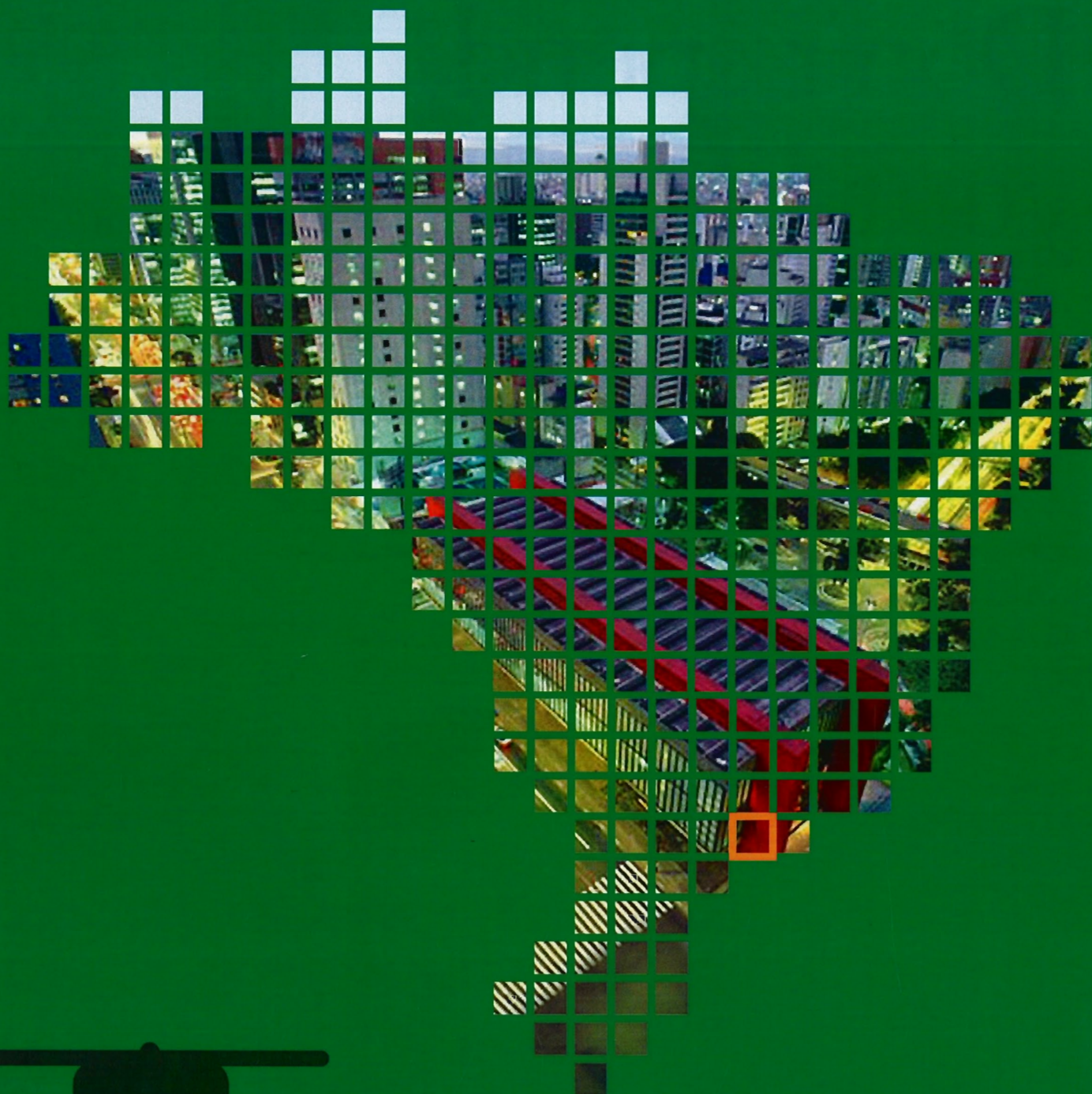




INISOL

Brazilië – São Paulo

Handelsmissie 2008

Initiatiefgroep Solvay

Vrije Universiteit Brussel

Verantwoordelijke uitgever: Maxim Vanhencxthoven Pleinlaan 2 1050 Brussel

Don't spend your life following.

It's easy to go along with the crowd. But that's not the path towards leadership.

At Deloitte we're proud of our unique culture, entrepreneurial outlook and multidisciplinary approach. To keep up with continuing growth and maintain an exceptional level of service to our clients, we're looking for additional junior professionals in Audit, Accounting, Tax, Consulting and Corporate Finance.

So, break away from the flock, and join Deloitte.

For our current opportunities, visit www.smartpeoplestartthere.be.



Deloitte.

Audit • Accounting • Tax • Consulting • Corporate Finance •

Member of Deloitte Touche Tohmatsu.

Sinds 1978 groeperen laatstejaarsstudenten handelsingenieur aan de Vrije Universiteit Brussel zich in de Initiatiefgroep Solvay (INISOL), met als doel de handelsingenieurs in spe kennis te laten maken met het bedrijfsleven en omgekeerd.

De Initiatiefgroep Solvay organiseert ondermeer het bedrijvenforum, de sollicitatietraining en het vademecum. Maar bovenal... de kers op de taart, de kroon op het werk: de jaarlijkse handelsmissie!

Het is de ultieme manier om de door de jaren heen opgebouwde kennis in praktijk om te zetten door middel van een internationaal project.

Als groep van een tiental gemotiveerde, creatieve en ambitieuze studenten gaan wij de uitdaging aan onbekende wateren te bevaren in opdracht van Vlaamse ondernemers.

Wij doen dit onder begeleiding van ervaren academici en krijgen daarenboven de steun van Flanders Investment and Trade. Uit het verleden is al vaak gebleken dat deze combinatie van jong potentieel met de juiste coaching zijn vruchten afwerpt. Meer daarover kunt u verder in deze brochure lezen.

In het academiejaar 2007-2008 voert de handelsmissie ons naar Brazilië, meerbepaald naar São Paulo. De uitvalsbasis voor onze opdracht is zodus de economische hoofdstad, maar verplaatsingen naar Brasilia en Rio de Janeiro behoren eveneens tot de mogelijkheden.

Al behoeft het weinig woorden waarom het bruisende Brazilië, één van de BRIC-landen, een ideale bestemming is, verder in de brochure vindt u aanvullende informatie over de troeven van Brazilië als handelspartner.

Bij deze nodigen wij u uit onze brochure door te lezen en daarenboven een kijkje te nemen op onze site www.inisol.com en zo verder kennis te maken met de Initiatiefgroep Solvay, haar projecten en haar leden.

Wij hopen alvast uw interesse in de handelsmissie te hebben gewekt en wij zijn er van overtuigd dat een samenwerking tussen uw bedrijf en onze groep jonge studenten tot vruchtbare resultaten kan leiden.

