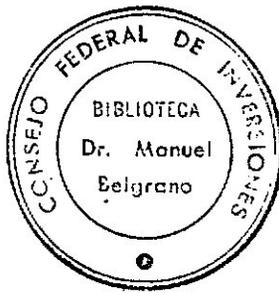


**ESTUDIO DEL MERCADO INTERNACIONAL
DE LAS CARNES BOVINAS COCIDAS
Y CONGELADAS Y COMIDAS PREPARADAS**



24778

CATALOGADO

**ESTUDIO DEL MERCADO INTERNACIONAL
DE LAS CARNES BOVINAS COCIDAS
Y CONGELADAS
Y COMIDAS PREPARADAS**

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Todos los derechos reservados.
Queda hecho el depósito que marca la Ley 11.723
IMPRESO EN LA ARGENTINA.

© 1979 CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
San Martín 871 - Capital Federal - Rep. Argentina

I N D I C E

	<u>Pág.</u>
INTRODUCCION	I
A. CARNE VACUNA COCIDA Y CONGELADA	3
El Producto.....	3
La Oferta Argentina	4
Capacidad Ociosa	13
Las Exportaciones y su Evolución.....	14
Destino de las Exportaciones.....	22
Análisis de los Precios.....	32
El Comercio Internacional.....	56
La Situación de Estados Unidos.....	67
La Situación de Canadá.....	73
La Situación de la Comunidad Económica Europea	73
La Comercialización.....	75
Situación Competitiva Argentina y Perspectivas Futuras.....	76
B. EL MERCADO DE COMIDAS PREPARADAS.....	81
Los Productos.....	81
Los Envases.....	83
La Oferta Argentina de Comidas Preparadas.....	85
Niveles de Precios.....	89
El Mercado de Estados Unidos.....	100
El Mercado de Canadá	108
El Mercado de Alemania Occidental.....	109
El Mercado del Reino Unido.....	112
El Mercado de Italia.....	115
El Mercado de Holanda.....	117
El Mercado de Francia.....	120
El Mercado de Bélgica.....	121
Dimensión del Mercado de Comidas Preparadas en el	
Resto del Mundo.....	124

El Mercado Internacional en Conjunto y sus	
Corrientes Principales.....	127
La Comercialización Internacional.....	132
Regulaciones Generales.....	132
Políticas de Importación.....	133
Características de la Comercialización.....	141
Gastos en la Comercialización.....	143
Los Niveles de Precios.....	144
La Posición Competitiva Argentina.....	163

INTRODUCCION

El presente documento es una síntesis del estudio realizado por el Consejo Federal de Inversiones (C.F.I.) conjuntamente con la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (F.I.E.L.), cuyo objetivo principal consistió en la investigación del mercado internacional de dos líneas de productos; las carnes bovinas cocidas congeladas y las comidas preparadas.

En ambos casos se tuvo particularmente en cuenta que el interés radicaba en dimensionar las posibilidades de la República Argentina, como país exportador de los mencionados productos.

Para el logro de dichos propósitos, se seleccionó a priori un conjunto de países que, por el comportamiento de algunas de sus variables económicas relevantes, resultaban potencialmente atractivos.

Ellos fueron: Estados Unidos, Canadá, Alemania Federal, Bélgica, Holanda, Francia, Reino Unido e Italia.

En sus correspondientes mercados, se encuentran actualmente los principales consumidores de carnes cocidas congeladas argentinas y de comidas preparadas, debiendo agregarse para este último rubro el caso de Suecia por su condición de país altamente consumidor.

La totalidad de la investigación se llevó a cabo en base a fuentes de información primaria y secundaria, ya sea por la vía de la revisión bibliográfica o a través de contactos con expertos, productores, usuarios, importadores y entidades oficiales o privadas relacionados con el tema.

Asimismo, la búsqueda de información secundaria realizada para los restantes países, permitió caracterizar la totalidad del mercado internacional.

Las tareas resultaron dificultosas debido a que en ninguno de los temas analizados se ha desarrollado información estadística a nivel local o internacional. En el caso de las carnes cocidas congeladas, debido a que es un producto de uso industrial, con un conjunto de usuarios hasta ahora muy limitado, y que todavía no tiene identidad propia en las estadísticas de comercio exterior. En el caso de las comidas preparadas, porque según la concepción de este trabajo -como se verá más adelante- están integradas por productos que forman parte de diferentes mercados, al menos de la manera que comercialmente se los reconoce en la actualidad en la mayoría de los países.

Por ello, en este estudio se han debido realizar muchas estimaciones tratando así de salvar la insuficiencia de información estadística, y producir los datos que hacían falta para lograr y transmitir adecuadamente una concepción completa del problema.

Asimismo, se investigó la capacidad de producción instalada en Argentina, tanto de carnes cocidas congeladas, como de comidas preparadas.

Finalmente, el Consejo Federal de Inversiones participa a los interesados en el tema, que el documento completo sobre el estudio realizado se encuentra a disposición en la Biblioteca del Organismo.

EL MERCADO DE LAS
CARNES BOVINAS, COCIDAS Y
CONGELADAS

A. CARNE VACUNA COCIDA Y CONGELADA

El Producto

La carne vacuna cocida congelada es un producto que resulta de la cocción de trozos de carne sin hueso, que acondicionados en bolsas o tubos de material sintético, son posteriormente conservados en estado de congelación. El proceso de cocción, que le otorga la característica básica al producto, se realiza fundamentalmente con el propósito de neutralizar la posible existencia del virus de la aftosa, al menos en aquellos países que como Argentina, aquélla constituye una enfermedad endémica.

Los principales tipos de carne vacuna cocida y congelada pueden identificarse según la nomenclatura de clasificación utilizada por la Junta Nacional de Carnes, que son, a saber:

- * en cortes anatómicos
- * para tajadas
- * para cubos
- * compactada
- * en trozos

No obstante se reconoce una gama de productos mucho más amplia que la precedente debido a que comúnmente cada fabricante trata de dar características diferenciales a sus productos, y que los compradores exigen también determinadas especificaciones.

La carne cocida congelada, en la mayor parte de sus tipos, es un producto intermedio que es utilizado por industrias alimenticias de diversos tipos, como materia prima para la elaboración de un producto de consumo final.

En el espectro de productos cárneos de exportación se trata de un producto muy singular. Es indudablemente una carne preparada pero que requiere de un proceso o una preparación posterior para su utilización final.

En muchos casos compite con la carne bovina manufactura, con los propios cortes de carne bovina fresca y con ciertos tipos de carnes bovinas preparadas. Finalmente, puede estimarse que compite también con otros tipos de carnes no vacunas. Pero tal vez su más cercana relación de competencia sea con las carnes para elaboración industrial.

La diferencia con la carne manufactura, desde el punto de vista de utilización industrial, reside fundamentalmente en que al sufrir el proceso de cocción, reduce las posibilidades de aplicación en aquellos usos donde se requiere iniciar el proceso con carne cruda.

Por lo tanto desde el punto de vista industrial, la carne cocida tiene necesariamente un alcance en términos de mercado muy inferior al de la carne manufactura, aún salvando el caso de ciertos usos donde puede aplicarse la carne cocida y no puede utilizarse la carne manufactura.

La Oferta Argentina

La producción de carne cocida se inicia en el país alrededor del año 1960 y ha estado siempre a cargo de la industria frigorífica exportadora. La principal motivación que inicia el proceso de fabricación lo constituye el cierre del mercado de Estados Unidos a las carnes frescas argentinas.

El ingreso del producto en Estados Unidos y su uso efectivo, alentó la tarea de desarrollo en otros países, los que se fueron sumando al mercado importador, en volúmenes modestos en relación con aquel mercado.

Posteriormente, las severas restricciones establecidas por la Comunidad Económica Europea a la importación de carnes frescas, ofreció una nueva brecha para la

introducción de un producto elaborado, como las carnes cocidas congeladas.

En el país existen actualmente 16 establecimientos productores de carnes cocidas congeladas, pertenecientes a 13 firmas, todas ellas del sector frigorífico. En el presente trabajo se ha elaborado una estimación de capacidad instalada, dado que no existe información secundaria al respecto. La capacidad instalada sería la siguiente:

Variantes de producción	Capacidad anual de producción estimada (un turno de trabajo)
	en tons.
. capacidad media	50.000
. capacidad máxima	67.000
. capacidad mínima	24.000

Las tres variantes de capacidad surgen debido a que el rendimiento de la planta es distinto para cada producto, por existir diferentes tiempos de cocción. Así, la capacidad media anterior es la que resulta de la utilización de la planta según la mezcla habitual de exportación del país. La máxima o la mínima implican la utilización total en los tipos de mayor o menor rendimiento industrial, respectivamente.

La comparación de la capacidad instalada estimada, por tamaño de planta, puede observarse en el cuadro siguiente:

Capacidad de producción (tons/año)	Nro. de plantas	Capacidad media estimada de producción (tons/año)	%
. Hasta 2.000 tons.	8	10.450	20,9
. De 2.000 a 5.000 tons.	5	14.750	29,5
. Más de 5.000 tons.	<u>3</u>	<u>24.800</u>	<u>49,6</u>
TOTAL:	16	50.000	100

Como se aprecia, el grupo de productores está integrado actualmente por firmas de mediana o gran envergadura dentro del marco general de su actuación, que desarrollan la elaboración de este producto en forma complementaria con otras líneas de producción frigorífica. Se distinguen dos sectores bastante bien delimitados por el alcance y magnitud de las actividades de las empresas:

- Por una parte existe un grupo reducido de firmas de grandes dimensiones, que poseen capacidades y volúmenes de producción muy importantes, y se desempeñan en este rubro desde hace bastante tiempo.
- Por otra parte, están los productores restantes que constituyen un conglomerado numéricamente más extenso en su conjunto, pero con mucha menor relevancia individual que las empresas que integran el primer grupo.

A pesar de que los volúmenes de producción correspondientes a las firmas citadas en primer término, son más elevados que los de las demás, esta situación puede cambiar en un futuro no muy lejano, ya que el segundo grupo se ha visto engrosado en los últimos años por la incorporación de nuevos productores como consecuencia de que se observa una tendencia en las industrias frigoríficas a considerar favorablemente la instalación de plantas de carne cocida de dimensiones reducidas. En contraposición con esto, el conjunto de grandes fabricantes se mantiene estable e incluso disminuyendo en este momento su participación en el tonelaje total producido, debido a que una firma se encuentra inactiva, al encontrarse en un proceso de liquidación judicial.

A partir de las opiniones enunciadas por las firmas productoras puede apreciarse que existen una serie de razones, comunes por lo general a todas ellas, que han inducido a la instalación de plantas de carne cocida congelada y desempeñan un papel fundamental en la toma de decisiones sobre el particular.

Dichas razones son, básicamente, las siguientes:

- . el acceso a mercados, con los que no es posible el comercio de producto cárneos refrigerados o congelados a causa del problema de la aftosa, como es el caso de Estados Unidos, principalmente.
- . el deseo generalizado de propender a una mayor diversificación de las actividades de la planta frigorífica, logrando un aprovechamiento más integral de la res a través de la complementación de la elaboración de carne cocida congelada con otros procesos productivos, tal como por ejemplo es el despostado de cortes para exportación o la fabricación de extracto de carne.
- . el logro de una mayor flexibilidad en la programación de la producción de la empresa, que le otorgue un poder de adaptación superior frente a la aparición circunstancial de ventajas relativas para uno u otro producto; por ejemplo medidas nacionales para la promoción de exportaciones o, fundamentalmente, nuevos niveles de precios en el mercado internacional.

La producción de carne cocida congelada se ha realizado exclusivamente para el mercado externo. No existen registros oficiales de producción. No obstante, las exportaciones pueden tomarse como datos referenciales de producción, y su evolución ha sido la siguiente:

<u>AÑOS</u>	<u>Volumen de exportación (en tons.)</u>
1959	2452
1964	3203
1969	28921
1970	29247
1971	22546
1972	21534
1973	18392
1974	11548
1975	14158
1976	26108
1977	24910
1978	35423

En la evolución anterior pueden distinguirse cuatro épocas en el desarrollo del producto (la serie completa de exportación puede verse en el cuadro I y el gráfico I):

- | | |
|-------------------|--------------------------------------|
| . Período 1959-64 | conocimiento del producto |
| . Período 1965-70 | desarrollo y crecimiento del mercado |
| . Período 1971-74 | retroceso de la demanda |
| . Período 1975-78 | recuperación de la demanda. |

Este perfil de la evolución insinúa la influencia del factor precios en el desarrollo de la demanda, especialmente en cuanto a producir una etapa de retroceso y otra de recuperación.

