

FICHA PAÍS: COLOMBIA

ACCESO A MERCADOS

- Acuerdo de Libre Comercio entre Perú - Comunidad Andina. Mediante este acuerdo se eliminaron entre sí los aranceles y forman una zona de libre de comercio www.acuerdoscomerciales.gob.pe
- En el capítulo VII del Acuerdo de Integración Subregional Andino - Decisión 563, menciona en sus artículo 79 la aprobación de un marco general de principios y normas para lograr la liberación del comercio intrasubregional de los servicios. En el artículo 80 se mencionan los modos de prestación de servicios como desde el territorio de un país miembro al territorio de otro país miembro; en el territorio de un país miembro a un consumidor de otro país miembro;
- Decisión nro. 439 – Marco general de principios y normas para la liberalización del comercio de servicios en la Comunidad Andina. [Ver](#)
- El impuesto al valor agregado es de 16 %.

OPORTUNIDADES COMERCIALES

- **Marketing digital:** en el 2015 la publicidad programática recibió el 3.8% de la inversión de acuerdo al IAB Colombia; nacen programas de marketing digital en universidades colombianas; lo nuevo para 2016 es que no sólo va a ser mobile first sino mobile en todos lados, porque las audiencias cada vez son más móviles, escapistas y con menos capacidad de atención.
- **Arquitectura:** La mayor proporción de la inversión en infraestructura en Colombia, se encuentra destinada al modo carretero, seguida de la inversión en sistemas de transporte masivo y la inversión en aeropuertos y puertos (Proyectos de Vivienda social, hospitalarios, proyectos urbanos regeneración de la ciudad.
- **Editoriales:** 5,5% de los colombianos llegaron a leer 5 libros en este período. En promedio, la población consume 4,2 libros al año. Al año la industria gráfica mueve aproximadamente US\$ 888 millones en ingresos operacionales y representa el 3,7% del Producto Interno Bruto industrial (PIB).
- **Franquicias:** generan 30.000 empleos, hay más de 450, de las cuales el 55 % son marcas colombianas, líneas de interés: lavado de autos, accesorios, salud y belleza, agencia de viajes, entre otros.



TENDENCIA DE CONSUMO

Fuente: Euromonitor

- Los formatos de tiendas de conveniencia y el reconocimiento de la tienda de barrio, las grandes cadenas de autoservicios han ampliado sus canales de venta adoptándolos formatos "Express".
- Cada vez hay menos temor y más necesidad de comprar por internet, un medio que hábilmente se complementa con otros canales no presenciales como Góndolas Virtuales y Call Centers de ventas.
- El consumidor ha sido "capacitado" en temas como Responsabilidad Social Empresarial, Sostenibilidad y Prácticas de producción verdes, crece la tendencia por preferir empaques y bolsas biodegradables, papel ecológico, materia prima orgánica, etc. El 35 % de los colombianos prefiere adquirir productos cuyo proceso de elaboración incluya prácticas sociales y ambientalista.
- Cada vez hay mayor conciencia en comer más verde, más saludable y más comida local. Asimismo, los sitios que ofrecen comida rápida también están implementando productos más saludables.



COMERCIO

- Las importaciones chilenas de servicios sumaron US\$ 5 757 millones en 2014, lo cual representó un crecimiento medio anual de 2,1% en los últimos cinco años. Los servicios profesionales de negocios - es decir aquellos relacionados a consultorías técnicas, comerciales o de gestión – representan alrededor del 47% de estas importaciones, seguido por los servicios financieros con 13%.
- Durante el periodo 2010 – 2014, las importaciones de servicios telecomunicaciones y servicios de información, que incluyen software, mostraron un dinamismo importante al pasar de US\$ 357 millones a US\$ 543 millones, lo cual significó un crecimiento medio anual de 14,9%.

DATOS GENERALES

Población	: 47 millones
Moneda	: Peso = 0,000327490 PEN
PBI per cápita	: US\$ 14,000 (2015)
Tasa desempleo	: 9,4%
Tasa inflación	: 4,4%
Capital	: Bogotá
Religión	: Católica (90%) y otras (10%).
Idioma	: Español

INTERCAMBIO COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS

Intercambio de Servicios Colombia - Mundo (US\$ millones)

Indicadores	2010	2011	2012	2013	2014	Var % Prom.	Var % 15/14
Exportaciones	1,070	1,016	1,344	1,397	1,164	2.1	-16.7
Importaciones	3,876	4,674	5,012	5,831	5,757	10.4	-1.3
Balanza Comercial	2,806	3,658	3,668	4,435	4,593	13.1	3.6
Intercambio Comercial	4,946	5,690	6,356	7,228	6,921	8.8	-4.3

Fuente: UNCTAD. Elaboración: Inteligencia de mercados

Intercambio comercio Perú - Colombia (US\$ millones)

