

38 329

# PROGRAMA LITORAL de QUIMICA FINA

TINTAS DE IMPRESION

INFORME 02  
ENTRE RIOS - SETIEMBRE DE 1993

O/H 2227  
F 32 e  
XIV  
H1229  
0322(2)  
J 221

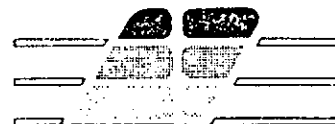


## RESUMEN EJECUTIVO

En este segundo Informe se efectúa una calificación cuantitativa de los distintos productos listados en el Informe 1 con el objeto de permitir la identificación de las familias de tintas de impresión de producción potencialmente viable, en una primera aproximación, teniendo en cuenta aspectos de mercado y producción de simple evaluación. El grupo de tintas que supera este nivel de análisis será tomado como base para un estudio más exhaustivo en la etapa siguiente.

Este Informe está estructurado de modo de presentar en primer lugar una selección de los factores de mercado y producción utilizados para la evaluación jerárquica de los productos. En segundo término, se discute la asignación de pesos relativos (importancia para el análisis) de dichos factores. Luego se asignan valoraciones absolutas a cada familia de tintas para cada factor y se calcula un coeficiente de viabilidad (calificación). Finalmente se ordenan los productos y se efectúa la división entre aquellos potencialmente viables y potencialmente descartables en base a un umbral de calificación definido.

En resumen, se ha seleccionado un grupo de productos más reducidos, de potencial viabilidad a partir de las cuales se profundizará su estudio en la etapa siguiente de análisis.



## SUMARIO

## HOJA

I.	SELECCION DE PRODUCTOS POTENCIALMENTE VIABLES.....	3
II.	FACTORES DISCRIMINANTES DE POTENCIAL VIABILIDAD.....	4
	SELECCION DE FACTORES DISCRIMINANTES.....	4
	CALIFICACION.....	5
	ASIGNACION DE PESOS RELATIVOS.....	8
III.	CALIFICACION DE PRODUCTOS.....	10
IV.	SEGUNDA PRIORIZACION DE PRODUCTOS.....	13
	ORDENAMIENTO JERARQUICO DE PRODUCTOS.....	13
	SELECCION SISTEMATICA.....	14
	ANALISIS ASISTEMATICO.....	15
	LISTADO DE PRODUCTOS POTENCIALMENTE VIABLES A CONSIDERAR EN LA PROXIMA ETAPA.....	15
V.	ANALISIS DE RESULTADOS.....	16
VI.	PLANILLAS TECNICAS.....	17



## I. SELECCION DE PRODUCTOS POTENCIALMENTE VIABLES

En la primera etapa del presente estudio (Informe 1), se identificaron las familias de tintas de acuerdo al tipo de procesos de impresión y se listaron los productos en base a información estadística de importación. Mediante un primer tamizado, basado en umbrales para el precio unitario se identificaron los productos de química fina o especialidades. Además, se realizó una caracterización general y aproximada de aspectos de producción y mercado.

Partiendo de los resultados presentados para este primer nivel de análisis, se pasó a un segundo nivel de mayor especificidad, tendiente a reducir el conjunto de productos mediante un segundo tamizado basado en indicadores de mercado y aspectos de producción de fácil evaluación, conduciendo a una clasificación de los productos como potencialmente viables y potencialmente descartables; ordenados jerárquicamente mediante una calificación numérica.

En la etapa siguiente, el conjunto de productos que han alcanzado la calificación de potencialmente viables podrá ser reducida mediante un tercer tamizado teniendo en cuenta indicadores de mercado, de producción, tecnológicos y económicos-financieros más específicos. Así se seleccionarán todos aquellos productos de factible producción con un razonable grado de certeza.



## II. FACTORES DISCRIMINANTES DE POTENCIAL VIABILIDAD

### SELECCION DE FACTORES DISCRIMINANTES


Para realizar la selección de productos es importante ponderar las calificaciones del producto dentro de algún marco de referencia. Para ello puede usarse una escala de índole cualitativa para clasificar un dado resultado como más importante que otro y adjudicar al mismo prioridad sobre los demás. Esta escala cualitativa no representa la importancia de un resultado sobre otro.

Aunque no hay ningún procedimiento universal de evaluación aplicable a todo tipo de sector de la producción y las calificaciones dependen en realidad del tipo de empresa y los métodos que emplea, existen ciertos esquemas de aplicación general aceptado por las empresas para asignar prioridades.

