

ATLAS EUROPA

AÑO 2022



Área Inteligencia Comercial



INSTITUTO DE DESARROLLO
PRODUCTIVO DE TUCUMÁN



¿Qué es Inteligencia Comercial?

Brindamos información cuantitativa y cualitativa necesaria para la toma de decisiones comerciales al momento de expandirse internacionalmente, identificando oportunidades comerciales reales para los productos tucumanos en el mundo. Monitoreamos las tendencias mundiales de los productos e informamos las estrategias de comercio internacional.

Además, un equipo técnico especializado ofrece asesoramiento para entender la demanda, identificar las leyes reguladoras en mercados específicos, los protocolos a la hora de negociar, el panorama competitivo, y los precios para encontrar los mejores mercados para ingresar.

Para solicitar información comercial sobre oportunidades comerciales reales para los productos tucumanos en el mundo e informes de productos o servicios tucumanos enviar su consulta a [**inteligenciacomercial@idep.gov.ar**](mailto:inteligenciacomercial@idep.gov.ar)

Atlas de Oportunidades Comerciales

El Atlas de Oportunidades Comerciales es un compendio de resúmenes de mercados y principales oportunidades comerciales en los países pertenecientes al bloque regional analizado.

En el resumen de mercados se presentan datos geográficos, económicos, de negociación, y la evolución de las exportaciones tucumanas y argentinas al país seleccionado.

En la tendencia y oportunidades de negocio se incluyen los productos y servicios sobre los cuales Tucumán tiene una mayor potencialidad exportadora, tanto fuerte como intermedia.

Es importante aclarar que se consideran aquellos destinos con los cuales Tucumán mantuvo relaciones comerciales en los últimos tres años. Sin embargo, solo algunos de ellos presentan oportunidades para comerciar con Tucumán según el indicador propuesto.

ÍNDICE

Italia

Resumen de mercados	3
Tendencia y oportunidades de negocio para Tucumán	4

España

Resumen de mercados	5
Tendencia y oportunidades de negocio para Tucumán	6

Alemania

Resumen de mercados	7
Tendencia y oportunidades de negocio para Tucumán	8

Países Bajos

Resumen de mercados	9
Tendencia y oportunidades de negocio para Tucumán	10

Francia

Resumen de mercados	11
Tendencia y oportunidades de negocio para Tucumán	12

Irlanda

Resumen de mercados	13
Tendencia y oportunidades de negocio para Tucumán	14

Reino Unido

Resumen de mercados	15
Tendencia y oportunidades de negocio para Tucumán	16

Noruega

Resumen de mercados	17
Tendencia y oportunidades de negocio para Tucumán	18

Dinamarca

Resumen de mercados	19
Tendencia y oportunidades de negocio para Tucumán	20

Polonia

Resumen de mercados	21
Tendencia y oportunidades de negocio para Tucumán	22

ÍNDICE

Chipre

Resumen de mercados	25
---------------------------	----

Finlandia

Resumen de mercados	26
---------------------------	----

Bulgaria

Resumen de mercados	27
---------------------------	----

Austria

Resumen de mercados	28
---------------------------	----

Bélgica

Resumen de mercados	29
---------------------------	----

Grecia

Resumen de mercados	30
---------------------------	----

Hungría

Resumen de mercados	31
---------------------------	----

Portugal

Resumen de mercados	32
---------------------------	----

República Checa

Resumen de mercados	33
---------------------------	----

Suecia

Resumen de mercados	34
---------------------------	----

La propiedad intelectual de la información contenida en el presente informe es de exclusiva propiedad del Instituto de Desarrollo Productivo de Tucumán. El Receptor de la misma se compromete a hacer mención de ello en cualquier divulgación, referencia y/o utilización de cualquier naturaleza que realice de su contenido. La información confidencial no podrá ser reproducida por ningún medio ni en ningún formato por el Receptor sin expresa autorización previa escrita del IDEP. En caso que el Receptor fuere autorizado por el IDEP a reproducir total o parcialmente la información y/o información confidencial, todas las reproducciones, sean totales o parciales y cualquiera sea el formato en que se registren, deberán hacer expresa mención a la propiedad intelectual del IDEP sobre la información contenida en ellas, contando con anuncios de confidencialidad y manteniendo las leyendas que contenga la Información original, salvo que el IDEP disponga otra cosa por escrito.

RESUMEN DE MERCADOS

ITALIA



Capital:
Roma



Idioma oficial:
Italiano



Religión:
Cristianismo



Moneda:
Euro
100 EUR = 118,78 USD



PIB 2020: USD 1884 billones

PIB per cápita 2020: 31.288 USD

Población 2020: 60.360.000



La Republica de Italia (Italia) es una economía ampliamente desarrollada, miembro del G-7. En el año 2017 fue la octava economía a nivel global y la cuarta a nivel europeo en relacion a la paridad del poder adquisitivo del Producto Bruto Interno.

¿Cómo hacer negocios con Italia?

La mayoría de los empresarios dominan el ingles; sin embargo, es bien visto y de preferencia hablar en italiano durante las negociaciones.

En relacion al producto (bien o servicio) a ofrecer, exige calidad, buen diseno y presentacion.

Evitar viajes de negocios en tiempos festivos de Italia, en particular durante el mes de agosto y acontecimientos religiosos.

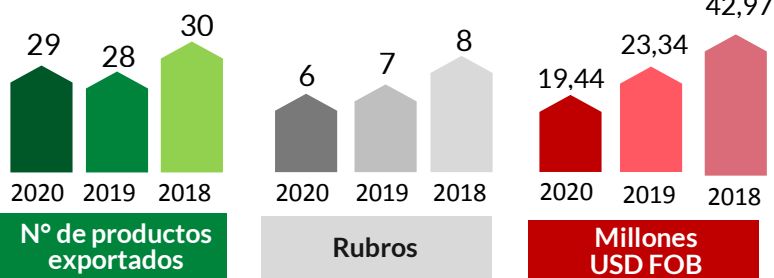
Otros aspectos a considerar es la formalidad en el trato y forma de vestir, dado que los empresarios italianos valoran mucho la buena imagen por un tema de respeto y profesionalismo.



Principales puertos de Italia

- Génova
- Ancona
- Nápoles
- Venecia
- Trieste
- Augusta
- La Spezia
- Trapani

Evolución de exportaciones tucumanas a Italia



Principales Oportunidades Comerciales para Tucumán 2020



Soja



Maíz en grano



Aceitunas



Arándanos



USD 422.648.102

Importaciones de Italia en 2020 (en miles)

USD 615.117

Exportaciones argentinas a Italia en 2020 (en miles)

Principales productos exportados 2020

13.493.057 USD

Limones frescos

2.469.313 USD

Cáscara deshidratada

1.201.448 USD

Jugo concentrado de limón

TENDENCIA Y OPORTUNIDADES
DE NEGOCIO TUCUMÁN



Oportunidades comerciales para Tucumán

El mercado de Italia representa un reto para el comercio de Tucumán, permitiéndonos aprovechar nuestras potencialidades para seguir desarrollando un intercambio bilateral. En este sentido, se ha desarrollado un análisis de potencialidad de oportunidades comerciales

para las exportaciones tucumanas en varios escenarios, con el objetivo de identificar aquellos productos que demanda Italia y que Tucumán produce pero no necesariamente ya exporta a dicho destino. Este análisis pretende ser una herramienta referencial para la toma decisiones tomando en cuenta los siguientes factores:

Oportunidad Fuerte



Maíz en grano
Nomenclador: 100590



Soja (Poroto)
Nomenclador: 120190



Arándanos
Nomenclador: 81040

Donde aquellos productos con **OPORTUNIDAD FUERTE** , son los que tienen mercados con intercambio bajo (pero distinto de nulo), cuyo Índice de Intensidad Comercial (IIC) es menor que la media del calculado para el nivel país y, además, el ICEB representa una capacidad exportadora alta.

IIC brinda una idea de cuán intenso es el intercambio efectivo entre dos países. Considera las exportaciones de un país hacia otro y las exportaciones totales del primer país, como así también las exportaciones del mundo hacia el segundo país, y las exportaciones totales del mundo.

ICEB es un indicador que intenta capturar cuáles son los productos en los que Argentina tiene una mayor potencialidad exportadora hacia el país analizado. Analiza la potencialidad de cubrir las importaciones totales de un país, por medio de las exportaciones totales de otro.

Oportunidad Intermedia

NOMENCLADOR	DESCRIPCIÓN
870899	Partes y accesorios de vehículos automóviles
848190	Partes de válvulas tipo aerosol
392690	Manufacturas de plástico
732690	Manufacturas de hierro o acero
870829	Partes y accesorios de carrocerías ncop.,de vehículos automóviles p/transporte de personas, mercancías o usos especiales
731815	Tornillos y pernos, tuercas de hierro o acero
401693	Juntas o empaquetaduras de caucho
732020	Resortes (muelles) helicoidales

Las **OPORTUNIDADES INTERMEDIAS** están consideradas para aquellos productos que tengan, a su vez, un intercambio bajo (al igual que los de oportunidades fuertes) y una capacidad exportadora baja (puedan cubrir las demandas de importaciones por menos de un tercio del total).

