

**MEDIA
PLANET**

December 2007

HANDEL & INVESTERING I LATINAMERIKA



Novo Nordisk's nye fabriksanlæg i Montes Claros, Brasilien

Danske virksomheder går glip af afkast

Vågn op og investér i Latinamerika. Så kort og konstruktivt er rådet til danske virksomheder. Om få år vil Brasilien være en verdensøkonomi, og hvis vi ikke kommer med på bølgen, går vi glip af en masse muligheder.

Læs mere på side 4

Sig nej til korruption

Det kan godt lade sig gøre at drive virksomhed i Latinamerika uden at bruge bestikkelse. Men man skal være indstillet på en langsommelig proces. Det vigtigste i den forbindelse er, at virksomheden har en klar politik.

Læs mere på side 5

Kontakter i Latinamerika

Når man vil ind på det latinamerikanske marked handler det om at skabe kontakter. Man kan sende en dansk medarbejder eller hyre en lokal, men det væsentligste er, at virksomheden skal repræsenteres fysisk.

Læs mere på side 14

Test markedspotentialet

At deltage på en messe er en fantastisk mulighed for at skabe kontakt og teste sit produkt på et nyt marked. Messerne er specifikke, de rette mennesker er til stede, og i Brasilien afsættes mere og mere plads til messerne.

Læs mere på side 15

Man kan ikke være et globalt firma uden at være i Brasilien – Læs mere på side 14

▼ ANNOUNCE

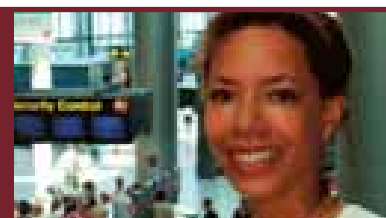
ANNOUNCE ▼

Work Smart. Travel Wise.

TRAININGSOLUTIONS 
-for personal security

What if coming from Morsø hasn't taught your staff how to avoid kidnappings in Mexico?

For companies who care about their staff, want to protect their brand, and need to be prepared for the global market, TRAININGSOLUTIONS offers security consultations, courses, and coaching. Be ready for the world, contact us on www.trainingsolutions.dk.



Indledning

HVORFOR? er et spørgsmål danske virksomheder ofte stiller, når snakken falder på Latinamerika – der er jo rigeligt at bestille på nærmarkederne og i Kina ...

Men der er god grund til at se nærmere på Latinamerika, der i fremtiden spås at spille en større rolle globalt – både politisk og økonomisk. Kontinentet er ufatteligt rigt på naturressourcer, der kombineret med høje vækstrater, konsolidering af demokratierne og generelt stabile politiske og samfundsmæssige forhold giver gode afsætningsvilkår for dansk eksport.

Mange danske eksportvirksomheder har allerede god fremgang i Latinamerika. Til de ni største latinamerikanske markeder steg dansk vareeksport med 20 pct. i 2006 og en yderligere vækst på 13-14 pct. forventes i år. Den latinamerikanske efterspørgsel retter sig mod traditionelle stærke danske styrkepositioner som lægemidler og avancerede maskiner og procesudstyr indenfor mange brancher. Også danske rederier har haft stor fremgang i Latinamerika,



Anne Hedensted Steffensen
Chef for Danmarks Eksportråd

bl.a. drevet af den øgede efterspørgsel på energi, råvarer og mineraler, som Latinamerika producerer i stor stil.

Et udbygget samarbejde med de latinamerikanske lande har en høj prioritet for regeringen. Dette blev slået fast i den nye danske Latinamerika-strategi, der blev lanceret i september. Det er en ambitiøs strategi, som bl.a. sigter på at skabe øget samhandel og investeringer med Latinamerika. Det er også i det lys, at man skal se åbningen af den danske ambassade i Buenos Aires i foråret, ligesom styrkelsen af generalkonsulatet i São Paulo er udtryk for en klar dansk prioritering af kontinentet.

Danmark og danske virksomheder er velanskrevne i regionen, og med den store fremgang er der mulighed for gode partnerskaber, som kan inspirere til ny innovation og kommercielle gevinster. Til februar 2008 foretager Hendes Majestæt Dronningen et statsbesøg i Mexico og ledsages her af en række danske virksomheder indenfor fødevarer-, energi-, miljø- og lægemiddelsektoren. Statsbesøget er en god lejlighed til at knytte og styrke kontakter på højt niveau.

Trods fremgangen skal man selvfølgelig ikke glemme, at Latinamerika stadig står over for mange udfordringer, som må håndteres for at sikre fortsat demokratisk stabilitet og bæredygtig økonomisk og social udvikling. Det gælder demografien, den sociale og økonomiske ulighed, miljøet og den fysiske og humane infrastruktur, hvor der i flere af landene er behov for store investeringer.

Det er derfor både til dansk og latinamerikansk fordel at udbygge samarbejdet og samhandelen. Latinamerika har stort potentiale for vækst, og Danmark har mange af de instrumenter, som kan gøre væksten økonomisk, politisk og socialt bæredygtig. Sammen kan vi skabe ny vækst og velstand.

Mediaplanets nye titel "Handel & Investering i Latinamerika – en guide til nye vækstmarkeder" kan medvirke til at give de danske beslutningstagere bedre overblik, samt gode råd, til hvordan man kan få mest muligt ud af nye investerings-eventyr på tværs af Atlanten.

Hvis du/I har bemærkninger til indstikket, eller input til fremtidige aviser på området, modtages de gerne hos undertegnede på den angivne mailadresse.

Håber avisen kan inspirere!

Erland Jacobsen, projektleder
erland.jacobsen@mediaplanet.com



	INDHOLD
Latinamerika - et marked i fremdrift	Side 4
Vågn op og investér i Latinamerika	Side 4
At drive virksomhed i Latinamerika	Side 5
Man skal være forberedt på korruption	Side 5
Brasilien - et land med kæmpe potentiale	Side 6
Mulighedernes Mexico	Side 8
Accelereret vækst i Brasilien	Side 9
Argentina på ret køl	Side 10
Chile: En sikker investering	Side 11
At lære ukendte markeder at kende	Side 12
Forsikring skaber sikkerhed	Side 12
Husk advokaten	Side 13
En god forretning bygger på gode netværk	Side 14
Et globalt firma	Side 14
Messer giver kvalitetskontakt	Side 15



MED DAGSAVISENS RÆKKEVIDDE OG
FAGBLADETS FOKUS
www.mediaplanet.com

Mediaplanet er Europas førende mediehus inden for produktion, distribution og udvikling af emneorienteret information via print, online og broadcasting. For information om temaaviser i dagspressen kontakt: Jimmi Femö, Mediaplanet ApS 33 18 68 40, www.mediaplanet.com

Stockholm • Oslo • København • Helsinki • London • Zürich • Madrid • Amsterdam • Berlin • Milano • Tallinn • Dublin • Bruxelles • New York

HANDEL I LATINAMERIKA – EN TITEL FRA MEDIAPLANET APS

Projektleder: Erland Jacobsen, Mediaplanet ApS 33 18 81 22
Produktionsleder: Frida Seiersen, Mediaplanet ApS 33 18 81 21
Erhvervsudvikler: Mark Korsmann, Mediaplanet ApS 33 18 68 48
Tekster: InPublic
Layout: Tord Åke Peter Eliasson, Mediaplanet ApS 28 83 27 18
Repro: Jane Erving Lund, Favrskov-gruppen A/S 86 96 17 66
Distribueres med Børsen december 2007.
Hele denne temaavis er en annonce fra Mediaplanet.



Brasilien.nu

- det naturlige bindeled mellem Skandinavien og Brasilien

Sammen med vore erfarne kolleger på vore kontorer i Oslo og Stockholm har vi i 22 år arrangeret forretnings- og ferierejser til Brasilien. Vi har eget kontor i Brasilien, og tilbyder alle former for assistance til messer, konferencer og tekniske besøg.

Brasilien.nu - Din rejsepartner til Brasilien



Vester Voldgade 94
1552 København V

Tlf: 33 45 40 00
Fax: 33 45 40 00

info-dk@brasilien.nu
www.brasilien.nu





InvesteringsKonto

– få høj rente mens du holder pause!

Den finansielle krise har ført til store kursfald på de nationale og internationale markeder.

Mange har derfor oplevet at værdien af deres investeringer i aktier og andre værdipapirer er faldet meget den seneste tid.

Fordelen ved InvesteringsKonto

Vores nye InvesteringsKonto er et anderledes tilbud til dig der midlertidigt ønsker at sælge dine værdipapirer, fx aktier, obligationer, investeringsbeviser, og få vores højeste rente mens du venter på at markedet bliver mere attraktivt og igen vil købe værdipapirer.

Høj rente – med garanti

Renten på InvesteringsKonto er lige nu så høj som p.t. 4,87 % p.a., og den er garanteret frem til 1. marts 2008.

Gratis kurtag ved genkøb

Når det igen bliver attraktivt for dig at købe værdipapirer så slipper du for at betale den normale kurtag ved værdipapirhandel.

Så med vores InvesteringsKonto får du altså både højeste rente mens du venter på et bedre marked, og en billigere handel når du genkøber!

Kig ind – når du synes du vil holde pause – og få høj rente og kurtagefri køb af værdipapirer.

Læs mere på www.roskildebank.dk

Roskilde Bank 

Telefon 46 34 84 00 oplyser gerne nærmeste filial

Latinamerika - et marked i fremdrift

Mens de vestlige markeder står relativt stille, er der fuld fart fremad på emerging markets. Blandt andet i Brasilien er der gode investeringer.

AF KATHRINE L. ENGBERG, INPUBLIC

Investorer bør ikke kun have øjnene fast rettet mod de vestlige markeder. Det kan godt betale sig at hæve blikket og fokusere på fjerne latinamerikanske markeder som for eksempel Brasilien. Her er nemlig penge at hente.

”De vestlige markeder er forholdsvis mættede, mens mange af økonomierne i emerging markets kommer fra et lavt udgangspunkt, hvilket giver mulighed for udvikling og dermed et stort potentiale”, påpeger Henrik Drusebjerg fra Nordea og fortsætter: ”Befolkningssammensætningen spiller i den forbindelse en rolle. Modsat Vesten har man mange unge, som er villige til at arbejde meget, og ikke så mange ældre.”

Eksplisiv vækst i Kina

Samtidig skal grunden til fremgangen findes, i at kineserne for ti-femten år siden åbnede deres marked. Det har resulteret i en eksplisiv vækst i Kina, som er på over ti procent om året.

”Det kinesiske samfund er under rivende udvikling og er i gang med at udbygge infrastrukturen. De har behov for råvarer, og det begunstiger Latinamerika, som er storleverandør. Derudover er der kommet cirka 300 millioner i den kinesiske middelklasse, som ikke bare vil nøjes med at spise ris, men som vil have vin og bøffer, hvilket Latinamerika også leverer”, forklarer Henrik Drusebjerg.

Som illustration for nøjagtigt

hvor hurtigt det går, erindrer han om, at Brasilien for bare fem år siden var tæt på statsbankerot, men i dag er så velhavende, at man fra regeringens side har planer om folkepensioner.

Spredning af risici

Kina trækker altså Latinamerika med på bølgen. Men også subprimekrisen, et faldende amerikansk marked og at vi befinder os i den sidste del af en højkonjunktur i den vestlige verden spiller en rolle. Det kan derfor godt betale sig at sprede sine risici.

”Emerging markets bidrager mere og mere til det samlede billede af verdensøkonomien. Man skal ikke lægge alle æggene over i én kurv,

men det er i høj grad relevant at foretage investeringer i emerging markets, herunder i Latinamerika”, siger Anders Nellemose, som er chef for Retail Strategy i Danske Bank. Selvom markederne er mere eksotiske end de traditionelle, oplever han ingen berøringsangst fra investorenes side. ”Både de private kunder og virksomhederne har fået øjnene op for dem. Og man vil miste afkast, hvis man ikke spreder sit

portefølje til også at dække de nye markeder”, slår han fast og slutter af med at se frem i tiden. ”Der er stor interesse for, hvilke lande den næste bølge dækker. Her taler man blandt andet om Bangladesh, Tyrkiet og Vietnam, men de skal lige først bevise, at de opfylder de gængse krav, før investorer tør give sig i kast med dem”, siger han.

Vågn op og investér i Latinamerika

Danske virksomheder har sovet i timen, når det gælder investeringer i det latinamerikanske marked. Vi går i for små sko, mener ekspert og peger på vores nordiske naboer, som har overhalet os.

