

portugal
EXPORTADOR 2016

**Centro de Congressos de Lisboa
Pavilhão do Rio**

23 de Novembro de 2016

Workshop **COLOMBIA**

COBA Consultores de Engenharia e Ambiente S.A.

www.coba.pt

FUNDAÇÃO	1962
SEDE	Lisboa
SÓCIOS	Sociedade Anónima
GRUPO	Grupo COBA (5 empresas nacionais de serviços complementares e 7 representações no estrangeiro)

SETOR(ES) DE ATIVIDADE	Consultores de Engenharia
PRINCIPAIS PRODUTOS	Estudos e Projetos de Engenharia
VOLUME NEGÓCIOS	33,1 M € (2015)
% VOL. NEGÓCIOS P/ EXPORT.	94% (2015)

Nº COLABORADORES	400
% COLAB. EM PORTUGAL	50%

A COBA NOS MERCADOS INTERNACIONAIS



PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS PELA EMPRESA

Estudos e Projetos de Engenharia

PRINCIPAIS DESTINOS DE EXPORTAÇÃO

ÁFRICA: Angola, Moçambique e Argélia
AMERICA LATINA: Brasil, Colômbia, Perú

INICIO DA ATIVIDADE EXPORTADORA

Década 60

OS PRIMEIROS PASSOS DADOS PARA A EXPORTAÇÃO

Primeiros contratos no Brasil, Espanha, Costa Rica e Grécia no domínio dos Aproveitamentos Hidráulicos
Constituição 2 empresas no Brasil e 1 em Espanha

CONSELHOS PARA EXPORTAR PARA ESTES MERCADOS

Instalação no país
Estabelecimento de associações com empresas locais

A COBA NO MERCADO DA COLOMBIA



- Julho 2013

- Constituição de SUCURSAL na Colombia em Outubro 2013
- 1º contrato iniciado em Janeiro 2014
- Constituição de empresa de direito local em Fevereiro 2015
- 2º contrato iniciado em Janeiro 2016
- Adaptação da capacidade local – aumento sustentado de colaboradores

- 2014: 0,6% das exportações
- 2015: 0,7% das exportações
- 2016 (previsto): 1,3% das exportações

INICIO DE ABORDAGEM DESTE MERCADO

EVOLUÇÃO NESTE MERCADO

QUAL O PESO DESTE MERCADO NAS EXPORTAÇÕES DA EMPRESA

A COBA NO MERCADO DA COLOMBIA

INTERESSE POTENCIAL DO MERCADO (PND 2015-2018)

Pilares Estratégicos

- Paz
- Igualdade
- Educação

Objetivos

- Crescimento médio de cerca de 4,5%
- Desemprego de um dígito
- Investimento de cerca de 29% do PIB

Estratégias Transversais

- Competitividade e **infraestruturas estratégicas** (ciência, tecnologia e inovação; desenvolvimento regional; infraestrutura; transformação agropecuária; transformação industrial; educação, emprego e saúde; estabilidade macroeconómica; justiça; luta contra a ilegalidade e a corrupção; práticas legais de competência)
- Mobilidade social
- **Transformação do campo**
- Segurança, justiça e democracia para a construção da Paz
- Bom Governo
- Crescimento verde

A COBA NO MERCADO DA COLOMBIA



Infraestruturas

- investimento histórico em **rodovias, vias férreas**, portos e aeroportos – investimento de 3% do PIB

Desenvolvimento Mineiro e Energético

- hidrocarbonetos, combustíveis líquidos, minas
- energia elétrica: **rede de distribuição** (pretende ser exportador de energia elétrica); incentivo para produção por fontes renováveis não convencionais (solar, eólica,..)

Acesso a água potável e saneamento

- **estudos de planeamento** a médio e longo prazo, a nível nacional, regional e local;
- **ampliação da rede de abastecimento de água (2 600 000 hab.) e saneamento (2 900 000 hab.)** e de sistemas de gestão de resíduos sólidos

Transformação do campo

- Ordenar o território e facilitar o acesso à terra pelas populações rurais; **ferramentas de planeamento e infraestrutura para o desenvolvimento rural** (vias, centros logísticos rurais, sistemas de adecuacion de tierras / distritos de rega,..)

A COBA NO MERCADO DA COLOMBIA

ANÁLISE SWOT

- Mercado atrativo – previsto crescimento considerável
- Investimento público - ambiciosos planos de desenvolvimento
- Apelo à presença de novas empresas estrangeiras, incluindo portuguesas
- Conhecimento tecnológico, mas limitado em capacidade
- Reconhecimento da engenharia europeia e das empresas portuguesas
- Boa relação interpessoal – Povo acolhedor e aberto
- Existência de acordo para evitar dupla tributação entre Colombia e Portugal
- Entidades publicas, no geral, boas pagadoras
- Aumento da estabilidade política e social do país
- Aumento da segurança nos principais centros urbanos
- Forte relacionamento político com Portugal
- Facilidade na comunicação por similaridade da língua
- Existência de entidades portuguesas de apoio à exportação (embaixada, AICEP, camara Luso-Colombiana,...)

