



Ministry of Foreign Affairs

Latin America

Business Dialogue

Mexico/Colombia/Peru/Chili/Costa Rica/Panama/Argentina/Brazil/Ecuador/Cuba/Bolivia

Programma

13:00 **Inloop**

13:30 - 14:30 **Plenaire opening met interactieve Q&A sessie**

Moderator: Carolina Rusinek

Panelleden: Hans Bouman | RijkZwaan
 Brenda Swart | Rabobank
 Jop van Boggelen | Aircrete
 Tjitte van der Werf | Green ID en Frisia

14:30 – 16:00 **Informatiemarkt met landentafels van de Nederlandse Ambassades**

Zie pagina 2 voor meer informatie

14:40 – 16:10 **Pitches van regionale experts met ervaring in de regio**

Zie pagina 3 voor meer informatie

14:45 – 15:15 **Waterpanel onder leiding van het Netherlands Water Project (NWP)**

Moderator: Audrey Legat

Panelleden: Silvina Pereira Marques | STC International
 Jan van Overeem | Arcadis

16:00 **Netwerkborrel** in aanwezigheid van de ambassades van de Latijns Amerikaanse landen in Den Haag

Landentafels Ambassades

Regional Business Developer

Jurgen Bartelink

Argentinië

Marc Hasselaar

Léontine Crisson

Landbouwwattaché Argentinië en Chili

Brazilië

Roderick Wols

Maarten Rusch

Frederica Heering

Landbouwwattaché

Chili

Edith van Rossum

Tassilo Gärtner

Regional Business Development

Costa Rica

Hans Buhrs

Aino Jansen

Mexico

Judith Maas

Annie Tremblay

Renee Spaan

Landbouwwattaché

NBSO

Panama

Jurriaan Middelhof

Carlijne Blom

Natasha Risseeuw

Regional Business Development

Colombia

Joris Jurriëns

Andrés Santana Bonilla

Landbouwwattaché

Peru, Ecuador & Bolivia

Arjen Kool

Juan Patricio Navarro

ProEcuador (Ambassade uit Ecuador)

Hiernaast ook aanwezig:

Netherlands Water Partnership (NWP) voor het beantwoorden van vragen omtrent de export en internationale samenwerking in de watersector.

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) voor al uw vragen rondom maatschappelijk verantwoord ondernemen in het buitenland en het instrumentarium dat beschikbaar is.

Pitches 14:30 – 16:00

14:40 – 14:55 Mexico: een van de sterkste opkomende economieën wereldwijd

Guido van der Zwet | iPS Powerful People | Recruitment & payroll oplossingen

Mexico wordt helaas vaak in verband gebracht met drugsoorlogen, corruptie en onveiligheid. Aan de andere kant wordt Mexico genoemd als 1 van de 2 meest attractieve “emerging markets” in 2018 (Bloomberg). Wat is waar en wat is de status nu? Er zijn verschillende economische ontwikkelingen aan de gang. Deze pitch gaat in op de Energy Reform en hoe Nederlandse bedrijven daar snel van kunnen profiteren op basis van 12 jaar persoonlijke ervaring.

14:55 – 15:10 Curaçao als springplank voor de Latijns-Amerikaanse regio

Gevolmachtigde Minister Anthony Begina van Curaçao in Nederland

De strategische ligging in de directe nabijheid van grote afzetmarkten in Latijns-Amerika in combinatie met de vertrouwde regelgeving en goede links naar organisaties binnen Koninkrijk maken Curaçao een interessante springplank voor Nederlandse MKB bedrijven die in de regio zaken willen doen. De nieuwe regering zet stevig in op het stimuleren van bedrijvigheid, met een focus op de sectoren Port Development, Infrastructuur, Agro en Duurzame Energie. Kortom: Het moment om te investeren in/met Curaçao is nu!

15:10 – 15:25 Opbouwen van relatie en reputatie is de sleutel tot succes

Peter Snoeyenbos | Marel & Holland House Colombia | Voedsel verwerking

Vanuit Bogota meer dan 10 jaar ervaring in het vermarkten van kapitaal goederen voor de voedsel industrie, door middel van directe betrokkenheid en lokale agenten. Focus ligt op Colombia, Ecuador, Peru en Bolivia. Deze, ‘kleine’ landen vormen samen een grote, bijzondere markt in de regio en vergen een speciale aanpak!

15:25 – 15:40 Brazilië: droom of nachtmerrie? Navigeren door het woud van bureaucratie.

