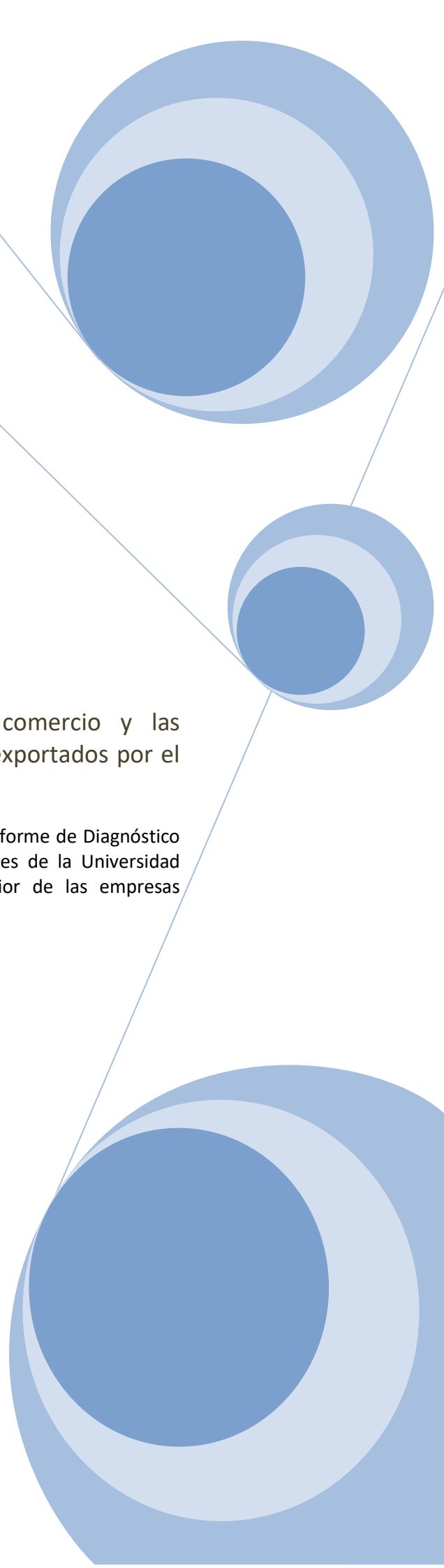




OPORTUNIDADES GLOBALES PARA LOS SECTORES EXPORTADORES DEL PARQUE INDUSTRIAL DE MAR DEL PLATA

Análisis de las tendencias mundiales del comercio y las oportunidades para los principales productos exportados por el Parque Industrial.

El presente documento presenta una ampliación sobre el Informe de Diagnóstico realizado por la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Nacional de Mar del Plata, respecto al comercio exterior de las empresas radicadas en el predio industrial.

Equipo de investigación y análisis:

Por **Wobax**

- Victor J. Barrionuevo
- Juan De Dios Snaider Cruickshank
- Aurélien Berger

Por **Universidad Nacional de Mar del Plata**

- Lucía Mauro
- Daniela Calá
- Fernando Graña

INTRODUCCIÓN

El Parque Industrial Mar del Plata (ex Parque Industrial General Savio) es el quinto complejo de su especie en el país en superficie -con 260ha.-, el cual se encuentra en etapa de ampliación, con la incorporación de 30 hectáreas más. Las empresas allí radicadas pertenecen a diversos sectores de gran relevancia para el entramado productivo local, enfocadas a su vez en industrias estratégicas para la cadena de valor nacional (agroalimentos 40%, metalúrgicas y construcción 18%, polímeros 14%, químico y farmacéutico 11%, textiles 5%, demás 12%).

A pesar de contar con el apoyo del Estado a través de los beneficios de promoción del Registro Nacional de Parques Industriales (R.E.N.P.I.), la Ley Provincial de Promoción Industrial y el apoyo de la Fundación ExportAR Delegación Mar del Plata, carecen de un Plan de Internacionalización que les permita una integración eficiente con el resto de la región y el mundo. Aunque muchas de las empresas radicadas son operadores frecuentes de comercio exterior, el nivel de profesionalización en este campo es irregular entre las empresas integrantes y, en términos generales, no se hallan trabajando de manera colaborativa para mejorar el impacto de sus acciones.

En este contexto es que se propuso la realización de un documento de investigación, que ayude a brindar una visión más clara respecto al panorama de la actividad internacional del complejo.

OBJETIVO GENERAL

El presente informe es un compendio de datos fácticos de las empresas del Parque Industrial, obtenidos de fuentes fidedignas, analizados con métodos, recursos de la Universidad Nacional de Mar del Plata y de la agencia Wobax. A través de ellos, se buscó reflejar la evolución de las acciones del empresariado frente al comercio exterior, para comprender el estado actual de las empresas, tanto de manera general como también sectorial, y, a partir de ello, poder generar hipótesis sobre el rumbo que deberían seguir para continuar desarrollándose internacionalmente.

METODOLOGÍA

Como se mencionó, la metodología utilizada consistió en la recolección de datos estadísticos aduaneros de fuentes secundarias. Los mismos fueron analizados en lote para poder dar noción de las tendencias del complejo en torno a las operaciones de comercio exterior, lo que permite inferir sobre el comportamiento y potencial conjunto de las empresas.

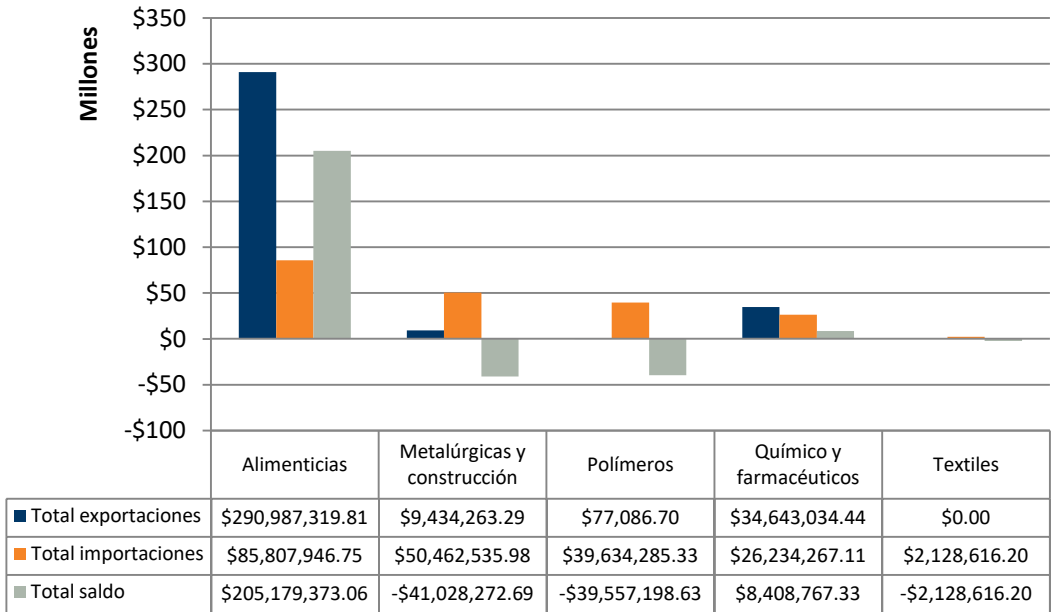
El trabajo se divide en dos etapas: la realización de un Diagnóstico, orientado a identificar el grado de madurez de las empresas en términos de comercio exterior, clasificándolas y

segmentándolas por categorías, estudiando la evolución y diversificación del comercio exterior del conjunto; y un estudio de tendencias de mercados internacionales, orientado a la detección de oportunidades en mercados externos¹.

