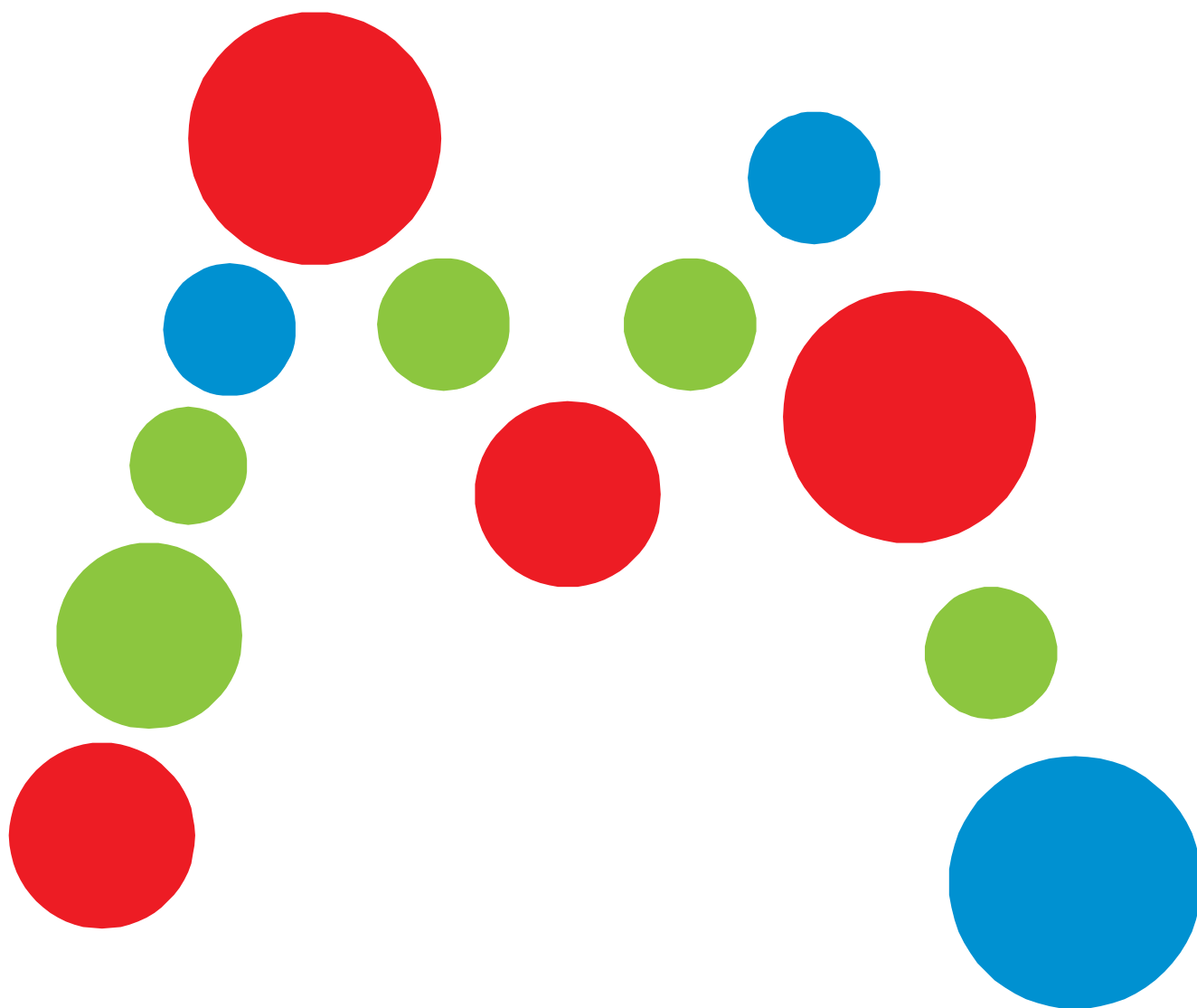


Mercados

informação de negócios



Colômbia Guia Prático de Acesso ao Mercado

Maio de 2015



aicep Portugal Global

Índice

1. Apresentação do País	3
1.1. Características Gerais	4
1.2. Principais Indicadores Macroeconómicos	6
1.3. Infraestruturas	7
1.4. Outros Indicadores	7
2. Preparação da Viagem	7
2.1. Formalidades de Entrada no País	7
2.2. Viajar para o País	7
2.3. Hora Local	8
2.4. Meios de Pagamento	8
2.5. Horários de Funcionamento	8
2.6. Férias e Feriados	9
2.7. Meios de Transporte Internos	9
2.7.1. Transporte Aéreo	9
2.7.2. Transporte Rodoviário	10
2.7.3. Transporte Ferroviário	10
2.7.4. Transportes Públicos	10
2.7.5. Táxis	10
2.7.6. Ligação Aeroporto - Cidade	11
2.7.7. Aluguer de Viaturas	11
2.7.8. Aquisição de Viatura vs Aluguer com Condutor	12
2.8. Alojamento	12
2.9. Corrente Elétrica	13
2.10. Pesos e Medidas	13
3. Aspetos a Considerar no Destino	13
3.1. Línguas Utilizadas	13
3.2. Segurança	13
3.3. Cuidados Médicos	14
3.4. Telecomunicações e Internet	15
3.5. Telefones Úteis	16
3.6. Restaurantes	16
3.7. Lugares para Visitar e Serviços Disponíveis	17
4. Recomendações para Negociar com o Mercado	17
5. Principais Feiras e Congressos	20
6. Endereços de Internet	21

1. Apresentação do País

A Colômbia é um país com cerca de 49,5 milhões de pessoas (estimativa 2014), o que a torna no terceiro maior mercado em potência da América Latina, depois do Brasil e México. Tem uma extensão territorial considerável, com uma área aproximadamente equivalente à Península Ibérica e França juntas.

