



## PERFIL PROVEEDORES ALEMANES

### RUEDA DE NEGOCIOS TECNOLOGÍA AMBIENTAL

#### INFORMACIÓN GENERAL

NEED GmbH & Co. KG  
Hongkongstrasse 5  
20457 Hamburg  
Alemania  
Tel. +49-40-30 37 430 0  
Fax +49-40-30 37 430 90  
Web: [www.need.eu](http://www.need.eu)  
Contacto: Sr. Kristoffer Dahlinger, dueño y procurador  
Tel. +49-40-30 37 430 15  
Fax +49-40-30 37 430 90  
Email: [dahlinger@need.eu](mailto:dahlinger@need.eu)

#### PERFIL DE LA EMPRESA

No. de empleados: 25  
Año de fundación: 2001

#### Productos / Servicios:

- Comercio al por mayor con aceites vegetales como biocombustible, biodiesel y diesel
- Operación de una red de gasolineras para biocombustibles (esp. aceites vegetales) así como sistema propio de tarjetas de carga de gasolina
- NEED desarrolla, produce y vende internacionalmente tecnología para la reconversión de vehículos industriales (utilitarios) para su operación con aceites vegetales

#### Características únicas:

- Asesoría completa a clientes con centrales eléctricas (aprovechamiento de calor y energía). Nivel alto de servicio a través de asistencia a largo plazo, asesoría y recomendaciones para la compra de contratos futuros con aceite vegetal.
- Alto conocimiento de nuestros representantes con respecto a mercados y bolsas, impuestos de energía y consumo, im- y export, trámites arancelarios, almacenamiento en tanques y comercialización a granel (bulk oil trading).
- Tecnología para la reconversión sin intermitencias a través de desarrollo propio y

completamente automático

- Conceptos competitivos de logística
- Fuerte fondo financiero

## **AMÉRICA LATINA**

- No estamos presentes en América Latina, pero vemos mucho potencial en estos países. Por las condiciones climáticas y agrícolas presentes en estas regiones, pueden servir como proveedores de materia prima, o sea, biomasa. Por ejemplo, podríamos realizar con socios locales inversiones directas en el área agrícola.
- Como líder en tecnología innovadora, vemos un gran potencial para la venta de nuestra tecnología de reconversión estandarizada
- A través de nuestra larga experiencia estamos interesados en servir como consultores de agencias gubernamentales locales y gobiernos, ya que tenemos el know-how necesario y actuamos en este rol en Europa

## **RUEDA DE NEGOCIOS**

### **Que perfil deberían tener potenciales socios de negocio en Centroamérica?**

- En general, estamos buscando contactos en todas las etapas de la cadena productiva en el área de energías renovables
- Un foco está en operadores de áreas agrícolas para por ejemplo colza, soya, palma de aceite, jatropha (¿?) o otras especies con capacidad energética
- Deseable serían además empresas de logística que transportan tanto productos por tierra firme como que son especializados en logística intercontinental por mar. Sobre todo el transporte de aceite es importante.
- Operadores de puertos y sociedades de almacenamiento en tanques en la costa latinoamericana son contactos valiosos en la cadena productiva
- Otras empresas en la periferia como especialistas en averías, empresas controladoras de productos para asegurar la calidad, seguros de carga/transporte y compañías navieras.

### **Con que tipo de potenciales clientes quisiera hablar?**

- Como clientes califican, por ejemplo, fábricas de biodiesel y compañías de transporte.

### **Con quién más desea hablar?**

- Socios de financiamiento como sociedades de fondos, empresas de private equity o bancos con especialización en este sector
- Responsables en oficinas gubernamentales, ministerios y comisiones que administran el medio ambiente, energía o el área de los puertos y la logística.