Para comprender mejor el entramado operativo de comercio exterior, en el presente estudio se han relacionado los productos exportados e importados a las categorías designadas por el Municipio y el Parque Industrial, ya que se ha detectado la existencia de empresas que han operado con bienes no correspondientes a su categoría (por ejemplo, empresas de Alimentos comercializando productos Metalúrgicos). Por lo que, cuando se analizan los sectores productivos, es en referencia a la categoría bajo la cual fueron identificadas las empresas, no así de la pertinencia de los productos comercializados.

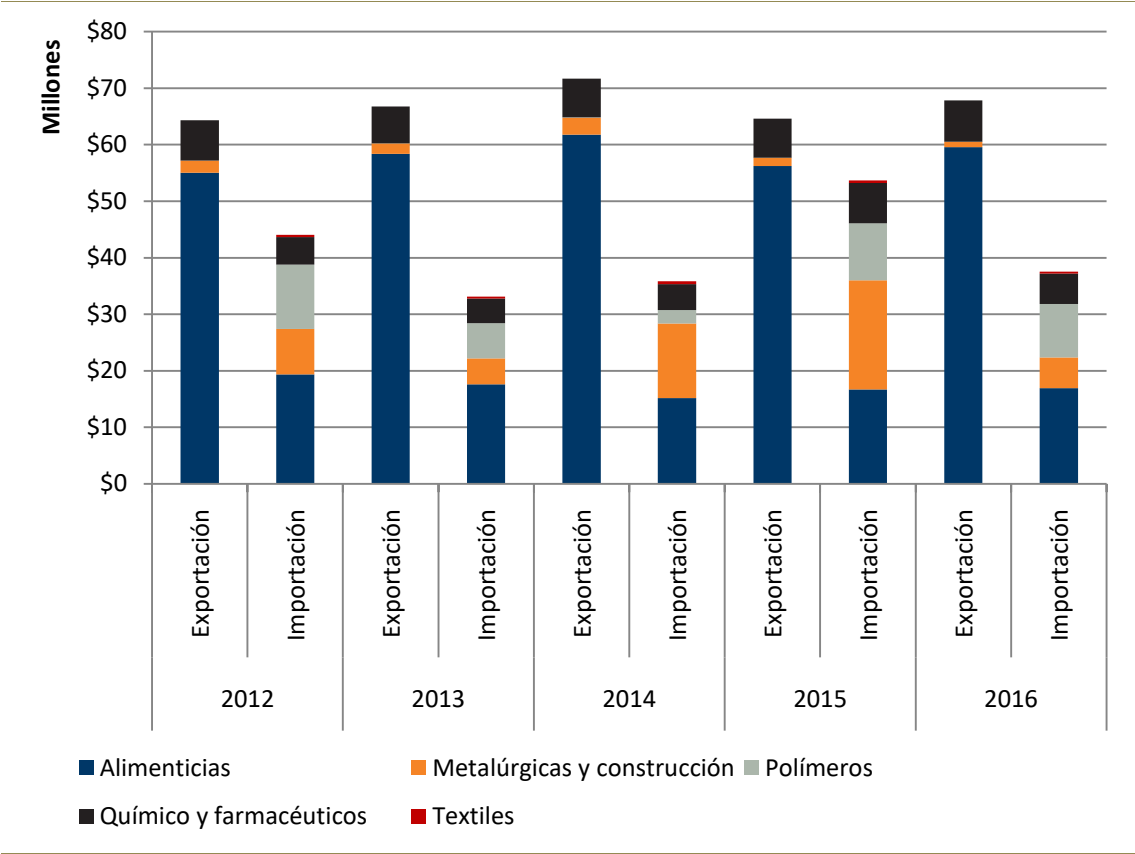
PANORAMA GENERAL DEL COMERCIO EXTERIOR DEL PI

De las 10 categorías industriales bajo las cuales se han segmentado las empresas en los sitios web del gobierno municipal y el parque, solo 5 han realizado operaciones frecuentes de comercio exterior: ‘Alimenticias’, ‘Químico y farmacéutico’, ‘Metalúrgico y construcción’, ‘Polímeros’ y ‘Textiles’ (en el caso de esta última categoría, solo en importaciones).

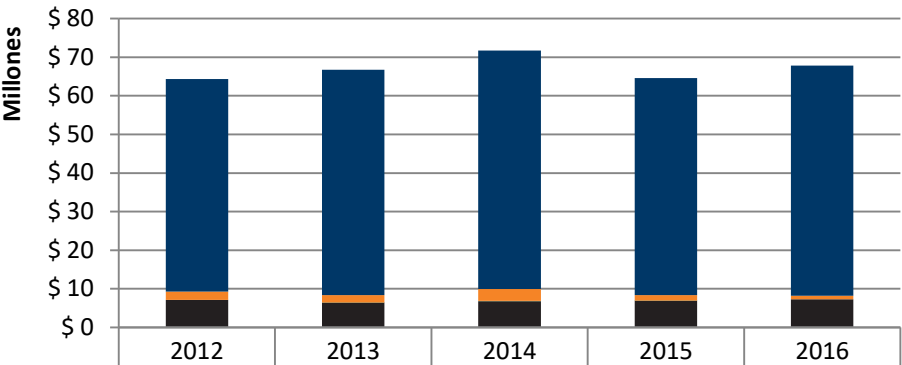


¹Esta información podrá ser contextualizada con la incorporación de los datos a obtener a través del modelo de encuesta desarrollada durante la primera etapa del proyecto, la cual aún no ha podido ser realizada debido a causas externas al proyecto. Esta permitirá una mejor lectura de los datos y la coyuntura bajo la cual se generaron, posibilitando la proyección de escenarios de internacionalización más precisos.