La exportación de carne cocida congelada ha tenido una participación creciente en el total de las exportaciones de carnes vacunas (ambas medidas en términos de carne con hueso), al menos hasta el año 1968. De allí en adelante su participación ya no se mantiene en crecimiento y aunque con altibajos, podría decirse que es más o menos estable. Esto implica decir también que, en términos generales, la evolución de la carne cocida congelada desde 1968, ha sufrido similares altibajos que el total de la exportación de carne vacuna (para una mejor visualización ver el cuadro IV y gráfico III en páginas 17 y 18 respectivamente).

La producción por tipo de carne cocida suele ser bastante variable en función de los diferentes países a los cuales es destinada, y también suele ser variable en el tiempo dentro de cada destino. No obstante, para dar una idea de importancia, conviene tomar el promedio de los últimos años (1975-1978) en los que la proporción ha sido la siguiente:

	<u>% participación en las exportaciones de período 1975-78 (% s/tons.)</u>
. Cortes anatómicos	20
. para tajadas	23
. para cubos	26
. compactada	22
. en trozos	9

CUADRO IEVOLUCION ANUAL DE LAS EXPORTACIONES DE CARNES COCIDAS CONGELADAS

- Período 1959-78 -

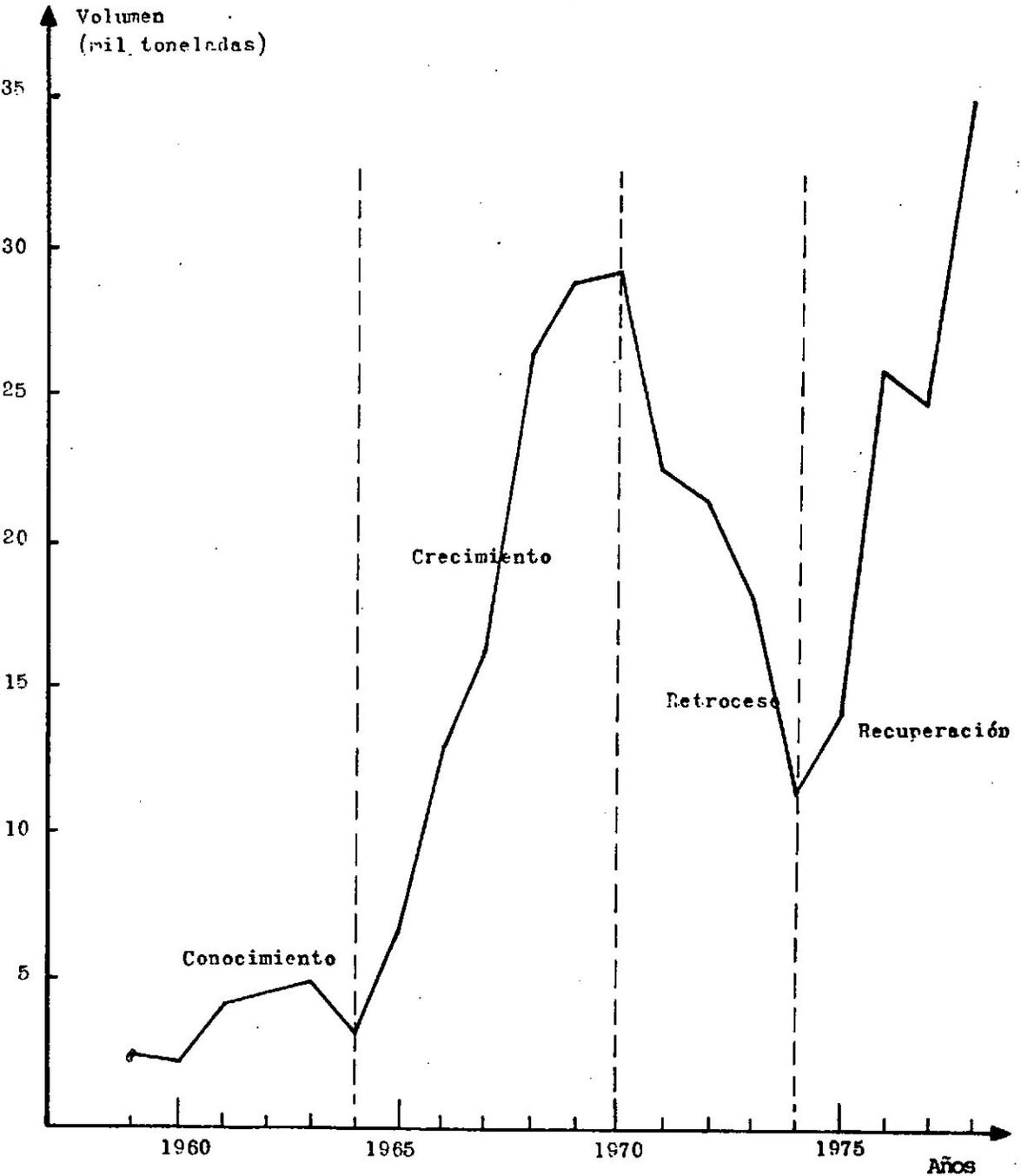
<u>Años</u>	<u>Volumen de exportación</u>		<u>Variación porcentual</u>
	<u>Annual</u>	<u>Promedios</u> <u>Quinquenales</u>	
	<u>(en tons)</u>		
1959	2.452		
1960	2.264		- 7,7
1961	4.173		+84,3
1962	4.476	3.798	+ 7,3
1963	4.874		+ 8,9
1964	3.203		-34,3
1965	6.976		+117,8
1966	12.973		+86,0
1967	16.269	18.324	+25,4
1968	26.480		+62,8
1969	28.921		+ 9,2
1970	29.247		+ 1,1
1971	22.546		-22,9
1972	21.534	20.653	- 4,5
1973	18.392		-14,6
1974	11.548		-37,2
1975	14.158		+22,6
1976	26.108		+84,4
1977	24.910	25.150 ⁽¹⁾	- 4,6
1978	35.423		+42,2

Fuente: Síntesis Estadística Anual de la Junta Nacional de Carnes, de di
versos años.

(1) Sólo corresponde a cuatro años.

GRAFICO IEVOLUCION ANUAL DE LAS EXPORTACIONES DE CARNES COCIDAS CONGELADAS

Período 1959-78-



Fuente: Idem Cuadro I

Capacidad Ociosa

La capacidad de producción ociosa del sector puede ser evaluada a partir de la capacidad media estimada para el mismo, y las exportaciones de carne cocida y congelada registradas por la Junta Nacional de Carnes para el año 1978.

A pesar de ello, no es posible efectuar la estimación de la cifra correspondiente, debido a que no existe uniformidad entre las empresas en lo que se refiere al número de turnos de trabajo que realizan. En algunos casos el proceso productivo se desarrolla en un solo turno de 8 horas, en otros en un turno extendido, o en dos turnos con discontinuidades.

Por esa razón, sólo es factible fijar los valores entre los que actualmente se encuentra la capacidad ociosa de este sector industrial, según la capacidad media, es decir la que resulta de la utilización de la planta según la mezcla habitual de exportaciones del país. En tal caso resulta en 1978 una capacidad ociosa de:

- . 29 % con un solo turno de trabajo
- . 65 % con dos turnos de trabajo

Es bien claro por lo expuesto que si fuera teóricamente posible trabajar de manera continua con tres turnos de trabajo, la capacidad ociosa sería aún mucho mayor.

Sin embargo, dado lo dicho anteriormente sobre las razones que han tenido los fabricantes para instalar plantas o ampliar las capacidades de producción, difícilmente ninguno de ellos haya estado en la posición de pensar que la capacidad industrial sería utilizada en una circunstancia tan ideal como la expuesta anteriormente.

No obstante, también queda suficientemente claro que aún con las exportaciones mayores registradas en el país (las del año 1978), la capacidad de producción excede con holgura la demanda del año mencionado.

Aunque pudiera resultar una reiteración conviene nuevamente insistir en el problema de los turnos de trabajo para esclarecer esa idea. Siendo parte integrante de una planta frigorífica, la planta de carne cocida hasta cierto punto está supeditada a la velocidad general de la planta. Difícilmente se pueda dar el caso que la planta frigorífica funcione en relación con las necesidades de materia prima de la planta de carne cocida. La planta frigorífica proyectará matanzas según su mezcla de negocios entre los que está la carne cocida. Por lo tanto, aprovechando la carne cocida en buena proporción sobrantes de otros negocios, su trabajo será siempre irregular, y una operación a dos o tres turnos de trabajo sólo puede ser la excepción.

De allí que al hablar de capacidad ociosa debe tenerse muy en consideración los elementos analizados precedentemente.

La variedad de tipos de carne cocida elaborada por las plantas es bastante similar en la mayoría de los casos, aunque se presentan situaciones en que se especializan esporádicamente en uno u otro producto. Las variedades producidas se ven determinadas casi exclusivamente por los requerimientos del mercado externo, ya que la totalidad de la producción nacional se destina a la exportación.

Como elemento ilustrativo debe mencionarse que todos los fabricantes de carne cocida congelada realizan también exportaciones de otros productos. En el cuadro II se observa la evolución que ha tenido la capacidad de producción.

Las Exportaciones y su Evolución

En el punto anterior se ha tratado la evolución de la exportación de manera indirecta, con motivo del análisis de la producción, que era lo que fundamentalmente interesaba.

Ahora se hará nuevamente referencia al tema agregando el concepto de valor de las exportaciones. El cuadro III y el gráfico II detallan la evolución en volumen

CUADRO IIEVOLUCION DE LA CAPACIDAD ESTIMADA DE PRODUCCION ANUAL

- Según capacidad media para un turno de trabajo -

Años (fin de)	Número de Estabtec.	Capacidad media de Producción (un turno) (en tons)	Número de cocinas instaladas
1966	2	10.000	46
1967	2	10.000	46
1968	2	10.000	46
1969	2	10.000	46
1970	5	18.500	78
1971	5	18.500	78
1972	8	27.750	102
1973	8	27.750	102
1974	9	35.250	126
1975	10	37.250	133
1976	11	39.750	137
1977	12	41.000	141
1978	14	45.500	150
1979	16	50.000	159

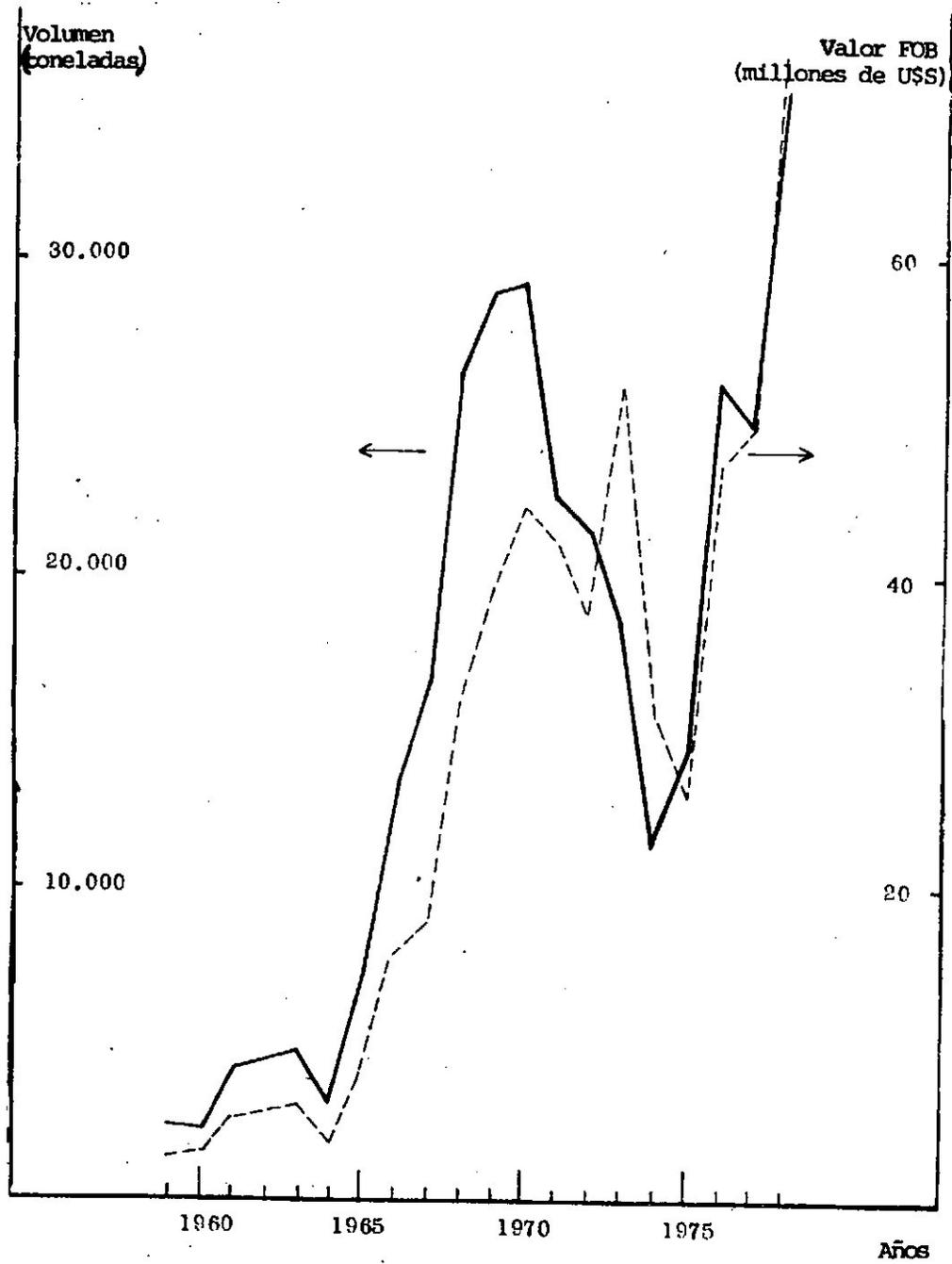
Fuente: Estimaciones propias en base a datos de la Junta Nacional de Carnes y de entrevistas a la industria.