El mecanismo mediante el cual se efectuará el análisis de productos potencialmente viables en el presente estudio, consiste en seleccionar los factores más relevantes de acuerdo a las características del mercado y de producción de los mismos, y usar una cierta escala de valores para ponderar la importancia relativa y absoluta de cada uno de los productos seleccionados en la etapa anterior.

En base a los objetivos de esta etapa (efectuar una primera selección de productos potencialmente viables) y a las características particulares de los productos analizados (tintas para impresión), se seleccionaron los siguientes factores, que incluyen aspectos de producción y principalmente de mercado:

- A : Monto del mercado
- B : Tendencia del mercado
- C : Estabilidad del mercado
- D : Magnitud de la competencia
- E : Disponibilidad de materias primas



Para la selección de factores, la determinación de la importancia relativa de los mismos (factor de peso) y la asignación de las calificaciones correspondientes a cada factor para los distintos productos, se tuvo en cuenta, además de los datos recogidos durante el desarrollo de la primera etapa, la información adicional obtenida a través de consultas efectuadas a distintos sectores de la producción (Cámara Gremial de Fabricantes de Tintas Gráficas, empresas productoras de tintas y materias primas para su elaboración, etc). Así mismo se consideró la información suministrada por el grupo técnico del gobierno de la Provincia de Entre Ríos con referencia a la disponibilidad de materias primas.

#### CALIFICACION

A fines de ordenar los productos de acuerdo a una calificación expresada en forma cuantitativa, se asignó un cierto peso relativo a cada uno de los factores seleccionados, de acuerdo a la información de consumo, mercado y producción recogidas. Esto se realizó mediante un procedimiento basado en una matriz binaria que se presenta más adelante. El peso relativo de cada factor se obtiene mediante comparación del mismo con los restantes factores, y su valor numérico es la relación entre la suma de los valores comparativos para dicho factor y la suma de todos los valores comparativos de los diversos factores.

El otro componente numérico para evaluar la calificación de cada producto está relacionado con una valoración absoluta del factor en consideración para cada producto. Para esto se adopta una escala numérica de cuatro niveles:

Muy bueno	(+ 6)
Bueno	(+ 2)
Malo	(- 2)
Muy malo	(- 6)



Si bien este esquema valorativo puede ser discutible, permite obtener una medida de la importancia del factor, indicando el valor absoluto una cualidad particular del mismo para el producto analizado.

La calificación final de cada producto se obtiene efectuando la sumatoria de los productos del peso relativo de cada factor por la correspondiente valoración absoluta de dicho factor para el producto en consideración:

$$C_i = \sum (f_j * v_j)_i$$

donde:

- $C_i$  : calificación final del producto  $i$
- $f_j$  : peso relativo del factor  $j$  (valor 0 ó 1)
- $v_j$  : valoración absoluta del factor  $j$  para el producto  $i$   
( -6, -2, +2 ó +6)
- $j$  : factor
- $i$  : producto.

De este modo cada producto evaluado recibe una calificación numérica ( $C_i$ ) que permite realizar un ordenamiento de los productos según el valor de la misma. Los productos con más alta calificación son los que presentan las mejores posibilidades.

Esta metodología de tipo asociativo se complementa con un criterio de carácter excluyente: si alguna de la valoraciones absolutas de los factores para un cierto producto corresponde al nivel de muy malo (- 6), directamente dicho producto es excluido de la lista de análisis y por lo tanto eliminado.

A continuación se detalla la significación de los distintos niveles de valoración absoluta para los distintos factores considerados.



**A : Monto del mercado**

- + 6 = probablemente más de 5.000.000 u\$s.
- + 2 = probablemente entre 1.000.000 y 5.000.000 u\$s
- 2 = probablemente entre 500.000 y 1.000.000 u\$s
- 6 = probablemente menos de 500.000 u\$s.