AF KATHRINE L. ENGBERG, INPUBLIC

I løbet af de kommende år vil Brasilien blive et globalt verdensmarked og et af de fem til ti største industrilande i verden. Men danskerne halter bagud på markedet. Vi har for travlt med højkonjunkturen i andedammen, og så tør danske virksomheder ikke løbe risici, mener Jens Olesen, som er præsident for det Dansk-Brasilianske Handelskammer og norsk generalkonsul i São Paulo. Indtil for to år siden var han direktør for en verdensomspændende reklamevirksomhed i Brasilien. ”Vi er for forsigtige, og det er synd, for chancerne herude er store. Jeg drev virksomhed herude i 40 år, og firmaet voksede med 20-25 procent årligt.

Der er stort potentiale i markedet”, fastslår han og fortsætter: ”Jeg mener, at der kræves en total nytænkning fra Danmark i forbindelse med Latinamerika. I den forbindelse ser jeg det som et positivt initiativ, at Anders Fogh Rasmussen besøgte præsident Lula og omvendt. Der er nu oprettet en forbindelse på politisk plan, som er vigtig.” Jens Olesen efterlyser dog et samlet kontinuerligt fremstød, hvor organisationer som for eksempel Dansk Industri og Udenrigsministeriet står sammen med virksomhederne om for alvor at tage del i det latinamerikanske marked. ”Sporadisk skyderi hjælper ikke noget. Man kan ikke gå ind

på markedet uden en langsigtet plan og fokus. En samlet indsats er nødvendig”, konstaterer han. Der findes dog danske virksomheder, der har fået øjnene op for markedet. Virksomheder som Danisco, Maersk og Novo Nordisk har succes på markedet. Novo Nordisk har blandt andet bygget en fabrik til 200 millioner dollars. Virksomheden har dermed foretaget den største investering nogensinde. Alligevel er vores nordiske naboer langt foran os på markedet. Det kan til sammenligning oplyses, at Danmark over en et-års periode cirka investerer 450 millioner dollars mens nordmændene investerer cirka 3,5 milliarder dollars.



I løbet af de kommende år vil Brasilien blive et globalt verdensmarked og et af de fem til ti største industrilande i verden.

Danske virksomheder går glip af mulighederne

”Danske virksomheders beholdning af direkte investeringer i Latinamerika udgør 12 milliarder kroner. Det svarer til cirka en procent af det bruttonationalprodukt. Vores eksport til Latinamerika udgør kun en procent af vor samlede udenrigshandel”, forklarer markedschef i Dansk industri Hans Peter Slente. Han påpeger, at størstedelen af de danske investeringer naturligt nok stadig ligger i de helt nære markeder som Tyskland og England. Men det kan godt bekymre ham, at vi ikke har tilstrækkeligt blik for Latinamerika. ”Vi går glip af

nogle muligheder ved ikke at være stærkere repræsenteret”, slår han fast. Hans Peter Slente peger på, at Brasilien er stabilt økonomisk og politisk, og derfor gør Dansk Industri også meget ud af at in-formere og gennemføre aktiviteter for medlemmerne på markedet. Han understreger, at DI i flere omgange har gennemført både brede og mere snævert branchefokuserede fremstød, og at der er flere under opsejling til Brasilien, som Jens Olesen efterlyser, og videre ud i regionen. Blandt andet planlægges et erhvervsfremstød til Mexico i februar 2008 i forbindelse med det danske statsbesøg til landet.



TECNOLÓGICO
DE MONTERREY.

Tecnologico de Monterrey : Building Bridges Between Denmark and Latin America in Higher Education

Latin American countries have implemented fundamental reforms in different aspects of their economy and public policies in the last two decades, making them more attractive for Foreign Direct Investment.

Yet Danish companies are still unaware that the Latin American region is today as competitive as other strong emerging markets like India, China or Russia, and that there is a huge market potential for high quality products. A new Research Chair in European Studies at Mexico’s Tecnológico de Monterrey about to change that.



Danish involvement in Latin America has traditionally been oriented towards development assistance. But new and promising forms of collaboration are emerging. One of Latin America’s most prestigious business schools, Tecnológico de Monterrey’s Graduate School of Business Administration and leadership (EGADE) and Graduate school of Public Administration (EGAP), is at the forefront of these initiatives, with its brand new research and teaching collaboration with Copenhagen Business School.

Danish firms have a reputation in Latin America as good employers and manufactures of top-class products. Those who are already established there are full of praise for the region, and are experiencing high economic growth rates. They also report other advantages compared to other emerging economies including a well-qualified, resourceful, highly flexible and loyal workforce. But many Danish managers are eager to discover rich opportunities that emerge as a result of free

trade agreements between Latin American countries such as Mexico and Chile, and the European Union. EGADE and EGAP’s new Research Chair in European Studies intends to enhance business collaboration across the two regions by carrying out research and executive education that addressing business practices and values as enacted in European Union’s firms in Latin America, and vice versa. The main research areas, but not limited to, will include human resource management systems, business ethics, corporate social responsibility, the institutional and business environment.

Contact details:
Jacobo Ramírez Ph.D
Professor at Tecnologico de Monterrey’s Business School
jrnm@itesm.mx
+0045 39 20 70 39

Lourdes Dieck, Ph.D
Research Chair in European Studies
mldieck@itesm.mx
+52(81)83581400 ext. 2050 & 2052

At drive virksomhed i Latinamerika kræver hår på brystet

Sprog- og kulturforskellene er store og vigtige at holde sig for øje, hvis man vil ind på det latinamerikanske marked.

AF KATHRINE L. ENGBERG, INPUBLIC

Mange brasilianere er uformelle, fleksible og spontane. Mens mange danskere er formelle, rigide og planlægningsorienterede. Det er bare tre af de store forskelle, der er på mentaliteten i henholdsvis Brasilien og Danmark, påpeger Jens Olesen. Han er præsident for det Dansk-Brasilianske Handelskammer, er generalkonsul af Norge og har over 40 års erfaring med at drive virksomhed i Latinamerika. Og selvom hvert land naturligvis har sit eget særpræg, nævner han nogle fælles træk, man som dansk virksomhed skal være opmærksom på, hvis man vil ind på det latinamerikanske marked. "Det er først og fremmest vigtigt at lære sproget, så man kan begå sig og forhandle. Der er næsten ingen, der taler fransk eller tysk, og man kan ikke regne med, at de taler engelsk. Sproget er portugisisk eller

spansk," slår han fast og fortæller, at måden at arbejde på er helt anderledes end i Danmark. Vi er vant til at angribe en problemstilling direkte, mens de latinamerikanske handelspartnere typisk lægger mere vægt på formaliteter, før de går i gang med problemløsningen. Jens Olesen forklarer, at de latinamerikanske lande ikke altid er lette at agere i. Det kræver dygtige medarbejdere. "Virksomheder skal sende de erfarne medarbejdere, som er vant til at arbejde i vanskelige områder som for eksempel Østen eller Afrika. Det kræver hår på brystet. Han synes, at mange virksomheder sender for grønne og naive medarbejdere af sted. Man skal kunne håndtere et land, hvor alt ikke går efter én snor, som vi er vant til i Danmark. Her går det efter tredive forskellige snore. Det er ikke altid let," konstaterer Jens

Olesen. Men det er stadig vigtigt, at de erfarne medarbejdere sætter sig ind i de lokale forhold inden de tager af sted, Brasilien er ikke det samme som Østen.

Chefrollen er en anden

At det er vigtigt at være forberedt kan erhvervsantropolog og kulturkonsulent hos Lingtech Mark de Vos nikke genkendende til. Hos Lingtech beskæftiger han sig blandt andet med at forberede medarbejdere til at arbejde i Mexico. Han peger i den forbindelse på nogle generelle tendenser. "Der er stor forskel på hierarki. I Danmark er hierarki næsten lig med nul. Chefen forventer, at man taler sammen om beslutningerne. Mens man i Mexico forventer, at chefen er en autoritet, som tager beslutningerne og giver ordre. Det kan være meget svært for danske ledere

at indgå i den rolle," forklarer Mark de Vos. Samtidig er arbejdstiderne helt anderledes end i Danmark. Man arbejder til sent om aftenen, og hvis chefen stadig er på kontoret, så bliver man. Mark de Vos giver til slut et godt råd. "Man skal lægge ud med at forklare, at man er dansker og derfor måske ikke kender alle de mexicanske spilleregler, men at medarbejderne endelig må gøre opmærksom på dem," siger han.

Men forberedelse hjemmefra er ikke altid nok. Det oplever Charlott Hoffmann Jensen i kraft af sin stilling som kursussekretær på Kulturkurser.dk.

"Selv med et sprogkursus i spansk hjem-

mefra kan der opstå problemer, når man er i etableringsfasen og skal forhandle med lokale virksomheder. Her kan det være rart at vide at der er en *Hotline*, en mulighed for at indhente hjælp undervejs. Kulturkurser.dk tilbyder blandt andet den type konsulent-service, hvor det er muligt at få sparring til et bestemt problem. Selvom man føler sig velforberedt, opstår der altid situationer der ikke er lige efter bogen, da alle brasilianere ikke er ens, ligesom vi som danskere heller ikke er ens," påpeger hun.



Man skal være forberedt på korruption

Korruption kan i Latinamerika forekomme i mange afskygninger, og det er vigtigt, at virksomheder har en klar politik på området.

AF KATHRINE L. ENGBERG, INPUBLIC

Latinamerika rimer i manges bevidsthed på korruption. Men nu har flere regeringer indset, at problemet forhindrer landene i at udvikle sig. Det gælder for eksempel Brasilien og Mexico. Dog er problemerne langt fra løst. "I Brasilien og Mexico er der en politisk opmærksomhed, og regeringerne har givet løfter til befolkningen om at udrydde korruption. Men der har lydt en hård kritik, da de ikke har indfriet løfterne og ikke har foretaget de nødvendige initiativer", forklarer projektleder ved Global Advice Sune Krogstrup. Han fortæller, at selvom Brasiliens præsident Lula officielt har udpeget bekæmpelse af korruption som en

prioritet, så viser flere rapporter, at parlamentet er korrupt. Man skal derfor være opmærksom, hvis man som virksomhed skal etablere sig. "Udfordringen ved at gøre forretninger sådan nogle steder er de tætte forhold, der er mellem erhvervslivet og det politiske niveau. Det gør det vanskeligt for udenlandske virksomheder at begå sig", siger han og fortsætter: "Det er ekstremt vigtigt, at man som virksomhed på forhånd ved, hvordan man vil håndtere korruption. Medarbejderne skal være orienterede om firmaets politik på området, så de ved, hvordan de skal forholde sig, hvis der for eksempel bliver krævet bestikkelse i tolden."

Undgå bestikkelse

Ifølge Sune Krogstrup kan det godt lade sig gøre at styre udenom korruption, men vejen bliver måske snørklet og koster på kort sigt flere penge. Alligevel råder han virksomheder til at nægte at betale bestikkelse overhovedet. "Hvis man først betaler ét sted, vil det lynhurtigt rygtes, og så slipper man ikke nogen steder", forklarer han. Et andet godt råd er, at sørge for at tjekke den lokale samarbejds- virksomhed, så man er sikker på, at den ikke er involveret i korruption. Mange virksomheder har brændt nallerne på de vanskelige markeder, fortæller Sune Krogstrup. For at finde en egnet partner kan man

for eksempel kontakte generalkonsulatet i det land, man ønsker at gøre forretninger i.

Indgå forlig

Hvis uheldet skulle være ude og samarbejdet med den lokale virksomhed går galt, kan man risikere at skulle i en inkassosag. Morten Karnøe er vicedirektør for Eksport Kredit Fonden og giver et eksempel fra Brasilien. "Jeg ved ikke, om det skyldes korruption, eller hvad problemet er. Men i den konkrete sag har vi bøvlet med problemer i tre år, selvom vi har fået medhold i retten. Det er simpelthen umuligt at trænge igennem til de instanser, der skal gøre det muligt

at få nogle tilbagetagne varer ud af landet ", siger han og uddyber: "Derfor råder vi virksomhederne til at få et forlig i stand med skyldneren, selvom der skal gives et stort afslag i tilgodehavendet. I det lange løb vil det sikkert være billigere end en lang og dyr retssag. Derudover er det selvfølgelig vigtigt at være godt forsikret mod tab." Dog pointerer Sune Krogstrup at alt tyder på, at det går i den rigtige retning. "En kombination af de politiske udmeldinger og presset fra udenlandske donorer og virksomheder gør, at udviklingen er på rette spor", slutter han.



Ved du nok om mexicansk etikette og brasiliansk forhandlingskultur ?

Hos KULTURKURSER.dk kan du styrke dit tværkulturelle beredskab. Vi tilbyder skræddersyet kulturtræning, konsulent hotline-service, der retter sig imod det meste af verden uden for Vesten inklusiv Latinamerika.

KULTURKURSER.dk er et samarbejde mellem Københavns Universitet, IFU og Nationalmuseet.

