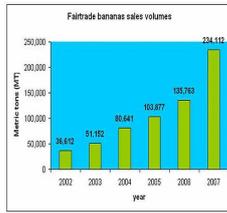




Schul- und Hochschulbildung gratis.
Lohnt sich ein Auslandssemester auf Cuba? Seite 10



Chile aus wirtschaftlicher Sicht

Seite 7



Examinar y calificar proveedores ahorra dinero

Página 6

Mi comportamiento frente al hombre de negocio Alemán

Primeros contactos, saludo, conferencias, reuniones



Foto CCLA

De la buena combinación entre el conocimiento especializado, el entendimiento de estructuras gerárquicas, la comprensión de división de responsabilidades dentro de la empresa y el buen manejo de las reglas de comportamiento depende el éxito de un negocio en Alemania.

El ejecutivo de negocios latinoamericano debe saber, que la mentalidad alemana se basa en líneas claras. Por ello según Karin Schleines, éste deberá diferenciar las reglas culturales de comportamiento de acuerdo a su situación privada, formal ejecutiva o laboral. Pag. 2

Crear empresa en Europa

Epresario latinoamericano

El crear una empresa en Europa es muy fácil, según apreciaciones de la doctora abogada Hedwig Schlachter, de la sociedad española Schiller Abogados, lo cual coincide con las informaciones publicadas por la empresa alemana Go AHEAD Limited & More, especializada en

la creación de sociedades limitadas con registro inglés en Alemania.

Con las facilidades administrativas que ofrece la Unión Europea no es necesario crear diversas empresas en varios países para vender productos en éste mercado.

Pag. 4

Flüge nach Lateinamerika, aber Business bitte!

Es ist nicht immer notwendig, einen Vertrag ab zu schließen.



Das Interesse für die Region und die Zunahme der Geschäftsbeziehungen kann man an der erhöhten Anzahl der Flugverbindungen in den „neuen“ Kontinent messen.

Iberia, LAN, KLM, Air France oder Lufthansa, alle haben für die angestiegenen Zahlen der Geschäftsreisenden Angebote für die begehrten Ziele Lateinamerikas

Business Behaviour, das richtige Verhalten im Geschäft

Wer mit ausländischen Partnern Geschäfte machen möchte, sollte sich neben dem fachlichen Know-how auch mit den interkulturellen Verhaltensstrukturen des Landes, mit dem der Geschäftspartner verbunden ist, beschäftigen.

„Interessiere Dich für andere, wenn Du haben willst, dass andere sich für Dich interessieren. Respektiere Dich selbst, wenn Du willst, dass andere Dich respektieren sollen“, so Adolph Freiherr von Knigge.

Es liegt auf der Hand: wer weiß, wie die Geschäftspartner ihr Business verstehen, wird „punkten“ und auch in Deutschland wird immer mehr auf die Kenntnis moderner Umgangsformen geachtet.

Seite 3

Mi comportamiento frente al hombre de negocio Alemán

Primeros contactos, saludo, conferencias, reuniones



Foto CCLA

CCLA 26.07.2008

Quién quiera hacer negocios con clientes extranjeros, deberá, aparte de sus conocimientos técnicos, preocuparse de las estructuras de comportamiento en el país. Quien lo lleva a cabo tiene una gran ventaja, sostiene Karin Schleines experta en etiqueta y formas de comportamiento en el campo empresarial, quien escribe para Contacto Lateinamérica una serie de sugerencias.

El ejecutivo de negocios latinoamericano debe saber, que la mentalidad alemana se basa en líneas claras de comportamiento.

“Interésate por los demás, si quieres que ellos se interesen por ti. Respétate a ti mismo, si quieres merecer el respeto de otros” es el citado que hace la asesora empresarial del muy criticado y mal entendido escritor Alemán Adolph Freiherr von Knigge.

De la buena combinación entre el conocimiento especializado, el entendimiento de estructuras gerárquicas, la comprensión de

división de responsabilidades dentro de la empresa y el buen manejo de las reglas de comportamiento depende el éxito de un negocio en Alemania.

Saludos

El ejecutivo de negocios latinoamericano debe saber, que la mentalidad alemana se basa en líneas claras. Por ello según Karin Schleines, éste deberá diferenciar las reglas culturales de comportamiento de acuerdo a su situación privada, formal ejecutiva o laboral.

En el campo formal, todos tienen el derecho a ser saludados, siembargo el personaje de nivel más alto determina a quién ofrece su mano. Si una persona es presentada, quien recibe la presentación tiene el derecho a saber de quién se trata el presentado. Nuestra experta recomienda anotar nombre y apellido. Llamar a la persona por su apellido correctamente es muy importante.

Primeros contactos

Para el mejoramiento de la atmósfera en una reunión es usual el llamado Small Talk. En éste caso recomienda Schleines temas sin profundidad, positivos como tiempo libre, vacaciones y viajes pasados, la temperatura, la cena, deporte, entre otros. Lo que no es recomendable,

sostiene Schleines, son temas de religión, política, enfermedades y chismes.

Tarjeta personal

En el mundo de los negocios, la tarjeta personal es la carta de presentación de la persona y la empresa. La entrega de ella, según nuestra experta en Etiqueta debe ser entregada de manera limpia y lo más ordenada posible. Schleines recomienda un portatarjetas, el cual se consigue en diversos precios y calidades. En caso de recibir una tarjeta antes de una reunión, es recomendable asegurarla entre los documentos recibidos y guardarla al final del evento para prevenir imprevistos.

Meeting / Reunión de ejecutivos e invitaciones

Las reuniones se preparan con anterioridad, una agenda debe recibir el socio. Las reuniones son muy bien preparadas y deben terminar en resultados concretos.

Los participantes están en el salón de reuniones 10 minutos antes del inicio. Según nuestra experta, se recomienda contar con un tiempo más olgado, para no caer en aprietos.

Las siglas **s.t.** (sine tempore) en la invitación significa que el invitado deberá estar a la hora indicada en el asiento que le corresponda. La ceremonia inicia minutos después. Si la invitación tiene las siglas **c.t.** (cum tempore) significa que la reunión inicia exactamente a la hora indicada.

Las reuniones laborales también se llevan a cabo en restaurantes, regularmente entre 11:30 horas y 13:00 horas

Y por la noche a partir de las 18:30. Quien se dirige a la mesa reservada es, quien la ha reservado, también pueden ser las damas primero. Lo que no sucedía antes por el principio de protección a la dama en lugares desconocidos, comenta nuestra experta.

