

Colômbia

Síntese setorial de vinhos



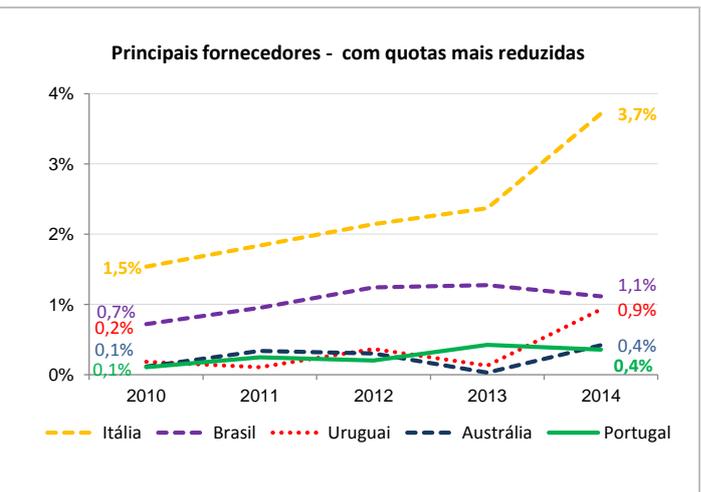
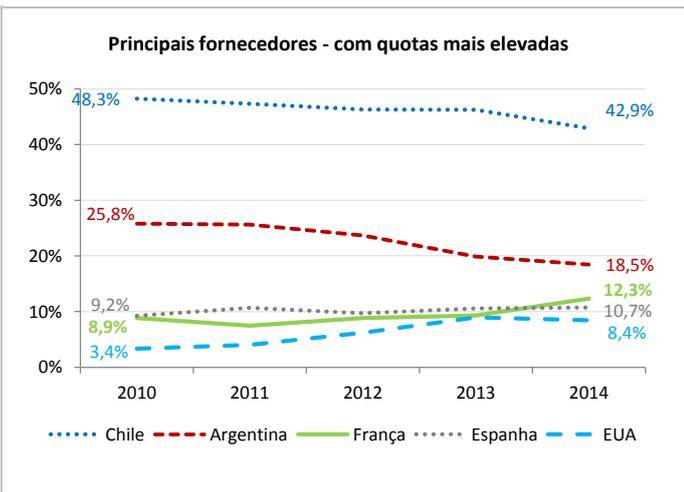
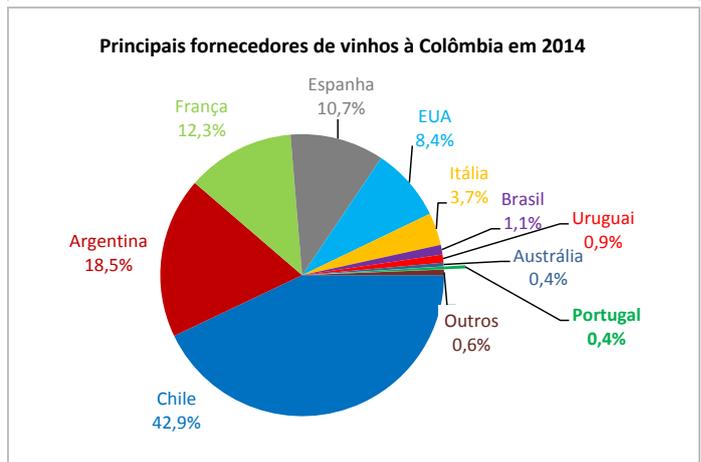
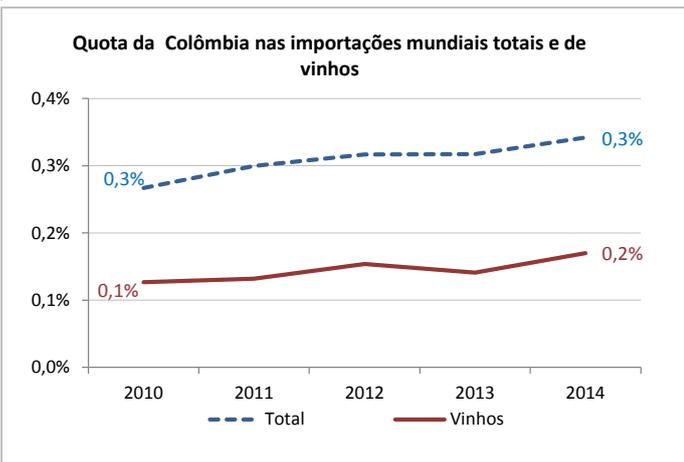
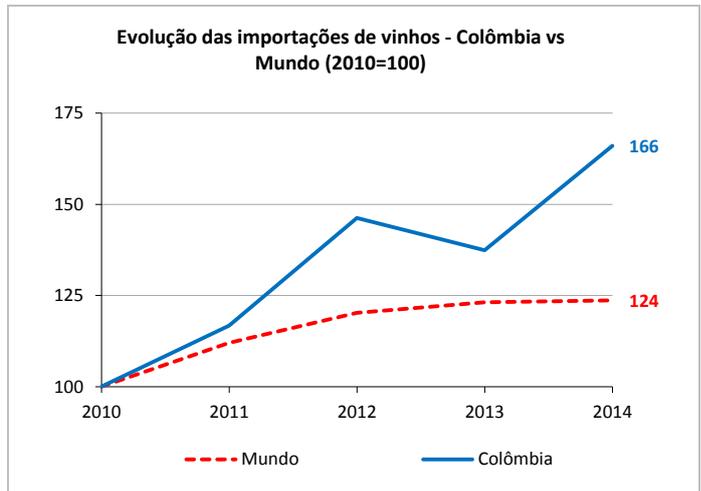
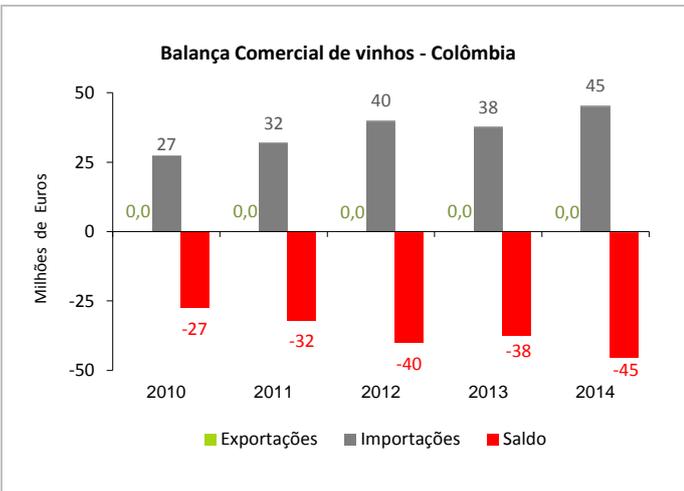
aipce Portugal Global