**B : Tendencia del mercado**

- + 6 = mercado potencialmente nuevo
- + 2 = mercado creciente
- 2 = mercado maduro
- 6 = mercado declinante

**C : Estabilidad del mercado**

- + 6 = mercado altamente estable
- + 2 = mercado bastante firme
- 2 = mercado inestable
- 6 = mercado volátil

**D : Magnitud de la competencia**

- + 6 = ninguna
- + 2 = baja, pequeñas y medianas empresas
- 2 = alta, grandes empresas sin monopolio del mercado
- 6 = muy alta, grandes empresas con monopolio del mercado

**E : Disponibilidad de Materia Prima**

- + 6 = disponible localmente
- + 2 = disponible en fuentes externas
- 2 = disponibilidad limitada (pocos proveedores)
- 6 = sin disponibilidad (producción cautiva)





### ASIGNACION DE PESOS RELATIVOS

De acuerdo a lo mencionado anteriormente, se construyó una matriz binaria de 5x5 con los factores seleccionados, llenándose las celdas con valores unitarios si el factor correspondiente a la columna es más importante (de acuerdo al análisis previamente efectuado) que el factor correspondiente a la fila y con valores nulos en caso contrario.

En caso de asignarle igual importancia a dos factores, las celdas correspondientes a sus intersecciones fueron llenadas con valores unitarios:

	A	B	C	D	E
A	0	0	1	0	1
B	1	0	1	1	1
C	0	0	0	0	1
D	1	0	1	0	1
E	1	0	1	0	0

Factor	Peso relativo (f)
A	$2/12 = 0,167$
B	$4/12 = 0,333$
C	$1/12 = 0,083$
D	$3/12 = 0,250$
E	$2/12 = 0,167$



Esto corresponde a un orden de importancia de factores:

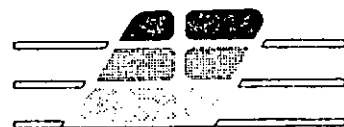
$$B > D > A = E > C$$

La asignación de este orden de prioridades responde, tal como se ha dicho a un análisis global de la información recogida. Así, la ubicación del factor tendencia del mercado, considerado como el principal comparativamente con los restantes, responde a la situación económica actual de transición y al objetivo de contar con estimaciones a mediano plazo.

Por las mismas razones y teniendo en cuenta la política nacional de apertura económica, se consideró en segundo lugar de importancia a la magnitud de la competencia esperable dentro del sector de producción de tintas, dado la posibilidad de incorporación al área de empresas multinacionales.

Debido a la necesidad de una reubicación del sector productivo en base a la actual política económica, el monto del mercado pasó a ocupar un lugar intermedio en orden de importancia. Siendo considerado al mismo nivel que la disponibilidad de materias primas habida cuenta que algunos de los productos utilizados para la formulación de tintas deben ser necesariamente importados.

En último término se consideró la estabilidad del mercado debido a la actual fluctuación transitoria que no permite efectuar extrapolaciones a mediano plazo.



### III. CALIFICACION DE PRODUCTOS

Para obtener las calificaciones de cada producto, se asignaron los niveles correspondientes a cada uno de los factores para los distintos productos seleccionados en la etapa 1. Dichas asignaciones fueron estimadas en base a los datos generales de producción y mercado antes mencionado y se presentan en la siguiente tabla:

CODIGO	FAMILIA	A	B	C	D	E
1	Tipográficas	- 2	- 6	*	*	*
2	Offset	+ 6	- 2	+ 2	- 2	+ 2
3	Calcográficas	+ 2	- 2	+ 2	- 2	- 2
4	Serigráficas	+ 2	- 2	- 2	- 2	+ 2
5	Flexográficas	+ 6	+ 2	+ 2	- 2	+ 2
6	Rotograbado	+ 6	- 2	+ 2	- 2	+ 2
7	Secado UV	- 2	+ 2	+ 2	+ 2	- 2
8	Impresión	+ 2	- 2	- 2	- 2	+ 2
9	P/papel moneda	+ 2	- 2	+ 2	- 2	- 2
10	Tintas, pastas	- 6	*	*	*	*
11/1	P/electrónica	- 6	*	*	*	*
11/2	P/electrónica	- 6	*	*	*	*

\* No evaluado por aplicarse el criterio de exclusión directa.

Del análisis del monto de mercado se observa que la mayoría de las familias representan un volumen importante en cuanto al monto, teniendo las tintas de secado UV una baja valoración por cuanto aún no han sido incorporadas masivamente al mercado. En cuanto a las familias 10, 11/1 y 11/2 la valoración (- 6) y su



eliminación se debe a que representan un mercado insignificante.

