionalidad, más control y más integración entre comercio y seguridad. En ese contexto, la competitividad se construye tanto con producto y precio, como con evidencia y cumplimiento.

AMCHAM COLOMBIA
CÁMARA DE COMERCIO COLOMBO AMERICANA

Glosario de siglas (orden alfabético) — inglés y español

- **AACOL** — *Colombia Tariff Schedule / Colombian Customs Tariff Nomenclature (as referenced in the FTA)* — **Arancel/Nomenclatura arancelaria de Colombia (según el TLC**
- **AD** — *Antidumping* — **Derechos/medidas antidumping (antidumping)**
- **AMS** — *Agricultural Marketing Service (USDA)* — **Servicio de Comercialización Agrícola (Departamento de Agricultura de EE. UU.)**
- **APEC** — *Asia-Pacific Economic Cooperation* — **Foro de Cooperación Económica Asia–Pacífico**
- **ART** — *Agreement on Reciprocal Trade* — **Acuerdo de Comercio Recíproco**
- **BNA / NTB** — *Non-Tariff Barrier* — **Barrera No Arancelaria**
- **BTA** — *Bilateral Trade Agreement* — **Acuerdo Comercial Bilateral**
- **CBP** — *U.S. Customs and Border Protection* — **Aduanas y Protección Fronteriza de Estados Unidos**
- **CTPA** — *United States–Colombia Trade Promotion Agreement* — **Tratado de Promoción Comercial entre Colombia y Estados Unidos (TPC)**
- **CVD** — *Countervailing Duties* — **Derechos/medidas compensatorias (antisubvenciones)**
- **DSU** — *Dispute Settlement Understanding* — **Entendimiento sobre Solución de Diferencias (OMC)**
- **EO** — *Executive Order* — **Orden Ejecutiva**
- **ETC** — *Export Trading Certificate* — **Certificado de Comercio de Exportación**
- **EU** — *European Union* — **Unión Europea**
- **FDA** — *Food and Drug Administration* — **Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos**
- **FMVSS** — *Federal Motor Vehicle Safety Standards* — **Normas Federales de Seguridad de Vehículos Motorizados (EE. UU.)**
- **G7** — *Group of Seven* — **Grupo de los Siete**
- **G20** — *Group of Twenty* — **Grupo de los Veinte**
- **HS** — *Harmonized System* — **Sistema Armonizado (SA) de clasificación arancelaria**
- **HTS** — *Harmonized Tariff Schedule (United States)* — **Arancel de Aduanas de Estados Unidos (HTSUS)**
- **IEEPA** — *International Emergency Economic Powers Act* — **Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (EE. UU.)**

- **ILO** — *International Labour Organization* — **Organización Internacional del Trabajo (OIT)**
- **IP / IPR** — *Intellectual Property / Intellectual Property Rights* — **Propiedad Intelectual / Derechos de Propiedad Intelectual**
- **ITA** — *Information Technology Agreement* — **Acuerdo sobre Tecnología de la Información**
- **MC14** — *14th WTO Ministerial Conference* — **14.ª Conferencia Ministerial de la OMC**
- **MDSAP** — *Medical Device Single Audit Program* — **Programa Único de Auditoría para Dispositivos Médicos**
- **MFN / NMF** — *Most-Favored-Nation* — **Nación Más Favorecida (NMF)**
- **MSF / SPS** — *Sanitary and Phytosanitary Measures* — **Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF)**
- **NMPPs** — *Non-Market Policies and Practices* — **Políticas y Prácticas No de Mercado**
- **NTE** — *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers* — **Informe Nacional de Estimación sobre Barreras al Comercio Exterior**
- **OCDE / OECD** — *Organisation for Economic Co-operation and Development* — **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos**
- **OMC / WTO** — *World Trade Organization* — **Organización Mundial del Comercio**
- **OTC / TBT** — *Technical Barriers to Trade* — **Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC)**
- **RRM** — *Rapid Response Labor Mechanism* — **Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida**
- **STDF** — *Standards and Trade Development Facility* — **Fondo para el Desarrollo de Normas y el Comercio**
- **TPC** — *Trade Promotion Agreement (Colombia–U.S.)* — **Tratado de Promoción Comercial (Colombia–EE. UU.)**
- **TRIMs** — *Trade-Related Investment Measures* — **Medidas en materia de Inversión relacionadas con el Comercio (MIC)**
- **TRQ** — *Tariff-Rate Quota* — **Contingente Arancelario / Cuota con arancel (TRQ)**
- **UFLPA** — *Uyghur Forced Labor Prevention Act* — **Ley de Prevención del Trabajo Forzoso Uigur**

- **USDA** — *United States Department of Agriculture* — **Departamento de Agricultura de Estados Unidos**
- **USITC** — *United States International Trade Commission* — **Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos**
- **USTR** — *Office of the United States Trade Representative* — **Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos**
- **WRO** — *Withhold Release Order* — **Orden de Retención de Mercancías (en frontera)**

ANEXO.

Fuente principal (documento base):

• Office of the United States Trade Representative (USTR). “2026 Trade Policy Agenda and 2025 Annual Report”.

Fuentes estadísticas complementarias:

• U.S. Census Bureau. “Trade in Goods with Colombia” (serie anual, valores nominales).
• USTR. Página país Colombia (“U.S.–Colombia Trade Facts/Information”) para cifras de comercio de bienes y servicios.
• U.S. Department of Agriculture – Foreign Agricultural Service (FAS). Reportes sectoriales (cuando aplica) para contexto agroalimentario.