Kontakt os på tlf. 35 32 85 33 eller info@kulturkurser.dk.

www.KULTURKURSER.dk

KULTUR

KURSER



.dk

EN SIKKER VEJ TIL BRASILIEN !

Dansker bosat 18 år i São Paulo vil gerne repræsentere lille eller mellemstort skandinavisk firma.

Mine forudsætninger:

- HH og Merkonom i markedsføring;
- MBA fra Brasiliens ledende business school med udvekslingsophold på Stern B.S.(NYU);
- Flydende portugisisk og engelsk samt godt kendskab til tysk, spansk og svensk;
- Solidt lokalt kendskab til kultur, lovgivning, importregler og logistik;
- Erfaring fra nuværende stilling som administrerende direktør, og tidligere salgsdirektør stilling for stort service firma;
- Adgang til finansiering og struktureret back-office.

Jeg søger:

- Konkurrencedygtigt produkt/service-koncept med unique selling propositions gennem: design; holdbarhed/garanti; koncept/teknologi/produktivitet.

Såvel B2B samt B2C har min interesse; både service (ex. træningskoncept) som produkter (råvarer, maskiner samt færdige forbrugsgoder).

Har i den rette idé har jeg ressourcerne til at få den omdannet til kroner gennem det brasilianske marked.

Kontakt: erik_christensen@uol.com.br

Brasilien

Brasilien – et land med kæmpe potentiale

Der er rivende fart på udviklingen i Brasilien og rige muligheder for danske virksomheder.

AF KATHRINE L. ENGBERG, INPUBLIC

Brasilien er den største økonomi i Latinamerika og landets stabile økonomiske vækst og dets enorme potentiale gør, at dets fremtidige betydning forventes at blive langt større. Brasilien indgår i den lille eksklusive gruppe af BRIK-lande [Brasilien, Rusland, Indien og Kina], der ifølge Goldman Sachs meget omtalte rapport fra 2003 udgøres af de vækstøkonomier, der de kommende år forventes at tage et internationalt kvantespring og derved placere sig blandt verdens absolut førende økonomier. Brasiliens befolkningsstørrelse på op mod 190 millioner indbyggere, landets ekstreme ressourcerigdom samt en veluddannet befolkning i de urbane centre kvalificerer Brasilien til denne status.

Ifølge Nicolai Prytz, dansk general-konsul i São Paulo – ofte betegnet som Sydamerikas industrielle og økonomiske motor – kan Brasiliens potentiale aflæses i udlandets investeringslyst i landet: "Troen på landets omfattende vækstpotentiale understreges nok bedst af de omfattende udenlandske direkte investeringer, der tilflyder landet og som i år ventes at blive på hele 35 milliarder USD. Dette er et historisk højt investeringsniveau, der ikke kun ligger mere end 130% over niveauet for 2006, men samtidig overgår niveauet under privatiseringsbølgen i 2000. Det rekordhøje investeringsniveau kan bl.a. aflæses i den massive import af maskiner og udstyr, der skal opgradere det brasilianske produktionsapparat og sikre

en kapacitetsforøgelse, så landets industri kan modsvare den stigende efterspørgsel".

Dette gælder bl.a. for fødevarer- og landbrugsområdet – FN kom for nylig med en rapport, der forudså, at Brasilien allerede i 2010 er verdens førende fødevarerproduktion. Ingen andre lande kan hamle op med produktionspotentialer i Brasilien, og mens landbrugssektoren udbygges, er der i høj grad brug for ekspertise.

For konsul Anders Kjær Adamsen i São Paulo er fokus i det daglige netop landbruget og dets muligheder for danske virksomheder: "På plantesiden er der behov for tekniske løsninger i form af danske landbrugsmaskiner til markbrug og kornbehandling, og til den animalske produktion, er der brug for udstyr og viden til slagterier. Brasilianerne ved, at vi i Danmark har mange års erfaring og ekspertise, og de er meget interesserede i at få del i den", siger han.

Bredt udsnit af eksportmuligheder

Import af maskiner og industriudstyr til landbrug og fødevarer i perioden januar til august 2007 steg ifølge opgørelser fra Abimaq – den brasilianske industrisammenslutning for maskiner og udstyr – historiske 128 procent i forhold til samme periode året før, men på trods af at Brasilien i Danmark er mest kendt for sine styrkepositioner indenfor landbrug og fødevarer, er der andre sektorer i stærk vækst der kan indeholde muligheder for danske virksomheder. Væksten i brasiliansk økonomi udmærker sig netop ved at være bredt funderet – bredere end mange danske virksomheder er klar over.

Et eksempel herpå er minesektoren, der som strategisk ressourcebase for det kinesiske industriapparat har oplevet en kolossal vækst de senere år. Væksten er blevet brugt til aggressive opkøb af bl.a. udenlandske konkurrenter og omfattende investeringer i egne produktionsfaciliteter – herunder af højteknologisk udstyr. Denne tendens ventes at fortsætte. Eksempelvis meldte den brasilian-

ske minegigant, Vale, i oktober ud, at den over de næste fem år vil investere ca. 60 milliarder USD. Ifølge Nicolai Prytz er dette på ingen måde uinteressant for dansk erhvervsliv, idet der – lidt overraskende for mange – er mindst 15 danske virksomheder, der har specialiseret sig i udstyr til mineindustrien. Alene i år er brasiliansk import af maskiner og udstyr til sektoren steget med 76% i forhold til sidste år.

“... Troen på landets omfattende vækstpotentiale understreges nok bedst af de omfattende udenlandske direkte investeringer, der tilflyder landet og som i år ventes at blive på hele 35 mia. USD ...

Et andet eksempel er den omfattende vækst indenfor sikkerhedssektoren – en vækst, der reflekterer den triste virkelighed med høj kriminalitet, der navnlig præger de større brasilianske metropoler. Væksten er specielt høj indenfor markedet for elektronisk sikkerhedsudstyr, der bare i år forventes at vokse med hele 20% i forhold til rekordåret 2006, hvor der blev omsat for over 1,1 milliard USD. Alt tyder "desværre" på, at de imponerende vækstrater vil fortsætte, da netop salget af elektronisk sikkerhedsudstyr er et af de segmenter som den brasilianske elektronikbranche, ABINEE, har størst forventninger til. Konkret regner man med, at de kommende fem år vil byde på tocifrede årlige vækstrater. Ifølge Nicolai Prytz er det for danske virksomheder værd at hæfte sig ved, at der i høj grad er tale om et marked, hvor der er plads til udenlandske leverandører, idet ca. halvdelen af det omsatte elektroniske sikkerhedsudstyr er importeret.

Efterspørgsel på forbrugsgoder

Væksten i brasiliansk import består dog ikke udelukkende af maskiner og udstyr til industrien. Den stabile økonomiske vækst kombineret med en markant styrkelse af den lokale valuta realen, der de seneste tre år er steget med ca. 50 procent i forhold til den danske krone har gjort, at brasilianere i dag i langt højere grad efterspørger importerede forbrugsgoder. Ifølge Nicolai Prytz gør denne udvikling, at danske eksportører af forbrugsgoder bør se på Brasilien med fornyede øjne: "Der har i de seneste 6-7 år været tale om en stabil økonomisk udvikling, ligesom valutaen i takt hermed stødt er steget i værdi. Der er sideløbende sket en konstant rentenedsættelse, der har medført en voldsom vækst i kreditmarkedet. Dette har samlet set medført, at importerede forbrugsgoder i langt højere grad er kommet indenfor de brasilianske forbrugeres økonomiske rækkevidde. Alene i år er importen af forbrugsgoder steget med hele 30% i forhold til sidste år".

Et løft i infrastrukturen

skal bane vej for yderligere vækst. Måske lidt paradoksalt er Brasiliens største hæmsko for højere økonomisk vækst – end de 3-4 % man har haft de senere år – landets egen infrastruktur, hvor der er behov for både vedligeholdelse og udbygning af vejnet, havne og lufthavne. "Problemet med Brasiliens mangelfulde infrastruktur har været kendt i årevis, men er blevet yderligere aktualiseret med den stærke stigning i såvel import som eksport der har sat landets vejnet, lufthavne, jernbaner og havne under ekstremt pres", forklarer Nicolai Prytz. Efterslæbet betyder bl.a. at Brasilien ikke p.t. kan realisere sit fulde eksportpotentiale: "Tag et eksempel som soja, hvor Brasilien er blandt verdens førende eksportører. Landet råder over nogle åbenbare komparative fordele i form af optimale jord- og klimaforhold

Forsættes side 7 ➔

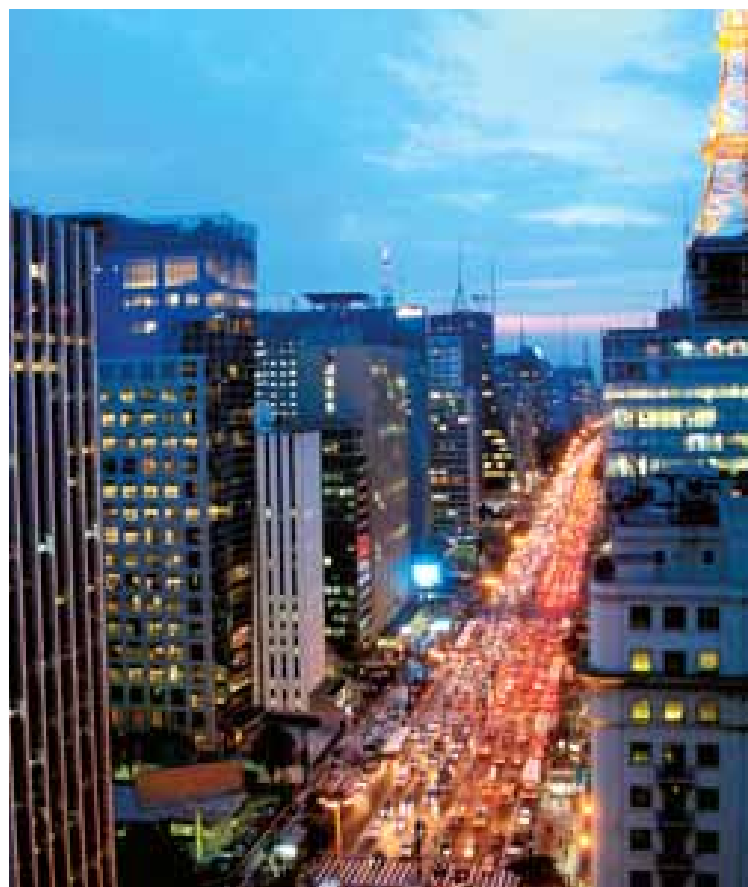


FOTO:AV. PAULISTA, SÃO PAULO.

The best way to develop Brazil

Extensive experience in legal matters related to the bi-lateral relations between Brazil and Denmark, especially in the following areas:

- Orientation regarding the entrance in the market of interest;
- Corporate Operations (structured or general);
- Business Partnerships organizations, merger and acquisitions;
- Development and financing of projects;
- Creation of offices of representation, branch offices and subsidiaries;
- Advisement for investments abroad;
- Export, import, transportation and customs;
- Remittance of Funds;
- Contractual Advisement.
- Transfer pricing;
- International Tax Planning.



www.almeidatavares.com.br

Phone: (55 11) 3512-8200 - Fax: (55 11) 3512-8201
Rua do Rocio, 313, 10º andar - V. Olímpia - CEP: 04552-904 São Paulo - SP - Brazil

Vil du lave business i Brasilien?

Brazbiz.dk er din genvej fordi ...

- vi taler flydende portugisisk
- vi kender den brasilianske kultur
- vi har et lokalt selskab i São Paulo
- vi har et solidt teoretisk fundament
- vi har et bredt netværk af beslutningstagere i forskellige brancher, lokale rådgivere og myndigheder.
- vi kender importregler og andre reguleringer
- vi har over 10 års praktisk erfaring med Brasilien.

Brazbiz.dk er altså din eksterne Country Manager, der er tæt på din virksomheds hovedkontor i Danmark og tæt på det brasilianske marked.

Brazbiz.dk tilbyder dig at ...

- undersøge markedspotentialet
- udvikle markedet, så det passer til din virksomheds behov, kompetencer og ressourcer
- finde dine samarbejdspartnere
- udarbejde markedsstrategi og partnerportefølje
- håndtere lokale partnere over længere forløb
- tilrettelægge kollektive forløb f.eks. for branchefor- eninger o.lign.
- holde foredrag og workshops om »Business in Brazil«

Hvad er din udfordring? Vi finder løsningen.

Ring og aftal et uforpligtende møde om mulighederne i Brasilien for netop din virksomhed.



