



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

SUMÁRIO

Dossiê Especial Acordos Comerciais AL-UE

Editorial	
Apretando el botón de "reset" de las relaciones AL-UE	1
Bruxelas	
Investir em o 'boom' de América Latina ...	2
América Central, México e Cuba	
Costa Rica: A UE é o segundo sócio comercial mais importante da Costa Rica ..	2
México: Acordo de Associação	3
Guatemala: Satisfazendo os consumidores europeus	3
Região Andina	
Colômbia e Perú: O Acordo de Livre Comércio em números	3
Entrevista a...	
Izaskun Arregui, membro Câmara de Comércio de Bilbao Sergio Navas, Vice-presidente da Câmara de Exportadores de Costa Rica.....	4
Actividades	
Uma maior presença do serviço Export Helpdesk (CE) no AL-INVEST IV (Bruxelas) ..	5
Mais de 200 reuniões de negócios (Uruguai)	5
A inovação tecnológica, a assinatura pendente das PMES latino-americanas (Brasil) ..	5
Couro com design (Paraguai)	6
Casos de sucesso	
Missão Tecnológica a Feiras de Joalheria, CESES	6
Horneados Únicos, Santa Cruz, Bolívia	6
Bruxelas fala-se de...	
UE, Colômbia e Perú assumen: 'sim, quero' comercial.....	7
Próximos eventos e publicações.....	7
Contato.....	7

Dossiê Especial Acordos Comerciais AL-UE

EDITORIAL

Clicando no botão de 'reset' das relações UE-América Latina

Se algo caracterizou o ano 2010 foram os esforços dos países da União Europeia para tentar sair da crise. Mesmo que, finalmente, conseguissem ver a sua economia crescer 2%, as previsões indicam que o cenário não foi igualmente duro para outros atores mundiais e, paradoxalmente, o ritmo latino foi mais rápido que o comunitário. Enquanto os Estados membros nadavam em contracorrente para não se afogarem, América Latina cresceu 6%, ou seja, três vezes mais que os 27.

Este novo cenário foi analisado em um debate organizado por EUROCHAMBRES e pelo think tank Friends of Europe no âmbito do Programa AL-INVEST IV. No evento, celebrado em Bruxelas em 15 de março, desfilaram altas personalidades de ambos lados do Atlântico, como Eurodeputados, Ministros, Embaixadores, Funcionários representantes das empresas.

O debate entreabriu a porta a uma avalanche de perguntas: Estão a ser alteradas as premissas? Deve apertar-se o botão de reinício para relançar as relações UE-América Latina?, Que papel joga o sector privado nesta matéria?

Segundo Mario Pezzini, Diretor do Centro de Desenvolvimento da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), "se existe uma janela de oportunidade, deve ser aproveitada. Caso contrário, perder-se-á outra oportunidade", no que se refere à ocasião que têm as empresas europeias de ganhar vantagem num mercado que cresce como a espuma, o latino-americano.

Apesar de ambas as regiões já avançarem no que diz respeito a um grande número de acordos comerciais, a China entrou forte e progride rápido no continente latino-americano, deixando em evidência que os acordos comerciais a 27 avançam a outro ritmo. Anabel González, Ministra de Comércio Externo da Costa Rica, destacou que embo-

ra o Tratado de Livre Comércio entre a UE e América Central tenha levado três anos de negociações, China negociou um similar em apenas um ano e assinou-o no seguinte.

E é que à Europa pesa demasiado os seus assuntos internos. No caso do Acordo de Associação UE-Mercosul, os agricultores europeus continuam a opor-se ferreamente ao texto pelas repercussões que terá a eventual assinatura para os seu bolsos. "Estamos negociando com países que figuram entre os mais competitivos do mundo em matéria agrícola e isso obviamente suscita algumas preocupações na Europa", reconheceu João Aguiar Machado, chefe negociador do acordo e Vice-diretor Geral de Comércio da Comissão Europeia.

