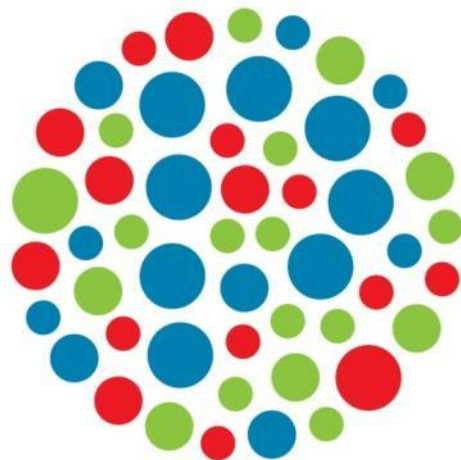




aicep Portugal Global

Centro de Negócios AICEP em Bogotá
Mercado da Colômbia

Perfil Sócio Económico



✓ A Colômbia encontra-se localizada na América do Sul, tem uma superfície territorial de 1.141.748 Km², é o 25º Maior país do mundo. Faz fronteira a leste com a Venezuela e Brasil, a Sul com o Equador e Peru, a norte com o Panamá e Mar do Caribe, e a Oeste com Equador e Oceano Pacífico.

✓ Possui cinco regiões naturais, caracterizadas de acordo com o relevo, ecossistemas e clima: Amazônia, Andina, Caribe, Insular, Orinoco e Pacífico.

✓ A Colômbia é o segundo país com maior biodiversidade do mundo, e com o maior número de espécies endêmicas, cerca de 10% das espécies da terra encontram-se na Colômbia.

✓ É o maior produtor mundial de esmeraldas, o segundo maior produtor mundial de ouro e platina, tem as maiores reservas de carvão, as segundas maiores reservas de petróleo e as terceiras maiores reservas de gás natural da América Latina.

