



# AL-INVEST IV INFORMA

Nº21 - ABRIL 2011



AL-INVEST IV - EUROCHAMBRES - Avenue des Arts, 19 A/D - B-1000 Brussels - info@al-invest4.eu



www.al-invest4.eu

## SUMARIO

### Dossier Especial Acuerdos Comerciales AL-UE

**Editorial**  
Apretando el botón de "reset"  
de las relaciones AL-UE .....1

**Bruselas**  
Invertir en el 'boom' de América Latina ...2

**América Central, México y Cuba**  
Costa Rica: La UE es el segundo socio  
comercial más importante de Costa Rica ...2

México: Acuerdo de Asociación .....3

Guatemala: Satisfaciendo a los  
consumidores europeos .....3

**Región Andina**  
Colombia y Perú: El Acuerdo de  
Libre Comercio en cifras .....3

**Entrevista a...**  
Izaskun Arregui,  
Cámara de Comercio de Bilbao  
Sergio Navas,  
Vicepresidente de la Cámara de  
Exportadores de Costa Rica.....4

**Actividades**  
Una mayor presencia del servicio Export  
Helpdesk (CE) en AL-INVEST IV (Bruselas) ..5

Más de 200 reuniones de  
negocios (Uruguay) .....5

La innovación tecnológica, la asignatura  
pendiente de las PYMES latinoamericanas  
(Brasil) .....5

Cuero de diseño (Paraguay) .....6

**Casos de éxito**  
Misión Tecnológica a Ferias de Joyerías,  
CESES .....6

Horneados Únicos, Santa Cruz, Bolivia .....6

**En Bruselas se habla de....**  
La UE, Colombia y Perú, se dan el  
'si quiero' comercial.....7

**Próximos eventos  
y publicaciones.....7**

**Contacto.....7**

## Dossier Especial Acuerdos Comerciales AL-UE

### EDITORIAL

## Apretando el botón de 'reset' de las relaciones UE-América Latina

Si algo ha caracterizado 2010 han sido los esfuerzos de los países de la UE por intentar salir de la crisis. Aunque finalmente lograron que su economía creciera un 2%, las previsiones indican que el escenario no fue igual de duro para otros actores mundiales y, paradójicamente, el ritmo latino fue más rápido que el comunitario. Mientras los Estados miembros nadaban a contracorriente para no ahogarse, América Latina creció un 6%, es decir, tres veces más que los Veintisiete.

Este nuevo escenario fue analizado en un debate organizado por EUROCHAMBRES y por el think tank Friends of Europe en el marco del Programa AL-INVEST IV. Por la cita, celebrada en Bruselas en marzo, desfilaron altas personalidades de ambos lados del Atlántico, como Eurodiputados, Ministros, Embajadores, Funcionarios y representantes del mundo empresarial.

El debate entreabrió la puerta a una avalancha de preguntas: ¿Están cambiando las tornas?, ¿debe apretarse un botón de reinicio para relanzar las relaciones UE-América Latina?, ¿qué papel juega el sector privado en este enclave?

Según Mario Pezzini, Director del Centro de Desarrollo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), "si hay una ventana con oportunidades, debe ser aprovechada. Si no, se perderá otra oportunidad", en referencia a la ocasión que tienen las empresas europeas de sacar ventaja a un mercado que crece como la espuma, el latinoamericano.

A pesar de que ambas regiones ya se han puesto las pilas y avanzan con respecto a un gran número de acuerdos comerciales, China pisa fuerte y progresa rápido en el continente latinoamericano, dejando en evidencia que los acuerdos comerciales a veintisiete bandas van a otro ritmo. Anabel González, Ministra de Comercio Exterior de Costa Rica, destacó que mientras que el Tratado de Libre Comercio entre la UE y Cen-

troamérica llevó tres años de negociaciones, China negoció uno similar en un año y lo firmó al siguiente.

Y es que a Europa le pesan demasiado sus asuntos internos. En el caso del Acuerdo de Asociación UE-Mercosur, los agricultores europeos continúan oponiéndose férreamente al texto por las repercusiones que tendrá la eventual firma para sus bolsillos. "Estamos negociando con países que figuran entre los más competitivos del mundo en materia agrícola y esto obviamente suscita algunas preocupaciones en Europa", reconoció João Aguiar Machado, jefe negociador del acuerdo y Vicedirector General de Comercio de la Comisión Europea.

