



PORTUGUÊS



ESPAÑOL

ACTIVIDADES

ACTIVIDADES

“Oportunidades de Negocio no México – Logística e Infra-estruturas” Conferencia organizada pela Câmara de Comércio e Indústria Luso-Mexicana.

No passado dia 9 de Novembro de 2007 realizou-se o encontro “Oportunidades de Negócio no México – Logística e Infra-estruturas” na sede da AIP-CE, organizado pela Câmara de Comércio e Indústria Luso-Mexicana com a intervenção do Embaixador do México, Sr. Mauricio Toussaint, do Director de Modernização do Comércio e dos Serviços do Ministério de Economia de México, Sr. Dr. Rodolfo Hernández Casanova e do Conselheiro Comercial de Bancomext – PROMEXICO para Portugal, Espanha e Marrocos, Sr. Dr. José Luís Rangel.



Mesa dos participantes / oradores do encontro: Representante da AICEP junto das Câmaras de Comércio Dr. Joaquim Mendonça Moreira, Vice-Presidente da AIP-CE Engº António Alfaiate, Presidente da CCILM Engº Miguel Gomes da Costa, Sr. Embaixador de México Mauricio Toussaint, Director de Modernização do Comércio e dos Serviços do Ministério de Economia do México Dr. Rodolfo Hernández Casanova.

Nesta conferência onde estiveram presentes representantes de importantes empresas de construção, logística, bancos e outros organismos institucionais do país e alguns membros da CCILM, foi apresentado o Plano Nacional de Infra-estruturas do México 2007-2012 que prevê investimentos da ordem dos 2,600 mil milhões de pesos.

“Oportunidades de Negocio en México – Logística e Infraestructura” Conferencia organizada por la Cámara de Comercio e Industria Luso-Mexicana.

El pasado día 9 de noviembre de 2007 se llevo a cabo el encuentro “Oportunidades de Negocio en México – Logística e Infraestructura” en la sede de AIP-CE, organizado por la Cámara de Comercio e Industria Luso-Mexicana con la intervención del Embajador de México Sr. Mauricio Toussaint, el Director de Modernización del Comercio y los Servicios del Ministerio de Economía de México, el Lic. Rodolfo Hernández Casanova y el Consejero Comercial de Bancomext – PROMEXICO para Portugal, España y Marruecos, el Lic. José Luís Rangel.



En la mesa de los expositores: Exmo. Embajador de México Sr. Mauricio Toussaint, Director de Modernización del Comercio e dos serviços do Ministério de Economia do México Dr. Rodolfo Hernández Casanova, Conselheiro Comercial de Bancomext-PROMEXICO, Dr. José Luís Rangel.

En esta conferencia estuvieron presentes representantes de importantes empresas de construcción, logística, bancos y otros organismos institucionales del país, así como algunos miembros de la CCILM, fue presentado el Plano Nacional de Infraestructura de México 2007-2012 que prevé inversiones de alrededor de 2,600 mil millones de pesos.

O Presidente da CCILM, Engº Miguel Gomes da Costa ao apresentar a Câmara de Comércio e Indústria Luso-Mexicana e as suas mais recentes realizações, referiu-se à oportunidade que um Plano desta dimensão pode representar para as empresas portuguesas realçando que se trata de um mercado onde a penetração de Portugal se encontra ainda a níveis relativamente reduzidos.

O Sr. Embaixador do México em Portugal, Mauricio Toussaint Ribot, apresentou uma pormenorizada explicação sobre a evolução da economia mexicana, tendo igualmente realçado que:

- O NAFTA - North American Free Trade Agreement - (acordo assinado em 1995) constitui actualmente a zona de comércio mais importante do mundo,
- O México é o segundo parceiro comercial dos Estados Unidos e depois da crise de 1994, tem tido um longo período de estabilidade, pelo que o país se revela um mercado muito atractivo para os investidores portugueses.

O Dr. José Luís Rangel falou das grandes oportunidades de negócio no México, considerando que é o país de economia importação – exportação mais importante da América Latina, com acordos com 44 países e a administração actual (2006-2012) prevê um crescimento per capita de 5% ao ano. Referiu-se ainda à actividade da PROMEXICO, nova instituição responsável no apoio aos investidores e na promoção dos negócios internacionais.

Por ultimo, o Dr. Rodolfo Hernández Casanova realçou que o governo do Presidente Felipe Calderón tem como objectivo transformar o México numa das mais importantes plataformas de Infra-estruturas a nível mundial e concluiu que o Plano Nacional de Infra-estruturas 2007-2012 marcará as principais etapas para o desenvolvimento da economia mexicana, tendo apresentado com grande detalhe os principais investimentos enquadrados no Plano.

El presidente de la CCILM, el Ing. Miguel Gomes da Costa al presentar la Cámara de Comercio e Industria Luso-Mexicana y sus mas recientes acciones, hablo de la oportunidad que un Plan de esta magnitud puede representar para las empresas portuguesas realzando que se trata de un mercado donde la penetración de Portugal aun se encuentra en niveles relativamente bajos.

El Embajador de México en Portugal, Exmo. Sr. Mauricio Toussaint Ribot, presento una detallada explicación sobre la evolución de la economía mexicana, declarando que;

- O NAFTA (North American Free Trade Agreement – (acuerdo firmado en 1995) constituye la zona de comercio mas importante del mundo,
- México es el segundo socio comercial de Estados Unidos y después de la crisis de 1994, ha tenido un largo período de estabilidad, por lo que el país se revela un mercado muy atractivo para los inversores portugueses.

El Lic. José Luis Rangel hablo de la gran oportunidad de negocio que existe en México, considerando que es el país con la economía de importación-exportación mas importante de América Latina, tiene acuerdos con 44 países y la administración actual (2006-2012) prevé un crecimiento per cápita de 5% anual.

Realzando también la actividad de PROMEXICO, nueva institución responsable de dar apoyo a los inversores y promover los negocios internacionales.

Por último el Lic. Rodolfo Hernández Casanova, dijo que el gobierno del Presidente Felipe Calderón tiene como objetivo convertir a México en una de las más importantes plataformas de infraestructura a nivel mundial y concluyo diciendo que el Plan Nacional de Infraestructura 2007-2012 marca las pautas para el desenvolvimiento de la economía mexicana después de presentar detalladamente las principales inversiones dispuestas en el Plan.



O Sr. Embaixador de México em Portugal durante a sua apresentação na sessão de abertura do encontro.



Na audiência estiveram presentes representantes de algumas das mais importantes empresas e instituições portuguesas.

**“Oportunidades de Negocio no México
– Logística e Infra-estruturas”
Conferencia organizada pela Câmara de
Comércio e Indústria Luso-Mexicana.**

**“Oportunidades de Negocio en México
– Logística e Infraestructura”
Conferencia organizada por la Cámara
de Comercio e Industria Luso-
Mexicana.**

Este evento foi possível pelo patrocínio dos seguintes
membros do Conselho Directivo da CCILM:

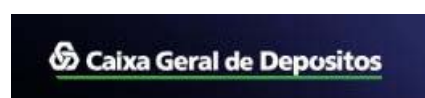
Este evento fue posible gracias al patrocinio de los
siguientes miembros del Consejo Directivo de la
CCILM:



www.bes.pt



www.bancobpi.pt



www.cgd.pt



www.cosec.pt



www.millenniumbcp.pt

E com o apoio de:

| Y con el apoyo de:



www.camaralusomexicana.org



www.aip.pt



www.sre.gob.mx/portugal

Câmara de Comércio e Indústria Luso-Mexicana assina Protocolo de cooperação com AEP



Sessão de assinatura do Protocolo: o Exmo. Sr. Mauricio Toussaint Embaixador do México, Sr. Engº António Couto dos Santos Vice-Presidente da AEP e Sr. Engº Miguel Gomes da Costa Presidente da CCILM.

No passado dia 15 de Outubro de 2007, A **Associação Empresarial Portuguesa (AEP)** e a **Câmara de Comércio e Indústria Luso-Mexicana (CCILM)** assinaram um protocolo de cooperação, com o objectivo de **desenvolver as relações económicas entre os dois países e respectivas empresas**.

O Sr. Engº José Carlos Pereira antecedendo a sessão de assinatura, fez uma exposição sobre a Missão Empresarial ao México organizada pela AEP (21 ao 27 de Outubro de 2007). O Eng. Miguel Gomes da Costa, Presidente da CCILM apresentou em seguida a Câmara aos representantes das 9 empresas têxteis que participaram na citada missão.

Neste evento o Exmo. Embaixador de México Sr. Mauricio Toussaint Ribot fez uma apresentação sobre a evolução da economia mexicana realçando os sectores industriais mais activos e com importância a nível das trocas comerciais com países estrangeiros.



Eng. Miguel Gomes da Costa Presidente da CCILM, Exmo. Embaixador do México em Portugal Sr. Mauricio Toussaint durante apresentação da Missão Empresarial ao México pelo Engº. José Carlos Pereira da AEP, El Ing. Miguel Gomes da Costa, Presidente de la CCILM, Exmo. Sr. Embajador de México en Portugal Mauricio Toussaint, durante la presentación del proyecto "Misión Empresarial en México" por el Ing. José Carlos Pereira de la AEP.

La Cámara de Comercio e Industria Luso-Mexicana firma Protocolo de cooperación con AEP



Estuvieron presentes representantes de las empresas participantes en la "Misión empresarial a la ciudad de México" organizada por la AEP, así como los Vice-Presidentes del consejo directivo de la CCILM: Lic. Jorge Alverto Yarte Sada, Lic. Joaquim da Silva Pinto y Lic. José Aguiar Freitas Araújo y el Ministro Francisco Javier Olivarria de la Embajada de México.

El pasado día 15 de octubre de 2007, La **Asociación Empresarial Portuguesa (AEP)** y la **Cámara de Comercio e Industria Luso-Mexicana (CCILM)** firmaron un protocolo de cooperación, con el objetivo de **desenvolver las relaciones económicas entre los dos países y las respectivas empresas**.