RESUMEN DE MERCADOS

ESPAÑA



Capital:
Madrid



Idioma oficial:
Español



Religión:
Cristianismo



Moneda:
Euro

100 € = 118,78 USD

PIB 2020: 1278 billón USD

PIB per cápita 2020: 27.132 USD

Población 2020: 47.110.000



El precio que es un factor de decisión clave para el consumidor español.



Es un mercado de consumidores exigentes, las facilidades de pago y el servicio post venta son variables que toma muy en cuenta para decidir una compra.

¿Cómo hacer negocios con España?

La primera reunión es para darse a conocer ambas partes y explorar las posibilidades de hacer negocios.

El proceso de decisiones es lento y muy jerarquizado sobre todo para los nuevos proveedores; no es una buena estrategia aplicar

Con relación a los obsequios estos no deben darse entre empresas, no es común hacerlo, y si se dan deben ser de calidad.

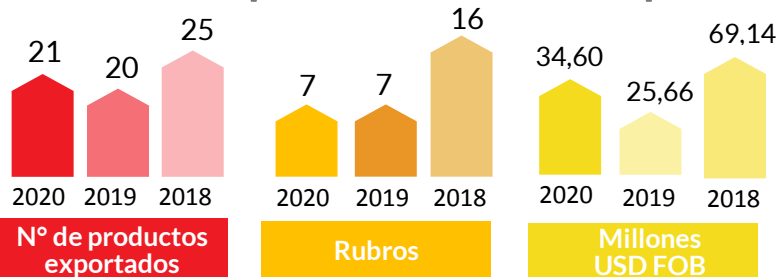
Es muy común que el empresario español pida concesiones, es por ello que se tiene que aumentar el margen, para no poner en riesgo el éxito de la negociación.



Principales puertos de España

- Valencia
- Algeciras
- Barcelona
- Las Palmas
- Bilbao y Cádiz

Evolución de exportaciones tucumanas a España



Principales Oportunidades Comerciales para Tucumán 2020



Cáscara deshidratada de limón



Maíz en grano



Golosinas



USD 329.738.801

Importaciones de España en 2020 (en miles)

USD 931.790

Exportaciones argentinas a España en 2020 (en miles)

Principales productos exportados

27.471.146 USD

Limones frescos

3.159.806 USD

Jugo concentrado de limón

1.173.329 USD

Cáscara deshidratada de limón

TENDENCIA Y OPORTUNIDADES
DE NEGOCIO TUCUMÁN

ESPAÑA



Oportunidades comerciales para Tucumán

El mercado de España representa un reto para el comercio de Tucumán, permitiéndonos aprovechar nuestras potencialidades para seguir desarrollando un intercambio bilateral. En este sentido, se ha desarrollado un análisis de potencialidad de oportunidades comerciales

para las exportaciones tucumanas en varios escenarios, con el objetivo de identificar aquellos productos que demanda España y que Tucumán produce pero no necesariamente ya exporta a dicho destino. Este análisis pretende ser una herramienta referencial para la toma decisiones tomando en cuenta los siguientes factores :

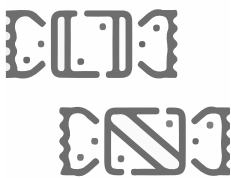
Oportunidad Fuerte



Maíz en grano
Nomenclador: 100590



Cáscara deshidratada
de limón
Nomenclador: 230800



Golosinas
Nomenclador: 170490

Donde aquellos productos con **OPORTUNIDAD FUERTE** , son los que tienen mercados con intercambio bajo (pero distinto de nulo), cuyo Índice de Intensidad Comercial (IIC) es menor que la media del calculado para el nivel país y, además, el ICEB representa una capacidad exportadora alta.

IIC brinda una idea de cuán intenso es el intercambio efectivo entre dos países. Considera las exportaciones de un país hacia otro y las exportaciones totales del primer país, como así también las exportaciones del mundo hacia el segundo país, y las exportaciones totales del mundo.

ICEB es un indicador que intenta capturar cuáles son los productos en los que Argentina tiene una mayor potencialidad exportadora hacia el país analizado. Analiza la potencialidad de cubrir las importaciones totales de un país, por medio de las exportaciones totales de otro.

Oportunidad Intermedia

NOMENCLADOR	DESCRIPCIÓN
120799	Semillas y frutos oleaginosos
392690	Manufacturas de plástico
382499	Productos y preparaciones a base de compuestos orgánicos, ncop.

Las **OPORTUNIDADES INTERMEDIAS** están consideradas para aquellos productos que tengan, a su vez, un intercambio bajo (al igual que los de oportunidades fuertes) y una capacidad exportadora baja (puedan cubrir las demandas de importaciones por menos de un tercio del total).

RESUMEN DE MERCADOS

ALEMANIA



Capital:
Berlín



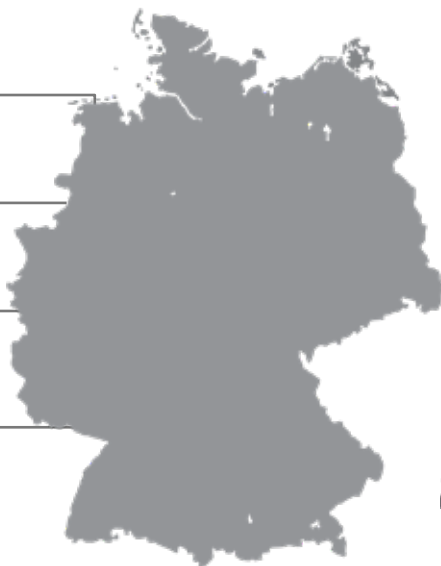
Idioma oficial:
Alemán



Religión:
Cristianismo



Moneda:
Euro
100 EUR = 118,68 USD



PIB 2020: USD 3.803 billones

PIB per cápita 2020: USD 45.732

Población 2020: USD 83 millones



El consumidor alemán posee los siguientes criterios antes realizar su compra; el orden, la seguridad, la calidad, el prestigio, el confort, la comodidad y el precio.



En la actualidad, tras las diversas campañas de defensa del medio ambiente, los consumidores se han inclinado a comprar productos que respeten este

¿Cómo hacer negocios con Alemania?

La puntualidad es un elemento fundamental en cualquier instancia, y con mayor razón en espacios formales, de trabajo, negocios y sociales. Por esto, es importante no solo al iniciar una reunión sino para concluirla.

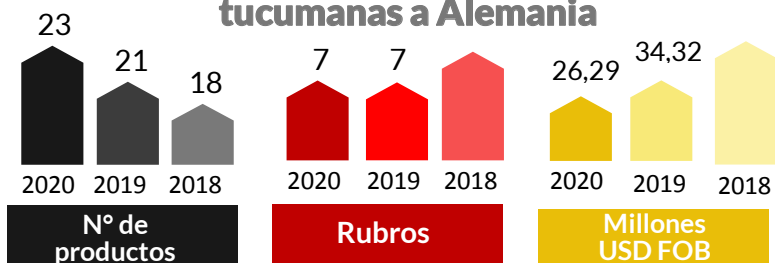
En Alemania no son habituales las comidas de negocios, salvo que ya exista una relación de confianza. Del mismo modo, no es habitual el intercambio de regalos durante la negociación.



Principales puertos de Alemania

- Wilhelmshaven
- Hamburgo
- Bremen
- Rostock
- Lübeck
- Duisburg
- Emden
- Frankfurt
- Brunsbittel
- Bremerhaven
- Kiel

Evolución de exportaciones tucumanas a Alemania



Principales Oportunidades Comerciales para Tucumán



Maíz en grano



USD 1.171.622.058

Importaciones de Alemania en 2020 (miles de dólares)

USD 360.812

Exportaciones argentinas a Alemania en 2020 (miles de dólares)

Principales productos exportados 2020

- 12.323.174 USD Cáscara deshidratada de limón
- 9.377.576 USD Jugo concentrado de limón
- 1.940.863 USD Aceite esencial de limón

Oportunidades comerciales para Tucumán

El mercado de Alemania representa un reto para el comercio de Tucumán, permitiéndonos aprovechar nuestras potencialidades para seguir desarrollando un intercambio bilateral. En este sentido, se ha desarrollado un análisis de potencialidad de oportunidades comerciales

para las exportaciones tucumanas en varios escenarios, con el objetivo de identificar aquellos productos que demanda Alemania y que Tucumán produce pero no necesariamente ya exporta a dicho destino. Este análisis pretende ser una herramienta referencial para la toma decisiones tomando en cuenta los siguientes factores :

Oportunidad Fuerte



Donde aquellos productos con **OPORTUNIDAD FUERTE** , son los que tienen mercados con intercambio bajo (pero distinto de nulo), cuyo Índice de Intensidad Comercial (IIC) es menor que la media del calculado para el nivel país y, además, el ICEB representa una capacidad exportadora alta.