Con respecto a la tendencia del mercado, la mayoría de las familias presentan un mercado maduro, como ha sido coincidentemente informado por las distintas fuentes consultadas. Las familias de tintas flexográficas y de secado UV han sido consideradas como mercado creciente por cuanto abarcan las tintas que de cara al futuro presentan mayor atractivo; en el caso de las flexográficas la incorporación de tintas en base acuosa y todo su impacto sobre el tema ecológico y las de secado UV, con todas las ventajas en cuanto a los procesos de impresión. Con respecto a las tipográficas, la valoración (- 6) y su eliminación se debe a que el mercado de esta familia es declinante con tendencia a ser reemplazado por otro sistema de impresión.

Considerando la estabilidad del mercado la mayoría de las familias de tintas que quedan pueden considerarse que poseen un mercado bastante firme, excepto las destinadas a serigrafía donde se detectaron ciertas distorsiones.

Con respecto a la magnitud de la competencia, la mayoría de las familias tienen una valoración (- 2) por cuanto se considera que existe alta competencia con grandes empresas productoras sin monopolio del mercado, mientras que se considera que las tintas de última generación, como son las de secado UV, la competencia es baja.

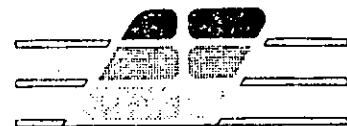
Finalmente, el último aspecto analizado fue la disponibilidad de materias primas y en este caso se puede ver una dispersión que corresponde a la disponibilidad de las mismas en fuentes externas y en algunos casos limitada a pocos proveedores. Debe aclararse que en el caso de tintas flexográficas y offset, en la provincia de Entre Ríos existe una empresa productora de pigmentos para esos tipos de tintas, no se le asigna (+ 6) por cuanto las formulaciones posibles en esta familia son tan amplias que es difícil suponer que la fábrica de pigmentos cubra todas las necesidades. El estudio de disponibilidad de materias primas fue orientado principalmente a los pigmentos debido a que el resto de los insumos necesarios para



las formulaciones tales como resinas y aceites de secado están disponibles en la provincia.

De acuerdo al criterio de exclusión directa mencionado en el punto II, eliminando las familias evaluadas con (- 6), y determinando  $C_i$ , resulta:

CODIGO	FAMILIA	$C_i$
2	Offset	0,336
3	Calcográficas	-1,000
4	Serigráficas	-0,064
5	Flexográficas	1,667
6	Rotograbado	0,336
7	Secado UV	0,664
8	Impresión	-0,666
9	Papel moneda	-1,000



#### IV. SEGUNDA PRIORIZACION DE PRODUCTOS

A fines de determinar un límite discriminante entre productos potencialmente viables y potencialmente descartables (es decir un umbral de viabilidad), y en base a un análisis de la distribución de los valores de los niveles para los distintos factores y las calificaciones resultantes que figuran en la tabla anterior, se considera como potencialmente viables, aquellos productos con calificación positiva y potencialmente descartables aquellos con calificación negativa (umbral de confiabilidad,  $C_i = 0$ ). Este punto de corte fue tomado en base a los datos de mercado, producción y consumo que fueron suministrados por las distintas fuentes consultadas.

Considerando un orden de calificación decreciente, el listado de las familias de formulaciones de tintas resultó:

#### ORDENAMIENTO JERARQUICO DE PRODUCTOS

CODIGO	FAMILIA	$C_i$
5	Flexográficas	1,667
7	Secado UV	0,664
2	Offset	0,336
6	Rotograbado	0,336
4	Serigráficas	-0,064
8	Impresión	-0,666
3	Calcográficas	-1,000
9	Papel moneda	-1,000



## SELECCION SISTEMATICA

Considerando el criterio de viabilidad antes mencionado, resulta:

### LISTADO DE PRODUCTOS POTENCIALMENTE VIABLES

CODIGO	FAMILIA	$C_i$
5	Flexográficas	1,667
7	Secado UV	0,664
2	Offset	0,336
6	Rotograbado	0,336

### LISTADO DE PRODUCTOS POTENCIALMENTE DESCARTABLES

CODIGO	FAMILIA	$C_i$
4	Serigráficas	-0,064
8	Impresión	-0,666
3	Calcográficas	-1,000
9	Papel moneda	-1,000



## ANALISIS ASISTEMATICO

A pesar de que la aplicación estricta del criterio de viabilidad excuye a las tintas serigráficas, el margen negativo es muy pequeño, pudiendo quedar alguna duda en la ubicación final de este tipo de tintas en la calificación global. No obstante, de acuerdo a la información recogida, estas tintas se utilizan para procesos de impresión muy específicos y no parece probable que constituyan un grupo importante desde el punto de vista del mercado a mediano plazo. Estos argumentos permiten justificar debidamente su exclusión de los potencialmente viables.