Marieke Hillewaert

Voorzitter Handelsmissie

Inleiding	01
Inhoudstafel	02
Wie zijn wij	03
Steunbrieven	
UNIZO Karel Van Eetvelt	04
VOKA Paul Hegge	06
FIT Koen Alaert	12
Fientje Moerman	15
Frank Vandenbroecke	19
Brouwland Bart Balis	23
Karel De Gucht	24
Herman De Croo	28
Handelsmissie	
Historiek	07
Doel	08
Werkwijze	08
Waarom is dit een buitenkans voor u?	09
Praktische informatie	10
Financiële steun (Flanders Investment & Trade)	13
Brazilië	
Politiek	16
Geografie en klimaat	16
Bevolking	17
Infrastructuur	17
São Paulo	18
Economie	20
<i>Munt</i>	21
<i>Mercosur</i>	21
<i>Privatisering</i>	21
<i>Handel met Vlaanderen</i>	22
Kansrijke sectoren	25
<i>Agro-industrie</i>	25
<i>Milieu</i>	25
<i>Levensmiddelenindustrie</i>	26
<i>Textielindustrie</i>	26
<i>Gezondheidszorg</i>	26
<i>Telecommunicatiesector</i>	27
Epiloog	29

Bronnen:

- Flanders Investment and Trade, Landendossier Brazilië, www.flandersinvestmentandtrade.be
- Buitenlandse Zaken, Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking, www.diplomatie.be
- Le guide du Routard Brésil

INISOL ... Wie zijn wij?

De Initiatiefgroep Solvay, ook wel gekend als INISOL, is de vereniging van laatstejaarsstudenten Handelsingenieur aan de Solvay Business School van de Vrije Universiteit Brussel.

Reeds negenentwintig jaar spannen jaarlijks een twintigtal gemotiveerde laatstejaarsstudenten zich in om een aantal initiatieven, die de kloof tussen de collegezalen en de bedrijfswereld trachten te verkleinen, tot een goed einde te brengen.

Zo is ons **bedrijvenforum** ondertussen uitgegroeid tot een heuse voorstellingsronde, waarop jaarlijks een groot aantal befaamde ondernemingen zichzelf komen voorstellen aan de laatstejaarsstudenten Handelsingenieur, Toegepaste Economische Wetenschappen, Burgerlijk Ingenieur, Informatica, Rechten en Bio-ingenieur.

Niet alleen het vinden van interessante opportuniteiten is belangrijk voor een laatstejaarsstudent. Ook het doorstaan van alle mogelijke sollicitatie-interviews en gelijknamige tests, baart menig student zorgen. Daarom organiseert INISOL steeds **sollicitatietrainingen**, waarbij in een aantal sessies de basisbeginselen van het solliciteren uitgelegd worden, zoals het opstellen van een CV of het afleggen van een interview.

Maar onze aandacht gaat niet alleen uit naar laatstejaarsstudenten. Voor onze collega's uit het derde jaar Bachelor en het eerste jaar Master Handelsingenieur publiceren wij een **vademecum**, waarin alle keuzevakken van het curriculum Handelsingenieur toegelicht worden.

Teneinde iedereen op de hoogte te houden van onze activiteiten, publiceren wij twee maal per jaar een **nieuwsbrief**, die verdeeld wordt bij oud-studenten, professoren en assistenten. Ook hebben wij een gemotiveerd persteam, dat onze contacten met de pers onderhoudt.

Maar wie aan INISOL denkt, denkt ongetwijfeld ook aan de handelsmissie. Zoals onze voorgangers, organiseren wij ook dit jaar een **handelsmissie** die een synergie tussen ondernemingen en studenten mogelijk maakt. Dit jaar kozen wij in overleg met Flanders Investment & Trade en onze academische begeleiders voor São Paulo in Brazilië, omdat wij menen dat dit een economie is die Belgische ondernemingen heel wat te bieden heeft.

Maxim Vanhencxthoven

Voorzitter INISOL 2007-2008

Geachte,

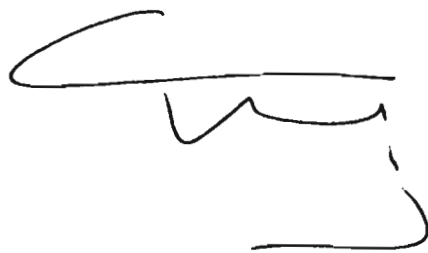
Als gedelegeerd bestuurder van UNIZO, de Unie van Zelfstandige Ondernemers, steun ik met genoegen het initiatief van laatstejaarsstudenten handelsingenieur van de Solvay Business School om het bedrijfsleven dichterbij de academische opleiding te betrekken, o.a. door de organisatie van handelsmissies naar groeiemarkten.

De voorbije jaren heeft deze formule haar succes bewezen en ook onze KMO's hebben duidelijke interesse om met de hulp van de studenten een nieuwe markt te verkennen. Bovendien kan het ook de toekomstige handelsingenieurs aanzetten tot een toekomst als ondernemer.

Het belangrijkste aspect van het project is het bij elkaar brengen van de universitaire opleiding en de realiteit binnen onze KMO's. Eén van de belangrijkste uitdagingen is een goede afstemming van de opleiding die jongeren genieten en de verwachtingen en noden van KMO-ondernemers, en dit dient te gebeuren op alle niveaus. Met deze handelsmissie worden de universitaire opleiding en de dagelijkse werkelijkheid in de onderneming aan elkaar gekoppeld. De ondernemer leert er de kennis van de studenten beter toe te passen en de student kan zijn theoretische basis bijschaven aan de praktijk.

De handelsmissie op zich is ook van belang voor de KMO's. Internationalisatie is de belangrijkste mogelijkheid voor bijkomende groei voor de KMO die werkt op een kleine thuismarkt. Na een opleiding in de KMO zelf kan de student zich dus verdiepen in de mogelijkheden van een buitenlandse markt en volgens de strategie van de onderneming, een studie over mogelijke exportkansen uitvoeren. Met de keuze voor Brazilië wordt ook duidelijk ingespeeld op de belangstelling die onze ondernemers hebben voor de snel groeiende markten buiten Europa.

Ik ben er van overtuigd dat de INISOL handelsmissie ook dit jaar weer een succes wordt.



Karel Van Eetvelt
Gedelegeerd Bestuurder UNIZO

slagen²

Getting you there.



Hebt u ambitieuze doelstellingen voor uw Europese expansie? Dan is Fortis de ideale businesspartner voor uw onderneming. U vindt bij ons de kennis en de ondersteuning waarmee u uw internationale doelstellingen efficiënt realiseert. Fortis helpt u bij het vinden van nieuwe afzetmogelijkheden. U kunt met Fortis 'klankborden' over strategische vraagstukken en u krijgt actuele informatie over lokale omstandigheden. Fortis biedt u een internationaal netwerk van 120 Business Centres in de belangrijkste financiële centra van Europa en Azië. Via uw eigen account manager bij Fortis in België hebt u direct toegang tot iedere vestiging van dit netwerk. Zo beschikt u in een oogwenk over de beste Europese oplossingen. Wilt u uw Europese targets halen? Kijk op www.fortisbusiness.com

Geachte Mevrouw,
Geachte Heer,

Het is mij een waar genoegen U, als bedrijfsleider, het project van de Initiatiefgroep Solvay (INISOL) voor te stellen en aan te bevelen.

Het betreft een handelsmissie die wordt ingericht door de laatstejaars Handelsingenieur van de Solvay Business School aan de Vrije Universiteit Brussel, onder begeleiding van de Vice- Rector Onderwijs, Prof. Dr. R. S'Jegers.

Dit jaar is de groeiende economische grootmacht Brazilië aan de beurt, met als uitvalsbasis de metropool São Paulo.

De deelnemende bedrijven hebben hier een uitgelezen opportuniteit om een onbekende markt te verkennen en de mogelijkheden voor hen te ontdekken, door gebruik te maken van de knowhow van een groep gemotiveerde omzeggens afgestudeerde handelsingenieurs.

De bedrijfsleiders kunnen eigen onderzoeksprojecten voorstellen en in overleg een opdracht samenstellen met hun specifieke verzuchtingen.