A diferencia de la mentalidad latinoamericana, cada uno paga por separado, trátese de hombre o de mujer. Invitaciones son naturalmente bienvenidas al igual que el trato de honor a la dama.

WEBCAN SERVICES

Leunastr. 20, 65929 Frankfurt am Main,
Tel: 069.30060830
Web: www.webcan.de



ARAUCO
Galería. Trödelmarkt 13, 90403 Nürnberg www.arauco.de

Business Behaviour



Foto CCLA

CCLA 30.07.2008 von Karin Schleines

Wer mit ausländischen Partnern Geschäfte machen möchte, sollte sich neben dem

fachlichen Know-how auch mit den interkulturellen Verhaltensstrukturen des Landes, mit dem der Geschäftspartner verbunden ist, beschäftigen.

„Interessiere Dich für andere, wenn Du haben willst, dass andere sich für Dich interessieren. Respektiere Dich selbst, wenn Du willst, dass andere Dich respektieren sollen“, so Adolph Freiherr von Knigge.

Es liegt auf der Hand: wer weiß, wie die Geschäftspartner ihr Business verstehen, wird „punkten“ und auch in Deutschland wird immer mehr auf die Kenntnis moderner Umgangsformen geachtet.

Auch wenn in unserem Geschäftsleben hier in Deutschland oftmals die Fakten an erster Stelle stehen, unser Geschäftsleben doch eher hierarchisch strukturiert ist und Wert gelegt wird, auf Klärung der Verantwortlichkeiten eines jeden Mitarbeiters - auf die Softskills kommt es auch an.

Für Meetings mit Geschäftspartnern wird sich generell sehr gut vorbereitet. Eine Agenda wird früh genug vorbereitet, um sie dem Business-Partnern im Vorfeld zukommen zu lassen. Die Meetings sind ergebnisorientiert. Auf Pünktlichkeit wird geachtet. Es ist empfehlenswert, bereits 10 Minuten vorher am Treffpunkt zu sein. Zeitpuffer sollten eingebaut werden, schließlich kann es ja doch passieren, dass man unvorhergesehen in einen Verkehrsstau gerät.

In manchen Einladungen zu gesellschaftlichen Anlässen findet man die Abkürzung „s.t. (sine tempore) oder „c.t.“ (cum tempore). Steht bei einer Ihrer Einladungen 18 Uhr s.t., so sollten Sie um diese Zeit Ihren Sitzplatz eingenommen haben. Finden Sie die Abkürzung 18 Uhr „c.t.“ auf Ihrer Einladungs-

karte, bedeutet dies, dass die Veranstaltung exakt um 18:15 Uhr beginnt.

Beim ersten Kontakt kommt dem Smalltalk eine besondere Bedeutung zu, gilt es doch, eine angenehme Atmosphäre zu schaffen. Beim „kleinen Gespräch“ sind dann auch Themen gefragt, die positiv behaftet sind - wie z.B. die Anreise, die schön gestaltete Visitenkarte, das Wetter, der Sport, das Essen im Restaurant, Hobbys, Urlaub. Folgende Themen sind für den Smalltalk nicht geeignet: Politik, Religion, Krankheit, Klatsch und Tratsch.

Wer dies beherzigt und offen auf die Menschen zugeht, wird Erfolg haben.

Wie bereits erwähnt, sind auch die Visitenkarten ein guter Aufhänger für Smalltalk. Aber auch bei den Visitenkarten gibt es einiges zu beachten: Die kleinen Kärtchen sind das Aushängeschild von Ihnen und Ihrer Firma. Sie sollten daher sauber sein und ordentlich aussehen. Am besten bewahrt man die kleinen Kärtchen in Visitenkartenetuis auf, die es in jeder Preisklasse zu kaufen gibt.

Sollten Sie eine Karte, die meistens zu Beginn einer Sitzung überreicht wird, empfangen, lesen Sie sich durch und legen Sie diese während des Meetings vor sich über Ihre Schreibunterlage. Stecken Sie sie erst nach dem Gespräch ordentlich weg.

Dem Gruß und Begrüßen kommt auch eine besondere Bedeutung zu.

Generell unterscheiden wir, ob wir uns im Berufsleben oder im privaten Bereich befinden.

Im Berufsleben zählt die Hierarchie, was bedeutet, dass die hierarchisch höher gestellte Personen (z.B. Kunden, Vorgesetzte, Gastgeber) entscheiden, wem sie die Hand reichen. Darüber hinaus haben sie das Recht, begrüßt zu werden. Beim Bekanntmachen haben sie ferner das Recht, als Erste zu erfahren, wer ihnen gegenüber steht.

Im Privatleben haben diese Rechte die wesentlich ältere Person, teilweise findet man in der Literatur auch noch die Dame.

Im privaten Bereich kann auch derjenige zuerst grüßen, der jemanden zuerst sieht.

Auch die Anrede einer Person ist wichtig, denn der Name einer Person ist mit das Wichtigste, was sie hat. Daher der Ratschlag: sollte man einen Nachnamen akustisch nicht richtig verstehen, freundlich nachfragen und sich den Namen buchstabieren lassen.

Die geschäftlichen Meetings finden nicht immer nur im Büro statt. Dem Geschäftsessen kommt auch eine Bedeutung zu. Lunch findet im Allgemeinen zwischen 11:30 und 13 Uhr statt, abendliche Dinners ab 18:30 Uhr.

Im Business geht derjenige zuerst an den Tisch im Restaurant, der den Tisch bestellt hat, das kann heutzutage auch die Dame sein. In früheren Zeiten ist grundsätzlich immer der Herr vorausgegangen (unbekanntes Terrain, zum Schutz geht der Herr vor).

Bezahlen kann jeder selbst. Es muss nicht der Herr alles begleichen. Selbstverständlich freut sich die Dame, wenn sie eingeladen wird und ihr in den Mantel geholfen wird.

*Karin Schleines,
Unternehmensberaterin
Seminare-Trainings
in Wiesbaden
Tel. 0049 / (0) 611 - 580 79 881*

Tiene usted
Eventos
Anuncios
Infomación
sobre
Negocios
en y con
Latinoamérica ?