IIC brinda una idea de cuán intenso es el intercambio efectivo entre dos países. Considera las exportaciones de un país hacia otro y las exportaciones totales del primer país, como así también las exportaciones del mundo hacia el segundo país, y las exportaciones totales del mundo.

ICEB es un indicador que intenta capturar cuáles son los productos en los que Argentina tiene una mayor potencialidad exportadora hacia el país analizado. Analiza la potencialidad de cubrir las importaciones totales de un país, por medio de las exportaciones totales de otro.

Oportunidad Intermedia

NOMENCLADOR	DESCRIPCIÓN
870899	Partes y accesorios de vehículos automóviles
848340	Reductores, multiplicadores y variadores de velocidad incluidos convertidores de par
481920	Cajas y cartonajes,plegables,de papel o cartón,s/corrugar
190590	Galletas

Las **OPORTUNIDADES INTERMEDIAS** están consideradas para aquellos productos que tengan, a su vez, un intercambio bajo (al igual que los de oportunidades fuertes) y una capacidad exportadora baja (puedan cubrir las demandas de importaciones por menos de un tercio del total).

RESUMEN DE MERCADOS

PAÍSES BAJOS

**Capital:**
Ámsterdam**Idioma oficial:**
Holandés**Religión:**
Cristianismo**Moneda:**
Euro

100 USD = 118,52 EUR



Las principales categorías de gasto del hogar de Países Bajos corresponden a vivienda y transportes.

PIB 2020: USD 909 billones de USD**PIB per cápita 2020: 52 mil USD****Población 2020: 17 millones**

Países Bajos es una de las poblaciones más ricas. El PIB per cápita está por encima del promedio de la UE.

Tienen una puntuación alta respecto al marco político y legislativo, el entorno empresarial e innovador y la infraestructura y capacidades.

¿Cómo hacer negocios con Países Bajos?

Es importante presentarse puntual a las citas concertadas, mostrarse como una persona idónea para hacer negociaciones, así como respetar los tiempos pactados en las reuniones.

En cuanto al código de vestimenta, es usual vestir a un estilo conservador.

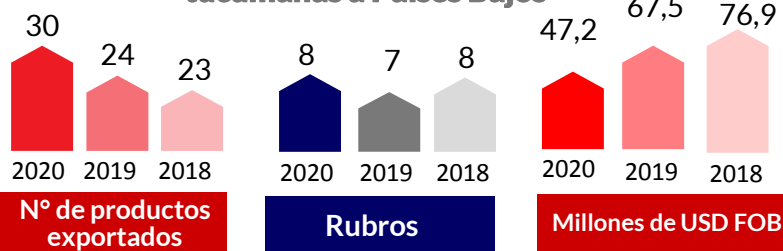
Se recomienda evitar saludar con el beso en la mejilla ya que este tipo de saludo es exclusivo para amigos cercanos.

El intercambio de regalos no es habitual en este país.



Principales puertos de Países Bajos

- Ámsterdam
- Róterdam
- Moerdijk
- Scheveningen
- Vlaardingen
- Puertos De Zeeland

Evolución de exportaciones
tucumanas a Países BajosPrincipales Oportunidades
Comerciales para Tucumán

Maíz en grano



Porotos negros



Trigo



USD 482.763.693

Importaciones de Países Bajos en
2020 (miles de dólares)

USD 1.209.206

Exportaciones argentinas a Países
Bajos en 2020 (miles de dólares)

Principales productos exportados 2020

23.188.286 USD

Jugo concentrado de limón

17.275.441 USD

Limones frescos

3.792.259 USD

Arándanos

TENDENCIA Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO TUCUMÁN

PAÍSES BAJOS



Oportunidades comerciales para Tucumán

El mercado de Países Bajos representa un reto para el comercio de Tucumán, permitiéndonos aprovechar nuestras potencialidades para seguir desarrollando un intercambio bilateral. En este sentido, se ha desarrollado un análisis de potencialidad de oportunidades comerciales

para las exportaciones tucumanas en varios escenarios, con el objetivo de identificar aquellos productos que demanda Países Bajos y que Tucumán produce pero no necesariamente ya exporta a dicho destino. Este análisis pretende ser una herramienta referencial para la toma decisiones tomando en cuenta los siguientes factores :

Oportunidad Fuerte



Maíz en grano
Nomenclador: 100590



Porotos negros
Nomenclador: 71333



Trigo
Nomenclador: 100199

Donde aquellos productos con **OPORTUNIDAD FUERTE** , son los que tienen mercados con intercambio bajo (pero distinto de nulo), cuyo Índice de Intensidad Comercial (IIC) es menor que la media del calculado para el nivel país y, además, el ICEB representa una capacidad exportadora alta.

IIC brinda una idea de cuán intenso es el intercambio efectivo entre dos países. Considera las exportaciones de un país hacia otro y las exportaciones totales del primer país, como así también las exportaciones del mundo hacia el segundo país, y las exportaciones totales del mundo.

ICEB es un indicador que intenta capturar cuáles son los productos en los que Argentina tiene una mayor potencialidad exportadora hacia el país analizado. Analiza la potencialidad de cubrir las importaciones totales de un país, por medio de las exportaciones totales de otro.

Oportunidad Intermedia

NOMENCLADOR	DESCRIPCIÓN
732690	Manufacturas de hierro o acero
870880	Amortiguadores de suspensión
220710	Alcohol etílico sin desnaturalizar, los demás
392690	Manufacturas de plástico

Las **OPORTUNIDADES INTERMEDIAS** están consideradas para aquellos productos que tengan, a su vez, un intercambio bajo (al igual que los de oportunidades fuertes) y una capacidad exportadora baja (puedan cubrir las demandas de importaciones por menos de un tercio del total).

RESUMEN DE MERCADOS

FRANCIA



Capital:
París



Idioma oficial:
Francés



Religión:
Cristianismo



Moneda:
Euro

100 EURO = 118,58 USD

PIB 2020: 2598 billones USD

PIB per cápita 2020: 39.907 USD

Población 2020: 65 millones



El consumidor francés se ha caracterizado por ser un consumidor impulsivo y dispuesto a probar nuevos e innovadores productos.



Francia posee una población cada vez más longeva, por lo que el consumo está ligado a productos de ocio, entretenimiento y cultura.



Si bien existe una fuerte relación de consumo con el poder adquisitivo, la calidad, marca y responsabilidad con el medio ambiente del producto se tornaron prioritarias por los consumidores franceses.

¿Cómo hacer negocios con Francia?

El proceso de negociación en Francia es lento, por lo que se debe estar preparado para varias

Las reuniones de negociación deben ser programadas con 2 semanas de anticipación.

Se suele saludar con un apretón de manos y dirigiéndose por su apellido seguido de un "Monseieur" o "Madame" respectivamente.

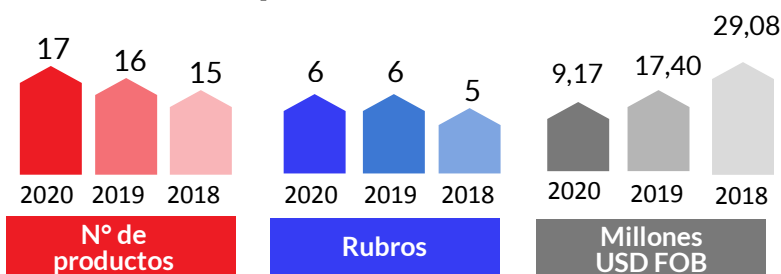
Es importante vestir prendas discretas y elegantes. Los hombres deberán vestir trajes clásicos de colores oscuros y las mujeres trajes con falda de colores



Principales puertos de Francia

- Marsella
- Brest
- Le Havre
- Dunkerque
- Nantes Saint
- Nazaire
- Calais
- Ruan
- Rouen
- Guadalupe
- Burdeos
- Fos-sur-mer
- La Pallice
- Guayana
- Martinica

Evolución de exportaciones tucumanas a Francia



Principales Oportunidades Comerciales para Tucumán 2020



Maíz en grano



USD 568.329.124

Importaciones de Francia desde el mundo en 2020 (en miles)

USD 128.708

Exportaciones argentinas a Francia en 2020 (en miles)

Principales productos exportados 2020



Oportunidades comerciales para Tucumán

El mercado de Francia representa un reto para el comercio de Tucumán, permitiéndonos aprovechar nuestras potencialidades para seguir desarrollando un intercambio bilateral. En este sentido, se ha desarrollado un análisis de potencialidad de oportunidades comerciales

para las exportaciones tucumanas en varios escenarios, con el objetivo de identificar aquellos productos que demanda Francia y que Tucumán produce pero no necesariamente ya exporta a dicho destino. Este análisis pretende ser una herramienta referencial para la toma decisiones tomando en cuenta los siguientes factores :

Oportunidad Fuerte



Donde aquellos productos con **OPORTUNIDAD FUERTE** , son los que tienen mercados con intercambio bajo (pero distinto de nulo), cuyo Índice de Intensidad Comercial (IIC) es menor que la media del calculado para el nivel país y, además, el ICEB representa una capacidad exportadora alta.