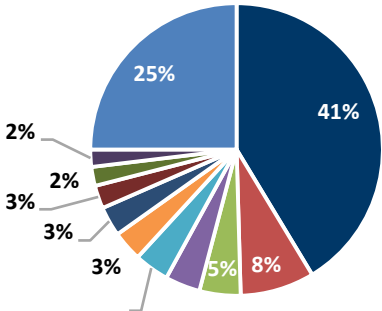
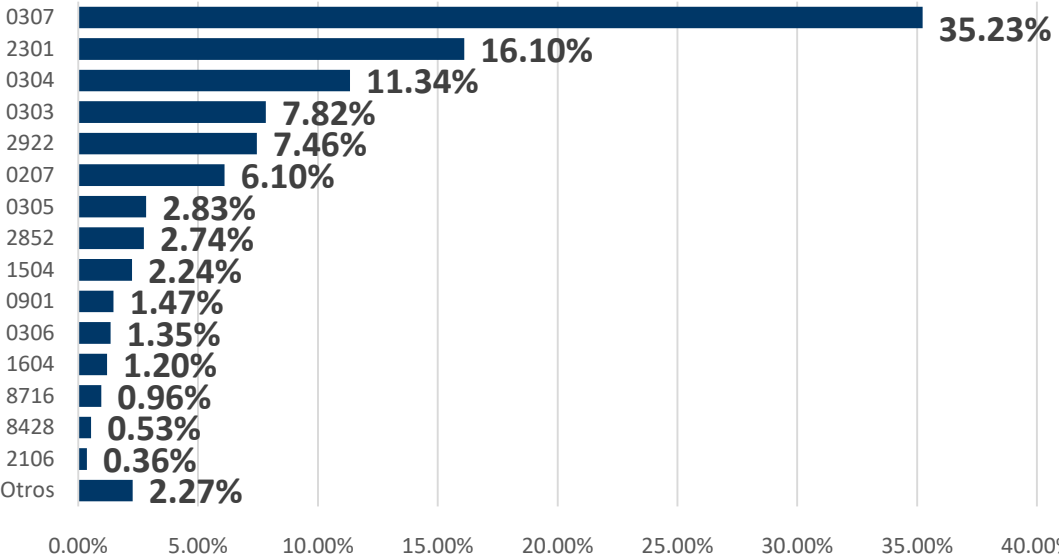
En base a las métricas estudiadas, se observa que el comportamiento anual por el total de las operaciones ha sido positivo, manteniendo un saldo favorable en cada período. Los envíos totales consolidados de todas las empresas, a lo largo de los 5 años contemplados, equivalen a un monto total de US\$ 335.141.704 en el caso de las exportaciones, y de US\$ 204.267.651 para el caso de las importaciones, los que representa un saldo total consolidado de US\$ 130.874.052. Este resultado se explica, en gran medida, gracias a los envíos de productos alimenticios (principalmente pescados) a mercados externos.



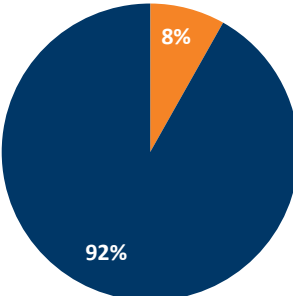
EXPORTACIONES



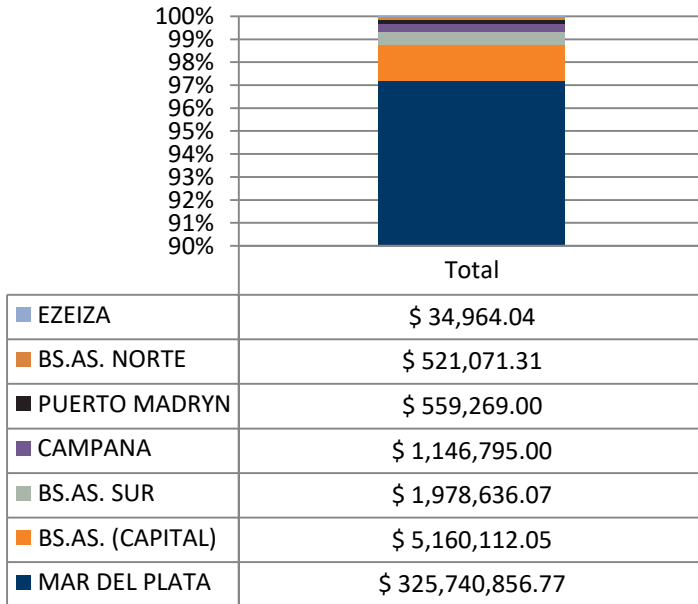
Alimenticias	\$ 55,034,911	\$ 58,379,954	\$ 61,750,088	\$ 56,234,648	\$ 59,587,719
Metalúrgicas y construcción	\$ 2,169,420	\$ 1,866,352	\$ 3,023,875	\$ 1,441,908	\$ 932,708
Polímeros	\$ 10	\$ 2,025	\$ 73,875	\$ 1,171	\$ 5
Químico y farmacéuticos	\$ 7,105,376	\$ 6,499,485	\$ 6,823,037	\$ 6,925,600	\$ 7,289,536
Textiles	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0