Contáctenos

Nuestro E-Mail:
info@contacto-la.com

Crear empresa en Europa

El empresario latinoamericano en Europa



Foto CCLA

CCLA 16.07.2008

El crear una empresa en Europa es muy fácil, según apreciaciones de la doctora abogada Hedwig Schlachter, de la sociedad española Schiller Abogados, lo cual coincide con informaciones publicadas por la empresa alemana Go AHEAD Limited & More, especializada en la creación de sociedades limitadas con registro inglés en Alemania. Con las facilidades administrativas que ofrece la Unión Europea no es necesario crear diversas empresas en varios países para vender productos en este mercado. La posibilidad del empresario latinoamericano de negociar en Europa con empresa propia es posible y fácil siempre y cuando éste tome en consideración los debidos requisitos que establece la Comunidad Europea de acuerdo al producto o servicio que

pretenda ofrecer.

De hecho hay empresarios del llamado nuevo continente, que han descubierto dicha posibilidad y la están aprovechando. Consuelo Molino-Ortega Ortega Abogada de la sucursal de Schiller Abogados en Frankfurt confiesa que a pesar de la joven experiencia con empresarios latinoamericanos, se puede notar una tendencia positiva de interés en este sentido. Todo esto ha llevado a que la antes nombrada sociedad española de abogados con sede en Frankfurt ponga en pie el proyecto de servicios jurídicos "Lateinamerika Desk", que inicia con el asesoramiento de empresas o empresarios Latinoamericanos en Europa. Según Victor Valencia encargado del proyecto, la meta final es el trabajo consolidado con empresas Latinoamericanas.

En los últimos dos años se ha notado una promoción extensa de la sociedad limitada inglesa, otra posibilidad para el empresario sudamericano en territorio Europeo. Esta ofrece a diferencia de otras empresas limitadas como la GmbH en Alemania o la Sociedad Limitada española, una fácil creación de hasta 24 horas con un capital social de hasta un Euro y de un costo de creación de hasta 260,00 Euros. Muchos asesores jurídicos prevén, pese a la flexibilidad que ofrece esta forma de empresa dentro los países de la unión, algunos problemas administrativos, de manejo de negocios y de aceptación sería en el mundo de los negocios dentro del continente.

Para empresarios Latinoamericanos de alto capital o de la gran empresa, existe la llamada "Societas Europaea" (SE), que puede compararse con la Sociedad

Anónima S.A.. Para esta forma jurídica, la regulación se ajusta a las leyes internas del país de la Unión Europea, en el que se asienta la empresa. Una regulación similar para la pequeña y mediana empresa según la Doctora Schlachter se introducirá tarde o temprano en la legislación a nivel europeo, ya que las diferencias entre las leyes de país a país son cada vez más pequeñas.

Los argumentos de la Doctora Schlachter tienen base en los planes de la Unión Europea a ponerse en práctica hasta el 2010, fecha en la que entrará en vigencia la Societas Privata Europaea (SPE). Esta forma empresarial pretende, a diferencia de la SE, ser el modelo continental de empresa basada en leyes validas en cualquier país de la Unión.

De acuerdo a los expertos lo más adecuado es crear la empresa sabiendo desde qué punto geográfico se van a realizar los negocios tomando en cuenta las regiones de mayor número de comprador o posibles compradores. Según nuestros interrogados, no es necesario definir con anterioridad el tipo de sociedad a crear, éste factor se decide en base a las necesidades que traen consigo muchos factores como: el monto de capital, el riesgo, el producto, las ventajas administrativas e impuestos y la intensidad del negocio en el llamado (en LAmérica) viejo mundo.

Contacto Latinoamérica

Ist ein professionelles journalistisches Medium. Wenn Sie über interessante Aktivitäten zu berichten haben, kontaktieren Sie uns.

Veranstaltungen, Anzeigen, Informationen über Geschäfte in und mit Lateinamerika

Kontakt: Info@contacto-la.com

Flüge nach Lateinamerika, aber Business bitte!

Es ist nicht immer notwendig, einen Vertrag ab zu schließen.

CCLA 01.08.2008

Von großen bis kleinen Konzernen haben alle die Möglichkeiten komfortabel nach Lateinamerika zu fliegen. Es ist nicht immer notwendig, einen Vertrag mit einer Fluggesellschaft zu schließen um einen guten Preis, Flugtickets für das Personal, für den Gesellschafter oder Geschäftsführer zu kaufen.

Das Interesse für die Region und die Zunahme der Geschäftsbeziehungen kann man an der erhöhten Anzahl der Flugverbindungen in den „neuen“ Kontinent messen. Iberia, LAN, KLM, Air France oder Lufthansa, alle haben für die angestiegenen Zahlen der Geschäftsreisenden Angebote für die begehrten Ziele Lateinamerikas bereit.

Sao Paulo, Brasilien; Buenos Aires, Argentinien; Mexiko City; Caracas, Venezuela und Santiago de Chile sind ohne Zweifel die Ziele mit Geschäftszwecken und am meisten besucht in Südamerika. Die Anzahl der Geschäftsreisenden nach Lima hat stark zugenommen. Das bestätigen tägliche Zubringerflüge von LAN (Chile) und Iberia aus verschiedenen Länder Europas nach Madrid für Passagiere mit lateinamerikanischen Ziel.

Nach Angeboten verschiedener Fluggesellschaften liegt der Preis eines Tickets nach Sao Paulo bei gleichem Service zwischen 3500 und 6500 Euro.

Es gibt drei verschiedene Wege, um den günstigste Preis zu erwerben: Über

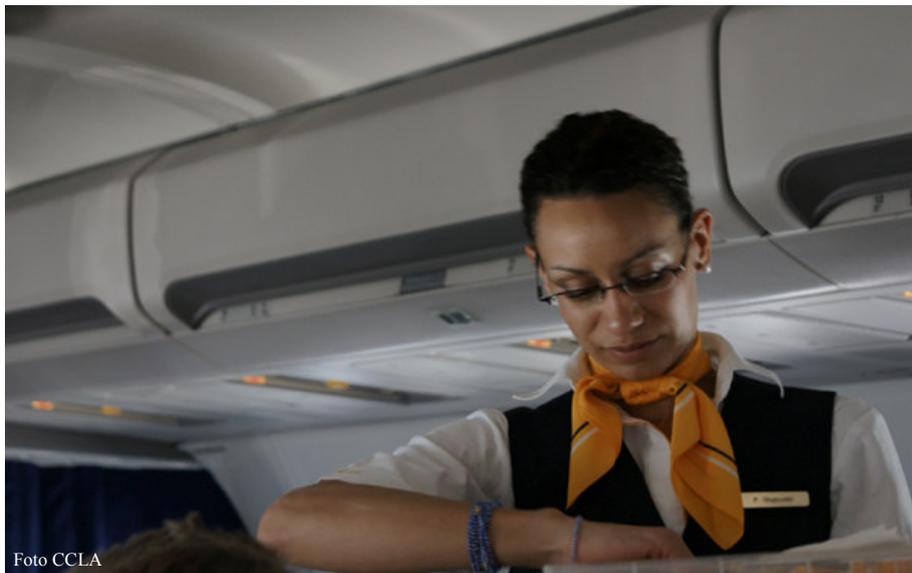


Foto CCLA

die Agenturen, über einen direkten Vertrag mit der Fluggesellschaft oder über ein Internetportal.

