

Cómo piensa mi cliente alemán?



Foto CCLA

Wie denkt mein deutscher Kunde?

Detaillierte Verhandlungen, klärende Absprachen, Kenntnisse und Kompetenz für reibungslose Verfahren sind die wichtigsten Merkmale laut Key Account von Iberia Deutschland. Weiter Seite 2

Esta es la pregunta que se plantean quienes quieren entrar a relacionarse con clientes Alemanes, al igual que aquellos que ya se encuentran en negocios y quieren evitar errores.

A diferencia del desarrollo de una relación de negocio con un cliente latinoamericano, el cliente Alemán presenta interés en lo ofrecido, siempre y cuando quien le ofrece un producto demuestre conocimiento

absoluto de dicho producto y está preparado para negociar de manera detallada, sostiene Juan Carlos Rendón, ejecutivo de ventas de paquetes de viajes aéreos para el segmento empresarial de Iberia en Frankfurt.

El tema es muy complejo y no todos los entrenadores en materia cultural tienen la respuesta correcta. Continúa pag 2

Viajes de negocios por Europa de manera económica



Foto CCLA

Las posibilidades de viaje por Europa son múltiples, éstas dependen de la capacidad económica, del itinerario privado y del motivo de viaje. Entre 39,00 Euros por viajar de un país a

otro por tren, 99,00 Euro ida y vuelta a cualquier ciudad vía Aérea y 329,00 Euros con el bus durante 15 días es el costo para viajar a 45 ciudades por negocios o vacaciones. Pag Nr. 4

Aus Argentinien exportieren

Um aus Argentinien Produkte zu exportieren, ist eine Eintragung in das Exporteurregister vorzunehmen. Weiter auf Seite 2



Foto CCLA

Exportar desde Argentina

Tanto las cámaras de comercio como el ministerio del ramo poseen informaciones concretas sobre las posibilidades de exportación desde Argentina. Continúa pag. 3

Crear empresas en Latinoameira

De la información brindada por AICO, Asociación Iberoamericana de Camaras de Comercio, se resume que Perú es el país en el que menos trámites (1) y visitas (1) a oficinas públicas se necesitan para crear un negocio. Continúa pag. 2

Unternehmensgründung in Lateinamerika

Die Anzahl der bürokratischen Dienstwege sowie der Besuch von Behörden variiert von Land zu Land. In Perú ist nur eine Formalität in einer Behörde zu erledigen... Weiter Seite 4

Cómo piensa mi cliente Alemán

CCLA 15.05.2008

Esta es la pregunta que se plantean quienes quieren entrar a relacionarse con clientes Alemanes, al igual que aquellos que ya se encuentran en negocios y quieren evitar errores.

A diferencia del desarrollo de una relación de negocio con un cliente latinoamericano, el cliente Alemán presenta interés en lo ofrecido, siempre y cuando quien le ofrece un producto demuestre conocimiento absoluto del mismo y esté preparado para negociar de manera detallada sostiene Juan Carlos Rendón, ejecutivo de ventas de paquetes de viajes aéreos para el segmento empresarial de Iberia en Frankfurt.

El ejecutivo de la empresa aérea española de 38 años, con 8 años de experiencia en ventas en Alemania sostiene que los factores más importantes para un cliente alemán son la seguridad y la claridad. "Por la seguridad está dispuesto a pagar, para no sufrir sorpresas desagradables" comenta Rendón.

El oferente "debe darse el tiempo necesario para aclarar cada detalle"



Foto CCLA

dentro de lo estipulado en las ofertas o contratos, si es que éste quiere evitar la pérdida del cliente, sostiene el Ejecutivo. Según la experiencia del colombiano graduado en Administración de Tráfico Aéreo en Alemania, el vendedor trata con un cliente analizador, el cual no da una respuesta ni toma una decisión hasta estar completamente informado.

Los paquetes de Iberia, comprados por empresas y cadenas de agencias contienen viajes de negocios con

Wie denkt mein deutscher Kunde?

Das ist die Frage, die jeder Verkäufer, insbesondere außerhalb Europas, sich stellt.

Detaillierte Verhandlungen, klärende Absprachen, absolute Kenntnisse und überzeugende Kompetenz für reibungslose Verfahren sind die wichtigsten Merkmale der Deutschen Geschäftskultur, sagt zu Contacto Lateinamerika Juan Carlos Rendón, Key-Account-Manager von Iberia Deutschland.

Der 38-jährige Manager erzählt über seine 8 Jahre Erfahrung im Verkauf von Geschäftspaketen für Deutsche Firmen und Agenturen.

destino en su mayoría a Brasil, Argentina, Chile y México. Para ofrecer nuevos productos o mantener intacto el contacto con el cliente, Iberia realiza viajes y acciones que ocasionan atmósferas diferentes, que permiten un mejor conocimiento y entendimiento con el cliente. Aún en estas ocasiones es notable según Rendón el comportamiento neutral, pero amigable del cliente Alemán.

Según nuestro entrevistado, a diferencia de un empleado, el hombre de negocios no necesariamente debe saber perfecto Alemán. El ejecutivo de la empresa Alemana domina el inglés y está primeramente interesado en negociar el producto en sí, no necesariamente al inicio en una relación amistosa.

Creación de empresa en Latinoamérica

CCLA 13.05.2008

De la información brindada por AICO, Asociación Iberoamericana de Camaras de Comercio, se resume que Perú es el país en el que menos trámites (1) y visitas (1) a oficinas públicas se necesitan para crear un negocio.

Donde abro mi empresa? Cuanto tiempo necesito? Cuanto me cuesta? etc, son las preguntas que se hacen quienes intentan abrir su negocio en Latinoamérica.