Com base em dados do Banco Mundial para 2013, a Colômbia é a 31ª economia mundial e goza dum ambiente de negócios encorajador, com sólidas perspetivas de crescimento num horizonte temporal muito alargado. O país integra o grupo de novos mercados emergentes (os chamados CIVETS), ao lado da Indonésia, Vietname, Egito, Turquia e África do Sul. Desde março de 2011, a Colômbia recuperou o estatuto de *investment grade*, tendo ainda a *Fitch* e a *Standard & Poor* revisto em alta o *rating* para BBB, como corolário de progressos consideráveis nos domínios político, de segurança, orçamental e económico.

Como toda a América Latina, a Colômbia é um país marcado por grande estratificação social, com assimetrias económicas e geográficas consideráveis. A classe média, caracterizadora da maioria das sociedades modernas, é ainda uma classe de reduzida expressão demográfica.

Por força das suas características geográficas e do recente período de insegurança, o país regista ainda atrasos muito consideráveis em matéria de infraestruturas, pelo que as distâncias dentro do país são imensas, medidas em horas e não em quilómetros, e cobertas ineficientemente por avião ou “trato-mula” (i.e. camião TIR).

O relacionamento comercial entre a Colômbia e Portugal é ainda muito incipiente. Embora a economia colombiana seja de uma dimensão equivalente à da Dinamarca ou da Venezuela (e 40% maior do que a portuguesa), as exportações de Portugal para esses dois países são 11 vezes maiores. Esta situação reflete fatores de ordem geográfica e histórica, mas é uma ilustração do potencial que existe. Segundo dados do Instituto Nacional de Estatística (INE), as exportações de Portugal (apenas de bens) deverão ter terminado 2014 com um montante da ordem de 63,8 milhões de euros, num aumento de 57,3% face a 2013. Somando as exportações de serviços, e tendo por base os dados das alfândegas colombianas, é admissível que o valor total das nossas exportações tenha atingido os 90-100 milhões de euros.

Não existe uma categoria de produtos que sobressaia em termos de exportações portuguesas para a Colômbia, repartindo-se essencialmente entre bens de equipamento e *commodities*, ou algumas tecnologias de informação e produtos farmacêuticos. Pelo fraco poder de compra, os bens de consumo ainda primam muito pela ausência. Mesmo o investimento em curso do grupo Jerónimo Martins, tomando em consideração o mercado-alvo, deverá recorrer ao *sourcing* eminentemente local.

A entrada em vigor, em 2013, do Tratado de Livre Comércio entre a União Europeia e a Colômbia, um ano após o estabelecimento de um tratado semelhante com os EUA, tem contribuído para abrir a porta a mais exportações portuguesas. Não obstante, não deve perder-se de vista o facto de a oferta portuguesa

não se diferenciar em muitos casos da oferta de outros países com os quais a Colômbia tem um relacionamento histórico privilegiado - EUA, Chile e Espanha.

O investimento português na Colômbia, com exceção dos grupos Jerónimo Martins ou Prebuild (materiais de construção), tem sido eminentemente em pequenas empresas de serviços, apoiando localmente as vendas.

1.1. Características Gerais



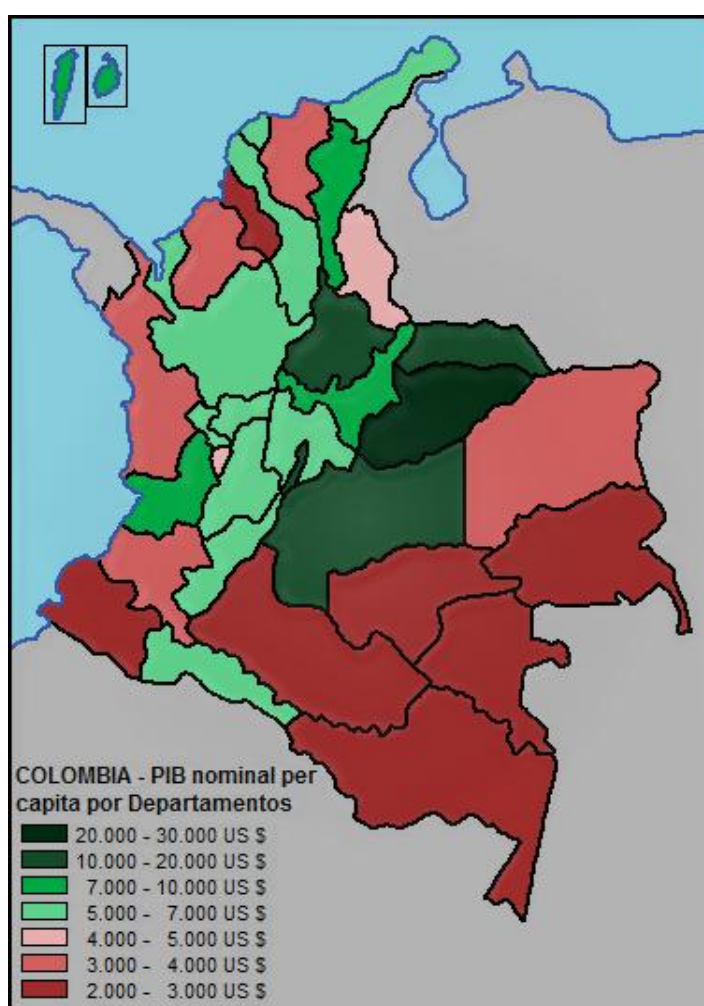
Fonte: The Economist Intelligence Unit (EIU)