Brazbiz.dk
– din virksomhed i Brasilien

Jernbanegade 19, 9670 Løgstør

Tlf. 9698 0260 / 2721 0260

brazbiz@brazbiz.dk



FOTO: RIO DE JANEIRO

samt topmoderne produktionsudstyr – men beregninger viser, at én tredjedel af værdien af disse komparative fordele går tabt på grund af mangelfuld infrastruktur”.

Regeringen er opmærksom på landets infrastrukturproblemer, og Præsident Lula lancerede derfor tidligere i år en omfattende plan – PAC – for infrastrukturinvesteringer. Planen er dog allerede blevet kritiseret for, dels ikke i tilstrækkelig grad at tage højde for landets samlede infrastrukturproblemer, og dels for at være for langsom, når det gælder om at få omsat planen til handling.

Nicolai Prytz kan godt nikke genkendende til kritikken: ”Det er rigtigt, at mange havde ønsket sig, at mere allerede var sket. Alligevel mener jeg, at man – foreløbig – må lade tvivlen komme regeringen til gode. Lanceringen af et så omfat-

tende program er trods alt et udtryk for at man påtager sig en forpligtelse og i forhold til lignede – mislykkede – programmer i 80’erne og starten af 90’erne, der fandt sted i en periode med høj inflation og begrænset adgang til international kapital, er dette program blevet lanceret på et tidspunkt med langt mere favorable rammebetingelser.

Endvidere kan man håbe på, at Brasiliens værtskab for VM i fodbold i 2014 kan tilføre programmet ekstra momentum, da afholdelsen af en sådan begivenhed stiller kæmpe krav til infrastruktur generelt”. Det brasilianske værtskab for VM i fodbold i 2014 vil bl.a. afstedkomme omfattende investeringer i vejnet, lufthavne, stadions, hoteller, telekommunikation samt sikkerhed.

”Brasilien har meget store planer på infrastrukturområdet, men

det kan være svært at danne sig et præcist overblik og generalkonsulatet står derfor til rådighed for danske virksomheder, der ønsker at undersøge de konkrete muligheder” tilføjer Nicolai Prytz.

“... Ingen andre lande kan hamle op med produktionspotentialiet i Brasilien, og mens landbrugssektoren udbygges, er der i høj grad brug for ekspertise ...

Planlæg langsigtet

Danmarks ambassadør i Brasilien, Christian Königsfeldt, erkender at det brasilianske bureaukrati kan være tungt at danse med og mener derfor, at danske virksomheder bør væbne sig med tålmodighed. Han har derfor et meget konkret råd til danske virksomheder: ”Når vi eksempelvis taler toldprocedurer, er der speditører og rådgivere, som har specialiseret sig i at hjælpe virksomheder.” Selvom det kan virke besværligt understreger han, at det ikke på forhånd bør afskrække danske virksomheder: ”Det kan virke meget uigennemskueligt og kompliceret. Men flere danske virksomheder har gjort os opmærksomme på, at det ikke er tungere end på andre vækstmarkeder. Det handler i det hele taget om at alliere sig med kompetente lokale kræfter. Man skal

med andre ord planlægge langsigtet og gå gradvist til værks.”

FAKTA

Land: Brasilien
Hovedstad: Brasília
Areal: 8.510.000 km²
Indbyggertal: 187 mio.
Sprog: Portugisisk
BNP per capita: 5.824 dollars
Vækst i BNP per capita: 3,7 procent
Valuta: Brasilianske Realer
Told- og frihandelsmedlemskaber: Den sydamerikanske toldunion Mercosur
Præsident: Luiz Inácio 'Lula' da Silva
Udenrigsminister: Celso Amorim
Vice-præsident: José Alencar

Ferieboliger i Nordbrasilien...

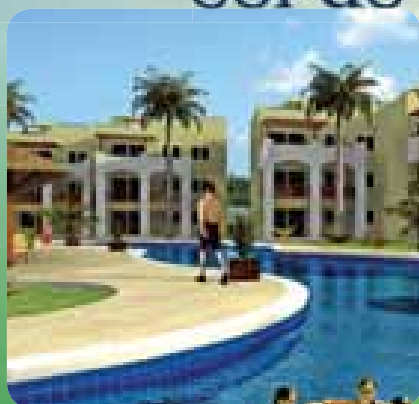
Besigtigelsesture til Natal
Pris 5.995,00 kr. alt inkl. Næste ture:
17. jan. - 25. jan. 08
28. feb. - 7. mar. 08

Kontakt os for brochure og rejseprogram
eller klik ind på www.notarudland.dk

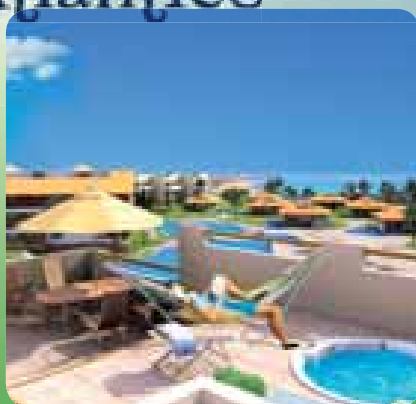
Faciliteter:

- 189 lejligheder
- 12 bungalows
- 3300m² pool
- Havudsigt
- 1. række, 100 m til strand
- Sportshjørne med squash-, fodbold-, basket-, tennis- og beachvolleybane
- Fitnesscenter
- Spacenter
- Restaurant
- Barer
- Kiosk
- Frisør

Resort & Spa
Sol do Atlântico



Beliggende ved Natal
i det nordlige Brasilien.
Brasiliens største vækstområde.



Nu også mulighed for leje garanti
fra nov.-mar. Resterende 7 måneder
til egen disposition.

Eksempel:

Penthouse med havudsigt,
tagterrasse med jacuzzi,
2 soveværelser og fuld
møbelpakke for kun

1.140.000 kr.

■ **Myte: Brasilien? Der er for meget kriminalitet.**

Fakta: Natal har samme kriminalitetsniveau som København.

■ **Myte: Det koster en formue at flyve til Brasilien.**

Fakta: Det koster kun fra 3.500 kr. tur/retur at flyve fra Kastrup til Natal.

■ **Myte: Brasilien har en skrantende økonomi.**

Fakta: Brasilien har verdens 12. største økonomi.

NOTAR
ESTATE INTERNATIONAL



NOTAR Ejendomme Udland A/S · Store Kongensgade 118, 1264 K · Telefon: +45 33 33 00 66 · Mail: udland@notarudland.dk

Mexico



FOTO: EL ANGELES, MEXICO CITY.

Mulighedernes Mexico

Fra lukket socialistisk betonøkonomi til åben og internationalt orienteret markedsøkonomi.

AF JACOB FRIIS, INPUBLIC

Bureaukrati, siesta og korruption: Tre begreber, der traditionelt har været uløseligt forbundet med Mexico. Men det bliver et helt andet billede, der tegner sig for Hendes Majestæt Dronning Margrethe, når hun i februar 2008 skal på officielt statsbesøg på mexicansk territorium.

For efter seks års bestræbelser i skiftende regeringer har Mexico nemlig lagt tidligere tiders økonomisk ustabilitet bag sig og er i dag kendetegnet ved en positiv vækstkurve, en stabil valuta, beskeden inflation og stigende købekraft.

Ved sin tiltrædelse i begyndelsen af 2006 erklærede den liberalt konservative præsident Filipe Calderón, at der skal være ”mere Mexico i verden og mere verden i Mexico”. Herefter fortsatte han hårdnakket forgængerens reformering af den hidtil mildest talt tilknappede mexicanske økonomi.

Den foreløbige succes bygger blandt andet på globale frihandelsaftaler, som NAFTA-samarbejdet, der siden etableringen i 1994 har tredoblet samhandlen med Canada og Mexicos førende forretningsforbindelse, USA. Og frihandelsaftalen med EU fra 2000 har også styrket handelsforholdet til Danmark.

Således nåede den danske eksport til Mexico i 2005 op over en milliard kroner, hvilket er en stigning på 10 procent i forhold til året før og set gennem danske eksportbriller placerer Mexico i sammenlignelse som Estland, Letland og Israel.

Masser af muligheder

Det mellemamerikanske land har med andre ord udviklet en bred vifte af muligheder for udenlandske investorer. Enten kan de bruge frihandelsaftalerne som springbræt til blandt andre USA, eller også kan investorerne vende blikket mod de knap 110 millioner mere og mere købestærke mexicanere, hvoraf omkring 50 millioner efterhånden har en levestandard på linje med den europæiske middelklasse.

Det store potentiale er da også gået op for så mange eventyrlystne danske virksomheder, at Mexico i

dag markerer sig som det land i Latinamerika med de største danske investeringer, fortæller den danske ambassadør i Mexico, Johannes Dahl-Hansen.

”Der er danske virksomheder involveret i samtlige sektorer her i Mexico, men der er stadig store uudnyttede muligheder”, siger han og peger særligt på energi-, miljø- og sundhedsområdet samt de store muligheder for underleverandører til fødevarer- og bilindustrien.

Alt sammen ting, der indgår i landets moderniseringsproces, som står øverst på den politiske dagsorden sammen med øget lighed og beskæftigelse.

Den øgede velstand, som en del af den mexicanske befolkning nyder godt af, kan også mærkes i mode- og designbranchen. For eksempel hos Scandinavian Design Center, der åbnede en butik i den mexicanske by Guadalajara for seks år siden.

”Det var hårdt arbejde i starten, men vi har haft en vækst på mindst 50 procent alle årene, og nu ser det altså ud til at blive rigtig sjovt”, siger designkædens Brian Bielenberg, der er ved at varme op til at åbne flere butikker, herunder en i Mexico City.

Behov for udenlandsk teknologi

Markedsøkonomien kan stadig ikke se sig helt fri for offentlig indblanding. Eksempelvis har staten papir på landets væsentligste eksportprodukter, olie og naturgas. Calderón har imidlertid erkendt behovet for udenlandsk teknologi og knowhow inden for den primært statsejede energisektor. Og det har for eksempel fået ham til at åbne op for samarbejde mellem statens olieselskab Pemex og udenlandske selskaber. Men olieeventyret lever ifølge Johannes Dahl-Hansen på lånt tid.

”De løber tør om ti år”, siger han og peger i den forbindelse på de åbenlyse danske interesser i mexicanernes jagt på nye olieletter i den Mexicanske Golf og alternative energikilder, som vindenergi.

Men trods de uanede muligheder, understreger ambassadøren,



at man skal træde varsomt og kontakte ambassaden, hvis man planlægger at etablere sig i landet.

”Vi har faktisk en hel afdeling, der ikke laver andet end at lede danske virksomheder på rette spor”, siger han.

Personlige relationer vigtige

I den afdeling sidder ambassadesekretær Henning Price, der bakker op om chefens opfordring.

”Det er helt centralt at opdyrke nogle gode personlige relationer til de folk, man ønsker at samarbejde eller handle med. Og det kan vi sammen med virksomhedernes advokat gå ind og hjælpe dem med”, fortæller han.

Efter Henning Prices opfattelse bliver det mexicanske investeringsklima bedre og bedre, men man skal være opmærksom på, at markeds-kulturen adskiller sig meget fra den danske.

”Man kan ikke sådan lige komme flyvende ind og regne med at få truffet de ønskede beslutninger på



det første møde. Man er nødt til først at prioritere disse helt personlige relationer. Men når de er i hus, kan man til gengæld virkelig stole på folk, få ting gennemført og i det hele taget operere her”, forklarer han.

Derfor er det en rigtig god ide at alliere sig med nogen, der taler spansk, hvis ikke man selv har sproget inde på livet. For broderparten af mexicanerne har stadig ikke engelsk på repertoire, forklarer Henning Price, der mener at

investeringsklimaet bliver bedre og bedre i Mexico.

”Man viser stor vilje til at hjælpe, og der bliver også gjort en indsats for at slanke bureaukratiet”, siger Henning Price.

FAKTA	
Land: Mexico	Told- og frihandelsmedlemskaber: 12 frihandelsaftaler med blandt andre EU, USA og Japan (mere end 40 lande). 90 procent af Mexicos samhandel er således omfattet af aftaler om frihandel.
Hovedstad: Mexico City	Præsident: Felipe Calderón Hinojosa
Areal: 1.972.550 km2	Udenrigsminister: Patricia Espinosa Cantellano
Indbyggertal: 108,7 mio.	
Sprog: Spansk (officielt), Maya, Nahuatl og andre indianske sprog	
BNI per capita: 7.310 dollars	
Vækst i BNP per capita: 3 procent	
Valuta: Mexicanske Pesos	

Accelereret vækst i Brasiliens infrastruktur og byggeindustri

AF KATHRINE L. ENGBERG, INPUBLIC

Dorthe Serles, ejer af firmaet Braz-biz.dk med formål at skabe relationer mellem danske og brasilianske virksomheder, ser muligheder i den private og offentlige spildevandsrensning: "I Brasilien er man på det område godt 30 år efter Danmark, og har nu indset nødvendigheden af at rense og genbruge vandet. Nye skærpede krav på området gør, at såvel private som offentlige virksomheder motiveres til at gøre noget ved problemet. Eksempelvis har en bygherre, som vil bygge 1000 nye boliger, pligt til samtidig at bygge rensningsanlæg, hvis drift overtages af myndighederne, når anlægget kører tilfredsstillende", forklarer Dorthe Serles.