	2011	2012	2013	2014	2015	Var % Prom.	Var % 15/14
Exportaciones	1,045	921	855	1,230	874	-4.4	-28.9
Importaciones	1,419	1,511	1,415	1,201	1,250	-3.1	4.1
Balanza Comercial	-375	-590	-561	29	-376	0.1	-1,384.3
Intercambio Comercial	2,464	2,432	2,270	2,431	2,125	-3.6	-12.6

Fuente: SUNAT. Elaboración; Promperú

TIPS DE NEGOCIACIÓN

- Programar las citas con dos a tres semanas de anticipación, estas usualmente tienen una duración de dos a tres horas aproximadamente.
- Es recomendable elegir un equipo de negociación estable, ya que los colombianos tienden a establecer una relación tanto personal como profesional, depositando cierta confianza en ellos.
- Existe diferencias entre negociar con empresarios colombianos del interior y los costeros. Los primeros tienen fama de ser más formales y clásicos en los negocios y los costeros son más modernos y relajados en sus costumbres y formas de negociar.
- Vista de manera conservadora pero elegante y moderna., la vestimenta es un indicador de estatus en Colombia.
- Es recomendable que, antes de su visita, aprenda un poco de la historia y cultura de Colombia.
- No subestime la importancia que los empresarios colombianos le dan a la jerarquía. Sin embargo, es importante mencionar que muchos subalternos pueden participar en la toma de decisiones.
- Se recomienda enviar una nota de agradecimiento después de la reunión, así como también los acuerdos de la misma.

COSTOS

- **Salario promedio call center**
US\$ 360
- **Costo de desarrollo de software promedio**
US\$ 10,000
- **Costos de instalación de franquicia (promedio)**
US\$ 200,000 a 300,000
- **Salario promedio programador**
US\$ 2110
- **Salario promedio programador animación**
US\$ 995

Fuente: Asociación Latinoamericana de Exportadores de Servicios

FERIAS INTERNACIONALES

Evento Comercial	Sector	Fecha
Feria Internacional del libro Bogotá	Editoriales	19 abril – 02 de mayo 2016
Belleza y Salud Bogotá 2016	Servicios, salud, franquicias	17 -21 Agosto de 2016
Feria andina de negocios y franquicias	Franquicias	6 -7 julio 2016
Feria FADJA	Juegos, videojuegos, entretenimiento	13-14 abril 2016

ENLACES DE INTERÉS

[Procolombia](#)

[Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia](#)

[Cámara colombiana de franquicias](#)

[La Asociación de desarrolladores de videojuegos de Colombia – IGDA](#)

[Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia](#)

CONTACTOS - PROMPERÚ

David Ederly

Coordinador del departamento de exportación de servicios: dedery@promperu.gob.pe

Líneas: Franquicias y BPO – Centros de contacto

Teléfono: 616-7400 anexo 2504

Carla Rojas

Especialista línea editorial, imprenta, marketing digital y animación: ccrojas@promperu.gob.pe

Teléfono: 616-7400 anexo 2628

Javier Muñoz

Especialista línea software y videojuegos jmunoz@promperu.gob.pe

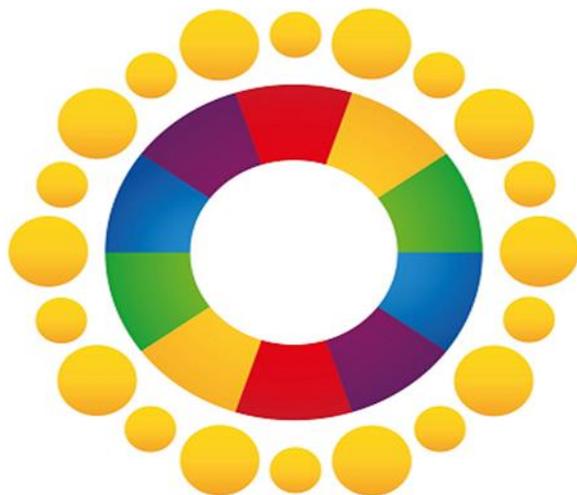
Teléfono: 616-7400 anexo 2404

Cristina Vásquez

Especialista Línea servicios a la minería, consultoría en ingeniería y arquitectura

cvasquez@promperu.gob.pe

Teléfono: 616-7400 anexo 2261



PerúService

SUMMIT 2016

OFICINA COMERCIAL

Oficina Comercial del Perú en Colombia

[Sr. Max Rodríguez Guillén](#)

Email: mrodriguezq@mincetur.gob.pe

Teléfono: 57 3103415785

Dirección: Avenida 82 N° 12-18, edificio Torre Andina, Bogotá

Diferencia Horaria:

Lima-Peru,PET,UTC -05HRS, Bogotá - Colombia,COT, UTC -05HRS

Elaborado por: Departamento de Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

www.silcex.gob.pe/inteligenciademarkados