Área:	1 038 700 km ² (fonte EIU)
Clima:	<p>A proximidade da linha do Equador faz com que não se possa falar de estações do ano. O clima é estacionário, determinado pela altitude e proximidade ao mar.</p> <p>No caso de Bogotá, situada a 2 700 metros acima do mar, assemelha-se ao clima de outono em Portugal. Medellín, a 1 600 metros de altitude, goza dum clima de primavera constante. No demais território, tal como em Cali ou na costa, o clima é tropical.</p>
Recursos naturais:	<p>A Colômbia, também designada de “Eldorado”, é conhecida desde há vários séculos pela sua abundância em recursos naturais, sejam eles de origem mineral, energia ou agrícola.</p> <p>O país é o maior produtor mundial de esmeraldas, o segundo maior produtor de ouro e platina, o quarto maior produtor de carvão e possui ainda as maiores reservas de carvão, as segundas maiores de petróleo e as terceiras maiores de gás natural da América do Sul. Esta abundância de recursos naturais colocou a Colômbia como um destino de investimento internacional prioritário para a exploração e mineração, agora que o quadro de segurança evoluiu favoravelmente.</p>
População:	<p>49,5 milhões de habitantes; dos quais 58% mestiços, 20% brancos, 14% mulatos, 4% negros e 4% ameríndios (Fonte CIA Factbook).</p> <p>Taxa de crescimento em 2014 (est.): 1,07% (Fonte CIA Factbook)</p>
Densidade populacional:	44 hab./km ² (World Bank 2013)
Estrutura etária:	<p>0-14 anos: 25,3%</p> <p>15-64 anos: 68,2%</p> <p>>= 65 anos: 6,5%</p>
Esperança de vida:	75 anos (72,1 homens / 78,6 mulheres)
Designação oficial:	República da Colômbia
Chefe de Estado e de Governo:	Juan Manuel Santos, mandato até 2018
Data da atual constituição:	1991
Principais partidos políticos:	Partido Social da Unidad Nacional (de la U), Partido Conservador, União Patriótica, Partido Liberal Colombiano, Cambio Radical, Polo Democrático
Capital:	Bogotá (8,7 milhões de habitantes)
Outras cidades importantes:	Medellin (3,5 milhões), Cali (2,4 milhões), Barranquilla (1,8 milhões), Bucaramanga (1 milhão) e Cartagena (1 milhão)
Religião:	Católica (90%)
Língua oficial:	Espanhol
Unidade monetária:	Peso colombiano (COP)

1 EUR = 2 788 COP (Bloomberg - final março 2015)

1.2. Principais Indicadores Macroeconómicos

PIB a preços de mercado:	USD 383,3 mil milhões (estimativa EIU - 2014)
Crescimento real do PIB:	4,8% (estimativa EIU - 2014)
PIB <i>per capita</i> :	USD 7 739 (estimativa EIU - 2014)
PIB <i>per capita</i> em PPP:	USD 11 403 (estimativa EIU - 2014)
PIB por setores de atividade:	Agricultura – 6,6%; Indústria – 37,8%; Serviços – 55,6%
PIB por principais regiões:	Bogotá – 25%; Antioquia/Medellin – 13%; Valle/Cali – 10%;
PIB <i>per capita</i> por Departamentos:	



Exportações:	USD 54,7 mil milhões (ITC - 2014)
Exportações para Portugal:	USD 263,9 milhões (ITC - 2014)
Importações:	USD 64,1 mil milhões (ITC - 2014)
Importações de Portugal:	USD 100,3 milhões (ITC - 2014)

Taxa de inflação:	2,9% (estimativa EIU 2014)
Taxa de desemprego.	9,2% (estimativa EIU 2014)

Taxa de financ. interbancária: 4,51% (Banco Central de Colômbia, Março 2015)

1.3. Infraestruturas

Infraestrutura rodoviária: 141 374 km, deficitária e com poucos quilómetros de auto-estrada
Infraestrutura ferroviária: 874 km; na prática inoperativa
Aeroportos nacionais e internac.: 121, com destaque para os aeroportos internacionais de Bogotá, Medellín, Cali e Cartagena
Portos marítimos: Barranquilla, Buenaventura, Cartagena, Puerto Bolívar e Santa Marta

1.4. Outros Indicadores

Linhas telefónicas: 6,3 milhões
Nº de assinaturas de telemóveis: 49,1 milhões
Utilizadores de Internet: 22,5 milhões
Utilizadores de TV paga: 4,7 milhões (fonte ANTV)

2. Preparação da Viagem

2.1. Formalidades de Entrada no País

A Colômbia é um país que não oferece quaisquer dificuldades de acesso. Os cidadãos portugueses estão dispensados de visto para períodos de permanência inferiores a 90 dias. Não são exigidas vacinas especiais, não havendo quaisquer riscos para a saúde nas principais cidades do país. As consultas do viajante são recomendáveis, e a vacina contra a febre-amarela é exigida apenas para algumas regiões rurais e da costa. Todavia, é altamente recomendável munir-se dum seguro de saúde dado que não existe resposta adequada em termos de medicina pública.

Os viajantes que pretendam permanecer para lá de 90 dias, devem solicitar a prorrogação do termo na Direção de Imigração, localizada na Cl.100, Nº 11-27, Bogotá.

Quem pretenda trabalhar ou estudar na Colômbia, deve solicitar previamente um visto para o efeito junto de um consulado da Colômbia no exterior. Os vistos podem ser temporários ou permanentes, em função do horizonte de permanência.

2.2. Viajar para o País

A TAP iniciou uma ligação aérea Lisboa-Bogotá, em Julho de 2014, com uma frequência de 4 voos semanais. Outras opções possíveis com interligação com Portugal:

- Air France
- AviancaTaca
- Continental Airlines
- Iberia
- Lufthansa

2.3. Hora Local

A Colômbia está no fuso horário de GMT-5, em todo o seu território. Devido à sua localização perto do Equador, não existem estações e, portanto, não há hora de verão e de inverno.

