الأنباء
الجمعة 1 يونيو 2012

الأقل سعراً في الكويت بـ 4 دنانير شهرياً

باقات جديدة لمشتركي «بلاك بيري» من «الوطنية للاتصالات»

أعلنت شركة الوطنية للاتصالات عن إطلاق باقات جديدة لمشتركي الـ «بلاك بيري» ومتنوعة تتناسب مع تطلعات العملاء واحتياجاتهم ورغباتهم انطلاقا من اهتمامها المستمر بتقديم أفضل العروض لعملائها، وحرصا منها على تلبية احتياجات جميع شرائح المشتركين.

وتأتي الباقة الأولى والتي أطلق عليها اسم خدمة «Basic» بسعر 4 دنانير شهريا فقط، والتي تعتبر أقل قيمة اشتراك على مستوى الكويت والتي تقدم للعميل برنامج الدردشة BBM.

أما الباقة الثانية فتسمى «Social Plus» وتوفر برنامج BBM وتصفح الانترنت، وذلك بقيمة 8 دنانير شهريا.

أما الباقة الثالثة فتسمى «Complete» وتتيح تطبيقات

عبدالعزيز البالول

مختلفة بالإضافة إلى برنامج BBM وامكانية تفعيل عنوان واحد للبريد الإلكتروني مع تصفح الانترنت، وذلك بقيمة 10 دنانير شهريا.

والباقة الرابعة وهي «Unlimited» وتقدم جميع الخدمات بلا حدود بالإضافة الى مشاهدة مقاطع الڤيديو وبرنامج بلاك بيري Protect لحفظ البيانات والعثور على الجهاز في حال فقدانه وكل هذا بسعر 13 دينارا في الشهر.

وأخيرا باقة «Unlimited Plus» والمصممة لمحبي السفر وتشمل جميع المميزات كباقة «Unlimited» علاوة على خدمة الانترنت اثناء التجوال بحجم 10 ميغابايت وبقيمة 25 دينارا شهريا.

وبإمكان مشتركي البلاك بيري اختيار الباقة التي تناسبهم وكل ما عليهم فعله هو إرسال رسالة نصية قصيرة بحرفي «ب ب» بالعربية أو BB بالإنجليزية إلى الرقم 1500، حيث سيتم اطلاعهم على قائمة باقات البلاك بيري واختيار ما يناسبهم منها.

الجدير بالذكر أن جميع اشتراكات بلاك بيري مزودة مسبقا بتطبيقات التواصل الاجتماعي كالفيسبوك وتويتر.

وتعليقا على تجديد باقات البلاك بيري، أكد مدير إدارة العلاقات العامة في الوطنية للاتصالات عبدالعزيز البالول أن هذه الباقات الجديدة تعكس سعي الوطنية الدؤوب لتقديم خدمات وعروض تلبي تطلعات جميع العملاء، وذلك بأسعار تنافسية تناسب مختلف شرائح المجتمع.

وأضاف البالول قائلا «أصبحت أجهزة الاتصالات الذكية جزءا لا يتجزأ من حياة المواطنين والمقيمين اليومية. لذا سعت الوطنية إلى تصميم باقات متنوعة لتوسيع مروحة الخيارات أمام المشتركين».

وبدأ تطبيق باقات البلاك بيري الجديدة في 24 الجاري، حيث تم ايقاف العمل بالباقات القديمة. ومن خلال التصميم الجديد، يمكن للعملاء اختيار ما يناسبهم من خدمات مثل الدردشة عبر الـ BBM أو متابعة رسائلهم الالكترونية أينما وجدوا، وتصفح الانترنت ومواقع التواصل الاجتماعي وتحميل التطبيقات المختلفة، وجميع هذه الخدمات بأسعار تناسب جميع شرائح المجتمع.

وتتطلع الوطنية لتطوير خدمات الأجهزة الذكية بشكل مستمر، بهدف منح عملائها تجربة اتصالات لا مثيل لها في السوق المحلي.

الخالد: عرض خدمات «بيتك» التمويلية بسوق شرق خلال العطلة

يتواصل بيت التمويل الكويتي (بيتك) اعتبارا من أمس ولمدة 3 أيام من خلال الوجود في جناح خاص بسوق شرق والذي يعد أحد المجمعات التجارية المهمة، حيث يستعرض خدماته التمويلية مع الجمهور بمختلف المجالات.

