



Perfil Comercial

COLOMBIA



Colombia



CONTENIDO

1. INFORMACION GENERAL SOBRE EL PAIS

- 1.1.Situación geográfica
- 1.2.Principales ciudades
- 1.3.Principales puertos
- 1.4.Indicadores económicos
- 1.5.Indicadores sociales
- 1.6.Sistema de gobierno
- 1.7.Horarios laborales

2. RESEÑA HISTORICA.

3. ECONOMIA COLOMBIA

- 3.1.Breve descripción de la economía Colombia
- 3.2.Política Comercial

4. RELACION COMERCIAL Y DE COOPERACION ENTRE REPUBLICA DOMINICANAY COLOMBIA .

- 4.1.Intercambio comercial bilateral
- 4.2.Productos dominicanos con mercado potencial en Colombia
- 4.3.Acuerdos suscritos entre ambos países

5. CULTURA DE NEGOCIOS EN COLOMBIA

- 5.2 Estrategias de Negociación
- 5.1 Normas de Protocolo

1. INFORMACION GENERAL SOBRE EL PAIS

1.1 Situación geográfica

Colombia es un país de América del Sur, limitado al norte por Panamá y el mar Caribe, al este por Venezuela y Brasil, al sur por Perú y Ecuador, al oeste por el Océano Pacífico. La superficie total del país es de 1.141.748 km².

La cordillera de los Andes ocupa el centro y oeste de Colombia y se extiende, de norte a sur, en toda la longitud del país. Este imponente macizo montañoso está dividido en tres cadenas paralelas: la Cordillera oriental, la Cordillera central, la Cordillera occidental, que separan dos grandes valles: al oeste, el del río Cauca; al este, el del Magdalena. Es en la Cordillera central donde se encuentran las cimas más elevadas del país, constantemente cubiertas de nieve, como los picos volcánicos del Nevado del Huila (5750 m) o del Tolima (5215 m).

El principal río del país, el Magdalena, fluye del sur hacia el norte entre las cadenas andinas, a través de casi la totalidad del país, y se vuelca en el mar Caribe, cerca de Barranquilla, después de un recorrido de 1555 km. El río Cauca, representa también una vía navegable importante. Al oeste, el Patía se abre un pasaje a través de los Andes y se vuelca en el océano Pacífico. Las costas de Colombia se extienden 1610 km a lo largo del mar Caribe, y 1290 km a lo largo del Pacífico.

Los recursos mineros del país son importantes y variados. Colombia es el más grande productor de esmeraldas del mundo. El país cuenta igualmente con importantes yacimientos de petróleo (como el de Cusiana) y de gas natural, minas de carbón, oro, plata, hierro, platino y sal.

1.2 Principales ciudades

La capital de Colombia es Bogotá, que además es la ciudad más grande. Otras ciudades son: Medellín, Cali, Barranquilla y Cartagena.

1.3 Principales puertos

Los principales puertos son: Bahía de Portete, Barranquilla, Buenaventura, Cartagena, Leticia, Puerto Bolívar, San Andrés, Santa Marta, Tumaco.

1.4 Indicadores económicos

Inflación anual estimada	5.9% (2004 est.)
PIB	\$281.1 mil millones (2004 est.)
PIB Tasa de Crecimiento	3.6% (2004 est.)
PIB Per Cápita	\$6,600 (2004 est.)
PIB Composición por sector	Agricultura: 13.4% Industria: 32.1% Servicios: 54.5% (2004 est.)
Moneda	Peso colombiano
Tipo de cambio	1.00 USD = 2,628.61 (COP) (2004)
Deuda pública	51.8% PIB (2004 est.)
Población por debajo de la línea de pobreza	55% (2001 est.)
Productos agrícolas	Café, flores cortadas, plátanos, arroz, tabaco, maíz, caña de azúcar, cacao en grano, vehículos y camarones.
Productos industriales	Textiles, alimentos procesados, aceite, ropa y calzado, bebidas, productos químicos, cemento, oro, carbón, piedras preciosas.
Balance de cuenta corriente	\$-1.706 mil millones (2004 est.)
Exportaciones	\$15.5 mil millones FOB (2004 est.)
Principales productos exportados	Petróleo, café, carbón, ropa, plátanos y flores cortadas.
Principales destinos de las exportaciones	Estados Unidos 40.9%, Ecuador 5.8%, Venezuela 4.8% (2004)
Importaciones	15.34 mil millones FOB (2004 est.)
Principales productos importados	Equipos industriales, equipo del transporte, bienes de consumo, productos químicos, productos de papel, combustibles, electricidad.
Principales procedencias de las importaciones	Estados Unidos 30.6%, Venezuela 5.8%, Brasil 5.2%, Japón 5.2%, Alemania 5.1%, México 5%, China 4.2% (2004)