1. CARACTERIZAÇÃO GERAL DO MERCADO

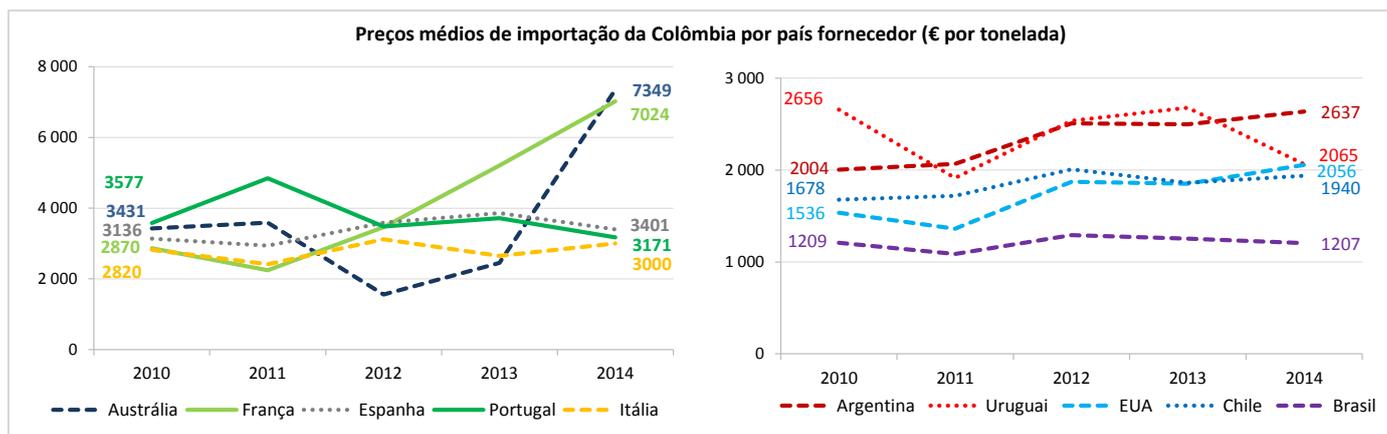
Posição da Colômbia no comércio mundial de vinhos (NC 2204) em 2014:

Importações: 43º importador mundial (0,17% do total em valor)

Não se registaram exportações



Fonte: International Trade Centre



Fonte: ITC - International Trade Centre

Principais aspetos a salientar:

De acordo com o International Trade Centre, em 2014, a Colômbia foi o 47º maior importador de bens com uma quota de 0,34%. Nos vinhos ocupou o 43º lugar, com 45 milhões de euros e uma quota de 0,17%. Entre 2010 e 2014 as importações colombianas cresceram acima da média mundial quer nos bens (12,5% versus 5,4%), quer nos vinhos (14,2% versus 5,6%). Em 2014, as compras da Colômbia de vinhos estrangeiros aumentaram 20,9%. As exportações de vinhos são praticamente inexistentes pelo que o saldo comercial, marcado por défices crescentes, praticamente coincide com o valor do vinho importado.