وأوضح مساعد المدير العام للقطاع التجاري أحمد محمد الخالد بأنه سيكون في الجناح عدد من موظفي «بيتك» المتخصصين في مجال تمويل المستهلك، حيث ستتاح الفرصة لرواد المجمع للاستفسار عن الخدمات والمنتجات التي يتطلعون للحصول عليها من «بيتك»، كما أطلق «بيتك» أخيرا حملة بعنوان «من الألف إلى الياء» تتناول خدمات تمويل المواد والأعمال الإنشائية والأثاث والأجهزة الكهربائية والإلكترونية والمطابخ لتمويل جميع احتياجات المنزل، بدءا من البناء والمقاولات والمواد الإنشائية والهيكل الأسود ومرورا بشركات التشطيب وأعمال الديكور والمنجور الخشبي، وانتهاء بشركات الأثاث وأعمال الكهرباء والإلكترونيات والمطابخ، بامتيازات عديدة يقدمها «بيتك» للعملاء الراغبين في بناء وتجهيز مسكن العمر من خلال التعامل بالأقساط المريحة ومنها التمويل لغاية 70 ألف دينار للمواد الإنشائية و15 ألفا للأثاث والأجهزة، وكذلك فترة سداد تصل لمدة 15 سنة للمواد والأعمال الإنشائية و5 سنوات للأثاث والأجهزة، واستحقاق القسط الأول خلال 9 أشهر للمواد الإنشائية و6 أشهر للأثاث والأجهزة، وتطبق هذه الامتيازات حسب الضوابط الائتمانية لـ «بيتك».

وذكر الخالد أن الخدمات التمويلية التي يقدمها «بيتك» تتنوع لتشمل: التمويل الاستهلاكي بمزاياه الفريدة وأهمها استحقاق القسط الأول خلال ستة أشهر، خدمة تمويل السيارات التجارية والمستعملة بمختلف أنواعها وأحجامها، خدمة تمويل احتياجات العملاء من مستلزمات الأثاث والمفروشات والتجهيزات المنزلية، اضافة الى خدمة الصيانة والتجديد وقطع الغيار، والتأمين الشامل لمدة تصل الى خمس سنوات، فضلا عن خدمات التسليم في الخارج على أساس السداد في الكويت، والتمويل المقسط الذي يمتاز باستحقاق القسط الأول خلال تسعه أشهر وبفترة سداد تصل الى 15 سنة ولغاية 70 ألف دينار، والذي يشمل المواد والأعمال الإنشائية وأعمال البناء والترميم، بالإضافة للخدمات الخاصة بعملاء التميز.

وأشار الخالد إلى أن هذا الوجود يساهم في تحقيق التواصل الفعال مع الجمهور، علاوة على تواصله بالوسائل الأخرى بما فيها وسائل التواصل الاجتماعي عبر الانترنت وكذلك التواصل الالكتروني من خلال موقعه على الانترنت kfh.com والخدمة الهاتفية 1803333 على مدار الساعة ومن أي مكان، كما يحرص «بيتك» على تنظيم العروض والمهرجانات التسويقية التي تناسب احتياجات العملاء من جهة، وتساهم في تحريك عجلة السوق وتنمية مبيعات التجار من جهة أخرى، إضافة إلى تقديم المشورة المتعلقة باختيار أفضل خدمات التمويل، وتمكين العميل من اقتناء ما يرغب بشرائه من مختلف الخدمات أو المنتجات المعروضة لدى الموردين.

أحمد الخالد

عموميتها وافقت على توزيع 6٪ منحة وانتخاب مجلس إدارة جديد

الخرس: «السور» لتشغيل 16 محطة وقود بنهاية 2012

كشف رئيس مجلس إدارة شركة السور لتسويق الوقود طلال الخرس عن عدد المحطات التي ستكون جاهزة تماما بعد عمليات التطوير والبالغة 16 محطة مع نهاية العام الحالي، منها محطتان جديدتان، حيث يأتي ذلك ضمن خطة الشركة التي تهدف إلى تحديث وتطوير محطاتها في الكويت.

وقال الخرس، في تصريحات صحافية على هامش الجمعية العمومية العادية للشركة والتي عقدت امس بنسبة حضور 59,05٪، ان بعض المحطات تنتهي في شهر يونيو ويوليو تباعا حتى نهاية العام الحالي، مبينا أنه في الربع الثاني من 2013 ستنتهي كل اعمال التطوير في بعض المحطات التي تعمل الشركة عليها في الوقت الراهن.

