



AL-INVEST



SEPTIEMBRE

CAMC

Del 14 al 21:

Finanzas y Promoción Internacional para introducir sus productos en la UE. México, DF.

Del 21 al 25:

Feria SIMO Network. España, Madrid

Del 29 al 1 de octubre:

Green Expo. México

RA

Día 7:

Gira del Socio Austríaco WIFI

Día 26:

Segunda Gira del Socio Alemán SEQUA

MCV

Días 15, 16 y 17:

Encuentro de Negocios Mercosur-Encomex

28 y 30:

Reuniones de Negocios en Lengua Portuguesa

SUMARIO

Latinoamérica de Norte a Sur

pág. 1

Editorial:

Representante de NAFIN, para CAMC

Danielle Pellat

pág. 1 y 2

Lanzamientos:

Curso Formación

pág. 3

LATIN AMERICA DAY

pág. 3

Lanzamiento Programa en Chile

pág. 4

Lanzamiento Programa en Colombia

pág. 4

Lanzamiento Programa en Perú

pág. 3

Entrevista:

pág. 5

LATINOAMÉRICA DE NORTE A SUR



Foto: Consorcio CAMC

Una vez que AL-INVEST IV ha sido presentado oficialmente, desde estas páginas ofreceremos en este y próximos números la presentación de los diferentes Consorcios latinoamericanos.

En esta ocasión, y siguiendo la 'brújula' de la Región, contamos con la participación de Danielle Pellat, como representante de NAFIN, para CAMC.

Palabras de bienvenida del Consorcio CAMC por Danielle Pellat



AL-INVEST IV
CENTROAMÉRICA
MÉXICO
CUBA

En el marco de la 4ª fase del Programa AL-INVEST, el Consorcio CAMC ha desarrollado una gama de instrumentos enfocados a brindar servicios integrales a las PYMES de Centroamérica, México y Cuba. Este Consorcio realizará acciones vinculadas que darán acompañamiento a las PYMES durante los 4 años de duración del Programa en los sectores de mayor impacto para la región: sectores no tradicionales e innovadores (infraestructura, medio ambiente y energía,

Sigue página 2

servicios y tecnologías de la información), sectores que incorporan los valores culturales tradicionales de los países y valorizan las producciones locales considerando el desarrollo de grupos vulnerables (agroalimentos y artesanías) teniendo como eje central la innovación para favorecer el desarrollo de redes y la asociatividad como fortalecimiento en el mercado exterior.

Se busca una mayor integración a nivel regional México-Centroamérica-Cuba considerando al mismo tiempo las especificidades de cada mercado, sus ventajas y áreas de oportunidad.

El objetivo del Consorcio CAMC es propiciar que las PYMES sean más competitivas, además de que conozcan, estudien y eventualmente incursionen en el mercado europeo. Nuestra región está conformada por países que actual-

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.



La Unión Europea está formada por 27 Estados Miembros que han decidido compartir juntos sus conocimientos, recursos y destinos. Juntos, a lo largo de un periodo de ampliación de 50 años, han construido una zona de estabilidad, democracia y desarrollo sostenible, manteniendo al mismo tiempo la diversidad cultural, tolerancia y las libertades individuales. La Unión Europea se compromete a compartir sus logros y valores con los países y pueblos más allá de sus fronteras.



Editorial... Palabras de bienvenida del Consorcio CAMC por *Danielle Pellat*

mente exportan mayoritariamente a Estados Unidos y países de Latinoamérica, por lo que el Programa AL-INVEST IV les brinda la oportunidad de ampliar sus mercados al poder diversificar sus exportaciones hacia la Unión Europea.

Así mismo, se están realizando acciones de capacitación y asistencia técnica con el fin de generar un desarrollo a nivel local y fortalecer la participación de las PYMES en el mercado internacional mediante el fomento a la asociatividad entre empresas y con instituciones para favorecer la integración sectorial, el desarrollo de cadenas de valor y la formación de redes.

Hemos iniciado la operación de proyectos en México, Centroamérica y Europa con apoyo del Programa AL-INVEST IV, organizados por los Socios del Consorcio CAMC en colaboración con diversas instituciones nacionales e internacionales, contando además con el soporte y experiencia del know how europeo para comenzar el proceso de servicios integrales mediante la capacitación, asesoría y acompañamiento en el proceso de internacionalización de las PYMES de la región que son el motor y la base del desarrollo local de nuestras economías.

Tal es el caso de nuestro evento "Formación de Cluster de Energías Limpias" realizado el pasado mes de agosto en la ciudad de México, en el cual expertos europeos impartieron una capacitación y asistencia técnica a 20 empresas del sector de energías para fomentar la formación de un cluster. A estas empresas se les dará un seguimiento muy puntual durante los 4 años del Programa. En Guatemala se realizan actividades de formación y consultoría para fortalecer una cultura de creación de alianzas estratégicas entre las empresas de servicios y tecnologías de la información para posicionarse en el mercado internacional.