As importações de vinho engarrafado, apesar de terem verificado um recuo pontual em 2013, cresceram 11,5% em média ao ano entre 2010 e 2014 (de 23,7M€ para 35,6M€). Em 2014, o vinho engarrafado respondia por 78,6% do vinho importado pela Colômbia e as suas compras ao exterior aumentaram 18,6% face ao ano anterior.

No mesmo período, as importações de espumantes e espumosos aumentaram a um ritmo médio anual de 26,7% (50,3% em 2014), passando de 3,2M€ em 2010 para 8,1M€ em 2014. O vinho não engarrafado continua a ter pouca expressão e as importações colombianas recuaram em 2014, ano em que não ultrapassaram 1,1M€ (2,4% das aquisições externas do setor).

O **Chile** e a **Argentina** lideram o ranking de fornecedores de vinhos à Colômbia, com quotas de mercado de, respetivamente, 42,9% e 18,5% em 2014 (48,3% e 25,8% em 2010). No quadro dos 10 primeiros fornecedores, foram os únicos a perder quota entre 2010 e 2014. As importações da Colômbia de vinhos chilenos aumentaram 10,7% em média ao ano entre 2010 e 2014 (para 19,5M€) e 5,7% nos vinhos argentinos (para 8,4M€). Os vinhos engarrafados responderam, em 2014, por 96% das compras de vinho ao Chile e por 86,6% à Argentina (13,9% dos vinhos com origem neste fornecedor foram espumantes e espumosos).

Os primeiros fornecedores europeus foram, em 2014, **França**, com uma quota de mercado de 12,3% (5,6M€) e **Espanha**, com 10,7% (4,9M€). Em resultado de crescimentos médios anuais das importações colombianas desde 2010 de, respetivamente, 26,5% e 18,4%, ambos reforçaram as quotas que detinham em 2010 (por ordem, 8,9% e 9,2%). O padrão das importações com origem nestes dois mercados é diverso: sobretudo, espumantes e espumosos franceses (72,1% do total em 2014) e vinhos engarrafados espanhóis (84,9%).

O maior aumento das importações verificou-se nos vinhos provenientes dos **EUA**, quinto fornecedor e o que mais reforçou a quota de mercado entre 2010 e 2014, de 3,4% para 8,4% (para 3,8M€), com um crescimento médio anual das importações de 45,7%. É o segundo fornecedor (a seguir a França) de espumantes e espumosos à Colômbia (1,2M€) e o primeiro de vinho a granel (0,5M€).

A **Itália** é o sexto fornecedor, com uma quota de 3,7% em 2014 (1,5% em 2010). As importações aumentaram 44,8% em média ao ano, para 1,7M€ em 2014. Os espumantes e espumosos têm vindo a ganhar importância no quadro das compras colombianas de vinho a Itália e, em 2014, representavam 37,9% do vinho italiano importado (11,9% em 2010).

Com uma quota de 1,1% em 2014, o **Brasil** foi o 7º fornecedor. Mas as compras da Colômbia, pouco superiores a 500 mil euros são, quase exclusivamente, de mostos de uva (95,1% do total). Com quotas inferiores, seguem-se o Uruguai (0,9%) e a Austrália (0,4%).

Em 2014, **Portugal** posicionou-se como 10º fornecedor; com vendas de 29 mil euros em 2010 e de 162 mil em 2014, a quota portuguesa passou de 0,1% para 0,4%. Como a quase totalidade dos vinhos que a Colômbia importa de Portugal são engarrafados, a quota sobe para **0,45% no mercado dos engarrafados** importados (0,12% em 2010) e a posição como fornecedor, para 9º.