وأشار الخرس إلى أن «السور» انتهت تماما من كل الأعمال في محطة العقيلة وجاهزة تماما للعمل وهي حاليا في انتظار الموافقات من الجهات الرسمية كوزارة الكهرباء والبلدية بالاضافة إلى محطة الشركة في منطقة غرب المسيلة التي تعمل الشركة على تنفيذ الإنشاءات بها لتكون قيد التشغيل خلال العام المقبل.

وأوضح أن عمليات التطوير التي تتبعها الشركة تنقسم إلى عمليات تحديث وتطوير للمنشآت في المحطات وبين تحديث وبناء منشآت أخرى تابعة للمحطات.

وحول إضافة هامش الربح لمبيعات الشركة في المحطات الجديدة وآلية الاتفاق مع شركة البترول الوطنية، قال الخرس ان وزير النفط هاني حسين امر بتشكيل لجنة حيادية لبحث الموضوع بين البترول الوطنية والشركات الخاصة المتمثلة في السور والأولى للوقود لوضع الأسس والأطر التي سيتم التعامل بها في ذلك الجانب، مؤكدا انه لا توجد أي خلافات بن الجانبين.

لا توجد أي خلافات بين وزير النفط والشركات الخاصة حول هامش الربح للمبيعات في المحطات الجديدة

طلال الخرس مترئسا الجمعية العمومية أمس (أسامة أبوعطية)

واشار الخرس الى ان عملية ايقاف الشركة عن التداول في البورصة ترجع الى عدم وجود مدقق لدى الشركة بالإضافة الى عدم انتخاب مجلس ادارة جديد واقرار جميع القرارات الخاصة بالشركة والمتعلقة بالسوق.

ولفت الى انه بعد تشكيل مجلس الادارة من قبل الملاك ومؤسسة البترول الكويتية وارسال الممثلين يتم بعد ذلك انتخاب رئيس لمجلس الإدارة ونائب للرئيس وبعد ذلك يتم تداول السهم في السوق بطريقته العادية.

وقال الخرس في كلمته بالتقرير السنوى ان الشركة قامت خلال 2011 بتنفيذ عدد من الخطط للوصول الى الاهداف المنشودة لتطوير الاداء والارتقاء بمستوى الخدمة المتعلقة بتسويق الوقود داخل الكويت.

إنجازات 2011

وذكر الخرس ان الشركة حصلت على شهادة الـ 18001,14001، المتعلقة بالايزو 9001 بالجودة والبيئة والسلامة الأمر الذي ساهم برفع معايير العمل وتشغيل المحطات الى المستويات العالمية.

وأضاف الخرس ان الشركة استطاعت الحصول على شهادة من قبل شركة توكهايم المصنعة لمضخات التزود بالوقود تتضمن اعتماد الشركة كممثلة لهم في انجاز اعمال الصيانة في الكويت بالاضافة الى تنفيذ عدد من المشاريع لتوريد وتركيب مضخات التزود بالوقود.

وبين ان الشركة وفرت لعملائها نظام التعرف اللاسلكي (آر اف اي دي) والذي يضمن التزود بالوقود دون الحاجة الى حمل اوراق نقدية أو بطاقات بلاستيكية أو ائتمانية لتسديد قيمة الوقود وتعتبر شركة السور لتسويق الوقود رائدة في مثل هذا المجال على مستوى الكويت وينتظر البدء في تطبيقه خلال 2012.

وأوضح ان الشركة مازالت تسعى الى تقديم خدماتها وتطويرها والمتمثلة في شراء بطاقات «الفا» الكترونيا والدفع من خلال الموقع الالكتروني للشركة وتوصيل البطاقات للعملاء والتواصل معهم من خلال الهواتف الذكية وبرامج التواصل الاجتماعي.

جمعية عمومية

ووافقت العمومية على جميع بنود جدول الاعمال والتي كان من اهمها الموافقة على توزيع 6٪ منحة من رأس المال المدفوع وانتخاب اعضاء مجلس ادارة جديد لفترة ثلاث سنوات مقبلة وهم: شركة اي ون التجارية والشركة الثالثة التجارية وشركة الرابعة الدولية التجارية والشركة الخامسة الدولية التجارية والشركة السادسة الدولية التجارية والشركة الثامنة التجارية وشركة بروج العقارية العالمية.