2.4. Meios de Pagamento

É desnecessário trazer divisas, mas poderá optar por alguns dólares. Esta opção não compensa, porque as taxas de câmbio são piores do que retirando em ATM.

Todos os cartões de crédito e débito são aceites sem dificuldade.

Para quem viaje com intenção de permanecer na Colômbia, existe o “Cartão Residente no Estrangeiro” da Caixa Geral de Depósitos, que não cobra taxas nos levantamentos em multibancos BBVA.

2.5. Horários de Funcionamento

Os hábitos colombianos são matutinos. Existe um desfasamento de duas horas face aos hábitos portugueses.

O dia de trabalho pode começar às 7:00 da manhã, e é normal agendar reuniões para as 8:00. O horário de almoço é entre as 12:00 e as 14:00, e o dia de trabalho termina pelas 17:00.

Sexta-feira de tarde trabalha-se a “meio gás”. Não se telefona para casa de ninguém depois das 20:00.

Serviços Públicos:

Horário contínuo das 8:00 às 16:00.

Bancos:

Horário contínuo das 8:00 às 16:00.

Comércio Tradicional:

A maioria dos estabelecimentos comerciais está aberta de segunda a sábado, das 09:00 / 10:00 às 19:00 / 21:00.

Centros Comerciais:

Das 10:00 às 22:00, e em alguns casos (nas principais cidades) até às 24:00.

Supermercados:

Horário contínuo das 8:00 às 21:00.

2.6. Férias e Feriados

Apesar de estar situada no hemisfério norte, a Colômbia rege-se maioritariamente pelo calendário do hemisfério sul. Desde logo, no que respeita às férias. São de evitar os meses de dezembro e janeiro, que equivalem a julho e agosto em Portugal, bem como o período da Páscoa.

A Colômbia goza de um número considerável de feriados, que afetam consideravelmente a produtividade de toda a semana em que incidem. Feriados que coincidam com um fim de semana, transitam para a segunda-feira seguinte.

Feriados em 2015:

1 de janeiro:	Ano Novo
6 de janeiro:	Dia de Reis
23 de março:	Dia de São José
2, 3 e 5 de abril:	5ª e 6ª feira Santas, Domingo de Páscoa
1 de maio:	Dia do Trabalhador
18 de maio:	Ascensão do Senhor
8 de junho:	Corpus Christi
15 de junho:	Sagrado Coração de Jesus
29 de junho:	São Pedro e São Paulo
20 de Julho:	Dia da Independência
7 de agosto:	Batalha de Boyacá
17 de agosto:	Assunção da Virgem Maria
12 de outubro:	“Dia de la Raza” (Dia da Raça)
2 de novembro:	Todos os Santos
16 de novembro:	Independência de Cartagena
8 de dezembro:	Festa da Imaculada Conceição
25 de dezembro:	Dia de Natal

2.7. Meios de Transporte Internos

As distâncias na Colômbia medem-se em horas e não em quilómetros, dado que por automóvel a média horária não excede os 40 km.

2.7.1. Transporte Aéreo

O transporte aéreo é dispendioso porque não existe alternativa. As companhias aéreas *low-cost* que se têm vindo a estabelecer têm como inconveniente a falta de pontualidade.

Principais Companhias Aéreas Internas

- Avianca: www.avianca.com
- VivaColombia (*low-cost*): www.vivacolombia.co
- Copa Airlines Colombia: www.copaair.com
- Satena: www.satena.com
- Lan / Aires: www.lan.com
- Easy Fly (*low-cost*): www.easyfly.com.co

2.7.2. Transporte Rodoviário

Este tipo de transporte não constitui opção, a não ser para distâncias inferiores a 200 km (contar com 5 horas de trajeto incómodo), mas utilizando carro com motorista. Deve contar com 10-15 euros/hora.

2.7.3. Transporte Ferroviário

Não existe.

2.7.4. Transportes Públicos

Começam a melhorar, mas têm pouco nível de conforto e podem ser inseguros.

2.7.5. Táxis

Trata-se do meio de transporte mais prático de se deslocar, sendo no entanto altamente desaconselhável apanhar um táxi na rua, sobretudo à noite e em locais com turistas. Deve sempre chamar um táxi por telefone, sendo que os hotéis ou restaurantes gentilmente providenciam este serviço gratuitamente.

Uma solução muito prática e fiável são os Apps para Smartphones, tais como o “Easy Taxi” ou o “Tappsi”, que lhe permitem solicitar um táxi com toda a segurança.

Pode optar por táxis, de preferência de cor branca, que são 30% mais caros do que os amarelos, mas oferecem maior conforto e segurança.

Em ambos os casos, o motorista raramente emite fatura. Por esse motivo é recomendável adquirir em qualquer papelaria um “Recibo de Caja Menor”, que o motorista preencherá e é fiscalmente aceite em Portugal.



Recibo de Caja Menor				
minerva 2015				
Ciudad	Da	Mes	Año	No.
Pagado a	\$			
Concepto				
Valor (en letras)				
Código	Firma de recibido			
Aprobado				



2.7.6. Ligação Aeroporto-Cidade

Aconselha-se que seja sempre efetuada por táxi, que deve ser tomado nas paragens próprias, evitando assim os táxis “clandestinos”.

Em Bogotá, o trajeto Aeroporto El Dorado/cidade pode custar aproximadamente 30 000 pesos colombianos (Eur 18). Variando muito em função do trânsito, conte no mínimo com 45 minutos de viagem.

Em Medellín, o trajeto Aeroporto/cidade pode custar aproximadamente 75 000 pesos colombianos (Eur 35). A duração da viagem varia muito em função do trânsito, mas conte no mínimo com 60 minutos.

2.7.7. Aluguer de Viaturas

É uma opção recomendável, mas só com motorista. O preço é acessível, sendo o custo aproximado de Eur 10-15 por hora.