Fuente: The World Factbook

1.5 Indicadores Sociales

Población	42,954,279 (Julio 2005 est.)
Estructura de edad	0-14 años: 30.7% 15-64 años: 64.2% 65 años y más: 5.1% (est 2005.)
Edad media	Total: 25.04 años Hombres: 25.14 años Mujer: 26.93 años (est 2005.)
Crecimiento poblacional	1.49% (2005 est.)
Esperanza de vida	71.72 años
Grupos étnicos	Mestizo 58%, blancos 20%, mulatos 14%, negros 4%, otros 4%.
Religiones	Católica 90%, otras 10%
Lenguas	Español
Tasa de alfabetismo	92.5%
Índice de desarrollo humano	69

Fuente: The World Factbook

1.6 Sistema de Gobierno

República Presidencialista

Presidente: Álvaro Uribe Vélez

1.7 Horarios Laborales

Sector Privado: 9:00 a.m. a 5:00 p.m.

Sector Gobierno: 9:00 a.m. a 5:00 p.m

2. RESEÑA HISTORICA

La historia de Colombia se confunde con la de la mayor parte de los Estados de la América del Sur. El nombre, según parece, se lo dio Américo Vesputio (que en 1499 visitó por primera vez el país en compañía de Alfonso de Ojeda por cuenta de España) en honor a Colón, el cual había descubierto aquellas costas. En 1538, recorrido ya completamente por los españoles el territorio colombiano, recibió de Quesada el nombre de Nuevo Reino de Granada, y quedó sometido a la autoridad del virrey del Perú. En 1654 la colonia de Nueva Granada se convirtió en presidencia autónoma, y en 1718 fue erigida en virreinato; éste comprendía los territorios actuales repúblicas de Colombia, Venezuela y Ecuador.

En 1810 estalló la revolución y dio comienzo la guerra de Independencia, que, después de varias alternativas y gracias al esfuerzo de Bolívar, condujo en 1819 a la proclamación de la República de Colombia, constituida por Nueva Granada y Venezuela a la que luego se incorporó el Ecuador. No tardaron en surgir discrepancias entre federalistas y unionistas, y, venciendo en esta rivalidad los primeros, separándose Venezuela y Ecuador de la Confederación. Así, en 1831 quedaba dividida en tres repúblicas la Gran Colombia, creada por Bolívar.

Hacia 1858 tomó el nombre de Confederación Granadina, que, en 1863, cambió por el de Estados Unidos de Colombia que se conservó hasta 1886 en que adoptó definitivamente el de República de Colombia. En 1899 estalló la guerra civil que duró dos años, coyuntura que aprovechó Panamá para independizarse. Siguió un período de tranquilidad ensombrecida por la disputa con el Perú por la posesión de la ciudad y puerto de Leticia y del llamado Trapecio amazónico y que se solucionó en 1933. En 1953, un golpe de Estado llevó a la presidencia al general Rojas Pinilla, cuya dictadura duró hasta mayo de 1957.

A la caída de Rojas Pinilla siguió un acuerdo llevado a cabo entre los representantes del partido liberal y el conservador, según el cual durante un período de 16 años, se sucederían pacíficamente en el gobierno de la nación uno y otro partido. Transcurrido este período, el gobierno del país ha ido desenvolviéndose con normalidad dentro del sistema democrático constitucional.

3. ECONOMIA COLOMBIANA

3.1 Breve descripción de la economía colombiana

Durante el primer trimestre del 2005, varios indicadores señalan que la economía colombiana continúa su dinámica de crecimiento. El desempleo en los tres primeros meses del año se ubicó 1.9% por debajo el desempleo registrado en igual período de 2004; el consumo de los hogares continuó recuperándose, como lo muestran las mayores ventas al detalle que en febrero crecieron 3.2% más que en febrero de 2004; en tanto que la inflación a marzo siguió reduciéndose y se ubicó en la cifra más baja de los últimos 2 años.

En el 2004, el crecimiento del PIB de Colombia fue de aproximadamente 4%, por segundo año consecutivo. Los sectores no transables, como construcción y comercio, fueron los más dinámicos, al registrar un crecimiento de 4.4%. Por su parte, los sectores transables crecieron 3.2%, en promedio. Desde el punto de vista de la demanda, el crecimiento estuvo impulsado por la inversión que pasó de un crecimiento de 13% en 2004; al tiempo que la relación inversión / PIB aumentó a 19%.

