



HANDELSMISSIE
2013

Colombia

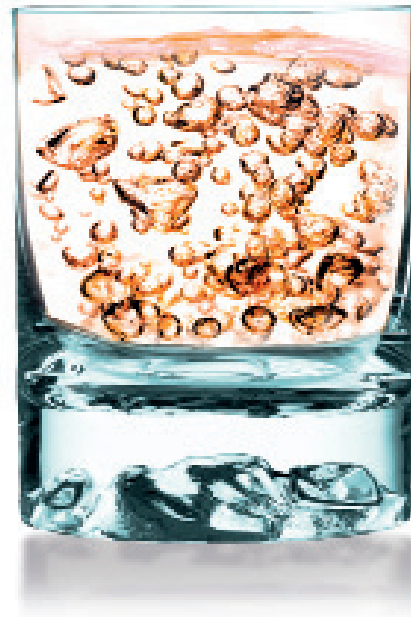
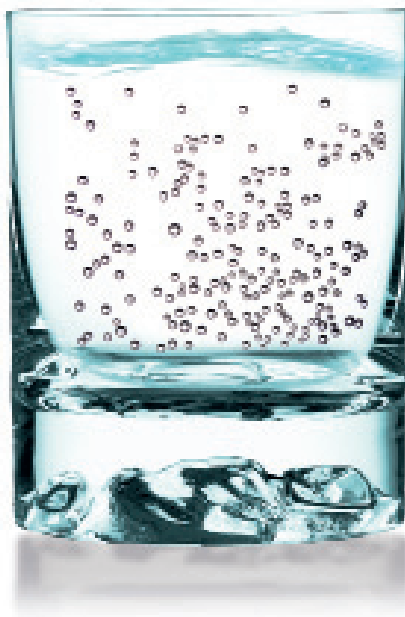
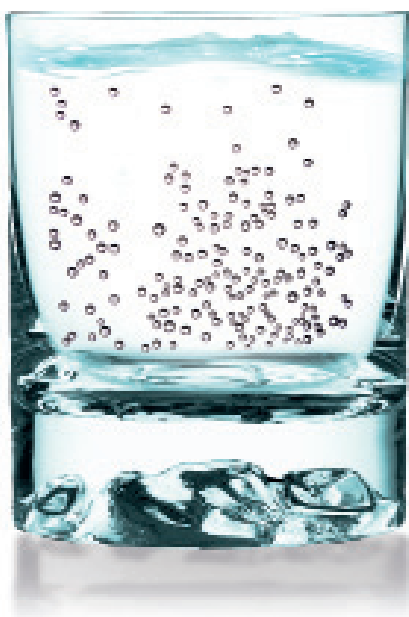


INISOL

Initiatiefgroep Solvay
Vrije Universiteit Brussel

Pleinlaan 2, 1050 Brussel

Prikkel je talent.



ing.be

ING 



Bezoek onze website en vind je toekomstige job.

Je zoekt niet zomaar een job, maar een carrière die je uitdaagt en inspireert. Je wilt projecten die je nieuwsgierigheid prikkelen en collega's die bruisen van ideeën, net zoals jij. Dan zit je goed bij ING. Wij zijn op zoek naar alerte, creatieve en gemotiveerde mensen.

Het ING-team motiveert, coacht en begeleidt je om samen de bank van de toekomst te creëren. Klaar voor deze uitdaging? Surf dan meteen naar **ing.be/younggraduates** en ontdek je toekomstige job.



ING 

VOORWOORD

Ons avontuur begon in 1978 toen enkele gemotiveerde laatstejaarsstudenten handelsingenieur van de Solvay Business School aan de Vrije Universiteit Brussel de handen in elkaar te sloegen om dit ondertussen groot geworden project op te richten, de initiatiefgroep Solvay, kortweg Inisol.

Het doel van Inisol is een brug te maken tussen de studentens en de bedrijven. Zo organiseert Inisol, naast vele andere activiteiten, een bedrijvenforum waar studenten op een informele manier kennis kunnen maken met bedrijven uit verscheidene sectoren.

Verder biedt Inisol de mogelijkheid aan de studenten om praktijkervaring op te doen onder de vorm van een handelsmissie. Dit jaar heeft Inisol er voor gekozen om met de 22ste handelsmissie richting Colombia te trekken. Een land dat barst van opportuniteiten voor de Vlaamse uitvoer. In 2011 piekte de Vlaamse uitvoer naar Columbia op 226 miljoen euro, en daarmee werd voor het eerst de kaap van 200 miljoen gerond. Belangrijk is ook het vrijhandelsakkoord dat Colombia (en Peru) in juni 2012 sloot met Europa, wat opnieuw veel opportuniteiten met zich zal meebrengen.

Ons team van jonge en enthousiaste mensen, barst van ambitie om dit project – onder academische begeleiding – tot een succesvol resultaat te brengen, zal uw bedrijf vertegenwoordigen zoals u dat van Solvastudenten kan en mag verwachten.

Bij deze nodig ik u graag uit om onze brochure door te nemen en eveneens een kijkje te nemen op onze website www.Inisol.com om verder kennis te maken met de Initiatiefgroep Solvay, haar leden en haar projecten.

Wij hopen hierbij alvast uw interesse voor de handelsmissie te hebben gewekt. Wij hebben er vertrouwen in dat dit project voor uw bedrijf zeker zijn vruchten zal afwerpen en verheugen ons dan ook op onze samenwerking.



Emily Moerman
Voorzitter Handelsmissie 2012-2013



Voorwoord	03
Inhoudstafel	04
Met de steun van	06
Inisol, wie zijn wij?	08
Handelsmissie	10
Doel	10
Werkwijze	11
Stappenplan	12
Historiek	14
Getuigenissen	15
Samengevat	18
Financiële steun FIT	20
Colombia	22
Algemeen	22
Politiek	22
Economische en sociale situatie	23
Buitenlands Beleid	23
Relaties met de Europese Unie	24
Handel met Vlaanderen en België	25
Kansrijke sectoren	27
Steunbrieven	28

't Werkt
hier!



@Wifiborst Werkzekerheid bij Telenet: veel vacatures, waardoor je ook intern kan veranderen. Veel kansen en mooie voorwaarden, natuurlijk.

About 1 hour ago via TweetDeck in reply to Wifiborst

@I0metdeban10 Mooie jobs voor young potentials met goede balans tssn werk en privé plus doorgroeikansen voor iedereen. Ook vrouwen staan hun mannetje in onze directie: 4 extra op 2 jaar!

About 3 hours ago via TweetDeck in reply to I0metdeban10

@I0metdeban10 Tweet the message: hot item nu is Phoenix. Btw, wist je dat Telenet dé twitterking van BEL20 is (bvlg.blogspot.com)? Long live the Tele-tweet!

About 3 hours ago via web

@gigaetan Alle kansen om binnenshuis door te groeien: 40 % van de vacatures wordt door eigen medewerkers ingevuld en per jaar verandert 20 % intern van job.

About 3 hours ago via web

@ITSabelleC Bij IT en engineering zoeken we masterminds die de handen uit de mouwen willen steken. Geen freaks of nerds bij Telenet, maar echte teamspelers.

About 4 hours ago via TweetDeck in reply to ITSabelleC

@grotesurf Extra reden om voor Telenet te kiezen? Wij zijn het enige duurzame bedrijf in België (#Dow Jones). Top voor natuur én mens.

About 4 hours ago via web

@gigaetan IT, sales, finance, hr en marketing ... iedereen met een passie voor klanten is meer dan welkom bij Telenet. Kom gerust eens twunchen!

About 5 hours ago via web

@GIGALISA Coole projecten bij ons: Remember Fibernet, Yelo, King&Kong ... En zijn we helemaal 'in the cloud' met Telenet4Business. #jezitgoedbijTelenet

About 6 hours ago via web

Zie jij de dingen graag groot? Je had graag ambitieuze projecten, flinke uitdagingen en brede perspectieven? Zoek jij een bedrijf dat evolueert tegen lichtsnelheid? Dan pas je perfect bij Telenet, dat even boeiende plannen heeft voor de toekomst en grote talenten als jij wil ontmoeten. Op www.telenet.be/jobs vind je meer info over ons jobaanbod. In 2013 verwachten we volgende juniorprofielen (m/v) aan te werven:

Associate Strategy
& CEO Office

Associate
Digital Marketing

Junior E-business
Marketeer

Operations Engineer

Content Operations
Associate

Like us on 



www.telenet.be/jobs



telenet



"Het grensoverschrijdende karakter van deze missie maakt het tevens interessant vanuit een Europees perspectief"

Herman Van Rompuy
Voorzitter van de Europese raad



"Het is een kans voor Belgische bedrijven om met behulp van deze dynamische jongeren nieuwe handelsmogelijkheden te ontdekken."