Ainda assim, o Copresidente da Assembleia Parlamentaria UE-América Latina, José Ignacio Salafranca, diz-se otimista com o resultado final que terão as negociações: "Se existe vontade, então existe um caminho", assegurou.

Contudo, nem tudo o que reluz é ouro e, os países latino-americanos também têm deveres. Laura Frigenti, diretora da Estratégia para América Latina do Banco Mundial, instou os governos latino-americanos para que realizem melhorias na educação e nas infraestruturas.

Elar Eduardo Paz, presidente da Câmara de Indústria e Comércio de Bolívia, também afirmou que as PMES latino-americanas "necessitam mais tecnologias", algo que pedem conseguir "dos sócios europeus". Assim, pediu mais educação "não apenas a nível escolar mas também, a nível de qualificações técnicas".

Ingredientes não faltam em ambas as regiões para que todos saiam satisfeitos. Agora só há que cozinhando, com ritmo a receita

Beatriz Manrique

Directora de Aquieuropa

Meio de informação sobre a União Europeia

AL-INVEST



Apoio à internacionalização das PME'S da América Latina

O Programa AL-INVEST IV

é financiado pela UE

Esta publicação foi elaborada com a assistência da União Europeia. O seu conteúdo é da responsabilidade exclusiva do AL-INVEST IV e em nenhum caso deve considerar-se que reflecte os pontos de vista da União Europeia

Os líderes dos Consórcios de América Latina viajaram do 14 a 18 de março até Bruxelas para assistir a vários eventos e reuniões, entre elas com a Comissão Europeia. Durante estes dias os sócios também participaram numa cimeira político-económica e num encontro empresarial

Investir em o 'boom' de América Latina

A América Latina apresenta grandes oportunidades de negócio e investimento para a Europa e vice-versa. Esta foi a mensagem que se lançou no debate que teve lugar o 15 de março em Bruxelas. Debaixo do título de 'Investir no boom de América Latina. Podem os seus jaguares alcançar os tigres asiáticos?', altas personalidades como Ministros, Eurodeputados, Embaixadores e Altos Funcionários Europeus e latino-americanos expuseram as suas opiniões sobre ambos os continentes.

O evento foi organizado por EUROCHAMBRES e pelo 'think tank' Friends of Europe no âmbito do Programa AL-INVEST IV.

Patricia Espinosa Cantellano, Ministra de Exteriores de México, sublinhou a importância que tem de desenvolver uma tecnologia sustentável no continente que, além do mais, irá melhorar a saúde e a qualidade de vida dos cidadãos, fortalecendo a economia.

Por sua vez, Anabel González, Ministra de Comércio Exterior da Costa Rica, defendeu a melhoria da produção das indústrias. Na sua opinião, "há que fazer frente à pobreza e à desigualdade melhorando a produtividade e a competitividade através da inovação".

Durante o debate, advertiu-se os assistentes de que América Latina está estreitando as suas relações com a Ásia, especial-

mente com China, que pode ser um grande competidor para as empresas europeias. O país asiático é já o maior sócio comercial do Brasil, Chile e Para mais informação:

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



Da esquerda para a direita): Héctor Rangel Domene, Diretor-Executivo do Banco Nacional de Comércio Exterior (BANCOMEXT) e Diretor-Geral da Instituição Bancária da Nacional Financiera Mexicana de Desenvolvimento (NAFIN), Magdalena Álvarez, Vice-Presidente do Banco Europeu de Investimento (BEI), Giles Merritt, Secretário-Geral da Friends of Europe, ARNALDO ABRUZZINI, Secretário-Geral da EUROCHAMBRES, CARLOS DANIEL DURAND CHAHUD, Presidente da Câmara de Comércio de Lima, do Peru e ALEJANDRO JARA.