IIC brinda una idea de cuán intenso es el intercambio efectivo entre dos países. Considera las exportaciones de un país hacia otro y las exportaciones totales del primer país, como así también las exportaciones del mundo hacia el segundo país, y las exportaciones totales del mundo.

ICEB es un indicador que intenta capturar cuáles son los productos en los que Argentina tiene una mayor potencialidad exportadora hacia el país analizado. Analiza la potencialidad de cubrir las importaciones totales de un país, por medio de las exportaciones totales de otro.

Oportunidad Intermedia

NOMENCLADOR	DESCRIPCIÓN
840999	Válvulas de admisión o de escape
870899	Partes y accesorios de vehículos automóviles ncop.
870840	Cajas de cambio p/vehículos automóviles ncop.
848340	Reductores, multiplicadores y variadores de velocidad incluidos convertidores de par
870880	Amortiguadores de suspensión de vehículos automóviles

Las **OPORTUNIDADES INTERMEDIAS** están consideradas para aquellos productos que tengan, a su vez, un intercambio bajo (al igual que los de oportunidades fuertes) y una capacidad exportadora baja (puedan cubrir las demandas de importaciones por menos de un tercio del total).

RESUMEN DE MERCADOS

IRLANDA



Capital:
Dublín



Idioma oficial:
Irlandés



Religión:
Catolicismo



Moneda:
Euro

100 USD = 118,52 EUR



PIB 2020: USD 418 billones de

PIB per cápita 2020: 84 mil USD

Población 2020: 5 millones

Irlanda, uno de los países con mayor PBI per cápita de la Unión Europea, basó su economía en el sector de la agricultura, pero ahora se encuentra mayormente concentrada en la industria y los servicios.



Es el único país de habla inglesa dentro de la Unión Europea, lo que favoreció la instalación de las sedes de las principales multinacionales de los sectores TIC y farmacéutico.

¿Cómo hacer negocios con Irlanda?

Sea convincente al momento de ofrecer sus productos o servicios, ya que en general los irlandeses prefieren comprar en el mercado local antes que a sus socios extranjeros.

Los irlandeses son muy arraigados a sus costumbres, por lo que la formalidad en la forma de vestir es importante.

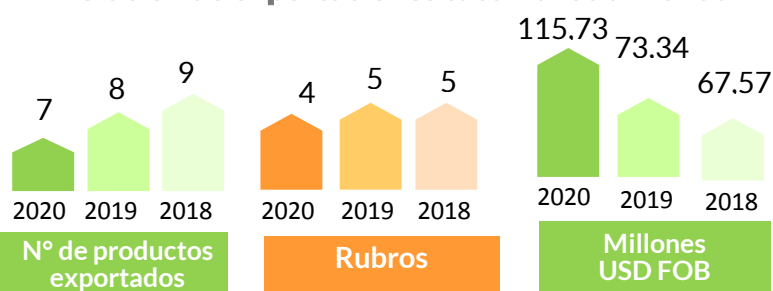
No es muy convencional que dentro del mundo de los negocios se den regalos, pero puede optar por llevar algo representativo de su país o empresa.



Principales puertos de Irlanda

- Cork
- Drogheda
- Galway
- Greenore
- Foynes
- New Ross
- Rosslare
- Waterford
- Wicklow

Evolución de exportaciones tucumanas a Irlanda



Principales Oportunidades Comerciales para Tucumán



Maní sin cáscara

USD 98.388.912

Importaciones de Irlanda en 2020
(miles de dólares)

USD 351.897

Exportaciones argentinas a Irlanda
en 2020 (miles de dólares)

Principales productos exportados por Tucumán 2020

- 113.917.827 USD Aceites esenciales de limón
- 1.505.470 USD Jugo concentrado de limón
- 155.918 USD Limones frescos

TENDENCIA Y OPORTUNIDADES
DE NEGOCIO TUCUMÁNIRLANDA

Oportunidades comerciales para Tucumán

El mercado de Irlanda representa un reto para el comercio de Tucumán, permitiéndonos aprovechar nuestras potencialidades para seguir desarrollando un intercambio bilateral.

En este sentido, se ha desarrollado un análisis de potencialidad de oportunidades comerciales

para las exportaciones tucumanas en varios escenarios, con el objetivo de identificar aquellos productos que demanda Reino Unido y que Tucumán produce pero no necesariamente ya exporta a dicho destino. Este análisis pretende ser una herramienta referencial para la toma de decisiones tomando en cuenta los siguientes factores :

Oportunidad Fuerte**Maní sin cáscara***Nomenclador: 120242*

Donde aquellos productos con **OPORTUNIDAD FUERTE** , son los que tienen mercados con intercambio bajo (pero distinto de nulo), cuyo Índice de Intensidad Comercial (IIC) es menor que la media del calculado para el nivel país y, además, el ICEB representa una capacidad exportadora alta.

IIC brinda una idea de cuán intenso es el intercambio efectivo entre dos países. Considera las exportaciones de un país hacia otro y las exportaciones totales del primer país, como así $\frac{X_{ij}}{X_i}$ también las exportaciones del mundo hacia el segundo país, y las exportaciones totales del mundo.

ICEB es un indicador que intenta capturar cuáles son los productos en los que Argentina tiene una mayor potencialidad exportadora hacia el país analizado. Analiza la potencialidad de cubrir las importaciones totales de un país, por medio de las exportaciones totales de otro.

RESUMEN DE MERCADOS

REINO UNIDO



Capital:
Londres



Idioma oficial:
Inglés



Religión:
Anglicana



Moneda:
Libra Esterlina
100 USD = 77,02 GBP



PIB 2020: USD 2710 billones de

PIB per cápita 2020: 40 mil USD

Población 2020: 6 millones

El Informe de Competitividad Global más reciente del Foro Económico Mundial clasifica al Reino Unido como el 8vo país más competitivo para realizar negocios, continuando con su sólido desempeño histórico.



Tendencias de consumo orientadas a productos frescos o preparados con ingredientes de mejor calidad como resultado de una mayor preocupación por la salud.

¿Cómo hacer negocios con Reino Unido?

La mejor forma de contactar con una empresa inglesa es a través de una tercera persona.

Están interesados en resultados a corto plazo, sin embargo, prefieren relaciones cooperativas, orientadas al largo plazo.

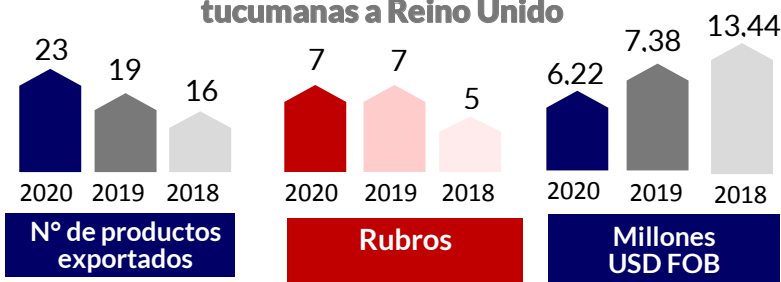
A la hora de la vestimenta, los colores oscuros son los más apropiados.

Si quiere hacer regalos, se recomienda traer un pequeño regalo al primer encuentro.



Principales puertos de Reino Unido

- Immingham
- Londres
- Southampton
- Liverpool
- Milford Haven
- Grimsby
- Tees y Hartlepool
- Felixstowe

Evolución de exportaciones
tucumanas a Reino UnidoPrincipales Oportunidades
Comerciales para Tucumán

Porotos negros



USD 631.221.475

Importaciones de Reino Unido en
2020 (miles de dólares)

USD 464.743

Exportaciones argentinas a Reino
Unido en 2020 (miles de dólares)

Principales productos exportados 2020

2.821.945 USD

Limones frescos

1.298.034 USD

Aceites esenciales de limón

595.815 USD

Arándanos

Oportunidades comerciales para Tucumán

El mercado de Reino Unido representa un reto para el comercio de Tucumán, permitiéndonos aprovechar nuestras potencialidades para seguir desarrollando un intercambio bilateral. En este sentido, se ha desarrollado un análisis de potencialidad de oportunidades comerciales

para las exportaciones tucumanas en varios escenarios, con el objetivo de identificar aquellos productos que demanda Reino Unido y que Tucumán produce pero no necesariamente ya exporta a dicho destino. Este análisis pretende ser una herramienta referencial para la toma decisiones tomando en cuenta los siguientes factores :

Oportunidad Fuerte



Porotos negros
Nomenclador: 71333

Donde aquellos productos con **OPORTUNIDAD FUERTE** , son los que tienen mercados con intercambio bajo (pero distinto de nulo), cuyo Índice de Intensidad Comercial (IIC) es menor que la media del calculado para el nivel país y, además, el ICEB representa una capacidad exportadora alta.

IIC brinda una idea de cuán intenso es el intercambio efectivo entre dos países. Considera las exportaciones de un país hacia otro y las exportaciones totales del primer país, como así también las exportaciones del mundo hacia el segundo país, y las exportaciones totales del mundo.