Elio Di Rupo
Eerste minister



"Belgian companies such as Exmar, Shredex Group, Etex Group, Jan de Nul Group, Dredging International, among others, have found in the Colombian market great opportunities for their enterprises' progress."

Rodrigo Rivera Salazar
Ambassadeur van Colombia



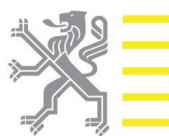
"Colombia verdient extra aandacht vanuit onze ondernemingen."

Kris Peeters
Minister-president



"De keuze van de bestemming van 2013 getuigt van een gezonde creativiteit."

Vincent Van Quickenborne
Vice-eersteminister
Minister van Pensioenen



"Als opkomende economie biedt Colombia belangrijke kansen voor investeringen en groei."

Ingrid Lieten
Vice-minister-president
Vlaams minister voor Innovatie



"Het belangrijkste aspect van het project blijft het dichterbij elkaar brengen van de universitaire opleiding en de KMO realiteit."

Karel Van Eetvelt
Gedelegeerd bestuurder UNIZO



"Dank zij een vrij handelsakkoord met de U.S.A. kent de Colombiaanse economie een ruime bijkomende markt. Stilaan wordt ook de E.U. een bevoorrechte partner."

Herman De Croo
Minister van Staat
Ministre d'Etat



"Mis deze unieke kans niet om de opportuniteiten van dit CIVETS-land te exploreren"

Paul Hegge
Algemeen directeur Kamer van
Koophandel Halle-Vilvoorde



"Een win-win situatie voor alle betrokkenen: de studenten, de bedrijven en de overheid."

Fientje Moerman
Vlaams volksvertegenwoordiger



"Dit land heeft aan Belgische bedrijven heel wat exportmogelijkheden te bieden."

Paul De Knop
Rector Vrije Universiteit
Brussel



"Door u te laten ondersteunen door deze studenten kunt u als KMO ondersteuning vinden in uw prospectie van de lokale markt"

Claire Tillekaerts
Gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment and trade



"Ik kan u onze Solvayers warm aanbevelen."

Joël Branson
Decaan Faculteit ES
Vrij Universiteit Brussel



Inisol is de Initiatiefgroep Solvay. Onze vereniging bestaat uit laatstejaarsstudenten handelsingenieur en is verbonden aan de Solvay Brussels School of Economics and Management, van de Vrije Universiteit Brussel. De activiteiten van Inisol vallen binnen 3 domeinen.

Praktijkervaring

Als student handelsingenieur is het steeds belangrijker om met een complete set vaardigheden naar de arbeidsmarkt te trekken. Inisol draagt hieraan bij door complementair aan theoretische vakken, praktijkgerichte activiteiten te organiseren. Ons paradepaardje is de handelsmissie, een volwaardig opleidingsonderdeel aan de faculteit. Tijdens het academiejaar 2012-2013 wordt de handelsmissie reeds voor de 22ste maal georganiseerd, deze keer in Colombia. In het bestuur bevinden zich steeds een aantal toekomstige entrepreneurs, hierdoor worden geregeld nieuwe initiatieven georganiseerd. Dit jaar worden zo voor het eerst trainingen aangeboden die specifiek gericht zijn op de deelname aan verscheidene business games. Ook wordt voor het eerst, in samenwerking met de faculteit, een forum georganiseerd waar studenten informatie kunnen inwinnen over stages.

Bedrijvenrelaties

Inisol ondersteunt de professionele relaties tussen enerzijds de studenten handelsingenieur en anderzijds de bedrijfswereld. Zo organiseren wij jaarlijks het Bedrijvenforum, de campus recruitment activiteit op de VUB. Dit forum is de ideale gelegenheid om studenten te laten kennismaken met verschillende bedrijven, met positieve resultaten voor beide partijen. Daarnaast dichtten we deels de kloof tussen de academische en de bedrijfswereld door bedrijfsbezoeken, alumni- en andere netwerk activiteiten te organiseren.

Informatie voor en door studenten

Onze belangrijkste stakeholder blijft vooreerst de student. Voor, tijdens en na zijn studies delen wij informatie door middel van nieuwsbrieven, brochures en evenementen. Vooraleer men de studies handelsingenieur aanvat, kent men Inisol al via een informatiebrochure over onze richting. Dit jaar zal voor het eerst het stageforum worden georganiseerd, waar studenten op het einde van het eerste semester in contact komen met grote en kleine bedrijven. Zo kunnen studenten op een interactieve manier een stageplaats vinden. Ten slotte krijgen studenten informatie van jong professionals via speciale alumni evenementen en houden we contact met afgestudeerde studenten.

Wij wensen alle studenten en deelnemende bedrijven een productieve en voorspoedige handelsmissie toe!



Alexander Oyaert
Voorzitter Inisol 2012-2013



Astrid Engelen
Ondervoorzitter Inisol 2012-2013



Doel

Inisol geeft de kans aan een team van laatstejaarsstudenten handelsingenieur om gedurende drie weken, van 22 februari tot en met 18 maart 2013, de Belgische economie te vertegenwoordigen in één van de best bewaarde geheimen ter wereld, Colombia, met als uitvalsbasis Bogotá. De keuze van Colombia is misschien minder evident maar toch heel logisch: de laatste jaren kent Colombia als 3de grootste economie van Latijns-Amerika, en als lid van de CEVITS-landen, een sterke economische bloei en heeft de overheid de laatste jaren veel inspanningen gedaan om buitenlandse investeringen aan te trekken in de hoop zo een "tijdperk van democratische voorspoed" tot stand te brengen.

Wij bieden uw bedrijf een uitgebreide waaier aan diensten en mogelijkheden aan om de markt in Colombia te exploreren en te benutten.

Zo kunnen wij u helpen bij import, export, marktonderzoek, aanboren van nieuwe markten en vele andere opdrachten die aansluiten bij de noden en wensen van uw bedrijf.

Hieronder vindt u enkele diensten die wij u kunnen aanbieden:

- Marktonderzoek;
- Onderzoek en aanbevelingen voor een geslaagde marketingmix;
- Opsporen van mogelijke leveranciers en klanten;
- Bezoek en interne controle van uw filialen in Colombia;
- Onderzoek van distributie- en opslagmogelijkheden;
- Opzetten van een congres of conventie;
- Onderzoek naar strategische opportuniteiten binnen uw sector;
- Documentatie verzamelen rond goederen, diensten, wetgeving, projecten, ... ;
- Onderzoek van aan- en verkoopmogelijkheden
- Site engineering;

Deze lijst is uiteraard onvolledig. Het is enkel de bedoeling u een idee te geven van de mogelijke opdrachten die verricht kunnen worden door ons team. Ook minder traditionele opdrachten werden in het verleden tot een zeer goed einde gebracht en zouden wij voor uw bedrijf kunnen uitvoeren. Wij vermelden bijvoorbeeld een opdracht van Sega om in Taiwan illegale consoles op te sporen. Dit mondde uit in een lokalisatie en opdoeking van drie illegale productieateliers.

Het is echter wel belangrijk dat de opdracht die u aan onze studenten geeft, duidelijk op voorhand wordt omschreven. Dit om misverstanden of onmogelijke verwachtingen te vermijden. Hiervoor zal in de loop van het proces dan ook worden samengezeten met een vertegenwoordiger van uw bedrijf, een vertegenwoordiger van Flanders Investment and Trade en de betrokken student.

Werkwijze

Een eenvoudige formule

Indien u wenst deel te nemen aan ons project, zal één van de studenten van het handelsmissieteam met u samenwerken. De precieze opdracht die in Colombia zal worden uitgevoerd, wordt dan door u in samenspraak met deze student bepaald. U kiest zelf hoe deze samenwerking verder verloopt. Indien nodig kan u de student, naast de nodige zelfstudie, een interne opleiding geven, verzorgd door uw bedrijf. Een goede voorbereiding leidt namelijk tot een geslaagde missie. Zo wordt er gestreefd naar de beste omstandigheden om de opdracht met een maximum aan professionalisme en bekwaamheid te volbrengen.

