



CÁMARA DE COMERCIO E INTEGRACIÓN

COLOMBO BRASILEIRA



COMO FAZER NEGÓCIOS NA COLÔMBIA

Francisco Solano

Diretor Executivo

Apresentação para webserie Direto do Mercado APEX BRASIL

Março de 2025

CONSELHOS PARA TER SUCESSO NOS NEGOCIOS NA COLOMBIA

- Ter contatos pessoais na Colômbia para fazer parcerias, é importante socializar com os potenciais sócios colombianos
- Identificar os melhores distribuidores e importadores
- Consultar o listado CLINTON
- Tratar de negociar ao máximo nível (como o diretor, gerente, proprietário)
- Não mudar a equipe ou pessoa que negocia com os colombianos, podem ficar paralisadas as negociações

CONSELHOS PARA TER SUCESSO NOS NEGOCIOS NA COLOMBIA

- Não ceder direitos de marca
- Em caso de produtos que precisem de licença sanitária, manter sua empresa como dona da licença.
- Cuidar seus produtos ou tecnologia das cópias ou falsificações, obtendo patentes para eles
- Oferecer para os compradores na Colômbia alternativas de pagamento ou de financiamento
- No início da relação comercial com o comprador, enviar mercadoria ou executar o serviço somente se foram pagos com antecipação.

CONSELHOS PARA TER SUCESSO NOS NEGOCIOS NA COLOMBIA

- Colômbia é uma república unitária, não federal, o qual simplifica sua estrutura tributária, devido a que a maioria são impostos nacionais e poucos locais. Mesmo assim algumas vezes se complica seu controle pela quantidade de reformas tributárias que se fazem, uma a cada dois anos. Por esse motivo Colombia ocupa o 3ro local no índice global de complexidade corporativa de TMF GROUP, acima do Brasil.
- É importante estar vigilante da sua economia e sua normativa
- A economia colombiana goza de boa saúde, mesmo com as qualificações internacionais, e o Banco da República é uma instituição sólida, que goza de independência do governo, e sua missão é controlar a inflação mediante o controle monetário. Do mesmo jeito, o conselho que controla o gasto fiscal, vela para que não se descontrole.
- Há várias cidades chave para fazer negócios na Colômbia: Bogotá, Medellin, Cali, Barranquilla, Bucaramanga, Pereira entre outras.

CONSELHOS PARA TER SUCESSO NOS NEGÓCIOS NA COLOMBIA

- Para ingressar ao país não precisa de visto, mas para exercer como representante legal é importante ter a cédula de estrangeiros.
- Os trâmites para constituir uma sociedade são muito rápidos, em uma semana pode ter aberta a sociedade, mas a abertura de conta corrente é mais difícil e vão exigir cédula de estrangeiros.
- Algumas entidades são chave para anuências de produtos, como por exemplo INVIMA=ANVISA, ICA = MAPA
- O país tem boa conexão internacional com Brasil, aérea e marítima. Internamente, os fretes são caros, porque o transporte é rodoviário. Não tem boas vias fluviais nem ferroviárias
- Desde 1991 Colômbia deixou de ser protecionista
- O tipo de sociedade mais usado é a SAS, Sociedade Anônima Simplificada.
- Existe estabilidade jurídica e proteção ao investimento estrangeiro
- Colômbia tem acordos comerciais com Brasil, que estimulam o comércio.
- É importante se assessorar comercial e juridicamente.

CULTURA DE NEGÓCIOS – TER EM CONTA

- **Horários de atendimento:** em comércios, escritórios, bancos
- **Dias feriados na Colômbia**
- **Encontros de negócios:** pedir com antecedência de duas ou três semanas, pode ser por e-mail ou telefone, o local será na empresa do colombiano, depois de um primeiro contato poderão se reunir num restaurante ou no hotel onde você estiver hospedado. Tente que os encontros sejam com pessoal de alto nível decisório na empresa.
- **Vestuário:** Usar roupa formal. Há cidades de clima frio, como Bogotá, Manizales e Pasto. Há cidades de clima cálido como Medellín, Cali, Barranquilla. Pode usar jeans, camisa e botas se a reunião for numa fábrica, porto ou num sítio.