Principais Empresas de Aluguer:

Alamo

www.alamo.com

Avis

www.avis.com.co

Autorenta Bogota

www.autorentabogota.com

Hertz

www.rentacarcolombia.co/

O trânsito em Bogotá: uma advertência. O trânsito em Bogotá é tema de conversa permanente. Os chamados “trancones” (engarrafamento de trânsito) consomem tempo e energia, e não devem ser descuidados em qualquer caso. Percorrer 5 km pode demorar 60 minutos em determinadas horas do dia. Daí a recomendação de escolher um hotel bem localizado e de contar com o tempo de trajeto na programação das suas reuniões. 4 ou 5 reuniões é o máximo que se consegue agendar num dia. Deve ter em conta que em dia de chuva se torna quase impossível apanhar um táxi na rua. Daí a recomendação de contratar um motorista, se tem uma agenda preenchida.

2.7.8. Aquisição de Viatura vs. Aluguer com Condutor

O preço dos automóveis está sensivelmente em linha com o que se pratica na Europa, sendo as gamas sobretudo asiáticas e americanas, e maioritariamente, a gasolina.

O grande inconveniente para quem pensa comprar automóvel para circular em Bogotá é a restrição “Pico & Placa”. Esta restrição determina que:

- Matrículas com terminação par, têm restrição aos dias pares das 06:00 am às 08:30 am e das 03:00pm às 07:30pm;
- Matrículas com terminação impar: o inverso.

Como solução, pode comprar-se uma viatura blindada, que tem uma sobretaxa de legalização e não tem restrições de circulação.

Ou ainda, o que é mais frequente, celebrar um contrato mensal com um motorista, que disponibiliza um veículo habilitado todos os dias.

2.8. Alojamento

A oferta é ampla e está disponível *online*. Recomendam-se, pela ampla oferta e preços disponíveis, a consulta dos seguintes *sites*:

www.booking.com

www.agoda.com

www.hrs.com

Atendendo a questões de ordem prática (mobilidade) e de segurança, recomenda-se a escolha de hotéis com categoria igual ou superior a 4*. Em Bogotá, a localização preferencial é o “Parque de la 93”, Cl.100, Salitre/Aeropuerto. Em Medellín, deve optar pelo Poblado.

A cadeia portuguesa Pestana abriu em junho de 2012 um hotel de negócios, da categoria 3-4*, convenientemente localizado na Cl.100 e que tem uma tabela de preços especiais para os empresários portugueses: <http://www.pestana.com/pt/pestana-bogota-hotel/pages/home.aspx>

Alojamento de Longa Duração

A primeira opção é a de procurar aparthotel ou então apartamento mobilado, para o que se recomenda uma opção muito em voga:

- AirBnB - www.airbnb.com; uma solução muito flexível e económica de reserva *online* de apartamentos mobilados de particulares;
- AptsColombia – www.aptscolombia.com; uma solução prática para mais de uma semana de estadia. As tarifas são sensivelmente 50% do equivalente num hotel, com a vantagem de dispor de maior espaço;
- Metrocuadrado - www.metrocuadrado.com.co; para quem procura casa, é claramente o melhor portal. Pode seleccionar por apartamentos mobilados. Neste caso costuma ser possível negociar arrendamentos de curta-duração, contra pagamento à cabeça.

2.9. Corrente Elétrica

110V, e com tomadas diferentes. São necessários adaptadores, facilmente adquiríveis. Secadores, máquinas de barbear e outros utensílios semelhantes com voltagem de 220V tornam-se inúteis.

2.10. Pesos e Medidas

É utilizado o sistema métrico.

3. Aspetos a Considerar no Destino

3.1. Línguas Utilizadas

O espanhol é a língua oficial. O inglês também está generalizado nos meios de negócios.

3.2. Segurança

Tomadas as devidas cautelas, a Colômbia é hoje em dia um país considerado seguro, no contexto da América Latina. Longe vão os tempos em que o país era sinónimo de insegurança.

Circular a pé pela cidade, ou viajar de carro pela estrada não oferece grandes riscos durante o dia, mas será de evitar durante a noite em zonas pouco frequentadas.

Como em qualquer lugar do mundo, é necessário tomar algumas precauções, recomendando-se:

- a) Não descurar a atenção sobre objetos pessoais e evitar exibir em público objetos de especial valor;

- b) Procurar o aconselhamento de guias, habitantes e profissionais de turismo sobre locais e horas de visita;
- c) Ter cuidado redobrado com carteiristas em lugares com maior aglomeração pública, tais como transportes públicos, eventos de massas, centros ou setores comerciais. Guarde no hotel objetos de valor e passaporte, circulando de preferência com fotocópia. Evite andar com múltiplos cartões de crédito e débito;
- d) Táxis: optar sempre por chamar um táxi por telefone do local onde se encontra, ou através das aplicações móveis Easy Taxi, Tappsi, ou outras, e evitar apanhar um táxi na rua, sobretudo à noite em locais turísticos. O “passeio milionário”, em que o turista é forçado a levantar dinheiro dos ATMs, continua a ser uma realidade;
- e) “Policia do Turismo”: nunca dar resposta à pretensa polícia à paisana que interpela turistas na rua e lhes rouba a carteira com o pretexto de lhes exigir a documentação. Trata-se de um esquema muito em voga.

3.3. Cuidados Médicos

A Colômbia é um país salubre, com excelentes cuidados médicos nas cidades. Mas também é um país situado nos trópicos, ou, no caso de Bogotá e Medellín, situado em altitude.

Como viajante, deve observar os cuidados básicos, precavendo-se com a vacinação em dia. Na Colômbia, devido à sua localização geográfica, as doenças mais comuns são doenças da montanha aguda (AMS) e problemas de estômago. No campo, longe das cidades, existe a malária e a febre-amarela.