Een sterke ondersteuning

Het handelsmissieteam bestaat uit een groep zeer gemotiveerde studenten handelsingenieur onder academische begeleiding van Prof. Dr. Michaël Dooms, die zelf als student een handelsmissie heeft uitgevoerd. Hij begeleidde de vier laatste edities, met inbegrip van significante ondersteuning ter plaatse. Bovendien werken wij samen met onder meer Flanders Investment & Trade, de Belgische ambassade en het Agentschap voor Buitenlandse Handel om professioneel advies te verkrijgen en de nodige contacten te leggen. Ook met Solvay alumni ter plaatse worden voorbereidende contacten gelegd. Praktische zaken zoals accommodatie, transport ter plaatse, 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 wordt u continu op de hoogte gebracht over de evolutie in het uitvoeren van uw opdracht. Daarbij zullen wij 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 tijdens de missie.

De follow-up

Na afloop van onze missie maken wij een uitgebreid verslag op, waarin we gedetailleerd bespreken welke acties we hebben ondernomen om uw opdracht uit te voeren en waarin we u ook al de behaalde resultaten meedelen. Bij deze rapportage hoort ook een mondelinge toelichting.

WAAROM IS DIT EEN BUITENKANS VOOR U?

- Wij zijn een team gemotiveerde laatstejaarsstudenten aan het einde van een vijfjarige opleiding handelsingenieur. Wij zullen onze opgebouwde economische, technologische en talenkennis aanwenden om uw opdracht met een maximaal professionalisme uit te voeren;
- De contacten die wij reeds hebben opgebouwd met verscheidene economische instellingen garanderen een professionele ondersteuning van experts ter zake;
- Na het analyseren van meerdere groei landen, hebben wij gekozen voor Colombia als bestemming van onze handelsmissie. Flanders Investment & Trade (FIT) steunde deze keuze. Wij zijn er zeker van dat Colombia vele mogelijkheden biedt aan Vlaamse bedrijven; 'Colombia, the best kept secret'
- De prijs: 3.250 euro, alle reis- en verblijfskosten inbegrepen. Hiervan wordt, in overeenkomst met FIT, een groot deel gesubsidieerd. Meer informatie vindt u in de sectie "Financiële steun via FIT".



HANDELSMISSIE

Stappenplan

Indicatieve timing van het project.

Stap 1: Eerste contact

In een eerste stap nemen we contact met u op. Dit kan zowel telefonisch, per e-mail, via de website of via andere publicaties gebeuren. Na dit contact wordt er een informatiebrochure over de handelsmissie van Inisol opgestuurd (elektronisch en per post). Na ontvangst van de brochure wordt er terug contact met u opgenomen.

Stap 3: Teken en overeenkomst

Na de bepaling van de opdracht dient er een contract getekend te worden. Dit contract omvat de inhoud van de overeenkomst en de verplichtingen van de beide partijen, zijnde Inisol en het bedrijf.

sep – okt

okt – nov

nov

nov – dec

nov

Stap 2: Meeting / gesprek

Vervolgens wordt er met u een meeting of gesprek vastgelegd om een eerste bespreking te houden over de inhoud van de mogelijke opdracht, alsook over de te leveren outputs van de student voor, tijdens en na de missie. Hiervan wordt een projectfiche opgesteld die wordt voorgelegd aan de academische begeleider te goedkeuring.

Stap 4: Toewijzing student

De volgende stap is het toewijzen van een student aan uw onderneming voor het uitvoeren van de opdracht. Inisol zal eerst binnen haar team van studenten de meest geschikte kandidaten selecteren. Indien gewenst krijgt het bedrijf vervolgens de profielen van de geselecteerde studenten waaruit dan de student naar keuze geselecteerd kan worden. De toewijzing gebeurt met andere woorden met een beperkte mogelijkheid tot keuzeprofielen, en bij voorkeur tussen 2 à 3 maanden voor aanvang van de handelsmissie.

Stap 5: Afspraak met provinciaal kantoor FIT

Het is tevens belangrijk dat er een afspraak wordt vastgelegd met de toegewezen student, een vertegenwoordiger van uw bedrijf en een vertegenwoordiger van een provinciaal kantoor (provincie van het bedrijf) van Flanders Investment & Trade. Deze meeting is belangrijk opdat alle betrokken partijen de juiste inzichten kunnen verwerven omtrent de verwachtingen van de opdracht van de handelsmissie.

Stap 7: Uitvoeren missie

Het team studenten vertrekt op 22 februari 2013 naar Colombia, Bogotá, voor de uitvoering van de opdrachten ter plaatse. De missie ter plaatse zal 3 weken duren. Tijdens de missie wordt getracht om op kleinschalige en frequente basis terug te koppelen via e-mail, chat of telefonisch (bijv. via Skype).

Stap 8: Rapportering / feedback

Na afloop van de missie ter plaatse zal er door de student een afsluitend rapport opgemaakt en voorgesteld worden. Dit ten laatste 4 weken na terugkeer.

Stap 6: Voorbereiding

Gedurende de 2 à 3 maanden die de handelsmissie voorafgaan, zijnde december, januari en februari, dient de handelsmissie grondig voorbereid te worden. De toegewezen student zal de nodige research uitvoeren ter voorbereiding van de opdracht ter plaatse. Dit omvat onder andere ook een eventuele opleiding of coaching voor de aanvang van de opdracht ter plaatse. Dergelijke opleiding of coaching van de student dient door het bedrijf zelf verzorgd te worden. Opmerking: hoewel steeds een maximale flexibiliteit geboden wordt, dient de student in januari examens voor te bereiden en af te leggen, hier dient rekening mee gehouden te worden.





Historiek

Inisol verkende in 1991 voor het eerst buitenlandse bodem met de handelsmissie naar Rusland. Door de jaren heen is de handelsmissie uitgegroeid tot een waar begrip in de bedrijfswereld. Getuige hiervan zijn de tientallen KMO's en multinationals die hieraan reeds deelgenomen hebben. Deze bedrijven, waarvan u een selectie in de lijst hieronder terug kan vinden, zijn werkzaam in 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. Het feit dat sommigen uit deze lijst al herhaaldelijk deelnamen, kan gezien worden als een blijk van vertrouwen in onze handelsmissie. De bedrijven, die vetgedrukt staan, namen deel aan de handelsmissie naar Turkije in maart 2012.

Agfa-Gevaert
 Ahlers
 APT
 Arplas Welding BVBA
 Bara Group
 Barry-Callebaut AG
 Beaulieu
 Blockx NV
 Brouwerij Strubbe
Brouwland BVBA
 Brussels Hoofdstedelijk Gewest
BTR Services
 Camargue
 Chemlab
 Cnext
 Crops NV
 Dafra
 Deceuninck Plastics
 Diva Consulting
 Dosanova
 Duc D'O Chocolaterie NV
 Dynac Int
DPL
 Ecowater Systems Europe NV
 Erni
 Euraqua

InternedBased
 KatoenNatie
 Lanxess
 Lapauw NV
Lastek België
 Les Bijoux de Marie France
Lignavita
 Massive
 Matco NV
 Mercordi
 Meubels Bauwens
 MoossPharma
 OLO-Lighting
 Philips
 Pralibel
 Procter&Gamble
 Quarad BVBA
 Rectavit
 ReillyChemicals
Remi Claeys
 RS Scan International
 SA OLAER Benelux NV
 Santens
 Sapa RC System
 Sega
 Seyntex NV

Forpex
Futero
Geldof
Gilleman Textiles
Global Trader
Haven van Gent
Hansen Transmissions
HelvoetPharma
Herbavita
IBM Belgium

Sidmar
Sobeltec
Structural Europe
Technopol
Tessi&Lineo NV
Trislot
Upgrade Energy
Vasco
Venta Decoration

Vorige bestemmingen van onze handelsmissie waren o.a. Rusland, Maleisië, Taiwan, Tunesië, Thailand, India, de Verenigde Arabische Emiraten, Brazilië, Argentinië, China, Indonesië, Vietnam en Turkije.

Getuigenissen

Hieronder vindt u een aantal getuigenissen enerzijds van bedrijven die reeds aan de handelsmissie hebben deelgenomen, anderzijds van bedrijven die reeds actief zijn in Colombia.

Contigo

Contigo was op zoek naar een distributeur in Turkije. De start dus tussen Inisol en Contigo! En het is een goede samenwerking geweest van start tot finish. De deuren die opengaan door de contacten en manpower die Inisol ter beschikking heeft, zijn niet te onderschatten. Tevens is de kost zeer beperkt om toch wel deze moeilijke markt te benaderen. Een goede voorbereiding, taakomschrijving en vooral inzet van de student hebben ertoe bijgedragen dat wij momenteel in de laatste fase zijn om te starten met leveren aan Turkije.