In de huidige tendens van globalisering is het voor onze bedrijven meer dan ooit van cruciaal belang om aanwezig te zijn op de wereldmarkten.

Ik steun daarom dan ook met volle overtuiging dit belangwekkende initiatief, dat kadert in de wens van het bedrijfsleven om de academische vorming complementair te maken met de praktijkervaring.

Bovendien is dit geen alleenstaand initiatief maar kent het een vervolg van 14 tot 18 april 2008 met de organisatie door Voka van de bedrijvenmissie naar Brazilië. Dit biedt U de kans om de marktinformatie en de contacten, gegenereerd door de handelsingenieurs in spe, om te zetten in contracten.

Mis dan ook deze unieke kans niet om de opportuniteiten van dit BRIC- land te exploreren!

Paul Hegge
Algemeen Directeur
Voka-Kamer van Koophandel Halle- Vilvoorde

Historiek

Inisol verkende voor het eerst buitenlandse bodem in 1990, met de handelsmissie naar Rusland. Door de jaren heen is de handelsmissie uitgegroeid tot een waar begrip in de bedrijfswereld. Ondertussen hebben er tientallen bedrijven deelgenomen aan één of meerdere van onze missies. Deze bedrijven, die U in de lijst hieronder terug kan vinden, zijn afkomstig uit allerlei sectoren. Wegens de verscheidenheid aan diensten die wij aan de ondernemers bieden, is er immers plaats voor de meest uiteenlopende opdrachten in onze missie.

(De omvang van de lijst en het feit dat sommige bedrijven al herhaaldelijk deelnamen, is een blijk van het vertrouwen dat aan onze handelsmissies wordt geschonken.)

Acquisitie Belgium	Hansen Transmissions
Agfa-Gevaert	Heating Service
Ahlers	HelvoetPharma
Alpex	Herbavita
Aluvan	Hewlett Packard
AMI International	Horeca Play
AMTS International	IBM Belgium
Arplam Group	Interlock
Auto Control Consult	InternedBased
Automatic Systems	Intersoft Electronics
Avasco Industries	Jean Alan NV
Barry-Callebaut AG	Joco Ltd.
Beaulieu	Katoen Natie
Brood-Banket-Patisserie Stevens BVBA	Labotics
Brouwerij Strubbe	Magnetrol
Brouwland BVBA	Massive
Brussels Hoofdstedelijk Gewest	MDBTE group
C & C Laser BVBA	Meert n.v.
Cerdi	Meura
Chantelly	Mevi
Chocolaterie Johan & Co	Meubels Bauwens
Christal NV	Mooss Pharma
Codifar	Muyle
Deba NV	Mylène
De Ballon	OLO-Lighting
De Boer NV	Paper Pak
Deceuninck Plastics	Pauwels International
Deknudt NV	Peter Poussenier BVBA
De Kerpel Willy	Philips
De Kom BVBA	Plastiflex
Demiddel	Procter & Gamble
Devomat Industries	PSM Lighting
Duc D'O Chocolaterie NV	Qarad BVBA
Echo Engineering	Rectavit
Ecowater Systems Europe NV	Reilly Chemicals
Eur-O-Compound	RS Scan International
First Selectin België NV	SA OLAER Benelux NV

Santens
Sapa RC System
Sega
Seyntex NV
Sidmar
Sobeltec
Structural Europe
Supremo NV

Technopol
Tessi & Lineo NV
Unie Design
Van de Vecken
Venta Decoration
Vesalius College
Vinçotte International SA
Wellness International Network

Na Rusland, Maleisië, Taiwan, Tunesië, Finland, Zuid-Afrika, Thailand, India, de Verenigde Arabische Emiraten, Brazilië, Argentinië, Dubai, Nieuw-Zeeland, Canada, Australië, gaan we dit jaar wederom naar Brazilië.

Doel

Een team laatstejaarsstudenten handelsingenieur zal, in februari 2008, drie weken lang het beste van zichzelf geven om de Belgische economie ten volle te vertegenwoordigen in het bruisende Brazilië. Wij bieden Uw bedrijf een uitgebreide waaier aan mogelijkheden om de markt in Brazilië te exploreren en te benutten. Zo kunnen wij U helpen bij export, import, marktverkenning en in feite alle opdrachten die aansluiten bij de noden en wensen van Uw bedrijf.

Hieronder vindt U een lijst van enkele van de diensten die wij U kunnen aanbieden.

- site engineering
- marktonderzoek
- onderzoek en aanbevelingen voor een geslaagde marketingmix
- opsporen van mogelijke leveranciers en klanten
- bezoek en interne controle van Uw filialen in Brazilië
- onderzoek van distributie - en opslagmogelijkheden
- opzet van een congres of conventie
- onderzoek naar en verslaggeving over strategische opportuniteiten binnen Uw sector
- documentatie verzamelen rond goederen, diensten, wetgeving, projecten, ...
- onderzoek van aan- en verkoopmogelijkheden

Deze lijst is uiteraard niet volledig, hij is enkel bedoeld om U een idee te geven van wat wij onder andere voor Uw bedrijf kunnen betekenen. Maar ook minder traditionele opdrachten werden in het verleden tot een zeer goed einde gebracht.

Werkwijze

Een eenvoudige formule

Wanneer U wenst te participeren, zal één van de studenten van het team met U samenwerken. De precieze opdracht die in Brazilië zal worden uitgevoerd, wordt dan door U in samenspraak met die student bepaald. U kiest zelf hoe de samenwerking verder verloopt. Indien nodig kan U de student zelfs, naast de nodige zelfstudie, een interne opleiding opgeven verzorgd door Uw bedrijf. Het is de bedoeling dat er een situatie wordt gecreëerd van onderlinge verstandhouding en dat een goede voorbereiding leidt tot een geslaagde missie. Zo worden de beste omstandigheden gecreëerd om de opdracht met een maximum aan professionalisme en bekwaamheid te volbrengen.

Een sterke ondersteuning

Het handelsmissieteam is een groep zeer gemotiveerde studenten onder de academische begeleiding van Prof. Dr. R. S'Jegers en geassisteerd door Michaël Doms. Reeds maanden zijn wij druk in de weer om de voorbereidingen te treffen voor ons verblijf in Brazilië.

Bovendien werken wij samen met onder andere de Belgische ambassade, Flanders Investment & Trade en het Agentschap voor Buitenlandse Handel om professioneel advies te verkrijgen en contactpersonen ter plaatse te regelen. Praktische zaken zoals transport, communicatiemogelijkheden, de eerste afspraken,...worden zo veel mogelijk voor het vertrek geregeld, zodat er meteen vanaf de eerste dag gewerkt kan worden!

De eigenlijke missie

Tijdens de missie houden wij U continu op de hoogte over de evolutie in het uitvoeren van Uw opdracht. Wij zullen daarbij gebruik maken van alle communicatiemiddelen waarover wij beschikken. Dit stelt U in de mogelijkheid om ons te begeleiden en de opdracht eventueel bij te sturen naar de noden van Uw bedrijf.

De follow-up

Na afloop van onze missie, maken wij een uitgebreid verslag op. Hierin bespreken we welke acties we hebben ondernomen om Uw opdracht uit te voeren en al de resultaten die we behaald hebben. Uiteraard zullen wij ook een mondeling onderhoud met U regelen. Als innovatie dit jaar, willen wij een bijeenkomst organiseren waar alle deelnemende studenten en bedrijven aanwezig zijn. Op deze manier worden er tips en ervaringen uitgewisseld die het welslagen van de missie kunnen vervolledigen, en eventueel zelfs perspectieven geopend naar de toekomst toe.