Aún y todo, el Copresidente de la Asamblea Parlamentaria UE-América Latina, José Ignacio Salafranca, se muestra optimista con el resultado final que tendrán las negociaciones: "Si hay voluntad, hay un camino", aseguró.

Pero no es oro todo lo que reluce y, los países latinoamericanos también tienen deberes en el tintero. Laura Frigenti, directora de la Estrategia para América Latina del Banco Mundial, instó a los gobiernos latinoamericanos a que realicen mejoras en la educación y las infraestructuras.

Elar Eduardo Paz, presidente de la Cámara de Industria y Comercio de Bolivia, también afirmó que las PYMES latinoamericanas "necesitan más tecnologías", algo que pueden conseguir "de los socios europeos". Asimismo pidió más educación "no sólo a nivel escolar sino también, a nivel de calificaciones técnicas".

Ingredientes no faltan en ambas regiones para que todos salgan contentos con su trozo de pastel. Ahora sólo hay que ir cocinando con mimo la receta a fuego lento, pero sin dormirse en los laureles.

Beatriz Manrique, Directora de Aquieuropa  
Medio de información sobre la UE



La presente publicación ha sido elaborada con la asistencia de la Unión Europea. El contenido de la misma es responsabilidad exclusiva de AL-INVEST IV y en ningún caso debe considerarse que refleja los puntos de vista de la Unión Europea.

Los líderes de los Consorcios de América Latina viajaron del 14 al 18 de marzo hasta Bruselas para asistir a varios eventos y reuniones, entre ellas con la Comisión Europea. Durante estos días también los socios participaron en una cumbre político-económica y en un encuentro empresarial

## Invertir en el “boom” de América Latina

América Latina presenta grandes oportunidades de negocio e inversión para Europa y viceversa. Este fue el mensaje que se lanzó en el debate que tuvo lugar el 15 de marzo en Bruselas. Bajo el título de ‘Invertir en el boom de América Latina. ¿Pueden sus jaguares alcanzar a los tigres asiáticos?’, altas personalidades como Ministros, Eurodiputados, Embajadores y Altos Funcionarios europeos y latinoamericanos expusieron sus opiniones sobre ambos continentes.

El evento fue organizado por EUROCHAMBRES y por el ‘think tank’ Friends of Europe en el marco del Programa AL-INVEST IV. Patricia Espinosa Cantellano, Ministra de Exteriores de México, subrayó la importancia que tiene desarrollar una tecnología sostenible en el continente que, además de mejorar la salud y la calidad de vida de los ciudadanos, fortalezca la economía.

Por su parte, Anabel González, Ministra de Comercio Exterior de Costa Rica, abogó por mejorar la producción y las industrias. En su opinión, “hay que hacer frente a la pobreza y a la desigualdad mejorando la productividad y la competitividad a través de la innovación”.

Durante el debate, se advirtió a los asistentes de que América Latina está estrechando sus relaciones con Asia, especialmente con China, quien puede ser un gran competidor para las em-

presas europeas. El país asiático es ya el mayor socio comercial de Brasil, Chile y Costa Rica.

Para más información:

<http://www.al-invest4.eu/al-invest/eventos/investing-in-latin-america-s-boom>



De izquierda a derecha: Héctor Rangel Domene, director General del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y de la Banca de Desarrollo de la Nacional Financiera (México), Magdalena Álvarez, Vicepresidenta del Banco Europeo de Inversiones (BEI), Giles Merritt, Secretario General de ‘Friends of Europe’, Arnaldo Abruzzini, Secretario General de EUROCHAMBRES, Carlos Daniel Durand Chahud, Presidente de la Cámara de Comercio de Lima (Perú) y Alejandro Jara, Director General Adjunto de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Fuente: CS

## América Central, México y Cuba

Guatemala, Costa Rica y México han estrechado los lazos con el otro lado del Atlántico. Los pactos de Asociación y de Libre Comercio han favorecido las relaciones bilaterales y han abierto el camino para el intercambio comercial entre las dos orillas

### COSTA RICA

La UE es el segundo socio comercial más importante de Costa Rica

Tras el establecimiento del Acuerdo de Asociación entre la UE y América Central, las relaciones comerciales entre ambos bloques se han fortalecido. En el caso de Costa Rica, las exportaciones a la UE se han incrementado durante los últimos cuatro años y el bloque comunitario se ha convertido en el segundo socio comercial más importante del país.