CUADRO IIIEXPORTACIONES ARGENTINAS DE CARNE VACUNA COCIDA Y CONGELADA

AÑOS	VOLUMEN (Toneladas)	VALOR FOB (Millones de u\$s)
1959	2.452	2,6
1960	2.264	2,7
61	4.173	5,3
62	4.476	5,6
63	4.874	6,1
64	3.203	3,8
1965	6.976	8,7
66	12.973	16,0
67	16.269	17,8
68	26.480	31,7
69	28.921	38,5
1970	29.247	44,2
71	22.546	42,3
72	21.534	37,6
73	18.392	51,8
74	11.548	31,8
1975	14.158	25,9
76	26.108	46,8
77	24.910	49,3
78	35.423	72,8

Fuente: Síntesis Estadística Anual de la Junta Nacional de Carnes, de diversos años.

GRAFICO II
EXPORTACIONES ARGENTINAS DE CARNE VACUNA COCIDA Y CONGELADA



Fuente: Idem Cuadro IV

y en valor durante el período 1959-78.

Como se ve claramente en el gráfico, los valores de las exportaciones siguen en grandes lineamientos a los volúmenes, tal como se puede observar visualmente por el uso de dos escalas diferentes, pero proyectadas para facilitar la comparación. Sólo los volúmenes y valores del año 1973 señalan movimientos opuestos, como consecuencia de un cambio muy importante que se produce en el precio promedio de la carne cocida congelada, como se verá más adelante.

La carne cocida congelada no resulta ajena al mercado general de las carnes, por el contrario, forma parte de él y son numerosos los factores que tienen incidencia común en ambos mercados.

Con el ánimo de clarificar el comportamiento de la carne cocida congelada y del mercado general de carnes vacunas se han tomado las cifras equivalentes en términos de carne con hueso. Tales cifras, para el período 1959-78 figuran en el cuadro IV. Además, para hacer las comparaciones más claras -y debido también a la diferencia de magnitud entre ambos mercados-, se ha diagramado el gráfico III, en el cual se han dibujado ambas series con escalas diferentes.

El gráfico así diagramado es bien ilustrativo de un hecho bastante fundamental, que luego de superadas las ya mencionadas etapas de conocimiento y crecimiento del mercado por parte de la carne cocida congelada, las dos series muestran un comportamiento bastante paralelo, lo cual indicaría la posibilidad de que sean comunes los factores que están incidiendo en ambos casos.

Adicionalmente, se ha creído también conveniente mostrar la evolución que resulta de la participación porcentual de la carne cocida sobre el total de carnes, como se detalla en el cuadro V. Allí se han elaborado dos cálculos diferentes pero que persiguen similar propósito. Por un lado la participación año por año, y por otro la participación de cada año sobre una cifra constante (promedio del período 1959-78) para el total de carnes vacunas. El propósito de esta segunda se-

rie es el de reflejar la participación porcentual libre de las oscilaciones del mercado total de carnes, que en algunos años han sido muy profundos. En esta última instancia la serie tiene la misma forma geométrica que la de la exportación de carne cocida en términos de carne con hueso (ver gráfico IV).

La participación mencionada crece hasta el año 1968 (en su versión anual) y hasta 1970 (en su versión promedio). De allí en más la evolución en los dos casos no es tan coincidente como consecuencia de que se profundizan las oscilaciones, tanto del total de carnes como de la carne cocida.

No obstante, la participación en su versión anual muestra en el período 1968-78, una tendencia suavemente creciente.

Destino de las Exportaciones.

<u>Destinos</u>	<u>1970-72</u>	<u>1973-75</u>	<u>1976-78</u>
	(% s/tons.)		
Total exportaciones	100	100	100
. EE.UU.	86	83	55
. Alemania Occ.	6	8	18
. Italia	3	2	12
. Reino Unido	1	2	7
. Canadá	1	2	3
. Países Bajos	-	-	3
. Otros países	3	3	2

En el período 1976-78 solo cuatro países, EE.UU., Alemania Occidental, Italia y Reino Unido, representaron el 92% de los envíos argentinos. Estados Unidos, de sustantiva importancia hasta hace unos pocos años, ha disminuido su participación especialmente en el último trienio.

De acuerdo a ello, se observa que las exportaciones argentinas están especialmente localizadas en dos grandes polos de decisión internacional en materia de carnes: Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea.

CUADRO IV

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DE CARNE COCIDA CONGELADA Y
DEL TOTAL DE EXPORTACIONES DE PRODUCTOS CARNEOS VACUNOS, EN

TERMINOS DE CARNE CON HUESO

-Período 1959-1978-

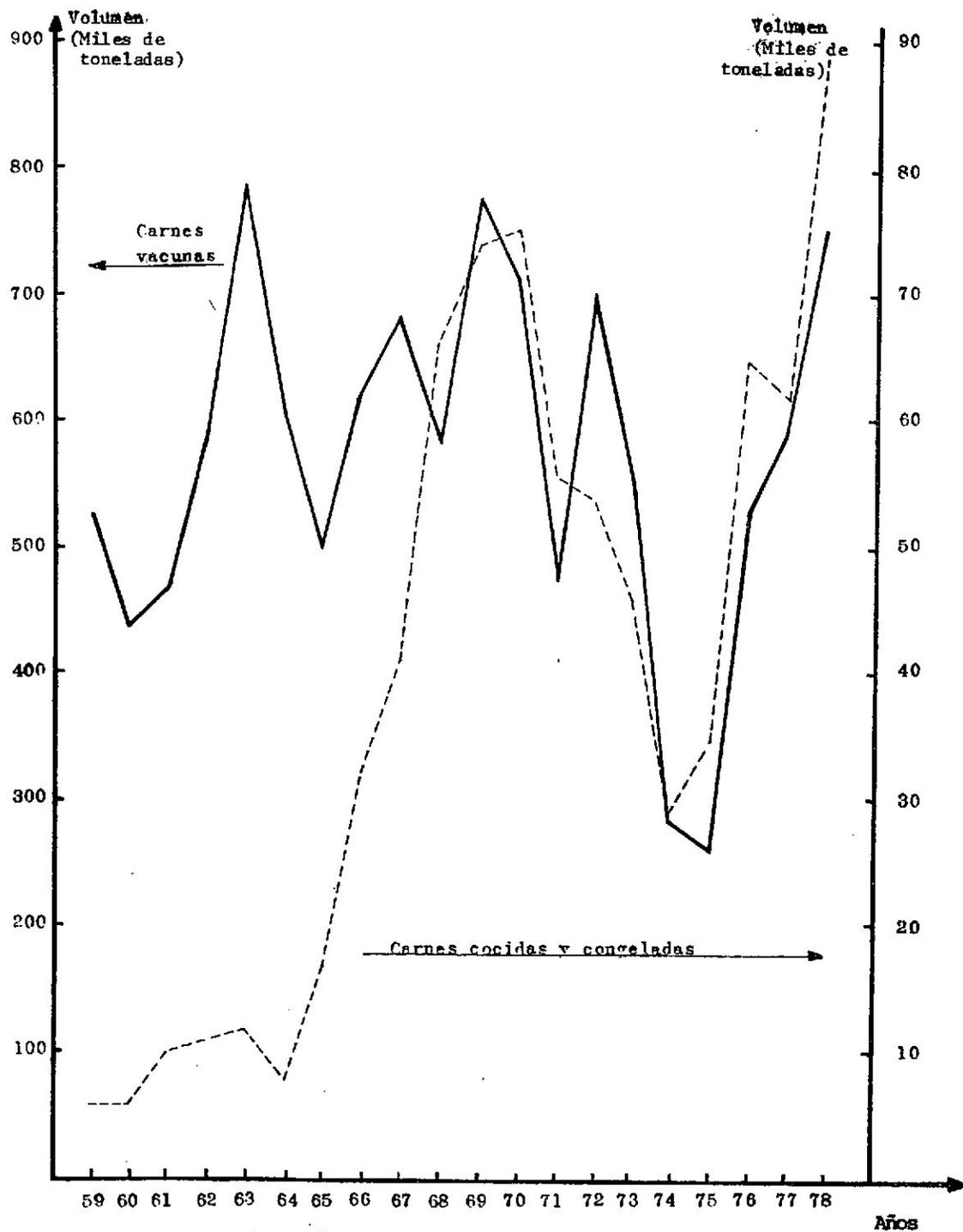
AÑO	EXPORTACIONES DE CARNE VACUNA COCIDA Y CONGELADA	EXPORTACIONES TOTALES DE PRODUCTOS CARNEOS VACUNOS
	(En miles de toneladas con hueso)	
1959	6	524
1960	6	438
61	10	468
62	11	584
63	12	786
64	8	603
1965	17	500
66	32	620
67	41	681
68	66	582
69	72	777
1970	73	716
71	56	478
72	54	703
73	46	553
74	29	287
1975	35	261
76	65	527
77	62	590
78	89	757

Fuente: Elaboración propia en base a datos publicados en la Síntesis Estadística Anual de la Junta Nacional de Carnes, de diversos años

GRAFICO III

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DE CARNE COCIDA CONGELADA Y DEL TOTAL DE EXPORTACIONES DE PRODUCTOS CARNEOS EN TERMINOS DE CARNE CON HUESO

- Período 1959-78 -



Fuente: Idem Cuadro III

CUADRO V

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE CARNE COCIDA CONGELADA EN EL TOTAL
DE EXPORTACIONES DE PRODUCTOS CARNEOS VACUNOS, EXPRESADAS EN
TERMINOS DE CARNE CON HUESO
 -Período 1959-1978-

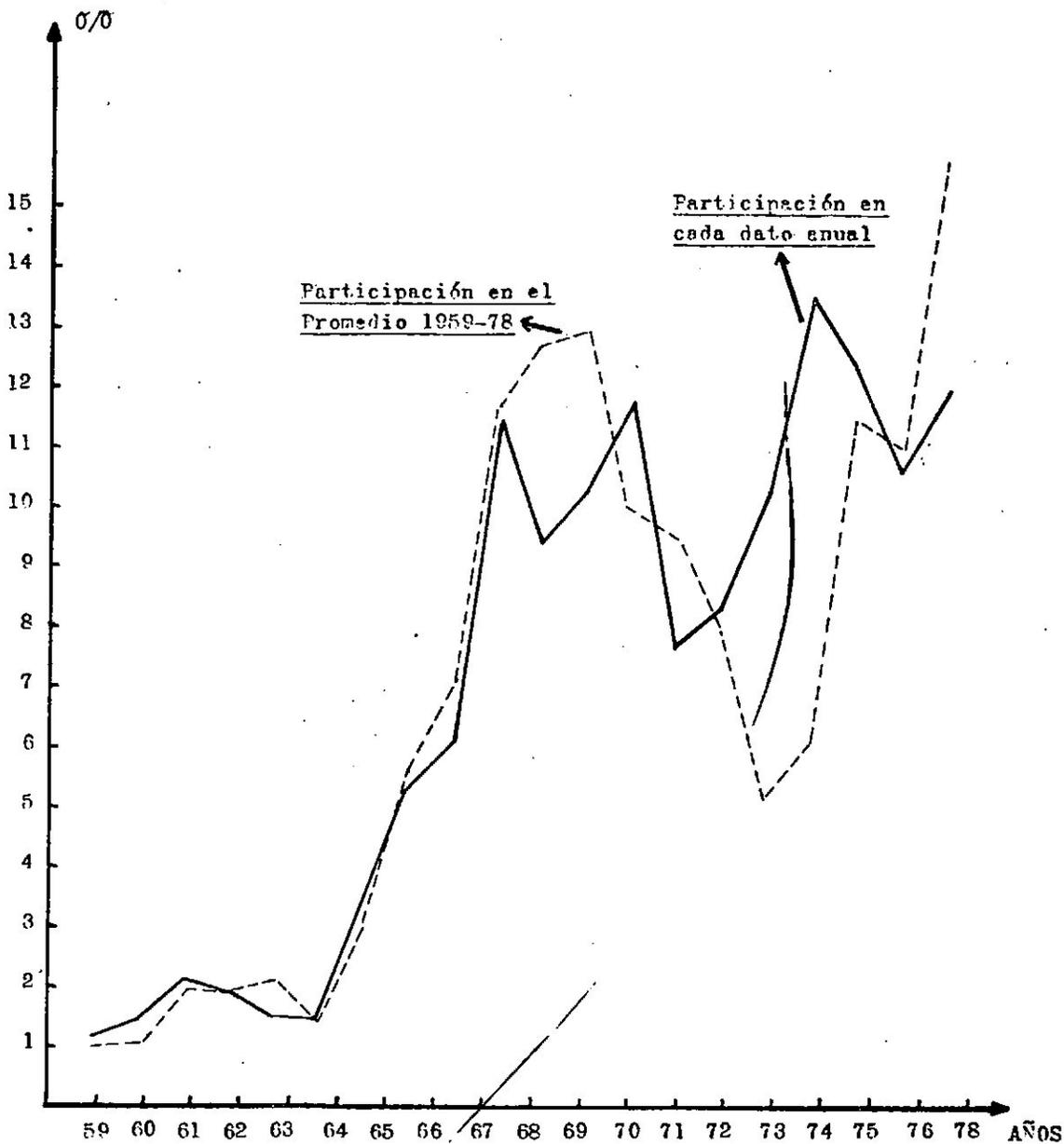
AÑO	PARTICIPACION EN CADA DATO ANUAL	PARTICIPACION EN RELACION AL PROMEDIO 1959-78
(En porcentajes)		
1959	1,1	1,0
1960	1,4	1,0
61	2,1	1,7
62	1,9	1,9
63	1,5	2,1
64	1,3	1,4
1965	3,4	3,0
66	5,2	5,6
67	6,0	7,2
68	11,3	11,5
69	9,3	12,6
1970	10,2	12,8
71	11,7	9,8
72	7,7	9,4
73	8,3	8,0
74	10,1	5,1
1975	13,4	6,1
76	12,3	11,4
77	10,5	10,8
78	11,8	15,6