ICEB es un indicador que intenta capturar cuáles son los productos en los que Argentina tiene una mayor potencialidad exportadora hacia el país analizado. Analiza la potencialidad de cubrir las importaciones totales de un país, por medio de las exportaciones totales de otro.

Oportunidad Intermedia

NOMENCLADOR	DESCRIPCIÓN
382499	Productos y preparaciones a base de compuestos orgánicos
401699	Manufacturas de caucho vulcanizado s/endurecer
731815	Tornillos y pernos, tuercas de hierro o acero
732690	Manufacturas de hierro o acero
392690	Manufacturas de plástico
491110	Libros, folletos e impresos similares, excluidos diccionarios, enciclopedias y en hojas sueltas
848180	Artículos de grifería y órganos similares para tuberías, calderas, depósitos, cubas o continentes similares

Las **OPORTUNIDADES INTERMEDIAS** están consideradas para aquellos productos que tengan, a su vez, un intercambio bajo (al igual que los de oportunidades fuertes) y una capacidad exportadora baja (puedan cubrir las demandas de importaciones por menos de un tercio del total).

RESUMEN DE MERCADOS

NORUEGA



Capital:
Oslo



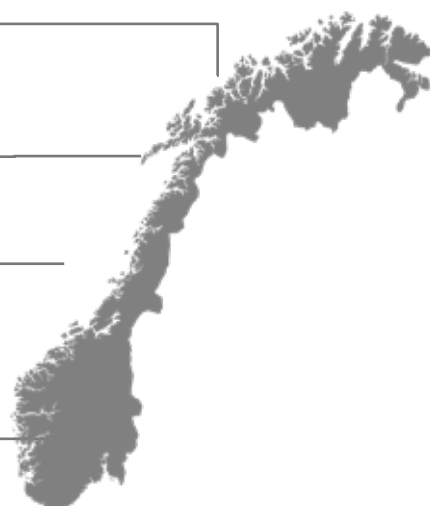
Idioma oficial:
Noruego



Religión:
Cristianismo



Moneda:
Corona Noruega
100 NOK = 15,54USD



PIB 2020: USD 35 billones de USD

PIB per cápita 2020: 60 mil USD

Población 2020: 5,4 millones



Noruega es el 4to país con mayor PBI per cápita del mundo y mantiene altos índices de calidad y esperanza de vida.



Los consumidores noruegos están muy bien informados, y eligen productos de buena calidad.



Noruega cuenta con leyes y reglamentos de trámites sencillos que facilita el desarrollo de los negocios en comparación con otros países.

¿Cómo hacer negocios con Noruega?

Estrechar las manos a todas las personas de la reunión a la llegada y antes de salir, es la manera más adecuada de saludar y despedirse.

Respecto a la vestimenta, se recomienda utilizar un código formal.

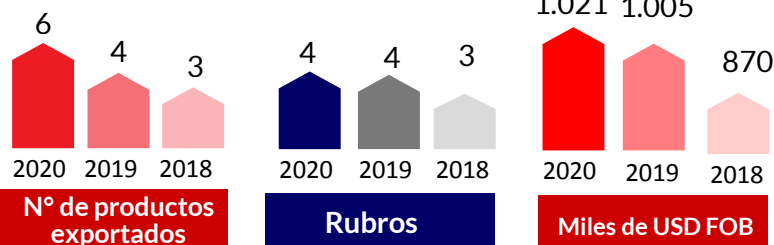
El intercambio de tarjetas se da después de una breve charla inicial.

Se deben evitar los excesos de regalos o presentes, puesto que pueden ser vistos como sobornos.



Principales puertos de Noruega

- Oslo
- Drammen
- Stavanger
- Bergen
- Trondheim
- Kristiansand
- Fredrikstad
- Tromsø

Evolución de exportaciones
tucumanas a DinamarcaOportunidades Comerciales
Intermedias para Tucumán

Manufacturas de
hierro o acero



Manufacturas
de plástico



USD 81.320.407

Importaciones de Noruega en
2020 (miles de dólares)

USD 19.354

Exportaciones argentinas a Noruega
en 2020 (miles de dólares)

Principales productos exportados 2020

1.004.860 USD **Limones frescos**

12.265 USD **Naranjas**

1.388 USD **Maíz en grano**

TENDENCIA Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO TUCUMÁN

NORUEGA



Oportunidades comerciales para Tucumán

El mercado de Perú representa un reto para el comercio de Tucumán, permitiéndonos aprovechar nuestras potencialidades para seguir desarrollando un intercambio bilateral. En este sentido, se ha desarrollado un análisis de potencialidad de oportunidades comerciales

para las exportaciones tucumanas en varios escenarios, con el objetivo de identificar aquellos productos que demanda Perú y que Tucumán produce pero no necesariamente ya exporta a dicho destino. Este análisis pretende ser una herramienta referencial para la toma decisiones tomando en cuenta los siguientes factores:

Oportunidad Intermedia

NOMENCLADOR	DESCRIPCIÓN
732690	Manufacturas de hierro o acero ncop.
392690	Manufacturas de plástico

Las **OPORTUNIDADES INTERMEDIAS** están consideradas para aquellos productos que tengan, a su vez, un intercambio bajo (al igual que los de oportunidades fuertes) y una capacidad exportadora baja (puedan cubrir las demandas de importaciones por menos de un tercio del total).

RESUMEN DE MERCADOS

DINAMARCA



Capital:
Copenhague



Idioma oficial:
Danés



Religión:
Cristianismo



Moneda:
Corona Danesa
100 DKK = 15,96 USD



PIB 2020: USD 35 billones de USD

PIB per cápita 2020: 60 mil USD

Población 2020: 6 millones



Dinamarca es el lugar más fácil de Europa para hacer negocios según el informe "Doing Business 2020" del



El mercado de los alimentos ecológicos en Dinamarca ha experimentado un crecimiento exponencial en los últimos años.



Las frutas y verduras frescas constituyen uno de los grupos de productos orgánicos más importantes vendidos en Dinamarca

¿Cómo hacer negocios con Dinamarca?

Al momento de hacer negocios con los daneses la puntualidad es fundamental.

En el ambiente de negocios danés se suelen tener reuniones con pocas personas. Asegúrese de tener el material impreso o muestras material para todos los asistentes a la reunión.

A la hora de la vestimenta, una vestimenta formal será la más adecuada.

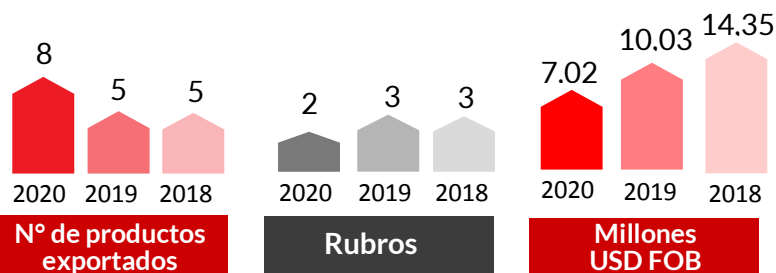
Dentro del protocolo de negocios danés los regalos no son necesarios.



Principales puertos de Dinamarca

- Copenhague-MalmöShenzhen
- Esbjerg
- Aarhus
- København
- Fredericia
- Frederikshavn
- Grenaa
- Odense

Evolución de exportaciones tucumanas a Dinamarca



Principales Oportunidades Comerciales para Tucumán



Manufacturas de hierro o acero



USD 96.791.228

Importaciones de Dinamarca en 2020 (miles de dólares)

USD 32.324

Exportaciones argentinas a Dinamarca en 2020 (miles de

Principales productos exportados 2020

6.162.903 USD

Cáscara deshidratada de limón

853.748 USD

Limones frescos

178.973 USD

Jugo concentrado de limón

TENDENCIA Y OPORTUNIDADES
DE NEGOCIO TUCUMÁN

DINAMARCA

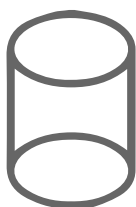


Oportunidades comerciales para Tucumán

El mercado de Dinamarca representa un reto para el comercio de Tucumán, permitiéndonos aprovechar nuestras potencialidades para seguir desarrollando un intercambio bilateral.

En este sentido, se ha desarrollado un análisis de potencialidad de oportunidades comerciales

para las exportaciones tucumanas en varios escenarios, con el objetivo de identificar aquellos productos que demanda Dinamarca y que Tucumán produce pero no necesariamente ya exporta a dicho destino. Este análisis pretende ser una herramienta referencial para la toma de decisiones tomando en cuenta los siguientes factores :

Oportunidad Fuerte

Manufacturas de
hierro o acero

Nomenclador: 732690

Donde aquellos productos con **OPORTUNIDAD FUERTE** , son los que tienen mercados con intercambio bajo (pero distinto de nulo), cuyo Índice de Intensidad Comercial (IIC) es menor que la media del calculado para el nivel país y, además, el ICEB representa una capacidad exportadora alta.