Evite beber água não engarrafada, mas fora isso, não receie comer nos estabelecimentos em que vê qualquer colombiano frequentar.

Principais Clínicas e Hospitais Privados

A Colômbia tem excelentes hospitais privados nas principais cidades, mas são por regra bastante caros, podendo uma urgência custar o dobro do que pagaria na melhor clínica privada em Portugal.

Por esse motivo, recomenda-se a aquisição prévia de um seguro internacional de viagem com cobertura de urgência e internamento, de preferência em esquema de copagamento imediato, para evitar desembolsos elevados, só posteriormente reembolsados.

Bogotá

Clinica del Country	(57) (1) 530 04 70	www.clinicadelcountry.com
Clinica Shaio	(57) (1) 593 82 10	www.shaio.org/
Hospital Universitario Santa Fe de Bogota	(57) (1) 603 03 03	www.fsfb.org.co
Clínica El Bosque	(57) (1) 274 01 14	www.clinicaelbosque.com.co

Medellin

Hospital Universitario S.Vicente de Paul (57) (4) 444 13 33 www.elhospital.org.co
Pablo Tobon Clinic (57) 317 401 36 63 www.hptu.org.co/hptu/

Cali

Hospital Universitario del Valle E.S.E (57) (2) 554 32 24 www.huv.gov.co
Clinica San Fernando (57) (2) 393 00 30 www.clinicasanfernandocali.com

Barranquilla

Clinica Portoazul (57) (5) 3672600 <http://www.clinicaportoazul.com/>

Santa Marta

Instituto Del Corazón De Santa Marta (57) (5) 4329100 www.fcv.org/site/fcv/sedes/icsm/inicio

Medicamentos e Farmácias

Encontrará a maioria dos medicamentos à venda em farmácias e para-farmácias, em moldes semelhantes aos que são praticados em Portugal - venda livre ou receita.

Traga consigo os medicamentos de que normalmente necessita, porque os preços de venda ao público são mais elevados na Colômbia do que em Portugal.

3.4. Telecomunicações e Internet

Os serviços de telecomunicações e internet têm uma cobertura elevada, se bem que com baixa fiabilidade.

Os telefones públicos estão disponíveis em todo o país e operam com moedas e às vezes com cartões pré-pagos.

É possível adquirir um cartão pré-pago de um dos três operadores móveis - Claro, Movistar ou Tigo - embora o procedimento acarrete alguma burocracia.

Como telefonar?

Chamadas entre telemóveis: Marcar diretamente os dez dígitos.

Chamadas de um telefone móvel para um telefone fixo: 03 + código da cidade + número de sete dígitos (telefone fixo).

Chamadas nacionais de telefone fixo para um celular: 03 + número de telemóvel de 10 dígitos.

Chamadas de um telefone móvel para um telefone fixo no exterior: (005) (007) ou (009) + código do país + cidade + número fixo.

Internet: A maioria dos hotéis nas cidades disponibiliza internet de forma gratuita, o mesmo acontecendo com vários restaurantes, cafés, centros comerciais e universidades. A largura de banda é inferior à que existe em Portugal, mas é suficiente.

Como falar de graça?: o acesso à internet é cedido gratuitamente na generalidade dos cafés e restaurantes. Basta pedir pela “clave” ao empregado. Esta é a melhor solução para contactar gratuitamente, a qualquer hora, com Portugal através de [Skype](#), [Viber](#) ou [WhatsApp](#), entre outros.

3.5. Telefones Úteis

Línea de Atención de Emergencias: 123
Línea Direta Atención al Ciudadano: 018000 - 910600

3.6. Restaurantes

A Colômbia goza de uma excelente gastronomia para os amantes da carne, mas não é decididamente país para amantes de peixe. O vinho é um produto de luxo, que facilmente duplica o valor da fatura.

Lembre-se que na Colômbia o ciclo de vida decorre com 2h de antecedência em relação aos hábitos portugueses. Fora de Bogotá pode ser difícil encontrar restaurantes abertos depois das 21:00. Nas principais cidades, para além da gastronomia regional que se recomenda, existe também a opção de cozinha internacional.

Económico: A refeição normal do dia a dia tem um custo acessível, sendo possível um menu entre 5€-10€ num restaurante de rua. Não hesite em experimentar, nomeadamente em bairros melhor conceituados.

Gama média: Existem cadeias de bom nível e a um preço razoável (15€), tais como:

[Crepes & Waffles](#): um caso de sucesso;

[El Corral](#): excelentes hambúrgueres;

[Wok](#): cadeia *design*, de comida asiática;

Archie`s: pizza e italiano.

Fine-Dining: Em Bogotá estão situados na Zona G, Zona T, Usaquén e Parque de la 93. Em Medellín, situam-se no Poblado. De sublinhar que o preço duma garrafa de vinho é “proibitivo”.

Para tudo o que respeite a entretenimento e restaurantes, recomendamos que pesquise através do motor de busca Tu Plan Bogotá: <http://tuplanbogota.com/>

3.7. Lugares para Visitar e Serviços Disponíveis

A Colômbia ainda não é um país com oferta turística ampla e organizada, seja ela cultural ou de natureza.

Encontrará mais informação no portal oficial de turismo <http://www.colombia.travel/po> mas merecerão destaque:

Bogotá: visita a pé, durante o dia, ao centro histórico de Bogotá;
Museus: [Nacional](#), [do Ouro](#), [Botero](#);
Monserrate, ponto mais alto da cidade, onde se tem um fantástico panorama de Bogotá.

Zipaquirá: [Catedral de Sal](#), a 50 km de Bogotá, considerada uma das maravilhas da Colômbia.

Villa de Leyva: Antiga cidade histórica; bom programa de fim de semana para quem está em Bogotá.