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Cuadro II

GRAFICO IV

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE CARNE COCIDA CONGELADA EN EL TOTAL DE EXPORTACIONES DE PRODUCTOS CARNEOS VACUNOS, EXPRESADOS EN TERMINOS DE CARNE CON HUESO

- Período 1959-78 -



Fuente: Idem Cuadro V

El siguiente cuadro muestra la evolución de la importancia de ambos mercados:

	<u>1970-72</u>	<u>1973-75</u>	<u>1976-78</u>
	(% s/tons.)		
<u>Total exportaciones</u>	100	100	100
. EE.UU.	86	83	55
. C.E.E.	11	14	41
. Otros países	3	3	4

Los cuadros VI y VII registran exhaustivamente los países de destino que han tenido las exportaciones argentinas de carne cocida congelada, para el período 1970-78.

No se dispone de datos discriminados para años anteriores a 1970. No obstante, por la información recogida en el mercado, puede estimarse que la mayor parte de los envíos tuvieron como destino a los Estados Unidos.

Aun hasta el año 1975, Estados Unidos fue largamente el principal país comprador, lo que puede precisarse fácilmente, habida cuenta que entre 1969 y 1975 la participación de los Estados Unidos osciló entre el 78 % y el 89 % del total.

Del análisis de las variables citadas, surge Estados Unidos como principal destino, con una diferencia significativa con el país que ocupa el segundo lugar. Esa situación se mantuvo a lo largo del lapso considerado, a pesar de que la participación de las compras de Estados Unidos en las ventas argentinas disminuyeron paulatinamente.

Este último fenómeno encuentra explicación en el aumento de los volúmenes adquiridos por otros países y en la disminución en términos absolutos experimentada por las exportaciones a Estados Unidos.

Entre los demás destinos de las exportaciones de carne cocida se destacan Alemania Occidental especialmente, y luego Italia y Reino Unido, en ese orden, que re-

registraron incrementos importantes en 1976 como consecuencia de las restricciones impuestas a las importaciones de carne fresca por la Comunidad Económica Europea, y frente a un menor precio de la carne cocida, que además está sujeta al pago de derechos de importación muy inferiores a los de aquella.

Canadá ha efectuado compras anuales de regular importancia; Países Bajos y Francia evidenciaron un comportamiento similar al mencionado anteriormente para los países europeos, es decir, aumentaron los volúmenes adquiridos en los últimos tres años, aunque sin alcanzar niveles de relevancia.

Las exportaciones argentinas de carne cocida y congelada presentan características diferenciales según el país a que se destine, en lo que se refiere a la composición de las mismas por tipo de producto.

Sin aludir aquí a las variaciones que se originan en las diversas formas en que se presenta la carne cocida como consecuencia de las distintas exigencias de carácter comercial existentes en cada destino, y atendiendo sólo a sus seis tipos básicos ya mencionados, los envíos a los países demandantes se pueden observar en el Cuadro VIII y IX.

Análisis de los Precios

El cuadro X contiene la serie de precios promedio total de la carne cocida congelada, desde el año 1959 correspondiente a las exportaciones argentinas, tomadas en dólares corrientes por tonelada.

La evolución de la serie está afectada por innumerables factores. En primer lugar por la diferente composición de tipos de carne cocida que componen el total. En segundo lugar, por la propia evolución de tipo cíclico que tiene el precio de la carne en el mercado interno, que indudablemente afecta el precio de la exportación. En tercer lugar por la evolución del precio general de los productos cárneos en el mercado internacional. Y finalmente por la evolución del dólar, el que ya no tan estable como lo era antes de la década actual.

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE CCC POR PAIS DE DESTINO

Volumen en Ton. Peso Producto

DESTINO	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
<u>Total</u>	<u>29.248</u>	<u>22.546</u>	<u>21.534</u>	<u>18.392</u>	<u>11.548</u>	<u>14.158</u>	<u>26.108</u>	<u>24.910</u>	<u>35.423</u>
ESTADOS UNIDOS	25.567	19.978	17.400	15.701	8.994	11.061	14.208	12.412	20.844
ALEMANIA OCCID.	1.163	1.400	1.593	1.445	1.177	1.117	4.468	4.796	6.151
ITALIA	217	465	1.408	73	55	834	4.518	3.616	2.609
REINO UNIDO	485	138	157	89	669	271	1.277	2.270	2.622
PAISES BAJOS	68	67	89	50	27	137	655	961	1.081
FRANCIA	44	-	-	-	20	65	345	257	171
CANADA	637	206	173	240	234	445	402	412	1.576
SUIZA	5	19	-	33	10	-	17	12	20
JAPON	412	246	491	662	224	111	60	66	136
SUECIA	649	25	223	101	138	118	162	106	140
BELGICA-LUX.	-	2	-	-	-	-	-	2	73

Fuente: Boletín Semanal de Información de la Junta Nacional de Carnes, de diversas fechas.

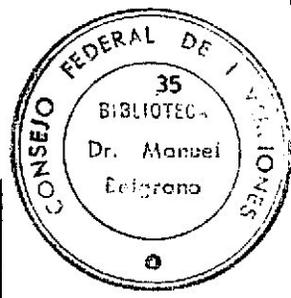
CUADRO VII

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE OCC POR PAIS DE DESTINO

- Valor en miles de u\$s FOB -

DESTINO	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
<u>Total</u>	<u>44.177</u>	<u>42.319</u>	<u>37.639</u>	<u>51.773</u>	<u>31.803</u>	<u>25.864</u>	<u>46.778</u>	<u>49.304</u>	<u>72.785</u>
ESTADOS UNIDOS	39.636	38.808	31.462	46.275	25.290	20.137	25.749	24.173	42.625
ALEMANIA OCCID.	1.183	1.708	2.281	2.772	2.535	2.005	7.830	9.099	12.416
ITALIA	233	578	1.855	143	127	1.360	7.708	7.371	5.289
REINO UNIDO	732	253	303	286	2.059	631	2.626	5.099	6.084
PAISES BAJOS	81	96	130	77	50	231	1.039	1.794	2.099
FRANCIA	44	-	-	-	42	133	600	482	348
CANADA	988	431	355	655	700	895	772	873	3.187
SUIZA	8	42	-	89	38	-	38	33	53
JAPON	447	354	812	1.213	541	233	93	124	262
SUECIA	825	47	439	265	421	239	325	253	273
BELGICA-LUX.	-	3	-	-	-	-	-	4	150

Fuente: Idem Cuadro VI



CUADRO VIII
COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DE
CARNE VACUNA COCIDA Y CONGELADA A LOS PRINCIPALES PAISES
DE DESTINO POR TIPO DE PRODUCTO
 -En toneladas, promedio 1976-78-

TIPO DE PRODUCTO	EEUU	ALFM. OCCID.	ITALIA	REINO UNIDO	PAISES BAJOS	CANADA
<u>Total</u>	<u>15.821,5</u>	<u>5.136,7</u>	<u>3.580,7</u>	<u>2.056,3</u>	<u>899,3</u>	<u>796,6</u>
Compactada	1.841,1	3.753,2	220,9	99,8	580,6	-
Cortes anatómicos	1.555,4	497,9	33,5	1.028,7	0,1	3,0
Cortes anatómicos en su jugo	2.563,6	28,2	0,3	16,7	-	160,3
Para Cubos	4.655,5	581,7	683,7	532,5	288,1	329,0
Para Tajadas	5.156,4	112,4	45,9	374,4	30,3	304,3
En Trozos	1,9	110,9	2.596,4	-	0,2	-
Resto	47,6	52,4	-	4,2	-	-

Fuente: Elaboración propia en base a datos publicados por la J.N.C. en el Boletín Semanal de Informaciones.

CUADRO IX

COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DE

CARNE VACUNA COCIDA Y CONGELADA A LOS PRINCIPALES PAISES

DE DESTINO POR TIPO DE PRODUCTO

- En porcentajes de volumen, prom. 1976-78.-

TIPO DE PRODUCTO	EEUU	ALEM. OCCID.	ITALIA	REINO UNIDO	PAISES BAJOS	CANADA
<u>Total</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Compactada	11,6	73,1	6,2	4,9	64,6	-
Cortes Anatómicos	9,8	9,7	0,9	50,0	-	0,4
Cortes Anatómicos en su jugo	16,2	0,5	-	0,8	-	20,1
Para Cubos	29,4	11,3	19,1	25,9	32,0	41,3
Para Tajadas	32,7	2,2	1,3	18,2	3,4	38,2
En Trozos	-	2,2	72,5	-	-	-
Otros	0,3	1,0	-	0,2	-	-

Fuente: Idem Cuadro VIII

CUADRO X

PRECIOS DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DE CARNE COCIDA Y CONGELADA

Promedios anuales en u\$s corrientes

AÑO	PRECIO MEDIO DE EXPORTACION (u\$s corrientes por ton.)
1959	1.060.4
1960	1.172.3
61	1.259.8
62	1.260.5
63	1.256.1
64	1.189.8
1965	1.241.0
66	1.231.1
67	1.092.9
68	1.197.9
69	1.330.1
1970	1.510.5
71	1.877.0
72	1.747.9
73	2.815.0
74	2.754.0
1971	1.825.9
76	1.791.7
77	1.979.3
78	2.054.7

Fuente: Síntesis Estadística Anual de la Junta Nacional de Carnes, de diversos años.

La comparación del precio de exportación de la carne cocida con los de otros productos cárneos de diversos grados de elaboración, puede observarse en el cuadro XI. Los precios FOB están expresados en este caso en dólares corrientes por tonelada equivalente de carne con hueso, para proporcionar una base homogénea de comparación. Se trata de precios medios anuales de las exportaciones argentinas de cuartos con y sin hueso, cortes con y sin hueso, enlatados y carne cocida con gelada, en todos los casos de carne vacuna exclusivamente.

De la observación del cuadro XI y del gráfico V, se concluye que el precio de la carne vacuna cocida y congelada resulta inferior al alcanzado por los cuartos y cortes de exportación a lo largo de toda la serie considerada (1967-78), si se exceptúan los años 1969-70 y 1976, en que el precio de la carne cocida supera al precio de exportación obtenido para los cuartos; asimismo, a lo largo del período analizado, el precio de la carne cocida congelada es superior al precio de la carne vacuna enlatada, expresados todos ellos en relación a una base de carne con hueso.

Para facilitar aún más el análisis, en el gráfico VI se compara a la carne cocida con un promedio ponderado de los otros tres tipos de carnes. Para la ponderación se tomó la mezcla exportadora en el período 1967-78, también según tonelaje de carne con hueso.