Tom Hoogmartens
General Manager

Grafimat

Wij namen voor het eerst deel aan dit jaarlijks project in 2010. Ons enthousiasme groeide mee naargelang het project vorderde. Voor een kleine investering kregen wij heel veel return. Uiteraard zijn de voorbereiding en een duidelijke taakomschrijving voor de student cruciaal voor het welslagen en het succes van de reis. Doen collega's... doen!

Gerald Blockeel
General Manager Grafimat



The Insiders

Als oud Solvay student en ooit zelf organisator van de Inisol handelsmissie (Argentinië 2001), heb ik met veel plezier het nieuws vernomen dat de handelsmissie 2013 richting Colombia gaat. Een land waar ik momenteel zelf als ondernemer actief in ben en aan de lijve de mogelijkheden en de opportuniteiten kan waarnemen.

Het concept van de Inisol handelsmissie is na al deze jaren welbekend: de laatstejaarsstudenten Solvay een mogelijkheid bieden om hun theoretische kennis om te zetten naar de praktijk. Dit is zowel interessant voor bedrijven als voor de studenten zelf.

Daarentegen is de keuze van Colombia minder evident doch heel logisch: Colombia kent als 3de grootste economie van Latijns-Amerika een sterke economische bloei en heeft het de laatste jaren veel inspanningen gedaan om buitenlandse investeringen aan te trekken.

Enkele voorbeelden:

- Het oprichten van een buitenlands filiaal kan gebeuren in **maximaal 14 dagen**
- **Invest in Bogotá** werd opgericht om buitenlandse bedrijven operationeel te ondersteunen met oa. bureau, contacten, etc
- Oprichting van **Duty free zones** in verschillende regio's die de export/import bevorderen
- **Transparant en flexibele internationale kapitaal transfers** zowel in als uit Colombia

Het werkelijke risico van Colombia is eigenlijk het credo en usp van de toeristische dienst van Colombia: "El unico riesgo es quedarse (the only risk is wanting to stay) "...

Bienvenido y hasta pronto!

Björn Vandemeulebroucke

Managing Partner The Insiders Latin America

Vlamingen in de Wereld

"Vanuit een business point of view gezien kan je Colombia vandaag best vergelijken met wat België zo' n 50 a 60 jaar geleden was: een land dat een moeilijke periode grotendeels achter de rug heeft, dat over een gezond economisch, politiek en juridisch weefsel beschikt en als gevolg van zijn verleden, vandaag legio opportuniteiten biedt aan buitenlandse bedrijven die hier groei- en investeringsopportuniteiten zoeken. Wie nu op de reeds vertrokken trein "Colombia" springt, springt al niet meer op de eerste maar wel nog op 1 van de eerste wagons. Het land beschikt verder over een jonge bevolking en een snel groeiende gekwalificeerde sociale middenklasse met een sterke zowel werk- als consumptiecultuur, hoofdzakelijk geconcentreerd in de belangrijkste steden. Colombia promoot zich internationaal naar mijn mening terecht met de slogan : "Colombia, het risico is dat je wil blijven". Ik ben er uit eigen persoonlijke en professionele ervaring van overtuigd dat dit geldt voor zowel mensen als bedrijven.

Filip Otten

Ondernemer, business developer en vertegenwoordiger voor "Vlamingen in de Wereld" in Colombia

Hieronder vindt u enkele fragmenten uit publicaties in Akademos en De Tijd dewelke een aantal opdrachten uit het verleden vanuit het standpunt van de student belichten.

Vertrouwen

Voor de studenten die het keuzevak 'Buitenlandse handelsmissie' kozen, is de missie een uitgelezen kans om op korte tijd heel wat praktijkervaring in het buitenland op te doen, die ook door toekomstige werkgevers als erg waardevol wordt beschouwd. Dat verklaart meteen waarom ieder jaar opnieuw studenten bereid worden gevonden om buitensporig veel werk te steken in iets wat niet eens zoveel studiepunten oplevert. Niet alleen de reis zelf is zwaar, maar ook het maandenlange voorbereidende werk. De studenten moeten zelf voldoende Belgische (of Europese) bedrijven warm maken voor de missie. Dat lukt uiteindelijk ieder jaar, omdat de bedrijven zelf er ook baat bij hebben: in plaats van een duurbetaalde consultant op pad te sturen, kost deze missie hen slechts een deel van de prijs van de vliegreis en de verblijfskosten van 'hun' student – een besparing van gemiddeld vijftig- tot honderdduizend euro.

Bron: Akademos juni 2009 nr.2 jaargang 12
'Handelsingenieurs in spe veroveren China'

Curriculum

Maxim Vanhencxthoven is eveneens laatstejaars en voorzitter van Inisol. Dat organiseert naast de handelsmissie ook bedrijvenfora en sollicitatietrainingen, allemaal om de toekomstige handelsingenieurs voor te bereiden op de eerste werkervaring. 'Nog voor ik mij inschreef in het eerste jaar sprak dit onderdeel van het programma me al aan. Ik verwacht dat de missie me zelfstandiger en weerbaarder zal maken. We doen alles zelf, van het geld bijeenbrengen over de organisatie ter plaatse tot de opvolging. In België leren we eerst de producten, de diensten en de filosofie kennen van het bedrijf dat we gaan vertegenwoordigen. Ter plaatse zetten we iets op poten dat een meerwaarde kan betekenen voor het bedrijf in kwestie. In feite bieden we de bedrijven ons volledige curriculum aan. We zijn op drie maanden na afgestudeerd en we staan klaar om alles wat we geleerd hebben in de praktijk brengen.'

Bron: De Tijd 11 oktober 2007 'student-ondernemer op reis'

Internationale ervaring smaakt naar meer

Cnext, een IT service bedrijf dat zich vooral toelegt op de integratie van business processen, vroeg aan Cédric Votquenne om te peilen naar de interesse in hun producten bij banken, telecom- en nutsbedrijven. Cédric ging allereerst zijn licht opsteken bij expats uit de Benelux en de contacten die daaruit voortvloeiden bezorgden hem een vlotte introductie bij flink wat bedrijven. Hij onderzocht de IT-strategie van deze bedrijven en bekeek wat Cnext voor hen kan doen. Hij kwam al snel tot de conclusie dat het bedrijf best via partnerschap werkt omdat het anders te moeilijk zaken doen is. Na een maand ter plaatse had Cédric drie mogelijke partners gevonden. Hij levert dus een stevige basis af waar Cnext verder mee aan de slag kan. Wat Cédric zelf betreft: die heeft geproefd van het internationale zakenleven en het smaakt absoluut naar meer.

Bron: Akademos april-mei 2011 nr. 2 jaargang 14 'Studenten Handelsingenieur ontdekken internationale leven in Indonesië'



Praktische informatie:

Bestemming: Colombia (Bogotá)

Data: 22 februari 2013 t.e.m. 18 maart 2013

Prijs: € 3250 (als feitelijke vereniging heeft Inisol geen BTW verplichtingen)

Inbegrepen zijn de reis- en verblijfskosten van de student

Contact:

INISOL

Vrije Universiteit Brussel

Solvay Business School

Pleinlaan 2

1050 Brussel

Tel & Fax: 02/629.38.58

Website: www.inisol.com

Mail: handelsmissie@inisol.com



of volg ons op twitter

@InisolVub



Van links naar rechts: Evi Vander Plas, Benny Vossen, Queenie Swerts, Jordy Lissens, Astrid Engelen, Alexander Oyaert, Kate Engels, Sam Van Campenhout, Emily Moerman
Afwezig op de foto: Laurent Torck, Nassim Haider, Willem Stroo, Maxime Clément



cutting through complexity

Walk with us!

Nowhere else you will touch on so many aspects of business, as with KPMG in Belgium. Our multidisciplinary team of professionals in audit, tax, accountancy and advisory supports entrepreneurs in achieving sustainable business in a fast changing environment.

Our years of experience at both local SMEs and international organizations, our access to continuous training, methodologies and up-to-date infrastructure add direct value to your business.

kpmg.be

Find KPMG Belgium on:



© 2012 KPMG Support Services, a Belgian Economic Interest Grouping ("ESV/GIE") and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. All rights reserved.



Flanders Investment & Trade

Sinds de invoering van het besluit van de Vlaamse regering van 5 juni 2009 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 en aan welke criteria voldaan moet worden. Om in aanmerking te komen voor een subsidie, moeten de deelnemende bedrijven rekening houden met de volgende voorwaarden:

- De onderneming moet een KMO (maximaal 250 werknemers, jaaromzet van maximaal 50 miljoen euro of balanstotaal van maximaal 43 miljoen euro, maximaal 25% van het kapitaal in handen van een grote onderneming) 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;
- De goederen en/of diensten waarvoor prospectie wordt gedaan, moeten bij de productie, verwerking of prestatie een duidelijke toegevoegde waarde creëren in het Vlaamse Gewest. Enkel initiatieven die een substantiële meerwaarde hebben voor Vlaanderen kunnen gesteund worden;
- 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. Het moet dus gaan om een land waar de onderneming nog geen of slechts een beperkte afzet heeft. Daarbij steunt FIT bij voorkeur initiatieven buiten de Europese Economische Ruimte;
- 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.