“... Behovet for udstyr, højteknologi og rådgivning åbner op for et stort marked ...

Landets havne har også brug for omfattende forbedringer. Santos havn står i øjeblikket for halvdelen af Brasiliens udenrigshandel, men oplever store flaskehals problemer. Der har ikke været rensning nok, hvilket har medført, at bygden er reduceret med to meter. Dermed

ligger skibe og venter med varer, og kan ikke komme ind.

Behovet for udstyr, højteknologi og rådgivning åbner op for et marked på 22 milliarder USD, som regeringen vil investere i området inden for de næste fem år. Her kan danske virksomheder også være med: "I Danmark har vi både teknologi og mange års erfaring, som vi

kan tilbyde, når projekterne kommer i licitation. Import af maskiner og udstyr til byggeri og infrastruktur voksede markant fra januar til august 2007 med hele 319 procent i forhold til samme periode året før. Dette er blot en indikation på, at der er gang i den. Brasilianerne er meget interesserede i Danmark – de ved, at vi er langt fremme og vores

teknologi er efterspurgt. I den forbindelse er det vigtigt, at man har en lokal samarbejdspartner eller selv er etableret i landet. Det er vigtigt at være til stede på markedet, men da det er en langsommelig proces at få fodfæste i Brasilien, bruger de fleste lokale part-nere i opstartsfasen", kommenterer Dorthe Serles.



Import af maskiner og udstyr til byggeri og infrastruktur voksede markant fra januar til august 2007 med hele 319 procent i forhold til samme periode året før.

Forretninger i Latinamerika

Dansk Industri opfordrer til, at den danske regering i sin strategi for Latinamerika konkret arbejder på bilaterale handelsaftaler og investeringsbeskyttelser mellem EU og de væsentligste markeder i Latinamerika, så de sidste barrierer for en god latinamerikansk forretning ryddes af vejen, skriver Thomas Bustrup, vicedirektør i DI i DI Business.

IT-virksomheder tiltrukket af billigt Latinamerika

Danske it-virksomheder var i november på erhvervsdelegation i Nicaragua for at finde partnerskaber. Arbejdskraft til priser langt under de danske er en sidegevinst for de fleste af virksomhederne.

KILDE: COMON.DK

Europa – Parlamentet styrker forholdet mellem EU og Latinamerika

Siden 1974 er der, hvert andet år, blevet afholdt 17 inter-parlamentariske konferencer mellem EP og det Latinamerikanske parlament. Skabelsen af en Euro-Latinamerikansk parlamentarisk samling har i mange år stået højt på såvel EP's, som den Latinamerikanske dagsorden, som en uddybning af samarbejdet og et kvalitativt spring fra de inter-parlamentariske konferencer

KILDE: WWW.EUROPARL.EUROPA.EU



Nordea – din lokale og globale samarbejdspartner til trade finance og projektf finansiering

Med et globalt netværk leverer vi finansielle serviceydelser, der omfatter alt fra remburs, udenlandsk inkasso og garantier til structured trade finance, eksport- og projektf finansiering.

Vi gør en forskel ved at tilbyde produkter og serviceydelser, der er baseret på tillid, fleksibilitet og merværdi. Vi samarbejder med vores nordiske eksport- og importkunder om at finde innovative finansielle løsninger, der er skræddersyet til hver enkelt kundes eller projekts behov.

Vi ser frem til at gøre forretninger med dig.

Gør det muligt

www.nordea.com

Nordeas repræsentationskontor i Brasilien – betjening af nordiske kunder i landet siden 1979.

Brazil Representative Office:
Rua Oscar Freire 379, 12 andar, CJ 122
01246-001 São Paulo- SP
Chief Representative: Rolf Risan

Tel: +55 11 3066 2580
Fax: +55 11 3066 2582
E-mail: saopaulo@nordea.com.br



Argentina på ret køl

Efter sit økonomiske forlis i 2001 har Argentina reddet stormen af og holdt skuden på vækstkurs i over fem år. Og udsigten til en åbning af økonomien gør kun landet til et endnu mere attraktivt investeringsmål.

AF JACOB FRIIS, INPUBLIC

Rystelserne fra det voldsomme argentinske finanskrak kunne i december 2001 og januar 2002 mærkes helt over på det europæiske fastland. Internationale selskaber og investorer led svære tab, mens andre kunne glæde sig over ikke at have penge i klemme i republikken for foden af Andesbjergene.

Men efter at regeringen i fem år har holdt tungen lige i munden økonomipolitisk, er rabundus vendt til stabil vækst på et argentinsk marked, der svulmer af investeringsmuligheder.

Positive takter har virket over-

bevisende på mange udenlandske virksomheder, der i de seneste par år igen er begyndt at kigge i Argentinas retning. Hos Danmarks Eksportråd blev efterspørgslen på rådgivning om det argentinske marked til sidst så høj, at rådet sidste år valgte at åbne et nyt handelskontor i hovedstaden, Buenos Aires, hvor man ellers havde lukket det gamle ned i 2002.

Den danske ambassadør i Argentina, Henrik Bramsen Hahn, bruger da også uden betænkningstid ordet "godt" om det aktuelle investeringsklima i landet.

"De store danske investorer er igen begyndt at tro på Argentina og vender tilbage, og vi ser også eksempler på, at den fortsatte vækst på syv til otte procent lokker nye til", siger han.

Ellers har det været noget småt med de udenlandske investeringer, siden krakket, der efterlod Argentina med en gæld på 141 milliarder dollars og samtidig kostede flere af de helt store europæiske selskaber hver en krone, de havde placeret i landet. Men alt tyder ifølge Henrik Bramsen Hahn på, at bøtten er vendt, og at investorerne har fået øjnene op for landets genvundne investeringspotentiale.

Blandt andet har tyske Volkswagen postet omkring en milliard dollars i en helt ny fabrik, der skal producere bilfabrikantens første pickup-truck. Og i samme tråd har danske Arla Foods netop investeret 100 millioner kroner i sin "i forvejen lønsomme" vallefabrik i Porteña på den argentinske højslette.

En god udfordring

Project manager i Arla Foods, Finn Simonsen, var med til at starte fabrikken op i 1999, og han er meget begejstret for det latinamerikanske land.

"Argentina er altid en udfordring, men i bund og grund er der masser af muligheder. Og der er ingen tvivl om, at hvis man har en god ide, så kan den føres ud i livet, siger han.

Men Finn Simonsen understreger, at det ikke kan gøres hjemme fra København.

”Man skal være der og samarbejde helhjertet med sine lokale kontakter”, siger han.

Og ambassadør Henrik Bramsen
Hahn er enig.

"Danmark har et godt ry i Argentina, men man kan ikke etablere et forhold til en argentinsk virksomhed eller partner på få dage. Samtidig skal man overbevise argentinerne om, at man har en langsigtet stra-

tegi og ikke bare er her for en kort bemærkning. For det tager de ild op", siger Henrik Bramsen Hahn og tilføjer, at spansk ikke er til at slippe udenom. Enten skal man selv kunne sproget, ellers skal man have medarbejdere, der kan.

Gode medarbejdere

Skal man bruge medarbejdere, har Finn Simonsen fra Arla Foods kun rosende ord at sige om argentinerne.

"De er generelt meget veluddannede og teoretisk meget stærke. Vi har haft enormt nemt ved at skaffe folk og er meget glade for vores stab", siger han om Arla's omkring 100 lokale medarbejdere.

De veluddannede argentinerere danner ifølge Henrik Bramsen Hahn et solidt fundament for satsninger på IT- og softwareområdet. Det benytter blandt andre danske Kayox - der laver OBA-systemer og har små 60 ansatte - samt store spillere som Microsoft og IBM sig allerede af.

"Og så har argentinerne i øvrigt en lang tradition inden for metalvareproduktion, hvor de har en meget høj kompetence og stor faglighed. Og arbejdskraften er stadig billig", fortæller han og tilføjer, at også energisektoren står over for en langsigtet planlægningsopgave.

"Argentinerne er selvforsynende inden for naturgas, men på lånt tid. Allerede i løbet af det kommende år løber de tør. Det er et problem, de skal have løst, og det åbner jo muligheder for eksempelvis underleverandører inden for vindmølleindustrien", siger han.

Hårde toldregler

Til gengæld advarer Henrik Bramsen Hahn eventuelle nye investorer imod at flirte for meget med fødevarsektoren, der siden krisen har været underlagt hårdkogte toldregler.

"Man skal i hvert fald passe på inden for bestemte fødevaregrup-

per, der befinder sig inden for den særlige nationale inflationskurv og derfor kan blive belagt med told på helt op til 30 procent”, siger han og tilføjer, at Arla imidlertid er eksempel på, at det kan lade sig gøre med fødevareeksport ud af Argentina inden for den rigtige niche.

Toldmuren skal dæmme op for inflation og sikre landets evne til selvforsyning, og den står i skarp kontrast til de mange frihandelsaftaler, der kendetegner den økonomiske succes i andre latinamerikanske lande som Chile og Mexico.

Men ikke desto mindre ser den ud til at have virket på den korte bane.

Tiden er dog moden til at tænke økonomien i en mere global retning, mener Henrik Bramsen Hahn. Og det skulle der også være udsigt til under præsident Cristina Fernández de Kirchner, der den 10. december overtog tøjlerne fra sin mand, Néstor Kirchner.

"Jeg tror på, at Argentina bliver mere internationalt orienteret under den nye præsident, og det vil jo blandt andet også kunne vise sig at være meget positivt for danske virksomheder", siger Henrik Bramsen Hahn.

FAKTA

Land: Argentina
Hovedstad: Buenos Aires
Areal: 2.800.000 km²
Indbyggertal: 40,3 mio.
Sprog: Spansk
BNI per capita: 3.580 dollars
Vækst i BNP per capita: 7 procent
Valuta: Argentinske Pesos
Told- og frihandelsmedlemskaber:
Den sydamerikanske toldunion
Mercosur
Præsident: Cristina Fernández de Kirchner
Udenrigsminister: Jorge Taiana



ESTUDIO WILLA

Attorneys / Tax Consultants

Business Law Firm

For 8 years now, Estudio Willa have lived up to the same philosophy: to be close to the people. We believe that this is the only way to offer comprehensive consultant services. To this end, we have gathered an interdisciplinary team integrating all related areas – from company law to accounting and taxation planning, We offer out-of-box and efficient solutions, being flexible with our fees to meet the client's budget. We are aware that our clients want results, so we work to avoid any type of concern.

Our firm offers ample experience in foreign investments, going from the organization of a commercial and business structur to the legal mechanisms which enable the entry of funds to the country, protecting your investment.



Estudio Willa is prepared to listen to your problems, convey your issues and offer solutions.
WE ARE ESTUDIO WILLA. ATTORNEYS, TAX CONSULTANS. PEOPLE

Contact us in: www.estudiowilla.com | info@estudiowilla.com | +5411 4314 8100



FOTO: HOVEDPOSTKONTORET I SANTIAGO.

Chile: En interessant investering

Økonomisk succes, sikkerhed og politisk stabilitet er kendetegnende for Chile, der allerede huser mange danske virksomheder og investeringer. Men der er masser af plads til flere.

AF JACOB FRIIS, INPUBLIC

Har man som virksomhed eller investor hang til sikkerhed og stabilitet, så er Chile Latinamerikas bedste bud. Det tidligere militærdiktatur kan ikke længere kun bryste sig af regionens stejleste vækstkurve, men der er fortsat godt gang i kedlerne på et stabilt marked, der står på vid gab over for udenlandske - og ikke mindst danske - investeringer og eksportvarer.

Chilenernes økonomiske succeshistorie tager ifølge ambassadør Kim Højlund Christensen først og fremmest afsæt i en kombination af politisk stabilitet, global vækst og høje priser på centrale chilenske eksportvarer, som kobber og papir/cellulose.

"Siden systemskiftet i 1990 har Chile været karakteriseret ved en høj grad af politisk stabilitet. Og selv om centrum-venstre-regeringen og oppositionen selvfølgelig driller hinanden lidt ind i mellem, så er der en bred enighed om at have en åben markedsøkonomi og en lang række frihandelsaftaler", siger Kim Højlund Christensen.

Det chilenske investeringsmiljø bærer altså synderligt præg af, at der sidder en socialistisk præsident ved rospinden. Tværtimod ligger landet helt i top netop på frihan-

delsområdet, ligesom at også mange af regionens øvrige socialistiske styre ser ud til at have adopteret frihandelsaftaler som økonomipolitisk værktøj.

