

Curso	Mercados de energía: oportunidades de negocio
Tema	3. Nuevos mercados de hidrocarburos
Subtema	3.4 El negocio de petroquímicos y <i>downstream</i> de petróleo
Componente	HTML

La industria del plástico, *downstream* de derivados del petróleo

En esta sección revisarás las bases de la industria del plástico para que puedas identificar las oportunidades de negocio que representa este sector.



[625987632]. suriya silsaksom / iStock

Existen grandes oportunidades de negocio en el sector *downstream* de derivados del petróleo, estas empresas requieren inversiones moderadas y son parte importante de la industria manufacturera en el mundo. Recordemos que el sector *downstream* de la cadena de valor de hidrocarburos se enfoca en las actividades de refinación, comercialización, distribución y servicios. Un ejemplo de ellas es la industria del plástico. Esta industria se caracteriza por una forma piramidal como lo podrás revisar a continuación.



[513050766]. FingerMedium / iStock

[625987632]. suriya silsaksom / iStock



Las empresas en la base de la pirámide son muchas, lo que genera una gran competencia. Atienden a unos 20 segmentos de clientes muy competidos.

A los productos o artículos producidos en masa, o a materias primas, se les denomina *commodities*, éstas se venden al precio que impone el mercado, no las empresas mismas y tienen un nivel bajo de especialización.



[171315214]. studiocasper / iStock

Un ejemplo es la producción de polietileno de baja densidad para bolsas transparentes de los mercados de productos básicos. Cuando al *commodity* lo hacemos biodegradable (como las bolsas de basura biodegradables), la especialización permite subir escalones hacia arriba de la base de la pirámide, donde hay menos competidores, los márgenes son mayores y existen menos sustitutos de dichos productos.

Con esta lógica podrían clasificarse mercados alternativos de la industria, por el segmento al que van dirigidos los productos plásticos. Observa algunos ejemplos que brindan una idea de este negocio.

SEGMENTO / CLIENTE	PRODUCTO	PROBLEMÁTICA
Artículos domésticos	Cubetas, cestos, bolsas, vasos, jarras	Mucha competencia, bajos márgenes, calidad
Automotriz	Recubrimientos, calaveras, faros, piezas inyectadas	Materia prima, calidad, contratos de largo plazo
Cables	Mangueras, cables eléctricos de varios calibres	Materia prima, control de procesos, calidad
Artículos de belleza	Cepillos de dientes, cosméticos	Diseño, calidad, contratos de proveeduría
Hule	Llantas, piezas vulcanizadas	Materia prima, calidad, contratos con armadoras, mercado de reemplazo, puntos de ventas
Enseres mayores	Refrigeradores y otra línea blanca	Control de proceso, calidad, estándares
Ferretería	Muchos productos	Marca, materias primas, control de proceso

Esta relación cliente-producto-problemática permite identificar los puntos críticos que representan oportunidades de mejora y que podrían aprovecharse para ofrecer mejores productos que los presentados en la actualidad. En la columna de problemáticas se puede observar que en algunos segmentos el punto crítico es el tipo de clientes y el tipo de contratos de largo plazo, o bien, de ventas finales sin un contrato. Por otro lado, en el mercado de menudeo para algunos clientes o segmentos, es crítico el control de calidad y de materias primas de derivados de hidrocarburos.

La información revisada hasta este punto te ha permitido identificar algunas oportunidades de negocio que presenta este sector **downstream** de derivados del petróleo.

Te invitamos a identificar los posibles segmentos o productos en los que estarías interesado si quisieras iniciar un negocio en la industria del plástico.