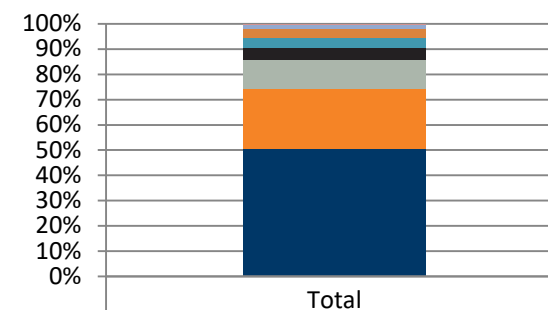
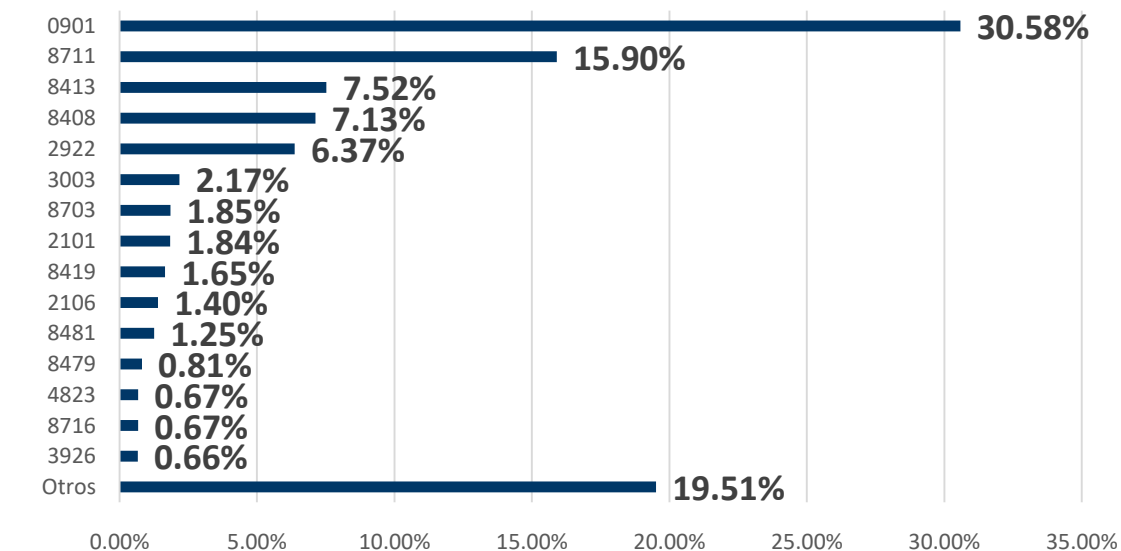
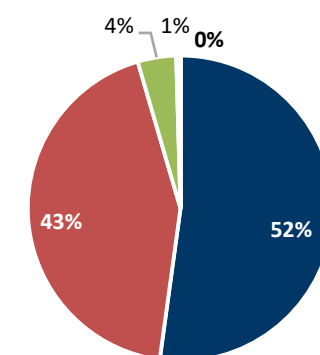
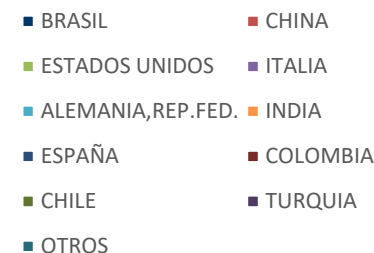
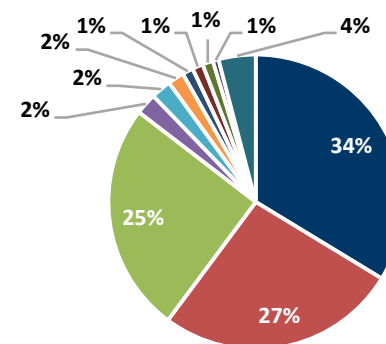
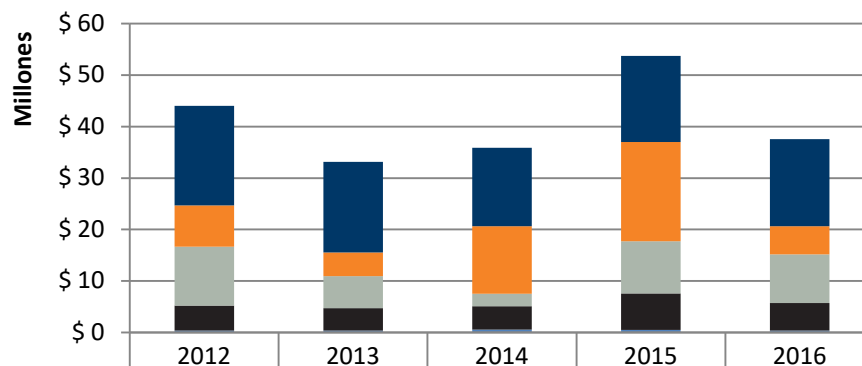
- ESTADOS UNIDOS
- FRANCIA
- CHILE
- CHINA
- INDONESIA
- OTROS
- BRASIL
- ESPAÑA
- TAIWAN
- ALEMANIA, REP. FEI
- URUGUAY



- VIA POSTAL
- AVION
- ACUATICA
- CAMION



IMPORTACIONES



Provincia	Total
PASO DE LOS LIBRES	\$ 182,141.32
CAMPANA	\$ 3,450,985.49
BS.AS. NORTE	\$ 7,971,904.56
EZEIZA	\$ 8,172,415.87
LA PLATA	\$ 9,270,986.11
BS.AS. SUR	\$ 23,425,636.22
MAR DEL PLATA	\$ 48,399,829.07
BS.AS. (CAPITAL)	\$ 103,393,752.73

ANÁLISIS COMPARATIVO CON OTROS COMPLEJOS INDUSTRIALES (BENCHMARK)

Durante el desarrollo de este proyecto, se llevó a cabo un Benchmark realizado por un equipo de investigadores compuesto por alumnos y profesores de la Universidad Nacional de Mar del Plata, quienes realizaron una investigación comparativa entre el Parque Industrial Mar del Plata con los Parques Industriales de Pilar, Morón, General Alvear y Ramallo.

Los cinco parques analizados fueron seleccionados en función de sus principales características industriales o la dimensión de las ciudades a las cuales pertenecen para tener una comparación fáctica con el resto de los posibles “competidores”.

En 1973 fueron creados los primeros Parques Industriales en la Provincia de Buenos Aires en los Partidos de: Chivilcoy, Bahía Blanca y Olavarría. En 1974 se crea el Parque General Savio, razón por la cual se ubica entre los primeros de origen provincial. Esta situación lógicamente tiene sus ventajas y complicaciones con respecto a los parques modernos.

En principio, el Parque industrial de Mar de Plata es uno de los que menos cantidad de empresas por hectáreas cuenta dentro del estudio comparativo realizado. Sin embargo, el análisis de sus empresas muestra que la mayor proporción de estas son exportadoras, lo que lógicamente le otorga un perfil más internacional al aglomerado. Por esta razón es que resulta interesante examinar los beneficios y ventajas de construir una aduana en origen.

En cuanto a la vinculación con las ciudades cabeceras, se observa que los Parques analizados se encuentran cerca de las grandes urbes de donde se proveen para cubrir las necesidades de empleo, hacer uso de las condiciones favorables de logística y la vinculación con el sector académico y municipal. En este sentido, es importante destacar que la mayoría de los parques provinciales se encuentra en proceso de expansión territorial.

El Parque Industrial de Mar del Plata mostró una deficiencia, en comparación a otros conglomerados industriales, en cuanto a los servicios empresariales prestados a las unidades ya establecidas, dado que no cuenta con la siguiente infraestructura comunitaria:

- Sala de reuniones y de conferencias,
- Sede de aduana,
- Pabellón logístico de carga y descarga,
- Depósito y almacenaje,
- Centro de descanso y servicios para camioneros y transportistas,

- Destacamento de policía y/o bomberos, y
- Centro de salud y emergencias.

Por otro lado, dada la vinculación con la Universidad, resulta interesante empezar a proyectar la generación de espacios de servicios profesionales dentro del Parque, tales como: Centro tecnológico dedicado a la formación de recursos humanos, Laboratorios de control de calidad, asesoramiento legal, contable, de seguros y fuentes de financiamiento, entre otros.