### LISTADO DE PRODUCTOS POTENCIALMENTE VIABLES A CONSIDERAR EN LA PROXIMA ETAPA

CODIGO	FAMILIA	C <sub>1</sub>
5	Flexográficas	1,667
7	Secado UV	0,664
2	Offset	0,336
6	Rotograbado	0,336



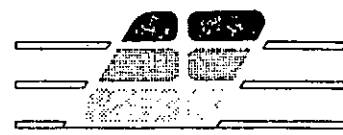


## V. ANALISIS DE RESULTADOS

El análisis de los resultados en esta segunda etapa del trabajo permite establecer que existe un conjunto de familias de tintas de impresión con perspectivas promisorias para su potencial producción. En la tercera etapa la evaluación de aspectos tecnológicos y de producción de esas familias definirá los grupos de mayor viabilidad.

Si bien el criterio de calificación utilizado tiene un sustento teórico considerable, los resultados obtenidos al aplicarlo al campo de las tintas de impresión ajustaron la selección a un panorama bastante real coincidente con la tendencia del mercado nacional, excluyendo aquellas familias de tintas de poco peso en el mercado, de poca renovación tecnológica y de futuro incierto a corto plazo.

Cabe mencionar como un factor positivo la existencia de empresas, a nivel nacional y específicamente en la provincia de Entre Ríos, proveedoras de insumos tales como pigmentos, resinas, oleosecantes y otros utilizados en la formulación de tintas.



## VI. PLANILLAS TECNICAS

A continuación se busca completar la caracterización de los distintos grupos de formulaciones consideradas, presentando además de los datos citados en el Primer Informe, en forma de planillas, los resultados de la calificación de cada familia.

El precio unitario promedio (PPP) se considera como el valor promedio de los precios unitarios de las formulaciones de la familia, calculados con los datos de importación.

Se presentan para las familias 1 a 8 datos de importación-exportación de los años 1990-1991 y se determina con ellos el precio unitario promedio. El análisis de los años anteriores no es completo; no se dispone de la información por cuanto la apertura de bolsas de importación es posible a partir de 1990, por este motivo no se coloca la cantidad y el precio unitario promedio; se estima el monto total anual prorrateando la proporción de cada familia en el período 1990-1991.

Para las familias 9 a 11, los datos de importación-exportación corresponden al período 1987-1991.



NOMBRE DPF O COMUN: Tintas para impresión flexográfica.

NADI: (Ant) 32.13.01.91.00...(.E.); (Act).....(. .)

ESPECIFICO

FORMULADO \*

OTROS

GRUPO: Tintas de impresión.....

CLASIFICACION: Para impresión flexográfica.....

DATOS DE: Importación Argentina - CIF.....

DATOS	MONTO (U\$S/año)	CANT. (kg/año)	PPP (U\$S/kg)
1987	185.282*	N/D	N/D
1988	177.320*	N/D	N/D
1989	143.149*	N/D	N/D
1990	177.352	13.538	13,1
1991	535.246	34.311	15,6

PRODUCCION NACIONAL: NO SI ; ESCALA: kg/año

ESCALA DEL MERCADO:.....: kg/año

EMPRESAS INVOLUCRADAS:.....

OBSERVACIONES / DATOS DE INTERES: (\*): Estimado por prorratio de acuerdo a la proporción de esta familia en las importaciones de 1990-1991.....

CRITERIO DE PRIORIZACION					
A	B	C	D	E	CALIFICACION
+6	+2	+2	-2	+2	1,667

CONSIDERACIONES COMPLEMENTARIAS:.....

	TINTAS	5
--	--------	---



NOMBRE DPF O COMUN: Tintas para impresión con secado UV  
.....

NADI: (Ant) 32.13.01.90.00...(.E.); (Act).....(. .)

ESPECIFICO

FORMULADO \*

OTROS

GRUPO: Tintas de impresión.....

CLASIFICACION: Para impresión con secado UV.....

DATOS DE: Importación Argentina - CIF.....

DATOS	MONTO (U\$S/año)	CANT. (kg/año)	PPP (U\$S/kg)
1987	74.459*	N/D	N/D
1988	71.259*	N/D	N/D
1989	57.527*	N/D	N/D
1990	24.979	759	32,9
1991	260.784	6.122.	42,6

PRODUCCION NACIONAL: NO SI ; ESCALA: kg/año

ESCALA DEL MERCADO:.....: kg/año

EMPRESAS INVOLUCRADAS:.....

