

■ OPORTUNIDADES DE NEGOCIO (Para más información:

Nombre: *Ángeles Río de Pedro.*

Dirección: *Dirección General de Política de la Pyme (DGPYME)*

Paseo Castellana 162

Planta 11 Despacho 21

28046 Madrid

Fax: 91 583.75.89

Nombre: *Pedro A. Morejón*

Dirección: *Dirección Regional de Comercio de Toledo .Calle Alfonso X el Sabio, 1*

(Delegación de Hacienda)

Tfno: 925 28 53 90

• Alemania

REF-1187/00

Consultoría alemana de marketing y gestión para ingeniería mecánica y plantas de procesamiento de ingeniería industrial, busca socios para el sureste de Asia y Latinoamérica, para la realización de sus actividades: encuestas de mercado y valoración del mercado, gestión estratégica de mercado y evaluación de proyectos.

establecimiento de las respectivas redes de información. Idiomas hablados: inglés, español, portugués, francés.

REF-1285/00

Fabricante y distribuidor alemán de maquinaria agrícola, busca mayoristas de este tipo de productos y de maquinaria para la construcción.

REF-1357/00

Despacho alemán de arquitectos e ingenieros dedicados a la investigación y planificación innovadoras, busca socios para llevar a cabo proyectos comunes y transferencia de "know how". Sus principales actividades son: planificación de ingeniería estructural, gestión de proyectos, renovación de edificios antiguos, edificios inteligentes (que ahorran energía), etc.

REF-1378/00

Distribuidor alemán - próximo comienzo - desea establecer contactos con fabricante de barcos de vela (5,48-7,62 metros) para vender su gama de pro-

ductos en Alemania y el Este de Francia.

REF-1379/00

Proveedor alemán de Internet busca fabricantes químicos para crear una estrategia global de mercado y ventas destinada a vender sus productos y servicios en todo el mundo a través de Internet.

REF-1380/00

Distribuidor alemán especializado en la venta de casetas para jardines busca fabricante para distribuir sus casetas para jardines en el mercado alemán.

REF-1381/00

Agencia alemana de relaciones públicas desea entrar en contacto con agencias internacionales europeas para ser su sucursal en Alemania.

REF-1640/00

Fabricante alemán de engranajes especiales (engranajes de satélite, engranajes rectos, engranaje de cambio de velocidad, etc.), busca distribuidor en los países mencionados. Los

engranajes se pueden hacer por encargo en nuestro propio departamento de ingeniería. Los trabajos se realizan con la maquinaria más moderna.

REF-1695/00

Empresa alemana, especializada en trabajos de desarrollo, proyectos, construcción, fabricación y ensamblaje de sistemas modulares para el reabastecimiento de vehículos de carretera y ferroviarios, así como de gasolineras, sistemas de contención, estaciones de servicio, construcción de gasolineras, techos de gasolineras, y en ingeniería de control para el abastecimiento y el suministro. Se precisa: cooperación, "marketing", mercado, ayuda en ventas, autorizaciones de licencia, "joint-venture".

REF-796/00

Empresa hindú especializada en pieles acabadas, prendas de piel, artículos de piel, empeines para calzado, calzado, etc.; busca agentes.

REF-803/00

Empresa alemana de desarrollo de software especializada en software de ordenador de gran demanda busca empresas internacionales.

REF-805/00

Inventor de máquinas optoelectrónicas para examinar neumáticos, busca fabricantes y agencias de ventas para esta máquina. Con este sistema, se puede examinar defectos en los neumáticos, tanto montados sobre la llanta como directamente en el coche.

REF-831/00

Empresa alemana dedicada a construcciones de acero como, montacargas, elevadores, grúas, etc. Solicita: cooperación, marketing, apoyo en ventas, mayoristas, clientes.

REF-832/00

Empresa alemana dedicada al comercio electrónico y los productos multimedia y que presenta a otras empresas por Internet con el fin de realizar comercio electrónico. La empresa solicita cooperación en todo el mundo.

REF-1640/00

Fabricante alemán de engranajes especiales (engranajes de satélite, engranajes rectos, engranaje de cambio de velocidad, etc.), busca distribuidor en los países mencionados. Los engranajes se pueden hacer por encargo en nuestro propio departamento de ingeniería. Los trabajos se realizan con la maquinaria más moderna.

REF-1695/00

Empresa alemana, especializada en trabajos de desarrollo, proyectos, construcción, fabricación y ensamblaje de sistemas modulares para el reabastecimiento de vehículos de carretera y ferroviarios, así como de gasolineras, sistemas de contención, estaciones de servicio, construcción de gasolineras, techos de gasolineras, y en ingeniería de control para el abastecimiento y el suministro. Se precisa: cooperación, "marketing", mercado, ayuda en ventas, autorizaciones de licencia, "joint-venture".