Væksten fortsætter

I 2006 oplevede Chile en vækst på fire procent sideløbende med en inflation på 3,4 procent, der i nydelig stil holdt sig inden for rammerne af Centralbankens mål om en inflation på mellem 2 og 4 procent. Og de positive økonomiske takter fortsætter tilsyneladende i år, hvor væksten ventes at ligge på 5-6 procent.

Den økonomiske medvind har bevæget Chile fra primært at være et eksportmarked til også at udgøre en attraktiv base for udenlandske virksomheder, som både kan producere lokalt og satse på eksport.

"Chile har et virkelig interessant hjemmemarked og en købedygtig befolkning med regionens højeste levestandard, og samtidig gør de mange gunstige frihandelsaftaler landet til et godt springbræt til naboernes vækstmarkeder", siger Kim Højlund Christensen.

Verdens største kobberproducent

Eksportmæssigt er kobberindustrien Chiles vigtigste kort på hånden. Den

er verdens største og har blandt andre USA, Kina og Indien som dybt afhængige storkunder. Men behovet for udenlandske investeringer presser sig på, hvilket åbner mange døre for danske interesser. Også på energi- og miljøområdet er der behov for dansk kapital og knowhow, ligesom at chilenerne er mere end interesserede i færdigt dansk hardware til produktion af vedvarende energi.

Chile er også allerede et solidt dansk eksportmarked, som blandt andre dansk maskin- og medicinalindustri hidtil har nydt godt af. Og dansk-chilensk samhandel er stigende.

I 2005 steg den danske vareeksport til 605 millioner kroner, hvilket er stigning på 52 procent i forhold til året før. Og samtidig steg importen til Danmark med hele 64 procent til 964 millioner kroner. Men det ændrer ikke ved, at landet og dets 16 millioner indbyggere sagtens kan rumme endnu mere dansk engagement, fortæller Kim Højlund Christensen.

Og importkonsulent Eduardo Sørensen er enig. Han leder sammen med sin bror Carlos importvirksomheden SASA, som deres danske far startede op i Chile for

50 år siden. Virksomheden importerer danske varer og maskiner til videresalg i Chile, og det er en god forretning. Ifølge Eduardo Sørensen er der også meget at hente inden for landsbrugs- og servicefagene, og lakseinvesteringerne har så meget vind i sejlene, at kun Norge overgår Chile på det område.

Brug for danske investeringer

"I det hele taget har danskere gode muligheder for at tjene penge i alle sektorer. Men jeg vil også sige, at den økonomiske udvikling i dag går langsommere end tidligere, og at vi derfor har hårdt brug for udenlandske investeringer for at sikre en fortsat sund vækst", siger han.

Eduardo Sørensen tilføjer, at Chile kan ses som et eksempel på, at vækst er godt, men også kan blive for meget af det gode. Personen er simpelthen blevet for stærk, mener han og peger på Peru som investeringsmål for virksomheder med lidt is i maven. Her venter han sig nemlig kraftig vækst i de kommende år.

"Peru er ligesom os for 15 år siden. Man er netop nu ved at vågne op, ligesom vi gjorde dengang. Vi fik muligheden for at åbne markederne og invitere udenlandske

interesser indenfor. Og når folk får sådan en mulighed, så bruger de den", siger han.

Eduardo Sørensen understreger dog, at Chile stadig er klart stærkest inden for disciplinen økonomisk sikkerhed.

"Der er et godt klima her i landet, ikke kun vejrmæssigt, men også politisk. En aftale er en aftale, og ligesom Danmark er vi et af verdens mindst korrupte samfund", siger Eduardo Sørensen.

FAKTA

Land: Chile
Hovedstad: Santiago
Areal: 756.626 km²
Indbyggertal: 16,3 mio.
Sprog: Spansk
BNI per capita: 8.875 dollars
Vækst per capita: 4,0 procent
Valuta: Chilenske pesos
Frihandelsmedlemskaber: Chile har 11 frihandelsaftaler med blandt andre EU, USA, Kina og Japan
Præsident: Michelle Bachelet
Udenrigsminister: Alejandro Foxley Rioseco

ARGENTINA - PATAGONIEN

En forunderlig rejse, i harmoni med naturen, pingviner, hvaler, og dinosaurer, m. dansk guide. Afg.d.10.feb. 20 dg kr. 27.250



Argentina Xpert...din fantasi, dit valg

BRASILIEN Økotur til den Fortabte Paradis. En bæredygtig måde at rejse iblandt regnskovsfolket ved Tapajós floden, med fuld indtryk på naturens præmisser
Max. 10 pax. Afg. d. 12.nov. 2008 -14 dg kr 17.950

PERU, BOLIVIA OG CHILE 18 dage med mystik og kulturelle oplevelser, kombineret med seværdigheder som Machu Picchu, Amazonas, Titicacasøen, atacama ørken m.m.

ANTARKTIS: Antarktiske halvø og Sydlige Shetlandsøer ombord på polarfartøjet "Ushuaia" – En fantastisk ekspedition til den jomfruelige natur

Alt om rejser til Latinamerika; Flybilletter, Familiebesøg, Incentiv og Team building, Landbrugsrejse, Spansk kursus, Krydstogt, Ski over Andesbjergene, Øko og bæredygtigturisme, Vin ruterne, samt et utal af aktivitetsmuligheder i en uspoleret natur og dejlige strande



Østergade 1 C - 3600 Frederikssund
info@euroamerican.dk Tlf. 47317793 www.euroamerican.dk
Registreret i Rejsegarantifonden 916



NYT DET GODE LIV I FORTALEZA

Våre leiligheter ligger i 1. linje ved havet eller ved innsjø. Leilighetene er bygd etter høyeste brasilianske standard med valgfri møbelpakke. Alt til brasilianske markedspriser. Meget god investering!



Leilighetene er fra 80-200 m². Ferdigsstillelse fra 2009.

Pris fra 500.000 DKK

www.brasilinvesteurope.com • © +34 650 986 612

Virksomheder skal lære ukendte markeder at kende

Forskellige ordninger kan være med til at gøre en opstartsfase på det latinamerikanske marked mere overskueligt for danske virksomheder.

AF LOUISE KNUTH PEDERSEN, INPUBLIC

Brasilien har haft ry for at være et svært sted at skabe forretning. Det kan være en af grundende til, at nogle danske virksomheder holder lidt igen med at kaste sig ud på det brasilianske marked, mener Deputy Director i Dansk Industris internationale konsulentafdeling, Jacob Kjeldsen.

”Den første udfordring er at fortælle folk herhjemme om de mange muligheder på det brasilianske marked. Den næste udfordring er så at lave nogle strategier for, hvordan danske virksomheder kan etablere sig på markedet. Det er der nemlig ikke nogen gylden facitliste for”, siger han.

Det kræver både tid og grundig forberedelse at få gang i forretningen på et nyt marked, og heldigvis er der forskellige ordninger, som kan hjælpe de danske virksomheder på vej.

Jacob Kjeldsens erfaring er, at

små og mellemstore virksomheder naturligvis har færre ressourcer end de større til at etablere sig på et udenlandsk marked. Derfor kan de have brug for ordninger, der hjælper dem på vej.

DI har på udviklingsmarkeder andrestederiverdenhaftstorsucces med deres Own Man In-ordning. Det går ud på, at DI hjælper virksomhederne med at rekruttere en lokal medarbejder, som kan arbejde fra DI’s kontor i det pågældende land. Herefter er DI’s danske chef bindeledet mellem medarbejderen og den danske virksomhed. DI har også en Own Man In Brazil, men indtil efterspørgslen fra danske virksomheder bliver større, kører ordningen på lavt blus.

”Det er en plug and play løsning, hvor virksomhederne ikke behøver besvære sig med de problematikker, som der kan være i en opstartsfase. Så det er en fleksibel løsning, hvor den lokale medarbejder kan følge med, hvis virksomheden beslutter sig for, at etablere site eget salgskontor”, siger Jacob Kjeldsen.

Fleksible ordninger

Generalkonsulatet i São Paulo råder over en inkubator, som danske virksomheder kan anvende i en opstartsfase. Inkubatoren, som åbnede i juli 2006, er en slags businesscenter, hvor virksomhederne har adgang til kontorfaciliteter så som Internet, telefon, fax, mødelokale og forkontor, ligesom generalkonsulatet kan bidrage på det administrative og praktiske område. Tilknytningen til generalkonsulatet muliggør, at virksomheder dagligt kan sparre med generalkonsulatets handelsmedarbejdere.

”Ideen er, at danske virksomheder, der er interesserede i at prøve markedet af, skal kunne komme her og – populært sagt – blot nøjes med at tilslutte den bærbare computer. Vi mener, det er vigtigt at kunne tilbyde en sådan facilitet, når man tænker på, at den danske erhvervsstruktur består primært af små og mellemstore virksomheder, der ofte har brug for en form for trædesten på vej ud på nye fjerntliggende

markeder”, forklarer Nicolai Prytz, dansk generalkonsul i São Paulo.

”Det er vores opfattelse, af flere og flere danske virksomheder har fået øje på Brasiliens enorme potentiale. Vi er derfor meget glade for at have mulighed for at kunne tilbyde disse virksomheder en sådan platform.”

Dorthe Serles, som er indehaver af konsulentvirksomheden Brazbiz.dk, pointerer nødvendigheden af at være til stede, når man som virksomhed vil starte forretning i Brasilien. I den forbindelse tilbyder Brazbiz.dk at repræsentere danske virksomheder på det brasilianske marked.

”Vi er bindeledet mellem den danske virksomhed og det brasilianske samfund. Vi har kontakter til lokale parter, vi kan tale sproget, og vi kender kulturen. Det handler om, at tage nogle genveje, og her kan vi være en af genvejene til det brasilianske marked”, siger hun.

”I starten er det vigtigt, at man kommer ind under huden på sam-

arbejdspartnere og kunder både kulturelt og personligt. Vi kan være med til at sætte i værk, og i kraft af vores netværk og kendskab til markedet, kan vi hjælpe med at gøre det første skridt i en opstartsfase overskueligt.”

FIND RÅD PÅ GOGLOBAL.DK

En anden mulighed er at finde gode råd på internetportalen GoGlobal.dk. Portalen er blevet til i et samarbejde mellem Danmarks Eksportråd, Eksport Kredit Fonden, Danida og investeringsfondene IFU og IØ. På siden kan danske virksomheder se, hvordan de fire statslige institutioner hver især kan hjælpe med rådgivning på forskellige områder. Der er også eksempler på en række virksomheder, som har erfaringer fra at eksportere eller producere i andre dele af verden.

Forsikring skaber sikkerhed på de ukendte markeder

De fleste små og mellemstore virksomheder har ikke råd til at lade være med at forsikre sig, når de sælger på kredit på et ukendt marked. En kreditforsikring skaber sikkerhed.

AF LOUISE KNUTH PEDERSEN, INPUBLIC

Jo længere væk, man handler, des flere ukendte faktorer er der på markedet. Derfor er det en god ide, at undersøge det latinamerikanske marked grundigt, inden man kaster sig ud i det.

”Hvis man ønsker at sælge på det latinamerikanske marked, må man finde ud af, hvilke traditioner og kutymer for handel, der findes. Det kan vi hjælpe virksomhederne med at finde ud af”, siger administrerende direktør hos Euler Hermes Kreditforsikring, Peter Hecht-Hansen.

Euler Hermes arbejder med en forretningsmodel, der kvalificerer

risikovurderingen af de handler, som danske virksomheder overvejer at indgå på udenlandske markeder. Lokale agenter, som kender markedet, undersøger, om den danske virksomheds potentielle kunde er kreditværdig. Ud fra generelt kendskab til markedet og konkrete undersøgelser af kunden, rådgiver Euler Hermes den danske virksomhed og anbefaler en kreditforsikring.

”Fordelen ved en kreditforsikring er, at man slipper for at bekymre sig om, at man er ved at bevæge sig ind på et ukendt marked. Men vi forsikrer ikke fuldstændig ukritisk. Hvis vi finder ud af, at en brasiliansk kunde ikke er

kreditværdig, så anbefaler vi den danske eksportør til ikke at handle med den pågældende virksomhed. Vi er hverken interesserede i, at vi eller vores kunder taber penge”, siger Peter Hecht-Hansen.

Løbende overvågning af landene

Hos kreditforsikringsselskabet Atradius, anbefaler man også, at virksomhederne forsikrer sig, når kunder køber på kredit.

”Små og mellemstore virksomheder, som er nystartede på et udenlandsk marked, har sjældent råd til at lade være med at forsikre sig”, mener vicedirektør hos Atradius, Erik Skovgaard Nielsen.