● محمود فاروق

«جرانت ثورنتون»: توقعات صناعية وتكنولوجية حول نمو البحث والتطوير في الكويت

قال المدير العام لشركة العيبان والقطامي طارق شعشاعة انه طبقا لأبحاث جرانت ثورنتون الدولية بدأت الكويت باقتحام مجالات البحث والتطوير بهدف مواكبة المسيرة العالمية للابتكار والإبداع العلمي، وذلك عبر الدفع باستثمارات وصفت بأنها الأضخم على المستوى العربي، وهو ما جعل الشركات متعددة الجنسيات تبحث عن فرص استثمارية جديدة في مجال البحث والتطوير بالدولة خلال السنوات القليلة الماضية.

وقال شعشاعة ان الحقائق تشير إلى أن بعض البلدان العربية تقف الأنظمة بها عثرة أمام تقدم قطاع البحث والتطوير، إلى جانب ضعف القوانين والتشريعات المنظمة لبرامج وعمليات الابتكار وبراءات الاختراع، لذا يتعين على الحكومات العربية العمل الدؤوب لإقناع المستثمرين بمنافع الاستثمار في المنطقة، عبر سن القوانين الجديدة والأنظمة المستحدثة.

وبالنسبة للباحثين الذين تعترض طريقهم قلة التمويل والمؤسسات ذات المنهج السياسي في أوروبا وأميركا الشمالية، تأتي الرؤية الواضحة ذات الأمد البعيد للبحث والتطوير في الكويت، إضافة إلى وفرة الموارد اللازمة لتحقيقها، والتي تعد عوامل مشجعة لإزالة هذه العوائق من طريقهم.

ولعل هذه المزايا تشكل أكثر من غيرها العامل الأبرز الذي سيساعد على بناء اللبنة الأساسية، ويؤدي إلى تحويل الكويت وغيرها من بلدان المنطقة إلى مركز رائد للابتكار وسط إحدى بقاع العالم المتميزة بنموها المتسارع.

وأكد شعشاعة ان الشركة تولي أهمية كبرى لبرامج تطوير وتأهيل الكوادر الوطنية، لتشجيع شباب الكويت على العمل ضمن قطاع التكنولوجيا المتقدمة في الكويت مستقبلا، وتحرص على بناء شراكات استراتيجية مع أكبر المؤسسات العالمية المتخصصة، ودعم برامج التطوير والأبحاث التي تشجع على الإبداع والتميز العلمي، بما يلبي احتياجات سوق قطاع التكنولوجيا المتقدمة في الدولة.

وقال شعشاعة إن الشركة تعمل حاليا على دعم وتشجيع تطوير قطاع حيوي ومتكامل من خلال بناء شراكات استراتيجية وتدريب وصقل الخبرات بالشراكة مع أكبر الشركات الصناعية العالمية في مجال التكنولوجيا المتقدمة، وذلك وفق خطة ورؤية واضحة تعمل على تأهيل كوادر كويتية مدربة للعمل في مجال الأبحاث والتطوير، حيث تراعي احتياجات سوق عمل قطاع التكنولوجيا المتقدمة في الكويت.

وأشار شعشاعة إلى أن استراتيجية الشركة تتوافق مع المشروع الوطني للتطوير الذي يتمثل في تعزيز الإطار التنظيمي للقطاعات الرئيسة، وتشجيع ودعم القطاعات الحالية والجديدة الناشئة ذات الإنتاجية والقيمة المضافة العالية، واستقطاب الكفاءات والمحافظة عليها، إضافة إلى تنمية الصادرات وتعزيز مكانة الدولة في التجارة الدولية وتشجيع الابتكار والبحث والتطوير.

ونظرا لأهمية تعزيز سياسة التنوع الاقتصادي بعيدا عن المصادر النفطية، تحرص الكويت بصورة دائمة على استقطاب أحدث التقنيات والمستجدات في مجال التكنولوجيا بهدف تعزيز أداء الخدمات الإلكترونية التي توفرها، إلى جانب استكشاف فرص التعاون مع الشركاء الاستراتيجيين من جميع الجهات الاتحادية والمحلية، بهدف بناء شراكات استراتيجية لتبادل المعرفة والخبرات في مجال التقنية، لتوسيع نطاق دائرة الخدمات الإلكترونية المبتكرة.