Corrupción, complicada burocrática, inseguridad política, catástrofes naturales, etc también son factores que alarman a un inversionista. Según las informaciones obtenidas hasta ahora por Contacto Latinoamerica,



Foto CCLA

se puede observar un mejoramiento en la atmósfera latinoamericana para la inversión. A diferencia del resto de países latinoamericanos se deduce de las informaciones proporcionadas por las Cámara de Comercio de ocho países del continente, que es en Colombia, Perú y el

Salvador en los países, en los cuales se puede abrir una empresa en menos de 30 días.

Los costos por trámites más altos se registran en Chile 500,00 dólares, los más bajos se pagan en Ecuador. 85,00 dólares se necesita en este país por la creación de una empresa unipersonal y en el caso de desear la creación de una empresa societaria se requieren 350,00 dólares.

El mayor número de trámites (14) se necesita llevar a cabo en Honduras, cuya posición en la escala burocrática es muy parecido a la de España.

Aus Argentinien exportieren

Um aus Argentinien Produkte zu exportieren ist eine Eintragung in das Exporteurregister vorzunehmen.

Die sogenannte Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.) ist die wichtigste Information, um die Position des exportierten Produkts für die Festlegung der Zollbedingungen fest zu stellen.

Die Sonderkonditionen, Zollsätze und sonstige Bedingungen im Importland sind dank dieser Information festzulegen. Deshalb empfehlen Experten dieses Verfahren über einen Dienstleister erledigen zu lassen. R.Rodriguez

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

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

Contáctenos

Nuestro E-Mail:
info@competence-center-lateinamerika.com

Exportar desde Argentina



Foto CCLA

CCLA 01.05.2008

Tanto las cámaras de comercio como el ministerio del ramo poseen informaciones concretas sobre las posibilidades de exportación desde Argentina. Tomando en cuenta similitudes en las reglas para exportar entre los países latinoamericanos, se notan detalles específicos que competen solo a los trámites y requisitos que se necesitan en Argentina para la exportación

La inscripción del potencial exportador en el Registro de Exportadores de la Dirección General de Aduanas es imprescindible para iniciar un negocio de exportación. El trámite es gratuito y fácil de adquirir, según fuentes de información de la Cámara de Comercio Argentina.

Antes de la inscripción en el registro antes mencionado, el exportador debe estar inscrito en la D.G.I., Dirección General Impositiva, hoy llamada AFIP, Administración Federal de Ingresos Públicos (CUIT para empresas, CUIL para personas físicas).

Dicha información sirve para determinar la posición arancelaria del producto a exportar. Gracias a ésta identificación, obtiene el exportador detalles sobre beneficios promocionales, requisitos legales, técnicos, y arancelarios necesarios para el ingreso del

producto al mercado deseado.

Luego de la inscripción recomiendan los expertos a los potenciales exportadores, solicitar con tiempo (considerable) al contador privado, "efectuar los trámites necesarios para la impresión de las facturas "E" de exportación."

La Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.), es según los expertos la información primaria de mayor importancia para la exportación desde Argentina.

Dicha información sirve para determinar la posición arancelaria del producto a exportar. Gracias a ésta identificación, obtiene el exportador detalles sobre beneficios promocionales, requisitos legales, técnicos, y arancelarios necesarios para el ingreso del producto al mercado deseado.

Debido a la importancia de la identificación correcta del producto, recomiendan también los expertos en exportaciones desde Argentina, dejar realizar a las empresas especializadas en el ramo el posicionamiento respectivo. R. Rodriguez

Seminario intensivo Argentina y Chile
Mentalidad , derecho, pagos, inversiones, etc

Lugar: Cámara de Industria y Comercio de Ludwigshafen (IHK Pfalz)
Fecha: 28 de mayo del 2008
Hora: De 09:00 a 16:30 Horas
Industrie- und Handelskammer für die Pfalz
Tel. 0621-5904-1930

Unternehmensgründung in Lateinamerika Bessere Bedingungen

CCLA, 12.05.2008

Nach den gelieferten Daten von verschiedenen Handelskammern Lateinamerikas, Spaniens und Portugals, antwortet die AICO (Verband der Iberoamerikanischen Handelskammer) auf diese Fragen. Auf einer Art Multiple Choice geben die IHKs Antworten kurz und präzise.

Korruption, schwierige bürokratische Verfahren, politische Unsicherheiten, Katastrophen, wie „El Niño“ sind unter anderem Faktoren in Lateinamerika, die Investoren zurückschrecken lassen. Wo soll ich meine Firma gründen,

um in Lateinamerika mein Produkt zu positionieren? Welche sind die Bedingungen für eine Neugründung? Wo ist es am günstigsten? Wo gründe ich am schnellsten? Das sind die häufigsten Fragen, die eine Antwort benötigen, bevor ein Investor sich mit Einzelheiten beschäftigt.

Aus der Zusammenfassung der AICO stellt sich heraus, dass Perú, Kolumbien und El Salvador die einzigen Länder sind, in denen die Gründung einer Gesellschaft oder die Gründung eines Einzelunternehmens in weniger als 30 Tagen erfolgen kann. In Portugal und Spanien ist das ebenfalls möglich. Die höchsten

Gründungskosten für Formalitäten finden sich in Chile mit \$500,00. Das günstigste Land ist Ecuador mit \$85,00 für ein Einzelunternehmen und \$350,00 für eine Gesellschaft. In Spanien belaufen sich die Kosten auf \$1.000,00 und in Portugal von \$458,00 bis 4.360,00.