Afhankelijk van het initiatief varieert het bedrag van de steun van 500 euro tot 55.000 euro. Hierbij komt BTW niet in aanmerking. In het geval van een prospectiereis heeft de subsidie betrekking op de reis- en verblijfskosten van de student. 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 meer de hotelkosten, maaltijden en communicatiekosten en wordt toegekend per overnachting.

Om deze steun te ontvangen, moeten de bewijsstukken van de opgelopen kosten en een gedetailleerd reisverslag worden neergelegd bij de centrale zetel van FIT. Dit moet uiterlijk drie maanden na het initiatief en wordt door Inisol op maximale wijze ondersteund. De aanvraag voor financiële steun moet uiterlijk 15 kalenderdagen voor afreisdatum door de opdrachtgevende KMO worden ingediend. Dit kan enkel elektronisch. In sommige gevallen voorziet FIT een hoogdringendheidsclausule.

Belangrijk is dat deze aanvraag de volgende elementen bevat:

- Een volledig ingevuld aanvraagformulier;
- Een grondige beschrijving van het initiatief, met motivatie en een chronologisch afsprakenprogramma;
- Een kostenraming.

Binnen 45 werkdagen na de indiening van de volledige aanvraag zal FIT een beslissing nemen over de toekenning van de subsidie en over de toekennings- en uitbetalingsvoorwaarden. De aanvrager wordt hiervan schriftelijk op de hoogte gebracht. Indien gewenst kan er door ons team ook een simulatie van de te verkrijgen subsidie berekend worden. Voor bijkomende informatie of voor het online aanvragen van een subsidie verwijzen we u graag door naar de website van Flanders Investment and Trade www.flandersinvestmentandtrade.be of www.fitagency.be).



Flanders Investment & Trade



Algemeen

Oppervlakte	1.141.748 km ²
Populatie	47 miljoen inw.
Hoofdstad	Bogota
Andere belangrijke steden	Medellin, Cali, Barranquilla en Cartagena
Taal	Spaans en Caraïbisch Spaans
Munt	Colombiaanse peso (€ 1 = 2325 COP)



Politiek

Binnenland

Colombia is een presidentiële republiek met algemeen stemrecht. De president wordt verkozen voor vier jaar. Colombia heeft een bicameraal parlement, met 163 volksvertegenwoordigers in de Kamer en een Senaat met 102 leden; beiden verkozen voor een vierjarige termijn. De volgende presidentiële en parlementsverkiezingen vinden plaats in het voorjaar van 2014.

Colombia telt een zestigtal erkende politieke partijen waarvan het grootste deel niet in het Parlement vertegenwoordigd is. De voornaamste partijen zijn de PC (Conservatieven), de PDA (Pool van Alternatieve Democraten), de PL (liberalen), de PSUN (Sociale Partij van Nationale Eenheid), de CR (radicale verandering) en Colombia First.

De presidentiële verkiezingen van juni 2010 werden gewonnen door Juan Manuel Santos (PSUN), voormalig minister van defensie onder president Alvaro Uribe. Hij wordt door een brede coalitie gesteund en zet het "democratic security" beleid van zijn voorganger Uribe verder, beleid van zijn voorganger Uribe verder, getuigen onder meer de **recente vredesonderhandelingen tussen de Colombiaanse overheid en FARC**.

Economische en sociale situatie

De regering Santos wil een **"tijdperk van democratische voorspoed"** tot stand brengen in het volgende decennium. Samengevat moeten de Colombianen uit de armoede worden getild, moet er een middenklasse komen en moet het exportpotentieel van het land ten volle gerealiseerd worden, gebruikmakend van de geografische ligging en de infrastructuur. Dit alles zou leiden tot jaarlijkse groeipercentages van minimum 6% en 3 miljoen nieuwe banen op termijn.

Het economische potentieel van Colombia blijkt ook uit de opname van het land in de zgn. **CIVETS-groep** waartoe ook Indonesië, Vietnam, Egypte, Turkije en Zuid-Afrika behoren. Het zijn landen met zeer dynamische opkomende markten met goede investeringsopportuniteiten, een **soort BRIC-landen-bis**.

Er wordt **vooral geïnvesteerd in vijf sectoren: landbouw, woningbouw, mijnen en energie, infrastructuur en innovatie**. **Olieproductie** is daarbij van strategisch belang voor de hele economie. Colombia is de vijfde grootste producent van olie in de regio met (in 2009) 680.000 vaten/dag. Nagenoeg de helft van de productie wordt uitgevoerd, voor het grootste deel naar de VS.

De **groei bedroeg 5,9%** in 2011. In mijnbouw en energie is er double digit groei. De inflatie is bij de laagste in de regio en bedraagt 3,73% in 2011. De **werkloosheid daalt** en bedroeg 10,4% in 2011. Na een daling door de internationale financiële crisis, namen de **buitenlandse directe investeringen opnieuw toe met 37%** in 2010, in totaal 9,5 miljard US dollar waarvan 85% in de oliesector en de mijnbouw. De aantrekkelijkheid van Colombia steeg verder door de **BBB-rating die het land kreeg van Standard&Poor's als investeringsbestemming**.

Buitenlands Beleid

Het buitenlands beleid van de regering is erop gericht **de internationale rol van Colombia te versterken en de handels- en investeringsrelaties te diversifiëren**. Eén van de belangrijke instrumenten daarin is het sluiten van vrijhandelsakkoorden zoals het in juni 2012 met de EU gesloten vrijhandelsakkoord.

Er zijn ook **vrijhandelsakkoorden** met de VS, Canada en de vier EFTA-landen. Momenteel worden vrijhandelsakkoorden voorbereid met Zuid-Korea en Turkije.

Colombia vroeg het **lidmaatschap aan van de OESO en wil lid worden van de APEC** (Asia-Pacific Economic Cooperation). China (als land) is Colombia's tweede belangrijkste handelspartner. De constructie van een spoorweg die de twee kusten met elkaar zal verbinden (het "dry canal") wordt met Chinese investeringen gefinancierd.

Colombia neemt ook deel aan de regionale integratie: het is lid van de CAN (Comunidad Andina) en geassocieerd lid van de Mercosur sinds 2004. Het is ook lid van de ALADI (Associatie voor Latijns-Amerikaanse integratie) en van de CSAN, de Zuid-Amerikaanse Gemeenschap van Naties.

Voor de Verenigde Staten is Colombia van cruciaal belang omwille van zijn geostrategische ligging en zijn petroleum. Colombia is de **vierde begunstigde van Amerikaanse buitenlandse steun**.



Relaties met de Europese Unie

De relaties van Colombia met de EU hebben zich sinds 1983 ontwikkeld op basis van samenwerkingsovereenkomsten met de CAN. Momenteel berusten de relaties tussen beiden op het in 1993 ondertekende Framework Cooperation Agreement en Political Dialogue and Cooperation Agreement van 2003.

Wanneer het recent getekende vrijhandelsakkoord tussen de EU en Colombia en Peru in werking treedt (na ratificatie aan beide kanten), zal de handel in 65% van alle industriële producten met Colombia volledig vrijgemaakt zijn. Er zullen geen douanerechten meer zijn voor EU exporteurs van industriële en visserijproducten naar Colombia. Voor landbouwproducten geldt een iets langere overgangsperiode van 17 jaar.

Het akkoord behelst ook een hoofdstuk rond **samenwerking voor het promoten van competitiviteit en innovatie**, en voor de vereenvoudiging van technologie overdracht.

Het bevat bepalingen over de **samenwerking voor technische specificaties en normeringen**, wat bijzonder belangrijk is voor farmaceutische export, medische apparatuur, optische instrumenten en machinerie en voor de automobielsector.

Er komt ook een **grotere toegang voor EU bedrijven tot de Colombiaanse overheidsopdrachten en een grotere bescherming van intellectuele eigendomsrechten**, wat van groot belang is voor KMO's. Het akkoord bevat ook bepalingen over duurzame ontwikkeling.