RESULTADOS PARCIALES DEL DIAGNÓSTICO

En base a los análisis detallados anteriormente, se pueden observar algunas actividades tendientes a generar un mayor volumen de negocios para las empresas radicadas en el Parque, como: la atracción de nuevos proveedores para que se integren a las cadenas productivas del Conglomerado; y la generación de políticas públicas tendientes a potenciar y promocionar las empresas del Parque Industrial Mar del Plata.

Así, alguno de los resultados obtenidos en el estudio, en relación al comercio exterior generado en el complejo industrial, fueron:

- La balanza comercial de comercio exterior del Parque es superavitaria. Esta tendencia positiva se mantiene gracias a la influencia de las exportaciones del sector Alimentos.
- Dentro del sector Alimentos, los productos de mayor relevancia están vinculados a la pesca y los frutos de mar.
- Se infiere que un alto porcentaje de los productos exportados egresa a través del puerto de Buenos Aires (CABA).
- El sector Textil que opera dentro del Parque es netamente importador.
- Existe potencial para integrar cadenas de valor dentro del Parque, principalmente para el sector de Alimentos, pero también para el sector Textil.
- No se detecta una política activa para potenciar la actividad internacional del Parque, como una Sub-comisión de Mercados Externos, lo cual representa una oportunidad para su futuro desarrollo.
- El hecho de tener saldos de exportación e importación, presenta una oportunidad concreta para radicar un depósito fiscal que opere dentro del Parque Industrial, con motivo de generar más servicios y atraer a potenciales empresas inversoras.

OPORTUNIDADES GLOBALES PARA LOS SECTORES EXPORTADORES DEL PARQUE INDUSTRIAL

En base al Diagnóstico se realizó un análisis sobre las oportunidades presentadas en los mercados globales, para un conjunto de productos ofertados por las empresas del Parque Industrial. Para ello, se identificaron las 22 posiciones arancelarias más relevantes en las exportaciones del Parque y se analizó su flujo global de comercio.

El estudio sobre el comercio mundial se concentró en 3 ejes:

- Análisis de la demanda global: esto determina en qué regiones del mundo se encuentran los principales mercados, cómo han evolucionado, cómo se han comportado en los últimos años, entre otros aspectos.
- Análisis de la oferta argentina: explica cuál o cuáles de estos focos de demanda han sido más explorados por las empresas argentinas, cómo ha evolucionado la relación del país con estas regiones, qué grado de posicionamiento relativo tiene el país en los destinos, etc.
- Análisis de la oferta del Parque Industrial: en base a los resultados del Diagnóstico se ha evaluado la vinculación del polo industrial con estas regiones del mundo, para determinar las posibilidades reales de las empresas de capitalizar estas oportunidades y el posicionamiento del país.

El objetivo del estudio es brindar herramientas a las empresas para la toma de decisiones respecto a la internacionalización, basadas en datos fácticos y estadísticos de fuentes confiables, procesados metodológicamente y sobre los sectores con mayor potencial exportador del Parque. Este tipo de decisiones podrían conducir al montaje de una verdadera plataforma comercial internacional colaborativa, utilizando los productos de mayor impacto en las exportaciones para atraer compradores e inversores de las regiones estudiadas al Parque Industrial y generar un impacto en las demás empresas.

En un segundo nivel, este documento puede consolidar las bases de un estudio sobre la manera en que se integran las cadenas globales de valor, manifestando, a través de las estadísticas, el destino de los productos en el mundo. Este grado de entendimiento del mercado puede conducir a la incorporación de valor en la cadena local, si los destinos inmediatos de los productos resultan países intermedios para procesamiento industrial de los bienes.

El informe se encuentra dividido en cuanto a los sectores industriales a los cuales pertenecen los productos exportados (según la nomenclatura sectorial del Parque). Esta presentación permite difundir el informe como un documento general del predio, o bien como apartados sectoriales para fines específicos.

METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN DE LOS MERCADOS GLOBALES

Como se mencionó previamente, el estudio se basó en un análisis de la demanda mundial, exportaciones argentinas y exportaciones del Parque Industrial, implementando luego un sistema de Scoring (ponderación de las variables observadas en cada uno de estos ejes). Los datos procesados corresponden a los períodos de diez, cinco y último año, para las posiciones arancelarias mencionadas previamente.

El Scoring califica cada variable en función del rango de valor obtenido del comercio global, siendo el país con el resultado más alto el extremo superior y el país con el resultado más bajo el extremo inferior del rango. Esta observación se hizo tanto en función del volumen monetario, como también de sus tasas de crecimiento. Luego de asignar los valores al rango, se agruparon los resultados en tres categorías: Alta, media y baja (que podrán ser observadas con mayor detalle en las tablas de Scoring de cada sector).

Para poder implementar este método, primero se trabajó en un proceso de agrupación de los países por regiones para analizar el flujo global de comercio por zonas. Posteriormente, se aumentó el nivel de detalle y se amplió el análisis de la información para los principales países compradores de cada región.

En segunda instancia, se utilizó la información obtenida para realizar un análisis orientado a determinar el accionar frente a cada región y/o país, además del plazo recomendado para ejecutar la acción.

La matriz a través de la cual se definieron las posibles acciones a desarrollar se define en la siguiente tabla. En la misma, se consideraron mercados de primer orden a aquellos cuyos indicadores arrojan (en función de las variables estudiadas) resultados ubicados en el extremo superior del rango de valores, mercados de segundo orden a aquellos cuyos indicadores corresponden a valores medios y por último mercados de tercer orden a los que muestran mayor cantidad de indicadores en el extremo inferior del rango.

EXPORTACIONES ARGENTINAS	IMPORTACIONES MUNDIALES		
Nº de Orden	1er Orden	2do Orden	3er Orden
1er Orden	CONSOLIDACIÓN	CONSOLIDACIÓN	CONSOLIDACIÓN
2do Orden	PENETRACIÓN	PENETRACIÓN	DESARROLLO
3er Orden	DESARROLLO	IGNORAR	IGNORAR

Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos de TradeMap

En base a esta matriz de doble entrada se definieron las 3 categorías de acciones:

- **Desarrollo:** Se entienden por las acciones orientadas a abrir un mercado inexplorado o con niveles casi insignificantes de comercio. Se entiende que existe un costo implícito de educación del mercado respecto al origen de las mercaderías y la instalación de la marca país.
- **Penetración:** Mercados que ya poseen un grado de comercio incipiente (pero constante o creciente) con el país. Las acciones están orientadas a buscar nuevos operadores, ingresar a nuevas regiones o explorar nuevos canales.
- **Consolidación:** Son mercados maduros, donde el comercio es fluido y constante. Los operadores ya conocen el producto y el origen y las acciones están orientadas a posicionarse por encima de los competidores.
- **Ignorar:** Son mercados cuyo grado de comercio es insignificante, pero que adicionalmente no muestra señales de crecimiento o de interés para Argentina.