AL-INVEST IV también ha trabajado por promover el intercambio comercial entre ambas partes. El Programa ha lanzado diversas iniciativas que han servido de puente de unión entre los empresarios de ambas regiones. Las ferias, las ruedas de negocios y las misiones comerciales han sido claves, favoreciendo el contacto directo entre los interesados.

Contacto: Maricela Hernández  
[mhernandez@cadezco.net](mailto:mhernandez@cadezco.net)



## MÉXICO

### Acuerdo de Asociación

Las acciones bilaterales entre México y la UE son muy significativas. En la actualidad, el país es el vigesimoprimer socio comercial de la UE y ocupa el decimoctavo lugar entre los exportadores.

A su vez, la UE, figura en el segundo puesto en el mercado de exportaciones de México, después de EEUU y es la tercera fuente de importaciones después de EEUU y China.

Las relaciones entre ambas partes se estrecharon gracias a la entrada en vigor de un Acuerdo de Asociación en 2000. El acuerdo abarca el comercio de bienes y servicios, tiene capítulos específicos sobre el acceso a los mercados de contratación pública, la competencia, los derechos de propiedad intelectual y la inversión.

Contacto: Angélica Espina [angelica@eurocentro.mx](mailto:angelica@eurocentro.mx)



## GUATEMALA

### Satisfaciendo a los consumidores europeos

Guatemala logró mejorar la accesibilidad de sus productos al mercado europeo con la firma del Acuerdo de Asociación y negociar el 96% de las partidas arancelarias.

Este pacto ofrece al país un amplio abanico de oportunidades como la diversificación de mercados, el aumento de las exportaciones, el estímulo a la inversión y la creación de empleos.

Guatemala es consciente de las exigencias de los consumidores europeos, que son cada vez más estrictos y demandan productos de calidad, sanos y ecológicos. En esta línea actúa AGEXPORT, en el marco del Programa AL-INVEST IV, ejecutando proyectos de Capacitación y Asistencia Técnica para que las PYMES implementen normativas de calidad y apliquen mejores prácticas en su producción.

Contacto: Haroldo Zaldivar  
[Haroldo.zaldivar@agexport.org.gt](mailto:Haroldo.zaldivar@agexport.org.gt)

## Región Andina

El Tratado de Libre Comercio de la UE con Perú y Colombia ya es una realidad. El pacto, que está previsto que entre en vigor en 2012, incrementará las oportunidades de negocio y reforzará los lazos comerciales entre ambos países latinoamericanos y el bloque comunitario

## COLOMBIA Y PERÚ

### El Acuerdo de Libre Comercio en cifras



El Tratado de Libre Comercio de la UE con Perú y Colombia ya está en la recta final. Una vez rubricados y firmados los textos finales, el próximo paso será la traducción oficial a los 23 idiomas de la Unión Europea, prevista para principios de junio de este año, y el proceso de aprobación del Consejo y del Parlamento Europeo.

Pero, ¿qué supone un Tratado de Libre Comercio para Perú y Colombia? El pacto da paso a grandes oportunidades económicas para ambas regiones. En particular, el acuerdo concede la liberalización del comercio en productos industriales y del sector pesquero.

Perú y la UE ya han experimentado un aumento de los intercambios comerciales en comparación con los años precedentes. La UE es el tercer socio comercial de Perú, después de EEUU y China. En 2010 las exportaciones e importaciones entre ambos bloques sumaron un total de 8.857 millones de dólares, incrementando su valor en un 39,9% respecto a 2009.

En el marco del Programa AL-INVEST IV, los socios están trabajando con el fin de ayudar a las empresas a mejorar su gestión y a internacionalizarse en este nuevo escenario. En 2010 se beneficiaron un total de 2.295 PYMES peruanas gracias a las actividades ejecutadas y se espera que para 2012 alrededor de 740 compañías den el salto al mercado europeo.