También se destacó la expansión del consumo de los hogares (4%), como resultado principal de la dinámica del consumo de bienes durables (19%) y semidurables (4%).

Dentro de los factores que permitieron dicha expansión, se destaca el mejor desempeño del mercado laboral. A marzo 2005, la tasa de desempleo fue 13,1% en comparación con 13,6% en marzo de 2004.

Las exportaciones colombianas alcanzaron la cifra de US\$16,431 millones en 2004, el nivel más alto en la historia del país, y presentaron un crecimiento de 25.6% anual. Las exportaciones de productos no tradicionales crecieron 25.3% y las tradicionales 26.0%. Gracias a esta dinámica, Colombia registró por segundo año consecutivo un superávit comercial de US\$802 millones.

Por su parte, en 2004 las importaciones presentaron aumentos significativos en todos los grupos de bienes; se destacan de manera especial, las materias primas y los productos intermedios, con un crecimiento de 24.2%, así como los bienes de capital para la industria, con un aumento de 16.2%.

Durante el 2004, la inversión extranjera directa (IED) creció 53% en comparación con 2003, al pasar de US\$1,793 millones a US\$2,739 millones. Colombia es el cuarto país receptor de IED, después de Brasil, México y Chile. Estados Unidos se ubicó como el principal país inversionista en Colombia, con una participación de 49% dentro del total de la inversión; España fue el segundo inversionista, con una participación de 8%; seguido por Venezuela, con el 4%. Los sectores que recibieron los mayores flujos de IED fueron minas y canteras (incluido el carbón) con el 45%, seguido por el sector petrolero con 21%, y en tercer lugar el sector de transporte, almacenamiento y comunicaciones, con 9%.

3.2 Política Comercial

La política comercial colombiana no se limita a la liberación comercial o al establecimiento de instrumentos de promoción a las exportaciones. Busca allanar el camino hacia la apertura y la desregulación de los mercados de capitales y de servicios. Idealmente, la política comercial deberá estar acompañada de aumentos en la competitividad que permitan, a su vez, ampliar, sostener e incrementar la participación de la capacidad productiva nacional en la producción mundial.

Como parte de esta política, el Gobierno negocia acuerdos internacionales que eliminen barreras al acceso, estimulen la inversión extranjera y faciliten la reasignación de recursos hacia actividades más productivas. Esta tarea no le corresponde únicamente al Gobierno. Las partes interesadas en el sector privado deberán asumir los retos que suponen unas negociaciones complicadas sobre un temario amplio y ambicioso: servicios, inversiones, compras gubernamentales, derechos de propiedad intelectual, y normas para la regulación de la competencia.

Por su parte, el Gobierno Nacional continuará con la ejecución del Plan estratégico exportador 1999-2009. Su desarrollo permitirá, entre otras cosas, aumentar, diversificar y regionalizar la oferta exportable, incentivar la inversión extranjera y desarrollar una cultura exportadora. El plan permite, a su vez, contar con un marco institucional sólido que armonice (y proteja) los mecanismos de apoyo financieros y no financieros al sector exportador.

Los últimos años han estado caracterizados por la globalización, la ampliación del mercado mundial y la internacionalización de las economías. Colombia no ha sido la excepción. Durante los primeros años de la década de los noventa se llevó a cabo un proceso de apertura económica y liberalización del comercio internacional.

El Plan Nacional de Desarrollo del actual Gobierno contempla la política comercial como un instrumento importante dentro de la estrategia de crecimiento y generación de empleo. Además la considera parte del programa de seguridad democrática en cuanto fortalece los vínculos con la comunidad internacional y facilita la cooperación para la solución de de problemas que afectan a Colombia y al mundo, como el problema de las drogas ilícitas y los delitos relacionados a ellas, el terrorismo y la corrupción.

Dentro de los programas a nivel de política comercial para los próximos cuatro años se incluye el Acuerdo de Libre Comercio para las Américas (ALCA), la Ley de Preferencias Comerciales Andinas de Estados Unidos (ATPA), áreas de libre comercio entre la Comunidad Andina y los países del Mercado Común del Sur (Mercosur), entre otros. Así mismo busca una profundización de la integración comercial de manera equilibrada eliminando las barreras innecesarias al comercio de bienes y servicios. Sin embargo, el debate sobre el proceso de apertura de la economía colombiana ya lleva más de una década y aún no hay consenso. A pesar de que en general la premisa de que ampliar el comercio internacional es beneficioso para los países involucrados parece no ser polémica, la forma en el que se ha dado el proceso de globalización, especialmente para las economías pequeñas, si genera algunas discrepancias, no sólo en Colombia, sino en el ámbito del debate internacional.