Menge und Flexibilität sind zwei wichtige Merkmale, um gute Preise durch einen Vertrag mit der Airline zu erzielen. Zusätzliche Konditionen beeinflussen den guten Preis bei einer Reiseagentur für diejenigen, die den bis zu 340 Euro Kerosinzuschlag entgegen wirken wollen.

Das Internetportal ist die bequemste und flexibelste Form, ein Ticket nach Lateinamerika zu kaufen, behaupten die Fluggesellschaften. Sie haben Produkte entwickelt, die zu günstigen Konditionen zu kaufen sind, wie das TicketFlyer von Iberia. Andere, wie Lufthansa mit ihrem „Partnerplusbenefit“ Programm haben ein Punktesystem aufgebaut, über das freie Flüge oder Sachprämien zu ge-

winnen sind.

Fabian Hirsch, Geschäftsführer der bekannten Reiseagentur CSI Club Sudamerica in Frankfurt, Alemania steht skeptisch gegenüber dieser Flexibilität und einfachen Form der Internetbuchungen. Der erfahrene Unternehmer aus Argentinien empfiehlt lieber den Service einer personalisierten Buchung und argumentiert mit Beschwerden von Kunden, die günstige Angebote über das Internet kaufen, deren Anschlüsse sehr riskant oder nicht realistisch sind. Das Resultat ist, zusätzliche Tickets unterwegs kaufen zu müssen.

Nach Informationen von Lufthansaexperten, ist der Internetkauf sehr praktisch und effektiv gerade für kleine Kunden, sie empfehlen aber die genaue Überprüfung aller Konditionen des Tickets im Voraus.

Los países más creativos en Europa



Foto CCLA

CCLA 16.07.2008

De acuerdo a estadísticas de la Oficina Europea de Patentes, Alemania es el país que más ideas e inventos patenta. Sin embargo es Suiza el país de población más creativa de acuerdo al registro de patentes por cantidad de habitantes.

Con el 18% se encuentra Alemania en el segundo lugar, luego de los Estados Unidos, en el Ranking mundial de creatividades registradas el Año pasado. Suiza que ocupa el sexto lugar en ésta lista se posiciona con un número de 779,8

patentes por cada millón de habitantes en el primer lugar a nivel europeo.

En los primeros lugares de la lista Europea se encuentran en orden gerárquico luego de Suiza, los países: Luxemburgo, Holanda, Finlandia, Alemania y Suecia. A nivel mundial se encuentran igualmente luego de los dos primeros lugares Japón, Francia, Holanda, Suiza, Inglaterra e Italia.

Solo un 3,1% de las patentes registradas dentro de los análisis de ésta oficina Europea lo conforman el resto de países.

Examinar proveedores ahorra dinero

Proveedores latinoamericanos deben mejorar y mantener calidad



Foto CCLA

Las empresas necesitan controlar sus costos. Una de las mejores formas de hacerlo es examinando y valorando a los proveedores y sus servicios en todo sentido. Esto se lee en publicaciones de empresas y medios impresos de alto rango en Alemania.

La revista Markt und Mittelstand, destinada a la pequeña y mediana empresa, sostiene que del 46% de los empresarios Alemanes, 75% emplean un sistema de calificación para escoger nuevos proveedores o seguir trabajando con aquellos ya existentes

Tiempo de duración del despacho, puntualidad, costos y efectividad logística, calidad permanente del producto, fidelidad y confianza son los principales factores de calificación en los que se concentra un comprador Europeo.

El proyecto llamado "Procurement Leadership" de Lufthansa es un buen ejemplo. La empresa con diferentes áreas de servicio en el transporte aéreo, pretende por medio de la efectividad y poder de compra ahorrar hasta 200 millones de Euros por año. Para "Lufthanset", revista oficial de Lufthansa declara Stephan Genkow, uno de los directores del consorcio, el afán de "Procurement Leadership" tiene a orientarse hacia los mejores y aprender de ellos.

Markt und Mittelstand sostiene que en tiempos de crisis y altos costos de materia prima como los actuales, se nota otra no muy nueva tendencia. Esta apunta a la compra cooperada y consiste en unir pedidos con cooperadores de la misma rama para conseguir mejores precios.

Qualität der Flugreise innerhalb von Südamerika

CCLA 04.08.2008

Seit 3 Jahren meldet die Chilenische Fluggesellschaft positive Nachrichten. Die Erhöhung der Flüge aus Europa über Madrid, die positive Bilanzen im Verhältnis zum Vorjahr, der Kauf von 15 neuen Flugzeugen des Typs A320, all das ist ein Ergebnis einer qualitativ hochwertigen Arbeit.

Die Vernetzung der Flüge in Lateinamerika ist sehr gut für die meisten Zubringer aus Europa. Die 13 Flüge von LAN von Europa nach Peru werden durch das ausgebaute LAN-Netz nach Argentinien, Kolumbien, Ecuador, Venezuela, Brasilien, Chile, México und Uruguay, befördert.

Kunden des deutschsprachi-

gen Raums werden sowohl von eigenen LAN-Zubringer Flugzeugen als auch von Flugzeugen von Iberia zum Abflugort Madrid gebracht.

Die chilenische Fluggesellschaft liefert ständig einen guten Service für europäische, lateinamerikanische und andere Kunden. Bisher ist LAN nach einigen Servicebewertungen die beste Fluggesellschaft in Zentral-, Südamerika und der Karibik. Dies berichten „Official Airline Guide“ (OAG) und Airlinetest des Online-Reisebüros Travelchannel.de.

Wer von bezahlter Leistung gut profitieren kann, ist der Geschäftreisende, für den LAN das Business Express Programm anbietet, das seit



Foto CCLA

Ende letzten Jahres auf dem Markt ist. Die Businesspassagiere, die die Strecke Peru, Quito, Bogotá und Caracas fliegen, genießen 50% mehr

Platz im Airbus 319, verbesserte Flugzeiten und Verbindungen sowie eine bevorzugte Behandlung, informiert LAN über Ihre Internetseite.