En gennemsnitlig dansk virk-

somhed har løbende cirka 30-45 procent af sine aktiver bundet i kundetilgodehavender, og manglende afdækning heraf kan være livstruende.

En kreditforsikring garanterer, at virksomheden får sine penge igen, hvis handlen går galt af kommercielle eller politiske årsager. Det gælder eksempelvis, hvis den udenlandske kunde går konkurs, eller hvis der udbryder krig, betalingsmoratorium eller lignende i landet.

Atradius indgår normalt en samlet aftale med virksomheder om forsikring af salget på baggrund af en individuel vurdering af branchen, landespredning, kredittid med mere.

Der sker en kreditvurdering af køberne og en løbende overvågning af såvel den enkelte køber som landene.

”Vi har en database med adgang til information om 45 millioner virksomheder kloden rundt. Databasen opdateres løbende via en række informationskilder. På det latinamerikanske marked er der store forskelle i vurderingen af landene. For eksempel er Chile et relativt stabilt land, mens Venezuela er et land, hvor risikoen er betydelig”, forklarer Erik Skovgaard Nielsen.

Verden skrumper

HVORDAN HAR DINE SKO, DIN HÅRTØRRER ELLER DIN FRYSER FUNDET VEJ TIL DE DANSKE BUTIKKER, OFTE FORSYNET MED ET "MADE IN CHINA"?

»Befriende at læse ... Deres budskab om, at globaliseringen er os alle sammen, og at Danmark er placeret særlig lunt i svinget, bliver fremført med stor entusiasme.« ★★★★★ JYLLANDS-POSTEN

»Et nuanceret og konkret bud på, hvordan verden påvirker Danmark – og hvordan Danmark påvirker verden.« DJØF-BLADET

»Bogen anbefales til alle, der er trætte af at høre ordet 'globalisering' uden rigtig at forstå, hvad det betyder ude i virkeligheden.« POLITIKEN

CAMILLA MEHLSSEN OG FILIP LAU

GLOBALISTERNE KR. 249,- (vejl.)

KØB DEN HOS DIN BOGHANDLER

- Brazil’s leading supplier of industrial process steam boilers
- Boiler service & maintenance for industrial plants and offshore platforms
- Marine boiler plants and services

Aalborg Industries S.A., Petropolis, RJ, Brazil
Tel. +55 24 2233 9963, www.aalborg-industries.com

Husk advokaten

Det er nemt at fare vild i regler og bureaukrati, når man som dansk virksomhed hopper på den latinamerikanske vækstvogn. Så hyr en advokat.

AF JACOB FRIIS, INPUBLIC

De er fuld gang i de lukrative, latinamerikanske vækstmarkeder, der bugner af sunde forretningsmuligheder. Men inden man som dansk virksomhed hopper med på vognen, bør man sikre sig, at kufferten ikke kun er pakket med visioner og gode ideer, men også med et solidt overblik over paragrafferne.

For regionens markeder bugner også af kringlede regelsæt og bureaukrati, som en dansk virksomhed nemt kan brænde fingrene på. Og fælderne er langt flere end under de hjemlige himmelstrøg, advarder advokat Jose Maria Barnils. Forum Advokater.

Han beskæftiger sig blandt andet med danske virksomheder, der gerne vil etablere sig i det latinamerikanske, og efter hans opfattelse bør juridisk bistand være et nøgleord både før, under og eventuelt efter et latinamerikansk forretningseventyr.

Masser af bureaukrati

"Jeg vil absolut ikke sige, at man skal være bange for at kaste sig ud i investeringer i Latinamerika. Tværtimod. I mine øjne er det bare ekstremt vigtigt, at man husker at tage en advokat med på råd under sin markedsresearch. Der er virkelig meget, der skal udfyldes

og undersøges, og samtidig er der ikke ret mange, der taler engelsk", siger Jose Maria Barnils, der har en lang række samarbejdspartnere i Latinamerika, som han kan sætte i forbindelse med sine kunder.

"På første trin kan det være smart at hyre en advokat herhjemme fra, som kan agere mellemmand mellem kunden og en lokal advokat. Når man så har etableret virksomheden eller datterselskabet, er det måske mere oplagt at holde sig til den lokale advokat", tilføjer han og understreger, at langt de fleste latinamerikanske advokater taler glimrende engelsk.

På trods af regionens enorme størrelse er det ifølge Jose Maria Barnils langt hen ad vejen de samme typer af problemer, der ligger og lurar hele vejen fra Mexico City til Kap Horn.

Svære skatteregler

Særligt er det i høj grad de mange udviklede skatte- og momsregler, selskabsretten og ikke mindst arbejdsretslige anliggender, der kan drille, forklarer han.

"Det er helt generelt for de latin-amerikanske lande, at de er meget beskyttende over for arbejderens rettigheder. Så hvis man har en plan om at købe en virksomhed og måske skære ned på antallet af

medarbejdere eller udskifte nogle af dem, er det meget nemt at komme alvorligt i klemme", siger Jose Maria Barnils.

“ ... Jeg vil absolut ikke sige, at man skal være bange for at kaste sig ud i investeringer i Latinamerika. Tværtimod ...

Mange starter fra bunden

Blandt andet på den baggrund skal man være ekstra opmærksom, hvis man ønsker at overtage en eksisterende virksomhed, for det er slet ikke ualmindeligt, at der er juridiske lig i lasten. Derfor vælger udenlandske virksomheder for det meste også at starte helt fra scratch for på den måde at undgå eventuelle gamle skattesager eller arbejdsretlige overraskelser.

Men derfor er der alligevel behov for lokale juridiske samarbejdspartnere, understreger Jose Maria Barnils. Og han bakkes op af den brasilianske advokat Fabio Roberto de Almeida Taures, der er partner i advokatfirmaet Almeida

Tavares e Foccacia i São Paulo.

Den brasilianske advokat har flere skandinaviske virksomheder indenfor eksport og opstart som kunder og fremhæver også skatteområdet som en særlig stor mundfuld for udlændinge.

"Det er nærmest umuligt at starte en forretning op i Brasilien uden en advokat. Og det gælder i øvrigt i hele regionen, siger Fabio Roberto de Almeida Tavaras.

Han tilføjer, at regionens størrelse, trods de mange sammenfald på regelområdet, trods alt også bringer visse juridiske forskelle med sig.

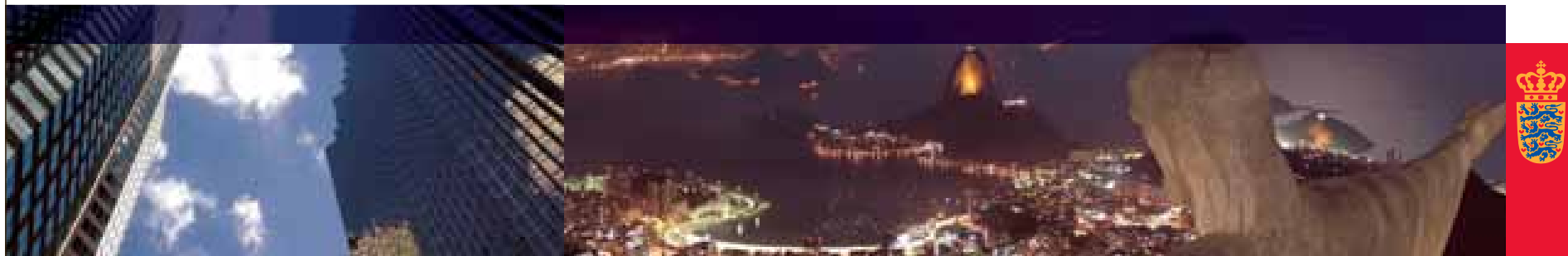
Både inden for det enkelte land og på tværs af regionen. Og disse forskelle er altså lettere at gennemskue for en juridisk fagmand, der derfor også kan give råd med på vejen, om hvor en specifik virksomhed bedst vil kunne finde fodfæste.



Advokat Fabio Roberto de Almeida Tavares.

DANMARKS EKSPORTRÅD

UDENRIGSMINISTERIET



BOGOTÁ BRASÍLIA BUENOS AIRES CARACAS LIMA MEXICO CITY SANTIAGO DE CHILE SÃO PAULO QUITO VERDEN VENTER

VI ER DER ER DU?

Latinamerika har et stort eksportpotentiale

Globaliseringen er en af de væsentlige udfordringer for Danmark i disse år, og dansk erhvervsliv har gode forudsætninger for at placere sig stærkt i den internationale konkurrence.

Dansk eksport klarer sig allerede godt ude i verden, men i Latinamerika findes stadig et uudnyttet eksportpotentiale – sandsynligvis på grund af bl.a. sprogbarrierer og de lange afstande. Disse udfordringer har dansk erhvervsliv for længst overvundet på andre vækstmarkeder. Det kan vi også gøre i Latinamerika.

Støtte og rådgivning til dine eksportaktiviteter

Danmarks Eksportråd har som mål at støtte og rådgive danske virksomheder i deres eksportaktiviteter og internationalisering. Vi hjælper dig også med at udvide eksporten til nye markeder.

Lokalkendskab sikrer dig god rådgivning

I Latinamerika er vi fysisk til stede i Argentina, Brasilien, Chile, Colombia, Mexico og Venezuela, men vi har også netværk og kompetencer i resten af regionen.

Det betyder, at vi har lokalkendskab og adgang til beslutningstagere på alle niveauer. På den måde kan vi sikre dig god rådgivning om, hvordan du bedst forbedrer din konkurrenceevne og øger dit salg i Latinamerika.

Hvis du har brug for grundlæggende informationer om en udvalgt sektor eller branche, hjælper vi også gerne med det.

LÆS MERE PÅ WWW.LATINAMERICA.UM.DK

En god forretning bygger på gode netværk

At drive forretning i Latinamerika er som en trebenet skammel, hvor netværket med andre danske virksomheder er et af de uundværlige ben, der får skamlen til at stå.

AF LOUISE KNUTH PEDERSEN, INPUBLIC

For nye danske virksomheder på det latinamerikanske marked er det alfa og omega at indgå i sociale netværk med andre danskere, der har erfaring på markedet. Det mener Peter Raunsgaard Hald, der er vicepræsident for det Dansk-Argentinske Handelskammer.

Når Danmark har så lille en eksportandel i det latinamerikanske marked, så er det ikke fordi de danske virksomheder ikke gider, men fordi det er svært, mener han.

”Det er svært at komme ind på markedet. Selvom man selvfølgelig kan lære sproget, så er kulturen og bureaukratiet anderledes, og derfor kan et dansk netværk være udslagsgivende for en ny forretning. Man vil kunne lære meget af de allerede etablerede virksomheders erfaringer”, siger han.

Selvom netværket med andre danske virksomheder er vigtigt, er

det kun en del af den helhed, som udgør en virksomheds succes. Peter Hald sammenligner virksomhedernes situation med en trebenet skammel, hvor virksomheden udgør det ene ben, lokale partnere udgør det andet, mens en god dialog med et netværk af danske virksomheder er det tredje.

”Hvis det ene af benene mangler, vælter skamlen. Som ny virksomhed på det latinamerikanske marked må man forvente at løbe ind i vanskeligheder. Derfor er det afgørende, at man har et socialt forum, hvor man kan diskutere problemerne med andre danskere”, mener Peter Hald. Han understreger, at man ikke må tro, at det er let at etablere sig på det latinamerikanske marked. Det kræver fokus og engagement.

Det nyligt genopstartede handelskammer i Buenos Aires arran-

ger månedlige netværksfrokoster med særligt udvalgte foredragsholdere, og investeringsseminarer hvor danske og lokale medlemmer kan udveksle deres erfaringer og forretningskort.

Sociale relationer er nødvendige

Ifølge Christina Rasmussen, der er ambassadesekretær og leder af handelsafdelingen på Den danske Ambassade i Chile, er Chile det latinamerikanske land, der minder mest om Europa, når det gælder forretningskultur. Men der bliver dog stadig lagt langt større vægt på personlige relationer, end danske

virksomheder er vant til fra det europæiske marked.

”Personligt kendskab til nogen, der kender nogen, som kan skabe en relation til de rette mennesker, er afgørende på det chilenske marked. Personlige kontakter åbner døre, og det kan være nemmere at få nogle opgaver gennem personlige relationer”, siger hun.

Det skal dog ikke forstås sådan, at man skal bestikke eller fedte for folk. Den slags er ikke velset, og ifølge Transparency International er Chile faktisk et af verdens mindst korrupte lande. Men når man bevæger sig ind på det la-

tinamerikanske marked, skal man være bevidst om, at der lægges stor vægt på personlige relationer i forretningslivet.