El Sr. José Carlos Pereira realizó a su vez una exposición sobre la Misión Empresarial a México organizada por la AEP (21 a 27 de octubre 2007). El Ing. Miguel Gomes da Costa Presidente da CCILM presentó la Cámara a los representantes de las 9 empresas de textil que participarían dicha misión.

En este evento, se contó con la presencia del Exmo. Embajador de México en Portugal Sr. Mauricio Toussaint Ribot quien hizo una presentación acerca de la evolución económica de México realzando los sectores industriales mas activos y con importancia a nivel de los intercambios concretos con países extranjeros.



Exmo. Sr. Mauricio Toussaint Embaixador do México, durante apresentação da evolução da economia do México

Exmo. Sr. Mauricio Toussaint Embajador de México, durante la presentación de la evolución económica de México.

O Sr. Engº António Couto dos Santos Vice-Presidente da AEP manifestou o interesse desta Associação na assinatura deste protocolo manifestando os seus votos para que ele contribua para uma efectiva colaboração entre as duas instituições.

O acordo de cooperação estabelece, nomeadamente:

- O compromisso de fornecer reciprocamente informações regulares acerca da evolução das respectivas economias nacionais, e a comunicação dos dados macro e micro-económicos relevantes.
- Prestar assistência recíproca às empresas devidamente credenciadas e respectivos agentes económicos.
- Dinamizar estudos de selectividade para concretização de acções de investimento, formação de “joint-ventures” e comércio externo.
- Organização conjunta de missões de empresas portuguesas ao México e de empresas do México a Portugal.

A AEP organizou um almoço de encerramento onde estiveram presentes todos os participantes neste evento.



Almoço de encerramento Exmo. Embaixador do México em Portugal Sr. Mauricio Toussaint, Sr. Engº António Couto dos Santos Vice-Presidente da AEP e Sr. Engº Miguel Gomes da Costa Presidente da CCILM. Comida de cierre Exmo. Embajador de México en Portugal Sr. Mauricio Toussaint, Sr. Antonio Couto dos Santos Vice-Presidente de la AEP y Sr. Miguel Gomes da Costa Presidente de la CCILM.

Neste evento estiveram presentes representantes das empresas: Borfil, Bomdia, Têxteis D.A. Domingos Almeida, Texteis Comalco, Vamaltex, IGM Faianças, Felpinter, Amazing Day e Estamparia Têxtil Adalberto Pinto da Silva, empresas que participaram na “Missão Empresarial na Cidade do México” organizada pela AEP nos dias 21 a 27 de Outubro de 2007.

Estiveram também presentes; o Dr. José Joaquim Aguiar Freitas Araújo, Dr. Jorge Alberto Yarte Sada e o Dr. Joaquim da Silva Pinto Vice-Presidentes do Conselho Directivo da CCILM e o Ministro Francisco Javier Olivarría da Embaixada do México em Portugal.

El Ing. Antonio Couto dos Santos Vice-Presidente da AEP manifestó el interés de esta asociación en la firma de este protocolo exponiendo sus votos para que este contribuya a una efectiva colaboración entre las dos instituciones.

El acuerdo cooperación establece, entre otros puntos:

- El compromiso de proporcionarse recíprocamente información regular acerca de la evolución de las respectivas economías nacionales, de comunicar datos macro y microeconómicos importantes.
- Facilitar asistencia recíproca a las sociedades debidamente acreditadas y a los respectivos agentes económicos.
- A incitar a estudios de selectividad para concretización de acciones de inversión, de la formación de “joint-ventures” y de comercio externo.
- A organizar misiones empresariales de empresas portuguesas a México y de empresas mexicanas a Portugal.

Para Cerrar este evento la AEP organizó una comida en la que estuvieron presentes los participantes en este evento.



Entre los asistentes al evento se encontraban el Lic. Joaquim da Silva Pinto Vice-Presidente del Consejo Directivo de la CCILM y representantes de importantes empresas portuguesas del sector Têxtil.

En este evento estuvieron presentes representantes de las empresas: Borfil, Bomdia, Têxteis D.A. Domingos Almeida, Texteis Comalco, Vamaltex, IGM Faianças, Felpinter, Amazing Day y Estamparia Têxtil Adalberto Pinto da Silva, que participaron en la “Misión empresarial a la Ciudad de México” organizada por la AEP del 21 al 27 de octubre de 2007.

También asistieron; Lic. José Joaquim Aguiar Freitas Araújo, Lic. Jorge Alberto Yarte Sada y el Lic. Joaquim da Silva Pinto Vice-Presidentes del Consejo Directivo de la CCILM y el Ministro Francisco Javier Olivarría de la Embajada de México en Portugal.



www.aeportugal.pt



www.camaralusomexicana.org



www.sre.gob.mx/portugal



Investimento Estrangeiro no México alcança níveis históricos.

O México captou 13,244 milhões de dólares em Investimento Directo Estrangeiro (IDE) no primeiro semestre de 2007, um incremento de 39% com respeito ao mesmo período do ano anterior. Este é o nível mais alto alcançado num primeiro semestre.

Em Junho de 2007 tinham-se registado um total de 36,905 empresas com participação estrangeira, 8,113 delas com capital de países da União Europeia.

Durante os primeiros seis meses de 2007, os Estados Unidos participaram com 60.7% do total do IDE, seguido pela Espanha com o 13,9%, Holanda 3.8%, França 3.0%, Bélgica 1.5% e Canada 0.8%.

O sector das manufacturas é o maior receptor do IDE durante 2007, seguido pelos serviços financeiros. Os subsectores; automóvel, equipamento e farmacêutico concentraram 53% do investimento no sector industrial.

Estas cifras do IDE mostram a confiança dos capitais internacionais no caminho económico e político do México nos últimos anos. O país conta com um sólido e crescente mercado interno, apoiado pela rede de tratados de livre comércio e por acordos de protecção ao investimento que oferecem mais oportunidades de investimento ao sector privado. É por isto que o México continua a posicionar-se entre as preferências dos investidores.

De acordo com o inquérito publicado pela UNCTAD no seu "Reporte de investimento Mundial 2006" (World Investment Report 2006), o México está no segundo lugar entre os países em desenvolvimento no que refere à preferência das empresas transnacionais para instalar os seus negócios.

Além disto, o lançamento da PROMEXICO (novo organismo de promoção do comércio e do investimento) e o Programa Nacional de Infra-Estruturas, contribuirão para o incremento dos fluxos de IDE no México.

Para maior informação visite: www.economia-bruselas.gob.mx

Fuente: Trade Links, publicación de la Representación de la Secretaría de Economía de México en Bruselas.

Inversión Extranjera en México alcanza niveles históricos.

México captó 13,244 millones de dólares en inversión extranjera directa (IED) en el primer semestre de 2007, un incremento de 39% con respecto al mismo período del año anterior. Este es el nivel más alto para un primer semestre.

A junio de 2007 se encontraban registradas un total de 36,905 empresas con participación extranjera, 8,113 de ellas con capital de la Unión Europea.

Durante los primeros seis meses de 2007, los Estados Unidos participaron con el 60.7% del total de la IED, seguido por España con un 13.9%, Holanda 3.8%, Francia 3.0%, Bélgica 1.5% y Canadá 0.8%.

El sector manufacturero es el mayor receptor de IED durante 2007, seguido por los servicios financieros. Los subsectores automotriz, maquinaria y farmacéutico concentran el 53% de la inversión en el sector manufacturero.

Estas cifras de IED muestran la confianza de los capitales internacionales en el rumbo económico y político de México en los últimos años. El país cuenta con un sólido y creciente mercado interno, aunado a la red de tratados de libre comercio y de acuerdos de protección a la inversión que ofrecen más oportunidades de inversión al sector privado. Es por esto que México continúa posicionándose entre las preferencias de los inversionistas.

De acuerdo a una encuesta publicada por la UNCTAD en su Reporte de Inversión Mundial 2006 (World Investment Report 2006), México ocupa el segundo lugar entre los países en desarrollo en la preferencia de las compañías transnacionales para establecer sus negocios.

Además, el lanzamiento de PROMEXICO (el nuevo organismo de promoción del comercio y la inversión) y el Programa Nacional de Infraestructura, contribuirán a tener aumentos adicionales en los flujos de IED a México.

Para más información visite: www.economia-bruselas.gob.mx

Fuente: Trade Links, publicación de la Representación de la Secretaría de Economía de México en Bruselas.

Secretaría de Economía
www.economia-bruselas.gob.mx
info@economia-bruselas.be





PERSPECTIVAS MÉXICO

- A economia mantém-se robusta, mas será de esperar que, nos próximos meses, acuse os efeitos de desaceleração da economia dos EUA.
- A economia continua a enfrentar pressões, sendo que a taxa homóloga de inflação se tem apresentado acima da fasquia dos 4% desde Julho.

O PIB mexicano cresceu 4.8% em termos homólogos em Julho, acima das expectativas. O sector industrial cresceu 2.4%, os serviços aumentaram 5.6% e a agricultura apresentou uma taxa de crescimento de 8.0%. estes dados são encorajadores para a actividade económica do terceiro trimestre. No entanto, há que ter em consideração que se poderá observar alguma perda de vigor resultante da esperada desaceleração da economia dos EUA.

O México continua a enfrentar pressões inflacionistas. Desde Julho que a taxa homóloga de inflação se tem apresentado acima da fasquia dos 4% contrariando a tendência do segundo trimestre em que se havia mantido abaixo desta fasquia. No sentido de evitar o agravamento das pressões inflacionistas, o governo anunciou o adiamento da entrada em vigor do anunciado aumento de impostos. Embora o efeito prático desta decisão seja mínimo, dado que a entrada em vigor da nova política fiscal deverá ser gradual, este anúncio tem a virtude de contribuir para limitar as expectativas de inflação.

Fonte E.E.F. - Mercados Financieros
Outubro 2007

PERSPECTIVAS MÉXICO

- La economía se mantiene fuerte, pero puede esperarse que, en los próximos meses, se vea influenciada por los efectos de desaceleración de la economía de EEUU.
- La economía continua a enfrentar presiones siendo que la tasa homologa de inflación se presenta encima del margen de 4% desde julio.