Foto: Consorcio CAMC

En Nicaragua se están desarrollando acciones para favorecer la internacionalización de productos agrícolas al brindar apoyo a las cooperativas de productores mediante proyectos integrales que incluyen trazabilidad, participación en ruedas de negocios e inteligencia de mercados, favoreciendo el cuidado del medio ambiente. De igual forma, en El Salvador, se apoya al sector artesanal mediante asesoría de expertos europeos, el cuál el 60% está conformado por mujeres.

El impulso a la calidad de los productos es la base para elevar la competitividad de las empresas y que éstas puedan acceder al mercado Europeo, por lo cual en El Salvador y Guatemala se están desarrollando proyectos para dar a conocer los requerimientos del mercado Europeo y mejorar las capacidades productivas y de comercialización de las PYMES del sector agrícola y artesanal.

Uno de los principios de nuestro Consorcio es que la oferta debe basarse en la demanda, ya que el conocimiento de las necesidades reales de las PYMES es el pilar que fundamenta nuestros proyectos. Todas nuestras acciones se basan en las necesidades sectoriales de las empresas identificadas por

medio de un formato de autodiagnóstico que estamos en proceso de automatizar. Este autodiagnóstico nos permite conocer a detalle el nivel de competitividad e internacionalización de cada PYMES, para así ofrecerle las herramientas que le permitan ser más competitiva para poder incursionar en el mercado europeo.

A nivel de gestión interna, nuestro Consorcio está desarrollando un sistema automatizado para el control de las acciones que desarrollamos, tanto a nivel técnico como financiero, para de esta forma contar con un centro de información que nos permita conocer los avances alcanzados tomando como referencia indicadores, el ejercicio de los recursos y el comportamiento de las PYMES beneficiadas, lo cual nos permite planificar y generar estrategias para el cumplimiento de las metas comprometidas.

También contamos con instrumentos enfocados a fortalecer a instituciones de apoyo a las PYMES con el fin de hacer sinergias y multiplicar los beneficios del Programa. Estamos muy satisfechos con la respuesta de las PYMES e instituciones, ya que su interés, su retroalimentación y compromiso nos han permitido generar alianzas en pro del desarrollo de la región. Estamos trabajando con las instituciones de apoyo a las PYMES para que estas últimas puedan conocer y obtener apoyos que sean integrales al capitalizarse en las diversas etapas de su proceso de internacionalización.

Danielle Pellat (NAFIN)
Consorcio CAMC

El día 16 de junio, y con motivo del lanzamiento del Programa en Sao Paulo, tuvo lugar la realización del primer curso de formación sobre procedimientos financieros y administrativos, destinados a todos los socios de los consorcios beneficiarios.

El curso ofrecido por el Consorcio de Coordinación y Servicios, fue realizado por la empresa consultora internacional ARCA. En dicho curso se consiguió

aportar el conocimiento y la comprensión suficiente sobre las normas de la Comisión Europea, que garantizan la correcta gestión contable de los fondos.

El curso corrió a cargo de Lidia García de Lamo, de ARCA Consortium. Durante la realización de este curso se contó con la presencia de Samuel Simón Pulido y Alina Seciú de EuropeAid en representación de la CE.

La jornada se estructuró en cinco módulos con una duración media de 30 minutos para cada uno. A través de diversas presentaciones se expusieron los aspectos más importantes que se deben tener en cuenta a la hora de gestionar las subvenciones otorgadas, conforme a las normas establecidas por la Comisión. Se explicó también como presentar de forma correcta los informes a la Comisión Europea. Además de las

exposiciones, el curso contó con una sesión de discusión y análisis sobre consultas prácticas planteadas por los asistentes.

El curso fue acogido con satisfacción por todos los participantes y los líderes de los consorcios beneficiarios han considerado esta labor de gran ayuda para poder realizar una efectiva gestión en el Programa AL-INVEST IV.

Lanzamientos...

Eurochambres presenta el Programa Al-Invest IV en Bruselas



Foto: Eurochambres

La mayor parte de las compañías de Latinoamérica y de la UE son PYMES, en los Veintisiete suponen un 99,8% del total. Ambos continentes tienen este y otros puntos en común, que permiten que "aprendamos unos de otros", ha afirmado Basile Papadopoulos, jefe de Unidad de Operaciones Centalizadas para América

Latina de CE.

En el Día de Latinoamérica, donde se han expuesto esta y otras ideas, se ha presentado a su vez el Programa AL-INVEST IV a todos los miembros de los consorcios y otros participantes.