Por su parte, el Tratado de Libre Comercio entre la UE y Colombia abre una importante ventana para consolidar e incrementar la venta de bienes no tradicionales, es decir, con un alto valor agregado. Este país también ha experimentado en 2010 un crecimiento en el número de las exportaciones a la UE, aumentando en un 6% con respecto a 2009.

Contacto: Alexander Bernal León, Director Asuntos Económicos, ANALDEX - [abernal@analdex.org](mailto:abernal@analdex.org)

## Encuentros empresariales entre la Unión Europea y América latina

16 marzo, Bruselas



Con el objetivo de promover la cooperación entre organizaciones empresariales de la UE y América Latina, el Consorcio de Coordinación y Servicios del Programa AL-INVEST IV, en colaboración con la Cámara de Comercio de Bilbao y la Enterprise Europe Network, organizó un encuentro empresarial el 16 de marzo.

El evento tuvo lugar en el Centro de Conferencias 'Diamant Brussels', al que asistieron organizaciones de ambos lados del Atlántico como Cámaras de Comercio e Industria, agencias de inversiones e instituciones financieras. Los allí presentes pudieron establecer contacto directo e intercambiar experiencias. En total estuvieron representados 25 países y se celebraron 438 entrevistas.

Izaskun Arregui, coorganizadora del evento y miembro de la Cámara de Comercio de Bilbao, y Sergio Navas, vicepresidente de la Cámara de Exportadores de Costa Rica, nos han contado de primera mano cómo fue la cita empresarial. Para más información: <http://www.b2match.eu/eu-la2011/>



### Entrevista a Sergio Navas, vicepresidente de la Cámara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO)

*¿Cómo fue su experiencia tras su paso por el evento 'B2B Meetings'?*

Recibimos de primera mano información acerca de proyectos de nuestros homólogos y compartimos con ellos los casos de éxito vividos por CADEXCO en el apoyo a la internacionalización de las PYMES.

*¿Cuál es su valoración sobre el acontecimiento?*

Fue sumamente valioso para fortalecer los conocimientos y las experiencias adquiridas, valorar distintos servicios y ampliar la red de contactos de CADEXCO con organizaciones europeas y latinoamericanas.

*¿Cuál es su plan de acción tras los resultados obtenidos en las reuniones?*

A corto y a medio plazo trabajaremos en desarrollar las ideas planteadas para realizar los innovadores proyectos que se analizaron en estas reuniones. Debemos destacar las iniciativas que estamos desarrollando con ONUDI, INTERCO, CEDIAI, CBI y la Cámara de Comercio

de Barcelona.

*¿De qué manera cree que le ayudará este encuentro en el seno de su organización?*

Estas actividades propician sinergias con colegas homólogos y ayudan a buscar oportunidades de negocios entre Costa Rica, otros países de América Latina y de Europa, a conocer e implementar las buenas prácticas que se realizan en otras organizaciones a nivel mundial, a crear clusters y a transferir la tecnología.

*¿Le gustaría participar en otro acontecimiento de este tipo?*

Sí. Nos parece importante estudiar la posibilidad de realizarlo antes de la planificación estratégica que hace cada ejecutor de AL-INVEST en septiembre de cada año, con el fin de enlazar proyectos con el resto de las instituciones de los diferentes países y ver qué actividades son más convenientes para cada organización.



### Entrevista a Izaskun Arregui, miembro de la Cámara de Comercio de Bilbao

*¿Cómo ha sido su experiencia como co-organizador del evento B2B?*

Nos centramos mucho en la promoción y la difusión del evento, en las entrevistas y en concretar los perfiles de los participantes.

*¿Qué destacaría de este acontecimiento?*

El gran interés que había entre las instituciones de Europa y América Latina en verse y la posibilidad que tuvieron de establecer un contacto directo. Valoramos mucho la participación de instituciones que tienen experiencia en coordinar este tipo de eventos porque la respuesta es más positiva.