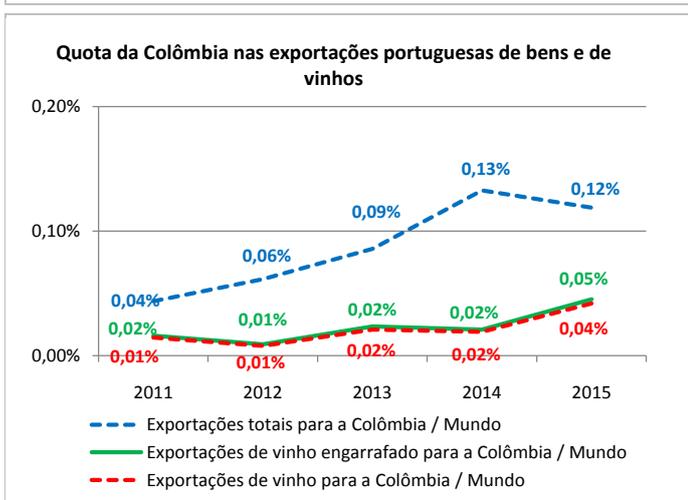
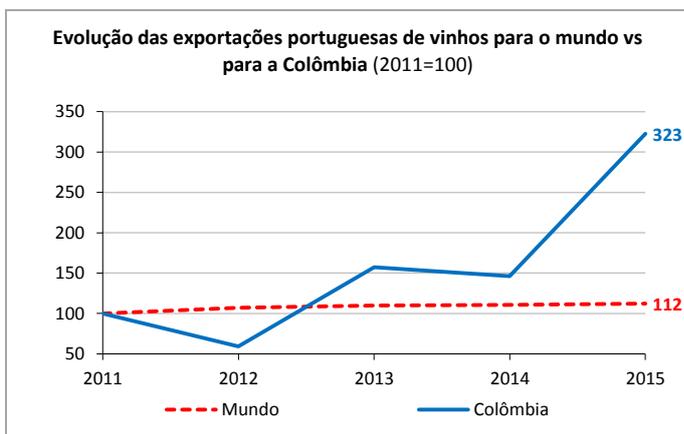
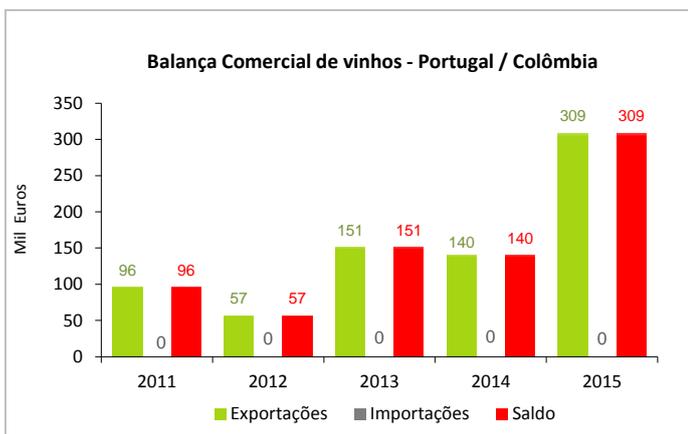
O preço médio do vinho importado pela Colômbia tem vindo a aumentar, de 1 912€/ton. em 2010 para 2 433€/ton. em 2014. No topo da tabela, com os preços mais elevados, e também os que mais aumentaram desde 2010, destacam-se os vinhos franceses e australianos, na sua maioria, espumantes e espumosos. Com preços acima da média em 2014, destacam-se ainda Espanha (3 401€/ton.), **Portugal (3 171€/ton.)**, Itália (3 000€/ton.) e Argentina (2 637€/ton.). Em contrapartida, os preços médios dos vinhos uruguaios (2 065€/ton.), norte-americanos (2 056€/ton.) e chilenos (1 940€/ton.) ficam, todos, abaixo da média do mercado. O Brasil é o país que pratica os preços mais reduzidos, facto a que não será alheio o peso relativo do mosto de uvas.

2. RELACIONAMENTO BILATERAL

Posição da Colômbia no comércio externo português de vinhos em 2015:

Exportações: 50º cliente (0,04% do total em valor)

Importações: Não se registaram importações



Maiores exportadoras portuguesas de vinhos para a Colômbia em 2014 (ordem alfabética):

- Adriano Ramos Pinto - Vinhos, SA
- Casa de Vila Verde - Sociedade Agrícola, Lda
- Falua - Sociedade de Vinhos, SA
- Multiwines, Lda
- Niepoort (Vinhos), SA
- Quinta and Vineyard Bottlers - Vinhos SA
- Quinta do Crasto, SA
- Quinta do Vallado - Sociedade Agrícola, Lda
- Sogrape Vinhos, SA
- Symington Family Estates, Vinhos, Lda

Observação: Esta informação considera apenas pessoas coletivas (sociedades) e exclui as empresas não identificadas e as que pediram confidencialidade. Fonte: INE

Fonte: Instituto Nacional de Estatística

Principais aspetos a salientar:

Segundo o INE, em 2015, a Colômbia foi o 51º destino das saídas de bens de Portugal, com 0,12% do total. No mesmo ano, ocupou o 50º lugar no ranking dos clientes de vinho português e o 49º no de vinho engarrafado, sendo o destino de, respetivamente, 0,04% e 0,05% do total das exportações destes produtos, no valor de 309 mil euros.