Cartagena: ex-libris turístico da Colômbia (espécie de Óbidos à beira-mar).

Medellin: pela beleza da cidade e pelo clima.

4. Recomendações para Negociar com o Mercado

Sentirá, como em poucos outros países, uma empatia quase instantânea com os colombianos. Sentir-se-á muitas vezes em casa, tal a afabilidade e transparência com que nos acolhem. Compreenda, porém, que o empresário português não foi o primeiro a descobrir a Colômbia.

Lembre-se que os colombianos tiram normalmente um período longo de férias durante o Natal / Ano Novo e durante a Semana Santa. Tente programar a sua missão ao mercado para outra data.

Reuniões com Autoridades: porventura correspondendo a um estereótipo formado em Portugal sobre a América Latina em geral, há muitas vezes a vontade de reunir com as autoridades políticas, ignorando que existem instituições públicas e que as oportunidades são lançadas através de concursos públicos.

A marcação de reuniões com as autoridades não é fácil para uma entidade privada empresarial, podendo a Embaixada e a Aicep procurar apoiar essa pretensão. Mas pergunte sempre a si mesmo que fator diferenciador lhe pode trazer esse contacto, e se não será preferível uma abordagem mais tecnocrática ou de negócio.

Regras universalmente válidas:

- Deixe os seus preconceitos em casa e reconheça que o que o traz à Colômbia é o lado positivo do país que cresce, e não o lado negativo do país que sofreu a insegurança às mãos de poucos;
- Foque-se nos seus objetivos de negócio como bem o faria em qualquer outro lugar;

- Faça previamente o seu trabalho de casa, analisando o mercado e selecionando de antemão potenciais parceiros. Procure o mais possível informar-se, nomeadamente *online*, e tente organizar videoconferências com alguns potenciais parceiros antes de partir;
- Planeie a realização da visita com 2-3 meses de antecedência, e procure ir fechando as agendas a duas semanas da chegada. Mas prepare-se para que muitas confirmações só sejam efectuadas de véspera. Se tiver um consultor local a apoiá-lo nos agendamentos, deve compreender que as agendas podem ir sofrendo alterações até ao último minuto;
- Não espere encontrar um mercado virgem e livre de concorrentes. Todos procuram o “Eldorado”, como a Colômbia sempre foi conhecida. Como em qualquer mercado com o qual não se está familiarizado, as questões burocráticas levam sempre mais tempo do que seria de esperar;
- Aproveite o tempo para reunir e conversar com o maior número possível de pessoas - como na maioria dos países da América Latina, os negócios fazem-se por relacionamentos amadurecidos ou por “recomendações vindas de cima”;
- Faça uma abordagem de longo prazo, mas dê-lhe a flexibilidade necessária para se adaptar às circunstâncias e oportunidades do momento;
- Procure sempre obter aconselhamento independente, profissional e jurídico de boa qualidade;
- Se o seu produto está em perigo de ser copiado ou falsificado, recorra a aconselhamento jurídico sobre a melhor forma de proteger os seus direitos de propriedade intelectual;
- Não se esqueça de levar a cabo a *due diligence* de contratos e parceiros.

Etiqueta de negócios:

Ao preparar a sua missão de negócios à Colômbia, esteja ciente dos costumes locais e leve-os em consideração. A cultura de negócios varia marcadamente de região para região. Nas principais cidades (em Bogotá e Medellín em particular), a cultura empresarial é formal, muitas vezes mais do que na Europa. Em cidades menores, como Cali ou na costa, a atitude é geralmente mais informal. Em qualquer caso, o bom relacionamento pessoal é essencial para a concretização de negócios.

Prepare-se para um aperto de mão firme, muitas vezes prolongado, e para um contacto visual forte. Perguntar-lhe-ão repetidas vezes “*Como le va?*”, e “*Como le parece Colombia?*”. Os colombianos têm orgulho no país e sentem a necessidade de transmitir uma opinião positiva, bem ao contrário do estereótipo negativo que injustificadamente recaiu sobre uma maioria. Abstenha-se de fazer humor sobre assuntos traumáticos da história recente do país.

Diz-se que na Venezuela se fala de tudo menos de preço. Na Colômbia, fala-se de preço, e de tudo o resto, acrescentamos nós. Os colombianos olham com respeito para brasileiros, americanos e chilenos.

Têm admiração pela Europa, sobretudo ao nível das elites. Em contrapartida, não têm a melhor das impressões nem da Venezuela, nem da Argentina.

Dress code: adote um estilo conservador europeu para Bogotá e Medellín. Lembre-se que, apesar de Bogotá estar na linha do Equador, não significa que vá estar quente - a 2 700 metros acima do nível do

mar, a temperatura situa-se entre 16-20°C. O *casual dress* é desejável em cidades menores, especialmente em Cali ou na costa.

Encontro e Saudação: tal como na generalidade dos países da América do Sul, a saudação padrão é um aperto-de-mão. A distância até um abraço pode não ser demorada, mas já sugere amizade. O contacto físico é normal nas sociedades latinas.

Com a exceção das multinacionais ou das grandes empresas, as reuniões tendem a ser prolongadas e a estenderem-se para lá dos assuntos de negócios: família, férias, saúde, *hobbies*. Apressar a conversa pode ser visto como desrespeitoso.

Até ser convidado a fazê-lo, não se dirija aos colombianos pelo seu primeiro nome. Opte antes por “Señor”, “Señora”, “Señorita”, seguido do apelido.

Reuniões de Negócios: agende-as com pelo menos duas semanas de antecedência e deve voltar a confirmar na véspera. É aconselhável fazer agendamentos via telefone ou, em caso de *email*, por “Request Meeting”.