CULTURA DE NEGÓCIOS – TER EM CONTA

- **Presentes - souvenirs:** são bem aceitos, leve algo representativo do seu país ou da sua empresa, que não sejam presentes ostentosos, podem ser simples, mas é importante entregar a todos os que estão na reunião.
- **Saudações:** com apertão de mãos tanto para homens como mulheres, não dar beijos nas faces às mulheres, se não tiver confiança com elas. Não usar «tu», prefira «usted» no início do relacionamento. Deve mencionar o título profissional para tratar à outra pessoa «Doctor, ingeniero, arquitecto» depois o sobrenome (para homens) ou o nome (para mulheres)
Exemplo: «Doctor Gómez», «Doctora Claudia».

CULTURA DE NEGÓCIOS – TER EM CONTA

- Chegar um ou dois dias antes para ter tempo de se adaptar à altura em cidades como Bogotá.
- Em determinadas regiões os empresários não acostumam ser pontuais, mas você deve ser pontual.
- Evitar temas como a política nacional, guerrilha, críticas ao país, droga e não comparar o país com outros.
- Nos encontros sociais de ócio, melhor não falar de negócios.
- Os empresários do interior do país são mais formais e clássicos no entanto os do litoral Atlântico são mais relaxados em seus costumes e formas de negociar.
- Os empresários de cidades como Medellín, Eixo do Café e Bogotá são mais diretos e tomam decisões mais rápido do que os empresários de outras regiões.

CULTURA DE NEGÓCIOS – TER EM CONTA

- A gastronomia de regiões é importante e costumam ser espaços para gerar proximidade e confiança com o empresariado.
- Construa relações, visite aos seus contatos, permaneça em contato, inclusive em outros cenários, como feiras e congressos.
- Sua primeira venda/contrato deve ser considerada sempre como o início de uma relação a longo prazo.
- Mesmo que a negociação possa demorar, se mantenha sempre pronto para reagir rapidamente.
- Lembre sempre que não há melhores ou piores formas de fazer as coisas, simplesmente há diferentes maneiras de fazê-las. Respeite e valore as diferenças.

CULTURA DE NEGÓCIOS – TER EM CONTA

Reuniões de negócios:

- Pode chegar com 10 ou 5 minutos de antecedência.

Considere o tráfego congestionado na maioria das cidades.

- Antes do início da reunião se faz a apresentação dos participantes e a troca de cartões de visita. Mesmo que muitos empresários colombianos falem inglês, os materiais de apresentação da sua empresa devem estar em espanhol.
- Escolha uma localização na mesa onde todos possam vê-lo (a).
- Faça uma apresentação clara, concisa e convincente; depois de fazer sua apresentação, farão perguntas para esclarecer dúvidas.
- Pode usar notebooks ou tablets e pedir para projetar a apresentação em videobeam.
- As reuniões são descontraídas e sem pressão de tempo, os colombianos usarão o instinto e primeira impressão para decidir acreditar em seu produto/serviço, empresa e em você como pessoa.

TESTEMUNHAS DE EMPRESÁRIOS QUE INVESTEM NA COLÔMBIA

ARTECOLA COLOMBIA— Luciano Brinks — anterior Gerente Geral: Deve se adaptar a um entorno empresarial e cultural diferente, compreender a fundo a idiossincrasia local e complexidades do mercado.

DUAS RODAS — Waldecir Pinto de Sousa — Gerente Comercial: Considero que a chegada de brasileiros hoje tem melhores caminhos no aspecto legal, cultural e econômico, mas os desafios profissionais podem ser mais exigentes, devido à maturidade e especialização do mercado.