Os valores das exportações portuguesas de vinhos para a Colômbia apurados pelo INE são inferiores aos divulgados pelo ITC. Este facto pode, eventualmente, resultar de diferentes critérios de registo utilizados pelas duas fontes.

Entre 2011 e 2015, o crescimento médio anual das exportações portuguesas de vinhos para a Colômbia atingiu 59,8%, um ritmo mais rápido do que os 36% das exportações de bens. Enquanto as vendas de bens de Portugal à Colômbia aumentaram, sucessivamente, ao longo do período, as de vinhos registaram um comportamento irregular, com retrações em 2012 e em 2014 e crescimentos rápidos nos restantes anos do período.

As importações de vinho com origem na Colômbia não têm significado ao longo do período em análise. Deste modo, o saldo da balança comercial bilateral do setor tem sido favorável a Portugal no período 2011-2015, embora com excedentes comerciais reduzidos, situados entre 57 mil euros em 2012 e os 309 mil euros em 2015, o valor mais elevado desde 2011.

Os vinhos engarrafados constituem a quase totalidade das exportações portuguesas de vinho para o mercado.

3. DESTAQUES DO MERCADO

A cultura do vinho na Colômbia é uma realidade relativamente recente, um produto associado ao luxo e a ocasiões especiais, em grande parte derivado ao seu elevado custo de comercialização, em resultado das elevadas taxas a que se encontra sujeito.

A cerveja e aguardente de cana-de-açúcar (ambos de produção nacional), são as bebidas alcoólicas preferidas dos colombianos, sendo o whisky a bebida estrangeira de eleição, muito associada a um *status* social.

No entanto, ao longo dos últimos anos, a cultura de consumo de vinho tem vindo a enraizar-se de uma forma gradual, nos hábitos de consumo dos colombianos. Todavia, ainda não existe a conceção do vinho como um produto de consumo diário ou para acompanhar as refeições como em Portugal ou nos países mediterrânicos. Na Colômbia, as refeições são geralmente acompanhadas com sumos ou bebidas com gás.

Na última década, o consumo de vinho evoluiu de 0,3 litros a 1,3 litros por pessoa, por ano, existindo por parte dos consumidores colombianos, uma preferência pelas castas *Carmenere*, *Malbec*, *Merlot*, *Sauvignon blanc*, existindo no entanto uma enorme curiosidade e empatia por castas portuguesas como por exemplo a *Touriga Nacional*.

Os principais países produtores de vinhos presentes na Colômbia, são o Chile, Argentina, Espanha, França, EUA e Itália, sendo o Chile e Argentina detentores de 60% do mercado.

Por força de impostos locais, não se faz a comercialização e distribuição de forma ágil em todo o território, obrigando a licenças regionais, e cerca de 80% do consumo encontra-se concentrado em Bogotá e em Medellín.

As importações de vinhos estão concentradas num número reduzido de importadores locais; em 2015, os 20 maiores foram responsáveis por 81,6% do valor das importações (para obtenção das respetivas coordenadas, consultar o ponto 5 deste documento).



Fonte: SICEX

A comercialização do vinho é efetuada através dos canais de distribuição tradicionais, nomeadamente, canal Horeca, grandes superfícies que, cada vez mais, têm a preocupação de identificar nos seus expositores os vinhos por países de origem, e em pequenas lojas de produtos gourmet e *Winestores*.

Distinguem-se dois canais de distribuição:

- **OFF-TRADE** - Este canal é composto por todos os pontos de venda em que é permitida a venda de bebidas alcoólicas, para consumo fora do estabelecimento, como são as grandes empresas de distribuição das quais se

destacam: grupo *Exito* constituído por três marcas (*Carulla, Exito e Surtimax*), o *Olimpica* e o *Jumbo*. Incluem-se ainda neste canal as lojas especializadas.

- *ON-TRADE* - Também conhecido como canal HORECA, onde se permite a venda de álcool no lugar onde se consome. É um canal cujo acesso apresenta alguma complexidade, mas é distintivamente o que permite aumentar a notoriedade das marcas. É no canal *ON-TRADE* que se vende a maioria do vinho na Colômbia.

Fonte: SICEX

Preços e sua formação

Um vinho importado de Portugal com um custo de 3 euros à saída da adega, pode custar 40.000 Pesos (16€) no supermercado, e o vinho vendido por um distribuidor a um restaurante por 50.000 pesos (20€), pode custar 150.000 pesos (60€) ao consumidor final. Os custos de transporte são elevados devido a logística deficiente, mas é sobretudo a atomização dos agentes e a cadeia extensa de intermediários que concorrem para uma margem final de comercialização muito elevada e que explica os preços tão excessivos

Perceção do vinho Português

Praticamente inexistente até há relativamente pouco tempo, a perceção do vinho português tem vindo gradualmente a evoluir, já sendo hoje possível encontrar alguns vinhos portugueses nas cartas dos principais restaurantes em Bogotá, em algumas Wine Stores, mas ainda praticamente inexistente nas grandes superfícies.