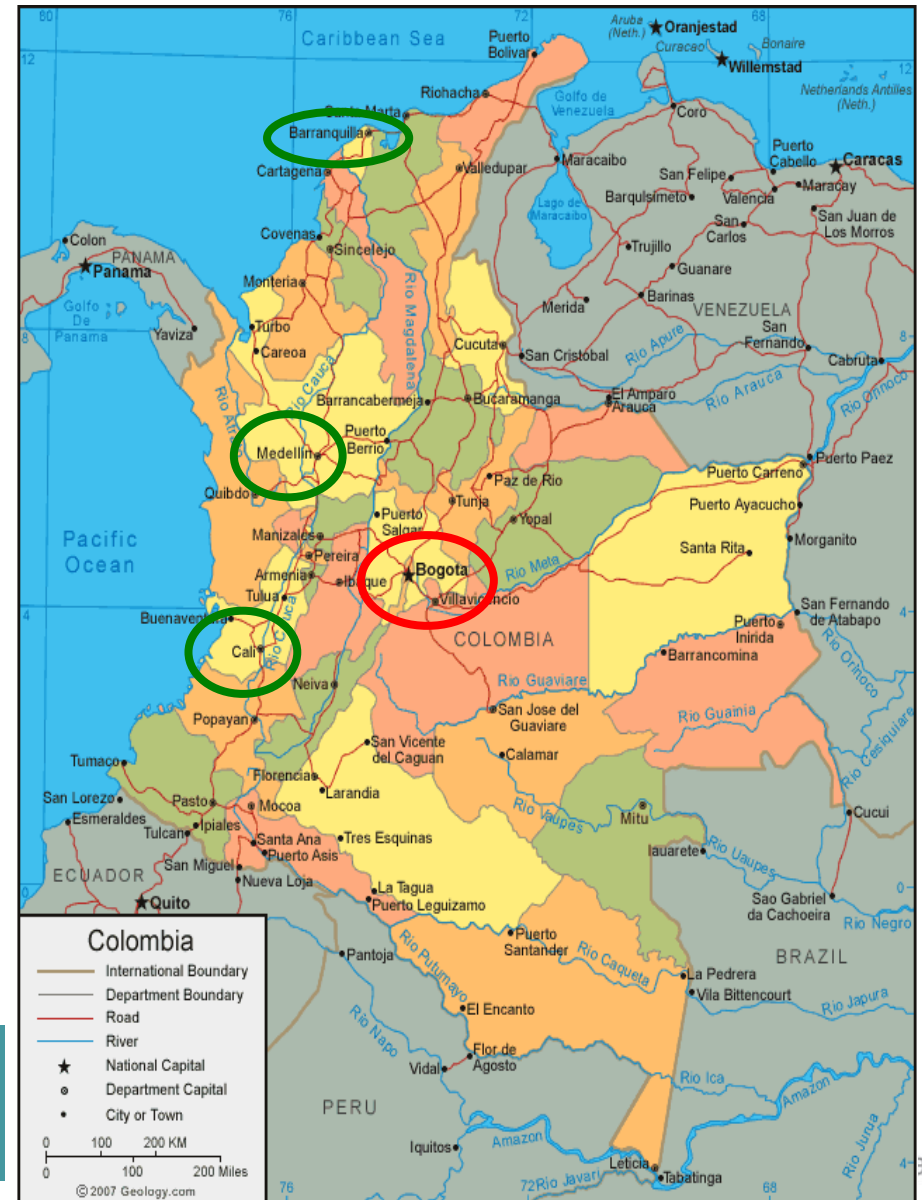
✓ População 48,9 Milhões Habitantes

Colômbia – Principais Cidades

Bogotá(Capital), Medellín, CALI, Barranquilla



O território Colombiano apresenta variedade no seu relevo, onde se destaca a região montanhosa central composta pelas três cordilheiras Andinas.





Ambiente de Negócios

Mercado da **Colômbia**



aicep Portugal Global

Previsões de Crescimento na América Latina

PIB (% a/a)	2012	2013	2014e	2015*	2016*
Argentina	0.8	2.9	0.1	1.0	2.0
Brasil	1.0	2.5	0.1	0.6	1.8
Chile	5.4	4.1	1.8	3.1	3.9
Colômbia	4.0	4.7	4.9	3.6	4.0
México	3.8	1.7	2.1	3.5	3.4
Paraguai	-1.2	14.4	3.8	4.2	4.2
Peru	6.0	5.8	2.4	4.8	5.6
Uruguai	3.7	4.4	3.4	2.9	3.0
Mercosur	1.2	2.4	-0.6	-0.1	1.3
Aliança do Pacífico	4.2	2.9	2.6	3.6	3.8
América Latina	2.5	2.6	0.8	1.5	2.4

A Colômbia será em 2016 a terceira economia da América Latina em termos de crescimento (4,0%), logo atrás do Peru e Paraguai, superior à média de crescimento do Mercosul, Aliança do Pacífico, e América Latina.