OBSERVACIONES / DATOS DE INTERES: (\*): Estimado por  
prorratio de acuerdo a la proporción de esta familia en  
las importaciones de 1990-1991.....

CRITERIO DE PRIORIZACION					
A	B	C	D	E	CALIFICACION
-2	+2	+2	+2	-2	0,664

CONSIDERACIONES COMPLEMENTARIAS:.....

	TINTAS	7
--	--------	---



NOMBRE DPF O COMUN: Tintas para impresión offset.....  
.....

NADI: (Ant) 32.13.01.90.00...(.E.); (Act).....(. .)

ESPECIFICO

FORMULADO \*

OTROS

GRUPO: Tintas de impresión.....

CLASIFICACION: Para impresión offset.....

DATOS DE: Importación Argentina - CIF.....

DATOS	MONTO (U\$S/año)	CANT. (kg/año)	PPP (U\$S/kg)
1987	187.880*	N/D	N/D
1988	179.805*	N/D	N/D
1989	145.156*	N/D	N/D
1990	189.686	6.848	27,7
1991	533.091	16.253	32,8

PRODUCCION NACIONAL: NO SI ; ESCALA: kg/año

ESCALA DEL MERCADO:.....: kg/año

EMPRESAS INVOLUCRADAS:.....

.....

OBSERVACIONES / DATOS DE INTERES: (\*): Estimado por  
prorratio de acuerdo a la proporción de esta familia en  
las importaciones de 1990-1991.....

CRITERIO DE PRIORIZACION					
A	B	C	D	E	CALIFICACION
+6	-2	+2	-2	+2	0,336

CONSIDERACIONES COMPLEMENTARIAS:.....

.....

	TINTAS	2
--	--------	---



NOMBRE DPF O COMUN: Tintas para impresión por rotograbado.....

NADI: (Ant) 32.13.01.90.00...(.E.); (Act).....(. .)

ESPECIFICO

FORMULADO \*

OTROS

GRUPO: Tintas de impresión.....

CLASIFICACION: Para impresión por rotograbado.....

DATOS DE: Importación Argentina - CIF.....

DATOS	MONTO (U\$S/año)	CANT. (kg/año)	PPP (U\$S/kg)
1987	23.377*	N/D	N/D
1988	22.372*	N/D	N/D
1989	18.061*	N/D	N/D
1990	84.099	8.760	9,6
1991	6.160	642	9,6

PRODUCCION NACIONAL: NO SI ; ESCALA: kg/año

ESCALA DEL MERCADO:.....: kg/año

EMPRESAS INVOLUCRADAS:.....

.....

OBSERVACIONES / DATOS DE INTERES: (\*): Estimado por prorratio de acuerdo a la proporción de esta familia en las importaciones de 1990-1991.....

CRITERIO DE PRIORIZACION					
A	B	C	D	E	CALIFICACION
+6	-2	+2	-2	+2	0,336

CONSIDERACIONES COMPLEMENTARIAS:.....

.....

	TINTAS	6
--	--------	---



NOMBRE DPF O COMUN: Tintas para impresión serigráfica..  
.....

NADI: (Ant) 32.13.01.90.00...(.E.); (Act).....(. .)

ESPECIFICO

FORMULADO \*

OTROS

GRUPO: Tintas de impresión.....

CLASIFICACION: Para impresión serigráfica.....

DATOS DE: Importación Argentina - CIF.....

DATOS	MONTO (U\$S/año)	CANT. (kg/año)	PPP (U\$S/kg)
1987	73.593*	N/D	N/D
1988	70.431*	N/D	N/D
1989	56.858*	N/D	N/D
1990	46.720	1.411	33,1
1991	236.803	5.357	44,2

PRODUCCION NACIONAL: NO SI ; ESCALA: kg/año

ESCALA DEL MERCADO:.....: kg/año

EMPRESAS INVOLUCRADAS:.....

OBSERVACIONES / DATOS DE INTERES: (\*): Estimado por  
prorratio de acuerdo a la proporción de esta familia en  
las importaciones de 1990-1991.....

CRITERIO DE PRIORIZACION					
A	B	C	D	E	CALIFICACION
+2	-2	-2	-2	+2	- 0,064

CONSIDERACIONES COMPLEMENTARIAS:.....