Die Anzahl der bürokratischen Dienstwege sowie der Besuch von Behörden variiert von Land zu Land. In Perú ist nur eine Formalität in einer Behörde zu erledigen, während der Gründer in Honduras 14 Dienstwege bei 12 Behördenbesuchen für seine Zwecke braucht. In Spanien muss der Gründer bis 16 Dienstwege in 6 Behörde erledigen.

Viajes de Negocios por Europa de manera económica



Foto CCLA

Günstig durch Europa fahren

Viele günstige Möglichkeiten gibt es, durch Europa zu reisen. 39,00 Euro mit dem Zug, 99,00 Euro mit dem Flugzeug oder 329,00 Euro, 15 Tage mit dem Bus durch 45 Städte in Europa. Edwin Pérez, könnte ohne diese günstige Reisemöglichkeiten in Europa seine Arbeit als Reporter, Kolumnist und Direktor der Zeitschrift RAIZ Bolivia nicht durchführen.

Er nutzt den Bus und sagt zu Contacto Latinoamérica, dass diese Art zu reisen Vor- und Nachteile hat. Er kann, „auch wenn es anstrengend ist,“ seine Arbeit mit seinem Privatleben gut kombinieren.

Las posibilidades de viaje por Europa son múltiples, éstas dependen de la capacidad económica, del itinerario privado y del motivo de viaje.

Entre 39,00 Euros por viajar de un país a otro por tren, 99,00 Euro ida y vuelta a cualquier ciudad via Aerea y 329,00 Euros con el bus durante 15 días es el costo para movilizarse a 45 ciudades por negocios o vacaciones dentro de Europa. Éstas no son las únicas posibilidades, pero se pueden considerar como las más reales y fáciles de conseguir.

De todas las posibilidades de viaje que tienen, aquellos quienes visitan

diversos países, es por medio de buses una de las más prácticas y baratas. Edwin Perez, periodista Boliviano con residencia en España indica, que el bus es el mejor medio de transporte para poder realizar su trabajo como corresponsal desde Europa para diversos medios de comunicación y cadenas radiales de Bolivia y otros países latinoamericanos. El director de la revista RAIZ BOLIVIA en Madrid, indica que sus motivos de viajes profesionales los combina con visitas privadas a amigos y a su hijo y ex-esposa alemana en Gießen, Alemania. El viaje barato está acompañado

naturalmente por determinadas desventajas que no poseen los otros medio de transporte. Edwin Perez sostiene que los viajes son por lo regular muy cansosos y por el hecho de tener limitado el tiempo de validez de su ticket, al que debe aprovechar al máximo, pasa mucho cansancio.

El sistema utilizado por Edwin Perez y más conocido en Europa es el Euroline Pass de Euro Eurolines Sevices, empresa con sede en Bruselas con filiales en toda Europa. Ésta ofrece para quienes recorrer Europa, un sistema de un ticket en dos variantes y dos precios.

15 y 30 días de duración de un ticket hacen una diferencia del precio en cuanto a duración, sin embargo, sube o baja el precio del ticket de acuerdo a tres temporadas.

De acuerdo a las últimas tarifas, el costo de un ticket por 15 días en la temporada baja es de 199,00 euros, temporada que va de enero a marzo y de noviembre a inicios de diciembre. En la temporada media sube el ticket a 229,00 Euros y en la alta llega a 329,00 Euros. El ticket para 30 días es en la misma escala de 299,00, 319,00 y 439 Euros respectivamente.

El descuento para jóvenes hasta 25

años está entre 30,00 y 70,00 Euros, niños de hasta dos años de edad viajan gratis.

Las obligaciones para la regularidad y seguridad recae siempre sobre el viajero. Así establece la empresa dentro de su contrato de viaje, la misma que no se responsabiliza en absoluto en caso de que a un pasajero, por motivos de documentación, no le sea permitida la entrada al país desado. El ticket no es transferible y es válido únicamente en compañía del pasaporte o documento de identidad del viajero.

Así como hemos nombrado las ventajas que nos han ratificado

pasajeros como Edwin Perez, hay también desventajas además de las que Contacto Latinoamerica ha constatado en las condiciones de la empresa que ofrece éste servicio. Una vez usado por primera vez, el ticket no puede ser devuelto. En caso de no haber sido usado, se devuelve el dinero menos un porcentaje de hasta el 25%.

El servicio de los buses es según Pérez confortable, "lo desagradable es siempre las pausas especialmente si se viaja en invierno desde el sur hacia el norte de Europa, por el frío"

Quién me ayuda a conectarme con Europa

Quién me conecta con Latinoamérica?



de Rheinland Pfalz, Alemania.

Kim Gronemeier, quien dirige al proyecto para Latinoamérica de la cámara antes mencionada, expresó a Contacto Latinoamérica el objetivo de su trabajo, el cual

coincide de manera general con aquellos perseguidos por las AHKs. éste es uno de los proyectos más activos en Alemania en cuanto a impulso de relaciones comerciales.

Con el objetivo ya conocido, programa este proyecto de la IHK Pfalz con sede en Ludvigshafen para el 28 de mayo el seminario "Intensivo Argentina y Chile" y del mismo modo el seminario "Colombia, Chances por medio del negocio y la inversión" para el 3 de junio.

El trabajo de asociaciones como DIAG (Deutsch-Ibero-Amerikanische-Gesellschaft e.V.) dirigido a desarrollar y mantener buenas relaciones con los países latinoamericanos especialmente a nivel consular no son muy conocidos a nivel público, a pesar de su existencia desde 1954.

La DIAG (Sociedad Iberoamericano-Alemana) viene presentando una serie de conferencias y exposiciones de especialistas y representantes de países latinoamericanos en Alemania. Una de las últimas actividades de ésta organización fué "Los Días Iberoamericanos en Francfort del Meno" que inició el 7 de abril del 2008.