طارق شعشاعة

يقام تحت شعار "استثمر بصوتك"

انطلاق ملتقى بيروت الثالث للعلاقات العامة في 21 يونيو

تحت رعاية وزير الإعلام اللبناني وليد داعوق، تنطلق أنشطة «ملتقى بيروت الثالث للعلاقات العامة» تحت شعار «استثمر بصوتك» في فندق جيفينور روتانا على مدار يومي 21 و22 (يونيو)، وذلك بمبادرة من شركة تراكس للعلاقات العامة، ومشاركة أحد أهم الرواد في قطاع العلاقات العامة اللورد البريطاني بيتر شادلينغتون الذي يشغل منصب الرئيس التنفيذي لشركة «Huntsworth plc» العالمية المتخصصة في العلاقات العامة والتواصل في قطاع الرعاية الصحية، إضافة إلى نخبة من الخبراء والمتخصصين في مجال العلاقات العامة والإعلام من لبنان وبلدان المنطقة.

وقد أقيم «ملتقى بيروت للعلاقات العامة» في عامي 2009 و2010 على التوالي ضمن مبادرة إستراتيجية أطلقتها «تراكس» بهدف إبراز دور العلاقات العامة وأهميتها وتأثيرها على مختلف القطاعات الاقتصادية الحيوية، كذلك المساهمة في بناء أسس متينة لهذا القطاع من خلال تأهيل كفاءات محلية في مختلف بلدان الشرق الأوسط.

ويقام المؤتمر هذا العام برعاية كريمة من شركة «UFA» للتأمين والجامعة اللبنانية الدولية (LIU) وفندق جيفينور روتانا، ورحب نائب الرئيس لشؤون عمليات الشبكة في شركة تراكس للعلاقات العامة مجدي بن عايد العايد بالمشاركين وشدد على الدور الاستراتيجي للعلاقات العامة، خاصة في ظل الظروف الحالية التي تشهدها المنطقة.

وقال: «برغم أن تطبيق العلاقات العامة على نحو فاعل يمكن أن يحدث تحولا إيجابيا يدعم صورة المؤسسة ويحافظ على هويتها، إلا أن العديد من المؤسسات لا تركز على العلاقات العامة إلا في أوقات الأزمات فقط»، لافتا إلى أن «لبنان لايزال حديث عهد بالعلاقات العامة التي لا تحظى حتى الآن بالفهم الجيد من جانب القطاعين الخاص والعام على حد سواء».

وأضاف: «يهدف تنظيم ملتقى بيروت للعلاقات العامة إلى نشر الوعي بين المؤسسات العاملة في لبنان حول أهمية العلاقات العامة باعتبارها أداة تواصلية مؤثرة، وتبحث دورة هذا العام مسألة إيجاد «صوت» متميز للشركات حتى تلقى صدى وسط جمهورها وترسخ سمعتها بشكل ايجابي»، موضحا ان «تبني مفهوم العلاقات العامة في أي مؤسسة يتطلب الإرادة والالتزام والخبرة والاستثمار، ما يسهم بلا شك في إحداث تحول لدى جمهور الشركة المستهدف وترسيخ مكانتها في السوق».

واعتبر ان «العلاقات العامة لا تقتصر على الترويج للمنتجات أو الخدمات فقط، بل إنها تتعدى هذا المستوى إلى التعبير عن وجهة نظر محددة والتشديد عليها بشكل يحدث تغييرا في طريقة تفكير المتلقي وسلوكياته، إنها مجال دقيق يتطلب خوضه الكثير من العناية».

ويبحث ملتقى بيروت للعلاقات العامة 2012 آليات تعزيز صوت لبنان وإبراز دوره على الصعيد الإقليمي، إضافة إلى عرض آخر المستجدات في مجال العلاقات العامة وكيفية دعم الشركات عبر إيجاد صوت متميز لها وترسيخه في الأذهان ليرسم صورة معينة لعلامتها التجارية ويميزها عن الجهات الأخرى المنافسة. إضافة إلى ذلك، يناقش الملتقى موضوعات مختلفة في مجال العلاقات العامة، منها التمييز بين العلاقات العامة والتسويق والإعلان، كما ستتاح للمشاركين فرصة التفاعل مع الخبراء والمتخصصين في هذا المجال واكتساب المزيد من المعرفة والفهم حول واحد من أسرع القطاعات نموا في الشرق الاوسط.

ويشارك في الملتقى نخبة من كبار الإداريين والمتخصصين في مختلف المجالات إلى جانب اللورد شادلينغتون، منهم جوزيف كوبا، نائب الرئيس الإقليمي لروتانا بقطر والبحرين والكويت ولبنان، ومها أبو العينين، مديرة العلاقات العامة في شركة «جوجل» لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ورندة بدير، مديرة الصيرفة الإلكترونية وخدمات البطاقات في بنك عودة. ويبحث كبار الخبراء في جلسات نقاشية مفتوحة دور التواصل في إيجاد صوت ضمن ثلاثة قطاعات رئيسية وهي: المصارف والتمويل، والتصميم والموضة، والسياحة والضيافة.