En tercera instancia, se determinó un horizonte de tiempo sugerido para realizar la acción. Esto se realizó en función de la existencia (o no) y volumen de las exportaciones del Parque Industrial hacia los distintos destinos. En los casos en que los indicadores arrojaron resultados altos, las acciones sugeridas se estiman para el corto plazo, si los indicadores fueron medios, las acciones se proyectan para el mediano plazo y por último si fueron bajos se correspondía con acciones de largo plazo.

SECTOR ALIMENTICIO

Nombre de la región	DEMANDA MUNDIAL				EXPORTACIONES ARGENTINAS		EXPORTACIONES PARQUE INDUSTRIAL		
	2017	CINCO	ULTIMO	TOTAL	2017	TOTAL	2012	2016	TOTAL
Asia Oriental	Alto	Medio	Medio	Medio	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto
Europa Occidental	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Medio	Alto	Alto	Alto
América Latina	Alto	Medio	Medio	Medio	Alto	Bajo	Alto	Alto	Alto
América del Norte	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto
Comunidad de Estados Independient	Medio	Bajo	Alto	Bajo	Alto	Medio	Medio	Medio	Alto
África Meridional	Medio	Medio	Medio	Alto	Medio	Bajo	Medio	Bajo	Medio
Oriente Medio	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Medio	Bajo	Medio	Medio	Medio
África Central	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Medio	Bajo	Medio	Alto	Medio
África Occidental	Bajo	Medio	Bajo	Medio	Medio	Bajo	Alto	Medio	Medio
Europa Central y Oriental	Alto	Alto	Alto	Medio	Medio	Alto	Bajo	Bajo	Medio
África Septentrional	Medio	Medio	Medio	Alto	Bajo	Medio	Bajo	Medio	Bajo
Oceanía	Medio	Alto	Medio	Alto	Bajo	Medio	Bajo	Medio	Bajo
Asia Occidental	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Alto	Bajo	Bajo	Bajo
África Oriental	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Medio	Bajo	Bajo	Bajo
Estados Bálticos	Medio	Alto	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Bajo

PAÍSES	EXPORTACIONES PARQUE INDUSTRIAL			EXPORTACIONES ARGENTINAS		DEMANDA MUNDIAL	
	2012	2016	TOTAL	2017	2016	2017	2016
TAIWAN	Alto	Alto	Alto	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo
ESPAÑA	Alto	Medio	Alto	Alto	Medio	Alto	Medio
CHINA	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto
JAPÓN	Bajo	Bajo	Bajo	Alto	Alto	Alto	Alto
ESTADOS UNIDOS	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto
ITALIA	Bajo	Bajo	Bajo	Alto	Medio	Medio	Medio
BRASIL	Alto	Alto	Alto	Alto	Bajo	Bajo	Bajo
VIET NAM	Bajo	Bajo	Bajo	Medio	Alto	Alto	Alto
TAILANDIA	Bajo	Bajo	Bajo	Medio	Bajo	Bajo	Bajo
FRANCIA	Alto	Medio	Alto	Medio	Alto	Alto	Alto
RUSIA, FEDERACIÓN DE	Bajo	Bajo	Bajo	Medio	Bajo	Bajo	Bajo
COREA REPUBLICANA	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio
CHILE	Medio	Alto	Medio	Medio	Bajo	Bajo	Bajo
FILIPINAS	Medio	Alto	Medio	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo
INDONESIA	Medio	Medio	Medio	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo
REINO UNIDO	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Alto	Alto	Alto
ALEMANIA	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Medio	Medio	Medio
HONG KONG, CHINA	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Medio	Medio	Medio
PAÍSES BAJOS	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Medio	Medio	Medio

REGIÓN	TIPO DE ACCIÓN	PLAZO
Asia Oriental	PENETRACIÓN	CORTO PLAZO
Europa Occidental	CONSOLIDACIÓN	CORTO PLAZO
América Latina	PENETRACIÓN	CORTO PLAZO
América del Norte	CONSOLIDACIÓN	CORTO PLAZO
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	DESARROLLO	MEDIANO PLAZO
África Meridional	PENETRACIÓN	MEDIANO PLAZO
Oriente Medio	IGNORAR	
África Central	IGNORAR	
África Occidental	PENETRACIÓN	MEDIANO PLAZO
Europa Central y Oriental	CONSOLIDACIÓN	LARGO PLAZO
África Septentrional	PENETRACIÓN	LARGO PLAZO
Oceanía	CONSOLIDACIÓN	LARGO PLAZO
Asia Occidental	DESARROLLO	LARGO PLAZO
África Oriental	IGNORAR	
Estados Bálticos	CONSOLIDACIÓN	LARGO PLAZO

OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR ALIMENTICIO POR PAÍS

En la siguiente tabla se muestran los resultados del sistema de *Scoring* en función de las variables analizadas para el sector alimenticio, clasificado por países. Para entender a qué región corresponde cada país, se detalla el listado:

- **Asia Oriental:** Taiwán, China, Japón, VietNam, Tailandia, Corea Republicana, Hong Kong, Filipinas, Indonesia.
- **Europa Occidental:** España, Italia, Francia, Reino Unido, Alemania, Países Bajos.
- **América Latina:** Brasil, Chile.
- **América del Norte:** Estados Unidos.
- **Comunidad de Estados Independientes:** Rusia.

RESULTADOS DESTACABLES

- Asia Oriental: es un mercado cuya evolución de la demanda ha sido media, pero en su conjunto han tenido un intercambio positivo con Argentina y, particularmente, con el Parque Industrial. Se sugiere para ellos una estrategia de Penetración y de corto plazo, a fin de aprovechar el posicionamiento argentino, y más específicamente en mercados como China, que obtuvo buenas calificaciones en cada categoría, Japón, que mantiene buena relación con el mundo y con el país (no así con el Parque) y VietNam, que está demandando muchos productos del mundo, pero donde el país tiene un posicionamiento medio y particularmente bajo en el caso del Parque. En estos casos se puede participar de ferias de gran porte regional como SIAL China².
- Europa Occidental: es un mercado relevante en todos los aspectos de su demanda, e incluso se presenta como un buen socio comercial del Parque, pero donde Argentina en general obtuvo calificación media. Esto señala el potencial de Consolidación del mercado en el corto plazo, particularmente en países como Francia o Reino Unido, que han mostrado volúmenes positivos de compra del mundo, pero con un comportamiento irregular (en el caso del primero) o directamente bajo (en el caso del segundo). España es otro caso interesante, ya que se presenta como uno de los principales socios comerciales en esa región, a pesar de que la evolución de las compras mundiales haya sido media.
- América del Norte: la región, o en términos específicos Estados Unidos, tiene un comportamiento positivo en todos los aspectos evaluados. Esta posición es ventajosa para las empresas del Parque que pueden pensar en la Consolidación de corto plazo, para mantener el mercado fidelizado a la oferta local.