Waarom is dit een buitenkans voor u?

- DE PRIJS: € 3.500
- Wij zijn een team gemotiveerde laatstejaarsstudenten van een vijfjarige opleiding handelsingenieur. Wij zullen onze opgebouwde economische, technologische en talenkennis aanwenden om Uw opdracht met een maximaal professionalisme uit te voeren.
- Wij worden zowel tijdens onze voorbereidingen als tijdens ons verblijf in Brazilië begeleid door Prof. Dr. R. S'Jegers en Michaël Doms.
- De contacten die wij reeds hebben opgebouwd met verscheidene economische instellingen, garanderen een professionele ondersteuning van experts ter zake.
- Het grote voordeel van teamwerk. Een groep studenten zal zich samen verdiepen in Uw opdracht. Zij benaderen en beoordelen alles op verschillende manieren, zodat elk aspect tot in de puntjes wordt uitgewerkt.

Praktische informatie

Bestemming: São Paulo

Data: 10 februari tot en met 2 maart

Prijs: € 3500 (we hebben als feitelijke vereniging geen BTW verplichtingen)

Contactadres

INISOL

Vrije Universiteit Brussel

Solvay Business School

Pleinlaan 2

1050 Brussel

tel. & fax: 02/629 38 58

website: www.inisol.com

e-mail: handelsmissie@inisol.com

Handelsmissieteam



Van links naar rechts: Sarah Knockaert, Maxim Vanhencxthoven, Joke Rys, Karlien Vanden Eynde, Robbrecht Hermans, Marieke Hillewaert, Veroni Igné

Bronnen:

- Foto: Wim Blonk

The Berlitz logo, consisting of the word "Berlitz" in white bold sans-serif font inside a dark blue rounded rectangle, with a registered trademark symbol (®) to its upper right.

Berlitz Business – Taalcursussen op maat

A white diving board with the Berlitz logo on it, positioned over a swimming pool. The board has a blue and white Berlitz logo on its side. The pool water is blue, and there is a splash of water on the right side of the board.

Taalbad

liensandpartners

Geen zin om uw werknemers te zien aanmodderen wanneer u ze een vreemde taal laat leren? Kies voor de unieke en beproefde Berlitz Total Immersion methode die uw medewerkers snel en soepel klaarstoomt voor de job. Daarbij houden we maximaal rekening met de planning van het werk in uw bedrijf. Bel ons voor een gratis proefles. Uw onderneming heeft geen tijd te verliezen.

Surf naar www.berlitz.be of
bel naar 0800 90500.

BerlitzBusiness

Return on investment.

Geachte Mevrouw,
Geachte Heer,

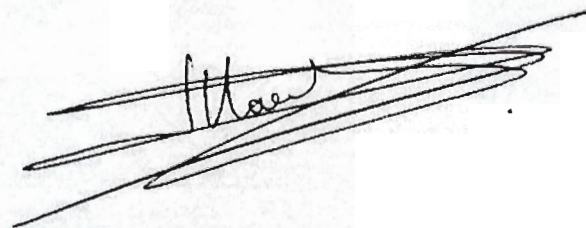
Naar jaarlijkse gewoonte organiseert de Initiatiefgroep Solvay van de VUB, beter bekend als INISOL, een handelszending waarbij de laatstejaarsstudenten 'handelsingenieur' de tijdens hun studies opgedane theoretische kennis in veldwerk omzetten. Tijdens het academiejaar 2007-2008 worden de blikken op Brazilië gericht.

Het verleden heeft ons geleerd dat de bedrijfswereld wenst te investeren in deze hoogopgeleide jongeren, dat de opdrachten intensieve studie en arbeid vergen, de academische begeleiding intens is en het finale resultaat een hoge nuttigheidswaarde heeft. Deze studenten tonen zich gemotiveerd en bekwaam om voor hun toekomstige werkgevers het onderste uit de kan te halen.

De keuze voor Brazilië spreekt voor zich: het is een land met heel veel potentieel voor onze Vlaamse exporteurs. De groei van onze export met 13% in 2006 getuigt hiervan. Opportuniteiten liggen in machinebouw omdat er duchtig wordt geïnvesteerd in de verouderde machineparken. Daarnaast wint ook de milieusector door de grootstedelijke vervuiling sterk aan belang en laat de stijgende koopkracht toe om meer uit te geven aan consumptiegoederen.

Door zich te laten vertegenwoordigen door deze studenten kunt u als Vlaamse KMO via de handelszending 'Brazilië' uw producten en diensten promoten en ondersteuning vinden in uw prospectie van de lokale markt. Flanders Investment and Trade verleent graag zijn steun aan dit initiatief.

Wenst u een beroep te doen op deze studenten voor de aanmaak van een sectorstudie, marktonderzoek,... aarzel dan niet om contact op te nemen met hen.



Dr. Ir. Koen Allaert
Gedelegeerd Bestuurder Flanders Investment & Trade

Financiële steun via Flanders Investment & Trade



Sedert de invoering van het besluit van de Vlaamse regering van 23 maart 2007 (Belgisch Staatsblad van 23/04/2007) kunnen kleine en middelgrote ondernemingen met een exploitatiezetel in het Vlaamse Gewest subsidies ontvangen voor prospectiereizen die ondernomen worden door studenten.

Hieronder volgt een kort overzicht van wat deze subsidies inhouden. Op de website van het FIT (www.flandersinvestmentandtrade.be) kunt u meer informatie terugvinden over wat deze subsidies exact inhouden en aan welke criteria u moet voldoen.

De steun wordt toegekend voor één afgevaardigde per reis. De steun wordt slechts toegekend op voorwaarde dat de aanvragende onderneming de begunstigde is van de subsidie en niet de student of de onderwijsinstelling, en dat het initiatief past in een schoolse opleiding.

De hoofdcriteria waaraan de deelnemende bedrijven moeten voldoen:

- De onderneming moet een KMO zijn met zijn exploitatiezetel in het Vlaamse Gewest.
- Er worden maximaal 3 reizen naar eenzelfde land of regio gesubsidieerd binnen een periode van 5 jaar.
- Voor dezelfde kosten mag geen andere financiële steun ontvangen zijn van een andere instelling of overheid.
- De bestemming moet een nieuwe markt zijn voor de onderneming buiten de Europese Economische Ruimte. De onderneming heeft er nog geen afzet of deze is beperkt.

Om in aanmerking te komen moet er een gedetailleerd reisverslag worden neergelegd bij het FIT en bewijsstukken van de opgelopen kosten. Wij zorgen voor dit reisverslag en het bewijs van alle reiskosten.

De aanvraag tot subsidiëring moet door de opdrachtgevende KMO worden ingediend via de website van Flanders Investment & Trade (www.fitagency.be). Het volledige dossier, inclusief de vereiste bijlagen, moet uiterlijk 15 kalenderdagen voor de afreisdatum ingediend worden.

Deze aanvraag bevat:

- Volledig ingevuld en ondergetekend aanvraagformulier.
- Grondige beschrijving van het initiatief samen met een chronologisch afsprakenprogramma.
- Kostenraming

De subsidie heeft betrekking op een forfaitaire tussenkomst in de reis- en verblijfkosten van de student die in opdracht van de onderneming een prospectiereis uitvoert buiten de Europese Economische Ruimte. De reis- en verblijfkosten zijn vaste vergoedingen.

De reiskosten omvatten de kosten voor de verplaatsing naar het betrokken land, alsook de kosten voor binnenlandse verplaatsingen.