Fonte: CS

América Central, México e Cuba

Guatemala, Costa Rica e México estreitaram os laços com o outro lado do Atlântico. Os pactos de Associação e de Livre Comércio favoreceram as relações bilaterais e abriram caminho para o intercâmbio comercial entre os dois lados

COSTA RICA

A UE é o segundo sócio comercial mais importante da Costa Rica

Depois do estabelecimento do Acordo de Associação entre a UE e América Central, as relações comerciais entre os dois blocos saíram fortalecidas. No caso da Costa Rica, as exportações para a UE foram incrementadas durante os últimos 4 anos e o bloco comunitário converteu-se no segundo sócio comercial mais importante do país.

AL-INVEST IV também trabalhou para promover o intercâmbio comercial entre ambas partes. O Programa lançou diversas iniciativas que serviram de ponte entre os empresários de ambas regiões. As feiras, as rondas de negócios e as missões comerciais forma chaves, favorecendo o contacto direto entre os interessados.

Contato: Maricela Hernández
mhernandez@cadezco.net



MÉXICO Acordo de Associação

As ações bilaterais entre México e a UE são muito significativas. Na atualidade, o país é o 21º sócio comercial da UE e ocupa o 18º lugar entre os exportadores.

Por sua vez, a UE figura em o segundo posto no mercado de exportações do México, depois de EUA e é a terceira fonte de importações depois de EUA e China.

As relações entre ambas partes estreitaram-se graças à entrada em vigor de um Acordo de Associação em 2000. O acordo abarca o comércio de bens e serviços, tem capítulos específicos sobre o acesso aos mercados de contratação pública, a competência, os direitos de propriedade intelectual e investimento.

Contato: Angélica Espina angelica@eurocentro.mx



Região Andina

O Tratado de Livre Comércio da UE com Perú e Colômbia já é uma realidade. O pacto, que está previsto que entre em vigor em 2012, incrementará as oportunidades de negócio e reforçará os laços comerciais entre ambos países latino-americanos e o bloco comunitário

COLÔMBIA E PERÚ

O Acordo de Livre Comércio em números



O Tratado de Livre Comércio da UE com o Perú e a Colômbia já está na reta final. Uma vez rubricados e firmados os textos finais, o próximo passo será a tradução oficial aos 23 idiomas da União Europeia, prevista para princípios de junho de este ano, e o processo de aprovação do Conselho e do Parlamento Europeu.

Mas, de que trata um Tratado de Livre Comércio para Perú e Colômbia? O pacto abre portas a grandes oportunidades económicas para ambas regiões. Em particular, o acordo concede a liberalização do comércio em produtos industriais e do sector pesqueiro.

Perú e a UE já experimentaram um aumento dos intercâmbios comerciais em comparação com os anos precedentes. A UE é o terceiro sócio comercial de Perú, depois dos EUA e da China. Em 2010 as exportações e importações entre ambos blocos somaram um total de 8.857 milhões de dólares, incrementando o seu valor em 39,9% em 2009.

No âmbito do Programa AL-INVEST IV, os sócios estão a trabalhar com o objetivo de ajudar as empresas a melhorar a sua gestão e a internacionalizar-se neste novo cenário. Em 2010 beneficiaram um total de 2.295 PMES peruanas graças às atividades executadas e espera-se que para 2012 cerca de 740 companhias deem o salto para o mercado Europeu.

Por sua parte, o Tratado de Livre Comércio entre a UE e Colômbia abre uma importante janela para consolidar e incrementar a venda de bens não tradicionais com um alto valor agregado. Este país também experimentou em 2010 um crescimento no número das exportações para a UE, aumentando 6% com respeito a 2009.

Contato: Alexander Bernal León, Diretor Assuntos Económicos, ANALDEX - abernal@analdex.org

GUATEMALA

Satisfazendo os consumidores europeus

Guatemala conseguiu melhorar a acessibilidade dos produtos ao mercado europeu com a assinatura do Acordo de Associação e negociar 96% das taxas aduaneiras.