Torna-se por isso fulcral, a promoção dos vinhos portugueses junto dos potenciais *players* e consumidores colombianos, de modo a que identifiquem Portugal como país produtor de vinho de qualidade com inúmeras distinções internacionais neste setor.

Principais oportunidades do mercado

A aplicação dos tratados de livre comércio com os EUA e Europa obrigará no curto prazo (previsivelmente a partir já de Março de 2016), à diminuição das taxas e impostos que incidem sobre as bebidas alcoólicas por imposição da OMC-Organização Mundial do Comércio, o que permitirá uma democratização progressiva do consumo de vinho, e um aumento das exportações nacionais neste setor.

A possibilidade de Portugal exportar vinhos tanto a granel (*Bag in Box*) como vinhos engarrafados de diversos segmentos, tem um enorme potencial de crescimento, uma vez que poderão chegar aos estratos sociais mais baixos, onde se encontra a maioria dos consumidores.

Atendendo à sua posição geográfica e aos blocos regionais onde se encontra inserido, a Colômbia poderá funcionar como plataforma para os países vizinhos, onde a presença de vinhos portugueses ainda é muito diminuta, à exceção do Brasil e da Venezuela, onde já estão bem implementados devido à existência de uma grande comunidade portuguesa, o designado mercado da saudade.

O ambicioso plano de investimento em infraestruturas em curso, irá no médio prazo ter um impacto significativo na redução dos custos de transporte e dos tempos de entrega dos vinhos desde Portugal até ao consumidor final.

4. ASPETOS REGULAMENTARES

Regime de Importação

Tributação aduaneira

Direitos Aduaneiros:

Os produtos importados, provenientes da União Europeia, estão sujeitos, em matéria de direitos aduaneiros, ao previsto no Acordo Comercial celebrado entre a UE, a Colômbia e o Peru. No âmbito deste Acordo os vinhos comunitários beneficiam de isenção de direitos de importação (taxa 0%), com exceção dos bens da posição pautal 2204.30, sobre os quais incide uma taxa de 10%.

Outras Taxas:

- Imposto sobre o Consumo (*Sales tax*): 16%;
- Imposto Especial sobre o Consumo (*Excise Tax*): cobrado a uma taxa de 306 COP por grau alcoólico por cada unidade de 750 cm³ (para as posições pautais 2204.10 e 2204.21); para os produtos das restantes posições pautais (2204.29.10, 2204.29.90 e 2204.30) a taxa é igualmente de 306 COP por grau alcoólico por cada unidade de 750 cm³ no caso dos vinhos de teor alcoólico não superior a 35% vol. e de 502 COP por grau alcoólico para os que ultrapassarem este valor;
- Taxa de Desalfandegamento (*Customs Clearance Fee*): 1,2% sobre o valor *FOB* (*Free on Board* / Franco a Bordo) das mercadorias

Nota:

No contexto do relacionamento comercial entre a UE, a Colômbia e o Peru, foram concluídas negociações em 2011 e o [Acordo Comercial](#) assinado em Junho de 2012 (este irá conceder, de forma faseada, em cumprimento de calendário de desagravamento tarifário, um tratamento preferencial às mercadorias comunitárias quando importadas nos 2 países); o Acordo já está em aplicação, provisória, desde [1 de março de 2013](#), em relação ao Peru, e, desde [1 de agosto de 2013](#), no que respeita à Colômbia.

Fontes:

[Market Access Database \(MADB\), Tariffs](#) – Selecionar o mercado (*Colombia*), a posição pautal do produto (2204) e clicar no campo – *Search*; consultar a coluna *EU – European Union* – (data de atualização da informação disponibilizada no *site* – 14 de janeiro de 2016). Para aceder a outras taxas clicar no código pautal específico do produto/classificação mais desagregada (data de atualização da informação disponibilizada no *site* – 14 de janeiro de 2016);

[Portal Europa – EUR-Lex \(acesso ao Direito da União Europeia\)](#).