De forfaitaire vergoeding voor de verblijfskosten dekt onder mee de hotelkosten, maaltijden en communicatiekosten.

Beste studenten,

Dit jaar kiezen jullie het bruisende Brazilië als bestemming voor jullie handelsmissie. Als Vlaams minister bevoegd voor buitenlandse handel kan ik deze keuze alleen maar toejuichen. Het economisch belang van de BRIC landen, waartoe Brazilië behoort, valt nauwelijks te onderschatten.

In 2006 heeft Vlaanderen het tekort op de handelsbalans met Brazilië zien verdubbelen. Niettegenstaande een aanzienlijke stijging van de export (790 miljoen euro in 2006), zorgde de spectaculaire stijging van de invoer voor een negatief saldo van ruim 667 miljoen euro. Vlaanderen importeerde in 2006 voor 1,46 miljard euro uit Brazilië. De Braziliaanse economie is in volle expansie, en dat biedt mogelijkheden.

In het buitenland zullen jullie als jonge Vlaamse economische ambassadeurs gevraagd worden naar de troeven van jullie regio. Vlaanderen is niet alleen een belangrijke exportregio, het is ook een belangrijke hub voor buitenlandse investeerders en dit midden in het hart van Europa. Jullie mogen trots zijn over het feit dat Vlaanderen een ondernemende regio is die zijn positie wereldwijd kan handhaven in een snel evoluerende wereldeconomie.

Ik ben erg enthousiast over jullie wil om deze uitdaging aan te gaan en ben ervan overtuigd dat jullie de markt van morgen mee vorm zullen geven dankzij jullie uitstekende opleiding waarvan deze missie het sluitstuk is.

Veel succes !

Met vriendelijke groeten,

Fientje Moerman

Viceminister - president van de Vlaamse regering

Vlaams minister van Wetenschap en Innovatie, Economie, Ondernemen en Buitenlandse Handel

Politiek

Brazilië is een Federale republiek met 26 deelstaten en een federaal district, allen met een eigen grondwet.

Luis Inácio Lula da Silva werd in oktober 2006 voor de tweede maal verkozen als president van het land. Hij is lid van de linkse arbeiderspartij P.T. (Partido dos Trabalhadores). De voormalige vakbondsleider vormt een centrumlinkse regering.

De wetgevende macht bestaat uit een federale senaat en een huis van afgevaardigden. Elke deelstaat heeft daarnaast nog zijn eigen gouverneur en wetgevende macht.

Geografie en klimaat

Brazilië grenst aan alle landen van Zuid-Amerika met uitzondering van Chili en Ecuador. De kustlijn is ongeveer 8000 kilometer lang. De Amazone is met zijn 7025 kilometer de op een na langste rivier ter wereld.



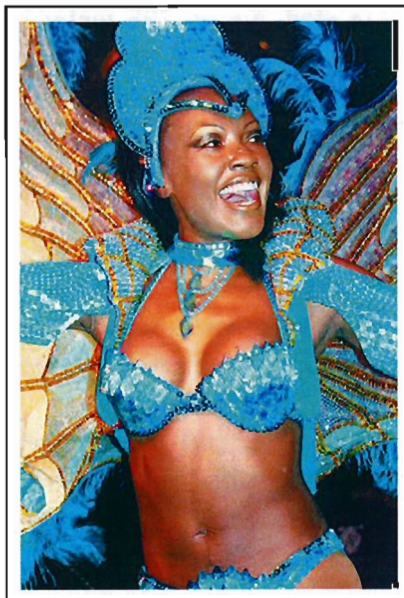
Brazilië is zo groot dat men in het land verschillende geografische zones kan onderscheiden. Er zijn drie zones:

- het noorden met het amazonegebied waar een tropisch evenaarklimaat heerst. Hier heersen hoge gemiddelde temperaturen en een hoge vochtigheidsgraad.
- het centrum met het hoogland van Guyana op een hoogte van 3000 meter en het bergland van Brazilië. Hier heerst een savanneklimaat, dit is een tropisch regenklimaat met een duidelijke droge tijd rond juli.
- het zuiden met een smalle kustzone en naar het westen toe een trappenlandschap waar een gematigd vochtig klimaat heerst. De temperaturen zijn hier vrij grillig en het vriespunt kan bereikt worden.

Bevolking

Volgens een schatting in 2005 heeft Brazilië 186.11 miljoen inwoners. Het land is hiermee het vijfde grootste ter wereld qua inwonersaantal. 73.6% van de bevolking is katholiek. De grootste steden volgens aantal inwoners zijn São Paulo (11 miljoen), Rio de Janeiro (6 miljoen) en Salvador (2.6 miljoen). De hoofdstad Brasilia komt hier slechts op de vierde plaats met 2.3 miljoen inwoners.

In Brazilië wordt Braziliaans-Portugees gesproken. De meeste Brazilianen zijn eentalig. Sommigen spreken als tweede taal Italiaans, Spaans, Engels, Frans of Duits. Om aan de eentaligheid te beantwoorden, zullen wij ter voorbereiding van onze handelsmissie een basiscursus Braziliaans-Portugees volgen, teneinde onze opdrachten optimaal te kunnen uitvoeren. Ter plaatse zullen we, indien nodig, ook bijgestaan worden door tolken.



Infrastructuur

Brazilië beschikt, gezien de grootte van het land, over ruim 1500 luchthavens en vliegvelden. De belangrijkste zijn die van São Paulo, Rio de Janeiro, Recife en Porto Alegre. Er zijn in het land slechts 30000 kilometer spoorwegen, die nauwelijks voor personentransport gebruikt worden. De meeste Brazilianen reizen dan ook per bus, een systeem dat uitstekend georganiseerd is. Zo is er om het kwartier een busverbinding tussen São Paulo en Rio de Janeiro. Het wegennet omvat 1,5 miljoen kilometer, maar daarvan is slechts 71000 kilometer geasfalteerd. De grootste zeehavens van Brazilië zijn die van Rio de Janeiro, Santos, Rio Grande en Paranagua.



São Paulo

Deze stad, die op 795 meter hoogte ligt, werd in 1554 gesticht door de jezuïeten, tijdens een Sint Paulusmissie. Momenteel is São Paulo de vierde grootste stad ter wereld en de tweede grootste van Zuid-Amerika. Het centrum alleen al is even groot als de totale oppervlakte van de agglomeratie Parijs. De "Braziliaanse Locomotief", de bijnaam die ze gekregen heeft, vertegenwoordigt meer dan een



derde van de Braziliaanse industriële activiteit en de grootste nationale consumentenmarkt. De stad is goed voor 15% van het bruto nationaal product en 6% van de Braziliaanse populatie. De grootste Latijns-Amerikaanse beurs is gesitueerd in São Paulo, namelijk de Bolsa de Valores de São Paulo. Deze werd opgericht in 1890 en de index is de Bovespa index met de 50 grootste aandelen die op deze beurs verhandeld worden.

In deze stad leven mensen met 70 verschillende nationaliteiten en Brazilianen uit elke regio van het land. Er zijn drie luchthavens, verscheidene landingsplaatsen voor helikopters, tien snelwegen en het grootste busstation van Latijns-Amerika.

Beste studenten,

Onlangs schreven jullie mij aan in verband met de organisatie van de jaarlijkse handelsmissie, die jullie als handelsingenieurs in spe inrichten en die inmiddels tot een heuse traditie is uitgegroeid.

Op zich is het al lovenswaardig als studenten zelf initiatieven ontwikkelen die nauw aansluiten bij de opleiding. In de regel zorgt dit immers voor een ware "verrijking" van de studies. In dit geval brengen jullie bovendien een aantal elementen in die ontegensprekelijk extra dimensies aan jullie opleidingsprogramma geven.