Este pacto oferece ao país um amplo leque de oportunidades como a diversificação de mercados, aumento das exportações, estímulo ao investimento e criação de empregos.

Guatemala está consciente das exigências dos consumidores europeus, que são cada vez mais estreitas e procuram produtos de qualidade, são e ecológicos. Nesta linha atua AGEXPORT, no âmbito do Programa AL-INVEST IV, executando projetos de Capacitação e Assistência Técnica para que as PMES implementem normativas de qualidade e apliquem melhores práticas na sua produção.

Contato: Haroldo Zaldivar
Haroldo.zaldivar@agexport.org.gt

Encontros empresariais entre a União Europeia e América latina

16 de março, Bruxelas



Com o objetivo de promover a cooperação entre organizações empresariais da UE e América Latina, EUROCHAMBRES, em colaboração com a Câmara de Comércio de Bilbao e a Enterprise Europe Network, organizou um encontro empresarial a 16 de março.

O evento teve lugar no Centro de Conferências 'Diamant Brussels', a que assistiram organizações de ambos lados do Atlântico como Câmaras de Comércio e Indústria, agências de investimento e instituições financeiras, sócias do Programa AL-INVEST IV. Os que estiveram presentes puderam estabelecer contacto direto e intercambiar experiências. No total estiveram representados 25 países e realizaram-se 438 entrevistas.

Izaskun Arregui, coorganizadora do evento e membro da Câmara de Comércio de Bilbao, e Sergio Navas, vice-presidente da Câmara de Exportadores de Costa Rica, contaram-nos em primeira mão como foi o evento empresarial.

Para mais informação: <http://www.b2match.eu/eu-la2011/>



Entrevista a Sergio Navas, Vice-presidente da Câmara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO)

Como foi a sua experiência como coorganizador do evento B2B?

Recebemos em primeira mão informação acerca de projetos dos nossos homólogos e partilhámos com eles os casos de êxito vividos por CADEXCO com o apoio à internacionalização das PMES..

Qual é a valorização sobre o acontecimento?

Foi muito valioso para fortalecer os conhecimentos e as experiências adquiridas, valorar distintos serviços e ampliar a rede de contactos de CADEXCO com organizações europeias e latino-americanas.

Qual é o seu plano de ação depois dos resultados obtidos nas reuniões?

A curto e a médio prazo trabalharemos para desenvolver as ideias planeadas para realizar os inovadores projetos que se analisaram nestas reuniões. Devemos destacar as iniciativas que estamos desenvolvendo com ONUDI, INTERCO, CECIAL, CBI e com a Câmara de Comércio

de Barcelona.

De que maneira crê que lhe valerá este encontro no seio da sua organização?

Estas atividades propiciam sinergias com colegas homólogos e ajudam a procurar oportunidades de negócios entre Costa Rica, outros países da América Latina e da Europa, a conhecer e a implementar as boas práticas que se realizam em outras organizações a nível mundial, a criar clusters e a transferir a tecnologia.

Gostaria de participar noutra acontecimento de este tipo?

Sim. Nos parece importante estudar a possibilidade de realiza-lo antes da planificação estratégica que faz cada executor de AL-INVEST em setembro de cada ano, com o fim de engajar projetos com o resto das instituições dos diferentes países e ver que atividades são mais convenientes para cada organização.



Entrevista a Izaskun Arregui, Membro da Câmara de Comércio de Bilbao

Como foi a sua experiência como coorganizador do evento B2B?

Centramo-nos na promoção e difusão do evento, nas entrevistas e em concretizar os perfis dos participantes.

Qué destacaria neste acontecimento?

O grande interesse que havia entre as instituições da Europa e da América Latina em encontrar-se e a possibilidade que tiveram de estabelecer um contacto direto. Valorizamos muito a participação de instituições que têm experiência em coordenar este tipo eventos porque a resposta é mais positiva.