El evento se celebró el 18 de septiembre en Bruselas, gracias a la Asociación de Cámaras de Comercio

Europea, Eurochambres.

El Programa pretende fortalecer los vínculos de oportunidades económicas entre la UE y América Latina, "centrándonos en el sector privado", ha explicado Arnaldo Abruzzini, secretario general de Eurochambres. Para ello, "el comercio, la inversión y la cooperación económica son esenciales".

Una de las fechas clave será el 1 de enero de 2010, cuando comience la Presidencia española de la UE. Según Abruzzini, será "un momento único" para concluir los tres acuerdos comerciales en negociación.

Carlos M. Jarque, representante del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), ha recalcado que el

diálogo político, social, económico y de cooperación entre ambas potencias es "esencial", especialmente en el contexto de crisis.

Según Papadopoulos, también es necesario que la UE ayude a Latinoamérica en dos retos principales: el desarrollo económico y la integración regional.

Al evento han acudido Vittorio Tonutti, Jefe de Sector de EuropaAid de la CE y los líderes de los consorcios que llevan a cabo el Programa: Jesús Corral, en representación del equipo de coordinación y servicios, que lidera el apartado de servicios; Danielle Pellat, por parte de América Central-México, Ricardo Castedo, Región Andina y Thiago Mendes, Mercosur, Chile y Venezuela.

La RA confía en que más de 12.000 PYMES se internacionalicen

En la sede de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), ha tenido lugar la presentación del Programa AL-INVEST IV para Perú. José Rosas, gerente general de la CCL resaltó la importancia de la formación de la Red de Cámaras Andinas que considera una herramienta

importante para la región.

AL-INVEST IV cuenta con un presupuesto de aproximadamente 13 millones de euros para la Región Andina, financiados en un 80% por la UE.

Con el objetivo de inter-

nacionalizar las PYMES, el Programa ofrecerá capacitación técnica y asistencia a las pequeñas y medianas empresas de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

En la jornada de lanzamiento en Lima también se presentó la Red de

Cámaras Andinas con la participación de representantes de la Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz (CAINCO), la Cámara Nacional de Bolivia, ANALDEX y FEDEXPOR.

Lanzamientos...

Consolidación e internacionalización para las PYMES colombianas.

La Delegación de la Comisión Europea en Colombia y la Asociación Nacional de Comercio Exterior ANALDEX, han sido los encargados de organizar el lanzamiento de la cuarta fase del Programa AL-INVEST IV en Bogotá.

En el acto de lanzamiento, el presidente de ANALDEX, Javier Díaz, resaltó la importancia de "generar en el país una cultura de asociación de empresas, con el objetivo de ser más competitivos a nivel internacional". Por su parte el Jefe de la Delegación de la CE, Fernando Cardesa, Destacó la necesidad de

potenciar proyectos de desarrollo local y sobre todo implementar las PYMES en las zonas rurales.

El representante en Colombia del consorcio de Coordinación y Servicios, Gabriel Coen, confirmó que esta cuarta fase tiene como objetivo consolidar e internacionalizar las PYMES latinoamericanas aprovechando la globalización, la integración regional y los acuerdos de libre comercio que se concluyan con la Unión Europea.

La jornada contó además con la presencia del

Presidente de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, Juan Camilo Montoya, del Secretario General de EUROCHAMBRES,

Arnaldo Abruzzini y de la Presidenta de la Cámara de comercio de Bogotá, María Fernanda Campo.



Photo: Eurochambres

EuroChile lanza el AL-INVEST IV



Foto: Eurochambres

El Programa AL-INVEST IV se ha lanzado también en Chile. La fundación empresarial Eurochile ha sido la encargada de acoger la sesión inaugural de esta cuarta fase del Programa europeo cofinanciado por la Comisión Europea.

El acto contó con la presencia de los siguientes oradores: Jaime Pérez Vidal, Jefe de la Delegación de la CE en Chile; Carlos Álvarez, vicepresidente

ejecutivo de CORFO; Vicente Caruz, presidente de EuroChile y Hugo Lavado, Ministro de Economía del Gobierno chileno. En el acto intervinieron también José Federico Alvares, director ejecutivo de la Confederación Nacional de la Industria de Brasil y José Aravena, director ejecutivo de Eurochile, los cuales realizaron una exposición sobre el Programa AL-INVEST IV en la que explicaron que dicho

Programa es una herramienta de gran utilidad para la intervención de las PYMES en el Cono Sur.