IIC brinda una idea de cuán intenso es el intercambio efectivo entre dos países. Considera las exportaciones de un país hacia otro y las exportaciones totales del primer país, como así también las exportaciones del mundo hacia el segundo país, y las exportaciones totales del mundo.

ICEB es un indicador que intenta capturar cuáles son los productos en los que Argentina tiene una mayor potencialidad exportadora hacia el país analizado. Analiza la potencialidad de cubrir las importaciones totales de un país, por medio de las exportaciones totales de otro.

RESUMEN DE MERCADOS

POLONIA



Capital:
Varsovia



Idioma oficial:
Polaco



Religión:
Catolicismo



Moneda:
Zloty
100 USD = 395,27 PLN



PIB 2020: USD 594 billones de USD

PIB per cápita 2020: 16 mil USD

Población 2020: 38 millones



Con más de 38 millones de habitantes, representando alrededor del 7,6% de la población total de la Unión Europea, Polonia se sitúa como el mayor mercado de Europa Central.



Las mejoras en los estándares de vida en Polonia crearon oportunidades en los sectores de bienes de consumo. Los consumidores polacos se ven muy influenciados por los niveles de vida de Europa Occidental.

¿Cómo hacer negocios con Polonia?

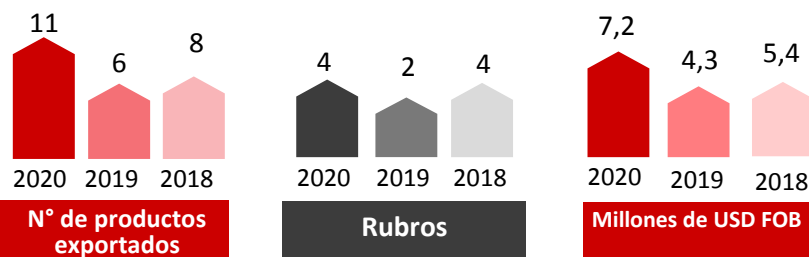
El saludo estándar es un firme apretón de manos.
Para las despedidas se aplica lo mismo.
En los contactos iniciales se pueden utilizar el título o el apellido de la persona.
Es importante mantener contacto visual directo durante una conversación. Trate de ser moderado con sus gestos ya que los polacos son sensibles al lenguaje corporal y lo miran cuidadosamente.
Según la etiqueta comercial polaca, los obsequios se entregan al comienzo de una relación.



Principales puertos de Polonia

- Gdansk
- Szczecin
- Świnoujście
- Kolobrzeg
- Gdynia

Evolución de exportaciones tucumanas a Polonia



Principales Oportunidades Comerciales para Tucumán



Vino de las demás uvas
NOM. 220429



USD 254.660.433

Importaciones de Polonia en 2020
(miles de dólares)

USD 287.061

Exportaciones argentinas a Polonia en 2020
(miles de dólares)

Principales productos exportados Tucumán 2020

- 4.000.254 USD** Limones frescos
- 3.088.192 USD** Cáscara deshidratada de limón
- 80.456 USD** Maíz en grano

TENDENCIA Y OPORTUNIDADES
DE NEGOCIO TUCUMÁN

POLONIA



Oportunidades comerciales para Tucumán

El mercado de Perú representa un reto para el comercio de Tucumán, permitiéndonos aprovechar nuestras potencialidades para seguir desarrollando un intercambio bilateral. En este sentido, se ha desarrollado un análisis de potencialidad de oportunidades comerciales

para las exportaciones tucumanas en varios escenarios, con el objetivo de identificar aquellos productos que demanda Perú y que Tucumán produce pero no necesariamente ya exporta a dicho destino. Este análisis pretende ser una herramienta referencial para la toma decisiones tomando en cuenta los siguientes factores:

Oportunidad Intermedia

NOMENCLADOR	DESCRIPCIÓN
220429	Vino de las demás uvas

Las **OPORTUNIDADES INTERMEDIAS** están consideradas para aquellos productos que tengan, a su vez, un intercambio bajo (al igual que los de oportunidades fuertes) y una capacidad exportadora baja (puedan cubrir las demandas de importaciones por menos de un tercio del total).

RESUMEN DE MERCADOS

CHIPRE



Capital:
Nicosia



Idioma oficial:
Griego y Turco



Religión:
Cristianismo



Moneda:
Euro
100 € = 118,78 USD



Mantiene relaciones con Grecia, Israel, Egipto y Líbano por la explotación de gas natural en esta región.



PIB 2020: 24 billones USD

PIB per cápita 2020: 27 miles de USD

Población 2020: 886 miles



A lo largo de los años Chipre incrementó su presencia en el sector industrial que representa la mayor parte de las exportaciones

¿Cómo hacer negocios con Chipre?

Chipre posee una gran experiencia en el comercio entre países, y sus empresarios poseen un enfoque internacional y una gran inteligencia al momento de realizar negociaciones. Es muy importante que logre establecer lazos personales.

Se recomienda contar con conocimientos previos del ambiente de inversión. En Chipre, para que cualquier empresa sea exitosa, se necesita el apoyo y la asistencia de un equipo local.

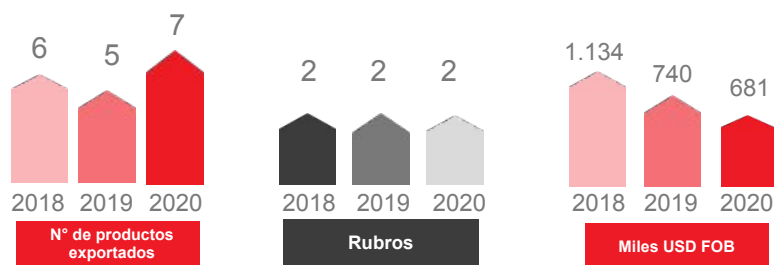
En cuanto al comercio, las importaciones y exportaciones tardan menos de una semana, y se firman siete documentos cada vez que se realiza o recibe un envío.



Principales puertos de Chipre

- Limassol
- Vasilikos
- Latchi
- Famagusta
- Akrotiri

Evolución de exportaciones tucumanas a Chipre



USD 7.503.603

Importaciones de Chipre en 2020
(en miles)

USD 42.910

Exportaciones argentinas a Chipre
en 2020 (en miles)

Principales productos exportados Tucumán 2020

545.823 USD

Limones frescos

126.735 USD

Jugo concentrado de limón

6.934 USD

Porotos alubia

RESUMEN DE MERCADOS

FINLANDIA



Capital:
Helsinki



Idioma oficial:
Finés



Religión:
Protestante



Moneda:
Euro
100 € = 118,78 USD



PIB 2020: 271 billones USD

PIB per cápita 2020: 49 miles de USD

Población 2020: 5.5 millones



Finlandia se encuentra en el puesto 14 de los PBI per cápita más altos del mundo.



La economía de Finlandia es altamente industrializada, concentrándose principalmente en recursos forestales, altos niveles de inversión de capitales, desarrollo tecnológico, bienestar y seguridad para sus ciudadanos.

¿Cómo hacer negocios con Finlandia?

Los empresarios finlandeses son analíticos y estrictos en su política empresarial. Están abiertos a nuevas ideas y creen en el aprendizaje continuo en pos de establecer relaciones a largo plazo.

Los finlandeses son bastante flexibles en cuanto a los lugares de encuentros. Las reuniones pueden realizarse en las instalaciones de la empresa, o mediante teléfono.

En general las reuniones suelen durar más tiempo del que se está previsto, por lo que se recomienda enviar previamente una agenda de la reunión.

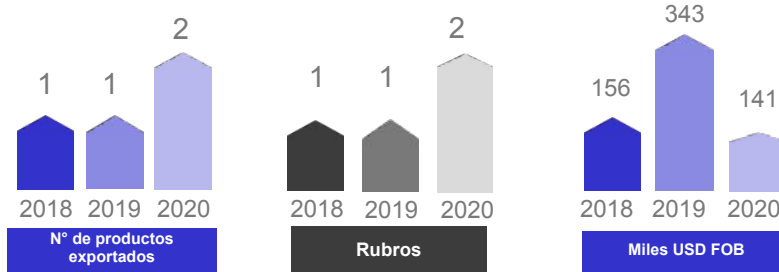
En relación a los obsequios, puede optar por llevar un artículo o producto representativo de su empresa o de su país de origen.



Principales puertos de Finlandia

- Nystad
- Björneborg
- Oulu
- Kotka
- Vaasa
- Fredrikshamn
- Åbo
- Rauma
- Helsingfors

Evolución de exportaciones tucumanas a Finlandia



USD 67.878.407

Importaciones de Finlandia en 2020
(en miles)

USD 59.540

Exportaciones argentinas a
Finlandia en 2020 (en miles)

Principales productos exportados Tucumán 2020

140.648 USD

Limones frescos

195 USD

Maní sin cáscara



RESUMEN DE MERCADOS

BULGARIA



Capital:
Sofía



Idioma oficial:
Búlgaro



Religión:
Cristianismo



Moneda:
Levs
167.19 BGN = 100 USD



Los costos de alquiler, mantenimiento y energía son unos de los más bajos de Europa, posicionando a Bulgaria como un lugar atractivo para realizar negocios.