Houve 77 participantes nas entrevistas provenientes de 70 organizações diferentes. Estão satisfeitos com o número de assistentes?

Estamos contentes com a assistência e com a resposta final dos participantes. Nestes eventos muita gente inscreve-se e depois não com-

parece, embora não tenha sido este o caso. Apenas 3 instituições faltaram e outras 2 que não puderam vir avisaram-nos previamente. É algo que se agradece porque nos dá margem para organizar a agenda.

Como valorizaram os participantes o evento?

Fizemos um pequeno inquérito e a valorização sobre a qualidade dos Serviços prestados foi alta. De 1 a 5, em todos os pontos ficamos acima do quatro.

O que mais pediam as instituições?

Cada um solicitava as entrevistas em função do seu perfil. Houve mais de 438 entrevistas, um dado muito significativo que mostrou que os assistentes tinham a intensão de ver-se com o maior número possível de instituições.

Uma maior presença do serviço Export Helpdesk (CE) no AL-INVEST IV

Com o objetivo de informar aos países em desenvolvimento sobre como aceder aos mercados da União Europeia, o Consórcio de Serviços do Programa AL-INVEST IV começou um plano de colaboração com 'Export Helpdesk'.

Trata-se de um serviço online gratuito da Comissão Europeia que servirá de plataforma para que os exportadores interessados em abrir caminho no âmbito Europeu tenham ao seu alcance todo tipo de facilidades.

Através deste simples sistema, os usuários podem fazer buscas sobre um produto determinado e encontrar informação específica sobre requisitos, direitos de importação, regimes preferenciais, regras de origem, estatísticas comerciais, acordos e contactos.

Esta colaboração estará em marcha com possíveis oficinas na feira alimentar de Colónia (ANUGA) e na feira madeireira de Valência (MADERALIA) no próximo Outubro.

Este plano inclui a possibilidade de participar em seminários temáticos fazendo finca-pé nos requisitos técnicos ou em apresentações sobre os benefícios dos acordos comerciais para as PMES, entre outras atividades.



Contato: AL-INVEST IV - Corinne Santilian
corinne.santilian@al-invest4.eu

Para mais informação:
www.exporthelp.europa.eu



Mais de 200 reuniões de negócios

23-25 de março, Uruguai

Promover o desenvolvimento de Uruguai e ampliar as oportunidades de negócio foram os objetivos chave do evento MVD BIZIT 2011, organizado pela Câmara Uruguajá de Tecnologías da Información (CUTI) e a Câmara de Industrias do Uruguay (CIU), no âmbito do AL-INVEST IV.

A ação, que reuniu os máximos representantes e empresários latino-americanos da indústria das Tecnologias da Informação, contou com uma grande variedade de atividades. Um total de 30 empresas e instituições estrangeiras e 56 uruguaias concretizaram mais de 200 reu-

niões de negócios relacionadas com a transferência de tecnologia e assistência técnica, entre outras temáticas.

Neste ato, teve lugar a XXIII Assembleia Anual da Federação de Associações de América Latina, Caribe e Espana de Tecnologias da Informação. Trata-se de uma plataforma de intercâmbio de ideias, discussão e redes de contactos em a que se reuniram um total de 21 Câmaras de Comércio latino-americanas.

A inovação tecnológica, a assinatura pendente das PMES latino-americanas

19-20 de maio, Rio de Janeiro, Brasil

Rio de Janeiro foi o cenário eleito para organizar um Seminário Temático sobre a "Inovação Tecnológica como Fator de Competitividade das PMES na América Latina". O evento foi organizado pelo Consorcio de Coordenação e Serviços do Programa AL-INVEST IV em coordenação com a Câmara Nacional de Indústrias do Brasil (CNI).