4. RELACION COMERCIAL Y DE COOPERACION ENTRE REPUBLICA DOMINICANA Y COLOMBIA

4.1 Intercambio comercial bilateral

El valor de las exportaciones de la República Dominicana hacia Colombia ha crecido considerablemente en el período 2000-2005. En 2000 las exportaciones dominicanas fueron de US\$1.42 millones y para el 2004 el valor exportado fue de US\$11.25 millones.

Entre los principales productos nacionales exportados desde República Dominicana hacia Colombia se encuentran el desperdicio de cartón kraft, que experimentó un crecimiento de 148.37%, al pasar de US\$196,968.60 en 2004 a US\$489,209.86 en 2005.

El segundo producto de mayor monto de exportación es el alambón de acero inoxidable que antes no se había exportado a dicho mercado, alcanzando un monto de US\$396,769.70.

Las exportaciones de yeso en bruto, interruptores identificables, desperdicios de papel, aceite crudo de coco orgánico mantienen crecimientos variados y cada vez más, reflejan una mayor ponderación del total exportado por año hacia dicho mercado.

En el período 2001-2004, las exportaciones dominicanas nacionales y de zonas francas hacia Colombia totalizaron US\$28.44 millones, mientras que las importaciones desde dicho país fueron de US\$508.56 millones. Esto arroja un saldo comercial deficitario de US\$506.18 millones para la República Dominicana.

Este déficit en el saldo comercial implica un reto para lograr una mayor presencia de la producción local destinada a ese mercado.

Entre los principales productos importados desde Colombia figuran carbón de retora, los demás papeles del tipo utilizado para papel higiénico, poliestirenos expandibles, caramelos, confites y pastillas y preparaciones para la elaboración de bebidas, polipropileno, chicles y demás gomas de mascar.

4.2 Productos dominicanos con mercado potencial en Colombia.

Las exportaciones dominicanas de mercancías podrían incrementarse a Colombia con el aprovechamiento del incremento de la demanda de importaciones de ciertos productos que actualmente República Dominicana no exporta o que el valor de las exportaciones es poco significativo. A continuación, presentamos una lista de algunos bienes que están siendo dinámicos en este mercado y que República Dominicana podría suplir:

Productos dominicanos con mercado potencial en Colombia

Partida arancelaria	Descripción	Valor de las importaciones colombianas (en miles de US\$)	Crecimiento % de las importaciones colombianas (1999-2003)	Principales competidores mercado colombiano
252010	Yeso Natural	5,672	5%	España 33% Jamaica 26% México 25%
300490	Productos Farmacéuticos	225,408	9%	Estados Unidos 21% México 12% Suiza 8%
470710	Desperdicios de Papel Craft	13,322	16%	Estados Unidos 45% Honduras 15% Costa Rica 9%

Fuente: Trademap

5. CULTURA DE NEGOCIOS EN COLOMBIA¹

5.1 Estrategia de Negociación

- A diferencia de otros países latinoamericanos la actividad empresarial no se concentra sólo en la capital. Además de Bogotá, Medellín y Cali en el interior, así como Cartagena y Barranquilla en la costa atlántica son importantes centros de negocios.
- Los contactos personales son imprescindibles para el éxito comercial en que se mantiene estrechas relaciones entre sus miembros, y a la cual es difícil acceder si no se es presentado por alguien que pertenezca a ella. La separación entre las clases sociales es muy rígida; existe muy poca movilidad social.
- La distribución de productos extranjeros se realiza a través de distribuidores-importadores. Solamente un número reducido de ellos, los más grandes, tienen cobertura nacional. Existe la figura del agente comercial, que se sustituye por la del representante.
- La distribución al detalle está dominada por un grupo reducido de cadenas, algunas nacionales (Almacenes Éxito, Vivero Carulla) y otras extranjeras (Makro o Carrefour).

¹ Datos obtenidos de “Como negociar con éxito en 50 países”, 2da. Edición. Autor: Olegario Llamazares García-Lomas.