De **EU als groep is momenteel al de tweede grootste handelspartner van Colombia** na de VS. De EU export bestaat vooral uit afgewerkte producten, terwijl de import zich concentreert op landbouwproducten (een derde), olie en mijnbouwproducten. Tussen 2006 en 2010 is de handel tussen de EU en Colombia met 41% gestegen van 2,8 tot 3,9 miljard euro. De handelsbalans is in het voordeel van de EU, met een overschot van 820 miljoen euro.

Volgens een onafhankelijke studie zal dit akkoord op lange termijn het Colombiaanse BNP met 1,3% doen stijgen. Zowel invoer als uitvoer zullen op middellange termijn met 6% en op lange termijn met 8% stijgen.

Handel met Vlaanderen en België

België en Colombia

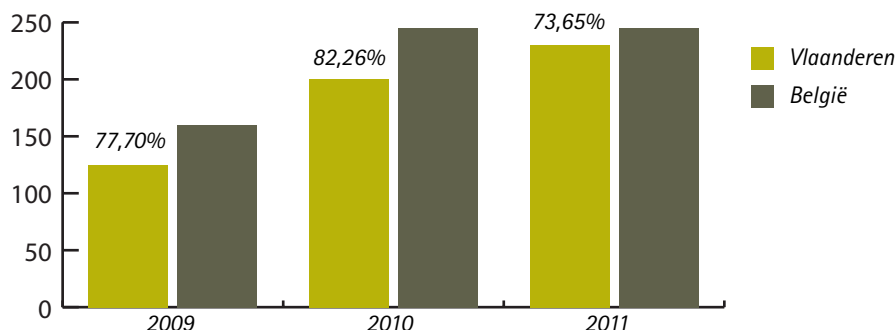
De Colombiaanse markt is de jongste tijd belangrijker geworden, niet alleen door de groei van de handelsrelaties, maar ook omwille van het grote aantal publieke infrastructuur contracten die het land aanbiedt en door de aangehouden industriële groei die nieuwe perspectieven opent voor Belgische ondernemingen.

In totaal exporteerde België in 2011 voor 307,3 miljoen euro naar Colombia. De voornaamste Belgische exportproducten zijn chemische producten (51,83%), machines en apparatuur (15,22%), transportmaterieel (11,22%), plastic (7,36%), instrumenten en elektrische apparaten (3,53%) en bewerkte en onbewerkte metalen (2,43%).

De invoer vanuit Colombia betreft vooral bananen, koffie en exotisch fruit (84,24%), minerale producten zoals nikkel en kolen (10,70%) en producten van de voedingsindustrie (1,26%). De Colombiaanse uitvoer naar België had in 2010 een waarde van 620,8 miljoen euro.

Vlaanderen en Colombia

Aandeel Vlaanderen in Belgische uitvoer naar Colombia (€ miljoen)



Bron: Instituut voor de Nationale Rekeningen (NBB), verwerking cel Kennisopbouw Flanders Investment & Trade

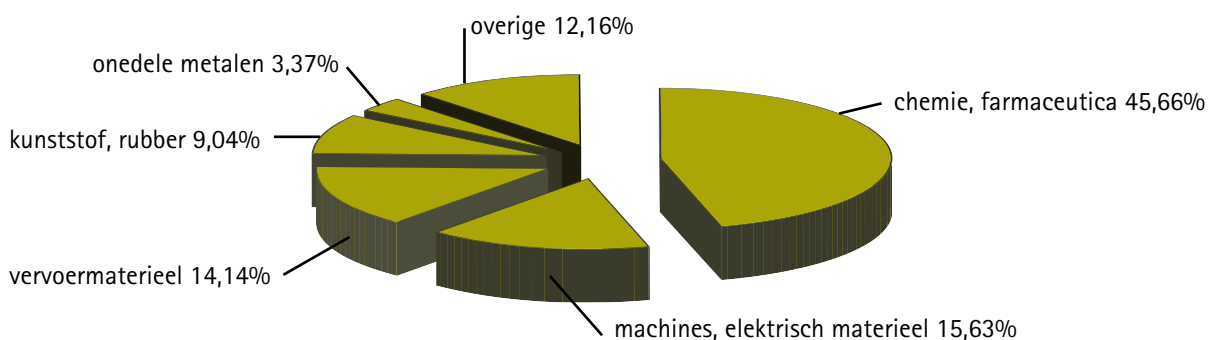
Met uitzondering van 2009, het jaar van de financiële en economische crisis, gaat het de **goede kant op met de Vlaamse afzet in Colombia**. In 2011 piekte de Vlaamse uitvoer tot € 226 miljoen, en daarmee werd voor het eerst de kaap van € 200 miljoen gerond. In vergelijking met 2010 was dat een exportgroei van nog eens 14%. In vergelijking met het **referentiejaar 2002 is de uitvoer zelfs met 160% toegenomen**. Colombia was in 2011 bovendien de 4de afzetmarkt op het Zuid-Amerikaanse continent en verder onze 62ste exportmarkt.

De belangrijkste Vlaamse exportproducten naar Colombia (2011):

- Chemie en farmaceutische sector (45,66%)
- Machines en elektrisch materieel (15,63%)
- Vervoermaterieel (14,14%) stijging van +132,03%
- Kunststof, rubber (9,04%)
- Onedele metalen (3,37%)

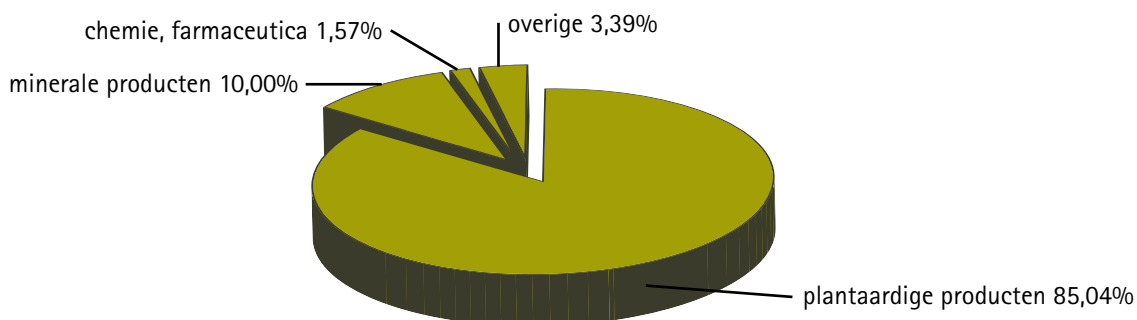


Sectorale uitvoer naar Colombia (2011, in % van totaal)



Bron: Instituut voor de Nationale Rekeningen (NBB), verwerking cel Kennisopbouw Flanders Investment & Trade

Sectorale invoer naar Colombia (2011, in % van totaal)



Bron: Instituut voor de Nationale Rekeningen (NBB), verwerking cel Kennisopbouw Flanders Investment & Trade

Vlaanderen importeerde in 2011 voor ongeveer € 615 miljoen uit Colombia, of een importgroei van bijna 5% in vergelijking met 2010. De impact van de plantaardige producten (vooral fruit) op de Vlaamse invoer uit Colombia blijft groot. Hoewel de import van fruit zelfs lichtjes daalde (-0,98), was deze nijverheidstak in 2011 nog altijd goed voor 77% van de Vlaamse invoer uit Colombia. De import van de minerale producten steeg met maar liefst 40%, terwijl ook de aankopen van voedingsproducten en dranken fors de hoogte in gingen (+35,47%). Anderzijds ging de invoer van de chemische en farmaceutische producten (-16,08%) voor het tweede jaar op rij in dalende lijn. De inbreng van de andere bedrijfstakken was verwaarloosbaar.

Kansrijke sectoren

Zoals uit voorgaande analyse moge blijken, wordt de **infrastructuursector in de komende jaren van cruciaal belang**. Tussen 2011 en 2015 worden **voor 33,2 miljard US dollar aan investeringen in het vooruitzicht gesteld**. Daarbij gaat het vooral om **projecten van elektriciteitsproductie, petroleum en vervoer**.

Infrastructuurwerken: wegen, sporen en havens

De "Transversal de las Americas" is een project ter verbetering van bestaande wegen in de Atlantische kustregio, waarbij de voornaamste Colombiaanse kuststeden tussen Venezuela en Panama geïntegreerd worden. De bouw van de autosnelwegen tussen Bogotá en de Caraïbische kust zal tussen 2010 en 2014 ongeveer 1 miljard US dollar kosten.

Men voorziet ook de uitbouw van buurtspoorwegen in de voorsteden van Bogotá, met het ontwerp, de bouw en de private concessie voor werking, onderhoud en uitbating van het spoorwegverkeer in de stad en randstad van en tussen Bogotá en de omringende steden, voor een totaal bedrag van 486 miljoen US dollar.