Este evento, que terá lugar de 19 a 20 de maio, oferecerá aos assistentes uma visão aberta e integral sobre a competitividade, o papel das políticas públicas e privadas, as práticas de cooperação tecnológica e o funcionamento de redes e Parques Tecnológicos, entre outras temáticas.

Esta atividade tem como objetivo potenciar o investimento dos países latino-americanos na ciência e tecnologia. Durante o evento, serão expostos exemplos de países industrializados e economias emergentes como a China, Índia e Tailândia, que destinam cada vez mais dinheiro para esses fins.

Intervirão altos representantes de institutos de tecnologia, clusters, parques tecnológicos, agências de desenvolvimento industrial e Câmaras de Comércio da América Latina e Europa. Os sócios dos Consórcios CAMC, RA e MCV e os representantes de instituições latino-americanas e europeias interessados em participar podem encontrar mais informação e o formulário de registo em:

Contato:
AL-INVEST IV, Consórcio de Coordenação e Serviços:
Joaquim Cordeiro joaquim.cordeiro@al-invest4.eu



Para mais informação: <http://www.al-invest4.eu/al/>

Couro com design

Março, Assunção, Paraguai

Um total de 35 produtores da capital de Assunção beneficiou de uma capacitação em design de couro e marroquineira. Nesta atividade participaram PMES, oficinas e trabalhadores particulares que beneficiam dos conhecimentos do Señor Giorgio Gadina e Gino Malinverni. Estes especialistas, que levaram a cabo a atividade, estão a trabalhar com as empresas paraguaias com o fim de criar uma coleção autóctone de calçados e carteiras com detalhes Guaranis.

90% dos participantes do curso assinalaram que a oficina foi um êxito. Depois, os resultados positivos deste serviço, o Centro de Cooperação Empresarial e Desenvolvimento Industrial (CEDIAL) vai levar a cabo uma oficina prática na cidade paraguaia de Hernandarias, estando já inscritas cerca de 45 personas.

Contato: servicios@cedial.org.py

Para mais informação: www.cedial.org.py



Casos de sucesso

Missão Tecnológica em Feiras de Joalheria, CESES

Um grupo de joalheiros-designers procedentes de Cusco, Perú, esperam com entusiasmo aterrar em setembro em Paris, onde vão participar em Bijorhca, uma das Feiras de bijuteria e complementos mais importantes do mundo.

Este grupo de empresários já está capacitado para seduzir os visitantes do evento com os seus produtos de qualidade. Conseguiram-no graças à Confederação Europeia de Serviços de Especialistas Sénior (CESES), no âmbito do AL-INVEST IV, mediante um processo de treino com apoio interinstitucional.

Durante mais de um ano estiveram a receber preparação adequada

através de ações de Capacitação e Assistência Técnica com especialistas locais, nacionais e internacionais. Ao terminar esta missão, o grupo pôde liderar o desenvolvimento da joalheria de Cusco.

Selecionados de entre mais de 50 joalheiros da sua Região, este grupo de elite superou as provas definidas pelo perito holandês Peter Kamps, o que lhes abre as portas a futuras viagens de competência técnico-profissional na Europa.

Contato: ceses@skynet.be

Para mais informação: www.ceses.net

Horneados Únicos, Santa Cruz, Bolívia

'Horneados Únicos' viveu grandes momentos no seio da sua empresa. Esta companhia, especializada na produção de biscoitos, experimentou importantes avanços no negócio graças ao esforço para melhorar o apoio de AL-INVEST IV.

A participação de Marina Mercado, gerente desta PME boliviana, na oficina de Contabilidade Básica e Estrutura de Custos permitiu-lhe melhorar a gestão da sua empresa e tomar decisões mais eficazes.

Esta companhia interveio em cursos de inovação e desenvolvimento de mercado e internacionalização. Assim, através da Capacitação aos colaboradores da empresa, conseguiu-se que o produto artesanal seja de maior qualidade.