	TINTAS	4
--	--------	---



NOMBRE DPF O COMUN: Tintas para impresión, sin clasificar.....

NADI: (Ant) 32.13.01.90.00...(.E.); (Act).....(. .)

ESPECIFICO

FORMULADO \*

OTROS

GRUPO: Tintas de impresión.....

CLASIFICACION: Sin clasificar.....

DATOS DE: Importación Argentina - CIF.....

DATOS	MONTO (U\$S/año)	CANT. (kg/año)	PPP (U\$S/kg)
1987	122.944*	N/D	N/D
1988	117.661*	N/D	N/D
1989	94.987*	N/D	N/D
1990	103.004	2.621	39,3
1991	370.698	7.550	49,1

PRODUCCION NACIONAL: NO SI ; ESCALA: kg/año

ESCALA DEL MERCADO:.....: kg/año

EMPRESAS INVOLUCRADAS:.....

OBSERVACIONES / DATOS DE INTERES: (\*): Estimado por prorrateo de acuerdo a la proporción de esta familia en las importaciones de 1990-1991.....

CRITERIO DE PRIORIZACION					
A	B	C	D	E	CALIFICACION
+2	-2	-2	-2	+2	- 0,67

CONSIDERACIONES COMPLEMENTARIAS:.....

	TINTAS	8
--	--------	---





NOMBRE DPF O COMUN: Tintas para impresión calcográfica.  
.....

NADI: (Ant) 32.13.01.90.00...(.E.); (Act).....(. .)

ESPECIFICO

FORMULADO \*

OTROS

GRUPO: Tintas de impresión.....

CLASIFICACION: Para impresión calcográfica.....

DATOS DE: Importación Argentina - CIF.....

DATOS	MONTO (U\$S/año)	CANT. (kg/año)	PPP (U\$S/kg)
1987	92.641*	N/D	N/D
1988	88.660*	N/D	N/D
1989	71.575*	N/D	N/D
1990	198.728	18.573	10,7
1991	157.734	13.959	11,3

PRODUCCION NACIONAL: NO SI ; ESCALA: kg/año

ESCALA DEL MERCADO:.....: kg/año

EMPRESAS INVOLUCRADAS:.....

.....

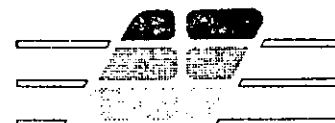
OBSERVACIONES / DATOS DE INTERES: (\*): Estimado por  
prorratio de acuerdo a la proporción de esta familia en  
las importaciones de 1990-1991.....

CRITERIO DE PRIORIZACION					
A	B	C	D	E	CALIFICACION
+2	-2	+2	-2	-2	- 1

CONSIDERACIONES COMPLEMENTARIAS:.....

.....

	TINTAS	3
--	--------	---



NOMBRE DPF O COMUN: Tintas para impresión de papel moneda.....

NADI: (Ant) 32.13.01.01.00... (.E.); (Act).....

ESPECIFICO

FORMULADO \*

OTROS

GRUPO: Tintas para impresión.....

CLASIFICACION: Para impresión de papel moneda.....

DATOS DE: Importación Argentina - CIF.....

DATOS	MONTO (U\$S/año)	CANT. (kg/año)	PPP (U\$S/kg)
1987	120.268	5.153	23,3
1988	605.100	10.076	60,1
1989	1.976.264	95.065	20,8
1990	3.091.037	134.810	22,9
1991	1.778.465	92.235	19,3

PRODUCCION NACIONAL: NO SI ; ESCALA: kg/año

ESCALA DEL MERCADO:.....: kg/año

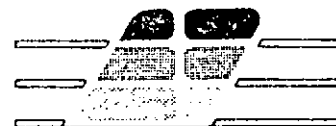
EMPRESAS INVOLUCRADAS:.....

OBSERVACIONES / DATOS DE INTERES:.....

CRITERIO DE PRIORIZACION					
A	B	C	D	E	CALIFICACION
+2	-2	+2	-2	-2	- 1

CONSIDERACIONES COMPLEMENTARIAS:.....

	TINTAS	9
--	--------	---



NOMBRE DPF O COMUN: Tintas para impresión tipográfica  
.....

NADI: (Ant) 32.13.02.99.00...(.E.); (Act).....(. .)

ESPECIFICO

FORMULADO \*

OTROS

GRUPO: Tintas de impresión.....