En términos generales, el gráfico muestra que la carne cocida congelada ha seguido la tendencia del promedio de las otras carnes, aunque se observan los siguientes aspectos de interés:

- . que las diferencias de precios hasta el año 1970 no eran tan grandes como ocurrió posteriormente;
- . que el aumento del precio promedio de las carnes con posterioridad a 1970, no ha sido seguido estrictamente por el de las carnes cocidas. Su justificación radica por un lado en la existencia de buenos precios para las carnes en general

y por otro en que los mercados de carne cocida no estaban en condiciones de seguir el aumento general de la carne;

- con posterioridad a 1975, ya en el proceso de decadencia del precio de la carne, el correspondiente a la carne cocida no recupera posición relativa equivalente a la etapa anterior a 1971, aun con la Comunidad Europea con demanda sostenida.

Es evidente que en términos generales la carne cocida sigue la tendencia del mercado de las carnes de exportación argentinas, pero es también evidente que ac túan otros factores directamente relacionados con su mercado específico. Estos otros factores deben ser ubicados más en el mercado general de los productos finales que van a utilizar la carne cocida en su elaboración, que en el propio mer cado de las carnes en su conjunto. Como ejemplo se conoce el caso concreto de las comidas tipo T.V., que utilizan carne vacuna cocida, y cuyo consumo se desplaza hacia tipos de comidas similares con otra composición (porcinos, aves, etc.) apenas la carne cocida incrementa sus precios por encima de ciertos niveles, debido a su alta elasticidad de demanda.

Resumiendo, puede concluirse que el precio de la carne cocida argentina para exportación, tiene también restricciones propias fundadas en las características del uso final al que van destinadas.

La evolución anual de los precios de exportación de la carne vacuna cocida y con gelada de Argentina en dólares constantes de 1970, puede apreciarse en el cuadro XII; los mismos datos se presentan a continuación en forma gráfica, permitiendo una percepción más rápida del comportamiento de la serie (gráfico VII).

En el mismo gráfico se ha volcado la serie de exportaciones en volumen, distinguiendo adicionalmente las cuatro etapas del ciclo de evolución del producto tal como fueron identificadas anteriormente.

CUADRO XI

PRECIOS MEDIOS DE EXPORTACION DE CUARTOS, CORTES CARNE COCIDA

CONGELADA Y ENLATADOS DE CARNE VACUNA

- U\$S corrientes por tonelada equivalente de carne con hueso -

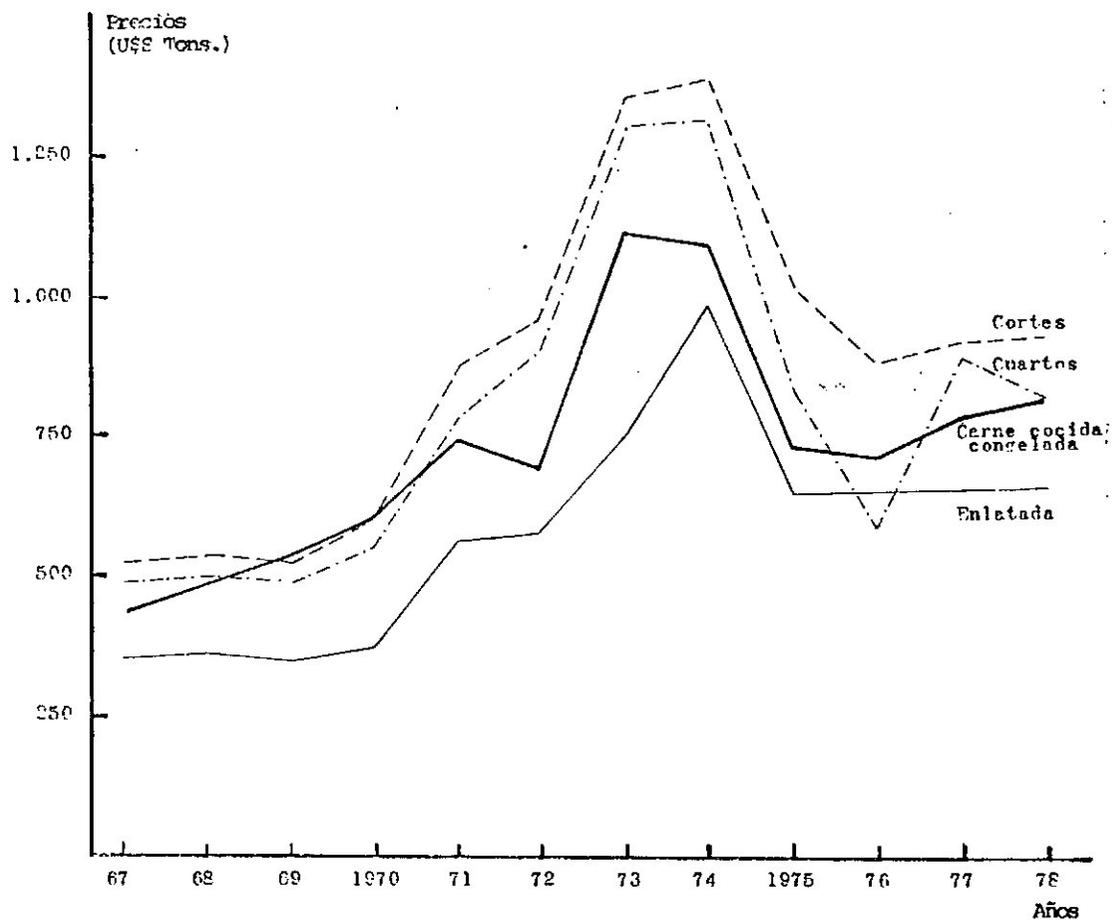
AÑOS	CUARTOS	CORTES	ENLATADA	PRECIO PROMEDIO PONDERADO (Cuartos, cortes y enlatados).	CARNE COCIDA CONGEL.
1967	490	522	354	455	437
68	497	534	365	466	479
69	489	521	350	453	532
1970	556	604	369	510	604
71	783	882	566	748	751
72	914	968	579	817	699
73	1.310	1.359	755	1.132	1.126
74	1.322	1.396	993	1.236	1.102
1975	841	1.031	657	858	734
76	592	892	659	747	717
77	890	926	662	824	792
78	893	937	667	831	822

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de la Síntesis Estadística Anual de la Junta Nacional de Carnes.

GRAFICO V

PRECIOS MEDIOS DE EXPORTACION DE CUARTOS, CORTES, CARNE COCIDA CONGELADA Y EN-
LATADA DE CARNE VACUNA

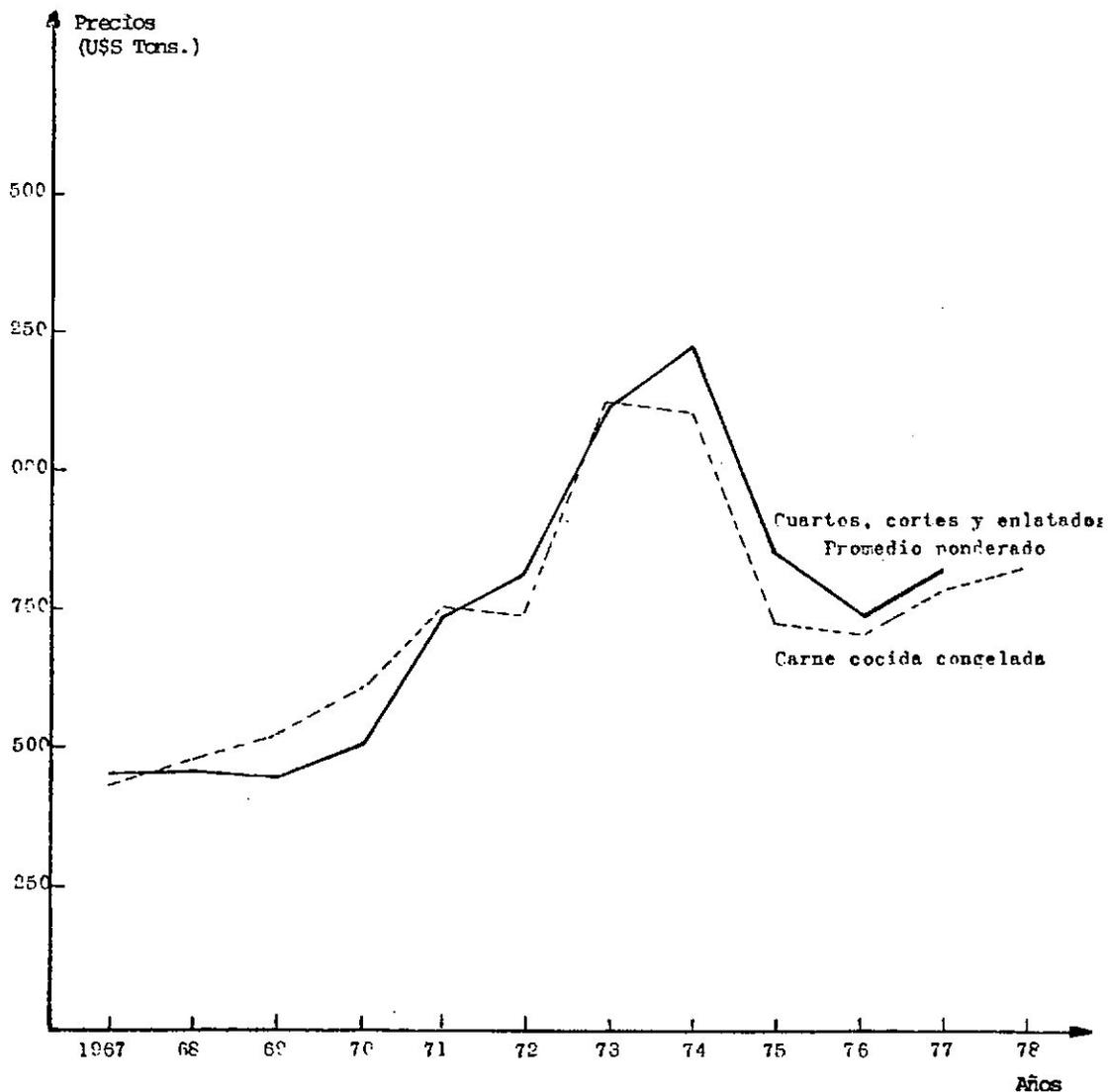
- US\$ corrientes por tonelada equivalente de carne con hueso -



Fuente: Idem Cuadro XI

GRAFICO VIPRECIOS DE LA CARNE COCIDA CONGELADA COMPARADA CON EL PRECIO PROMEDIO DE CARNE
EN CUARTOS, CORTES Y ENLATADOS

- US\$ corriente en tonelada equivalente de carne con hueso -



Fuente: Idem Cuadro XI

CUADRO XII

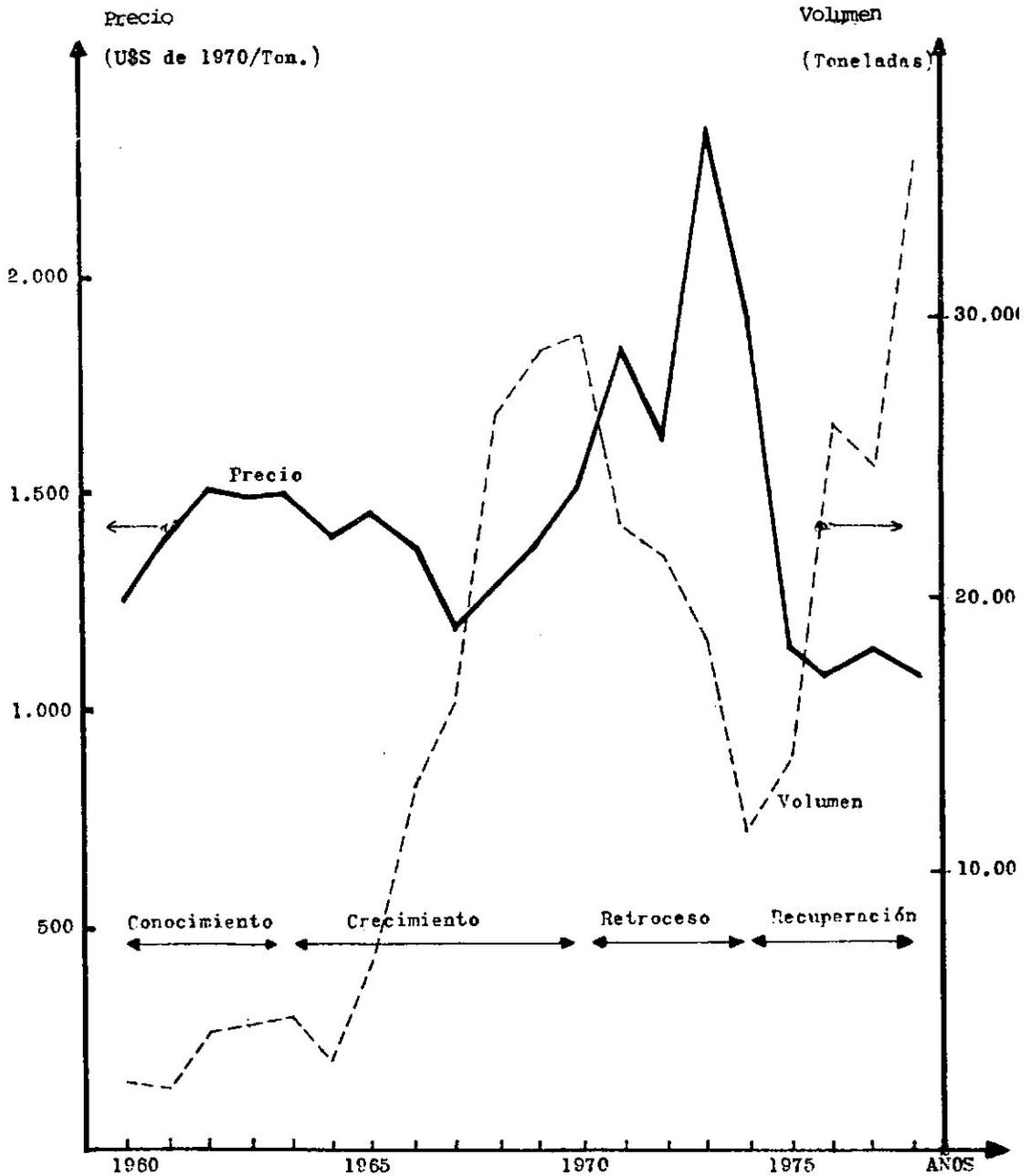
EVOLUCION DEL PRECIO MEDIO ANUAL DE EXPORTACION DE
LA CARNE VACUNA COCIDA Y CONGELADA DE ARGENTINA:

-Período 1959-1978-

AÑOS	PRECIO MEDIO DE EXP. (U\$S de 1970 / por Ton)	VARIACION ANUAL (%)
1959	1.234,5	
1960	1.363,1	+ 10,4
61	1.466,6	+ 7,6
62	1.465,7	- 0,1
63	1.467,4	+ 0,1
64	1.386,7	- 5,5
1965	1.418,3	+ 2,3
66	1.361,8	- 4,0
67	1.206,3	- 11,4
68	1.290,8	+ 7,0
69	1.378,3	+ 6,8
1970	1.510,5	+ 9,6
71	1.818,8	+ 20,4
72	1.619,9	- 10,9
73	2.307,4	+ 42,4
74	1.899,3	- 17,7
1975	1.153,3	- 39,3
76	1.080,6	- 6,3
77	1.125,2	+ 4,1
78	1.083,7	- 3,7

Fuente: Elaboración propia realizada en base a dstos de Síntesis Estadística Anual de la Junta Nacional de Carnes.

GRAFICO VII
EVOLUCIÓN DEL PRECIO MEDIO Y DEL VOLUMEN ANUAL DE EXPORTACION DE LA CARNE
VACUNA COCIDA Y CONGELADA DE ARGENTINA
 - Período 1959-78 -



Fuente : Idem Cuadro XVI

Allí se observa que la etapa de "crecimiento" ocurre durante un período en cuya primera mitad los precios decrecen suavemente, y en cuya segunda mitad crecen de manera algo relativamente mayor. Luego, el "retroceso" parece estar definitivamente relacionado con el alto aumento del precio, que el mercado no puede soportar en una buena parte del mismo.

La "recuperación" parece también estar influida por los más bajos niveles de precios en moneda constante que ha tenido la carne cocida en todo su período de vida, aunque no debe olvidarse que en el período 1976-78 la Comunidad Económica Europea, incrementa sustancialmente sus compras, sin cuyo concurso la recuperación del mercado hubiera sido menor.

En el cuadro XIII y en el gráfico VIII se observa una comparación entre dos series de índices de precios de exportación de productos cárneos: una de ellas corresponde a la carne cocida congelada, a la que ya se ha hecho referencia, y la otra está constituida por precios internacionales de la carne vacuna fresca, calculados por la Oficina de Estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas en base a datos suministrados por los principales países exportadores (ambos índices basados en precios en dólares constantes).

Con fines comparativos se presentan las series en números índices con base 1970, obtenidos a partir de los precios medios de exportación por tonelada, expresados en dólares estadounidenses de 1970. Se puede apreciar, a través de las mismas, que los precios de la carne vacuna fresca muestran una tendencia perceptiblemente más creciente que la de los precios de la carne cocida en el período 1959-1970, y además, que las variaciones anuales son irregulares y marcadamente más pronunciadas en el caso de las carnes vacunas frescas.

En el período 1970-74 las variaciones de ambas series son bastante similares, para desfasarse pronunciadamente a partir del año 1975.

Lo ocurrido en los últimos años se debe seguramente a la mayor segregación que ha ocurrido en el mercado internacional de las carnes, en cuanto a la relación entre zonas exportadoras y zonas importadoras. Argentina, al perder buena parte de su mercado con el cierre de las importaciones de las carnes para consumo por parte de la Comunidad, baja sus pretensiones de precios en todas las líneas cárneas, en mayor medida que los países productores de Oceanía, quienes tienen mercados seguros en Estados Unidos y en su zona de influencia Asiática. La teóricamente mayor reducción de precios de Argentina y de los otros exportadores Sudamericanos, afecta a la carne cocida, mientras el precio internacional promedio de las carnes frescas también influenciado por Oceanía, no cae relativamente tanto. Ello explicaría el desfasaje comentado en los últimos años.

El Comercio Internacional

Los países exportadores, en el contexto del mercado internacional, son los principales productores mundiales, ya que la carne cocida congelada se produce en su casi totalidad para la exportación. Hay cinco países que están claramente identificados como países productores, a saber: Argentina, Brasil, Australia, Paraguay y Uruguay. Algunas informaciones indicarían la existencia de unas pocas y pequeñas plantas en países del Este Europeo y en África, las que no han podido ser individualizadas.

La carne cocida congelada no se encuentra desagregada en las estadísticas internacionales o en las de los países productores, salvo los casos de Argentina, Uruguay y muy parcialmente Brasil. Tampoco el producto aparece desagregado en los datos de los países importadores, salvo el caso de Estados Unidos donde es posible hacer una apreciación muy ajustada.

Por lo tanto, las cifras del comercio internacional han debido ser estimadas en base a la escasa información disponible y a datos comerciales recabados en el mercado.

CUADRO XIII

EVOLUCION COMPARATIVA DE LOS PRECIOS MEDIOS DE EXPORTACION
DE LA CARNE COCIDA CONGELADA ARGENTINA, Y DE LA CARNE VACUNA
FRESCA EN EL MERCADO INTERNACIONAL

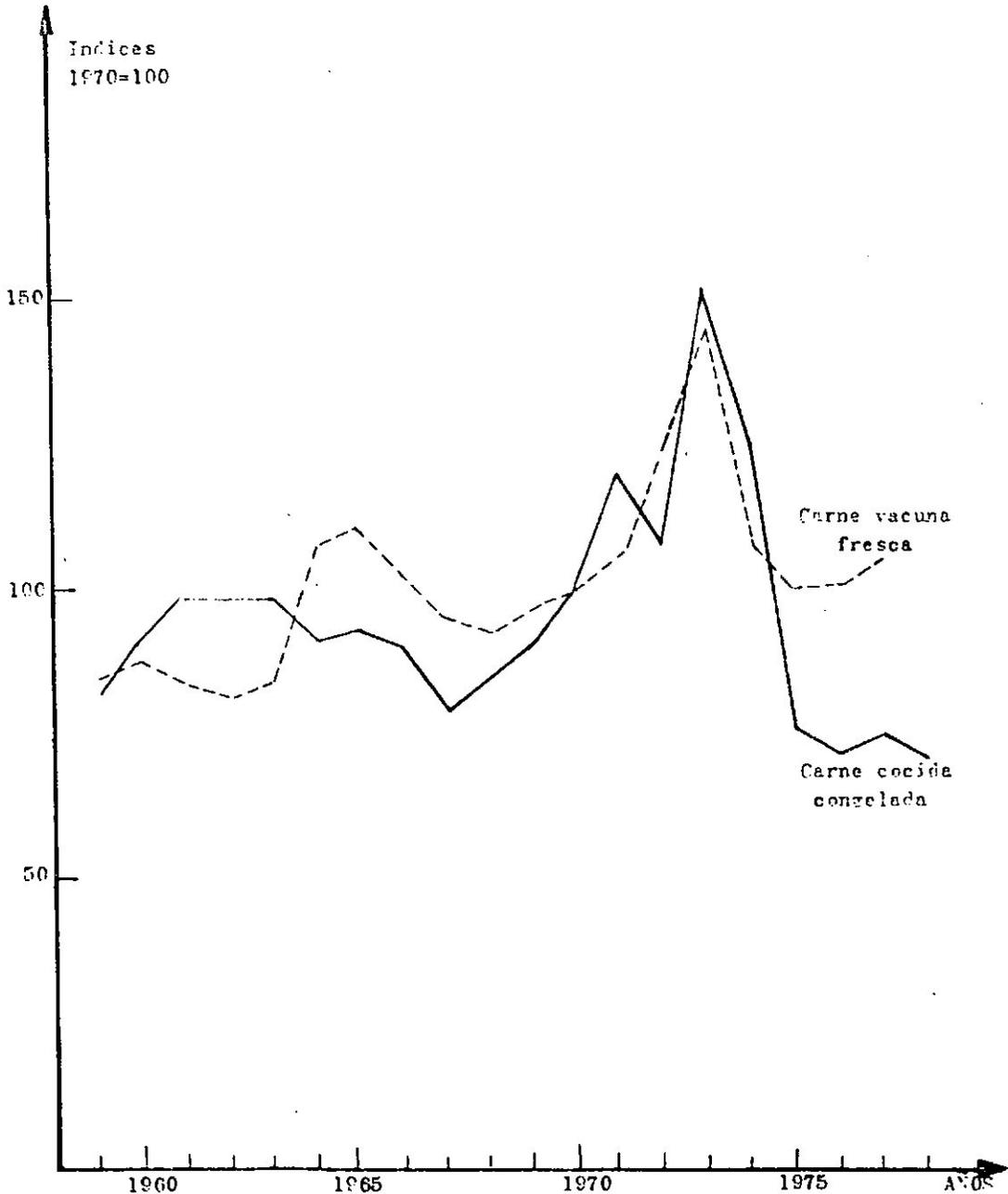
- Precios Lásicos en moneda constante -

ÁÑO	PRECIO MEDIO ANUAL DE EXPORTACION CARNE COCIDA CONGELADA	PRECIO INTERNACIONAL EXPORTACION DE LA CARNE VACUNA FRESCA
	(indices, 1970=100)	
1959	81,7	83,9
1960	90,2	87,2
61	97,1	83,1
62	97,0	81,3
63	97,1	84,2
64	91,8	107,6
1965	93,9	111,2
66	90,2	103,7
67	79,9	95,5
68	85,5	93,2
69	91,2	96,4
1970	100,0	100,0
71	120,4	105,9
72	107,2	125,1
73	152,8	145,1
74	125,7	108,3
1975	76,4	99,1
76	71,5	101,3
77	74,5	105,2
78	71,7	S/D

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Síntesis Estadística Anual de la Junta Nacional de Carnes, y el Boletín Mensual de Estadística de Naciones Unidas.

GRAFICO VIII

EVOLUCION COMPARATIVA DE LOS PRECIOS MEDIOS DE EXPORTACION DE LA CARNE
COCIDA CONGELADA ARGENTINA, Y DE LA CARNE VACUNA FRESCA EN EL MERCADO
INTERNACIONAL



Fuente: Idem Cundro XIII

En el cuadro XIV se puede apreciar el resultado de las estimaciones de las exportaciones mundiales.

Durante el año 1978 (puede esto asimilarse a la situación actual) el mercado mundial llegó a alrededor de las 70.000 tons., de las cuales aproximadamente la mitad correspondió a la Argentina (51 %).

Brasil, quien se comporta de manera muy irregular en el mercado, participa con aproximadamente una quinta parte del mismo (21%). El comportamiento de Brasil se debe a su problema de disponibilidades de carnes que lo ha transformado últimamente en un importador neto, lo cual no llega a obstaculizar totalmente sus exportaciones de carne cocida. Sin embargo, informaciones correspondientes al año actual indicarían que Brasil ha disminuido notablemente sus volúmenes en el mercado internacional.

Australia constituye el tercer gran exportador con una cifra estimada para 1978 de 13.000 tons., lo que representa un 19% del total mundial.

La situación de Australia como exportador es también irregular a juzgar por la información comercial disponible, aunque mantiene una participación sostenida en un grupo limitado de mercados.

Paraguay y Uruguay tienen una presencia muy pequeña, con solo 1.500 y 1.000 tons., respectivamente. En conjunto no representan más del 3% del total mundial.