*Hubo 77 participantes en las entrevistas provenientes de 70 organizaciones diferentes. ¿Están satisfechos con el número de asistentes?*

Estamos contentos con la asistencia y con la respuesta final de los participantes. En estos eventos mucha gente se apunta y luego no viene,

pero este no ha sido el caso. Sólo nos fallaron 3 instituciones y otras 2 que no pudieron venir nos avisaron previamente. Es algo que se agradece porque te da margen para organizar la agenda.

*¿Cómo valoraron los participantes el evento?*

Hicimos una pequeña encuesta y la valoración sobre la calidad de los servicios prestados ha sido alta. Del uno al cinco, en todos pasamos del cuatro.

*¿Qué es lo que más demandaron las instituciones?*

Cada uno solicitaba las entrevistas en función de su perfil. Hubo más de 438 entrevistas, un dato muy significativo que mostró que los asistentes tenían la intención de verse con el mayor número posible de instituciones.

## Mayor presencia del servicio Export Helpdesk (CE) en AL-INVEST IV

Con el objetivo de informar a los países en desarrollo sobre cómo acceder a los mercados de la Unión Europea, el Consorcio de Servicios del Programa AL-INVEST IV ha comenzado un plan de colaboración con 'Export Helpdesk'.

Se trata de un servicio online gratuito de la Comisión Europea que sirve de plataforma para que los exportadores interesados en abrirse camino en el ámbito europeo tengan a su alcance todo tipo de facilidades.

A través de este sencillo sistema, los usuarios pueden hacer búsquedas sobre un producto determinado y encontrar información específica sobre requisitos y gravámenes, derechos de importación, regímenes preferenciales, reglas de origen, estadísticas comerciales, enlaces y contactos.

Esta colaboración se pondrá en marcha con posibles talleres en la feria alimentaria de Colonia (ANUGA) y en la feria maderera de Valencia (MADERALIA) el próximo octubre.

Este plan incluye la posibilidad de participar en seminarios temáticos haciendo hincapié en los requisitos técnicos o en presentaciones sobre los beneficios de los acuerdos comerciales para las PYMES, entre otras actividades.



Contacto: AL-INVEST IV - Corinne Santilian  
[corinne.saintilan@al-invest4.eu](mailto:corinne.saintilan@al-invest4.eu)

Para más información:  
[www.exporthelp.europa.eu](http://www.exporthelp.europa.eu)



## Más de 200 reuniones de negocios

23-25 marzo, Uruguay

Promover el desarrollo de Uruguay y ampliar las oportunidades de negocio fueron los objetivos claves del evento MVD BIZIT 2011, organizado por la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (CUTI) y la Cámara de Industrias del Uruguay (CIU), en el marco de AL-INVEST IV.

La acción, que reunió a los máximos representantes y empresarios latinoamericanos de la industria de las Tecnologías de la Información, contó con una gran variedad de actividades. Un total de 30 empresas

e instituciones extranjeras y 56 uruguayas concretaron más de 200 reuniones de negocios relacionadas con la transferencia de tecnología y la asistencia técnica, entre otras temáticas.

En este acto, tuvo lugar la XXIII Asamblea Anual de la Federación de Asociaciones de América Latina, el Caribe y España de Tecnologías de la Información. Se trata de una plataforma de intercambio de ideas, discusión y redes de contactos en la que se reunieron un total de 21 Cámaras de Comercio latinoamericanas.

## La innovación tecnológica, la asignatura pendiente de las PYMES latinoamericanas

19-20 mayo, Río de Janeiro, Brasil

Río de Janeiro ha sido el escenario elegido para organizar un Seminario Temático sobre la "Innovación Tecnológica como Factor de Competitividad de las PYMES en América Latina".

El evento está siendo organizado por el Consorcio de Coordinación y Servicios del Programa AL-INVEST IV en coordinación con la Cámara Nacional de Industrias de Brasil (CNI). Éste tendrá lugar del 19 al 20 de mayo y ofrecerá a los asistentes una visión abierta e integral sobre la competitividad, el papel de las políticas públicas y privadas, las prácticas de cooperación tecnológica y el funcionamiento de redes y Parques Tecnológicos, entre otras temáticas.