É muitas vezes recomendável recorrer aos serviços de um consultor local, mais propriamente de uma empresa de relações públicas, que lhe dará maior tranquilidade na elaboração e execução duma agenda de contactos. Este tipo de empresa sabe como se negocia no terreno, o que podem procurar as empresas no mercado, e pode ajudá-lo a visitar pontos de venda.

Lembre-se de transmitir à empresa colombiana, com antecedência e sucintamente, qual o tema da reunião. Não espere, contudo, que a empresa colombiana tenha realizado uma extensa pesquisa sobre a sua empresa, mesmo quando lhe possa ter enviado com antecedência o material.

A pontualidade é frequentemente um problema na Colômbia, mas não deve interpretar o atraso como um sinal de falta de cortesia. Ligue para a empresa, sempre que sentir que está atrasado para uma reunião. Lembre-se que o trânsito em Bogotá lhe pode trazer surpresas desagradáveis.

As reuniões são muitas vezes prolongadas, afastando-se ao início e no fim da agenda formal.

É normal a troca de cartões de visita no início das reuniões (embora em restaurantes ou em almoços de negócios devam ser trocados apenas no final da refeição). É de bom-tom manter o telemóvel desligado ou em silêncio, e avisar no caso de se estar à espera duma chamada urgente.

Os colombianos apreciam apresentações *powerpoint* e têm normalmente os meios necessários para o efeito. Cai bem deixar uma brochura da empresa e da sua oferta, bem como qualquer tipo de material promocional (de preferência em castelhano).

Informações úteis:

É muito importante que logo numa primeira visita possa dar-se conta do mercado em toda a sua extensão e dimensões. Saia de Bogotá, visite a região, e considere que se o seu *target* é o mercado colombiano, não o vai cobrir a partir de Bogotá apenas e não o vai sentir ficando na capital.

A Colômbia é tão multipolar quanto a Itália, ou mais ainda, porque não há infra-estruturas de transportes adequadas que interliguem as cidades.

Terá possivelmente de visitar Medellín (pulmão económico de tudo o que não é setor financeiro ou ligado aos recursos minerais e energéticos) e Barranquilla, cidade costeira de maior crescimento, e pólo industrial em expansão, por força dos tratados de livre comércio.

Resumindo, fuja do erro de concentrar a sua agenda nuns quantos bairros prósperos de Bogotá, suficientemente grandes para formar a ideia de que a Colômbia é rica e muito parecida com uma cidade europeia. Aliás, a impressão de prosperidade é nalguns casos ainda mais evidente em Medellín.

Em Bogotá não deixe de visitar os pontos de venda, para tomar contacto com os preços, normalmente muito elevados, e para compreender que as margens praticadas sugerem ineficiência logística interna e rigidez dos preços, pelos poucos que têm poder aquisitivo para comprar marcas estrangeiras.

Deve compreender que a maioria da população não compra ainda nos canais de distribuição moderna. Ganha ao dia, não tem conta bancária aberta, e compra diariamente em mercados, em doses menores.

De algum modo, é esta a realidade com que se deparam os grupos ligados à distribuição moderna, entre os quais portugueses, que identificaram essas idiossincrasias do mercado e procuram trabalhar uma procura insuficientemente satisfeita, que na sua maioria terá que ser provida com abastecedores locais.

O *mass market* não se abastece com recurso às importações, porque não há poder aquisitivo e porque o entrave logístico é de monta.

Como não há estações do ano, não há sazonalidades pronunciadas de consumo.

5. Principais Feiras e Congressos

A Colômbia regista atualmente uma intensa atividade em matéria de feiras. Atendendo ao interesse que suscita o potencial de mercado, as feiras são normalmente bem organizadas e com uma qualidade de oferta apreciável (com a presença das principais empresas mundiais).

As principais feiras têm um carácter bienal (de dois em dois anos) e realizam-se em Bogotá ou Medellín. Por esse motivo, recomendamos que consulte os seguintes *websites*:

Corferias – Centro Internacional de Negócios y Exposiciones de Bogotá: <http://corferias.com/>;
Plaza Mayor – Exposiciones y Convenciones de Medellín: www.plazamayor.com.co/site/.

Para além das feiras, convém também referir a importância dos Congressos enquanto palcos de oportunidade para as empresas. Cartagena de Índias costuma ser o local de eleição para este tipo de eventos, que têm lugar no Centro de Convenções: www.ccartagena.com.

6. Endereços de Internet

Market Access Database: portal da UE com condições de acesso ao mercado - <http://madb.europa.eu>

Proexport: Agência de Comércio Externo e Investimento colombiana - www.proexport.com.co

Invest in Bogotá: Aconselhamento acerca de investimento em Bogotá - www.investinbogota.org

Câmara de Comércio Luso-Colombiana: www.portugalcolombia.com

En Colombia: portal com grande acervo sobre temas de interesse - <http://encolombia.com/>

Discover Colombia: Portal oficial do turismo - <http://discovercolombia.com>

DIAN: Direção de Alfândegas e Impostos - www.dian.gov.co

DANE: Autoridade de Estatística - www.dane.gov.co

Invima: Inst. Nacional de Segurança Alimentar e de Medicamentos - www.invima.gov.co

ICA: Inst. Colombiano Agropecuário - www.ica.gov.co

ANDI: Associação de Empresários da Colômbia - www.andi.com.co

Fenalco: Federação dos Comércio da Colômbia - www.fenalco.com.co

Andesco: Federação das Empresas de Serviços Públicos - www.andesco.org.co

FedeSoft: Federação Colombiana de Software - www.fedesoft.org

Camara de Comércio de Bogotá: www.ccb.org.co

Corferias: Centro Internacional de Negócios y Exposiciones de Bogotá - www.corferias.com

Plaza Mayor: Exposiciones y Convenciones de Medellin - www.plazamayor.com.co

Centro de Convenções de Cartagena: www.ccartagena.com