Ook in havenaanleg zijn er mogelijkheden in Cartagena en Buenaventura. De industriehaven wordt er vergroot en gemoderniseerd voor een totaalbedrag van 400 miljoen US dollar.

In Cartagena worden investeringen van 740 miljoen US dollar voorzien voor capaciteitsuitbreiding van de containerhaven.

Energie: petroleum, elektriciteit en gas

Een investering van 80 miljoen US dollar wordt uitgetrokken voor Petromagdalena in 2012: een investerings- en exploratieproject met het bedrijf InterOil.

In de sector van de elektriciteitsproductie is ISAGEN, één van de grootste bedrijven in de sector, belast met het hydro-elektrisch project van "Sogamoso" in 2012-2013 voor een waarde van 1,4 miljard US dollar.

Het Belgische EXMAR NV tekende reeds een contract met het Canadese Pacific Rubiales dat voorziet in de bouw, de exploitatie en het onderhoud van een module om gas vloeibaar te maken, terug in gas om te zetten en op te slaan. Dit vindt plaats aan de Caraïbische Colombiaanse kust. De commerciële exploitatie is voorzien voor 2014.

In de private en de industriële sector worden investeringen voorzien omdat Colombia zich wil voorbereiden op de effecten van de diverse vrijhandelsakkoorden die het recent heeft ondertekend.

Milieu

Op het vlak van milieu worden in de huisvuilverwerking in Bogotá investeringen van 100 miljoen US dollar in 2012 voorzien met een concessie van 7 jaar. Daarnaast komen er investeringen in de waterzuivering, de CO₂ reductie de agro-industrie, de gezondheidszorg en zelfs in de schoonheidszorg: met de bouw van de «Ciudad de la Salud» wil men het grootste esthetisch centrum van Latijns Amerika uitbouwen.



STEUNBRIEVEN

Geachte mevrouw,
Geachte heer,

In een geglobaliseerde wereld is het een must om internationale relaties aan te knopen en de blik op de wereld te richten. Deze missie van de studenten handelsingenieur is dan ook een uitgelezen kans om zich voor te bereiden op een job in een internationale context. Maar het is ook een kans voor Belgische bedrijven om met de hulp van deze dynamische jongeren nieuwe handelsmogelijkheden te ontdekken. Ik zeg dan ook graag mijn steun toe aan dit initiatief van de Solvay Business School aan de Vrije Universiteit Brussel.

Met deze missie tonen de Solvay-studenten dat ze zin voor initiatief en ondernemen hebben. Eigenschappen die ik enkel kan toejuichen. Dat geldt eveneens voor hun motivatie en creativiteit; allemaal troeven die hen tot een toegevoegde waarde maken voor de bedrijven met wie ze in zee gaan.

De uitwisseling van ervaring en knowhow tussen universiteiten en het bedrijfsleven is essentieel. In een op innovatie gerichte kennismaatschappij moeten we dynamische, creatieve jonge mensen ondersteunen. De investering in menselijk kapitaal is een noodzaak voor onze economie, ook en vooral in tijden van crisis. Om opnieuw met groei aan te knopen, hebben we immer ondernemers nodig die durven, die innoveren en die investeren.

Ik wens alle deelnemers aan de handelsmissie naar Colombia veel succes, net als de bedrijven die meestappen in dit leerrijk project. Dat ze samen het succes van de vorige edities van de INISOL-missies nog mogen overtreffen.

Hoogachtend,



Elio Di Rupo
Eerste minister



I would particularly like to express my thanks to the Vrije Universiteit Brussel and the Solvay Business School Brussels, for choosing Colombia to conduct their commercial mission in late 2013. Undoubtedly, this choice has to do with the steady growth of my country and its consolidation as one of the American continent's economic leaders.

Colombia is not only attractive for its domestic market of nearly 50 million people, but also, because it is the exporting platform of the Americas due to its strategic location in the center of the continent, because of its ports in the Caribbean Sea and the Pacific Ocean and its trade agreements with all countries throughout the region.

The World Bank's Doing Business Report, highlighted Colombia as the fifth country in the world and the first one in Latin-America that better protects the foreign investments, which, added to a recognized political stability, provides the best guarantees for companies worldwide to invest in Colombia.

Belgian companies such as Exmar, Shredex Group, Etext Group, Jan de Nul Group, Dredging International, among others, have found in the Colombian market and its potential growth, great opportunities for their enterprises' progress.

Surely, the important work of the students of the VUB will show your company new market niches and even, the possibility of finding world class local business partners to develop your industries within the second fastest growing region worldwide.



Rodrigo Rivera Salazar

Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary, Head of the Mission of the Republic of Colombia to Belgium, Luxembourg and the European Union

STEUNBRIEVEN

Geachte,

Als minister-president van de Vlaamse regering steun ik met genoegen het initiatief van de studenten handelsingenieur van de managementschool Solvay om het bedrijfsleven en de academische opleiding dichter bij elkaar te brengen door de organisatie van een handelsmissie.

Een belangrijk aspect van het project is het bij elkaar brengen van de academische opleiding en de realiteit binnen onze ondernemingen. Eén van de belangrijkste uitdagingen is een goede afstemming van de opleiding die jongeren genieten en de verwachtingen van het bedrijfsleven.

Ontwikkelen van talent en internationalisatie zijn prioritaire doelstellingen voor de vlaamse regering om van Vlaanderen een topregio te maken tegen 2020.

In een steeds eer geglobaliseerde wereld moeten zowel onze jongeren als onze ondernemers meer aandacht hebben voor wat erin het verre buitenland verandert.

De voorbije jaren heft deze formule haar success bewezen en ook de bedrijven hebben duidelijk interesse om met de hulp van de studenten een nieuwe markt te verkennen. Colombia, onze vierde afzetmarkt in Zuid-Amerika, verdient extra aandacht vanuit onze ondernemingen. Inisol biedt een interessante mogelijkheid om dit te doen.

Ik ben er van overtuigd dat de Inisol handelsmissie ook dit jaar weer een success wordt.

Met oprechte groet,



Kris Peeters

Minister-president van de Vlaamse Regering

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'K' followed by a series of loops and a long horizontal stroke.

Geachte mevrouw, Geachte heer,

Naar jaarlijkse gewoonte organiseert de Initiatiefgroep Solvay van de VUB, beter bekend als Inisol, een handelszending waarbij de laatstejaarstudenten 'handelsingenieur' de tijdens hun studies opgedane theoretische kennis in veldwerk omzetten. Tijdens het academiejaar 2012 - 2013 worden de blikken op Colombia gericht.

Flanders Investment & Trade heeft de toekomstperspectieven van deze jongeren steeds actief ondersteund, hetzij direct via het aanleveren van informatie en contacten, hetzij indirect via subsidiering van de opdrachtgevende KMO's. De voorbije jaren werd bvb. de hulp ingeroepen van de provinciale kantoren en het buitenlands netwerk voor de missies naar Zuid-Afrika, China, Vietnam, Indonesië en Turkije.

Met uitzondering van het dipje in 2009, ongetwijfeld te wijten aan de financiële en economische crisis, gaat het gestaag de goede kant uit met de Vlaamse afzet in Colombia. In 2011 werden de exportgrenzen trouwens opnieuw verlegd want de Vlaamse uitvoer piekte naar € 226 miljoen, en daarmee werd voor het eerst de kaap van € 200 miljoen gerond.

Mooie opportuniteiten de komende jaren liggen voornamelijk in de infrastructuursector, meer bepaald in de elektriciteits- en petroleumproductie, en transport. De investeringen in infrastructuur, voorzien tussen 2011 en 2015, worden geschat op 33.200 miljoen US dollar.

Het verleden heeft ons geleerd dat de opdrachten van de deelnemende bedrijven intensieve studie en arbeid vergen, dat de academische begeleiding intens is en het finale resultaat een hoge nuttigheidswaarde heeft. Door zich te laten vertegenwoordigen door deze studenten kunt U als Vlaamse KMO via de handelszending 'Colombia' uw producten en diensten promoten en ondersteuning vinden in uw prospectie van de lokale markt.



Claire Tillekaerts

Gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment and Trade

Interesse? Gelieve dan contact op te nemen via:

Initiatiefgroep Solvay - VUB
Secretariaat ESP
Pleinlaan 2
1050 Brussel
Tel: 02/629 38 58
E-mail: handelsmissie@Inisol.com



STEUNBRIEVEN

Geachte,

Zoals elk jaar, organiseert uw vereniging INISOL een handelsmissie voor de laatstejaarsstudenten Handelsingenieur. Dit jaar staat de missie in het teken van Colombia, een land dat toenemende exportmogelijkheden biedt voor bedrijven in België.