²SIAL China: <http://www.sialchina.com/>

SECTOR METALÚRGICO

Nombre de la región	DEMANDA MUNDIAL				EXPORTACIONES ARGENTINAS		EXPORTACIONES PARQUE INDUSTRIAL		
	2017	CINCO	ULTIMO	TOTAL	2017	TOTAL	2012	2016	TOTAL
América Latina	Alto	Medio	Bajo	Bajo	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto
América del Norte	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto
Europa Occidental	Alto	Medio	Medio	Bajo	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto
Oriente Medio	Medio	Bajo	Medio	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Alto	Alto
Oriente Medio	Alto	Medio	Bajo	Bajo	Alto	Bajo	Bajo	Alto	Alto
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	Medio	Bajo	Medio	Bajo	Medio	Medio	Alto	Bajo	Medio
Asia Oriental	Alto	Alto	Alto	Medio	Alto	Alto	Bajo	Medio	Medio
África Septentrional	Medio	Alto	Bajo	Alto	Bajo	Medio	Bajo	Bajo	Medio
Estados Bálticos	Bajo	Bajo	Alto	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo
África Oriental	Bajo	Alto	Bajo	Alto	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo
África Occidental	Medio	Alto	Alto	Alto	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo
África Central	Bajo	Bajo	Bajo	Medio	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo
Zona franca	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo
Asia Occidental	Bajo	Medio	Alto	Alto	Medio	Alto	Bajo	Bajo	Bajo
África Meridional	Bajo	Bajo	Bajo	Medio	Medio	Medio	Bajo	Bajo	Bajo
Oceanía	Medio	Medio	Medio	Medio	Bajo	Medio	Bajo	Bajo	Bajo

Nombre Pais	EXPORTACIONES PARQUE INDUSTRIAL			EXPORTACIONES ARGENTINAS		DEMANDA MUNDIAL	
	2012	2016	TOTAL	2017	2016		
ESTADOS UNIDOS	Alto	Alto	Alto	Medio	Alto		
CHINA	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Alto		
ALEMANIA	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Alto		
PAÍSES BAJOS	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Alto		
CANADÁ	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Alto		
REINO UNIDO	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Alto		
AUSTRALIA	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Alto		
MÉXICO	Bajo	Bajo	Bajo	Alto	Medio		
FRANCIA	Alto	Alto	Alto	Medio	Medio		
COREA, REPÚBLICA DE	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Medio		
BRASIL	Alto	Bajo	Alto	Alto	Medio		
KAZAJSTÁN	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Medio		
MALASIA	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Medio		
FILIPINAS	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Medio		
CHILE	Bajo	Alto	Alto	Alto	Bajo		
COLOMBIA	Alto	Alto	Alto	Alto	Bajo		
URUGUAY	Alto	Bajo	Alto	Alto	Bajo		
ECUADOR	Bajo	Bajo	Medio	Medio	Bajo		
PARAGUAY	Bajo	Bajo	Bajo	Alto	Bajo		
BOLIVIA	Alto	Alto	Alto	Alto	Bajo		
PERÚ	Bajo	Bajo	Bajo	Medio	Bajo		
ARABIA SAUDITA	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Bajo		

REGIÓN	TIPO DE ACCIÓN	PLAZO
América Latina	DESARROLLO	CORTO PLAZO
América del Norte	CONSOLIDACIÓN	CORTO PLAZO
Europa Occidental	PENETRACIÓN	CORTO PLAZO
Oriente Medio	IGNORAR	
Oriente Medio	DESARROLLO	CORTO PLAZO
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	PENETRACIÓN	CORTO PLAZO
Asia Oriental	CONSOLIDACIÓN	MEDIANO PLAZO
África Septentrional	CONSOLIDACIÓN	LARGO PLAZO
Estados Bálticos	IGNORAR	
África Oriental	CONSOLIDACIÓN	LARGO PLAZO
África Occidental	CONSOLIDACIÓN	LARGO PLAZO
África Central	IGNORAR	
Zona franca	IGNORAR	
Asia Occidental	CONSOLIDACIÓN	LARGO PLAZO
África Meridional	IGNORAR	
Oceanía	PENETRACIÓN	LARGO PLAZO

OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR METAÚRGICO POR PAÍS

En la siguiente tabla se muestran los resultados del sistema de *Scoring* en función de las variables analizadas para el sector metalúrgico, clasificado por países. Para entender a qué región corresponde cada país, se detalla el listado:

- **América Latina:** Brasil, Chile, Colombia, Uruguay, Paraguay, Bolivia, Perú.
- **América del Norte:** Estados Unidos, Canadá, México.
- **Europa Occidental:** Francia, Reino Unido, Alemania, Países Bajos.
- **Oriente Medio:** Arabia Saudita.
- **Oceanía:** Australia.
- **Asia Oriental:** China, Corea Republicana, Filipinas, Malasia.
- **Comunidad de Estados Independientes:** Rusia. Kazajistán.

RESULTADOS DESTACABLES

- América Latina: es evidentemente uno de los socios comerciales más importantes para Argentina y el Parque Industrial en este sector, pero que ha tenido una baja importante en las operaciones en el último año, como se observa en los indicadores por país. Sin perjuicio a ello, se observa que hay potencial en mercados como Brasil, Chile, Colombia y Uruguay. La ventaja competitiva de estos mercados se encuentra, además de los indicadores, en las ventajas culturales y de política de desarrollo regional (como es el caso de Brasil con el MERCOSUR). Esto último plantea un escenario adecuado para estrategias de Desarrollo de corto plazo, considerando además que los costos de promoción comercial serían más accesibles.
- América del Norte: Estados Unidos se posiciona en lo más alto de los resultados para las variables observadas. Se posiciona como uno de los mercados más relevantes a nivel internacional y como un buen socio comercial, tanto para Argentina como para el Parque. Se sugieren acciones de consolidación de esta relación comercial en el corto plazo, aunque se advierte también que es un país altamente competitivo y que se encuentra actualmente en un ciclo proteccionista. Paralelamente se destaca el comportamiento de Canadá, que compra mucho producto del mundo y evoluciona positivamente, pero que mantiene un nivel de relacionamiento bajo o casi nulo con nuestro país. En un tercer lugar se observa potencial en México, quien mantiene buena relación con Argentina, pero con baja influencia del Parque y con un comportamiento internacional medio.
- Europa Occidental: contrasta entre dos ejes, compuestos por países con alto nivel de demanda, pero bajo nivel de penetración de nuestro país y del Parque (como son los casos de Alemania, Países Bajos y Reino Unido), y el de mercados con demanda media, pero con buena relación con Argentina y en particular con el Parque (como es el caso de Francia). Se sugiere utilizar estos segundos casos como plataforma para apalancar el ingreso y permanencia en el resto de los mercados, buscando buenos socios comerciales que identifique oportunidades para Penetrar en el corto plazo.