Fonte BBVA

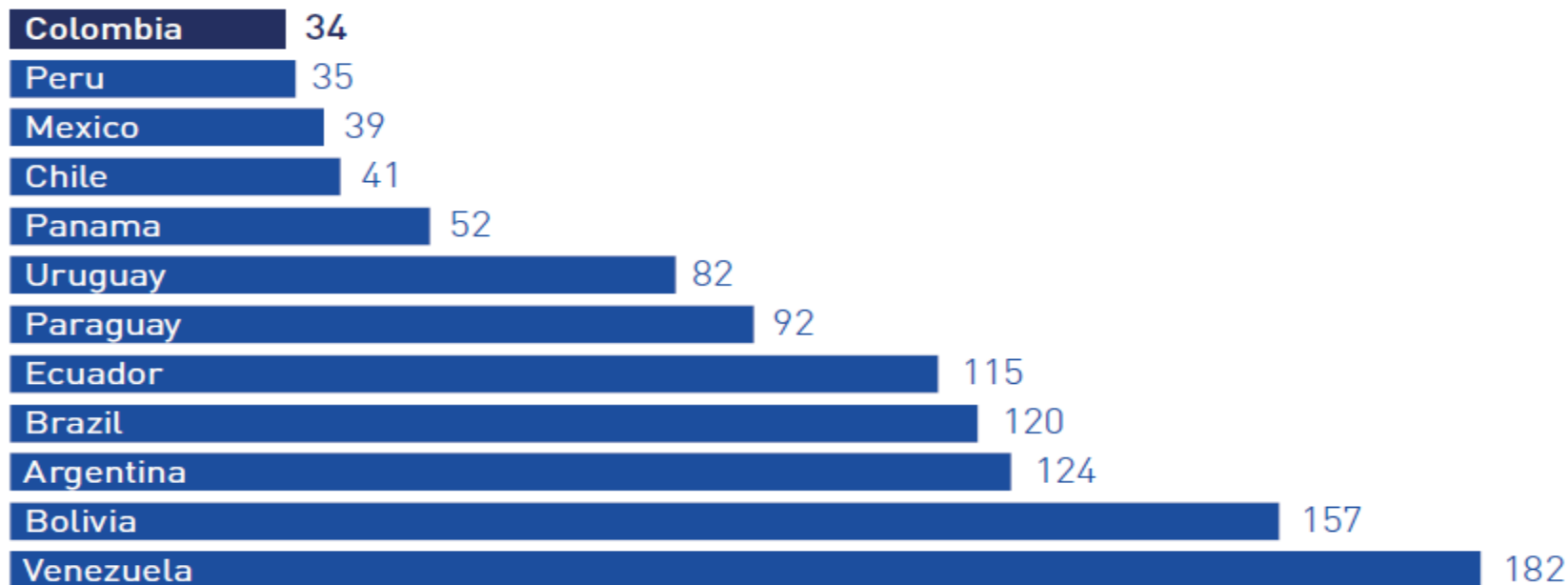


aicep Portugal Global



Ease of Doing Business

Doing Business 2015*



Fonte: Ranking Doing Business 2015

De destacar que foi recentemente anunciada a criação da “*Ventanilla única empresarial*”, que permitirá criar sociedades em apenas 5 dias.

Um país em abertura com os tratados de livre comércio com USA e EU que entrou em vigor em 2013.

Convenção para evitar a dupla tributação e prevenir evasão fiscal em Matéria de impostos sobre o rendimento, entrou em vigor a 30 de Janeiro de 2015.





Comércio Bilateral Portugal Colômbia



Exportações de Bens para a COLÔMBIA

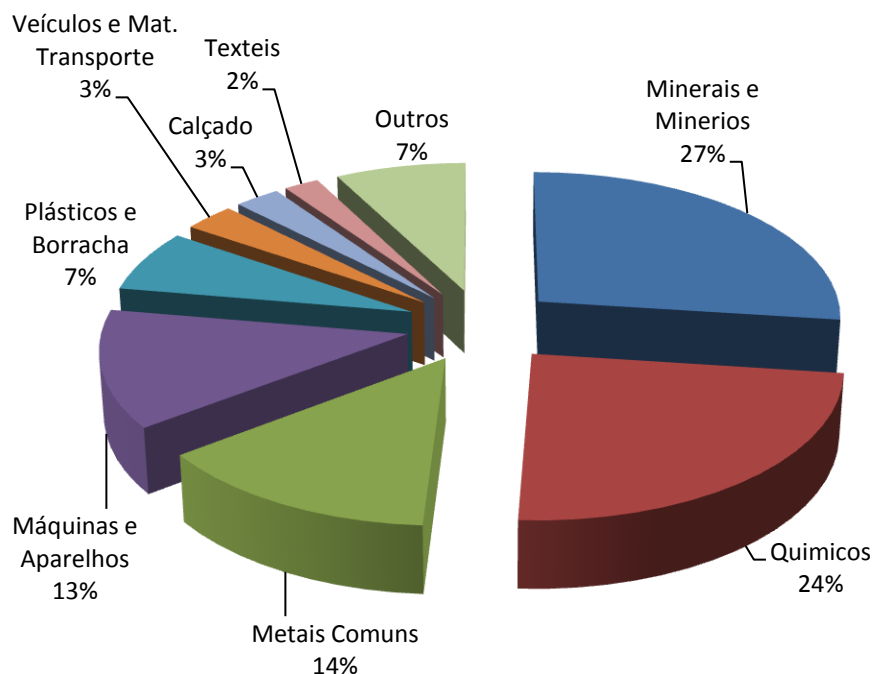
. As exportações portuguesas para a Colômbia quintuplicaram entre 2010 e 2014, tendo passado de 13,1 Milhões de Euros para 63,8 Milhões de Euros. Em relação a 2012, verifica-se um aumento de 130%.

. Ao nível das importações em igual período, mais do que duplicaram, passando de 100,6 Milhões para 210,4 Milhões.

. Nos últimos cinco anos a Colômbia passou de 76º para 51º cliente de Portugal, contribuindo para o crescimento das exportações globais em 0,05 pontos percentuais em 2014.

. O numero de empresas exportadoras passou de 104 empresas em 2009 para 277 em 2013.

Principais Setores Exportadores



Importações Portuguesas de Bens da COLÔMBIA

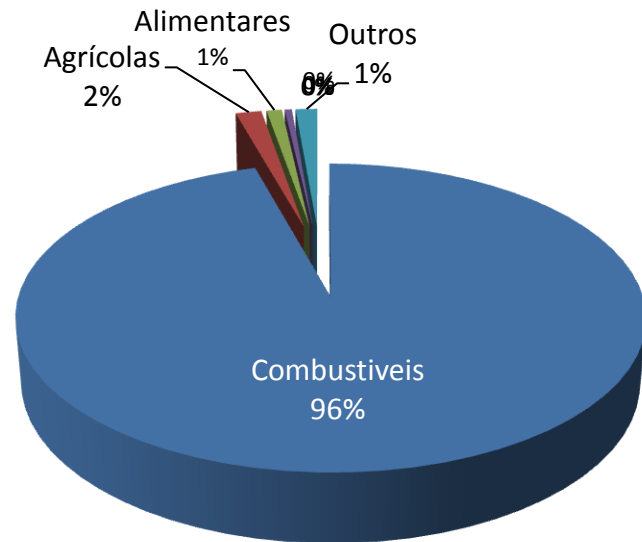
. As importações encontram-se concentradas praticamente em apenas um produto (96%), Portugal importa essencialmente combustíveis minerais da Colômbia .