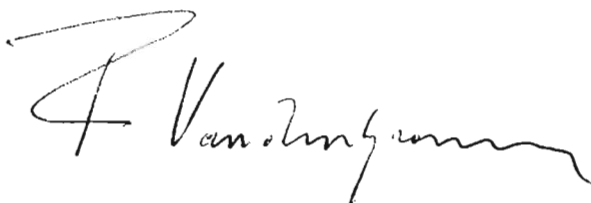
Concreet denk ik aan de combinatie die jullie maken van leren en werken, de brug die jullie slaan tussen universiteit en bedrijf. Zeker bij academische opleidingen ligt dit niet altijd voor de hand. Voor vele pas afgestudeerden is de overgang naar het professionele leven daardoor vaak een stap in het ongewisse. Een initiatief als de handelsmissie kan die overgang minder bruusk maken en er tegelijk toe bijdragen dat het omzetten van het academische kennen naar het professionele kunnen vlotter verloopt.

Omgekeerd kan ook het bedrijfsleven zijn voordeel doen met die brug: de bedrijven waarvoor jullie tijdens de handelsmissie aan de slag gaan, maken kennis met een kersvers team handelsingenieurs - in - wording, kunnen de banden aanhalen met de vakgroep en de professoren die jullie begeleiden én krijgen de kans om marktonderzoeken te laten uitvoeren waarvoor ze anders misschien niet de mensen of de middelen hebben.

Daarnaast is er uiteraard ook de internationale dimensie. Een studie- of stageverblijf in het buitenland geeft ontegensprekelijk een stevig duwtje aan de persoonlijke ontwikkeling, als student én als mens. Niet zelden vraagt zo een verblijf om het creatief aanwenden van je kennis, het inleven in nieuwe denkpatronen, het gepast inzetten van je sociale vaardigheden, het aanboren van verborgen talenten.

Dit alles geldt des te meer in een minder vertrouwde, niet- Europese omgeving. Jullie keuze voor een missie naar Brazilië is in die zin zonder twijfel een bijkomende en boeiende uitdaging. En bovendien kijken de bedrijven mee voor wie jullie tijdens die missie ook écht aan de slag gaan.

Ik wens jullie team dan ook een prima voorbereiding van de handelsmissie en uiteraard ook een succesvol verblijf in Brazilië.



Met vriendelijke groeten,

Frank Vandenbroucke,
Vlaams minister van Werk, Onderwijs en Vorming

Economie

Cijfers:

- BBP 2006:	1.067,4 miljard USD
- BBP per hoofd:	5.270 USD
- Groei BBP 2006:	3.7%
- Groei BBP 2007 (raming):	3.9%
- Inflatie 2006:	4.2%
- Inflatie 2007 (raming):	3.3%
- Werkloosheid 2006:	10%
- Werkloosheid 2007 (raming):	9.7%
- Aandeel economische sectoren in het BBP:	
- landbouw:	5.1%
- industrie:	30.9%
- diensten:	64%
Totale export:	137,47 miljard USD
- Totale import:	91,40 miljard USD
- Belangrijkste exportproducten 2006:	
- transport en uitrusting:	14.6%
- metaalproducten:	11.0%
- soja en sojaproducten:	7.6%
- chemische producten:	2.9%
- Belangrijkste invoerproducten 2006:	
- machines en elektrische apparatuur:	25.8%
- petroleum en derivaten:	16.6%
- chemische producten:	15.8%
- transportmaterieel:	11.3%

Brazilië behoort tot de tien grootste economieën ter wereld en is tevens een van de BRIC-landen.

Het land is de grootste producent van koffie, citrusvruchten en suikerriet ter wereld. Andere belangrijke commerciële gewassen zijn sojabonen, rijst, graan, cacao, katoen, tabak en bananen. Houtproductie is ook belangrijk, maar een deel daarvan wordt illegaal gekapt.

De minerale rijkdom van Brazilië bestaat uit ijzererts, kwarts, chroomerts, mangaan, industriële diamanten, edelstenen, goud, nikkel, tin, bauxiet, platina en aardolie.

Het land heeft verder een eigen ruimtevaartprogramma, het INPE (Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais).

In Brazilië wordt een restrictieve budgettaire politiek gevoerd, waardoor men steeds de verbintenissen met financiële instellingen kan naleven. Door deze politiek en de strijd tegen inflatie met hoge intrestvoeten werd de geloofwaardigheid van het land hersteld. Tijdens de eerste ambtstermijn van president Lula da Silva werd de export verdubbeld en sindsdien staat de munt ook zeer sterk.

Munt

De nationale munt is de Braziliaanse Real (BRL), die geïntroduceerd werd in 1994, naar aanleiding van het plan Real. Deze munt kende grote schommelingen, maar eind 2002 verstevigde de Real sterk, wat zeer interessant is voor export naar Brazilië.



Koers: 1BRL = 0,3807 EUR (6 augustus 2007).

Mercosur



Mercosur is een douane-unie tussen Brazilië, Argentinië, Uruguay, Paraguay en Venezuela. Het is na de EU en de Nafta de derde grootste douane-unie ter wereld.

De doelstellingen zijn onder andere:

- een vrij verkeer van goederen, diensten en productiefactoren
- een gemeenschappelijk tarief, een gemeenschappelijk handelsbeleid ten opzichte van derde landen en coördinatie van standpunten in internationale economische markten
- coördinatie van het macro-economisch en sectoraal beleid in de lidstaten om de vrije concurrentie te bevorderen
- harmoniseren van de nationale wetgevingen om de integratie te bevorderen

Privatisering

Sinds 1999 zijn het vaste en mobiele telefoonsysteem volledig geprivatiseerd. Ook het banksysteem is reeds grotendeels geprivatiseerd.

Momenteel moet nog een groot deel van de elektriciteitsproductie en -distributie geprivatiseerd worden.

Handel met Vlaanderen

De Europese Unie is de eerste handelspartner van Brazilië, maar het marktaandeel is aan het dalen. In 2005 bedroegen de buitenlandse directe investeringen afkomstig uit België 685 miljoen USD.

Na een enorme stijging van de invoer van Braziliaanse producten, vergrootte het tekort op de Vlaamse handelsbalans met Brazilië tot ruim 667 miljoen.

De Vlaamse uitvoer naar Brazilië (30e op onze exportmarkt) bedroeg in 2006 789,6 miljoen. Dit is een groei met 13% tegenover het jaar voordien. De grootste groei was te zien in minerale producten en de chemische en farmaceutische sector. Er was een verlies voor machines en vervoermaterieel.

De belangrijkste exportproducten naar Brazilië zijn:

- auto's, tractoren, motorrijwielen en fietsen (33,88%)
- minerale brandstoffen en aardolie (9,30%)
- machines en mechanische werktuigen (7,71%)
- organische chemische producten (7,57%)
- kunststoffen en toepassingen (6,18%)

De invoer vanuit Brazilië is sterk toegenomen in 2006, een stijging van 43% tot 1,46 miljard. De stijging was vooral te merken aan de invoer van houtpulp, papier en karton, plantaardige producten, onedele metalen en minerale producten.

De belangrijkste invoerproducten vanuit Brazilië zijn:

- ertsen (15,30%)
- bereidingen van groenten en vruchten (12,62%)
- zaden, zaaigoed en vruchten (9,99%)
- houtpulp en andere (8,82%)
- aluminium (7,49%)

Beste,

Wij hebben al 3 maal deelgenomen met de Inisol handelsmissie, tot onze grote tevredenheid.