Un número considerable de organizaciones tanto de iniciativa privada como del sector económico, se han propuesto mejorar las relaciones culturales, comerciales y hasta políticas entre los países de Latinoamérica y Alemania.

Instituciones como la Cámara de Comercio Exterior Alemana se ha organizado bajo un sistema bilateral, de tal manera que sus relaciones adquieren un carácter directo. De allí que encontramos la Cámara Boliviano-Alemana, Colombo-Alemana, Argentino-Alemana, etc, cuyo trabajo y objetivo principal es asesorar y apoyar a

empresarios grandes y pequeños en todo lo que tiene que ver con relaciones comerciales en casos de un país específico. Solo algunos servicios son gratuitos.

Las Cámaras de Industri y Comercio de los diversos estados Alemanes poseen por lo menos un departamento o proyecto encargado de incentivar e intensivar relaciones y asesorar a aquellos que buscan socios o pretenden introducir sus productos en el nuevo continente. Estos entes llevan un trabajo estrecho con las AHKs, así el caso del Centro de Competencia para Latinoamérica de la Cámara de Industri y comercio del estado



www.Contacto-la.com
es la página de relaciones de éste ente privado.

La Actividad se abrió oficialmente el 20 de abril del año en curso, con la Exposición completa de la situación actual de Paraguay por parte de la Embajadora de Paraguay, I.E. Lilianne Lebron-Wenger, realizada en la municipalidad de Frankfurt.

Su presidente, Dr. Wolfgang Kuhn, Ex-Consul adonore del Ecuador en Frankfurt ha expresado su interés de adquirir nuevos miembros en vista de que la mayoría de sus miembros son de edad avanzada.

El Centro de Competencia Latinoamerica Business Services, entidad privada con sede en Wiesbaden también ha puesto a la disposición la plataforma www.conatacto-La.com con objetivos de intermediación. La inscripción es hasta ahora gratuita.

En asunto de intercambio cultural cabe señalar nombres como la Sociedad Brasilero-Alemana e.V. con redes activas a nivel nacional o a PanAmerika e.V. asociación activa en la regiones de Hessen, Baden Württemberg y

Rheinlandpfalz ubicadas al suroeste de Alemania o la Sociedad Euro-Ecuatoriana en Frankfurt.

Como las organizaciones antes mencionadas, existen también muchas entidades más especializadas también en áreas sociales, creadas y dirigidas por personas originarias de un determinado país latinoamericano, pero por falta de miembros o financiamiento no llegan a ser conocidas y tienden a perder su valor como entidad útil para relaciones.

Europeos buscan nuevos retos: Latinoamérica

Europäer suchen neue Herausforderungen: Lateinamerika

Nach genügend Erfahrungen mit nationalen Kunden ist es notwendig, auch in Ländern anderer Kontinenten Kenntnisse zu erwerben, um mit diesen Geschäfte abwickeln zu können, sagt die erfahrene Unternehmensberaterin für Kreditrisikomanagement Karin Schleines.

Trotz kultureller Unterschiede ist die Trainerin für Business-Etikette und Networking von dem Erfolg des Verkaufs von Beratungsservice in Lateinamerika überzeugt. Ihre internationale Erfahrung, insbesondere in Asien, begründet ihre selbstbewusste Haltung. Nach ihren Angaben können sowohl Firmen als auch Regierungsdelegationen von Coaching und Beratung von deutschen Consulting-Firmen profitieren.



Karin Schleines, Foto:Petra A. Killick

Lo más complicado en proyectos de negocios internacionales son las diferencias culturales

Al parecer la venta de servicios de asesoría en el campo internacional es un poco complicado y requiere de experiencia, conocimiento de la mentalidad y flexibilidad. Ésto nos muestra el ejemplo de Schleines, quien por su experiencia ha logrado reconocimiento y buenas referencias por sus servicios.

Karin Schleines pretende ofrecer los servicios de su empresa consultora KHS (www.schleines.de) también a clientes Latinoamericanos.

aunque conoce las dificultades culturales que se pueden presentar, cree en el éxito de su oferta. La catedrática en materia bancaria brinda apoyo a empresas y delegaciones públicas y privadas y sostiene que sus "servicios son imprescindibles para sus clientes". Las palabras de Schleines no parecen exageradas. Aparte de tener un largo curriculum vitae, se encuentra en la lista de asesores del Banco de Desarrollo Alemán (KfW) y posee una buena red de relaciones comerciales. La asesora bancaria, comenta con orgullo su última conferencia "Cómo realizar negocios en Alemania" en la séptima SME Export en Hong Kong.

CCLA 13.05.2008

Después de una considerable experiencia de trabajo con clientes de su propio país, es necesario adquirir conocimientos para poder hacer negocios con aquellos de otros continentes, sostiene Karin Schleines, asesora de Finanzas en materia de créditos bancarios.

Lo más complicado en proyectos de negocios internacionales son las diferencias culturales, las cuales se hacen notar en las formas de cerrar un contrato o hacer convenios.

La Alemana conocedora del campo crediticio, especializada en entrenamiento de etiqueta en materia laboral, relató a Contacto Latinoamérica sus retos enfrentados en los últimos años con clientes asiáticos. Según Schleines solo puede dar buenas referencias de sus clientes hasta ahora.

Boom del sector inmobiliario en Brasil se aproxima

Baldiger Boom des Immobilien-Sektors in Brasilien

Die Regierung von Luiz Ignácio Lula da Silva möchte die Wohnungsnot beenden. Dies soll verwirklicht werden durch Fördergelder und speziellen Finanzierungsprogrammen für die untere Mittel- und Unterschicht zum Bau von Wohnprojekten.