Todas estas melhorias permitiram a esta PME participar com êxito na Feira Internacional e Multisectorial Expocruz 2010 realizada em Santa Cruz. Durante o evento, a companhia incrementou a sua carteira de clientes e a sua produção em 15%.

Atualmente, envia amostras dos seus produtos para Madrid e está a começar a embrenhar-se no âmbito Europeu.

Contato:

horneadosunicos@hotmail.com



Marina Mercado, gerente general da empresa 'Horneados Únicos'

UE, Colômbia e Perú assumem: 'sim, quero' comercial

Sergio Díaz Granados, ministro colombiano de Comércio, e Carlos Posada, vice-ministro peruano de Comércio Exterior, reuniram-se a 13 de abril em Bruxelas com Karel De Gucht, Comissário de Comércio da UE, numa cerimónia para levar a cabo a rúbrica do Tratado de Livre Comércio (TLC) entre a UE e os despectivos países

Este ambicioso pacto, cujo valor geral estimado apenas em direitos adquiridos ascende a 500 milhões de euros, deverá traduzir-se em 23 línguas oficiais da UE antes de ser submetido a aprovação dos Estados membros e do Parlamento Europeu. A sua entrada em vigor terá lugar provavelmente no segundo trimestre de 2012.

O acordo abrirá oportunidades de mercado a algumas indústrias exportadoras da UE, que beneficiarão da eliminação de barreiras aduaneiras.

A União, por sua vez, abrirá o seu mercado aos exportadores de Perú e Colômbia, comprometendo-se a liberalizar imediatamente os produtos industriais e pesqueiros e validando concessões aduaneiras importantes para a agricultura.



Da esquerda para a direita): Carlos Posada, vice-ministro peruano de Comércio Exterior, Karel de Gucht, Comissario de Comercio de la UE e Sergio Díaz Granados, ministro colombiano de comercio.

Fonte: CE

Próximos eventos e publicações

Eventos

BITS - Missão empresarial Maio 10, 2011 - Maio 12, 2011 (CS)

PMES e inovação Tecnológica Maio 19, 2011 - Maio 20, 2011 (CS)

Academia na América Latina
(a definir) Junio 22, 2011- Junio 26, 2011 (CS)

Reunião Anual – Consórcio de Coordenação e Serviços
(datas provisórias) Junio 7, 2011 - Junio 8, 2011 (CS)

Reunião Anual AL-INVEST (datas provisórias)
Julho 21, 2011 - Julho 22, 2011 (CS)

SIAL MERCOSUR Agosto 31, 2011 - Setembro03, 2011 (CS)

SIMM Madrid 2011 Setembro01, 2011 - Setembro03, 2011 (CS)

Anuga 2011 - Colónia Outubro 08, 2011 - Outubro 12, 2011 (CS)

Responsabilidade Social das PMES
Outubro 11, 2011 - Outubro 13, 2011 (CS)

Publicações

Análise sectorial "Alimentos e bebidas",
disponível em espanhol e português:

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

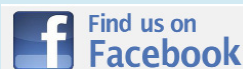
Português: http://www.al-invest4.com/minisite/alimentacion_port/

Análise sectorial "Pescas":

Disponível na nossa página web em maio de 2011

Contato

Para mais informações, visite a nossa
página Web www.al-invest4.eu,
ou visite o nosso perfil em



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



Contato:

info@al-invest4.eu



Deixe-nos os seus comentários!

Editores responsáveis:

Paolo Baldan, Director da Equipa de Coordenação
Simona Obreja, Especialista em Comunicação

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

"O Programa AL-INVEST é um dos programas regionais de co-
operação económica mais importantes da Comissão Europeia
na América Latina. O objectivo genérico da fase IV do Programa
é contribuir para a coesão social mediante o apoio ao fortalecimento e internacionalização das pequenas e médias empresas (PMES) latinoamericanas e ao intercâmbio de inovação, conhecimentos e relações económicas com as suas empresas homólogas europeias".