Pontos fortes e oportunidades

A COBA NO MERCADO DA COLOMBIA



ANÁLISE SWOT

Pontos fracos e ameaças

- Burocracia elevada
- Exige capacidade financeira – implementação lenta dos programas e processos de contratação morosos (agenda de contratação ambiciosa, pouca experiencia, falta de quadros técnicos habilitados)
- Lobbies e trafico de influencias
- Flutuação cambial (2014-2015 cerca 30% de desvalorização)
- Existência de zonas do país onde não é fácil e/ou recomendável trabalhar, por questões de segurança e logística
- Protecionismo do mercado à entrada de estrangeiros (assumida no sector privado e mais velada no publico)
- Empresa relativamente desconhecida no mercado
- Contratação (em particular para sector publico):
 - obrigatoriedade de registar a empresa e sua experiencia num registo nacional (RUP) e em entidades publicas e privadas (renovação anual obrigatória)
 - baixos orçamentos
 - elevados requisitos de pessoal (em número e habilitações)
 - grande rigidez legal: multas e responsabilidade civil (prazos, equipa técnica, erros e desvios orçamentais)

A COBA NO MERCADO DA COLOMBIA

ANÁLISE SWOT

- âmbito alargado dos estudos e projetos, em particular em outras áreas afins às engenharias (sociais, ambientais, prediais, económicos, legais, financeiros, administrativos...)
- rigidez nos modelos de documentos de experiencia e equipa a apresentar (conteúdo, tradução oficial, autenticação e apostilha,...)
- critérios de seleção e adjudicação peculiares e pouco competitivos: frequente irrelevância de preço e proposta técnica (apenas requisitos de experiencia e equipa técnica); critérios de desempate *sui generis* (favorecimento de micro e pequenas empresas, nº de técnicos com incapacidade, sorteio,...)
- reduzidos prazos para preparação de propostas
- obrigatoriedade de apresentar seguros de “seriedade de proposta” na fase de concurso, dificuldade na sua obtenção para empresas sem “histórico” no mercado
- elevada concorrência, nacional e internacional (em particular espanhola)
- dificuldade na montagem de equipas técnicas - usual subcontratação *ad hoc* de freelancers (mesmo pelas empresas nacionais)
- baixa capacidade de gestão dos contratos por parte das entidades contratantes (pouca experiencia em coordenar e reduzidos quadros técnicos habilitados)
- coordenação mais exigente dos contratos e equipas

Pontos fracos e ameaças

CONSELHOS GERAIS PARA EXPORTAR PARA ESTE MERCADO

- Estudo prévio de mercado e sector
- Capacidade financeira
- Consideração de período razoável para retorno do investimento
- Gestão de expectativas
- Resiliência
- Instalação no país (abertura de empresa de direito nacional, sucursal ou participação no capital de empresa local)
- Estabelecimento de associações com empresa(s) local(is)



www.cobagroup.com

E N G I N E E R I N G A N D E N V I R O N M E N T A L C O N S U L T A N T S

PORTUGAL

Av. 5 de Outubro, 323,
1649-011 LISBOA

Tel.: (351) 210 125 000
(351) 217 925 000

Fax: (351) 217 970 348

E-mail: coba-pt@cobagroup.com

ANGOLA

Travessa Farinha Leitão,
nº 27 2º Dto 2º Esq
Bairro do Maculusso, LUANDA

Tel.: (244) 222 332 868
Tel.: (244) 222 338 513

E-mail: coba-ao@cobagroup.com

MOÇAMBIQUE

Centro de Escritórios.
Pestana Rovuma Hotel. Rua da Sé nº114,
4º Andar - 401 A, MAPUTO

Tel.: (258) 21 328 813

Fax: (258) 21 016 165

Tlm: (258) 820 047 454

E-mail: coba-mz@cobagroup.com

ARGELIA

09, Rue des Frères Hocine El Biar
16606, ARGEL

Tel.: (213) 21 922 802

Fax: (213) 21 922 802

E-mail: coba-dz@cobagroup.com

BRASIL

Rio de Janeiro
Rua Buenos Aires 68, 25
Centro. Rio de Janeiro, RJ
CEP 20.070-022

Tel. (55 21) 3553 67 30

Tel. (55 21) 8366 00 06

E-mail: geral@coba.com.br

Fortaleza

Av. Senador Virgílio Távora
1701, Sala 403
Aldeota - Fortaleza CEP 60.170 - 251

Tel.: (55 85) 3244 32 85

Fax: (55 85) 3244 32 85

E-mail: coba1@eisenhower.com.br

COLOMBIA

Carrera 14, Nº 93B-29, Of. 407,
Bogotá D.C. - Colombia

Tel: (57) 1 635 5355

(57) 1 635 0744

E-mail: c.gomes@cobagroup.com

PERU

Calle Mártir Olaya, Nº 129, Of. 705
Miraflores, LIMA

Tel.: (0051) 279 5095

Cel.: (0051) 999 100 783

E-mail: w.rodriguez@cobagroup.com