Nach dieser Ankündigung wird von einem Boom in der Immobilienbranche gesprochen.

Brasilien, mit 4,8 % Wachstum in diesem Jahr, braucht bis 2020 ca 28 Millionen neue Wohnungen. Nach Einschätzung der brasilianischen Entwicklungsbank, wird diese Branche die meisten Investitionen anziehen.



CCLA 03.05.2008

El positivo desarrollo de la economía brasileira, da al gobierno de Liuz Ignácio Lula da Silva, la oportunidad de invertir en la construcción de viviendas en los sectores más necesitados.

La problemática situación de la vivienda en los inmensos suburbios de las ciudades Brasileñas ha sido siempre un tema de campaña de los gobiernos de turno, debido a los varios millones de viviendas con acceso a servicios básicos que siempre han hecho falta en los sectores de muy bajos recursos.

Las opiniones de turistas europeos y de quienes han visitado el país dan la impresión, de que los sectores de viviendas suburbanos, privados de

servicios básicos son parte de la típica imagen brasileira, factor no muy positivo para un país con desarrollo económico del 4,8%. De continuar un desarrollo económico parecido, ésta imagen deberá haber cambiado hasta el 2020 si se consideran y se concretizan los proyectos del Banco de desarrollo Brasileiro.

Mireille Siebert, socia activa de la cámara junior de industria y comercio de Frankfurt, Alemania trató de relatar a Contacto Latinoamérica de manera positiva la experiencia de su viaje a Rio de Janeiro. Siebert se ha llevado la impresión de que los brasileiros tienen la capacidad de disfrutar la vida y acoplarse rápidamente a nuevas situaciones independiente de su situación de vida sin quejarse y nota lo

contrario en la mentalidad europea.

Ella, quien ha tenido la oportunidad de visitar Argentina y Paraguay, lamenta la situación de vivienda en los barrios pobres en Brasil.

Se espera un boom en el sector inmobiliario, luego de que el presidente brasileiro anunciara su esfuerzo por mejorar la situación de la vivienda de las familias de medianos y bajos ingresos. Según un estudio del Banco de Desarrollo Brasileiro BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Economico e Social) se estima que hasta 2020 hece falta construir 28 millones de viviendas nuevas. El ente de desarrollo sostiene, por medio de su estudio, que éste sector atraerá la mayor parte de las inversiones del país.

CONTACTO
Lateinamerika

www.contacto-la.com

Inserieren Sie in Lateinamerika ohne Kosten



Contacto-La, regístrese 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

Español Impressum AGB Disclaimer

Socios comerciales en Europa
y Latinoamérica ...

Uso gratuito ...

Ofertas y demandas
interesantes ...

Regístrase

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

Tiene usted

Eventos
Anuncios
Información
sobre
Negocios en y con
Latinoamérica ?

Contáctenos

Nuestro E-Mail:

info@competence-center-lateinamerika.com

Info@contacto-la.com

Lateinamerika: Zukünftiger Welternährer

Agrarsektor im Boom durch Lebensmittel-Knappheit



Mercado libre Ecuador: Foto CCLA

In Zeiten der Agflation verdienen alle Beteiligten. Nach Angaben von Focus Money werden deshalb Fonds immer interessanter für Anleger, die den gesamten Sektor der Agrarindustrie abdecken.

Die Berichte basieren auf Prognosen renommierter Organisationen, die von einer Hungerkatastrophe in der Welt warnen. Laut Bericht (Focus Money Seite 15 vom 23.04.2008) werden 1,2 Milliarden Menschen bis 2015 verhungern.

Die Regierungen Zentral und Südamerikas haben bereits mit Programmen und Maßnahmen angefangen, die diese graue Zukunft entgegenwirken sollen. Die Agrarminister von Costa Rica, Honduras, Nicaragua, El Salvador y Guatemala haben vergangenen Freitag, 25.04.2008 einen 560 Millionen Dollar Fond verabschiedet für die Finanzierung der Produktion und die Vermarktung von Agrarprodukten. Brasilien hat bereits den Stopp von Agrarexporten angeordnet, Argentinien führte Steuererhöhung für Agrarprodukte ein.

Dies sind nur gute Nachrichten für Maschinen- und, Düngemittelhersteller und andere Beteiligten aus Europa und anderen Industrieländern. Den Bedarf

kann man an dem wachsenden Umsatz und der Zunahme der Aktienwerte von Firmen wie John Deere, K+S ablesen.

K+S Düngemittelhersteller erwartet in 2008 eine erhebliche Umsatzsteigerung. Gleichzeitig legen Börsenspezialisten ein Kursziel für die Düngemittelaktie mit 370,00 Euro fest, ein Preis, der 50% über dem aktuellen Kurs liegt. Die Hersteller von Landmaschinen haben bereits 2007 den Bedarf und das Wachstum der Schwellenländer wie Brasilien gespürt. Die Aktionäre erhielten 30,2% Gewinn je Aktie. Die Aktie des Nordamerikanischen Traktorherstellers, die momentan 54,00 Euro wert ist, wird nach Meinung der Börsenexperte weitersteigen.

Das Gleiche gilt für andere Unternehmen, die sich auf die Herstellung von Pflanzenschutzmitteln oder Gifte konzentrieren. Diese Mitteln werden insbesondere benötigt, wo die Bodenfläche knapp ist und dienen dazu, eine 100 % Ausnutzung der Anbaufläche zu erzielen.

Europa, Nordamerika, China und Japan sehen in Lateinamerika einen wichtigen Ernährer und Bioenergieerzeuger und einen guten Geschäftspartner.