- Las negociaciones se desarrollan en un ambiente cordial y amistoso. No es conveniente entrar directamente a hablar de negocios, sino que previamente es necesario crear un clima de distensión y confianza.
- Hay que evitar cualquier comportamiento brusco. El tono de voz debe ser bajo y debe cuidar las expresiones que se utilizan. No se considera positivo mostrar prisa ni presionar para la toma de decisiones.
- El colombiano utiliza bastantes anglicismos en su lenguaje comercial. Por ello aunque los catálogos se presenten en español, no está mal visto presentar documentación en inglés. Incluso puede dar mayor realce y fortalecer la imagen de la empresa.
- Es imprescindible tratar de negociar al máximo nivel –con el director gerente o el propietario si se trata de una empresa familiar–, ya que la toma de decisiones está muy jerarquizada.
- No se debe cambiar el equipo o la persona que negocia ya que se podrían paralizar las negociaciones. Los colombianos sienten que negocian más con personas que con las empresas que éstas representan.
- El negociador colombiano suele mostrar mucho interés por las ofertas que se le presentan, sin embargo, es difícil que se comprometa en firme a realizar negocios. Generalmente, éstos se realizan después de un largo período de conversaciones.
- Un aspecto esencial es la forma de financiación de los negocios que se plantean. Será el empresario extranjero que tenga que buscar alternativas financieras y ofrecer unas condiciones de pago favorables.
- Cuando se firma un contrato, bien sea de compraventa, distribución o representación (el equivalente al contrato de agencia comercial) debe llevarse a una notaría para su registro de autenticación.

5.2 Normas de Protocolo

- La forma de saludo, tanto para hombres como mujeres es el apretón de manos, aunque no de forma vigorosa. A las mujeres cuando ya se las conoce se les da un beso en la mejilla.
- Se utiliza cierto tiempo en las presentaciones para mostrar respeto a la otra parte. Después de los saludos se hacen varias preguntas de cortesía acerca del viaje, la salud, referencias a personas amigas, etc. No debe mostrarse una actitud de prisa ya que se interpretaría como una falta de cortesía.
- En el trato personal las diferencias entre las regiones son muy acusados. En el interior, especialmente en Bogotá, es muy formal (debe utilizarse el “usted”), mientras que en la costa es más informal (generalmente, se usa el “tú”).
- El único título profesional que se usa habitualmente es el de Doctor, si bien se aplica a las personas que tienen un cierto estatus profesional aunque realmente no hayan obtenido ese título a nivel académico.
- El colombiano está muy abierto a hablar de cualquier tema. Incluso temas aparentemente conflictivos como las actuaciones de la guerrilla o el cultivo de cocaína pueden tratarse sin mayores problemas.
- El estatus social es muy importante. Hay que evitar realizar tareas o actos (por ejemplo, cargar bultos) que puedan rebajar el estatus propio a ojos de un colombiano. En el mundo empresarial los trabajos de diseño y planificación tienen más categoría que los trabajos de gestión.

- Temas de conversación favoritos son: la historia –la figura del Libertador Simón Bolívar, que fue Presidente del país es muy apreciada–; la literatura –tienen grandes escritores, entre lo ellos el premio Nóbel Gabriel García Márquez (conocido como Gabo)–; las bellezas turísticas del país (especialmente la ciudad e Cartagena de Indias); y los deportes (fútbol y ciclismo).
- La comida más habitual de negocios es el almuerzo que comienza sobre las 13:00 h. es preferible dejar que sean ellos los que inicien la conversación de negocios.
- No está bien visto comer en exceso o servirse varias raciones de una fuente. Por el contrario dejar comida en el plato no significa que la comida no haya gustado.
- En muchos restaurantes se incluye la propina en la propia factura como un cargo por servicio. Si no es así lo usual es dejar un 10%.
- Durante las negociaciones se suele servir café colombiano. Conviene tomarlo y alabar su calidad ya que tiene fama de ser uno de los mejores del mundo.
- Para señalar las dimensiones de un objeto no deben utilizarse los índices de las dos manos ya que este signo tiene un significado obsceno. En su lugar se debe extender el brazo derecho y confrontarlo con la mano izquierda a la distancia que se quiere presentar.
- Como otros países de América Latina se desaconseja utilizar la palabra “coger” por su significado sexual (“hacer el acto sexual”). Se puede sustituir por “agarrar” o “tomar”.
- Excepto cuando se viaja a la costa, es preferible llegar al país un día antes para aclimatarse a la altitud, especialmente en Bogotá que se encuentra a 2.600 metros sobre el nivel del mar.
- El clima en Colombia es muy variado. Conviene informarse antes de ir y llevar la ropa adecuada. Se distinguen dos estaciones: la época seca (diciembre-febrero y julio-agosto) y la época lluviosa (abril-mayo y octubre-noviembre). En Bogotá el mes más caluroso es febrero y el más frío agosto.

Bibliografía

Central Intelligence Agency

<http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/fr.html>

Colombia. <http://www.americas-fr.com/geographie/geographie.html>

Colombia. <http://www.proexport.com.co>

Colombia. <http://es.wikipedia.org/wiki/>

OMC. http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tp_r_s/tp_rep_s.htm#bycountry