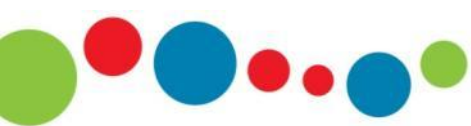
. O segundo setor de produtos mais importados são os Agro Alimentares (4,1%), essencialmente café, frutas, e flores.

. Os produtos transacionados caracterizam-se pela sua baixa intensidade tecnológica.

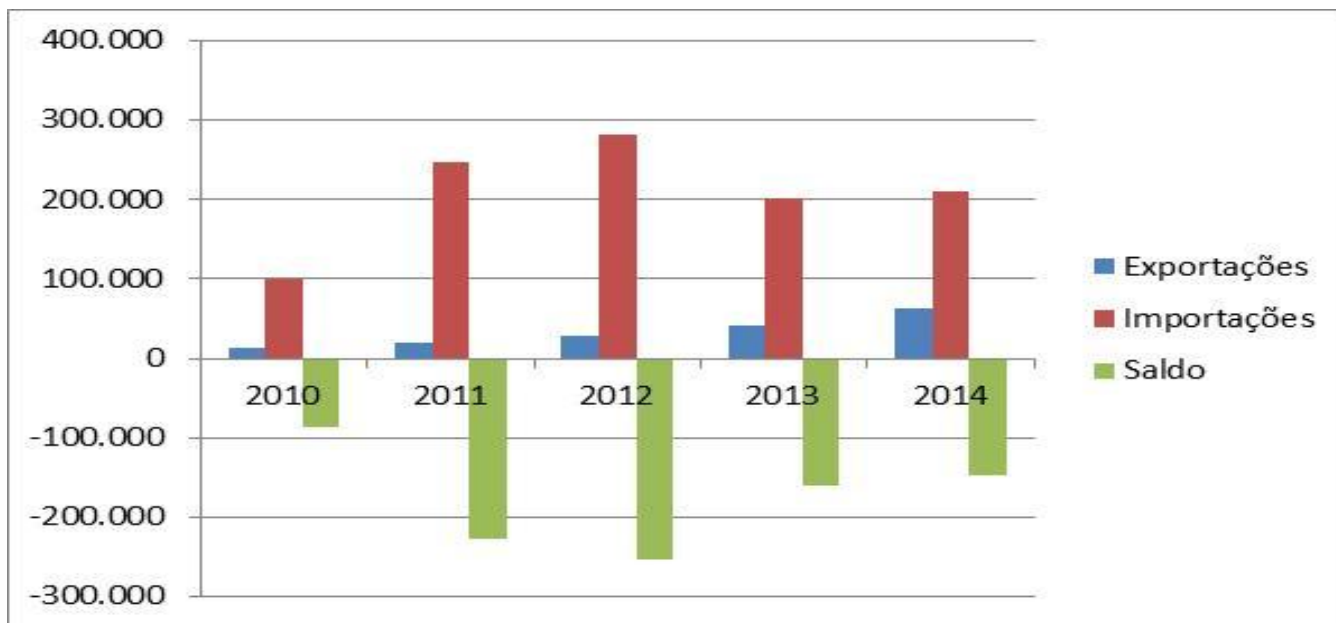
. A balança comercial é tradicionalmente desfavorável a Portugal, sendo no entanto de assinalar que a taxa de cobertura das exportações evolui de 13,1% em 2010 para 30,3% em 2012.

Principais Setores de Importação





Balança Comercial de Bens com a COLÔMBIA



Apesar do saldo historicamente negativo da balança comercial de Bens de Portugal com a Colômbia, tem-se verificado uma diminuição do défice comercial, tendo o coeficiente de cobertura passado de 13,1% em 2010 para 30,3 % em 2014.