Chile aus wirtschaftlicher Sicht

Touristen fühlen sich wie in Europa

CCLA 01.08.2008

Mit einer guten Wachstumsrate von durchschnittlich 4,5% haben die über 16 Millionen Chilenen die stabilste Wirtschaft des lateinamerikanischen Kontinents bis heute.

Die Chilenische Wirtschaft wird nach Angaben des Plans Cameral der spanischen Industrie und Handelskammer zu 25% von Kupfer und Manufakturen bewegt.

Chile bezog bis 2003 in der Reihenfolge aus Argentinien, 21,7%; USA, 14,6%; Brasilien, 11,6%; China 7,4%; Deutschland 4,0% seine Importe aus dem Ausland. Die Beziehungen zu Deutschland haben sich in den letzten 2 Jahren deutlich verstärkt. Die Exporte bis zum selben Jahr richteten sich 17,8% in die USA; 11,2% nach Japan; 9,1% nach China; 5,0% nach Südkorea und 4,6% nach Italien.

Chile importiert Kraftstoffe, Maschinen für die bisherigen Manufakturprodukte, PKW, LKW, Traktoren, Anlagen für die Kunststoff-, Papp- und Papierindustrie. Die Exportprodukte sind Kupfer, Manufaktur, Mineralien, Schlacken, trockenes Obst und Obstkonserven, Meeresfrüchte, Holz und Holzschliff.

Eine stabile wirtschaftliche und politische Lage haben ein Investitionsvolumen von 46.843 Millionen Dollar ins Land gebracht.

Das Land mit 100% Lateinamerikanern mit unterschiedlichen in- und ausländischen Abstammungen sammelt seine Bevölkerung (49,5% Männer und 50% Frauen) hauptsächlich in der Hauptstadt Santiago, in der 6,5 Millionen Menschen leben. Zwischen 15 und 59 Jahre jung ist 63,3% der gesamten Bevölkerung, die zur 1,2% jährlich wächst. Nach Einschätzung der Chilenischen Handelskammer erreicht Chile mit diesem Wachstum und mit einem durchschnittlichen Rentenniveau ein mittleres Wirtschaftspotenzial auf internationaler Ebene.

Direkte Flüge und reguläre Schifffahrtsservice sorgen für den Transport von Gütern nach Chile, ein Land, in dem es nur 11 Feiertage im Jahr gibt und wo Öffnungszeiten vergleichbar mit den in Deutschland übliche Bürozeiten sind.

La unidad monetaria	Währungseinheit	Peso Chileno
Monedas en circulación	Münzen	1, 5, 10, 50, 100 y 500 pesos
Billetes en circulación	Scheine	1.000, 2.000, 5.000, 10.000 y 20.000 pesos.
Cambio en Euro	Wächselkurs in Euro	1 EUR = ca. 785,83 CLP
Horas de Diferencia con Europa	Zeitunterschied mit Europa	De octubre a marzo, 4 horas menos que en Europa; De abril a septiembre, de 4 a 7 horas menos
Atención en Bancos	Öffnungszeiten in Banken	Lunes a viernes, de 9:00 a 14:00 horas
Atención en la Administración Pública	Öffnungszeiten in Behörden	Lunes a viernes, de 9:00 a 14:00 horas
Horarios de venta en comercio céntrico	Öffnungszeiten in Geschäften in der Stadt	Lunes a viernes de 10:00 a 19:00 horas, sábados de 10:00 a 14:00 horas
Horarios de venta en comercio providencial y Las Conde	Öffnungszeiten in Geschäften im Umland	Lunes a viernes de 10:00 a 13:00 horas y de 16:00 a 20:00 horas
Horarios de venta en Supermercados	Öffnungszeiten in Supermärkten Mo. bis So.	Todos los días de la semana de 10:00 a 22:00 horas
Horarios de venta en centros comerciales	Öffnungszeiten in Kaufhäusern Mo. bis So.	todos los días de la semana de 10:30 a 21:00 horas

Población total en Chile	Einwohner in Chile	16.267.278
Habitantes en Santiago	Hauptstadt Santiago	6.465.348
Población urbana	Stadtbevölkerung	86,80%
Hombres	Männer	49,50%
Mujeres	Frauen	50,50%
Tasa de Crecimiento anual (Censos 1992-2002)	Bevölkerungswachstum im Jahr Volkszählung 1992-2002	1,20%
Distribución por grupos de edad	Nach Altersgruppe	
de 0 a 14	Von 01 bis 14	25,50%
de 15 a 59	Von 15 bis 59	63,30%
mas de 60	Über 60	11,20%

Chile nach individueller Reiseplanung

Unter Deutsch-Chilenische Leitung



Foto Volcanes

CCLA 03.08.2008

Bis zu 12 Personen fliegen unter der Obhut der Deutsch-Chilenische Reiseleitung und lernen je nach Wunsch die wichtigsten Sehenswürdigkeiten und Eigenschaften von Land und Leuten kennen. Das sei nach Angaben der Erfahrenen der Touristikbranche eine gute Art, Geschäftsmöglichkeiten im Land zu erkunden.

Volcanes ist der Name des süddeutschen Reisebüros, das sich auf individuelle Reisen nach Chile spezialisiert hat. Petra Buholzer, Inhaberin des Geschäfts, ist fest davon überzeugt, eine gute Leistung an ihre Kunden zu liefern. Sie beruft sich auf ihre fleißigen und gut organisierten chilenische Geschäftspartner, die die Logistik

Vorort für ihre Touren bereit halten. Die süddeutsche Unternehmerin und ihr chilenischer Lebenspartner sind Gründer



Petra Buholzer, Inhaberin von der Reiseagentur Volcanes in Eckental

des Reisebüros. Die Idee dazu entstand durch deren Flug- und Reiseerfahrung im südamerikanischen Kontinent.

Wie die Unternehmerin und Mutter zwei erwachsener Euro-lateinamerikanischer Kinder erzählt, hat der Erfolg des seit Anfang 2007 existierenden Büros nicht allein mit ihrer Arbeit zu tun. Das Netzwerk und die Arbeit erwachsen aus einer zuverlässigen Partnerschaft. Dem kommen die familiären Bindungen und Beziehungen im Land sehr entgegen.

Die Dienstleistungen für ihre Touren bietet das Büro in Zusammenarbeit mit chilenischen Unternehmern eines selbstgebaute Pools von Firmen an, die in der Regel mit festen Geschäftspartnern in verschiedenen Regionen des Landes arbeiten.