وأكد العايد ان «هذه القطاعات تعتمد على إرساء عامل الثقة لدى المعنيين واكتساب صوت واضح ومؤثر يحقق لها المكانة المنشودة في السوق».

ويتضمن اليوم الثاني من الملتقى ورش عمل تتناول قضايا استراتيجية وتتيح فرص تبادل الخبرات والمعارف والتعارف. كما ستتطرق الورش إلى قنوات التواصل الاجتماعي وبرامج المسؤولية الاجتماعية للشركات ووضع استراتيجيات العمل وسبل تطوير القدرات في هذا القطاع.

واختتم العايد قائلا: «إن الجمع بين المعرفة المحلية ورؤى وأفكار كبار المتخصصين العالميين في هذا المجال يتيح للعاملين في قطاع العلاقات العامة إمكانية تزويد مؤسسات الأعمال والحكومات ببرامج من شأنها إحداث تغييرات قوية في ظل الثقة بأن رسائلها تصل بشكل واضح ومسموع. إن الهدف الرئيسي لملتقى بيروت للعلاقات العامة هو منح المتخصصين في مجال التواصل الفرصة لتعزيز قدراتهم ومعارفهم من أجل خير عملائهم وخير لبنان».

378 مليون دولار حجم الصادرات الكويتية إلى البرازيل في الربع الأول

بلغت قيمة الصادرات البرازيلية إلى البلدان العربية خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي 4,2 مليارات دولار، ما يمثل نموا بمعدل 3٪ بالمقارنة مع الفترة نفسها من عام 2011، وكذلك الأمر بالنسبة للواردات البرازيلية من البلدان العربية التي شهدت زيادة ملحوظة خلال الفترة نفسها لتصل قيمتها إلى 3,4 مليارات دولار، أي ما يعادل زيادة بنسبة 37٪ بالمقارنة مع قيمة الواردات خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام 2011. وتفيد الغرفة التجارية العربية البرازيلية بأن حالة عدم الاستقرار الأمني والسياسي التي شهدتها بعض الدول العربية خلال العام الماضي لم تؤثر في التبادلات التجارية. وحول هذا الموضوع قال المدير العام للغرفة ميشيل حلبي «لقد شهدت العلاقات التجارية بين البرازيل والبلدان العربية خلال السنة الماضية نشاطات مكثفة، ومن المتوقع الاستمرار على هذه الحال خلال العام الحالي». وفيما يتعلق بالصادرات البرازيلية إلى البلاد العربية خلال الفترة من يناير إلى ابريل 2012، فقد تصدرت المملكة العربية السعودية لائحة الدول العربية من حيث استيراد السلع البرازيلية، إذ بلغت قيمة مشترياتها 953 مليون دولار، تلتها الإمارات العربية المتحدة (812 مليون دولار)، ثم مصر (595 مليون دولار). وأهم السلع المصدرة هي: السكر، واللحوم، والمعادن، والحبوب، والزيوت النباتية. أما بالنسبة للواردات البرازيلية من الدول العربية، فقد احتلت الجزائر قائمة الدول العربية الأكثر تصديرا إلى البرازيل، حيث بلغت قيمة المشتريات البرازيلية من هذا البلد العربي 1,5 مليار دولار. وحلت في المرتبة الثانية المملكة العربية السعودية (723 مليون دولار)، ثم الكويت (378 مليون دولار)، وأبرز السلع العربية المصدرة إلى البرازيل هي: البترول ومشتقاته، والأسمدة، واللدائن. وخلال شهر أبريل الفائت، حددت الغرفة العربية بعض الفرص التجارية لاسيما في قطاعي الغذاء والبناء. وبالإضافة إلى المنتجات البرازيلية التقليدية المصدرة إلى المنطقة، فإن الشركات العربية تبحث عن موردين، وخاصة لمواد الطلاء، والحليب المجفف، والغواراتا، والمكسرات. وبهدف تلبية احتياجات السوق وتوفير المناخ المناسب للأعمال، نظمت الغرفة لقاءات أعمال وندوات واستقبلت الوفود والبعثات. كما قامت أخيرا بتنظيم لقاءات أعمال في مقرها، بين المصدرين في دبي والمستوردين البرازيليين.