For at gøre de danske netværk mulige, danner ambassaden rammerne for et Danish-Chilenean-Business-Council, som alle danske virksomheder i Chile inviteres til at være medlemmer af. Ligeledes benytter ambassaden lejligheder som besøgende ministre, politikere men også dronningens fødselsdag til at invitere danskere i Chile til sammenkomster på ambassaden.



Man kan ikke være et globalt firma uden at være i Brasilien

Aalborg Industries i Brasiliansk eventyr.

AF RUNE VITUS HARRITSHØJ

Aalborg Industries har været i Brasilien i godt 20 år. I dag er det markedsførende indenfor industrielle olie- og gaskedler. I år 2000 købte Aalborg Industries Mitsubishi Heavy Industries' kedelfabrik i Petrópolis, lukkede firmaet i São Paulo og etablerede det nye hovedkontor nord for Rio de Janeiro. Virksomheden har i dag 300 ansatte og en årsomsætning på ca. 250 mio. kr.

Aalborg Industries Brazil sælger og reparerer kedler til slagterier, bryggerier, medicinalvirksomheder og den petrokemiske industri. Firmaet er også leverandør til de store internationale firmaer som producerer i Brasilien, som fx Nestle, VW Audi, NOVO, Continental Honda osv.

Med 12.000 solgte kedlerer Aalborg Industries Brazil markedsførende i Brasilien med ca. 70 procent af markedet for olie og gas fyrede kedler.

Brasilien brohoved til Mercosul landene

Siden 2002 har firmaet haft et vig-

tigt samarbejde med det statslige olieselskab Petrobras, hvis olie og gasindvinding er koncentreret offshore ud for byen Macaé 200 km nord for Rio. Aalborg Industries Brazil har i dag store opgaver med reparation og vedligeholdelse af kedler på Petrobras' FPSO (flydende produktionsenheder).

Petrobras har desuden planer om at forny deres flåde bestående af ca. 50 skibe. Også på dette område har Aalborg Industries Brazil store forventninger, omend det må erkendes, at projektet har haft store forsinkelser.

Knud B. Bach er administrerende direktør for Aalborg Industries Brazil siden år 2000. Han var tidligere administrerende direktør i firmaets afdeling i Indonesien.

”Brasilien er et vigtigt marked for Aalborg Industries, det er også vores brohoved til de andre Mercosul lande – man kan ikke være et globalt firma uden at være i Brasilien”, siger han.



Jyske Invest hiver de bedste aktier hjem til investorerne

Nummer ét i Europa igen

Investeringsforeningen Jyske Invest har endnu en gang opnået en europæisk førsteplads på at forvalte aktier. Det er netop offentliggjort i finan

Høje afkast

Vurderingen bygger på præsteret afkast i forhold til omkostninger og risiko for investorerne. Investorerne har direkte nydt godt af topplaceringen i form af høje afkast på deres aktier.

Førstepladsen til Jyske Invest er baseret på et gennemsnit af tildelte stjerner fra Morningstar ved udgangen af august 2007. Jyske Invest har 35 aktieafdelinger med i analysen, og de scorer i snit 3,686 stjerner. Det kvalificerer Jyske Invest til en førsteplads, foran Europas mange hundrede investeringsforeninger – også de allerstørste.

Det er anden gang, at Jyske Invest topper aktieranglisten i Europa. Første gang var i februar 2006. Vurderingen er nu baseret på op til 10 års afkast mod tidligere kun 3 år.

Investeringsproces og holdindsats giver topresultater

Resultaterne afspejler mange års målrettet indsats for at udvælge de allerbedste aktier til investorerne. Aktieforvalterne i Jyske Invest deler viden på kryds og tværs. Og det er netop gennem tæt dialog, at de finder aktier af høj kvalitet til den helt rigtige lave pris.

Den grove sortering foretages af computere, der hver eneste uge vejer og vurderer alle aktier i verden. De bedste af aktierne bliver finkæmmet. Og så bliver der handlet.

Vil du have del i afkastet fremover?

Kig forbi jyskeinvest.dk og læs mere i perspektiverne. Tal med en investeringsrådgiver i Jyske Bank eller dér, hvor du plejer at handle. Vær opmærksom på, at tidligere afkast ikke er garanti for fremtidige afkast.

TOP 10 Rangliste over europæiske investeringsforeninger i kategorien aktier			
	Forening	Antal afdelinger	Stjerner i snit
1	Jyske Invest	35	3,686
2	Fidelity	93	3,667
3	Union Investment	59	3,492
4	Robur AB	41	3,488
5	Pictet	34	3,412
6	Handelsbanken	30	3,400
7	Schroder	67	3,388
8	BlackRock Merrill Lynch	73	3,362
9	JP Morgan	85	3,341
10	State Street	52	3,327

Jyske Invest aktier på en europæisk førsteplads

Resultatet er offentliggjort i Global Investor Magazine, oktober 2007. Det er analyser fra Morningstar, der ligger til grund for topplaceringen.

Messer giver kvalitetskontakt

Messedeltagelse er en god mulighed for at teste sit produkt på et fremmed marked. Messerne er specialiserede, og de besøgende kommer, fordi de virkelig er interesserede i produkterne.

AF LOUISE KNUTH PEDERSEN, INPUBLIC

At deltage på en messe er en af de bedste indgange til et marked, som man ikke kender. Det mener iværksætter og indehaver af JI Stands i Brasilien, Jens Dam, som siden 1992, da han kom til landet, har arbejdet med handelsrelationer danske og lokale virksomheder imellem, inden han for fem år siden besluttede sig for at starte egen forretning. Firmaet arbejder med at sætte messestande op, og Jens Dams erfaring er, at det samlede messeareal i Brasilien er vokset med 50 procent de seneste ti år.

”En messe er den mest kvalitative måde at komme i gang på et ukendt marked. Det er billigt at deltage, og messerne er meget specifikke, så der kommer kun folk, som virkelig er interesserede”, siger Jens Dam.

Dermed er en messedeltagelse en god mulighed for at teste virksomhedens produkt på markedet, og skabe kontakt til potentielle kunder og samarbejdspartnere.

Nogle af de interessante messer i Brasilien er for eksempel Feicon-messen, som omfatter alt inden for byggematerialer. På

Hospitalar-messen fremvises der teknologi og udstyr til hospitaler, laboratorier og helseklinikker, og Fispal-messerne dækker alt inden for fødevaresektoren.

Netværket udvides

På Den danske Ambassade i Mexico kan eksportrådgiver Uffe Hejlesen bekræfte, at messedeltagelse er en givtig måde at skabe kontakter til potentielle kunder og samarbejdspartnere. Den erfaring har han fra tilbagemeldinger fra danske virksomheder, som har deltaget i messer i landet.

”Messerne er knyttet til en kongres, hvor virksomhederne får mulighed for at fortælle om deres produkter, og de møder relevante mexicanske repræsentanter. Så messerne har en stor gennemslagskraft og så er de meget målrettede”, fortæller han.

Ambassaden arrangerer danske virksomheders deltagelse på messerne, og senest har Uffe Hejlesen været medarrangør af ni danske virksomheders deltagelse på den årlige olie og gas messe EXPETRO, som i 2007 havde over 5.000

besøgende.

”De danske virksomheder synes godt om at blive repræsenteret under det danske flag. Det giver større gennemslagskraft, og det er virksomhedernes argument for at samarbejde med ambassaden”,

siger han.

Messerne er ikke kun en god anledning til at komme i gang på det latinamerikanske marked. Det er også en mulighed for at udvide sit kontaktnet og vise produkterne frem på ny, når de har gennem-

gået en teknologisk udvikling. Uffe Hejlesen fortæller for eksempel, at der ved den seneste messe var fire virksomheder, som deltog for tredje gang. Det vidner om, at messerne er en succes.



Messerne er ikke kun en god anledning til at komme i gang på det latinamerikanske marked. Det er også en mulighed for at udvide sit kontaktnet og vise produkterne frem på ny.

Vigtigste messer 2008

Chile

Information:
www.amsantiago.um.dk
Kontakt: sclamb@um.dk

Akvakultur:

Aqua Sur 2008
Finder sted hver andet år og tiltrak i 2006 et rekordstort antal af danske deltagere med egen stand.
26.-29. marts
Puerto Montt
www.aqua-sur.cl

Forsvar og luftfart:

FIDAE
Blandt verdens fem vigtigste indenfor luftfartsteknologi og forsvar, med ca. 45 deltagende lande, 400 selskaber og 140.000 besøgende gæster.
31. marts-6. april
Arturo Merino Benitez lufthavnen
www.fidae.cl

Mineindustri:

Expomin 2008
En af de største messer inden for mineindustrien i verden og den største i Latinamerika.
15.-18. april
Santiago
www.expomin.cl

Logistik:

Trade-One
Expo-One er syv messer i én, der dækker alt indenfor logistik.
Santiago
www.trade-one.cl

Landbrug:

Sago Fisur 2008
Med de væsentligste spillere fra sektoren betragtes messen af mange som den vigtigste og største indenfor landbrug, kvægavl og landbrugsindustri i Chile.
www.sagofisur.cl

Mexico

Information:
www.ambmexicocity.um.dk
Kontakt: mexamb@um.dk

Kommunikation:

Expo Comm 2008
Fortrinsvist kommunikationsløsninger indenfor telekom og medieindustrien.
26.-29. februar
Mexico City
http://www.expocomm.com.mx/

Fødevare forarbejdning:

Expo Pack
Stor og varieret messe indenfor pakke- og procesløsninger til fødevareindustrien.
Juni
Mexico City
www.expopack.com.mx

Energi:

Expetro 2008
Messe for olie og gas industrien. God for leverandører til PEMEX - statsejet olie- og gas producent, samt underleverandører.
28.-31. maj
Monterrey
www.congresomexicanodelpetroleo.com

Landbrug:

Figap 2008
Messe for landbrug og udstyr til landbruget. En af Mexicos største landbrugsmesser.
Oktober
Guadalajara
www.figap.com

Expo Petroleo 2008

Messe for underleverandører til den mexicanske olie- og gasindustri.
November
Villahermosa

Brasilien

Information:
www.gksaopaulo.um.dk
Kontakt: saogkl@um.dk

Sundhed:

Hospitalar
Dækker sundhed i bred forstand. Verdens næststørste inden for sit område.
10.-13. juni
São Paulo
www.hospitalar.com

Energi:

Rio Oil & Gas
Vil i 2008 også omfatte vedvarende energiformer. Verdens næststørste inden for sit område.
15.-18. september
Rio de Janeiro
www.ibp.org.br

Fødevarer:

FISPAL Tecnologia
Omfatter procesudstyr til fødevareindustrien. Den største inden for sit område i Latinamerika.
3.-6. juni
São Paulo
www.fispal.com

Sikkerhed:

ISC Brasil 2008
Omfatter bl.a. elektronisk sikkerhedsudstyr.
18.-20. juni
São Paulo
www.iscexpo.com.br

Mineindustri:

Exposibram
Udstyr til mineindustrien.
September
Belo Horizonte
www.ibram.org.br

Argentina

Information:
www.buenosaires.um.dk
Kontakt: bueamb@um.dk

Landbrug:

EXPOAGRO 2008
International landbrugsmesse som afholdes hvert år på åben mark.
5.-8. marts
Santa Fe
www.expoagro.com.ar

Fødevarer:

SIAL Mercosur
Mercosur regionens internationale fødevare- og drikkevareudstilling. Søsterudstilling til SIAL i Paris.
16.-18. august
Buenos Aires
www.sial-mercotur.com.ar

Sundhed:

EXPOMEDICAL 2008
International messe for produkter, udstyr og service til sundhedssektoren.
11.- 13. september
Buenos Aires
www.expomedical.com.ar

IT:

EXPOCOMM 2008
International udstilling for telekommunikation og IT.
23.-26. september
Buenos Aires
www.expocomm.com.ar

Fødevareteknologi:

TECNOFIDTA
International udstilling for teknologi, ingredienser og additiver til fødevareindustrien.
23.-26. September
Buenos Aires
www.tecnofidta.com



TECNOLÓGICO DE MONTERREY

EGADE

Escuela de Graduados en Administración
y Dirección de Empresas

**Your gateway
to the Latin American
business arena**

MBA Programs

- MBA (full and part time)
- MBA in Global Business and Strategy
- OneMBA Executive Program
- Global MBA (satellital)

Master's Programs

- Master in Marketing
- Master in Finance
- Master in Manufacturing Leadership
- Master in International Business

Certificate Programs

- Services Management
- Financial Management

Doctoral Program

- Ph.D. in Management



For eight consecutive years, EGADE Monterrey has been ranked among the best business schools by prestigious publications such as: The Economist, The Financial Times, The Wall Street Journal and Business Week.

EGADE Monterrey | Mexico | Tels: +52(81) 8625-6031 & 6211
admisiones.egade@itesm.mx | www.egade.itesm.mx