Setores com maior potencial

Engenharia, Construção



Saúde e Biotecnologia



TIC



Moda(Têxtil e Calçado)



Turismo



Transportes Infra Estruturas



Agro Alimentar



Máquinas /Metalomecânica



Energia e Ambiente





Para vender e Investir na **Colômbia** é fundamental

- **Efetuar uma boa preparação no processo de análise do mercado:** considerar aspetos logísticos, custos financeiros inerentes à entrada no mercado, campanha de marketing dos produtos, identificação de potenciais importadores, identificação de barreiras, distribuidores, possibilidades de parceiros locais, apoio fiscal e contabilístico especializado na celebração de acordos ou contratos.
 - A comunicação deve ser efetuada em **idioma castelhano**.
 - Ter em consideração as **realidades sócio económicas distintas entre as principais cidades**.
-
- **Avaliar qual a melhor forma de conhecer/entrar no mercado:** através de ações de prospeção, realizar missões individuais ao mercado ou através das ações setoriais promovidas pelas Associações, Câmaras de Comércio ou Entidades Públicas, participação nas principais feiras internacionais de comércio que se realizam nas principais cidades da Colômbia, e participações em visitas de membros oficiais do Governo no âmbito da Diplomacia Económica.
 - **Internacionalizar em rede com outras empresas**, ou entre vários setores numa lógica de complementaridade, permite ganhar escala e visibilidade junto do mercado Colombiano.
 - Utilizar os incentivos à internacionalização do **novo quadro comunitário Portugal 2020**





Para vender e Investir na **Colômbia** é fundamental

. A importação da esmagadora maioria das mercadorias é livre, no entanto, alguns produtos estão sujeitos a restrições e proibições.

. Os bens submetidos a restrições necessitam de cumprir requisitos de licenciamento prévio, autorização e registo sanitário junto das diversas entidades competentes: **INVIMA-Instituto Nacional, de Vigilância de Medicamentos y Alimentos** (ex: registo de medicamentos, cosméticos, produtos alimentares e outros bens), e **ICA – Instituto Colombiano Agropecuario** (ex: produtos de origem animal , e plantas).

. **As empresas com interesse em exportar produtos do setor do pescado para a Colômbia** devem manifestar esse interesse em Portugal junto dos serviços regionais de alimentação e veterinária (**DGAV**), ou através do portal **Globalagrimar** www.gpp.pt/GlobalAgriMar/ que desencadearão o processo junto dos serviços oficiais da Colômbia.

. O organismo nacional de normalização na Colômbia é o **INCOTEC-Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación (E-normas)**. Em determinados casos para além da Certificação de Conformidade, é, ainda obrigatório o registo do importador de produtos **sujeitos ao cumprimento de regulamentos técnicos junto da Superintendência de Industria y Comercio do Ministério de Comércio, Industria y Turismo**.





Centro de Negócios AICEP em Bogotá

Edifício Advance
Cl.99 7ª-77, Of.507, Bogotá
República da Colômbia

Tel. +571 307 29 90 Ext 805
Mobile: + 57 320 428 95 55
E-mail: miguel.crespo@portugalglobal.pt

E-mail: paulo.borges@portugalglobal.pt
(a partir 01 de Julho de 2015)



Embaixada de Portugal em Bogotá

Edifício Advance
Cl.99 7ª-77, Of.507, Bogotá
República da Colômbia

Tel. +571 307 29 90
E-mail: bogota@mne.pt



Centro de Negócios AICEP no mercado da Colômbia



Prospecção geral do mercado, identificação e levantamento de oportunidades de negócio e de investimento.



Programas

Organização de atividades específicas de promoção de Portugal e/ou de produtos e serviços portugueses no mercado local.

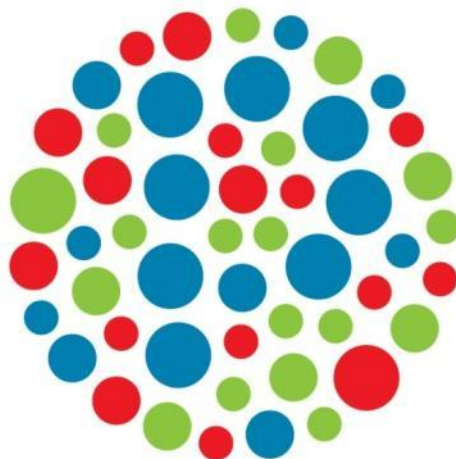


Identificação de parceiros de negócio para empresas portuguesas.
Intermediação junto das entidades locais e apoio na instalação no mercado e follow up do negócio.



Apoio na preparação e realização de programas de negócio de empresas e entidades portuguesas no mercado.





aicep Portugal Global

Muito obrigado pela vossa atenção

Bons Negócios!

Paulo Borges

11 de Maio de 2015