El PIB mexicano creció 4.8% en términos homólogos en Julio, encima de las expectativas. El sector industria creció 2.4%, los servicios aumentaron 5.6% y la agricultura presento una tasa de crecimiento de 8.0%. estos datos son alentadores para la actividad económica del tercer trimestre. Sin embargo, hay que tener en consideración que se podría observar alguna perdida de vigor, resultado de la esperada desaceleración de la economía de EEUU.

México sigue enfrentando a presiones inflacionistas. Desde julio que el porcentaje homólogo de inflación se presentó sobre el margen de los 4% oponiéndose a la tendencia del segundo trimestre en que se había mantenido debajo de este margen. Con el fin de evitar la agravación de las presiones inflacionistas, el gobierno anunció el aplazamiento de la entrada en vigor anunciada del aumento de impuestos. Aunque el efecto práctico de esta decisión sea mínimo, dado que a entrada en vigor de la nueva política fiscal deberá ser gradual, este anuncio tiene la virtud de contribuir para limitar las perspectivas de inflación.

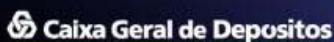
Fuente E.E.F. - Mercados Financieros
octubre 2007



<http://www.bancobpi.pt/>

Membros Fundadores da CCILM

Miembros Fundadores de la CCILM



1. A Caixa Geral de Depósitos, hoje: um Banco Ibérico

A Caixa Geral de Depósitos (“CGD”) está à cabeça de um Grupo Financeiro líder em diversos segmentos do mercado português, nomeadamente, no crédito à habitação, nos depósitos de Particulares, no crédito ao sector público e nos seguros, distribuindo os seus produtos e serviços através de uma rede comercial que, com cerca de 800 agências, marca presença em todos os pontos do país.

Já em termos de banca ibérica (i.e., portuguesa e espanhola), somos o 3º maior Banco e a 5ª maior Instituição Financeira da Península Ibérica, enquanto que nos Seguros somos o 2º maior grupo segurador.

Esta posição global de notoriedade da CGD foi recentemente comprovada pelo facto de ter sido considerada a marca portuguesa mais valiosa de 2007.

Em Espanha, mercado que consideramos estratégico e onde estamos em plena fase de expansão da nossa actividade, o objectivo é crescer em volume de negócios e número de clientes e atingir uma rede de cerca de 300 agências até 2010. Os resultados são já bem visíveis através do elevado crescimento dos negócios, sobretudo em termos de crédito concedido, e espelham-se nos resultados positivos da filial da CGD em Espanha, o Banco Caixa Geral, em 2006, antecipando as previsões. Paralelamente, notamos uma intensificação dos negócios bilaterais e a procura crescente pelas soluções financeiras do Grupo CGD.

2. Rede Internacional

O Grupo CGD possui uma plataforma internacional relevante, uma vez que, para além de Portugal e Espanha, está presente nos seguintes países:

- Europa: Alemanha, Bélgica, França, Luxemburgo, Reino Unido e Suíça;
- América Central e do Sul: Brasil, Ilhas Caimão, **México** e Venezuela,
- América do Norte: Estados Unidos da América;
- África: África do Sul, Cabo Verde, Moçambique e São Tomé e Príncipe;
- Ásia e Oceânia: China, Índia e Timor.

A rede comercial no estrangeiro é actualmente composta por:

- Sete Sucursais: Nova Iorque, Londres, França, Luxemburgo, Zhuhai (República Popular da China), Timor Lorosae e Grand Cayman;
- Seis filiais: Banco Caixa Geral (Espanha), Banco Comercial e de Investimentos-Fomento (Moçambique), Banco Comercial do Atlântico (Cabo Verde), Banco Interatlântico (Cabo Verde), Banco Nacional Ultramarino (Macau) e Mercantile Bank (África do Sul);
- Um Banco afiliado: o Banco Internacional de São Tomé e Príncipe (no qual a CGD detém uma participação de 22%);
- Sete Escritórios de Representação (Alemanha, Bélgica, Brasil, Índia, **México**, Suíça e Venezuela).

3. O Grupo CGD no México

A presença física do Grupo CGD no México faz-se através de um Escritório de Representação do Banco Caixa Geral (filial bancária da CGD em Espanha) na capital mexicana,

1. La Caixa Geral de Depósitos, hoy: un Banco Ibérico

La Caixa Geral de Depósitos (“CGD”) esta a la cabeza de un grupo financiero líder en diferentes segmentos del mercado portugués; crédito habitación, depósitos de particulares, crédito al sector público y es seguros, distribuyendo sus productos y servicios a través de una red comercial que con cerca de 800 agencias, marca presencia en todos los puntos del país.

En términos de banca Ibérica (i.e., portuguesa y española), somos el 3er banco más grande, la 5ª institución financiera de la península y el 2ª asegurador.

Esta posición global de notoriedad de la CGD fue recientemente comprobada al ser considerada la marca portuguesa mas valiosa del 2007.

En España, mercado que consideramos estratégico y donde estamos en plena fase de expansión de actividad, el objetivo es crecer en volumen de negocios y numero de clientes, así como alcanzar una red de cerca de 300 agencias en el 2010. los resultados ya son tangibles a través del elevado crecimiento de negocios, sobretudo en términos de créditos concedidos y se revelan resultados positivos de la filial CGD en España, el Banco Caixa Geral, en 2006 anticipando las previsiones. Al mismo tiempo notamos una intensificación de los negocios bilaterales y la creciente búsqueda de las soluciones financieras del Grupo CGD.

2. Red Internacional.

El Grupo CGD posee una plataforma internacional relevante, además de Portugal y España, esta presente en los siguientes países:

- Europa: Alemania, Bélgica, Francia, Luxemburgo, Inglaterra y Suiza,
- América Central y del sur: Brasil, Islas Caimán, **México** y Venezuela,
- América del Norte: Estados Unidos.
- África: África del sur, Cabo verde, Mozambique, Santo Tomé y Príncipe,
- Asia y Oceanía: China, India y Timor.

La red comercial en el extranjero esta actualmente compuesta por:

- Siete sucursales: Nueva York, Londres, Francia, Luxemburgo, Zhuhai (Republica Popular de China), Timor, Lorosae y Gran Caimán.
- Seis filiales: Banco Caixa Geral (España), Banco Comercial y de Invetimentos-Fomento (Mozambique), Banco Comercial do Atlântico (Cabo Verde), Banco Ínter atlántico (Cabo Verde), Banco Nacional Ultramarino (Macao) y Mercantile Bank (África del Sur);
- Un Banco afiliado: El Banco Internacional de Santo Tome y Príncipe (con un 22% de participación).
- Siete oficinas de representación: Alemania, Bélgica, Brasil, India, **México**, Suiza y Venezuela.

3. El Grupo CGD en México

La presencia física del Grupo CGD en México esta representada por la oficina de representación del Banco Caixa Geral (filial bancaria de CGD en España) en la capital mexicana, actualmente localizada en Moliere, 39-10 A,

actualmente localizado em Molière, 39-10 A, Colonia Polanco, Chapultepec Delegación Miguel Hidalgo. Este Escritório foi originalmente criado pelo Banco Simeón (instituição bancária de origem Galega, fundada em Vigo no ano de 1857), adquirido em 1995 pela CGD e que entretanto deu origem ao actual Banco Caixa Geral 1

O objectivo inicial na criação daquele Escritório foi o de servir a importante colónia de galegos, que desde meados do século XX emigraram para o México em grande número, numa busca de melhores oportunidades. A importância desta Comunidade faz com muitos cidadãos mexicanos ainda identifiquem - de forma coloquial - todos os espanhóis como “galegos”, independentemente de terem ou não nascido nessa região de Espanha (refira-se que apenas no México D.F. estão actualmente recenseados mais de 60.000 galegos).

Após a compra do Banco Simeón pela CGD em 1995, o Escritório do México constituiu-se também como um ponto de referência para a Comunidade Portuguesa, igualmente importante mas mais reduzida, sendo que o seu perfil actual corresponde essencialmente ao de profissionais que trabalham para grandes empresas mexicanas, residindo no México geralmente de forma transitória.

O Escritório do México oferece os serviços de representação do Banco Caixa Geral e do Grupo CGD nos âmbitos empresariais e sociais do país, servindo de “pívor” para articulação de projectos e interesses económicos entre o México e a Península Ibérica, tanto de Particulares como de Empresas.

Embora mantenha relacionamentos com grandes e importantes Empresas locais, um importantíssimo número dos clientes locais do Grupo CGD assume o perfil de Pequenos e Médios Empresários, com actividade em variados sectores, designadamente o hoteleiro.

Na verdade, de forma continuada e com montantes relevantes, o Grupo – designadamente, através do Banco Caixa Geral - tem vindo a financiar, desde há muitos anos, projectos diferenciados e de relevo no México, não apenas no mundo empresarial e dos negócios, mas também em sectores como o da Saúde (hospitais e equipamentos) e o da Educação (colégios, residências e obras sociais).

Refira-se que um dos projectos mais interessantes que o Banco Caixa Geral colocou em marcha durante o corrente ano foi o dos créditos para compra de imóvel no México com hipoteca local, sendo que os principais destinatários são os particulares que desejam adquirir residência naquele país.

4. Os apoios à internacionalização

A CGD dispõe de uma Oferta Global para o apoio à internacionalização, a qual aposta na definição de soluções ajustadas às diferentes necessidades das empresas, com características e graus de complexidade diversos.

Na verdade, as soluções de apoio às empresas dependerão, por exemplo:

- do tipo de presença física internacional que as empresas pretendem desenvolver (da simples exportação de bens, à criação de entrepostos e redes de distribuição locais ou à fabricação local, por exemplo);
- da forma societária/jurídica dessa presença (simples sucursais da empresa portuguesa; criação de sociedades de direito local, a sós ou em parcerias; aquisição de empresas locais já existentes, etc.);

1. O Banco Caixa Geral resultou da fusão dos três Bancos do Grupo CGD em Espanha: o Luso-Espanhol (adquirido pela CGD em 1991), o Extremadura (adquirido em 1991) e, finalmente, o Banco Simeón (adquirido em 1995).