Contacto Latinoamérica
Info@contacto-la.com



www.contacto-la.com

Español | Impressum | AGB | Disclaimer |

Inserieren Sie in Lateinamerika ohne Kosten



Contacto-La, registrese ahora.

Regístrese y descubra nuevas posibilidades en Latinoamérica

Registrieren Sie sich gleich und entdecken Sie neue Möglichkeiten in Lateinamerika

Make your registration and find new possibilities in Latin America

- Socios comerciales en Europa y Latinoamérica ...
- Uso gratuito ...
- Ofertas y demandas interesantes ...

▶ Registrarse

info@competence-center-lateinamerika.com
Tel. 0611-3417902

Zeit und Kosten sparen!

IHR UMZUGSEXPERTE bietet als unabhängiger und kompetenter Ansprechpartner den Umzug nach Maß. Alles rund um den Umzug – für Firmen und Privatpersonen: Individuelle und persönliche Beratung, Vermittlung preiswerter Spediteure, Umzugsmanagement, Planung und Koordination von Büro- und Objektumzügen, Lagerung, Auslandsumzüge, Relocation Service und mehr - also: einfach umziehen!

Johannes WÖRLE
IHR UMZUGSEXPERTE

Las Empanadas.de
Don Rafael®

Argentinische
Peruanische
Chilenische
Karibische
Kolumbianische ... **Empanadas**
Nur mit originalem Geschmack, das Beste aus Lateinamerika

www.las-empanadas.de

Mindestbestellungen 80 Stück. Kleine Menge sind in der Kleinmarkthalle, Stand 84-85, Frankfurt a.M erhältlich. Machen Sie Ihre Bestellungen online oder unter Tel. 0611-3417902. Wenn Sie Fragen haben, senden Sie uns eine E-Mail: info@las-empanadas.de

Schul- und Hochschulbildung gratis.

Lohnt sich ein Auslandssemester auf Cuba?

Von Rafael Rodriguez

Alemana estudió en Cuba

Qué nos cuenta desde su perspectiva?

Andrea Richter conoció desde cerca la vida estudiantil y laboral cubana con todas las pro y contras.

Gracias a la cooperación de su Universidad y la Universidad "Camilo Cienfuegos" de Matanzas experimentó Andrea seis meses de estudios materias como Economía Internacional junto a estudiantes Alemanes, cubanos, africanos y latinoamericanos. Otras materias experimentó la Alemana en clases individuales.

Seis meses llenos de aventuras y conocimiento intensivo de la cultura cubana en teoría y práctica. Moral de trabajo, derechos humanos, libertad de pensamiento, vida cotidiana, financiación de estudios, etc desde el punto de vista Europeo.

En caso de gran resonancia Contacto Latinoamérica podrá ofrecer la entrevista en español en una edición futura.

Contacto Latinoamerica hat Andrea Richter interviewt. Die 26-jährige aus Merseburg erzählte uns über ihre Erfahrungen und die vorhandenen Möglichkeiten, ein Studium auf Cuba umzusetzen, zu finanzieren und die allgemeine Lage des Studentenlebens mit seinen Vor- und Nachteilen.

Contacto-La: Andrea, haben Sie in Lateinamerika studiert, was und wo?

Andrea Richter: Ich habe 2006/2007 ein Semester an der Universidad "Camilo Cienfuegos" in Matanzas auf Cuba studiert. Matanzas liegt im Norden Cubas, unweit der Touristenhochburg Varadero und ist ca. 130 km von Havanna entfernt. Unter anderem belegte ich folgende Studienfächer:

Der Schwerpunkt war Economía Internacional, welchen ich auch in einer kubanischen Klasse absolvierte. Des weiteren Español, Marketing



Studentenzimmer auf Cuba

International, Cultura Cubana und Derecho Internacional. Diese Fächer erhielt ich jedoch mit meinen deutschen Mitschülerinnen im Einzelunterricht, da die behandelten Themen auf Grund ihrer "Offenheit" (z.B. behandelten wir die Menschenrechte) nicht für die Ohren der kubanischen Mitschüler bestimmt waren.

Contacto-La: Welche Organisation hat das Studium vermittelt?

Andrea Richter: Das Studium kam durch die Kontakte meiner Hochschule mit der Partnerhochschule in Cuba zustande. Außerdem haben mir die Mitarbeiter des Deutschen Akademischen Austauschdienstes geholfen.

Contacto-La: Über welche Wege haben Sie sich informiert?

Andrea Richter: Hauptsächlich durch Gespräche mit Studenten, die vorher schon auf Cuba waren - Literatur (u. a. Kulturschock Cuba) - Kubanische Botschaft in Berlin

Contacto-La: Was mussten Sie dafür machen?

Andrea Richter: Meine Hochschule unterhält freundschaftliche Beziehungen zur Hochschule in Matanzas. Das Rechenzentrum meiner FH hat das dortige Computer-Kabinett aufgebaut und die technischen Voraussetzungen für die Internetnutzung geschaffen. Aus diesem Grund wurde mir und meinen dt. Mit-

studentinnen die sonst für Ausländer üblichen Studiengebühren i.H.v. ca. 1.800 Dollar erlassen.

Contacto-La: Wie war Ihre Vorgehensweise bei der Suche nach Studium, Flug, Wohnung, etc.?

Andrea Richter: Die Unterkunft wurde von der Hochschule in einem Wohnheim gestellt und war wie die Verpflegung gratis. Für die Zeit des Studiums erhielt ich, bedingt durch die partnerschaftliche Beziehung zu meiner Hochschule, ein Stipendium in Form der freien Verpflegung und Unterkunft. Ansonsten hat man auf Kuba die Möglichkeit ein Casa Particular zu mieten (ca. 20 konvertible Pesos/ Dollars pro Tag) oder sich illegal eine Unterkunft zu suchen, was aber eher schwierig ist. - den Hinflug habe ich von Deutschland aus gebucht - den Rückflug habe ich von Cuba aus gebucht. In Havanna gibt es z.B. ein Reisebüro der LTU, bei dem man problemlos Flüge buchen kann. Hier ist eine Kreditkarte ist von Vorteil.

Contacto-La: Wie ist das Studiensystem?

Andrea Richter: Studenten studieren in der Regel 5 Jahre an der Hochschule. Der Unterricht findet im Klassenverband in Form eines Frontalunterrichtes statt. Nach jedem Themenabschnitt werden im Normalfall Prüfungen geschrieben. Auch am Ende eines Semesters

stehen Prüfungen an. Es können aber auch Hausarbeiten, etc. gefertigt werden.