Via deze handelsmissie krijgen de studenten de kans om opdrachten uit te voeren voor Belgische bedrijven in een partnerland met een groeiend economisch belang. Voor de studenten die eraan deelnemen is het een culturele verrijking en een unieke praktijkervaring. Het grensoverschrijdende karakter van deze missie maakt het tevens interessant vanuit een Europees perspectief.

Ik heb het genoeg u mee te delen dat ik aan dit waardevol project mijn morele steun wens te verlenen. Ik wens INISOL en de handelsingenieurs alle succes toe met de organisatie van de handelsmissie in Colombia.

Hoogachtend,



Herman Van Rompuy
Voorzitter van de Europese raad

Geachte mevrouw,
Geachte heer,

Ik ben als rector van de Vrije Universiteit Brussel zeer fier en vereerd dat de laatstejaarsstudenten handelsingenieur van de Solvay Business School aan de Vrije Universiteit Brussel opnieuw een handelsmissie inrichten.

Deze handelsmissie laat de studenten kennismaken met het bedrijfsleven van Belgen in het buitenland. Het geeft de studenten de kans om de theoretisch vergaarde kennis in de praktijk toe te passen en anderzijds om unieke en onvergetelijke ervaringen op te doen. Zo wordt op een zeer leerrijke manier een brug gelegd tussen de universiteit en de bedrijfswereld.

Ik kan zo iets alleen maar met veel sympathie ondersteunen. Immers, ook op andere vlakken zal in de toekomst de samenwerking tussen de universiteit en het bedrijfsleven nog meer versterkt moeten worden.

De studenten kiezen dit jaar voor Colombia als bestemming voor hun handelsmissie. Dat is een opmerkelijke maar tegelijk ook boeiende keuze. Hoewel Colombia bij ons niet altijd met positieve berichten in de media komt, heeft dit land aan Belgische bedrijven heel wat exportmogelijkheden te bieden. Het betekent voor onze studenten dan ook een ideale opportuniteit om een minder bekende markt te leren kennen en ontdekken.

Als rector van de Vrije Universiteit Brussel steun ik dit initiatief en de keuze van het land dan ook volledig.

Ik wens alle deelnemers en organisatoren een zeer vruchtbare en leerrijke handelsmissie toe.



Prof. dr. Paul De Knop
Rector VUB

A handwritten signature in blue ink, which appears to read 'P. De Knop', written over a faint, stylized blue line.

STEUNBRIEFVEN

Geachte mevrouw, geachte heer,

Als decaan van de faculteit Economische, Politieke en Sociale Wetenschappen en de Solvay Business School van de Vrije universiteit Brussel stel ik u graag de handelsmissie van onze laatstejaarsstudenten handelsingenieur voor.

Ter afronding van hun opleiding krijgen onze handelsingenieurs de mogelijkheid een opdracht uit te voeren in het buitenland op vraag van een bedrijf. Enkel onze meest gemotiveerde en bekwame handelsingenieurs komen hiervoor in aanmerking. Ze staan grotendeels zelf in voor de organisatie van de handelsmissie. Dit zorgt voor een hoge mate van betrokkenheid. We laten onze studenten natuurlijk niet aan hun lot over. Een van onze professoren begeleidt en helpt ze waar en wanneer nodig.

Dit jaar kozen onze handelsingenieurs Colombia uit als doelland voor de handelsmissie. Dit is mijns inziens een doordachte en uitdagende keuze. Colombia is geen BRIC(S)-land en het komt daardoor wat minder 'in the picture'. Maar de economische opportuniteiten zijn er enorm, en de relatieve onbekendheid maakt een exploratie van de samenwerkingsmogelijkheden des te interessanter. Daarbij komt dat Colombia heel recent, in juni 2012, samen met Peru, een vrijhandelsovereenkomst met Europa ondertekende.

Het zou mij genoeg doen mocht u beroep doen op onze handelsingenieurs om de opportuniteiten en risico's van de Colombiaanse markt voor uw bedrijf te verkennen. Ik kan u onze 'Solvayers' warm aanbevelen.

Met vriendelijke groet,



Prof. dr. Joël Branson

Decaan

Faculteit Economische, Sociale en Politieke Wetenschappen & Solvay Business School

Vrije Universiteit Brussel

Pleinlaan 2

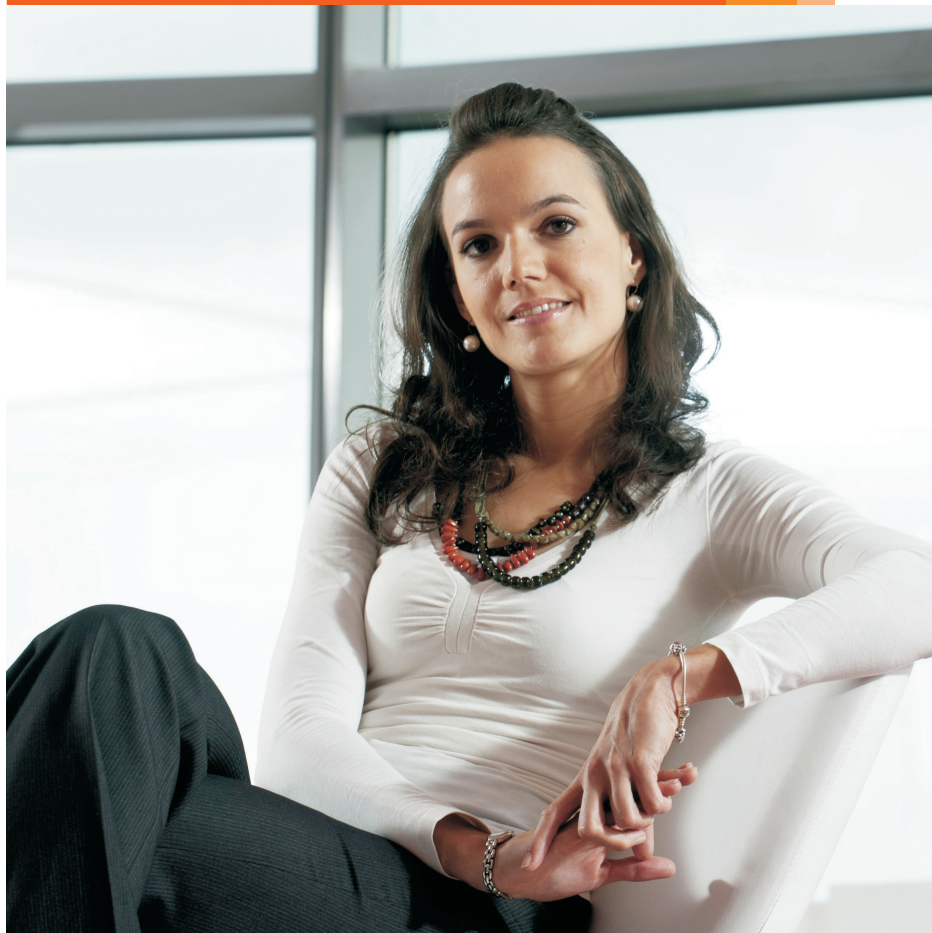
B-1050 Brussel

Tel. +32 (0)2 629 24 44

decaanes@vub.ac.be

www.vub.ac.be/es

Move forward



pwc

Wij focussen op drie dingen: tax, audit en consulting. Daarin leveren we diensten aan bedrijven uit de publieke en privésector, voornamelijk multinationals. De bijna 170.000 professionals van ons wereldwijde netwerk helpen de waarde te creëren waarnaar onze klanten op zoek zijn.

Dat internationale perspectief maakt dat we bij PwC dan ook sterk geloven dat buitenlandse ervaringen onze leiders van morgen helpen om zich echt te ontwikkelen en vooruit te gaan. Daarom dragen wij de Handelsmissie van Inisol een bijzonder warm hart toe. We hopen dat alle deelnemers een mooie ervaring opdoen!

The real you needs a genuine opportunity.



Why would you pretend to be someone you are not? We are interested in the **real** you – in authentic talent, genuine skills and original spirit. **We** admit that a diploma is essential, but for us, it is your personality which makes all the difference. So show us your whole self – bring your full potential so we can further develop it with on-the-job coaching and continuous support. The result will not be just rapid learning, in projects involving Assurance, Transaction and Advisory Services for leading companies. It will also give you a distinct advantage in your career. For more details, check www.ey.be.