Colonia Polanco, Chapultepec Delegación Miguel Hidalgo.

Esta oficina fue originalmente creada por el Banco Simeón (Institución bancaria de origen Gallego, fundada en Vigo en 1857), adquirido en 1995 por CGD y que dio origen al actual Banco Caixa Geral 1.

El objetivo inicial de la creación de esta oficina fue el de servir a la importante colonia de gallegos, que desde mediados del siglo XX emigraron a México en gran número, en busca de oportunidades. La importancia de esta comunidad hace que muchos ciudadanos mexicanos aún identifiquen –coloquialmente- a los españoles como gallegos, independientemente de ser o no de esta región de España (señálese que en México D.F. están actualmente censados más de 60.000 gallegos).

Después de la compra del Banco Simeón por CGD en 1995, la oficina de México constituye un punto de referencia para la comunidad portuguesa, igualmente importante pero más reducida, siendo su perfil actual esencialmente de profesionales que trabajan en grandes empresas mexicanas y que residen en México generalmente de forma temporal.

La oficina de México ofrece los servicios de representación del Banco Caixa Geral del Grupo CGD en las áreas empresariales y sociales del país, sirviendo de “pívor” para la articulación de proyectos e intereses económicos entre México y la Península Ibérica, tanto de particulares como de empresas.

Aunque mantenga relaciones con grandes e importantes empresas locales, un importante número de los clientes locales del Grupo CGD tiene el perfil de pequeños y medianos empresarios, con actividad en varios sectores como el hotelero.

El Grupo CGD –a través del Banco Caixa Geral- ha financiado continuamente y con montos relevantes, desde hace muchos años, proyectos relevantes en México, no solo en el mundo empresarial y de negocios, sino también en sectores como la Salud (hospitales y equipos) y la educación (escuelas, internados y obras sociales).

Cabe mencionar que uno de los proyectos mas interesantes que el Banco Caixa Geral puso en pie durante este año 2007 fue el de créditos para compra de casa en México con hipoteca local, para el cual los principales destinatarios son particulares que desean adquirir residencia en México.

4. Apoyo a la internacionalización

La CGD dispone de una oferta global para el apoyo a la internacionalización, que apuesta en la definición de soluciones adaptadas a las diferentes necesidades de las empresas con diferentes características y grados de complejidad.

En realidad, las soluciones de apoyo a las empresas dependerán, por ejemplo:

- del tipo de presencia internacional que las empresas pretendan desarrollar (de la exportación de bienes, o la creación de almacenes y redes de distribución locales hasta la fabricación local);
- de la forma social/jurídica de su presencia (sucursales de empresa portuguesa, creación de sociedades de derecho local, solos o en sociedades, adquisición de empresas locales ya existentes, etc),
- de la dimensión de la empresa en proceso de internacionalización (las pequeñas y medianas empresas generalmente necesitan de mayor apoyo y consejo sobre aspectos de encuadramiento de los mercados, procesos legales y administrativos, etc),

1. El Banco Caixa Geral es el resultado de la fusión del Luso-Español, el Extremadura (adquiridos por CGD en 1991), y el Banco Simeón (adquirido en 1995).

- da dimensão da empresa em processo de internacionalização (as pequenas e médias empresas carecem, geralmente, de maior apoio e aconselhamento sobre aspectos de enquadramento dos mercados questões legais e administrativas, etc.);
- dos mercados para onde pretendem expandir-se (nos mercados de maior incerteza poderão necessitar de soluções mais robustas de cobertura de risco ou de recorrer a programas específicos de apoio público).

Por exemplo: se a sua empresa é uma PME exportadora de bens de consumo e/ou intermédios tais como calçado, têxteis, vinhos, mármore, produtos metalúrgicos, materiais de construção, etc., a sua principal preocupação será a de assegurar que as suas vendas ao exterior são pagas na totalidade e dentro dos prazos acordados (geralmente, prazos inferiores a 1 ano). Assim, a escolha do método de pagamento dependerá essencialmente das características da transação, do grau de confiança entre as partes (exportador e importador) e dos riscos associados ao comprador e ao mercado de destino da mercadoria.

É pois importante que o seu Banco seja capaz de cruzar os métodos de pagamento internacionais com as soluções financeiras mais adequadas à mitigação dos riscos associados às suas exportações e às suas necessidades de gestão de tesouraria e balanço.

Outro exemplo: suponhamos que a sua empresa está a negociar um contrato comercial de elevado montante para o Exterior, envolvendo a exportação de bens de equipamento (exemplo: máquinas industriais de grande porte) ou serviços (exemplo: empreitada de construção de infra-estruturas), pelo que necessita de amparar a sua proposta técnico-comercial com um financiamento competitivo.

Neste caso, a Caixa poderá estar em posição de poder estruturar um crédito ao Importador/Dono da Obra em condições concorrenciais, com seguro de crédito e prazos de reembolso que poderão, em alguns casos, ir até aos 10 anos. Os pagamentos das facturas seriam feitas directamente na conta do Exportador junto da CGD, para maior comodidade e segurança.

Temos financiado desta maneira muitas exportações portuguesas para os mais variados mercados, designadamente, Angola, Brasil, Cabo Verde, Marrocos e Tunísia.

Na verdade, a Oferta Global Caixa de apoio à internacionalização compreende todos os meios de pagamento utilizados no comércio internacional (ordens de pagamento e transferências internacionais, cheques, remessas de exportação e importação, créditos documentários) e todas as soluções financeiras de cobertura de riscos, nomeadamente:

- confirmações de créditos documentários/cartas de crédito;
- antecipação de receitas de exportação;
- *factoring* internacional;
- *forfaiting*;
- coberturas de risco de câmbio e de taxa de juro;
- créditos ao Importador, com períodos de reembolso de tipo médio/longo prazo;
- seguros de crédito;
- sistemas governamentais de apoio e incentivo à exportação;
- garantias bancárias na ordem externa: *standby Letters of Credit*, *bid bonds* (para admissão a concursos no exterior), *performance bonds* (garantias de boa execução dos contratos adjudicados), garantias de pagamento, etc.

Esta Oferta Global também compreende linhas de *trade finance* para o financiamento de exportações portuguesas. Estas linhas estão dirigidas para mercados em África (Angola, Marrocos, Egipto, Tunísia, Moçambique, África do Sul, etc.), Ásia (China, Macau, Hong Kong, Índia, Arábia Saudita, etc.), América do Sul (Brasil, México, Venezuela,

de los mercados para donde pretenden expandirse (los mercados inciertos podrán necesitar de soluciones más vigorosas de cobertura de riesgo o recurrir a programas específicos de apoyo público).

Por ejemplo: se su empresa es una PME exportadora de bienes de consumo y/o intermedios tal como el calzado, textil, vinos, mármol, productos metalúrgicos, materiales de construcción, etc., su principal preocupación será asegurar que las ventas sean totalmente pagadas y dentro de los plazos acordados (generalmente menores de 1 año) de tal manera, el método de pago será seleccionado dependiendo esencialmente de las características de transacción, del grado de confianza entre las partes (importador, exportador) y de los riesgos asociados al comprador y al mercado de destino.

Es por esto que es muy importante que un banco sea capaz de cruzar los métodos de pago internacionales con las soluciones financieras adecuadas a reducir los riesgos asociados a sus exportaciones y a sus necesidades de gestión de tesorería y balance.

Otro ejemplo: suponiendo que su empresa esta negociando un contrato comercial de monto elevado para el exterior, incluyendo la exportación de bienes de equipo (ej: maquinas industriales de grande porte) o servicios (ej: tareas de construcción de infraestructuras), por lo que necesita de apurar su propuesta técnico-comercial con un financiamiento competitivo.

En este caso, la Caixa podrá estar en posición de estructurar un crédito al Importador/Propietario de la obra en condiciones competitivas, con seguro de crédito y plazos de reembolso que podrán, en algunos casos, ir hasta los 10 años. Los pagos de facturas serían hechos directamente en la cuenta del exportador desde la CGD, para mayor comodidad y seguridad.

Hemos financiado de esta manera muchas exportaciones portuguesas para los mercados más variados, como: Angola, Brasil, Cabo Verde, Marruecos y Túnez.

La oferta global Caixa de apoyo para la internacionalización comprende todos los medios de pago utilizados en el comercio internacional (ordenes de pago y transferencias internacionales, cheques, remisas de exportación e importación, créditos documentarios) y todas las soluciones financieras de cobertura de riesgos como:

- confirmaciones de créditos documentales/tarjetas de crédito,
- anticipación de gastos de exportación,
- factoring internacional
- forfaiting,
- coberturas de riesgo de cambio y tasas de interés,
- créditos al importador, con periodos de liquidación de tipo medio/largo plazo.
- seguros de crédito,
- sistemas gubernamentales de apoyo e incentivo a la exportación,
- garantías bancarias de orden externa: *standby letters of credit*, *bid bonds* (para admisión a los concursos en el exterior), *performance bonds* (garantías de buena ejecución de los contratos adjudicados), garantías de pago, etc.

Esta oferta global también incluye perfiles de *trade finance* para el financiamiento de exportaciones portuguesas. Estos perfiles están dirigidas para mercados en África (Angola, Marruecos, Egipto, Túnez, Mozambique, África del Sur, etc.), Asia (China, Macao, Hong Kong, India, Arabia Saudita, etc.) América del Sur (Brasil, México, Venezuela, etc.), generalmente establecidos en acuerdos con bancos asociados extranjeros, sean bancos multilaterales especializados en el apoyo a la inversión y el desarrollo (BEI, BERD, BID, IFC, BAD e ADB.), o bancos locales en países para donde se pretende estimular las exportaciones portuguesas.

etc.), sendo geralmente estabelecidas em acordos com bancos parceiros estrangeiros, sejam bancos multilaterais vocacionados para o apoio ao investimento e ao desenvolvimento (BEI, BERD, BID, IFC, BAD e ADB.), sejam bancos locais em países para onde se pretende incentivar as exportações portuguesas.