SECTOR QUÍMICO

Nombre de la región	DEMANDA MUNDIAL				EXPORTACIONES ARGENTINAS		EXPORTACIONES PARQUE INDUSTRIAL		
	2017	CINCO	ULTIMO	TOTAL	2017	TOTAL	EX MAS ANTIGUO (2012)	EX MAS NUEVO (2016)	TOTAL
Asia Occidental	Alto	Medio	Medio	Medio	Bajo	Bajo	Alto	Alto	Alto
América Latina	Alto	Bajo	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto
América del Norte	Alto	Bajo	Alto	Bajo	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto
Europa Occidental	Alto	Medio	Medio	Medio	Alto	Medio	Alto	Alto	Alto
Asia Oriental	Alto	Medio	Alto	Medio	Alto	Alto	Alto	Medio	Alto
Estados Bálticos	Bajo	Alto	Bajo	Alto	Bajo	Bajo	Medio	Alto	Medio
África Occidental	Bajo	Alto	Bajo	Alto	Bajo	Bajo	Medio	Medio	Medio
África Oriental	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Medio	Medio	Medio
África Meridional	Bajo	Bajo	Alto	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo
Otros	Bajo	Medio	Bajo	Alto	Medio	Alto	Bajo	Bajo	Bajo
Oceanía	Medio	Medio	Medio	Bajo	Medio	Medio	Bajo	Bajo	Bajo
África Septentrional	Medio	Alto	Alto	Medio	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	Medio	Alto	Medio	Alto	Alto	Alto	Bajo	Bajo	Bajo
Oriente Medio	Medio	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo
Europa Central y Oriental	Medio	Alto	Medio	Medio	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo

Nombre País	EXPORTACIONES PARQUE INDUSTRIAL			EXPORTACIONES ARGENTINAS		DEMANDA MUNDIAL	
	2012	2016	TOTAL	2017	2016		
BÉLGICA	Bajo	Bajo	Bajo	Medio	Alto		
ALEMANIA	Alto	Alto	Medio	Alto	Alto		
ESTADOS UNIDOS	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto		
PANAMÁ	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Alto		
JAPÓN	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Alto		
ITALIA	Bajo	Bajo	Bajo	Alto	Alto		
SUIZA	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Alto		
FRANCIA	Alto	Medio	Alto	Bajo	Medio		
PAÍSES BAJOS	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Medio		
REINO UNIDO	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Medio		
ESPAÑA	Alto	Alto	Alto	Bajo	Medio		
RUSIA, FEDERACIÓN DE	Bajo	Bajo	Bajo	Medio	Medio		
CHINA	Alto	Alto	Alto	Bajo	Medio		
BRASIL	Alto	Alto	Alto	Alto	Medio		
MÉXICO	Bajo	Bajo	Bajo	Alto	Bajo		
INDONESIA	Medio	Medio	Medio	Medio	Bajo		
IRLANDA	Bajo	Bajo	Bajo	Medio	Bajo		
CHILE	Medio	Alto	Alto	Alto	Bajo		
GUATEMALA	Bajo	Bajo	Bajo	Medio	Bajo		
URUGUAY	Medio	Medio	Medio	Alto	Bajo		
TAIWAN	Alto	Alto	Alto	Bajo	Bajo		

REGIÓN	TIPO DE ACCIÓN	PLAZO
Asia Occidental	DESARROLLO	LARGO PLAZO
América Latina	CONSOLIDACIÓN	CORTO PLAZO
América del Norte	CONSOLIDACIÓN	CORTO PLAZO
Europa Occidental	PENETRACIÓN	CORTO PLAZO
Asia Oriental	CONSOLIDACIÓN	CORTO PLAZO
Estados Bálticos	CONSOLIDACIÓN	LARGO PLAZO
África Occidental	CONSOLIDACIÓN	LARGO PLAZO
África Oriental	IGNORAR	
África Meridional	IGNORAR	
Otros	CONSOLIDACIÓN	LARGO PLAZO
Oceanía	PENETRACIÓN	LARGO PLAZO
África Septentrional	CONSOLIDACIÓN	CORTO PLAZO
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	CONSOLIDACIÓN	MEDIANO PLAZO
Oriente Medio	IGNORAR	
Europa Central y Oriental	DESARROLLO	MEDIANO PLAZO

OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR QUÍMICO POR PAÍS

En la siguiente tabla se muestran los resultados del sistema de Scoring en función de las variables analizadas para el sector químico, clasificado por países. Para entender a qué región corresponde cada país, se detalla el listado:

- **América Latina:** Brasil, Chile, Panamá, Uruguay, Guatemala.
- **América del Norte:** Estados Unidos, México.
- **Europa Occidental:** Bélgica, Francia, Reino Unido, Alemania, Italia, Países Bajos, España, Irlanda.
- **Asia Oriental:** China, Japón, Indonesia, Taiwán.
- **Comunidad de Estados Independientes:** Rusia.

RESULTADOS DESTACABLES

- América Latina: es una región que históricamente ha mostrado una buena sociedad con Argentina y con el Parque Industrial. Teniendo presente que sus importaciones se deprimieron entre 2012 y 2015, se destaca una veloz recuperación y que vuelve a ocupar el primer puesto entre los destinos. Es importante aprovechar esta situación para realizar acciones de Consolidación en el mercado dentro del corto plazo, particularmente en mercados como Brasil, con quien ya se cuenta con una buena relación. Mercados como Panamá, que en lo particular muestra una gran oportunidad, no muestra condiciones propicias para consolidación, sino más bien para desarrollo.
- América del Norte: en general tuvo un crecimiento positivo en la participación de las ventas argentinas, impulsado particularmente por el crecimiento de Estados Unidos. Este país cuenta con grandes oportunidades y ha logrado posicionar a la región en el tercer destino de las exportaciones, luego de Europa Occidental, lo que permite sugerir acciones de Consolidación en el corto plazo, lo que generaría un efecto derrame en México a través del TLCAN. Este último país no se presenta como un gran núcleo de oportunidades, pero se consolida como buen socio de Argentina, con un valor agregado de la cercanía cultural.
- Europa Occidental: es la segunda zona comercial en orden de importancia sobre las exportaciones argentinas, además de haber mantenido un crecimiento estable a lo largo de los años. La curva de crecimiento muestra un grado de oportunidades interesantes en un mercado en maduración para la oferta local. El hecho de estar creciendo en las ventas, pero no haber ingresado a países como Bélgica, Italia o Suiza (con una alta demanda mundial, pero bajo relacionamiento con el país y el Parque), indican que las estrategias más adecuadas son las de Penetración para el corto plazo.