PIB 2020: 68 billones USD

PIB per cápita 2020: 9.919 USD

Población: 7 millones



Bulgaria dispone de una ubicación estratégica en el centro de la Península de los Balcanes

¿Cómo hacer negocios con Bulgaria?

Al inicio de la reunión se acostumbra a saludar e intercambiar tarjetas de presentación. Se sugiere dirigirse a las personas haciendo uso de sus títulos académicos. La toma de decisiones es jerárquica.

En el intercambio de obsequios se recomiendan artesanías típicas del país de origen o que contengan el logo de su institución.

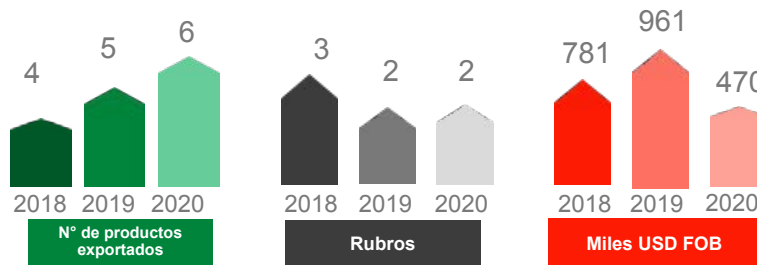
Respecto a las fechas límite no son muy estrictos, y las reuniones a menudo duran más de lo previsto. Cuando que se avanza a los temas más serios, comenzarán a proceder a un ritmo más lento para examinar los detalles.



Principales puertos de Bulgaria

- Balchik
- Sofia
- Burgas
- Varna
- Kavarna
- Nessebar

Evolución de exportaciones tucumanas a Bulgaria



USD 422.648.102

Importaciones de Bulgaria en 2020
(en miles)

USD 12.504

Exportaciones argentinas a Bulgaria
en 2020 (en miles)

Principales productos exportados Tucumán 2020

415.095 USD Limones frescos

38.306 USD Porotos Alubia

9.343 USD Maíz en grano

RESUMEN DE MERCADOS

AUSTRIA



Capital:
Viena



Idioma oficial:
Alemán



Religión:
Catolicismo



Moneda:
Euro
100 € = 118,78 USD



Austria posee una alta diversificación industrial, donde más del 30% de la energía deriva de fuentes energéticas renovables. Además, el estado realiza grandes inversiones en investigación y desarrollo.



Austria se sitúa en el centro de Europa, facilitando la distribución logística entre el este y el oeste del continente.

PIB 2020: 429 billones USD

PIB per cápita 2020: 48 miles de USD

Población 2020: 9 millones

¿Cómo hacer negocios con Austria?

Se sugiere contar con un intermediario para que realice los primeros acercamientos y poder agendar una cita con más rapidez. Esto es algo que los empresarios austriacos prefieren.

La principal formalidad es que los austriacos están acostumbrados a utilizar sus títulos (universitario o de posición en la empresa).

Las tarjetas de visita se intercambian sin formalidades particulares. Se recomienda presentar una de las caras de la tarjeta en alemán.

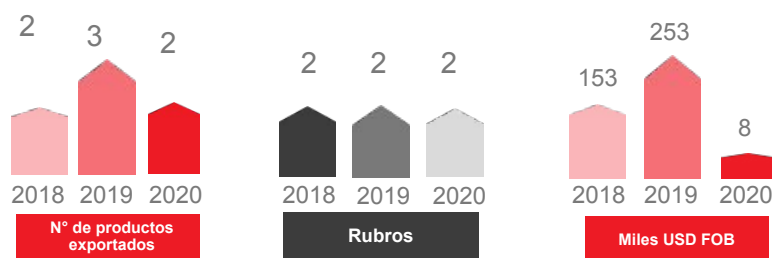
En relación a los obsequios, puede optar por llevar un artículo o producto representativo de su empresa o de su país de origen a las primeras reuniones.



Principales puertos de Austria

- Viena
- Linz
- Enns
- Krems

Evolución de exportaciones tucumanas a Austria



USD 164.635.579

Importaciones de Austria en 2020
(en miles)

USD 59.540

Exportaciones argentinas a Austria
en 2020 (en miles)

Principales productos exportados Tucumán 2021*

- 216.453 USD Jugo concentrado de limón
- 33.839 USD Partes de ejes ncop.p/vehículos
- 6.916 USD Garbanzos secos desvainados

*Corresponde al valor acumulado de las exportaciones tucumanas hasta el período 09-2021.

RESUMEN DE MERCADOS

BÉLGICA



Capital:
Bruselas



Idioma oficial:
**Neerlandés,
Francés y Alemán**



Religión:
Cristianismo



Moneda:
Euro
100 € = 118,78 USD



Con escasos recursos naturales, Bélgica importa grandes cantidades de materias primas y exporta principalmente manufacturados.



Bélgica ocupa el puesto 20 del ranking de PBI per cápita mundial.

PIB 2020: 513 billones USD

PIB per cápita 2020: 44.529 USD

Población 2020: 12 millones

¿Cómo hacer negocios con Bélgica?

Por lo general quien decide la hora y el lugar del encuentro es la persona con quien va a reunirse, normalmente a media mañana o a media tarde.

Los obsequios son valorados en el mundo empresarial de Bélgica. Puede optar por llevar a las primeras reuniones artículos representativos de su empresa o productos de su país de origen.

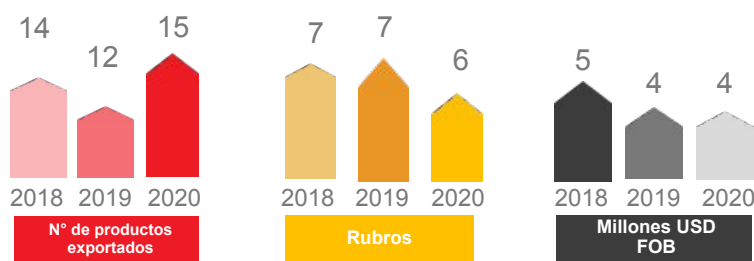
Los belgas prefieren productos de buena calidad que cubran sus necesidades, y por su buen estilo de vida que llevan, no se detienen mucho en el precio de sus productos o servicios, así que los mismos deben cumplir con los estándares requeridos.



Principales puertos de Bélgica

- Amberes
- Zeebrugge
- Ostende
- Gante

Evaluación de exportaciones tucumanas a Bélgica



USD 395.854.450

Importaciones de Bélgica en 2020
(en miles)

USD 81.450

Exportaciones argentinas a Bélgica
en 2020 (en miles)

Principales productos exportados Tucumán 2020

- 1.599.781 USD Tabaco del tipo Burley
- 1.482.945 USD Jugo concentrado de limón
- 809.439 USD Limones frescos

RESUMEN DE MERCADOS

GRECIA



Capital:
Atenas



Idioma oficial:
Griego



Religión:
Cristianismo ortodoxo



Moneda:
Euro
100 € = 118,78 USD



PIB 2020: 189 billones USD

PIB per cápita 2020: 18 miles de USD

Población 2020: 10.7 millones



Grecia es un Estado democrático, desarrollado y posee un Índice de Desarrollo Humano muy alto.



Sin embargo, los efectos de la última crisis que sufrieron se vieron reflejados en altas tasas de endeudamiento, situándose como el segundo país con mayor endeudamiento respecto a su PBI.

¿Cómo hacer negocios con Grecia?

En Grecia la estructura jerárquica es muy marcada y se respetan mucho los cargos y los puestos, tanto a nivel laboral como a nivel social.

En las negociaciones, los plazos de pago son muy variables aunque suelen girar entre los 30 y los 60 días.

Luego de las presentaciones formales, se recomienda entregar su tarjeta de presentación, por un lado en griego y por el otro en inglés.

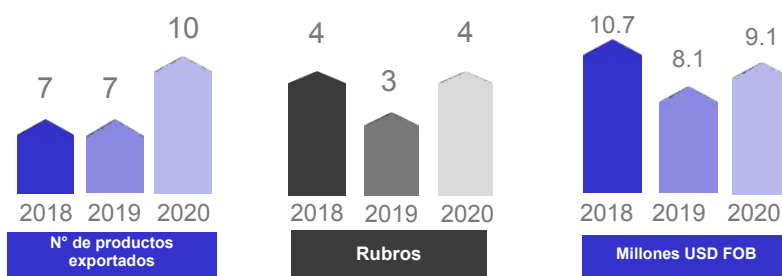
En relación a los obsequios, puede optar por llevar un artículo o producto representativo de su empresa o de su país de origen.



Principales puertos de Grecia

- El Pireo
- Heraklion
- Santorini
- Tesalónica

Evolución de exportaciones tucumanas a Grecia



USD 55.533.638

Importaciones de Grecia en 2020
(en miles)

USD 97.815

Exportaciones argentinas a Grecia
en 2020 (en miles)

Principales productos exportados Tucumán 2020

8.384.067 USD Limones frescos

685.440 USD Tabaco

69.819 USD Jugo concentrado de limón

RESUMEN DE MERCADOS

HUNGRÍA



Capital:
Budapest



Idioma oficial:
Húngaro



Religión:
Cristianismo



Moneda:
Forinto húngaro
167.19 BGN = 100 USD



Las principales industrias incluyen procesamiento de alimentos, productos farmacéuticos, vehículos motorizados, tecnología de la información y productos químicos.