No que respeita a instrumentos financeiros de apoio à exportação com suporte do Estado Português, a Caixa está presentemente a gerir e/ou a estruturar uma carteira de Linhas por um total combinado em torno de € 1.000 milhões, salientando-se as existentes para Marrocos, Tunísia e Cabo Verde, e, brevemente, para Angola, Rússia e China.

Falando agora de operações de investimento internacional, o Grupo CGD proporciona, através do Caixa Banco de Investimento, soluções nas áreas de *Corporate Banking*, *Corporate Finance* (fusões e aquisições, privatizações, avaliações, reestruturações de empresas, acesso ao mercado de capitais) e de *Project Finance* (projectos de infra-estruturas, energia, telecomunicações, etc.) que podem constituir uma mais valia também nos processos de internacionalização dos seus clientes.

A Oferta Global CGD é complementada comercialmente pela extensa presença internacional do Grupo CGD (que fornece o “know-how” local).

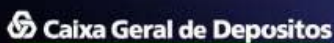
De Portugal para o Mundo, seja qual for o destino escolhido, pensamos que a Caixa estará em condição de ajudar. Esperamos pois que nos dê o prazer do seu contacto, para que possamos abordar o caso específico da sua empresa.

En lo que respecta a instrumentos financieros de apoyo a la exportación con soporte del estado portugués, la Caixa esta estructurando una cartera de misivas por un total combinado en torno a €1.000 millones, realizando las existentes para Marruecos, Túnez y Cabo Verde y en breve para Angola, Rusia y China.

Hablando ahora de operaciones de inversión internacional, el Grupo CGD proporciona, a través del Caixa Banco de Inversión, soluciones en las áreas de Corporate banking, corporate finance (Fusiones y adquisiciones, privatizaciones, evaluaciones, reestructuración de empresas, acceso al mercado de capitales) y de Project finance (proyectos de infraestructuras, energía, telecomunicaciones, etc.) que pueden constituir una mas valía en los procesos de internacionalización de sus clientes.

La oferta global CGD es complementada comercialmente por la extensa presencia internacional del Grupo CGD (que provee el “know-how” local).

De Portugal para el Mundo, sea cual sea el destino escogido, pensamos que la Caixa estara en condición de ayudar. Esperamos que nos de el placer de contactarnos, para que podamos abordar el caso específico de su empresa.



Caixa Geral de Depósitos S.A.
Direcção de Negócio Internacional
Av. João XXI, 63, 1000-300 Lisboa
Tel +351 21 795 33 94
Fax +351 21 790 50 68
E-mail: dni@cgd.pt
www.cgd.pt



**ENTREVISTA COM O SENHOR
EMBAIXADOR DO MÉXICO EM PORTUGAL,
SR. DR. MAURICIO TOUSSAINT**
(Lisboa, Dezembro de 2007)

1. Qual é a actual situação política e económica do México?

O México manteve uma tradicional estabilidade política durante muitas décadas. Será suficiente indicar que, durante os últimos oitenta anos, foi o único país da América Latina que não teve um golpe de Estado militar e a continuidade da transição governamental nunca se encontrou suspensa. Há quase quinze anos que o nosso país mantém estabilidade económica, manifesta um crescimento sustentado da economia, um desenvolvimento do sector externo - que representa o dobro do sector externo do Brasil, um ritmo de investimento estrangeiro crescente, uma taxa de desemprego à volta de 3%, taxas de juros estáveis, o risco país mais baixo da América Latina com excepção do Chile, cuja economia é comparativamente menor, um equilíbrio orçamental expresso num défice zero durante os últimos anos, e por conseguinte uma atmosfera de negócios favorável, com um mercado interno que cresce, dado o crescimento do PIB per capita.

2. Como se têm desenvolvido as relações do México com a Europa?

O União Europeia já é o segundo parceiro comercial e a segunda fonte de investimento estrangeiro directa no México. Desde que se assinou o Acordo Global com a UE em 1999, o comércio bilateral experimentou um crescimento de 125% e os países da UE investiram mais de 40 mil milhões de EUROS, que representam perto 30% do investimento estrangeiro directo no nosso país. Operam hoje cerca de 8 mil empresas com investimento da União Europeia no México, principalmente nas áreas dos serviços, indústria transformadora, transportes, comunicações e comércio.

3. Em matéria comercial, como se têm desenvolvido as relações bilaterais entre o México e o Portugal?

Desde a assinatura do Tratado de Livre Comércio com a União Europeia, o comércio bilateral com Portugal cresceu 130% e espera-se que este ano exceda os 400 milhões de EUROS. O México é o segundo parceiro económico de Portugal na América Latina, após o Brasil e o mercado mexicano representa para as exportações portuguesas mais de metade das realizadas no Brasil e duas vezes e meio das que Portugal faz no Chile ou na Argentina. É importante sublinhar que durante os últimos anos a troca de produtos fabricados por pequenas e médias empresas, com um grau de valor acrescentado e tecnologia cada vez maior, desenvolveu uma complementaridade entre os artigos que trocamos, principalmente em matéria de componentes para

**ENTREVISTA CON EL
EMBAJADOR DE MÉXICO EN PORTUGAL,
MAURICIO TOUSSAINT**
(Lisboa, diciembre de 2007)

1. Cuál es la situación política y económica actual de México?

México ha mantenido una tradicional estabilidad política durante muchas décadas. Baste señalar que en los últimos ochenta años ha sido el único país de América Latina que no ha tenido un golpe de estado militar y la continuidad de la transición gubernamental nunca se vio suspendida. Hace casi quince años que nuestro país mantiene una estabilidad económica, manifiesta en un crecimiento sostenido de la economía, el desarrollo del sector externo -que representa el doble del sector externo de Brasil-, un ritmo de inversión extranjera creciente, una tasa de desempleo de alrededor de un 3%, tasas de intereses estables, el riesgo país más bajo en Latinoamérica con excepción de Chile, cuya economía es comparativamente menor, un equilibrio presupuestal expresado en un déficit cero en los últimos años, y por lo tanto un ambiente de negocios favorable, con un mercado interno también creciente, debido al incremento en el PIB *per cápita*.

2. Cómo se han desarrollado las relaciones de México con Europa?

La Unión Europea es ya el segundo socio comercial y la segunda fuente de inversión extranjera directa en México. Desde que se firmó el Acuerdo Global con la UE en 1999, el comercio bilateral ha experimentado un incremento de 125% y los países de la UE han invertido más de 40 mil millones de euros, que representan cerca del 30% de la inversión extranjera directa recibida en nuestro país. Hoy operan cerca de 8 mil empresas con inversión de la Unión Europea en México, principalmente en las áreas de servicio, industria manufacturera, transportes, comunicaciones y comercio.

3. En materia comercial, cómo ha evolucionado la relación bilateral México-Portugal?

Desde la firma del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, el comercio bilateral con Portugal creció un 130 % y esperamos que este año supere los 400 millones de euros. México es el segundo socio económico de Portugal en América Latina, después de Brasil y el mercado mexicano representa para las exportaciones portuguesas más de la mitad de las que se realizan a Brasil y dos veces y media las que Portugal hace a Chile o Argentina. Es importante destacar que en los últimos años el intercambio de productos fabricados por pequeñas y medianas empresas, con un grado de valor agregado y tecnología cada vez mayor, ha desarrollado una complementariedad entre los artículos que intercambiamos, principalmente en materia de partes para equipo informático, autopartes y manufacturas

equipamento informático, automóveis e manufacturas eléctricas. Actualmente, o Governo português analisa uma proposta do México para o estabelecimento de um Grupo de Alto Nível entre os dois países, dirigido à promoção do comércio bilateral e o aproveitamento de sinergias entre as PME dos dois países.

4. Quais são as perspectivas da economia mexicana para o ano 2008?

O Presidente Felipe Calderón definiu que a política externa do nosso país deve ser uma força que contribua activamente no desenvolvimento nacional e que as Embaixadas deverão desempenhar um papel cada vez mais activo no comércio e no investimento.

O México constitui uma oportunidade muito importante para as empresas portuguesas, dado que a partir de 2008 iniciará um programa histórico de investimentos em matéria de infra-estruturas, na qual a combinação do investimento público e privado, nacional e estrangeiro, permitirá passar de 3% à 5% do PIB neste sector. Por exemplo, durante o próximo ano o México investirá cerca de 40 mil milhões de EUROS em estradas, portos, aeroportos, centrais energéticas, regasificadoras, telecomunicações e refinarias o que tem atraído já várias empresas portuguesas que se encontram no nosso país explorando a possibilidade de tomar parte neste programa.

5. Quais são as suas expectativas sobre as relações Portugal – México para o ano 2008?

Confio que, durante o ano 2008, seja uma realidade a pendente visita ao mais elevado nível do governo português ao nosso país e que a mesma seja acompanhada por uma importante comitiva de empresas que poderão encontrar-se com as suas congéneres mexicanas para aproveitar as sinergias e as complementariedades que têm México e Portugal e desta maneira, consolidar a relação económica e fazê-la frutificar em benefício aos dois povos. Considero que às afinidades históricas, culturais e sociais que os dois países têm, deve corresponder um reforço da relação económica.

Neste sentido considero igualmente, que a colaboração da Câmara Comércio e Indústria Luso-Mexicana será fundamental para dar maior expressão a esta nova dinâmica comercial e de investimento que estamos decididos a pôr em marcha.

eléctricas. Actualmente, el Gobierno portugués analiza una propuesta de México para establecer un Grupo de Alto Nivel entre ambos países, encaminado a la promoción del comercio bilateral y el aprovechamiento de sinergias entre las PyMES.

4. Cuáles son las perspectivas de la economía mexicana para el año 2008?

El Presidente Felipe Calderón de México nos ha indicado que la política exterior de nuestro país debe ser una palanca que contribuya activamente al desarrollo nacional y que las Embajadas juguemos un papel cada vez más activo en el comercio y la inversión.