Formalidades de Importação

Para além da documentação geral que acompanha as transações comerciais internacionais (ex.: fatura comercial e documentos de transporte), são exigidas as seguintes formalidades específicas para a importação do produto em apreço:

- Os procedimentos têm início em Portugal onde as empresas portuguesas terão que estar inscritas, obrigatoriamente, no [Instituto da Vinha e do Vinho \(IVV\)](#), na atividade económica de [“Exportador ou Importador”](#);
- [Registro Sanitario para Bebidas Alcohólicas](#) – exigível para as posições pautais 2204.10, 2204.21, 2204.29.90 e 2204.30, a solicitar pelo importador junto do [Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos \(INVIMA\)](#);
- [Registro preliminar de Importación](#) – exigível para as posições pautais 2204.10, 2204.21, 2204.29.90 e 2204.30, a solicitar pelo importador, junto do [Ministerio de Comercio, Industria y Turismo \(MINCIT\)](#);
- [Certificado de Análisis](#), exigível para as posições pautais 2204.10, 2204.21, 2204.29.10, 2204.29.90 e 2204.30, a solicitar pelo exportador/fabricante junto de [laboratório acreditado](#) no país de origem.

Salienta-se, no entanto, que para que os bens possam beneficiar do regime preferencial (isenções de direitos aduaneiros) quando da sua entrada na Colômbia, a origem comunitária deve ser comprovada mediante a apresentação do Certificado de Circulação de Mercadorias EUR. 1 (emitido pelas alfândegas do país de origem) ou de declaração emitida pelo exportador, numa nota de entrega ou em qualquer outro documento comercial, que descreve os produtos em causa de uma forma suficientemente pormenorizada para permitir a sua identificação (normalmente designada por declaração na fatura).

A declaração de origem na fatura pode ser efetuada por qualquer exportador no caso de remessas de mercadorias, cujo valor não exceda 6.000 euros, ou por um “exportador autorizado”, no que diz respeito a remessas de mercadorias sem limite de valor. O estatuto de “exportador autorizado” deve ser solicitado, por escrito, à [Autoridade Tributária e Aduaneira \(AT\)](#), e o pedido acompanhado de um *dossier*, em duplicado, de onde conste a

informação referida no ponto 5.4.5. (obtenção do estatuto de “exportador autorizado” – página 99) do [Manual de Origem das Mercadorias](#).

Caso o exportador pretenda proteger a sua marca no mercado colombiano para evitar falsificações e cópias (situações que se verificam com alguma frequência), a entidade competente é a [Superintendencia de Industria y Comercio \(SIC\)](#). O pedido deverá ser apresentado pelo exportador ou importador (com autorização do fabricante), recomendando-se que o registo da marca seja sempre efetuado em nome do produtor/fabricante, pois de outra forma o titular da marca é o importador; esta solução permite a mudança, quando necessário, de importador

No que respeita às questões de rotulagem importa referir que os produtos alimentares (nomeadamente as bebidas alcoólicas) comercializados neste país deverão ter aposta etiqueta/rótulo de onde conste, de forma clara e legível, em Castelhamo, as seguintes informações, entre outras: o nome e marca do produto; nome e morada do fabricante e importador; n.º de registo sanitário; conteúdo líquido (em unidades do Sistema Internacional de Medidas); grau alcoólico; n.º de lote; a expressão, no extremo inferior da etiqueta “*El exceso de alcohol es perjudicial para la salud*”, assim como “*Prohíbese el expendio de bebidas embriagantes a menores de edad*” (consultar a legislação no site do INVIMA – [Bebidas Alcohólicas Normatividad](#)).

A vigilância, o controlo e o assegurar do cumprimento da regulamentação realiza-se, de forma intrincada, ao nível nacional e local, de acordo com as competências atribuídas: sanidade vegetal e animal – [Instituto Colombiano Agropecuario \(ICA\)](#); saúde pública e inocuidade alimentar e medicamentosa (inclusive no momento da importação) – [Instituto Nacional para la Vigilancia de Medicinas y Alimentos \(INVIMA\)](#).

Nota:

Para mais informações sobre procedimentos de importação (ex.: alterações recentes; etiquetagem de produtos; exigências de qualidade) os interessados deverão consultar o tema – *Procedures and Formalities*, subtema – *Country Overview*, na *Market Access Database*.

Fontes:

[Market Access Database \(MADB\), Procedures and Formalities](#) – Selecionar o mercado (*Colombia*), a posição pautal do produto (2204) e clicar no campo – *Search* (data de atualização da informação disponibilizada no site – 22 de fevereiro de 2016):
[Autoridade Tributária Aduaneira \(AT\)](#);
[Superintendencia de Industria y Comercio \(SIC\)](#);
[Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales \(DIAN\)](#);
[Instituto Colombiano Agropecuario \(ICA\)](#);
[Instituto Nacional para la Vigilancia de Medicinas y Alimentos \(INVIMA\)](#)

Entraves:

Não são conhecidos obstáculos específicos no setor dos vinhos na Colômbia, registando-se, no entanto, algumas dificuldades no acesso a este mercado, como sejam:

- A inexistência de cultura de vinho na Colômbia (o consumo é muito reduzido e limitado, apesar de ter vindo a aumentar de forma significativa nos últimos anos);
- A proximidade de países grandes produtores de vinho como o Chile e a Argentina, com presença dominante no mercado;
- O considerável investimento promocional que a Alemanha, entre outros países, está a efetuar, *in loco*, apostando fortemente neste setor;
- Mercado geograficamente distante, o que acarreta custos de transporte mais dispendiosos para as empresas portuguesas (em comparação com as empresas concorrentes de países vizinhos), não obstante o Acordo Comercial em vigor com a UE já isentar do pagamento de direitos aduaneiros a quase totalidade dos vinhos provenientes do território comunitário que ficam, assim, em igualdade de circunstâncias com os vinhos originários de países do Mercosul e da Comunidade Andina (entre outros destinos preferenciais) em matéria de incidência alfandegária.