Contacto-La: *Wie finanziert man das Studium dort?*

Andrea Richter: Während des Studiums sind für die kubanischen Studenten mehrere Praxisphasen in Betrieben des Staates Pflicht. Studenten erhalten vom Staat eine Art BaföG, gestaffelt nach Studienjahren. Umgerechnet sind das z.B. im dritten Jahr ca. 1 Dollar / Monat. (Der kubanische Durchschnittsverdienst beträgt ca. 10-15 Dollar / Monat) Für Kubaner ist jegliche Schul- und Hochschulbildung gratis und frei zugänglich. Auch die Verpflegung in der Mensa und die Unterkünfte in Wohnheimen werden vom Staat finanziert. Ausländer müssen, wie schon erwähnt, Studiengebühren zahlen, die im Vergleich zum landesüblichen Gehalt immens hoch sind.

Contacto-La: *Gibt es Praktikumsmöglichkeiten und wenn ja, in welchen Bereichen?*

Andrea Richter: Als Europäer ein Praktikum zu absolvieren ist eher schwierig und kann nur mit Unterstützung der Hochschule realisiert werden. Ein Praktikum von Europa aus zu suchen, ist meiner Meinung nach fast unmöglich. Die kubanische Regierung ist sehr darauf bedacht, ihre Einwohner vor Europäern bzw. Menschen aus Industrienationen zu "schützen" bzw. keinen zu tiefen Einblick in Unternehmen etc. zu geben. Auch wenn man ein Praktikum in einem kubanischen UNI absolvieren sollte, ist es nicht mit einem Praktikum in Deutschland zu vergleichen. Die Arbeitsmoral der Kubaner ist aufgrund



Andrea Richter, Studentin Wirtschaftshispanistik, Hochschule Zwickau DE

der niedrigen Löhne sehr gering und auch fehlt es, bedingt durch die marode



Foto: Andrea Richter

wirtschaftliche Situation, oft an den Mitteln um arbeiten zu können. Am ehesten wäre wohl für Ausländer ein Praktikum im Tourismusbereich (z.B. in der Logistikabteilung eines kubanischen Busunternehmens, wie z.B. Cubanacan) möglich.

Contacto-La: *Können Sie von Ihren Erfahrungen im Berufsleben profitieren?*

Andrea Richter: Von fachlicher Seite aus gesehen, wohl eher weniger, da im Prinzip kein Wissen vermittelt wurde, welches nicht schon durch mein vorheriges Studium in Deutschland bekannt war. Von persönlicher Sicht kann ich, denke ich, sehr gut von meinen gemachten Erfahrungen profitieren. Sei es, durch einen veränderten Blick auf unsere Gesellschaft und den Reichtum der Industrieländer oder einfach durch ein Stück "kubanische Gelassenheit" in

manchen Lebenssituationen und natürlich die Offenheit für andere Länder und Kulturen, da ich dort nicht nur Kubaner, sondern auch Menschen aus vielen Teilen Afrikas oder Lateinamerikas kennenlernen durfte.

Andrea Richter: Ich hoffe, ich konnte Ihnen weiterhelfen!

Contacto-La: *Wir danken Ihnen im Namen unserer Leser!*

Contacto Latinoamérica
Ist ein professionelles journalistisches Medium. Wenn Sie über interessante Aktivitäten zu berichten haben, kontaktieren Sie uns.
Veranstaltungen
Anzeigen
Informationen
über
Geschäfte in und mit
Lateinamerika

Kontakt:
Info@contacto-la.com

Zum Nachdenken / Para recapacitar

„Tesis

El precio del petróleo explota y encarece el transporte de mercancías. La ventaja de bajos costos de producción en países de mano de obra barata desaparece, las maquilas han dejado de ser rentables. La globalización está cayendo.“

„Antitesis

Altos costos de transporte no son relevantes para todo tipo de mercancía y pueden ser amortiguados. La globalización continúa expandiéndose.“

Thomas Wolf, Focus Money del 30 de Julio del 2008

„These

Der Ölpreis explodiert und verteuert den Transport von Waren und Gütern. Der Kostenvorteil von Billiglohnländern schwindet, Jobverlagerung lohnt sich nicht mehr: Die Globalisierung kippt.“

„Antithese

Hohe Transportkosten sind nicht für alle Güter entscheidend und können oft abgefedert werden. Die Globalisierung weitet sich sogar aus.“

Thomas Wolf, Focus Money vom 30. Juli 2008

5º Congreso Andino de Crédito & Cobranzas, Colombia 2008 Gala de C&C - Entrega de *Premios Líderes 2008* 13 y 14 de Agosto - Club El Nogal - Bogotá

Für alle, die gerne durch Chile geführt werden wollen



www.volcanes.de
Tel: +49 (0)9126 2944424

Eventos / Veranstaltungen

Deutsch-Brasilianische Wirtschaftstage 2008 Encontro Econômico Brasil-Alemanha 2008

"Mobilität, Energiesicherheit und Klimaschutz-
Herausforderungen für Wirtschaft und Politik"
KÖLN,

Datum: 24. bis 26. August 2008

Konferenzort: Congress-Centrum Nord (Koelnmesse)
Deutz-Mülheimer Straße 111, 50679 Köln

Wirtschaftsdelegationsreise nach Chile, Mexiko und in die USA vom 23. September bis 05. Oktober 2008

Reisestationen:

Santiago de Chile (Chile), Mexiko-Stadt (Mexiko),
Puebla (Mexiko), San Francisco (USA) und
Portland (USA).

Reiseinhalte:

Für die Station Chile ist vorgesehen an der Lateinamerikakonferenz der Deutschen

Wirtschaft und der Leistungsschau Expo Alemania, die zeitgleich in Santiago de Chile vom
25. bis 27. September 2008 stattfinden werden, teilzunehmen.
Im Rahmen der Expo

Alemania wird es einen Niedersächsischen Messegemeinschaftsstand geben, bei dem die
Teilnahme als Aussteller auch noch möglich ist. In Mexiko liegt der Schwerpunkt auf
individuellen Kooperationsterminen für die mitreisenden Unternehmen. In den USA sind
Branchenschwerpunktveranstaltungen geplant sowie die Teilnahme an den Feierlichkeiten
des Deutschen Generalkonsulats in Portland, Oregon zum 3. Oktober.

Für weitere Informationen oder Fragen stehen Ihnen im Niedersächsischen Ministerium für
Wirtschaft, Arbeit und Verkehr, Kirsten Redelfs,
Tel.: 0511-120-5724, E-Mail:

kirsten.redelfs@hannover.ihk.de und in der IHK
Hannover, Melanie Körte, Tel.: 0511-3107-431, E-Mail:
koertke@hannover.ihk.de zur Verfügung.