A los restantes países se ha creído razonable asignar un volumen de alrededor de 4.000 tons., en el cual intervienen Colombia, Nueva Zelanda, Etiopía, Irlanda, Somalia, Polonia y Rumania, que esporádicamente aparecen como origen de la importación de algunos países, en rubros estadísticos en los cuales está incluida la carne cocida congelada junto a otros preparados cárneos vacunos. Por lo tanto, el detalle de países anteriormente mencionados no proviene de registros de países exportadores.

El volumen de la capacidad total de producción anual, puede ser estimado en 105.000 tons., cifra en la cual se incluyen los cinco países mencionados anteriormente pero no los países del Este Europeo y de Africa. Tal capacidad se refiere normalmente para un turno de trabajo, y está compuesta de la manera que se indica seguidamente.

	<u>Capacidad estimada de producción anual</u>	<u>%</u>
	(en tons.)	
<u>Total Mundial</u>	<u>105.000</u>	<u>100</u>
. Argentina	50.000	48
. Brasil	20.000	19
. Australia	30.000	29
. Paraguay	2.500	2
. Uruguay	2.500	2
. Otros países	(sin datos)	—

Las exportaciones mundiales de carne cocida congelada han sido también estimadas a nivel del año 1978, llegándose a un total de aproximadamente 70.000 tons. Este total se desagrega por país exportador de la manera que se indica a continuación:

	<u>Volumen estimado de exportación Año 1978</u>	<u>%</u>
	(en tons.)	
<u>Total Mundial</u>	<u>70.000</u>	<u>100</u>
. Argentina	35.500	51
. Brasil	15.000	21
. Australia	13.000	19
. Paraguay	1.500	2
. Uruguay	1.000	1
. Otros países	4.000	6

A juzgar por las exportaciones estimadas para el año 1978, que como se verá más adelante pueden considerarse las más altas de toda la historia del producto, los coeficientes de utilización de la capacidad estimada de producción en un turno de 8 horas, para los tres principales países considerados, serían los siguientes:

CUADRO XIV

PRINCIPALES EXPORTADORES DE CARNE COCIDA Y CONGELADA

- Volúmenes estimados a niveles del año 1978 -

<u>PAISES</u>	<u>VOLUMEN DE EXPORTACION</u>
	(en tons.)
TOTAL MUNDIAL	<u>70.000</u>
. ARGENTINA	35.500
. BRASIL	15.000
. AUSTRALIA	13.000
. PARAGUAY	1.500
. URUGUAY	1.000
. OTROS PAISES	4.000
	<u>PARTICIPACION PORCENTUAL</u>
TOTAL MUNDIAL	<u>100</u>
. ARGENTINA	51
. BRASIL	21
. AUSTRALIA	19
. PARAGUAY	2
. URUGUAY	1
. OTROS PAISES	6

Fuente : Junta Nacional de Carnes,

% utilización capacidad
instalada
(1 turno de 8 horas)
Año 1978

. Argentina	71
. Brasil	75
. Australia	43

Los principales países importadores de carne cocida congelada son Estados Unidos, Alemania Occidental, Reino Unido, Italia, Japón, Holanda y Canadá. Estos países representaron en el año 1978 aproximadamente un 97% de las importaciones mundiales, las estimaciones realizadas a nivel del año 1978 indicarían que Estados Unidos importó 35.000 tons. (50 % del total mundial), Alemania Occidental 10.000 tons. (14 %), Reino Unido 7.000 tons. (10 %), Italia 6.500 tons. (9%), Japón 5.000 tons. (7 %), y Canadá y Holanda 2.500 y 2.000 tons. respectivamente.

La estructura importadora actual permite pensar en un agrupamiento de países en función de las bases en que se asienta su posición de importación. Este agrupamiento indicaría la existencia de tres sectores diferenciados de importación, que serían: Estados Unidos y Canadá, por su situación geográfica y su política común en materia de aftosa; la Comunidad Económica Europea, por sus reglas comunes de importación; y el resto de los países del mundo que tienen algún volumen de importación. La importancia de cada grupo en las importaciones del año 1978, sería la siguiente:

<u>Grupo</u>	<u>Volumen importación</u> (en tons.)	<u>%</u>
<u>Total Mundial</u>	<u>70.000</u>	<u>100</u>
.Estados Unidos-Canadá	37.500	54
.C.E.E.	25.500	36
.Resto del Mundo	7.000	10

Evolución Histórica:

Período	Total importación	Países o zonas importadoras		
		EE.UU	CEE	Resto países
		(en tons.)		
1965	7.100	6.900	100	100
1970	40.600	33.100	4.000	3.500
1975	26.900	16.900	5.000	5.000
1978	70.000	37.500	25.500	7.000

Estas estimaciones sólo intentan dar una visión aproximada de la evolución pasada, que tiene importancia porque se asemeja bastante a la evolución de las exportaciones argentinas, en cuanto a sus crecimientos y declinaciones, aunque éstas sean relativamente de diferente magnitud.

El análisis de precios internacionales ha podido ser realizado sólo en la medida de lo permitido por las series retrospectivas disponibles que son esencialmente los precios argentinos, las exportaciones argentinas y las importaciones de Estados Unidos. Sobre esta base se hicieron diferentes análisis de correlación para el período 1968/78 encontrándose resultados favorables en dos casos, que son los siguientes:

- precios argentinos y exportaciones totales argentinas (esta última desfasada en un año con respecto al precio), lo que arrojó un $r = -0,86$.
- precios argentinos e importaciones totales de Estados Unidos (esta última desfasada en un año con respecto al precio), lo que arrojó un $r = -0,71$.

Esto indica claramente la existencia de una interrelación inversa entre el precio y el volumen demandado, aunque la misma se manifiesta con un cierto desfase.

La eventual influencia del precio en el volumen de la demanda internacional, y por lo tanto en las propias exportaciones argentinas no hace más que confirmar lo que ya se podía presumir de la observación del gráfico VII, al que se ha

hecho referencia anteriormente. Teniendo la ganadería argentina un comportamiento cíclico en materia de precios, esto indudablemente afecta la posición del país en el mercado internacional de carnes cocidas. Se podrán exportar importantes volúmenes en los años de precios bajos, y ellos se reducirán sustantivamente en los años de precios altos.

La Situación de Estados Unidos

Estados Unidos es el más importante importador de carnes vacunas del mundo. En 1977 sus importaciones fueron de 890.000 tons. Todas las importaciones provienen de los países del área sin aftosa. La mayor parte de ellas son de carne sin huesos de tipo manufactura que tienen un destino industrial. Las importaciones están regidas por cuotas que surgen de la aplicación de la fórmula establecida en una ley de importación de carnes del año 1964. En resumen, el sistema prevé negociaciones anuales de las cuales surgen los volúmenes a ser importados. Argentina, ubicada en el área con aftosa, sólo puede exportar carnes cocidas y conservas. La regulación del abastecimiento del mercado surge del análisis de su propia disponibilidad y de la de los países proveedores, con lo cual se trata de armonizar la oferta ganadera con la demanda. El sistema de formación de los precios de la carne está así encerrado entre su propia situación y la de sus proveedores, con lo cual puede evolucionar de manera aun diferente a lo que ocurre en el resto del mundo. El cuadro XV y el gráfico IX , dan una idea de los diferentes ámbitos en que se desenvuelve el precio de exportación argentina y desde Australia y Nueva Zelanda. La importación de carne cocida congelada no está supeditada a cuotificación y paga un arancel de importación del 10 %.

Los principales abastecedores de carne cocida del mercado americano son Argentina y Brasil. Puede estimarse que de la importación estimada de 35.000 tons. del año 1978, un 59 % (20.800 tons.) correspondió a Argentina y un 34 % (12.000 tons.) a Brasil. Australia participó con volúmenes muy pequeños, al menos en 1978.

La carne cocida es utilizada fundamentalmente de dos maneras diferentes: en rebanadas, que con otros agregados, forme una comida preparada (comidas tipo T.V. por ejemplo), o en trozos o cubos para elaborar una comida tipo guiso, un pastel de carne o una sopa preparada. La carne cocida se utiliza si el precio no supera un determinado nivel dado por el máximo que soporta el precio del producto final. Por lo tanto, el comportamiento del mercado de Estados Unidos en relación con la importación es muy simple y se puede reseñar de la manera siguiente:

- . Si los precios de la carne cocida son inferiores al costo máximo que el producto final admite, cuyo precio está en función del nivel de precio de los productos sustitutos (equivalentes a la cocción de carne cruda, u otros tipos de carnes), la carne cocida puede ser colocada fluidamente en el mercado;
- . Si los precios son superiores a los que resultan de sus sustitutos mencionados, las importaciones tienden a caer profundamente en relación con la magnitud del incremento de precio.

El consumo de carne cocida en Estados Unidos puede decirse que ha llegado a un nivel importante que resultará difícil de superar, tal como surge del comportamiento del mercado en los últimos 10 ó 12 años.

Dejando de lado las variaciones producidas por los precios, el consumo no ha progresado y el alto nivel del año 1978 (0,160 kgs. por habitante), fue superado levemente en los años 1970 y 1971, luego de lo cual decayó hasta un mínimo de 0.079 Kgr. por habitante en el año 1975.

La participación Argentina en el mercado de Estados Unidos será siempre importante debido a que resulta ser el país que mayores volúmenes puede disponer. Sin embargo, sus precios serán definitivamente los que rijan su grado de participación.

CUADRO XV

EVOLUCION DE PRECIOS DE EXPORTACION DE LA CARNE VACUNA DE
ARGENTINA, AUSTRALIA Y NUEVA ZELANDIA

PERIODO	ARGENTINA	AUSTRALIA	NUEVA ZELANDIA	INDICES EN TERMINOS DE ARGENTINA = 100	
				AUSTRALIA	NUEVA ZELANDIA
(en u\$s por ton.)			(Argentina = 100)		
<u>Año 1977</u>					
Trim. I	799	1.223	1.503	157	193
Trim. II	812	1.088	1.375	134	169
Trim. III	811	999	1.274	123	157
Trim. IV	796	1.095	1.383	138	174
<u>Año 1978</u>					
E	778	1.316	1.695	169	218
F	819	1.519	1.852	185	226
M	803	1.606	1.945	200	242
A	772	1.826	2.178	237	282
M	782	1.891	2.264	242	290
J	810	1.688	1.918	208	237
J	812	1.496	1.906	184	235
A	825	1.557	2.028	189	246
S	803	1.341		167	
O	805	1.414		176	

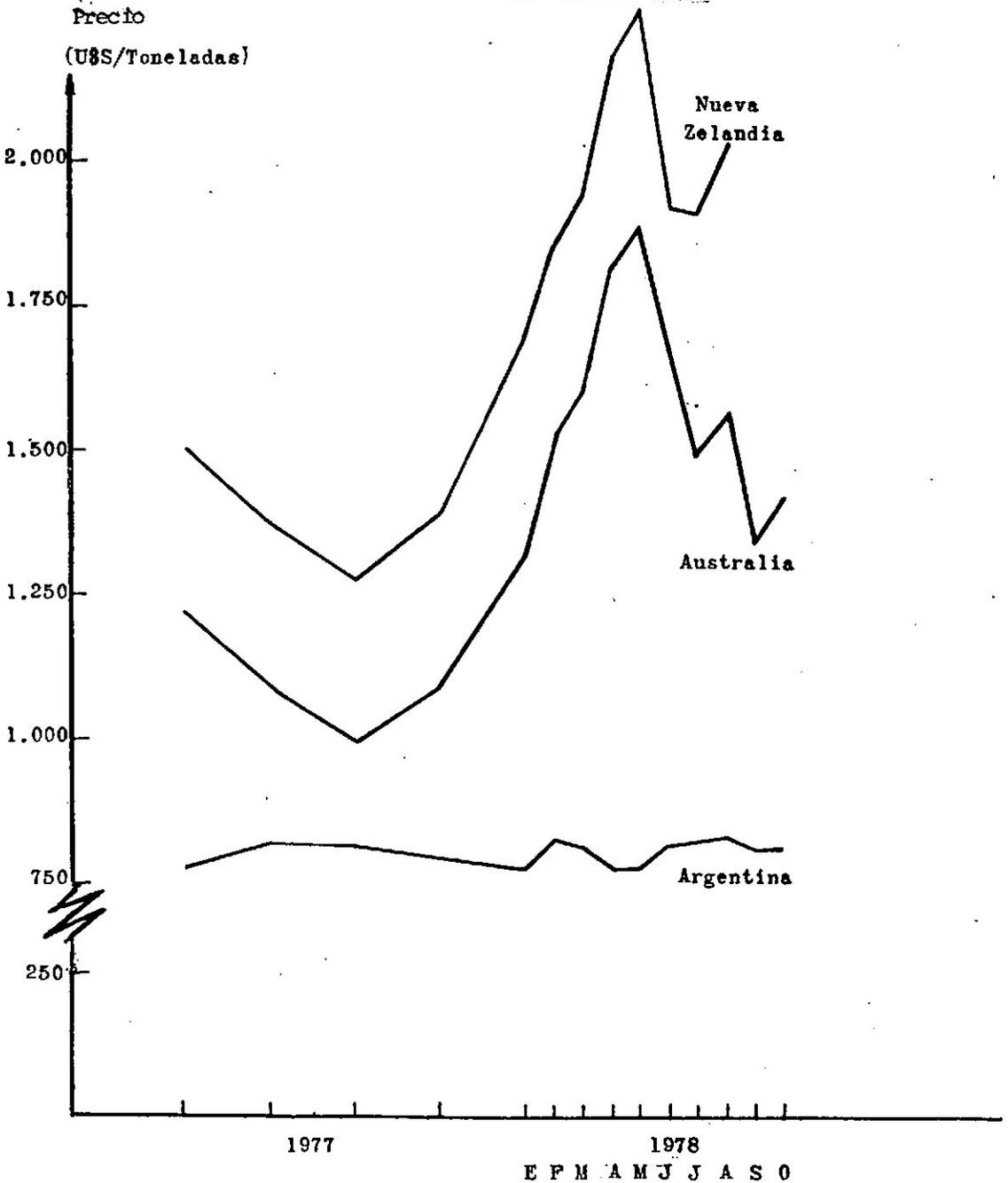
Argentina: precio promedio de exportación; u\$s/ton.