De handelsmissie in Zuid-Afrika heeft weliswaar nog geen concrete orders opgeleverd, maar heeft wel een schat aan marktinformatie opgeleverd. Informatie die wij anders nooit zouden hebben kunnen verzamelen. Concrete orders zijn er wel uitgekomen uit de handelsmissie Australië.

Dankzij de persoonlijke contacten tijdens deze handelsmissie met verscheidene prospecten zijn onze producten op de Australische markt geïntroduceerd. Zonder de handelsmissie zou dit niet het geval geweest zijn, gezien wij zelf (en de meeste KMO's) niet de tijd noch de financiële middelen zouden hebben opgebracht om zulke handelsreis volledig zelfstandig te ondernemen. Ik kan dit initiatief van harte aanbevelen aan alle exportgerichte bedrijven.

Met vriendelijke groeten,

Bart Balis
BROUWLAND bvba

Geachte Mevrouw,
Geachte Heer,

Elk jaar organiseert INISOL, de initiatiefgroep aan de Solvay Business School van de Vrije Universiteit Brussel, succesvol een buitenlandse handelsmissie met als doel een 10-tal laatstejaarsstudenten handelsingenieur kennis te laten maken met het bedrijfsleven van Belgen in het buitenland. Dit jaar werd gekozen voor Brazilië.

Als hoofd van de Belgische diplomatieke diensten steun ik dit initiatief ten volle. De gekozen studierichting leunt dicht aan bij het bedrijfsleven en dergelijke missies zijn een uitstekende aanvulling bij de theoretische opleiding en een doeltreffende voorbereiding op het beroepsleven zelf, waar nog maar amper sprake is van grenzen.

De keuze voor Brazilië, als opkomende economie van wereldformaat, is zeker een uitdaging, maar een gerechtvaardigde keuze met het oog op relevante praktijkervaring.

De ontegensprekelijke voordelen van deze missie voor het bedrijfsleven, door het contact met de nieuwe generatie handelsingenieurs, staat mijns inziens garant voor de nodige steun om deze missie te verwezenlijken.

Ik wens de deelnemers aan deze missie dan ook een succesvol en leerrijk verblijf toe in Brazilië.



Karel De Gucht
Minister van Buitenlandse Zaken

Kansrijke sectoren

Brazilië voert voornamelijk grondstoffen en landbouwproducten uit, wat vooral te verklaren is door de natuurlijke rijkdom van het land. Braziliaanse inkomsten zijn daardoor grotendeels afhankelijk van de wereldprijzen, die sterk schommelen.

De invoer bestaat vooral uit afgewerkte producten. Door openstelling van de Braziliaanse markt, reductie van importheffingen en administratieve controles, een belangrijke groei van de binnenlandse economische activiteit en (tot 1999) een overwaardering van de Real, kon men naar internationale leveranciers beginnen uitkijken. Dit leidde tot een sterke groei voor de machine- en elektromechanische sector en van de telecommunicatiesector.

De Braziliaanse overheid moedigt een import in de machinesector sterk aan. Brazilië kampt nog steeds met een verouderd machinepark en de overheid zag in dat investeringen in nieuwe machines een primordiale voorwaarde is om internationaal opnieuw competitief te worden op de markt van afgewerkte producten. De meeste machines kunnen daarom ingevoerd worden aan een verlaagd invoertarief.

Agro-industrie

Brazilië is een grote producent van landbouwproducten, gezien het land een landbouwareaal van ongeveer 50 miljoen hectare bezit. Deze oppervlakte zou zelfs verdubbeld kunnen worden.

Brazilië is de belangrijkste wereldproducent van koffie en sinaasappelen. Het land komt op de tweede plaats voor de productie van suiker, soja en ananassen, evenals voor ethanol, gemaakt van suikerriet. De productie en investeringen in de sector voor ethanol kennen een nieuwe boom door de hoge petroleumprijzen en de Kyotonormen.

Volgens Flanders Investment and Trade situeren de mogelijkheden voor bedrijven zich vooral op het vlak van machines om de landbouwproducten te verwerken en biotechnologie.

Veeteelt- en kippensector is ook zeer belangrijk in Brazilië, vooral dan in het zuiden. Daardoor zijn er mogelijkheden voor toeleveranciers aan de voedersector en voor bedrijven die machines leveren aan de vleesverwerkende sector.

In het noordoosten van Brazilië wordt sterk geïnvesteerd in het kweken van schelpdieren, vooral grote garnalen en langoestes. Hierdoor groeit de voedermarkt voor de grote garnalen sterk.

Milieu

Het milieu krijgt steeds meer aandacht, omdat de vervuiling in de grote steden soms alarmerende drempels overschrijdt.

Rioleringen worden uitgebreid en afvalwater wordt op beperkte schaal gezuiverd. In São Paulo wil men bijvoorbeeld tegen 2020 meer dan 95% van het afvalwater zuiveren.

Afval wordt nauwelijks verbrand, het grootste deel wordt gestort en daar zijn eveneens investeringen gepland.

Deze grote projecten worden meestal toegekend via internationale aanbestedingen en worden dikwijls door internationale organisaties (mee)gefinancierd. Het is in de meeste gevallen aan te raden een partnership met een lokaal bedrijf te sluiten, dat dan meestal voor het infrastructuurgedeelte zorgt, terwijl het Belgische bedrijf de technologie levert.

Levensmiddelenindustrie

Het aantal geïmporteerde voedingsmiddelen is gestegen als gevolg van de koopkrachtstijging door het plan Real. Grote supermarkten gaan meer producten rechtstreeks importeren, zonder tussenkomst van een lokale importeur of groothandelaar.

Er wordt vooral belang gehecht aan private labels, door de stijgende concurrentie tussen supermarktketens. Men wil nu ook ingevoerde producten meer en meer aanbieden onder private labels.

Verpakkingsindustrie is eveneens een belangrijke markt. Producten zijn sterk onderhevig aan klimaatschommelingen door het warme klimaat en de grote transportafstanden. De consument stelt hoge kwaliteitseisen en de lokale verpakkingsindustrie werkt niet op een technologisch hoogstaand peil. Er is dus ruimte voor hoogtechnologische verpakkingen.

Textielindustrie

Deze markt is attractief voor de Belgische uitvoerder, ondanks de hogere invoerheffingen en andere belemmeringen. Lokale producenten zijn soms sterk ondergekapitaliseerd en hebben dan ook een sterke interesse om partnerships of joint ventures op te richten met buitenlandse ondernemingen. Dit vooral voor overdracht van technologische kennis en investeringen in nieuwe technologie.

Hoogtechnologische producten met modern design liggen het beste in de markt. In de tapijtsector worden vooral viscose, heatset en polypropyleen ingevoerd.

Het machinepark is in Brazilië nog steeds verouderd, dus er is een markt aanwezig voor spin- en weefmachines en textieldruktechnieken.

Gezondheidszorg

De gezondheidszorg is in Brazilië sterk onderontwikkeld. In de grootsteden vindt men wel hoogtechnologische technieken, maar deze zijn enkel toegankelijk voor een klein deel van de bevolking.

Momenteel gaat er meer aandacht uit naar sociale voorzieningen met de nodige investeringen in de gezondheidszorg. Brazilië wordt hiertoe gesteund door de Inter-Amerikaanse Ontwikkelingsbank en de Wereldbank.