Hungría explotó su posición geográfica ideal como base de potencia de fabricación, servicios y logística.

PIB 2020: 155 billones USD

PIB per cápita 2020: 15.820 USD

Población: 9.8 millones

¿Cómo hacer negocios con Hungría?

Tener un representante local en el país es realmente importante al momento de hacer negocios en Hungría. Estos pueden acercarse a las empresas, programar citas, es decir, actuar como nexos.

Luego de las presentaciones formales, se recomienda entregar su tarjeta de presentación, escritas en inglés.

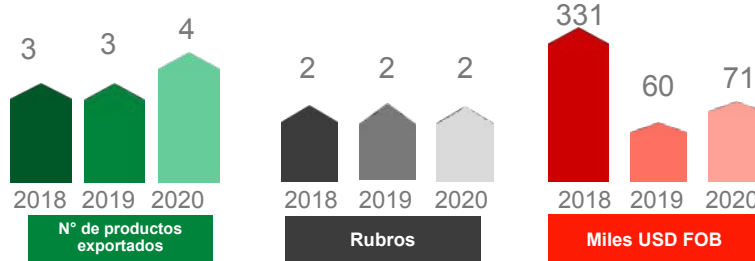
Dada su elevada apertura al exterior se sugiere que en la presentación de la empresa se haga hincapié en las experiencias internacionales que se tengan. También es muy efectivo traducir los textos al húngaro.



Principales puertos de Hungría

- Győr-Gönyű
- Budapest
- Dunaújváros
- Baja
- Csepel
- Mohacs

Evolución de exportaciones tucumanas a Hungría



USD 113.422.659

Importaciones de Hungría en 2020
(en miles)

USD 6.923

Exportaciones argentinas a Hungría
en 2020 (en miles)

Principales productos exportados Tucumán 2020

- 62.622 USD Limones frescos
- 4.501 USD Porotos los demás
- 2.118 USD Porotos alubia

RESUMEN DE MERCADOS

PORTUGAL



Capital:
Lisboa



Idioma oficial:
Portugués



Religión:
Cristianismo



Moneda:
Euro
100 € = 118,78 USD



El consumidor portugués se distingue de otros países de la Península Ibérica debido a sus características para adquirir productos, dado que son más influenciados por las ofertas

PIB 2020: 231 billones USD

PIB per cápita 2020: 22.488 USD

Población: 10.3 millones



Portugal posee un índice de desarrollo humano (IDH) considerado como "muy elevado".

¿Cómo hacer negocios con Portugal?

Para los portugueses los principales fundamentos que determinan el éxito de las negociaciones son la cortesía, la confianza y el respeto.

La puntualidad no es un fuerte dentro de la cultura empresarial portuguesa, pero se recomienda que asista a tiempo a las reuniones pactadas.

Recientemente, factores tales como la calidad y el prestigio de las marcas fueron tomando más relevancia que el mismo precio.

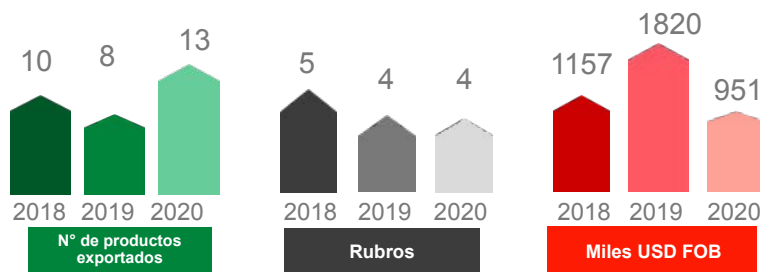
En relación a los obsequios, puede optar por llevar un artículo o producto representativo de su empresa o de su país de origen.



Principales puertos de Portugal

- Lisboa
- Sines
- Godalming
- Dover

Evolución de exportaciones tucumanas a Portugal



USD 77.882.921

Importaciones de Portugal en 2020
(en miles)

USD 30.148

Exportaciones argentinas a Portugal
en 2020 (en miles)

Principales productos exportados Tucumán 2020

437.748 USD Limones frescos

167.154 USD Porotos alubia

141.440 USD Azúcar cruda

RESUMEN DE MERCADOS

REPÚBLICA CHECA



Capital:
Praga



Idioma oficial:
Checo



Religión:
Cristianismo



Moneda:
Corona Checa
100 CZK = 4,48 USD



Los consumidores y las empresas checas son muy sensibles al precio, y el mercado está dominado por consumidores conscientes de los costos.



República Checa es el país con menor tasa de desempleo del mundo.

PIB 2020: 241 billones USD

PIB per cápita 2020: 23 miles USD

Población 2020: 10.7 millones

¿Cómo hacer negocios con República Checa?

Se sugiere que el empresario establezca un primer contacto por correo electrónico mencionando la calidad del producto/servicio y sus características.

Se recomienda tener una página web en checo y en inglés, ya que juega un rol fundamental en atraer potenciales consumidores.

La puntualidad es muy importante. Los empresarios checos consideran correcto llegar al menos cinco minutos antes de celebrar la reunión.

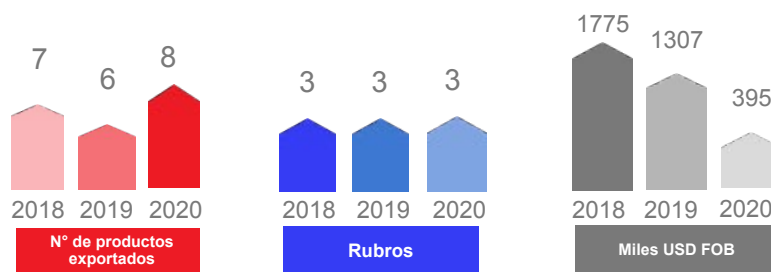
Las tarjetas de visita se intercambian sin formalidades particulares al inicio del encuentro.



Principales puertos de República Checa

- Decin
- Kolin
- Mělník
- Praga Radotín

Evolución de exportaciones tucumanas a República Checa



USD 170.677.595

Importaciones de República Checa en 2020 (en miles)

USD 1.668

Exportaciones argentinas a República Checa en 2020 (en miles)

Principales productos exportados Tucumán 2020

- 300.504 USD** Cáscara deshidratada de limón
- 88.064 USD** Limones frescos
- 3.766 USD** Miel natural

RESUMEN DE MERCADOS

SUECIA



Capital:
Estocolmo



Idioma oficial:
Sueco



Religión:
Cristianismo



Moneda:
Corona sueca
100 SEK = 10.95 USD



Suecia se caracteriza por ser uno de los países en donde más fácil es hacer negocios, de acuerdo al Índice Doing Business del Banco Mundial.

PIB 2020: 538 billones USD

PIB per cápita 2020: 52 miles de USD

Población 2020: 10.4 millones



Suecia ocupa el puesto 13 del ranking de los PBI per cápita más altos del mundo.

¿Cómo hacer negocios con Suecia?

Los encuentros empresariales suelen seguir una agenda específica, la cual respeta estrictamente sus tiempos de inicio y finalización.

En la mayoría de los casos será posible que mantenga sus reuniones en inglés.

Luego de las presentaciones formales, se recomienda entregar su tarjeta de presentación.

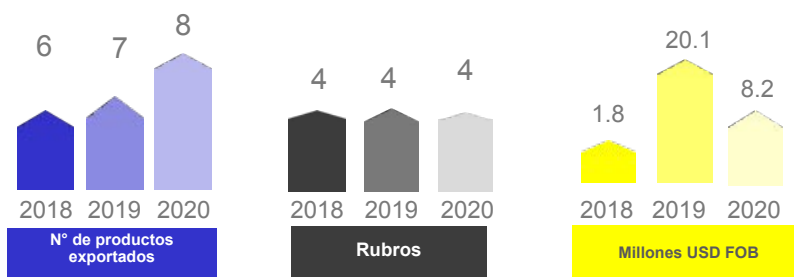
Se recomienda que realice un estudio sectorial que le permita decidir si existe demanda para su producto. En la primera reunión probablemente la otra parte realice una evaluación preliminar de su empresa, su producto y su propuesta.



Principales puertos de Suecia

- Gotemburgo
- Oskarshamn
- Stadsgarden
- Karlskrona

Evolución de exportaciones tucumanas a Suecia



USD 149.792.259

Importaciones de Suecia en 2020 (en miles)

USD 8.535

Exportaciones argentinas a Suecia en 2020 (en miles)

Principales productos exportados Tucumán 2020

5.368.957 USD

Cajas de cambio p/vehículos automóviles ncop.

2.361.552 USD

Partes de ejes ncop.p/vehículos

331.761 USD

Limones frescos