México ofrece una oportunidad muy importante para las empresas portuguesas, ya que a partir de 2008 se iniciará un programa de inversiones históricas en materia de infraestructura, en el que la combinación de la inversión pública y privada, nacional y extranjera, permitirá pasar del 3% al 5% del PIB en este sector. Por ejemplo, en el próximo año México invertirá cerca de 40 mil millones de euros en carreteras, puertos, aeropuertos, centrales energéticas, regasificadoras, telecomunicaciones y refinerías, lo que atraído ya a varias empresas portuguesas que se encuentren en nuestro país explorando la posibilidad de participar en dicho programa.

5.Cuál es su expectativa sobre la relación Portugal - México para el año 2008?

Confío en que durante 2008 se haga realidad la visita pendiente del más alto nivel del gobierno portugués a nuestro país y que la misma sea acompañada por una importante delegación de empresarios que puedan encontrarse con sus contrapartes mexicanas para aprovechar las sinergias y las complementariedades que tienen México y Portugal y, de este modo, poder estrechar la relación económica y hacerla fructificar en beneficio de ambos pueblos. Considero que a las afinidades históricas, culturales y sociales que ambos países tenemos, debe corresponder un sitio mayor al fortalecimiento de la relación económica.

En este sentido considero igualmente, que la colaboración de la Cámara de Comercio e Industria Luso-Mexicana será fundamental para darle mayor expresión a esta nueva dinámica comercial y de inversión que estamos decididos a poner en marcha.



Embajada de México en Portugal

Estrada de Monsanto Nº 78
1500-462 Lisboa

www.sre.gob.mx/portugal

Tel. +351 21 762 12 90



NAS DIVERSAS INFRA-ESTRUTURAS **México é um mercado aliciante para empresas portuguesas**

O “Jornal da Construção”, semanário editado pela AECOPS, publicou o passado dia 15 de Novembro de 2007 artigo na secção Internacional baseado no encontro “Oportunidades de Negócio em México – Logística e Infra-estruturas” organizado pela Câmara de Comércio e Indústria Luso-Mexicana.

Leia o artigo completo nos links do nosso site web
www.camaralussomexicana.org



<http://www.aecops.pt>

APRESENTAÇÃO DA PUBLICAÇÃO PERSPECTIVAS ECONÓMICAS DA AMÉRICA LATINA 2008

No passado dia 28 de Novembro de 2007, o Centro de Desenvolvimento da OCDE, apresentou o relatório “Perspectivas Económicas na América Latina” (1ª edição), publicação anual, cujo lançamento oficial decorreu na XVII Cimeira Ibero-Americana, em Santiago do Chile.

Com o apoio do Instituto Português de Apoio ao Desenvolvimento (IPAD) a apresentação foi realizada na Casa da América Latina em Lisboa pelo Dr. Javier Santiso, Director Interino do Centro de Desenvolvimento da OCDE

As “Perspectivas Económicas da América Latina” (Latin American Economic Outlook “LEO”) é uma nova publicação que analisa e interpreta as tendências mais relevantes e os desafios para o desenvolvimento económico da América Latina.

Alguns dos principais objectivos de “Perspectivas Económicas da América Latina” são:

- Promover o diálogo político sobre temas que apoiam o desenvolvimento da América Latina, tanto na OCDE como nos países membros
- Construir e consolidar a aprendizagem entre os países membros da OCDE e as economias emergentes e em desenvolvimento da América Latina.

Este evento contou com a presença no painel de debate “O contributo do sector privado no desenvolvimento da América Latina” do Exmo. Embaixador de México em Portugal, Sr. Mauricio Toussaint Ribot, Dra. Isabel Cortez da Agencia para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP) e do **Dr. Jorge Alberto Yarte Sada, Vice-Presidente do Conselho Directivo da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Mexicana e Presidente do Comité México-Portugal do COMCE**

EN LAS DIFERENTES INFRAESTRUCTURAS **México es un mercado estimulante para empresas portuguesas**

El “Jornal da Construção” semanario editado por la AECOPS, publico el pasado 15 de noviembre de 2007 un articulo en la sección Internacional, basado en el encuentro “Oportunidades de Negocio en México – Logística e Infraestructura” organizado por la Cámara de Comercio e Industria Luso-Mexicana.

Lea el articulo completo en los links de nuestra pagina Internet
www.camaralussomexicana.org



http://www.aecops.pt/pls/daecops2/aecops_web.show_page?action=home_jornal&p_sessao=&xcod=22848987

PRESENTACIÓN DE LA PUBLICACIÓN PERSPECTIVAS ECONOMICAS DE AMERICA LATINA 2008

El pasado 28 de noviembre de 2007 el Centro de Desarrollo de la OCDE, presentó el informe “Perspectivas Económicas en América Latina” (1ª edición), publicación anual, cuyo lanzamiento oficial se hizo en las XVII Cima Iberoamericana, en Santiago de Chile.

Con el apoyo del Instituto Portugués de Ayuda al Desarrollo (IPAD) la presentación se realizó en la Casa de América Latina en Lisboa por Sr. Javier Santiso, Director Interino del Centro de Desarrollo de la OCDE.

“Perspectivas Económicas de América Latina” (Latín American Economic Outlook “LEO”) es la nueva publicación que analiza e interpreta las tendencias más importante y los desafíos para el desarrollo económico de América Latina.

Algunos objetivos de “Perspectivas Económicas de América Latina” son:

- Promover el diálogo político sobre temas que apoyan el desarrollo de América Latina, tanto en la OCDE como en los países miembros
- Construir y consolidar el aprendizaje entre los países miembros de la OCDE y las economías emergentes.

En este evento se contó con la presencia en el Panel de debate “la contribución del sector privado en el desarrollo de América Latina” de Exmo. Embajador de México en Portugal, el Sr. Mauricio Toussaint Ribot, Lic. Isabel Cortez de la Agencia para la Inversión y Comercio Externo de Portugal (AICEP) y del **Lic. Jorge Alberto Yarte Sada, Vice-Presidente del Consejo Directivo de la Cámara de Comercio e Industria Luso-Mexicana y Presidente del Comité México-Portugal del COMCE.**



Dr. Javier Santiso, Director Interino do Centro de Desenvolvimento da OCDE, Dr. Augusto Manuel Correia, Presidente IPAD e Dr. Mário Quartin Graça, Secretário Geral da Casa da América Latina

O Sr. Embaixador de México na sua intervenção destacou o facto do México ter como grande vantagem comparativa a sua situação geográfica e ainda ser considerado um país mais seguro em termos comerciais que a China para os países importadores de mercadorias e serviços.

O Dr. Jorge Alberto Yarte Sada referiu-se ao desenvolvimento unificado na estrutura empresarial de México e realçou a importância de algumas empresas mexicanas na economia internacional.

O Dr. Javier Santiso salientou o facto da economia mexicana, entre as economias emergentes do mundo, ter sido a que atingiu maior diversificação nas exportações dos últimos anos, por exemplo: o petróleo que durante muitas décadas representou a principal fonte de exportação do México e neste momento só representa o 15% dando lugar ao têxtil e automóveis entre outros.

Para mais informação sobre a publicação o da OECD
www.ocde.org/dev/leo



Dr. Jorge Alberto Yarte Sada, Vice-Presidente da Camara de Comércio e Indústria Luso-Mexicana y Presidente del Comité México-Portugal del COMCE. y el Embaixador do México em Portugal Sr. Mauricio Toussaint

El Embajador de México destacó que México tiene la gran ventaja de su situación geográfica y aun es considerado por los países importadores de productos y servicios como un país mas seguro en términos comerciales que China

El Lic. Jorge Alberto Yarte Sada enfatizó sobre el desarrollo identificado en la estructura empresarial de México, y realzó la importancia de algunas empresas mexicanas en la economía internacional.

El Lic. Javier Santiso subrayo que México es el país de economía emergente en el mundo, que logró mayor diversificación en las exportaciones de los últimos años, por ejemplo: el petróleo que durante muchas décadas representó la principal fuente de exportación de México, actualmente solo representa el 15% dando lugar a la industria textil y automóviles entre otros sectores.

Para mayor información sobre la publicación o la OECD
www.ocde.org/dev/leo



Dr. Javier Santiso, Director Interino do Centro de Desenvolvimento da OCDE, Sr. Mauricio Toussaint, Embaixador do México em Portugal, Sr. Carlos Rosado Carvalho, Moderador, Dr. Jorge Alberto Yarte Sada, Vice Presidente da CCILM e Dra. Isabel Cortez da AICEP



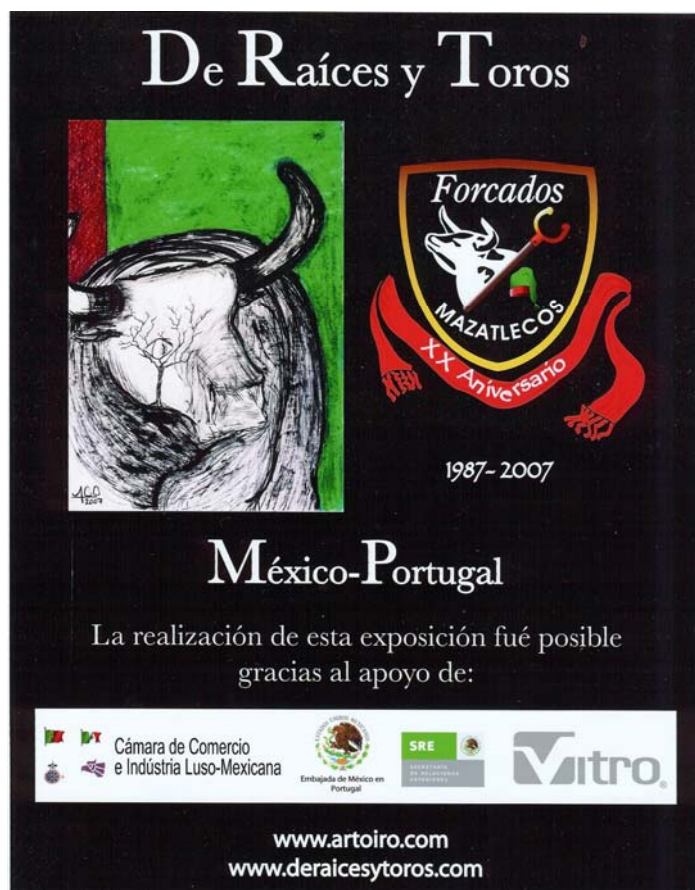
www.ipad.mne.gov.pt



www.c-americalatina.pt



www.ocde.org



DE RAIZES E TOUROS

Do dia 10 ao dia 24 de Outubro de 2007, em Lisboa, realizou-se uma mostra fotográfica e de pintura de arte da tauromaquia do artista e forcado mexicano Arturo Castro Ortega para celebrar o XX aniversário do reconhecido "Grupo de Forcados Mazatlecos" que estiveram representados no dia da inauguração por quatro dos seus integrantes, Arturo Castro, Manuel Laveaga, René Tirado e Carlos Osuna.