CLASIFICACION: Para impresión tipográfica.....

DATOS DE: Importación Argentina - CIF.....

DATOS	MONTO (U\$S/año)	CANT. (kg/año)	PPP (U\$S/kg)
1987	26.840*	N/D	N/D
1988	25.687*	N/D	N/D
1989	20.737*	N/D	N/D
1990	29.879	3.248	9,2
1991	73.014	7.767	9,4

PRODUCCION NACIONAL: NO SI ; ESCALA: kg/año

ESCALA DEL MERCADO:.....: kg/año

EMPRESAS INVOLUCRADAS:.....

OBSERVACIONES / DATOS DE INTERES: (\*): Estimado por  
prorratio de acuerdo a la proporción de esta familia en  
las importaciones de 1990-1991.....

CRITERIO DE PRIORIZACION					
A	B	C	D	E	CALIFICACION
-2	-6	*	*	*	Excluida

CONSIDERACIONES COMPLEMENTARIAS:.....

	TINTAS	1
--	--------	---



NOMBRE DPF O COMUN: Tintas, pastas y compuestos especiales.....

NADI: (Ant) 32.13.02.01.00...(.E.); (Act).....(. .)

ESPECIFICO                      FORMULADO                      \*

OTROS

GRUPO: Tintas.....

CLASIFICACION: Especiales.....

DATOS DE: Importación Argentina - CIF.....

DATOS	MONTO (U\$S/año)	CANT. (kg/año)	PPP (U\$S/kg)
1988	56.135	2.643	21,2
1989	24.003	1.049	22,9
1990	51.073	2.813	18,2
1991	89.022	45475	19,6

PRODUCCION NACIONAL: NO                      SI                      ; ESCALA:                      kg/año

ESCALA DEL MERCADO:.....:                      kg/año

EMPRESAS INVOLUCRADAS:.....

OBSERVACIONES / DATOS DE INTERES:.....

CRITERIO DE PRIORIZACION					
A	B	C	D	E	CALIFICACION
-6	*	*	*	*	Excluída

CONSIDERACIONES COMPLEMENTARIAS:.....

	TINTAS	10
--	--------	----



NOMBRE DPF O COMUN: Tintas para simbolizado de estructuras electrónicas.....

NADI: (Ant) 32.13.01.02.00... (.E.); (Act)..... (..)

ESPECIFICO

FORMULADO \*

OTROS

GRUPO: Tintas de imprenta.....

CLASIFICACION: Para simbolizado de componentes electrónicos.....

DATOS DE: Importación Argentina - CIF.....

DATOS	MONTO (U\$S/año)	CANT. (kg/año)	PPP (U\$S/kg)
1987	2.420	27	89,6
1988	3.794	45	84,3
1989	4.267	38	112,3
1990	3.479	17	204,6
1991	1.853	12	154,4

PRODUCCION NACIONAL: NO SI ; ESCALA: kg/año

ESCALA DEL MERCADO:.....: kg/año

EMPRESAS INVOLUCRADAS:.....

OBSERVACIONES / DATOS DE INTERES:.....

CRITERIO DE PRIORIZACION

A	B	C	D	E	CALIFICACION
-6	*	*	*	*	Excluida

CONSIDERACIONES COMPLEMENTARIAS:.....

	TINTAS	11/1
--	--------	------



NOMBRE DPF O COMUN: Tintas para microestructuras electrónicas.....

NADI: (Ant) 32.13.02.02.00... (.E.); (Act)..... (..)

ESPECIFICO

FORMULADO

\*

OTROS

GRUPO: Tintas.....

CLASIFICACION: Para microestructuras electrónicas.....

DATOS DE: Importación Argentina - CIF.....

DATOS	MONTO (U\$S/año)	CANT. (kg/año)	PPP (U\$S/kg)
1987	6.219	214	29,0
1988	880	2	440,0
1989	1.431	4	337,0
1991	1.805	8	225,6

PRODUCCION NACIONAL: NO SI ; ESCALA: kg/año

ESCALA DEL MERCADO:.....: kg/año

EMPRESAS INVOLUCRADAS:.....

OBSERVACIONES / DATOS DE INTERES:.....

.....

CRITERIO DE PRIORIZACION					
A	B	C	D	E	CALIFICACION
-6	*	*	*	*	Excluida

CONSIDERACIONES COMPLEMENTARIAS:.....

.....