NOTICIAS DEL ICEX

La importancia de las marcas blancas en el comercio minorista de alimentación aumenta de día en día: Casi el 75 por ciento de los comerciantes encuestados por esta publicación tiene previsto aumentar su oferta de marcas blancas en un futuro próximo, mientras que el 25 por ciento restante mantendrá la oferta existente. Sin embargo, ninguno de los participantes en el sondeo expresó el deseo de eliminar o sustituir productos de dicha gama. El 45 por ciento de los encuestados se mostró plenamente satisfecho con la facturación obtenida por la venta de sus private labels, el 48 por ciento dio muestras de una satisfacción moderada, mientras que un 6 por ciento declaró no estar satisfecho en absoluto con los resultados obtenidos en dicho segmento. Las marcas blancas poseen una fuerte implantación en el mercado alemán: Más del 19 por ciento de los productos de uso cotidiano proceden de este segmento.

Optimismo en el sector de productos frescos listos para el consumo. La última edición de la feria Intermeat 2000 ha dejado bien claro que los productores de aves de corral apuestan por los productos de conveniencia. Aproximadamente el 30 por ciento del volumen de ventas en el segmento de aves de corral frescas troceadas corresponde a productos de conveniencia listos para el consumo, con tendencia al alza. Los principales productores intentan distanciarse de la competencia mediante el lanzamiento de productos innovadores aptos para el consumo como tentempiés o snacks (palitos de pollo, croquetas de pavo, nuggets, etc.), o alimentos frescos con hortalizas, pasta, arroz o patatas para el microondas. Sin embargo, no sólo en el segmento de productos frescos se registran tasas de crecimiento considerables para las aves de corral listas para el consumo, puesto que también los productos congelados gozan de gran aceptación. Las estadísticas de la Sociedad para la Investigación del Consumo reflejan un crecimiento de 8 puntos en la cuota de mercado de las piezas de aves de corral empanadas o especiadas entre 1997 y 1999 en el sector de aves de corral congeladas por piezas.

Según datos facilitados por el Instituto Alemán de la Congelación el consumo global de baguettes rellenas y bocadillos congelados superó el pasado año ligeramente el límite de las 40.000 t, lo que supone un incremento del 2,6 por ciento respecto a 1998 y un auténtico boom respecto a 1989, año en que el consumo rondó las 13.600 t. El volumen de ventas de los restantes snacks congelados, entre los que figuran los rollitos de primavera o el quiche lorraine, se situó en 24.500 t (+ 0,7 por ciento). La mayor parte de las baguettes congeladas se consumieron en el hogar. 39.000 de las 40.000 t vendidas fueron distribuidas a través del comercio minorista de alimentación, los servicios de venta domiciliar y los dicounters.

Los alemanes figuran entre los consumidores más ahorrativos. Un estudio de la Sociedad para la Investigación del Consumo demuestra que los alemanes se han vuelto aún más ahorrativos, especialmente en lo relativo a la compra de alimentos: el 63 por ciento de los 2.555 hogares encuestados para la realización del estudio "Los consumidores del 2000" (declararon que compraban la mayoría de los alimentos en puntos de venta especialmente económicos, lo que supone un aumento del 10 por ciento en relación al año 1990. Más de la mitad de los hogares participantes en el sondeo prestan especial atención a las ofertas, consecuencia lógica de la gran cantidad de campañas de promoción y de rebajas de fin de temporada existentes, ya que durante los últimos años muchos comercios han estado valiéndose de estas actividades de promoción como reclamo para el aumento de las ventas. De forma paralela se observa una disminución de la fidelidad a las "marcas de toda la vida", que ha pasado del 66 al 60 por ciento durante los últimos 10 años.

El volumen de exportación de vinos alemanes se elevó el pasado año a 2 millones de hl por valor 655 millones de marcos, lo que significa que una de cada cinco botellas de vino alemán se consume en el extranjero. La exportación se ha convertido en una importante fuente de ingresos para la industria vitivinícola alemana, máxime teniendo en cuenta la excelente calidad de las añadas del 98 y del 99. Gran Bretaña constituye desde hace tiempo el principal destino de las exportaciones, con 1 millón de hl, seguida de Japón, los Estados Unidos y los Países Bajos. A pesar de que el valor de las exportaciones experimentó una sensible reducción (Gran Bretaña: - 8,7 por ciento; Japón: - 17 por ciento; Países Bajos: - 1,6 por ciento), los suministros a los Estados Unidos aumentaron en m's de un 10 por ciento tras la disminución paulatina registrada durante los últimos 15 años, lo que parece confirmar el retorno de la uva riesling a la escena mundial. Los vinos alemanes suelen dirigirse en los mercados internacionales a un público más bien conservador. Se trata en su mayoría de vinos dulces del segmento bajo de precios con envases tradicionales.