Latinoamérica, futuro alimentador del mundo

En tiempos de la Agflación ganan todos, se lee en las páginas de Focus Money, Alemania. Por eso está creciendo cada vez mas el interés en los fondos de inversión que abarcan la cadena completa del sector agroindustrial. En éstos se encuentran incluidos sectores de la producción y comercialización agroindustrial de los países latinoamericanos.

En éstos momentos, voceros de instituciones de renombre hablan de 1,2 billones de muertes por causa de hambre hasta el 2015. Al mismo tiempo se pronostican las ganancias de hasta 50% por acciones de empresas dedicadas a la producción de maquinarias e insumos para la Agroindustria.

Los países centroamericanos ven en la crisis un reto y al mismo tiempo una buena oportunidad para la exportación. Un fondo der 560 millones de dólares fué firmado a fines de abril para financiar y promocionar la producción especialmente de granos. Países de otras regiones del continente siguen la misma línea.

Contacto Latinoamérica

Es un medio periodístico profesional serio. Si desea que informemos sobre sus actividades, contáctenos

**Eventos
Anuncios
Información
sobre
Negocios en y con
Latinoamérica**

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

Síntesis

Latinoamérica, el Caribe y la Unión Europea en Lima

Gipfel EU-LA in Lima

Cumbre de América Latina y el Caribe-Unión Europea, tendrá lugar en Lima, Perú, el próximo viernes 16 de mayo.

Tratado Constitutivo UNASUR

Lateinamerikanische Union UNASUR

La Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) aprobará su Tratado Constitutivo durante la Cumbre Extraordinaria

Terminó el monopolio estatal en la comunicación y seguros de Costa Rica

Ende des Monopols der Versicherungen und Telekommunikation in Costa Rica

Con la apertura de telecomunicaciones y seguros cualquier empresa puede participar en el mercado Costarricense. México, Chile y Canadá están interesados en que en sus tratados de libre comercio con éste país se incluya la apertura de esos servicios.



Posible baja de tarifas de UE al banano de Latinoamérica

Mögliche Korrektur der Importtarife des Bananenimports aus Lateinamerika

Desde el 2006, Los exportadores latinoamericanos de banano pagan 176 euros (273 dólares) por tonelada de banano a la EU, mientras que los países africanos y del Caribe exportan la fruta a la región con arancel cero dentro de una cuota autorizada por Bruselas de 775.000 toneladas anuales.

Han habido pronunciamientos desde Europa para bajar las cuotas.

Pymes sostienen estabilidad económica en países latinoamericanos

KMU erhalten die Stabilität in Lateinamerika

Las Pymes (Pequeñas y Medianas Empresa) constituyen más de 95 por ciento del total de empresas y generan un 70 por ciento del empleo estable en los países Latinoamericanos

A partir de un estudio de la empresa RGX que incluye Pymes de Argentina, Chile, Costa Rica, México, Perú y Uruguay, se reconocen que las necesidades mayores son: consultoría, capacitación y promoción internacional.

Vuelve el temor por los Bancos en Argentina

Es kehrt Panik vor den Banken in Argentinien zurück

El conflicto del gobierno y las asociaciones agrícolas de Argentinan han alarmado a los ahorristas. En el momento éstos a retirar sus depósitos bancarios para cambiarlos en dólares. Con hasta 8% de crecimiento, Argentina puede soportar éste problema siempre y cuando no dure demasiado, sostienen los expertos.

Zum Nachdenken / Para recapacitar

Palabras de Alan Garcia presidente peruano a EFE el 14 de Mayo del 2008 en Lima

"Mi responsabilidad es hacer que el pueblo peruano tenga más inversiones, mejore el comercio y haya más trabajo. Yo no respondo por otros países".

Palabras de José Manuel Durao Barroso, Presidente de la Comisión Europea (CE) a EFE el 14 de Mayo del 2008 en México

"Por ejemplo, con la Comunidad Andina no fue fácil en Viena tener una reunión. Todos aceptaron tener una reunión con Europa, pero no querían estar juntos los países andinos, esta es la verdad"

Eventos / Veranstaltungen

SEMINARIO: Formación de Consultores Responsabilidad Social Empresarial Quito- Ecuador

Evento organizado por la Cámara de Industrias y Comercio Ecuatoriano Alemana y el Consorcio Ecuatoriano para la Responsabilidad Social – CERES con el afán de entregar herramientas especializadas para la incorporación de la responsabilidad social en las empresas del Ecuador.

Fecha: 14 al 17 de mayo

Hora: 09h00 - 17h00

Lugar: Swissôtel Quito

Mas información Cristina Díaz

Eventos

Telf.: (593-2) 333-2048 Ext. 104

E-mail: eventos@ahkecuador.org.ec

DEUTSCH

SEMINAR Weiterbildung: Beratung für die Soziale Verantwortung des Unternehmertums Quito-Ecuador

Das Event wird veranstaltet von der Deutsch-Ecuadorianische Industrie- und Handelskammer und CERES (Ecuadorianisches Konsortium für die Soziale Verantwortung) mit dem Ziel, die Fachkenntnisse für die Umsetzung sozialer Verantwortung in Ecuadorianischen Unternehmen.

Fecha: 14 al 17 de mayo

Hora: 09h00 - 17h00

Lugar: Swissôtel Quito

Mas información Cristina Díaz

Telf.: (593-2) 333-2048 Ext. 104

E-mail: [eventos\(at\)ahkecuador.org.ec](mailto:eventos(at)ahkecuador.org.ec)

ESPAÑOL

Feria MACRORRUEDA LATINOAMERICA Y DEL CARIBE, Colombia

El evento pretende buscar nuevas alternativas para los exportadores, promover el intercambio comercial y las alianzas estratégicas entre empresas.