Além da exposição de pintura e fotografia, foram apresentados cartazes de corridas de touros de diferentes corridas realizadas no México e em Portugal, mostrando a história, nos últimos 20 anos, dos Forcados Mazatlecos

DE RAICES Y TOROS

Del 10 al 24 de octubre de 2007, se llevó a cabo en la ciudad de Lisboa, Portugal, una muestra fotográfica y pictórica de Arte Taurino presentada por el artista y forcado mexicano Arturo Castro Ortega para celebrar el XX Aniversario del reconocido Grupo de Forcados Mazatlecos quienes estuvieron representados por cuatro de sus integrantes, Arturo Castro, Manuel Laveaga, René Tirado y Carlos Osuna.

Además de la muestra pictórica y fotográfica, también se presentaron carteles de corridas de toros de diferentes fiestas bravas realizadas en México y Portugal, que muestran la historia de los últimos 20 años de los Forcados Mazatlecos.



Sr. Manuel Laveaga, Sr. René Tirado, Sr. Arturo Castro Ortega e o Sr. Embaixador de México em Portugal Mauricio Toussaint durante a inauguração da exposição de Raíces y Touros na Embaixada de México em Lisboa.



Mostra pictórica e fotográfica, obra do Sr. Arturo Castro Ortega representando a sua paixão pelos touros e a história dos Forcados Mazatecos.



La comunidad mexicana en Portugal estuvo presente durante la inauguración.

O Embaixador do México em Portugal Sr. Dr. Maurício Toussaint Ribot inaugurou a exposição comentando “Esta exposição é mais uma mostra do fortalecimento dos ligações culturais dos dois países. Não é uma coincidência que o México seja praticamente o único país fora de Portugal onde se pratica esta forma de tauromaquia”

Pela sua parte o Sr. Arturo Castro Ortega realçou: “Estamos muito contentes pelas demonstrações de apoio recebidas e muito agradecidos pelo apoio da Vitro Chaves, da Secretaria de Relações Exteriores de México, da Embaixada de México em Portugal, da **Câmara de Comércio e Indústria Luso-Mexicana** e de todos aqueles que tem tornado possível este sonho. Como dizemos no meio da tauromaquia, ¡Vai por todos vós!”.

El Embajador de México en Portugal Mauricio Toussaint Ribot inauguró la exposición comentando “Esta exposición es una muestra más del fortalecimiento de los lazos culturales de nuestros países. No es coincidencia que México es prácticamente el único país fuera de Portugal en donde se acostumbra practicar esta suerte taurina”.

A su vez Arturo Castro Ortega señaló “Estamos muy contentos por las muestras de apoyo recibidas y muy agradecidos por el apoyo brindado por la empresa Vitro Chaves, la Secretaría de Relaciones Exteriores de México, la Embajada de México en Portugal, la **Cámara de Comercio e Industria Luso-Mexicana** y de todos aquellos que han hecho posible este sueño. Como decimos en el medio taurino, ¡Va por todos ustedes!”.



<http://portal.sre.gob.mx/portugal>



www.artoiro.com



www.camaralusomexicana.org



www.deraicesytoros.com



www.vitrochaves.pt

Alguns sites relacionados:

- **ARTURO CASTRO ORTEGA**
www.artoiro.com
www.deraicesytoros.com
- **CCILM – Câmara de Comercio e Industria Luso-Mexicana**
www.camaralusomexicana.org
- **COMCE - Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología, A.C.**
www.comce.org.mx

Algunas páginas de interés:

- **Embajada de México en Portugal**
www.sre.gob.mx/portugal
- **FORCADOS MAZATECOS**
<http://es.msnusers.com/ForcadosMazatecos>
- **VITRO**
www.vitro.com
www.vitrochaves.pt
www.isolar.es

2ª BIENAL DO ARTE EM VIDRO

O Museu do Vidro emitiu uma convocatória para a 2ª Bienal do Arte em Vidro com as categorias: Novas propostas e Arte contemporânea, o concurso contará com 3 fases; 1ª recepção de propostas entre o dia 15 de Janeiro de 2007 e o dia 31 de Abril de 2008, 2ª recepção das obras seleccionadas do dia 2 de Maio ao 30 de Agosto do 2008 y 3ª premiação e exibirão as obras a partir do próximo mês de Outubro do 2008. O júri do evento será constituído por artistas, académicos, críticos e/ou curadores cujos nomes serão tornados públicos oportunamente. Os vencedores de ambos concursos receberão \$100,000.00 pesos mexicanos e todas as obras premiadas e seleccionadas integrarão uma exposição na Galeria do Museu do Vidro.

Para ter acesso à convocatória e ficha de inscrição
www.museodelvidrio.com/2bienal.htm



www.museodelvidrio.com

VITRO LANÇA NOVA GAMA DE PRODUTOS

Vitro Cristalglass apresenta a sua nova gama de produtos 'SOLARLUX®'

Vitro Cristalglass, empresa filial na Europa da multinacional mexicana Vitro, um dos maiores produtores e distribuidores de vidro no mundo fundado na cidade de Monterrey, México, anunciou o lançamento de sus dos nuevas gamas de vidrio de control solar: SOLARLUX® Natucolor-E y SOLARLUX® HT.

A gama Solarlux Natucolor-E é uma variedade de vidros dotada de controlo térmico e solar sem renunciar a uma elevada transmissão luminosa com uma ténue reflexão.

Estas propriedades traduzem-se numa poupança considerável em custos de energia e uma baixa transmissão de raios UV.

A gama Solarlux HT vidros de ultima geração, têm entre as suas propriedades a capacidade, pela sua composição, de temperar "a posteriori" o vidro naquilo em que foi aplicado.

(Diario de León, Ed. El Bierzo, P)

http://www.ensintesis.com.mx/nuvitro/nota_imagenadiconal.php?id=425&fecha=2007-10-02&bd=multimedios

(El Bierzo Digital.com, P)

http://www.ensintesis.com.mx/nuvitro/nota_imagen.php?id=442530&bd=nueva_general&bdsup=detalles_notas

2ª BIENAL DE ARTE EN VIDRIO

El museo del Vidrio lanza convocatoria para la 2º Bienal de Arte en Vidrio con las categorías: Nuevas propuestas y Arte contemporáneo, El concurso contará con 3 fases; 1ª recepción de propuestas entre el 15 de enero de 2007 y el 31 de abril del 2008, 2ª recepción de obras seleccionadas del 2 de mayo al 30 de agosto del 2008 y 3ª premiación y exhibición de las obras a partir del mes de octubre del 2008. El jurado del evento estará integrado por artistas, académicos, críticos y/o curadores, cuyos nombres se darán a conocer oportunamente. Los ganadores de ambos concursos obtendrán la cantidad de \$100,000.00 pesos mexicanos y todas las obras premiadas y seleccionadas integrarán una exposición en la Galería del Museo del Vidrio.

acceder a la convocatoria y la ficha de inscripción

www.museodelvidrio.com/2bienal.htm



www.museodelvidrio.com/2bienal.htm

VITRO LANZA NUEVA GAMA DE PRODUCTOS

Vitro Cristalglass presenta su nueva gama de productos 'SOLARLUX®'

Vitro Cristalglass, empresa filiar en Europa de la multinacional mexicana Vitro, uno de los productores y distribuidores de vidrio más grandes del mundo fundado en la

Ciudad de Monterrey, México, anuncia el lanzamiento de sus dos nuevas gamas de vidrio de control solar: SOLARLUX® Natucolor-E y SOLARLUX® HT.

La gama Solarlux Natucolor-E es una variedad de vidrios dotada de control térmico y solar sin renunciar a una elevada transmisión luminosa con una tenue reflexión.

Estas propiedades se traducen en un ahorro considerable en costes de energía y una baja transmisión de rayos UV

La gama Solarlux HT vidrios de última generación, que tiene entre sus propiedades la capacidad, gracias a su composición la posibilidad de templar a posteriori el vidrio al que se le ha aplicado.

(Diario de León, Ed. El Bierzo, P)

http://www.ensintesis.com.mx/nuvitro/nota_imagenadiconal.php?id=425&fecha=2007-10-02&bd=multimedios

(El Bierzo Digital.com, P)

http://www.ensintesis.com.mx/nuvitro/nota_imagen.php?id=442530&bd=nueva_general&bdsup=detalles_notas



www.vitro.com
www.vitrochaves.pt
www.isolar.es
www.vitrocristalglass.com

A MOTA-ENGIL QUER APROVEITAR AS OPORTUNIDADES QUE SE OFERECEM NO MÉXICO NA ÁREA DAS INFRA-ESTRUTURAS.

No seu processo de internacionalização, o México é considerado um mercado estratégico para a Mota-Engil.

A Mota-Engil ganhou a concessão de uma auto-estrada no México em parceria com a espanhola Isolux e a Espírito Santo Concessões, para a construção, operação, exploração, conservação e manutenção durante 30 anos da auto-estrada de 39 km. entre Perote-Banderilla e Libramiento de Xalapa, projecto com construção prevista em 2 anos e um custo estimado de 179 milhões de Euros.

O Presidente de Mota Engil Sr. Engº António Mota, declarou ao Diário Económico que “o México é um país estável em termos democráticos com taxas de crescimento económico bem significativas e uma grande e jovem população”.