Sander Groenteman | Ampelmann | Olie & Gas

Het is bekend dat de regeldruk in Brazilië hoog is en risico's op fouten en boetes groot. Komend van buiten moet je erg veel aandacht besteden aan import regels. Aangezien Ampelmann een dienst verleent met een eigen systeem en mensen, zijn import en visum reglementen voor ons cruciaal. Drie weken voor de start van een project zaten wij op een doodlopend spoor om ons systeem ingeklaard te krijgen..

15:40 – 15:55 Ontwikkeling van haven- en logistieke gebieden in Latijns-Amerika en Nederland. Een vergelijking.

Onno Roelofs | Stig Delta | Logistiek en havenontwikkeling

Deze pitch behandelt de overeenkomsten en verschillen in bestuurs- en investeringsmodellen in Latijns-Amerika en Nederland. Waar loop je tegenaan? Welke succesfactoren zijn relevant in welke context? Wat kan je verwachten van de overheid en de private sector? Deze vragen worden beantwoord aan de hand van praktische voorbeelden.

15:55 – 16:10 Geef nooit op, geduld blijkt een schone zaak in Latijns-Amerika

Anton Filippo | Logistic Business Partners Rotterdam B.V. | Agro-logistiek

Zakendoen in Latijns Amerika is een zaak van lange adem. Doorzettingsvermogen, vasthoudendheid en vastberadenheid zijn van groot belang en vertrouwen misschien nog wel meer. Kijk je toekomstige klant of zakenpartner recht in de ogen. Dit is de boodschap van Anton Filippo, CCO van L.B.P. Rotterdam, die zal ingaan op het belang van geduld in en doorzettingsvermogen, met een focus op de agro-logistieke sector.

Informatie

Informatie & Financiering

Contactpersoon: Sandra Slikkerveer (Rijksdienst voor Ondernemend Nederland)
E: Sandra.slikkerveer@rvo.nl

Instrumentarium:

Subsidieregeling voor demonstratieprojecten, haalbaarheids-en

Investeringsvoorbereidingsstudies (DHI) De DHI-regeling ondersteunt Nederlandse ondernemingen die willen investeren in of een project willen uitvoeren in opkomende markten en in ontwikkelingslanden. Tweede tender opent op 9 augustus 2018.

Business Partner Scan (BPS)

Een Business Partner Scan is een overzicht van mogelijke zakenpartners met hun contactgegevens in een land. Deze zakenpartners worden persoonlijk benaderd door het economische team van de ambassade en hebben aangegeven dat ze in contact willen komen met het Nederlandse bedrijf dat deze service aanvraagt. Nederlandse bedrijven kunnen profiteren van het uitgebreide netwerk van de overheid in het buitenland, kennis van de lokale markt en knowhow om taal- en cultuurbarrières aan te pakken. Er is ook een mogelijkheid om te kiezen voor een vereenvoudigde versie van de BPS.

Starters International Business (SIB)

Dit programma is bedoeld om bedrijven te ondersteunen bij hun eerste stappen op een buitenlandse markt. Bedrijven kunnen een voucher aanvragen ter waarde van € 2.400, die kan worden gebruikt voor individuele coaching en ondersteuning door verschillende instanties, zoals de Kamer van Koophandel, diverse brancheorganisaties en adviesbureaus.

Dutch Trade and Investment Fund (DTIF)

Dit fonds is bedoeld voor Nederlandse bedrijven die willen investeren in of exporteren naar buitenlandse markten. DTIF biedt ondersteuning via leningen, garanties en directe of indirecte aandelen met een terugbetalingsverplichting. Bedrijven kunnen voor elk project een financiële ondersteuning aanvragen van maximaal 15 miljoen euro.

Dutch Good Growth Fund (DGGF) helpt Nederlandse mkb'ers die zakendoen met ontwikkelingslanden en opkomende markten met op maat gesneden dienstverlening. Het biedt steun in de vorm van leningen, garanties en participaties met terugbetaalverplichting. Dit fonds is ook beschikbaar voor start-ups.

Partners International Business (PIB) De PIB heeft tot doel Nederlandse (top)sectoren op kansrijke markten in het buitenland te positioneren in clusters van min. 5 bedrijven. De Nederlandse overheid, Nederlandse bedrijven en kennisinstellingen werken hieraan mee via een gestructureerde aanpak.

Development Related Infrastructure Investment Vehicle (DRIVE) DRIVE faciliteert investeringen in infrastructuur projecten die bijdragen aan een goed ondernemingsklimaat en ondernemerschap in de prioritaire sectoren: water, klimaat, voedselzekerheid en seksuele en reproductieve gezondheid en rechten (SRGR). Openbare infrastructuurprojecten met een hoge ontwikkelingsrelevantie in andere sectoren kunnen ook DRIVE-ondersteuning aanvragen.