Lugar: Centro de convenciones Plaza Mayor de Medellín, Colombia

Fecha: 14 y 15 de Mayo de 2008.

Mayor información

PROEXPORT - BOGOTA Dirección Macrorruedas Internacionales

SIMON VELASQUEZ

Email: svelasquez@proexport.com.co

Teléfonos: +57.1 5600 100 (Ext. 2434, 3079, 3087)

Fax: +57.1 341 57 64

Dirección: Calle 28 No. 13A-15 Piso 36

BOGOTA DC - COLOMBIA

DEUTSCH

MACRORRUEDA LATINOAMERICA Y DEL CARIBE, Kolumbien

Das Event hat das Ziel der Suche nach neuen Alternativen für Exporteure, die Förderung des Handelsaustauschs und strategische Allianzen zwischen Unternehmen.

Ort: Centro de Convenciones Plaza Mayor von Medellín, Kolumbien

Datum: 14 und 15 Mai 2008.

Mehr Information

Feria PROEXPORT - BOGOTA Dirección Macrorruedas Internacionales

SIMON VELASQUEZ

Email: svelasquez@proexport.com.co

Teléfonos: +57.1 5600 100 (Ext. 2434, 3079, 3087)

Fax: +57.1 341 57 64

Dirección: Calle 28 No. 13A-15 Piso 36

BOGOTA DC - COLOMBIA



Argentinsche
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

In Frankfurt

Clases de lengua materna ESPAÑOL para Niños y Niñas, Frankfurt Alemania

Módulos de 10 semanas

Muttersprachiger Unterricht Spanisch für Kinder in Frankfurt

Module a 10 Wochen

Ort: Katholische Gemeinde für Spanischsprechende
Thüringerstraße 35, 60316 Frankfurt am Main

Uhrzeit: von 17:00 bis 18:30 Uhr

Anmeldungen: Tel. +49 069493300

Eventos / Veranstaltungen

ESPAÑOL**Feria EXPO LICENSING LATINOAMÉRICA 2008**

Durante **EXPO LICENSING LATINOAMÉRICA 2008** los más importantes propietarios y agentes de licencias y marcas se reunirán para mostrar sus licencias, marcas y servicios en 3,000 m2 de piso de exhibición en Centro Banamex.

Lugar: Centro BANAMEX, Ciudad de Mexico
Fecha: 26 al 28 de Agosto

DEUTSCH**EXPO LICENSING LATINOAMÉRICA 2008**

In EXPO LICENSING LATINOAMÉRICA 2008 treffen sich die wichtigsten Lizenzgeber und Lizenzagenten um ihre Marke, Lizenzen und Services auf 3,000 m2 in „Banamex Zentrum“ in Mexiko Stadt zu präsentieren

Ort: Centro BANAMEX, Ciudad de Mexico
Datum: 26 al 28 de Agosto

ESPAÑOL**SALÓN TEXTIL CORFERIAS 2008**

Una excelente herramienta para promocionar, lanzar y comercializar sus productos ante los más selectos profesionales de la industria de la confección y afines.

Lugar: Corferias, Bogotá
Fecha: Del 4 al 6 de Junio de 2008

DEUTSCH**TEXTIL Messe CORFERIAS 2008**

Eine gute Plattform für die Ausstellung und Verkauf von Produkten der Textilindustrie.

Ort: Centro Internacional de Negocios y exposiciones Corferias, Bogotá-Kolumbien
Datum: vom 4. bis 6. Juni 2008

Foro de la economía latinoamericana. “Inicio de un crecimiento.”

Las Cámaras de Industrias y Comercio de Bremen y Oldenburg de Alemania demostrarán prematuramente el desarrollo latinoamericano.

Kulturzentrum PFL, Peterstrasse 3,
26121 Oldenburg
Jueves, 22 de Mayo de 2008 a las 08:30hs
Annabelle Girond Tel. (+49-421) 3637-237

**Wirtschaftsforum Lateinamerika - ein Wachstums-
markt dreht auf!**

Mit dem Wirtschaftsforum Lateinamerika wollen die Oldenburgische IHK und die Handelskammer Bremen dieser Entwicklung frühzeitig gerecht werden - denn Lateinamerika ist im Kommen!

Kulturzentrum PFL, Peterstrasse 3,
26121 Oldenburg
Am 22 Mai 2008 um 08:30 Uhr
Annabelle Girond Tel. (+49-421) 3637-237

Português**Fispal Tecnologia 2008 Brasil**

24ª Feira Internacional de Embalagens e Processos para as Industrias de Alimentos e Bebidas

Periodicidade: Anual

Data: 3 a 6 de Junio

Horário: 11h às 20h

Local: Anhembi

Endereço: Av. Olavo Fontoura, 1209 - Santana - São Paulo -

DEUTSCH**Fispal Tecnologia 2008 Brasil**

24. Internationale Messe für Nahrung- und Getränkeindustrie

Jährliche Veranstaltung

Datum: 3 bis 6 Juni

Uhrzeit: 11h bis 20h

Ort: Anhembi

Adresse: Av. Olavo Fontoura, 1209 - Santana - São Paulo

ESPAÑOL**Cumbre de Capital Humano 2008 Chile**

Con Dave Ulrich, el pensador más influyente en RRHH
Deben participar: Gerentes Generales, Gerentes y profesionales de RRHH, Gerentes funcionales o de área, a cargo de grandes grupos de trabajo que quieran conocer y aplicar un nuevo enfoque práctico de negocios.