Fuente: Diário Económico 7-12-2007

Para ler a notícia no Diário Económico siga o seguinte link
http://diarioeconomico.sapo.pt/edicion/diarioeconomico/edicion_empresa/empresas/pt/desarrollo/1066001.html

MOTA-ENGIL QUIERE APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES QUE SE PRESENTAN EN MÉXICO EN EL ÁREA DE INFRAESTRUCTURAS.

Mota-Engil considera México un mercado estratégico en el proceso de internacionalización de la empresa.

Mota Engil gana concesión de autopista en México, asociado con la empresa española Isolux y con una participación del Espíritu Santo Concessões, para la construcción, operación, explotación, conservación y mantenimiento durante 30 años de la autopista de 39 km. entre Perote-Banderilla y Libramiento de Jalapa, se pretende que el proyecto sea realizado en 2 años de construcción y un costo estimado de 179 millones de Euros.

El presidente de Mota-Engil, el Ing. Antonio Mota, declaro para el Diario Económico que “México es un país estable en términos democráticos, que tiene tasas de crecimiento económico significativas y una población extensa y joven”.

Fuente: Diário Económico 7-12-2007

Para ver la noticia completa del diario economico siga el siguiente link
http://diarioeconomico.sapo.pt/edicion/diarioeconomico/edicion_empresa/empresas/pt/desarrollo/1066001.html

DiarioEconomico.com

<http://diarioeconomico.sapo.pt/>



Newsletter No. 4. Set. 2007

CCILM - Câmara de Comércio e Indústria Luso -Mexicana
www.camaralusomexicana.org

Escritório: Av. da República nº 58,
1069-057 Lisboa, Portugal.
Tel: (+351) 217 959 161
Fax: (+351) 217 959 162
info@camaralusomexicana.org
ccilmex@gmail.com

Sede: Av. António Augusto de Aguiar, nº 183 R/C Dto.
1050-014 Lisboa, Portugal.

Contacto: Dra. Mayra Olivo

Newsletter No. 4. Sep. 2007

CCILM-Cámara de Comercio e Industria Luso-Mexicana
www.camaralusomexicana.org

Oficina: Av. da República nº 58,
1069-057 Lisboa, Portugal.
Tel: (+351) 217 959 161
Fax: (+351) 217 959 162
info@camaralusomexicana.org
ccilmex@gmail.com

Sede: Av. António Augusto de Aguiar, nº 183 R/C Dto.
1050-014 Lisboa, Portugal.

Contacto: Lic. Mayra Olivo

A *Newsletter* da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Mexicana (CCILM) é uma publicação trimestral editada pelo Conselho de Administração desta associação. O seu propósito é divulgar e promover os serviços e as actividades da CCILM, os seus sócios e as relações comerciais entre Portugal e o México.

Consejo Editorial:

Miguel Gomes da Costa
gomes.da.costa@cosec.pt

Jorge Alberto Yarte Sada
jyarte@vitro.com

Mayra Olivo
info@camaralusomexicana.org
ccilmex@gmail.com

Incremente as suas oportunidades de negócios, seja sócio da CCILM e seja parte do seu êxito!

A seguir encontrará a ficha de inscrição.

La *Newsletter* de la Cámara de Comercio e Industria Luso-Mexicana (CCILM) es una publicación trimestral editada por el Consejo Editorial de esta asociación. Su propósito es el de divulgar y promover los servicios y actividades de la CCILM, a sus socios y las relaciones comerciales entre Portugal y México.

Consejo Editorial:

Miguel Gomes da Costa
gomes.da.costa@cosec.pt

Jorge Alberto Yarte Sada
jyarte@vitro.com

Mayra Olivo
info@camaralusomexicana.org
ccilmex@gmail.com

¡Incremente sus oportunidades de negocios, hágase socio de la CCILM y sea parte de su éxito!

A continuación encontrará la ficha de inscripción.



CÂMARA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA LUSO-MEXICANA

CÂMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA LUSO-MEXICANA

SERVIÇOS QUE OFERECE A CCILM

SERVICIOS QUE OFRECE LA CCILM

SERVIÇOS QUE OFRECE A CCILM SERVICIOS QUE OFRECE LA CCILM	Preço não sócios Precio no socios	Preço sócios Precio socios
1. Assessoria Comercial 1. Asesoría Comercial		
Informação de endereços de empresas de serviços fabricantes e exportadores Información de empresas de servicios fabricantes y exportadores	1 Lista 10	0 €
Contactos de oportunidades de negócios Contactos de oportunidades de negocios	12.5 / Cada	0 €
Informação de bases de dados Información de bases de datos	500 €	0 €
Marcação de entrevistas e organização de agendas de trabalho Organización de entrevistas y agendas de trabajo	750 €	0 €
Agenda de feiras Calendario de ferias	10 €	
2. Organização de Missões Comerciais 2. Organización de Misiones Comerciales		
Organização de missões comerciais em México, contratada por empresas portuguesas Organización de misiones comerciales en México contratada por empresas portuguesas	500€ por cada empresa inscrita na missão comercial, e um custo adicional de 500€ para custos Operativos 500€ por cada empresa inscrita en la misión comercial y un costo adicional de 500€ para costos operativos	0 €
Organização de missões comerciais em Portugal, contratada por empresas mexicanas Organización de misiones comerciales en Portugal, contratada por empresas mexicanas	300€por cada empresa inscrita na missão comercial, e um custo adicional de 300€ para custos operativos 300€por cada empresa inscrita en la misión comercial y un costo adicional de 300€ para costos operativos	0 €
3. Publicações 3. Publicaciones		
Newsletter CCILM Publicidade impresa Publicidad impresa	0€ Cores Página 698.32 € Página Dupla 1047,48 € Contracapa 1496,39 € Contracapa Interior 1246,99 € Meia Página (horiz./vert.) 473.86 € Um quarto de Página 324.22 € Rodapé 5x20 183,31€ Preto e Branco Página 423.98 € Página Dupla 598.56 € Meia Página (horiz./vert.) 274.34 € Um quarto de página 183.31 €	0€ A color Página 698.32 € Página Dupla 1047,48 € Contraportada 1496,39 € Contraportada Interior 1246,99 € Media Página (horiz./vert.) 473.86 € Un cuarto de Página 324.22 € Rodapié 5x20 183,31€ Blanco y Negro Página 423.98 € Página Dupla 598.56 € Media Página (h/v.)274.34 € Un cuarto de página 183.31 €



CÂMARA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA LUSO-MEXICANA

CÂMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA LUSO-MEXICANA

FICHA DE INSCRIÇÃO FICHA DE INSCRIPCIÓN

EMPRESA EMPRESA

Nome:			
Nombre:			
Endereço:		Cidade:	
Dirección:		Ciudad:	
Código Postal:			
Código Postal:			
Telefone:		Fax:	
Teléfono:		Fax:	
Email:			
Email:			
No. Contribuinte:			
No. Contribuyente:			

Contacto: Contacto:

Nome:	
Nombre:	
Cargo:	
Puesto:	

Quotas: Cuotas:

Jóia:	50 €	Jóia sócios individuais:	25 €
Membresía:		Membresía socios individuales:	
:: Quota Anual ::			
:: Cuota Anual ::			
Individual:	85€		
Individual:			
Até 20 Empregados:	200€	Número de empregados / trabalhadores:	
Hasta 20 Empleados:		Número de empleados/trabajadores:	
De 21 a 100 Empregados:	350€		
De 21 a 100 Empleados:			
Mais de 100 Empregados:	500€	Total:	
Mas de 100 Empleados:		Total:	€

Forma de Pagamento: Forma de Pago:

☐	Cheque No. Cheque No.	Banco Banco	Valor Valor
		N.I.B Número de Identificação Bancaria N.I.B Número de Identificación Bancaria	
☐	Transferência Bancaria Transferencia Bancaria	Banco BPI 0010 0000 35420970001 52 Banco Millennium BCP 0033 0000 45292018717 05	Valor Valor

*Esta inscrição só será efectiva depois do pagamento da jóia e da quota anual. A quota anual é válida por 365 dias (por exemplo: se pagou a sua quota no dia 12 de Agosto de 2006 ésta será válida até ao dia 11 de Agosto de 2007). *Esta inscripción solamente será efectiva después del pago de la membresía y la cuota anual. La cuota anual es valida por 365 días (por ejemplo: si pago su cuota el día 12 de agosto del 2006 esta será valida hasta el 11 de Agosto del 2007).

Informação Geral:

Información General:

Data de criação
da empresa:

Fecha de
creación de la
empresa:

Ano:
Año:

Mês:
Mes:

Dia:
Dia:

Capital Social:
Capital Social:

Volume de vendas €:
Volumen de ventas €:

No. Empregados:
No. de Empleados:

Actividade:
Actividad:

☐ Exportador
Exportador

☐ Distribuidor
Distribuidor

☐ Importador
Importador

☐ Comerciante
Comerciante

☐ Fabricante
Fabricante

☐ Retalhista
Detallista

☐ Serviços
Servicios

☐ Outros
Otros

Especifique:
Especifique:

Produtos que deseja
Exportar ao México:

Descrição do Produto
Descripción del Producto

Productos que desea
Exportar a México:

Produto 1
Producto 1

Produto 2
Producto 2

Produto 3
Producto 3

Produtos que deseja
Importar de Portugal:

Descrição do Produto
Descripción del Producto

Productos que desea
Importar de Portugal:

Produto 1
Producto 1

Produto 2
Producto 2

Produto 3
Producto 3

Documentos que anexa:
Documentos que anexa:

☐ Catálogos
Catálogos

☐ Fotografias
Fotografías

☐ Tabela de Preços
Tabla de precios

☐ Reportes
Reportes

☐ Outros
Otros

Câmara de Comércio e Indústria Luso-Mexicana
www.camaralusomexicana.org

Av. da República nº 58,
1069-057 Lisboa, Portugal.
Tel: (+351) 217 959 161
Fax: (+351) 217 959 162
info@camaralusomexicana.org
ccilmex@gmail.com