Esta actividad tiene como objetivo potenciar la inversión de los países latinoamericanos en la ciencia y tecnología. Durante el evento, se expondrán ejemplos de países industrializados y economías emergentes como China, India y Tailandia, quienes destinan cada vez más dinero a estos fines.

Intervendrán altos representantes de institutos de tecnología, clusters, parques tecnológicos, agencias de desarrollo industrial y cámaras de comercio de América Latina y Europa. Los socios de los Consorcios CAMC, RA y MCV y los representantes de instituciones latinoamericanas y europeas interesados en participar pueden encontrar más información y el formulario de registro en:

Contacto: AL-INVEST IV, Consorcio de Coordinación y Servicios:  
Joaquim Cordeiro [joaquim.cordeiro@al-invest4.eu](mailto:joaquim.cordeiro@al-invest4.eu)

Para más información: <http://www.al-invest4.eu/al-invest/eventos/innovacion>



## Cuero de diseño

Marzo, Asunción, Paraguay

Un total de 35 productores de la capital de Asunción se han beneficiado de una capacitación en diseño de cuero y marroquinería. En esta actividad participaron Pymes, talleres y trabajadores particulares que se beneficiaron de los conocimientos de Giorgio Gadina y Gino Malinverni. Estos expertos, que llevaron a cabo la actividad, están trabajando con las empresas paraguayas con el fin de crear una colección autóctona de calzados y carteras con detalles Guaraníes.

El 90% de los participantes del curso han señalado que el taller ha sido un éxito. Tras los resultados positivos de este servicio, el Centro de Cooperación Empresarial y Desarrollo Industrial (CEDIAL) va a llevar a cabo un taller práctico en la ciudad paraguaya de Hernandarias, al que ya se han inscrito alrededor de 45 personas.

Contacto: [servicios@cedial.org.py](mailto:servicios@cedial.org.py)

Para más información: [www.cedial.org.py](http://www.cedial.org.py)



## Casos de éxito

## Misión Tecnológica a Ferias de Joyería, CESES

Un grupo de joyeros-diseñadores procedentes de Cusco, Perú, esperan con ganas aterrizar en septiembre en París, donde participarán en Bijorhca, una de las Ferias de bisutería y complementos más importantes del mundo.

Este grupo de empresarios ya está capacitado para seducir a los visitantes del evento con sus productos de calidad. Lo han conseguido gracias a la Confederación Europea de Servicios de Expertos Senior (CESES), en el marco de AL-INVEST IV, mediante un proceso de entrenamiento con apoyo interinstitucional.

Durante más de un año han estado recibiendo la preparación adecuada a través de acciones de Capacitación y Asistencia Técnica con expertos locales, nacionales e internacionales. Al terminar esta misión, el grupo ha logrado liderar el desarrollo de la joyería de Cusco.

Seleccionados de entre más de 50 joyeros de su región, este grupo de élite ha superado las pruebas planteadas por el experto holandés Peter Kamps, que les abre las puertas a futuros viajes de competencia técnico-profesional en Europa.

Contacto: [ceses@skynet.be](mailto:ceses@skynet.be) Para más información: [www.ceses.net](http://www.ceses.net)

## Horneados Únicos, Santa Cruz, Bolivia

‘Horneados Únicos’ ha vivido grandes momentos en el seno de su empresa. Esta compañía, especializada en la elaboración de bizcochos, ha experimentado importantes avances en el negocio gracias a su esfuerzo por mejorar y al apoyo de AL-INVEST IV.

La participación de Marina Mercado, gerente general de esta PYME boliviana, en los talleres de Contabilidad Básica y Estructura de Costes le ha permitido progresar en la gestión de su empresa y tomar decisiones más eficaces.

Esta compañía ha intervenido en cursos de innovación y desarrollo de mercado e internacionalización. Asimismo, a través de la Capacitación a los empleados de la empresa, se ha logrado que el producto artesanal sea de más calidad.

Todas estas mejoras han permitido a esta PYME participar con éxito en la Feria Internacional y Multisectorial Expocruz 2010 celebrada en Santa Cruz. Tras el evento, la compañía incrementó su cartera de clientes y su producción en un 15%.