IX MEDIA EVENTOS — Luciano Itamar — Gerente Geral: Avaliar bem o mercado para ver se realmente há espaço para seu produto, entender que pode ser preciso aplicar preços mais baixos do que no Brasil, contar com o apoio de associações, instituições e pessoas locais relacionadas com seu negócio.

CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO NA COLOMBIA

- **Canais diretos:** venda direta da empresa ao consumidor final (com pontos de venda próprios) Isto para quem se estabelece na Colômbia.
- **Canais indiretos:** Com redes de intermediários, atacadistas e varejistas que chegam até o consumidor final.
- **Franquias:** são extensões do seu negócio, com autorização para abrir uma unidade do mesmo utilizando a marca e os produtos ou serviços que oferece.
- **Usando plataformas na internet:** para produtos de consumo massivo ou de tecnologia e chegando diretamente ao comprador final. Loja online própria, marketplaces como Mercado livre ou Alibaba, facebook shop, instagram shopping e whatsapp business.



CÁMARA DE COMERCIO E INTEGRACIÓN

COLOMBO BRASILEIRA

Por que a Colômbia?

- Crescimento do PIB após pandemia
- Estabilidade política
- Grandes projetos
- Mão de obra
 - Educada
 - Motivada



Por que a Colômbia?

- Aumentaram as viagens de colombianos a USA, Europa e América do Sul
- População em crescimento
- 17 acordos comerciais que outorgam acesso livre a 1.500 milhões de consumidores



Foto: Novo Aeroporto El Dorado

Colômbia Passado vs. Presente

1990

- Baixas taxas de investimento
- Práticas informais para administrar negócios
- Problemas de segurança



Hoje

- Investimento crescente em recursos humanos e TIC's
- Melhora na governança corporativa
- Melhora na segurança



Colômbia Passado vs. Presente

1990

- Corrupção
- Protecionismo
- Economia não orientada à exportação

Hoje

- Mais transparência
- Liberalização da Economia
- Diversificação de Exportações



Desafios

Sociais

- Obter uma solução pacífica do conflito interno
- Derrotar a corrupção das entidades do governo
- Reduzir o deslocamento da população afetada pelo conflito
- Reduzir a pobreza



Econômicos

- Grande economia informal
- Burocracia
- Lentidão do sistema judiciário
- Evasão de impostos
- Pouco acesso das micro e pequenas empresas a créditos

Tendências do Mercado

- A crise com Venezuela afetou o comércio
- Crescente influência de: China, Índia, México e Brasil
- Mais comércio e investimento com Peru
- Crescimento do uso da internet

Mlhores Perspectivas de Vendas de Equipamentos nestes setores

- Petróleo e Gás
- Construção
- Mineração
- Equipamentos Médicos
- Telecomunicações
- Plásticos e Resinas



Oportunidades na Colômbia em Gás e Petróleo

Necessidade destes Equipamentos

- Equipamentos para refinaria
- Válvulas
- Equipamentos de cabeça de poço
- Compressores
- Bombas/tubos
- Equipamentos de perfuração
- Equipamentos de transporte
- Recuperação

Melhores Perspectivas para Equipamentos e Produtos Agrícolas



- Embalagem e processamento de alimentos
- Maquinária agrícola

Produtos Agrícolas:

- Alimentos processados
- Algodão/ tecidos
- Trigo/Milho/soja/oleaginosas

Melhores perspectivas nestes Serviços

- Construção e Engenharia
- Distribuição
- Energia
- Seguros
- Tecnologias da Informação



Grandes Projetos

- TransMilenio e Metrô de Bogotá
- Modernização das refinarias
- Portos - Cartagena, Salgar, Buenaventura
- Infra - Estrutura - Satélites, Aeroporto El Dorado
- Telecomunicações



CONTATO

Francisco Solano

Diretor Executivo

E-mail: director@colombobrasileira.com

Bogotá - Colômbia