Fecha: 10 de junio de 2008
Hora: de 8:30 a 17:30 horas
Lugar: Casa Piedra, Santiago de Chile
Más información e inscripciones en (56-2) 430 6805

DEUTSCH**Gipfel des Human Kapital 2008, Chile**

Mit Dave Ulrich, dem einflussreichste Denker in RRHH
Für Generaldirektoren, Generalmanager und Projektleiter.

Datum: 10. Juni 2008
Uhrzeit: von 8:30 bis 17:30 Uhr
Ort: Casa Piedra, Santiago de Chile
Information und Anmeldungen (56-2) 430 6805

Eventos / Veranstaltungen

ESPAÑOL**Ferreexpo El Salvador**

Feria regional centroamericana de la construcción

Lugar: Centro Intenacional de Ferias y convenciones de El Salvador

Fecha: Del 23 al 25 de Mayo 2008

DEUTSCH**Ferreexpo El Salvador**

Regionale Zentralamerikanische Baumesse

Ort: Centro Intenacional de Ferias y convenciones de El Salvador

Datum: von 23 bis 25 Mai 2008

ESPAÑOL**El bdigital Global Congress ESPAÑA**

El bdigital Global Congress es el congreso de referencia sobre los avances de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) y su aplicación en el ámbito empresarial, tecnológico y social.

Fecha: del 20 al 22 de mayo de 2008

Horario de conferencias: de 9:30 a 18:15 horas

Lugar: Palacio de Congresos de Fira de Barcelona; España

Inscripciones: secretaria@bdigitalglobalcongress.net

DEUTSCH**Bdigital Global Kongress ESPAÑA**

Der bdigital Global Kongress zeigt die Weiterentwicklung der Information- und Kommunikationstechnologie (TIC) und deren soziale und betriebliche Umsetzung.

Datum: vom 20. bis 22. Mai 2008

Uhrzeit: vom 9:30 bis 18:15 Uhr

Ort: Palacio de Congresos de Fira de Barcelona; España

Anmeldung: secretaria@bdigitalglobalcongress.net

ITALIANO**SOLAREXPO; Verona, Italia**

Feria para productores y comercializadores de productos a base de energía solar e insumos.

Data: 15 - 17 de Mayo 2008

E-mail: segreteria@solarexpo.com

Segreteria organizzativa: EXPOENERGIE S.r.l.

Indirizzo: P.ZZETTA TRENTO TRIESTE, 10 B - 32032 FELTRE (BL)

Telefono: 0039 0439/849855

Fax: 0039 0439/849854

DEUTSCH**SOLAREXPO; Verona, Italien**

Messe für die Hersteller und Händler von Produkten der Solarenergiebranche.

Datum: 15. bis 17 Mai 2008

E-mail: segreteria@solarexpo.com

ESPAÑOL**Friotecnología 2008, Caracas -Venezuela**

Feria de Tecnología, equipos, maquinaria, productos, insumos y servicios, ofreciendo novedades para el sector de Ventilación, Aire Acondicionado y Refrigeración

Lugar: CIEC Centro Internacional de Exposiciones de Caracas

Fecha: Del 18 al 21 de Junio de 2008

Hora: de 01:00 PM a 9:00 PM

El Sábado 21 de 11:00 AM a 7:00 PM

Persona de contacto:

Ing. María Carolina Escalante

Directora de Proyectos

Tel: +58 (212)-243 6434 / 6610 / Fax. 241-2250

e-mail: ventas@confex-us.com

DEUTSCH**Friotecnología 2008, Caracas -Venezuela**

Technomesse für Anlagen, Maschinen, Produkte, Zubehör und Services der Kälte und Klimatechnologie.

Ort: CIEC Centro Internacional de Exposiciones de Caracas

Datum: 18. bis 21. Juni 2008

Uhrzeit: von 13:00 bis 21:00 Uhr

Samstag den 21. vom 11:00 bis 19:00 Uhr

Infos Kontaktperson:

Ing. María Carolina Escalante

Directora de Proyectos

Tel: +58 (212)-243 6434 / 6610 / Fax. 241-2250

e-mail: ventas@confex-us.com

Eventos / Veranstaltungen



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

Contacto-Latinoamérica

Bilateral, Global

Boletín de información para el mundo del negocio en y con
A m e r i c a L a t i n a

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

DEUTSCH

GALLI Theater für die Familie Der Froschkönig auf Spanisch

Die Geschichte versucht den Wert einer Versprechung den Kindern zu vermitteln, Probleme zu bewältigen und Spanisch zu lernen.

Sonntag 18. Mai 2008
14:00 Uhr
Galli Theater Wiesbaden
Adelheidstraße 21
65185 Wiesbaden
Eintrittspreis:
Erwachsene: 6 Euro
Kinder: 4,50 Euro
Reservierung: 0611 - 3418999

ESPAÑOL

Teatro GALLI para la Familia EL REY SAPO en Español

Esta historia enseña a los niños y niñas a saber el valor de una promesa, como enfrentar problemas y aprender español.
Los esperamos!!!

Domingo 18 de mayo
14:00hrs
Teatro Galli Wiesbaden
Adelheidstraße 21
65185 Wiesbaden, Alemania
Costo: Adultos: 6 euros
Ninos: 4,50 euros
Reservaciones al: 0611 - 3418999

ESPAÑOL

Expo Bebé 2008, Chile

El XII Salón de Productos y Servicios para el recién nacido y su mamá. Las principales empresas del sector se dan cita en este gran encuentro que reúne a los mejores productos para la mamá y los niños hasta 4 años.

Fecha: Del 23 al 25 de Mayo de 2008
Hora: De 11:00 a 20:30 horas,
Lugar: Casa Piedra, Santiago de Chile
El valor de las entrada: \$3.000 adultos y \$1.000 niños y tercera edad.

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

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



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

WWW.contacto-la.com