Actualmente, envía muestras de sus productos a Madrid y está comenzando a sumergirse en el ámbito europeo.

Contacto:  
[horneadosunicos@hotmail.com](mailto:horneadosunicos@hotmail.com)



Marina Mercado, gerente general de la empresa 'Horneados Únicos'

## La UE, Colombia y Perú se dan el 'sí, quiero' comercial

Sergio Díaz Granados, ministro colombiano de Comercio, y Carlos Posada, viceministro peruano de Comercio Exterior, se reunieron el 13 de abril en Bruselas con Karel De Gucht, comisario de Comercio de la UE, en una ceremonia para llevar a cabo la rúbrica del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre la UE y sus respectivos países

Este ambicioso pacto, cuyo valor general estimado sólo en derechos ahorrados asciende a 500 millones de euros, deberá traducirse a las 23 lenguas oficiales de la UE antes de ser sometido a la aprobación de los Estados miembros y del Parlamento Europeo. Su entrada en vigor tendrá lugar probablemente en el segundo trimestre de 2012.

El Acuerdo abrirá oportunidades de mercado a algunas industrias exportadoras de la UE, que se beneficiarán de la eliminación de aranceles.

La Unión, por su parte, abrirá su mercado a los exportadores de Perú y Colombia, comprometiéndose a liberalizar inmediatamente los productos industriales y pesqueros y otorgando concesiones arancelarias importantes a la agricultura.



De Izquierda a Derecha: Carlos Posada, viceministro peruano de Comercio Exterior, Karel de Gucht, comisario de Comercio de la UE y Sergio Díaz Granados, ministro colombiano de comercio

Fuente: Comisión Europea

## Próximos eventos y publicaciones

### Eventos

- BITS - Misión empresarial Mayo 10, 2011 - Mayo 12, 2011 (CS)
- PYMES e Innovación Tecnológica Mayo 19, 2011 - Mayo 20, 2011 (CS)
- Academia en América Latina Junio 22, 2011- Junio 26, 2011 (CS)
- Reunión Anual – Consorcio de Coordinación y Servicios (días provisionales) Junio 7, 2011 - Junio 8, 2011 (CS)
- Reunión Anual AL-INVEST (días provisionales) Julio 21, 2011 - Julio 22, 2011 (CS)
- SIAL MERCOSUR Agosto 31, 2011 - Septiembre 03, 2011 (CS)
- SIMM Madrid 2011 Septiembre 01, 2011 - Septiembre 03, 2011 (CS)
- Anuga 2011 - Colonia Octubre 08, 2011 - Octubre 12, 2011 (CS)
- Responsabilidad Social de las PYMES Octubre 11, 2011 - Octubre 13, 2011 (CS)

### Publicaciones

Análisis sectorial "Alimentos y bebidas", disponible en español y portugués:

Español: <http://www.al-invest4.com/minisite/sector/index.html>

Portugués: [http://www.al-invest4.com/minisite/alimentacion\\_port/](http://www.al-invest4.com/minisite/alimentacion_port/)

Análisis sectorial "Pesca":

Disponible en nuestra página web en mayo de 2011

### Contacto

Para ampliar información visita nuestra página web [www.al-invest4.eu](http://www.al-invest4.eu), o nuestro perfil en



<http://www.facebook.com/pages/AL-Invest-IV-Consorcio-de-Servicios/175340069146180?ref=ts>



Contacto:

[info@al-invest4.eu](mailto:info@al-invest4.eu)



¡Déjanos tus comentarios!

Editores responsables:

Paolo Baldan, Director del Equipo de Coordinación  
Simona Obreja, Experta en Comunicación

AL-INVEST IV - EUROCHAMBRES- Avenue des Arts, 19 A/D - B-1000 Brussels .  
[info@al-invest4.eu](mailto:info@al-invest4.eu)

"El Programa AL-INVEST es uno de los programas regionales de cooperación económica más importantes de la Comisión Europea en América Latina. El objetivo general de la fase IV del Programa es contribuir a la cohesión social mediante el apoyo al fortalecimiento e internacionalización de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) latinoamericanas y el intercambio de innovación, conocimientos y relaciones económicas con sus empresas homologas europeas."