De consumptie van geneesmiddelen neemt jaarlijks toe met ongeveer 10%. Een groot deel van de geneesmiddelen wordt ingevoerd. Ook hoogtechnologische materialen en apparatuur worden ingevoerd. Deze en de geneesmiddelen zijn meestal vrijgesteld van invoertaksen.

Er is in Brazilië een stijgende productie van generische geneesmiddelen. Deze vormen ongeveer 6% van het zakencijfer van de apotheken.

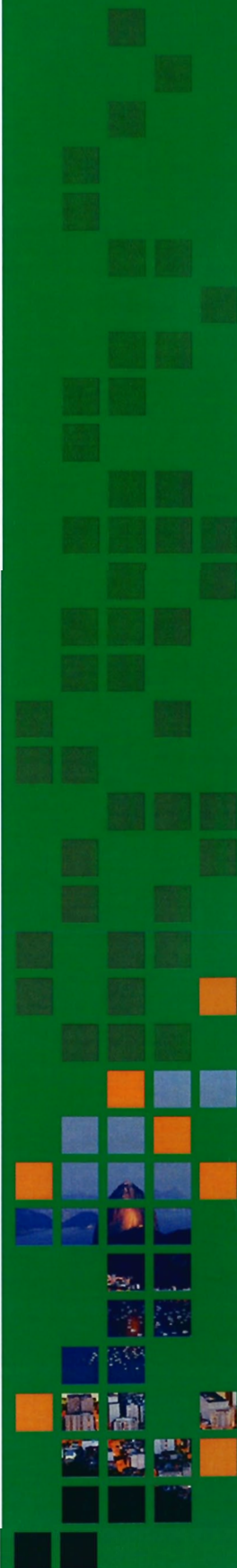
Er bestaat een complexe administratieve procedure voor de registratie van nieuwe geneesmiddelen: men moet 6 maanden tot een jaar rekenen vooraleer men een product kan commercialiseren. De aanvraag moet ingediend worden door de importeur en deze verwerft dan de exclusiviteit op de producten. Een Belgisch bedrijf kan met verschillende importeurs werken voor verschillende producten en/of deelstaten.

Telecommunicatiesector

Deze sector is sinds 2002 volledig vrijgemaakt. Er is een enorm potentieel in de markt, waardoor er grote internationale bedrijven aanwezig zijn. De privé-bedrijven werden bij de privatisering verplicht te investeren in de sector en de kwaliteit van de dienstverlening te verbeteren. Sinds 2002 is het ook mogelijk telefoongesprekken via de kabel aan te bieden, maar momenteel wordt dit enkel voor internet gedaan.

Daarnaast zal er meer aandacht besteed worden aan telecommunicatie in de dunbevolkte gebieden. Dit is minder rentabel, waardoor het in de eerste fase van de privatisering verwaarloosd werd.

Belgische bedrijven kunnen het best als onderaannemer bij internationale of lokale bedrijven hun producten en diensten aanbieden.



Beste,

Als gewezen minister van Buitenlandse Handel en huidig voorzitter van het Federaal Adviescomité voor Europese Aangelegenheden van de Kamer en ... kenner van de Initiatiefgroep Solvay, ben ik echt gewonnen voor dit nieuw initiatief: een handelsmissie naar Brazilië.

In het begin van de 20ste eeuw en zelfs reeds op het einde van de 19de eeuw was Zuid-Amerika een continent waar België en Belgen fors in investeerden. Zeer grote bedrijven toentertijd hebben er bekendheid verworven. Vandaag de dag nog speelt bijvoorbeeld een wereldbepaalde baggeraar van de firma De Nul een grote rol in Argentinië. De enorme markt, de bereidwilligheid om een derde weg te zoeken tussen een Noord-Amerikaanse economische en politieke druk en een meer en meer te koesteren vrije wereldhandel oriënteert de zaak Amerika naar de Europese Unie.

Ik was wat ontgoocheld door de minder performante resultaten die Spanje, destijds voorzitter van de EU, behaalde en verwacht heel veel van Portugal die de komende zes maanden het leadership van de EU bezit. Portugees is een wereldtaal en de gemeenschappelijke taal tussen Brazilië, een echt economisch continent, en de voorzitter van de Europese Unie.

Wij moeten echt het roer omgooien in Latijns- Amerika: tijdens officiële bezoeken over de laatste jaren werden mij zeer dikwijls bij onze ambassadeurs de generatie van 50- à 70-jarigen "als vrienden van België" voorgesteld die destijds aan onze Belgische universiteiten studeerden: hun dochters en zonen vindt men nu uitsluitend terug in de Amerikaanse topuniversiteiten.

Mijn zoon Alexander, die school liep aan Solvay en gedurende twee jaar een M.B.A. studeerde in Kellogg, heeft een eigen netwerk in Latijns- Amerika dankzij deze, voorlopig toch, te betreuren evolutie.

Wensen wij nu opnieuw echt voet aan de grond te krijgen op duurzame wijze, dan moeten er van nu af aan bedrijven met jongere mensen naar Latijns- Amerika, in het bijzonder naar Brazilië, worden gestuurd.

Ik steun volmondig dit initiatief en hoop dat alle mogelijke overheden van privaatrechtelijke en publiekrechtelijke oorsprong ertoe kunnen bijdragen.

Met goede gevoelens,



Herman De Croo
Minister van Staat
Gewezen minister onder andere van
Verkeerswezen en Buitenlandse Handel
Vicevoorzitter van de Kamer

De handelsmissie, die de laatstejaarsstudenten handelsingenieur van de studentenkring INISOL jaarlijks organiseren, is een initiatief waar de VUB en de faculteit ES volmondig achterstaan. Het biedt onze studenten een unieke kans om hun opgedane vaardigheden op minder bekend terrein uit te proberen. Samen een handelsmissie opzetten met Flanders Investment & Trade is voor jonge, bijna handelsingenieurs nu eenmaal een boeiende uitdaging. Ieder jaar blijkt ook het enorme enthousiasme waarmee zij zich op deze opdracht gooien.

Voor de achttiende editie van de handelsmissie is de keuze wederom op een BRIC-land gevallen, in het bijzonder Brazilië. Net zoals bij de vorige missie, die richting India ging, betreft het een economie die in volle beweging is en een enorm toekomstpotentieel in petto heeft. Voor jonge handelsingenieurs die op het punt staan af te studeren is dit een unieke gelegenheid om hun kennis in een onbekende, maar veelbelovende omgeving op proef te stellen.

Handelsmissies als deze hebben uiteraard de bedoeling handelsopportuniteiten te traceren en die in rendabele projecten om te zetten. De studenten krijgen zo de kans om ervaring op te doen in een internationale omgeving, terwijl de deelnemende bedrijven hun afzetgebied kunnen uitbreiden of interessante samenwerkingsprojecten met complementaire lokale bedrijven kunnen opzetten. Dat is uiteindelijk de uitdaging waarvoor we staan in het huidige tijdperk van globalisering.

Ik wens de studenten, de deelnemende bedrijven en prof. dr R S'Jegers, die met assistentie van Michaël Dooms als de academische verantwoordelijke van deze missie optreedt, alle succes toe.

Gustaaf Geeraerts
Decaan



De Belgische kmo: groeien of groter worden?*

De Belgische kmo's zijn de hoeksteen van onze economie. PwC adviseert en begeleidt bedrijven op hun traject naar buitenlandse groei vanuit een multidisciplinaire benadering. Niet betuttelend maar toegespitst op wat hen drijft en kenmerkt.

www.pwc.be

*connectedthinking

PRICEWATERHOUSECOOPERS 