Business-Spanisch für Lateinamerika

Überzeugend präsentieren auf Spanisch - Sprachlich und kulturell fit für Präsentationen, Meetings und Verhandlungen

Datum: 23.+24. September 2008

Ort: HK Pfalz, Ludwigshafen

Industrie- und Handelskammer für die Pfalz
Ludwigsplatz 2-4
67059 Ludwigshafen

Verleihen Sie Ihren Präsentationen auf Spanisch einen professionellen Schliff! Nutzen Sie dieses Wissen, um Ihre Nachrichten optimal zu vermitteln. Lernen Sie, wie Sie Ihr spanischsprachiges Publikum wirksam erreichen und den persönlichen Kontakt aufbauen. Üben Sie, souverän mit Fragen und Einwänden umzugehen. Lernen Sie ebenso die wichtigsten Redewendungen für Präsentationen, Meetings und Verhandlungen. Finden Sie den richtigen Ton von der ersten Begrüßung bis zur Verabschiedung.

Contacto: Tel. 0621-5904-1930

Desayuno de trabajo

Seminario - Gestión del Conocimiento

Organizador: Cámara Espanola de Industria y Comercio en Chile

Lugar:

Hotel NH Ciudad de Santiago de Chile
Av. Condell 40 Providencia

Fecha: 26.08.2008

Hora: de 08:30h a 10:30h

Contacto: Tel: 3417575

Bienvenidos al sitio del XXIII Congreso Latinoamericano de Seguridad Bancaria - Celas 2008

La Asociación de Bancos de México da la bienvenida a la página del XXIII Congreso Latinoamericano de Seguridad Bancaria CELAES 2008, se realizará los días 31 de agosto 1 y 2 de septiembre en la Ciudad de México; centro político, cultural y económico de México.

Contacto: Ramón Yzar al Tel. (52)(55) 57 22 43 35 ó al correo electrónico: ramonyzar@celaes-2008.com

Contacto Latinoamérica

Ist ein professionelles journalistisches Medium. Wenn Sie über interessante Aktivitäten zu berichten haben, kontaktieren Sie uns. Veranstaltungen, Anzeigen, Informationen über

Geschäfte in und mit
Lateinamerika

Kontakt: Info@contacto-la.com

Eventos / Veranstaltungen

XXVII CONGRESO LATINOAMERICANO DE DERECHO BANCARIO - COLADE

San José, Costa Rica

Tema: Actualidad jurídica en materia bancaria en Latinoamérica

Fecha: Del 08 - 09 SEPTIEMBRE

Organizador: Asociación Bancaria Costarricense

Contacto: (506) 2253 2898

Capacitación@abc.fi.cr

XII CONGRESO HEMISFERICO PARA LA PREVENCION DEL LAVADO DE DINERO Y FINANCIAMIENTO DEL TERRORISMO

Fecha: 20 - 22 de Agosto

Lugar: Ciudad de Panamá, Panamá

Organiza: **Asociación Bancaria de Panamá**

Temas:

"Cómo proteger del lavado de dinero a los sectores del juego e inmobiliario – un reto transnacional"

"LA DEMOCRACIA, Y EL ESTADO SOCIAL DE DERECHO, FRENTE FLAGELO DEL LAVADO DE ACTIVOS Y SU AMENAZA TERRORISTA"

"TÉCNICAS COMPLEJAS DE LAVADO DE DINERO: UNA PERSPECTIVA REGIONAL"

EL RIESGO ALD/CFT EN EL SECTOR DE SEGUROS LAVADO DE DINERO – CASO PRÁCTICO INVESTIGADO EN EL SALVADOR

Etapas del financiamiento del terrorismo

Contacto: abprp@asociacionbancaria.com / vpe@asociacionbancaria.com

Tel: (507) 263-7044 /

Mercados siderúrgicos de Latinoamérica 2008 SBB Steel Markets Latin America 2008

La última cita del calendario de eventos de SBB consiste en la conferencia sobre los Mercados Siderúrgicos de Latinoamérica 2008 que tendrá lugar en São Paulo los días 14 y 15 de agosto y que esperamos que sea todo un éxito. Este acontecimiento puede representar una fantástica oportunidad para ampliar la red de sus contactos, además de contar con un programa y conferenciantes de gran calidad. Para este evento se esperan más de 200 participantes que representan a importantes compañías.

Localización: Grand Hyatt São Paulo

Fecha: 13-15 agosto 2008

Actividades adicionales: Visita a la acería - Cosipa Usiminas Spouse - Gala Dinner attendance (accompanying paid delegate)

Precios: \$1,500

Idiomas: English, Portuguese, Spanish

XIX Congreso Internacional de Ahorro de Energía "Calentamiento Global. Solución: Energías Limpias"

20/21/22 de Agosto 2008.

Expo Guadalajara

Organizado por CIMEJ

Contacto: consejo.directivo@cimej.org, / congreso.nacional@cimej.org

Seminario Regional INMA de Marketing de Periódicos

Crecer es la meta. El "cómo crecer" es la incógnita que cada ejecutivo trata de contestar. El Seminario INMA Latinoamérica, para la Región Sur, analizará en 2008 cómo hacer crecer el negocio de los periódicos ya sea a través de creatividad en el área de marketing, innovación en publicidad, manejo de productos de nicho y circulación.

21 y 22 de Agosto 2008

Hotel Radisson Plaza Santiago

Santiago, Chile

Contacto: Tel.: +1 214 373-9111



Contacto Latinoamérica

Es un medio periodístico profesional serio. Si desea que informemos sobre sus actividades,
Eventos, Anuncios, Información sobre

Negocios en y con Latinoamérica

Contáctenos

Nuestro E-Mail: Info@contacto-la.com

Regístrese en nuestra plataforma de contactos comerciales

Www.contacto-la.com

Lo invitamos a ser parte de Contacto-Latinoamérica, enviándonos sus requerimientos, eventos y material informativo

Contacto-Latinoamérica
Bilateral, Global

Boletín de información para el mundo del negocio en y con
America Latina

Herausgeber / Editor:
Competence Center Lateinamerika Business Services



Untere Albrecht Strasse 4
65185 Wiesbaden
www.competence-center-lateinamerika.com
info@competence-center-lateinamerika.com

Monatliche Ausgabe
Edición mensual

Le agradecemos por su lectura y lo invitamos a integrarse a nuestro portal de red de relaciones.



WWW.contacto-la.com