Por su parte Constanza Negri Biasutti, Senior Advisor para América Latina de la Asociación de Cámaras Europeas de Comercio e Industria (Eurochambres), intervino en la mesa redonda sobre las políticas europeas de apoyo a las PYMES. En su exposición explicó la importancia de las PYMES en Europa, la necesidad de contar con una política dirigida a las PYMES, así como el papel que deben jugar la Unión Europea y las organizaciones empresariales en el fortalecimiento y desarrollo de las PYMES. A su vez también intervinieron representantes de CEPAL, de CORFO y de la Confederación de la Producción y del Comercio.

Eurochile es la institución encargada de coordinar el Programa con la colabora-

ción varios socios como el Ministerio de Agricultura, Innovachile de CORFO, SERNATUR, la Confederación de la Producción y el Comercio, la Cámara Nacional de Comercio, Servicio y Turismo de Chile, Fedefruta y otras instituciones, además de socios públicos y privados del resto de Latinoamérica y la Unión Europea.

Chile, que forma parte del consorcio CNI, junto con Mercosur y Venezuela, tiene como principal objetivo del Programa potenciar la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas, estimulando la asociatividad con otros países de la región.

En la jornada inaugural, todos los participantes coincidieron en el impulso que AL-INVEST IV otorga a la cohesión social en América Latina así como al desarrollo local y la integración regional.

"Aunque es difícil competir con los asiáticos, es factible a través del diseño"

Una participante de AL-INVEST IV cuenta su experiencia

El Salon internacional de la casa (Macef), celebrado en Milán del 4 al 7 de septiembre, ha contado con la presencia de miles de compañías. Doce Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) latinoamericanas han asistido gracias al Programa AL-INVEST-IV.

Karla Díaz, directora de Kokomo, una compañía mexicana de mobiliario, ha calificado la experiencia de "muy interesante". Para esta emprendedora de 31 años, la cita le ha servido para conocer mejor el mercado europeo y para ver, que a pesar de la 'invasión asiática' en los mercados, el diseño puede ser una herramienta clave para hacerse un hueco.

Pregunta- ¿Cuáles son sus impresiones sobre la feria?

Karla Díaz- Acudí al evento con la idea de vivir mi primera experiencia como participante en una feria. El objetivo era que las empresas conociéramos de cerca la dinámica, tuviéramos un primer contacto con los compradores y viéramos qué estaban buscando y cómo es el mercado europeo. En mi caso, fue muy enriquecedor y muy interesante.

P- ¿Qué hizo su empresa allí?

KD- Expuse uno de mis productos en un stand, un revistero, y asistí a varias citas con posibles compradores. Se trataba de cuatro empresas polacas, suecas



Foto: Kokomo

Las PYMES latinoamericanas se familiarizan con las europeas



Foto: Eurochambres

72.000 personas se han acercado al Salón Internacional de la Casa (Macef), celebrado en Milán desde del 4 al 7 de septiembre de 2009. La cita, que es la más grande de Italia en este sector, tiene lugar de forma bianual, y ha contado con la participación de 1.600 empresas, de las cuales un 26% eran extranjeras. El Programa AL-INVEST IV no ha perdido la ocasión

para ofrecer a doce Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) de México, Brasil y El Salvador, la posibilidad de exponer sus productos: desde joyas y accesorios hasta muebles y otros artículos. De esta manera, los participantes de AL-INVEST IV han podido conocer de cerca el mercado europeo y familiarizarse con él, así como establecer los primeros contactos con PYMES procedentes de los Estados miembros. Es decir, han hecho una primera toma de contacto y han analizado si están listas para vender sus bienes más allá de sus fronteras o puede ser una herramienta clave para hacerse un hueco.

y francesas, que buscaban proveedores de mi perfil.

Entrevistándome con ellos, pude ver que mi empresa tiene posibilidades de entrar en el mercado.

P- ¿Qué es lo que aprendió sobre el mercado europeo?

KD- Me he dado cuenta de que está invadido por los orientales.

Sin embargo, pese a que mi empresa es pequeña y, en un principio, pudiera parecer que es muy difícil competir en costes con los asiáticos, creo que es factible a través del diseño, ofreciendo productos que tengan ese valor añadido.

Se trata de vender productos selectos, aunque no sean tan baratos.

P- ¿Qué echó de menos en la feria, por parte

de AL-INVEST IV?

KD- El Programa debería preparar a las empresas antes de ir a la feria. Muchas compañías latinoamericanas pretenden vender productos locales en un mercado internacional que demanda mucho más. A su vez, después de la feria, el Programa debería darle continuidad al proyecto y ayudar a las empresas que tienen potencial.

P- ¿Volvería a participar en otra feria?

KD- Sí, me pareció muy interesante. Ahora sé que mis productos se pueden vender, aunque tengo que hacer un catálogo, y fijar precios, entre otras cuestiones pendientes, pero ya puedo ir a negociar.