Fonte:

– [Market Access Database; Trade Barriers](#) – Selecionar o mercado (*Colombia*) – data de atualização da informação disponibilizada no site – 16 de fevereiro de 2016.

- CLUB DEL VINO LDA

Cidade: Bogotá. Morada: Cl 95 No 11 A 47. Tel.: (+57) (1) 7428248

pedidos@clubdelvino.com.co

- GOOD PRICE CORPORATION SAS

Cidade: Medellín. Morada: Cl 3 Sur 43 A-52 OF 1105, Antioquia, Colômbia. Tel.: (+57) (4) 4034137

- CENCOSUD COLOMBIA S A

Cidade: Bogotá. Morada: Cl. 20, Bogotá, Colômbia. Tel.: (+57) (1) 6579797

diana.cortes@easy.com.co

- DIAGEO COL S.A.

Cidade: Bogotá. Morada: CL 100 # 13-21 OFC 502. Tel.: (+57) (1) 6405606

maria.c.lopez@diageo.com

- J E RUEDA CIA S A

Cidade: Bogotá. Morada: Cl 79 A No. 8-31. Tel.: (+57) (1) 2177588

jlaverde@buenvivir.com.co

- PRODUCTOS MIXTOS PROMIX COLOMBIA S A

Cidade: Bogotá. Morada: Cl 75#4-74. Tel.: (+57) (1) 700 5002

promix@promixcol.com

- LICORELA S A S

Cidade: Bogotá. Morada: Km 5.5 via Cajica Zipaquirá. Tel.: (+57) (1) 3133183

jlodb@licorela.com

- THE INTERNATIONAL EXECUTIVE LTDA

Cidade: Bogotá. Morada: Cl. 134 9ª-88 Brr Lisboa. Tel.: (+57) (1) 2161536

tinterex@etb.net.co

Principais entidades relacionadas com o setor:

- ACODIL - ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE IMPORTADORES DE VINOS Y LICORES

Morada: CL 98 22-64 Of 806 BOGOTA Tel: (+57) (1) 6232965

Email: acodil@etb.net.co

- [COTELCO - ASOCIACIÓN HOTELERA Y TURÍSTICA DE COLOMBIA](#)

Morada: CRA. 11 a No. 69-79 BOGOTA Tel: (+57) (1) 1 7427766

Email: comercial@cotelco.org

Principais feiras e eventos setoriais no mercado:

- [EXPOVINOS](#)

Existe apenas uma feira do setor do vinho na Colômbia, a décima edição ocorreu entre 29 de Julho e 1 de agosto de 2015, organizada pela cadeia de distribuição *EXITO* e teve lugar no *Centro Internacional de Negocios y Exposiciones* (Corferias).

- [ALIMENTEC](#) (data prevista 8-11 junho 2016)

É a feira especializada na indústria agroalimentar mais importante da Colômbia, onde estão representados todos os grandes *players* da América Latina (horticultura, fruticultura, bebidas, maquinaria, equipamento e vinho). Organizado por *El Centro Internacional de Negocios y Exposiciones de Bogotá, Corferias*.

Fontes complementares de informação

Imprensa especializada:

Ainda não existem publicações especializadas regulares. No entanto destacam-se:

[Vive Vinos](#) (portal online) – marca registrada do Grupo Éxito.

[Guía del Vino en Colombia](#) (Guia completo sobre castas, formação e cultura de vinho).

Estudos de mercado do setor:

[Wine in Colombia](#), Euromonitor, junho 2015, € 825

[Consumer and Market Insights: Wine Market in Colombia](#), Canadean Ltd, julho 2015, € 1 157

[Wine Market in Colombia to 2019 - Market Size, Development, and Forecasts](#), Global Research & Data Services Oy, setembro 2015, USD 547

Outra informação económica sobre o mercado:

[Colômbia - Síntese País e Relacionamento Bilateral](#)

[Colômbia - Ficha de Mercado](#)

[Colômbia – Guia Prático de Acesso ao Mercado](#)

[Colômbia – Oportunidades e Dificuldades de Mercado](#)