Australia: precios de exportaciones a Estados Unidos, carne sin hueso; u\$s/ton.

N. Zelandia: precios de exportaciones a Estados Unidos. carne sin hueso; u\$s/ton.

Fuente: Datos suministrados por la Consejería Agrícola de la Embajada Argentina en Estados Unidos.

GRAFICO IX
EVOLUCION DE LOS PRECIOS DE EXPORTACION DE LA CARNE VACUNA
ARGENTINA, AUSTRALIA Y NUEVA ZELANDIA



Fuente: Idem Cuadro XV

La Situación de Canadá

El mercado canadiense es muy similar al Americano en cuanto a su comportamiento, pero lógicamente de mucho menor tamaño.

Tiene las mismas restricciones que Estados Unidos para el comercio de carnes con países del área con aftosa. La Argentina es usualmente el principal abastecedor. En el año 1978, participó estimativamente con un 64 % de las compras de Canadá (1600 tons.). El consumo del país en 1978, fue de 0,107 kgs. por habitante, bastante inferior al de los Estados Unidos. A juzgar por la evolución histórica de las importaciones desde Argentina, el mercado canadiense se ha comportado de manera similar al de Estados Unidos, destacándose también la importancia del precio y las altas posibilidades de sustitución del producto. No obstante, un mayor conocimiento del mismo por parte del mercado, podría llevar el consumo por habitante al nivel de Estados Unidos, es decir, entre 3.500 y 4.000 tons.

La Situación de la Comunidad Económica Europea

Los países de la Comunidad Económica Europea, como es sabido, tienen reglas comunes de importación. La carne cocida congelada es considerada una carne preparada y entra por una partida de la nomenclatura de importación similar a las conservas, con un arancel aduanero del 26 % ad valorem. No tiene prelievo ni existe cuotificación de las importaciones. La Comunidad es deficitaria en carnes para utilización industrial, por lo cual anualmente establece una cuota de importación. Tal déficit origina necesidades por todo tipo de carnes para elaboración o ya elaboradas, como es el caso de la carne cocida congelada.

Al igual que en el mercado de Estados Unidos, el precio juega un rol fundamental en el interés de los países de la comunidad para la importación de carne cocida. También en este mercado las posibilidades de sustitución son muy amplias y están regidas por el precio. Sin embargo, por tener la Comunidad precios internos de niveles más altos que Estados Unidos, puede estimarse que normalmente estará

en condiciones de pagar mejores precios que este último país.

Las importaciones de los países de la Comunidad se incrementaron de manera muy notoria en los últimos tres años (período 1976-78). Ello ocurrió como consecuencia de un mayor conocimiento del producto, facilitado por los bajos niveles de precios del mercado de la carne cocida. Por lo tanto, los registros de los tres años mencionados no se pueden considerar como base prometedora de expansiones futuras sino simplemente como niveles de consumo en un momento de máxima conveniencia.

Alemania Occidental es el principal comprador de la Comunidad de carne cocida. En 1978, se estimó una importación de alrededor de 10.000 tons. de las cuales 6200 correspondieron a Argentina. Para evaluar el salto importante producido en el consumo, basta decir que las exportaciones argentinas en el período 1969-75 estuvieron entre los 1000 y 1500 tons. La mayor parte de la carne cocida importada es de tipo compactada. Los usos que se hace de la carne cocida no están debidamente definidos en el mercado alemán, aunque se menciona el "cubeteado" de la carne compactada para goulash y comidas y sopas preparadas, y la mezcla con otras carnes para la producción de salchichas u otros embutidos.

El consumo por habitante del mercado alemán en el año 1978 puede estimarse en 0,163 kgs. Un nivel bastante similar al de los Estados Unidos en sus años tope y particularmente en 1978. De mantenerse las condiciones ventajosas de importación de los últimos tres años, el mercado alemán puede manifestar crecimiento, pero no muy significativamente, dado que ha llegado ya a un nivel muy importante. De no mantenerse las condiciones de los últimos años o suba de precios o cambios perjudiciales en la reglamentación de importación de la CEE-, el consumo podría caer sustancialmente de la misma manera que se comentó para Estados Unidos.

Luego de Alemania Occidental, hay tres países de la Comunidad que se destacan en

su importación de carne cocida congelada; ellos son: Reino Unido, Italia y Holanda. El consumo por habitante del producto en dichos países, fue en 1978 de 0,125 kgs., 0,112 kgs. y 0,143 kgs., siendo sus volúmenes de consumo de 7000 tons., 6500 tons. y 2000 tons. respectivamente. Al igual que lo aconteció en Alemania, el consumo en estos tres países ha sufrido un incremento muy grande en los últimos tres años como consecuencia de las mismas causas mencionadas para aquel país. El precio y las reglas de importación de la Comunidad, son los determinantes fundamentales del comportamiento del mercado. En condiciones favorables de precios pueden esperarse incrementos en el consumo, aunque de escasa significación.

De los restantes países de la Comunidad, solo Francia y Bélgica registran un pequeño consumo y las perspectivas no son muy optimistas. En Francia, que por su tamaño podría ser un consumidor importante, hay dos aspectos desfavorables para la carne cocida: a) constituir un importante productor de carnes y b) su industria parece no haber aceptado el uso de la carne cocida; Bélgica, aún con mejores perspectivas, por su tamaño, no podría llegar a ser un mercado relevante.

Si se excluyen del total del consumo mundial los países considerados precedentemente, queda una sola corriente importante de comercio de carne cocida que es hacia Japón, quien en 1978 tuvo una importación estimada de 5.000 tons. de las cuales el 80% correspondió a provisiones desde Australia. El resto del mundo significaría sólo alrededor de 2.000 tons.

La Comercialización

La comercialización de la carne cocida congelada se realiza en términos muy simples. Es un producto de típico uso industrial; las operaciones responden a especificaciones muy concretas, por lo cual se trata de compras con un muy alto grado de racionalidad. Se pueden distinguir dos modalidades de comercialización que se diferencian por la intervención o no de un importador: operación directa en-

tre el fabricante-exportador y el usuario del producto, y operaciones con intervención de un importador, quien realiza la operación por su cuenta y riesgo y revende al usuario final. Generalmente, el fabricante exportador actúa a través de un representante. Las dos formas de comercialización se presentan conjuntamente pero con variada importancia según los países. En Estados Unidos, Canadá e Italia, son más comunes las operaciones directas; en los restantes países prevalece la forma con intervención del importador.

Las regulaciones comerciales más importantes del producto se refieren a las disposiciones de carácter sanitario, entre las que merecen destacarse las de Estados Unidos y las de la Comunidad. Los Estados Unidos aplican normas para los países afectados por fiebre aftosa y se refieren tanto a las características que debe reunir la planta industrial, como a las condiciones en que se debe desarrollar el proceso de elaboración y a los requisitos que debe reunir el producto terminado. Las disposiciones de la Comunidad se refieren más específicamente a la consideración del producto como carne cocida y congelada y a sus características.

Situación Competitiva Argentina y Perspectivas Futuras

La carne cocida congelada opera en un esquema de formación de precios donde actúan dos tipos de competencia: la primera se refiere a los precios entre países competidores (competencia directa o de países), la segunda está enmarcada en todo el contexto de competencia de las carnes vacunas, en donde se da la existencia de una estructura relativa de precios que rige la demanda de los diferentes productos cárneos (competencia indirecta o de producto).

En la competencia directa los precios de Argentina tienen un cierto liderazgo en el mercado por ser el principal proveedor. Hay dos competidores principales que son Brasil y Australia. Australia compite muy poco en precios y les interesa poco la carne cocida. Brasil sigue comúnmente la política Argentina, pero en las subas y bajas actúa más moderadamente. Su situación futura dependerá de la posi-

ción general de su mercado de carnes que tiende a ser deficitaria. Por lo tanto, es dable esperar que en la competencia entre países, el futuro depare perspectivas bastantes optimistas para Argentina.

En la competencia indirecta, o competencia de productos, la situación es mucho más rígida para los países proveedores. En cada país comprador existe una estructura relativa de precios en el mercado de las carnes. Los precios de exportación de carne cocida de los países proveedores podrán o no competir favorablemente dentro de ella. Si compiten favorablemente, el comercio será flúido, de lo contrario se producirá seguramente una sustancial reducción de las compras. Esta forma de competencia resulta indudablemente mucho más decisiva para los países proveedores, pues establece prácticamente un tope al precio de la carne cocida.

Para hablar de perspectivas futuras, los diversos elementos de juicios analizados en el transcurso de este informe, hacen recomendable considerar dos situaciones diferenciadas y opuestas, que se definen por dos niveles de precios distintos de los países proveedores, liderados por Argentina (en ambos casos se supone el mantenimiento de los actuales regímenes de importación):

- . Una hipótesis de máximo consumo, definida por precios de los países proveedores que son ampliamente favorables para la compra por parte de los países importadores;
- . Una hipótesis de mínimo consumo, con precios muy desfavorables para la compra de los países importadores.

Para la hipótesis de máximo consumo se ha elaborado una cuantificación que pretende volcar de manera numérica, la idea que se percibe sobre el futuro del producto en base a una serie de supuestos que se detallan en el informe. Tal idea debe entenderse como una frontera máxima que a corto y mediano plazo tiene el producto, ante condiciones muy favorables de penetración en los mercados compra-

dores. La cuantificación es la siguiente:

Países-zonas	Consumo estimado año 1978	Hipótesis de máximo consu- mo
	(en tons.)	
<u>Total Mundial</u>	<u>70.000</u>	<u>100.000</u>
. Estados Unidos	35.000	45.000
. Alemania Occidental	10.000	12.500
. Reino Unido	7.000	9.000
. Italia	6.500	9.500
. Holanda	2.000	2.500
. Canadá	2.500	4.000
. Japón	5.000	10.000
. Otros países	2.000	7.500

Para la hipótesis de mínimo consumo, que se basa en condiciones de precios muy desfavorables para el comprador, la idea cuantitativa que puede darse es que, en tal caso, el mercado difícilmente supere la mitad de nivel estimado para el año 1978, es decir las 35.000 tons. Una hipótesis más severa sería agregar a la anterior la modificación del régimen de importación de la Comunidad en una dirección desfavorable, lo que llevaría las cifras aún más abajo.

Finalmente, conviene recalcar tres cosas fundamentales que se desprenden de las consideraciones precedentes:

- . Que las posibilidades de la carne cocida congelada no son mucho más amplias que las que se han logrado hasta el presente;
- . Que los márgenes de sustitución de la carne cocida son extremadamente amplios;
- . Que el precio del producto es factor fundamental para la decisión de consumo.

EL MERCADO DE
COMIDAS PREPARADAS

B. EL MERCADO DE COMIDAS PREPARADAS

Los Productos

Una comida preparada (o un plato preparado, como también se lo suele designar), constituye de por sí, o con el agregado de complementos, una comida completa o una parte sustantiva de la misma. Se trata generalmente de una composición pre-cocida que para su consumo final requiere un mínimo de esfuerzo de preparación, el que depende del envase o del sistema de conservación utilizado. Constituye un plato principal, concebido generalmente como núcleo de una comida completa.

Existe una gran variedad de comidas preparadas. Establecer una definición o trazar un límite que permita de manera incuestionable determinar hasta donde llega el alcance del rubro comidas preparadas es casi imposible. No obstante, el reconocimiento de la descripción precedente ayudará a resolver el asunto en forma práctica.

Comúnmente se reconocen diferentes tipos de comidas preparadas en función de su "base" o composición. La clasificación más aceptada distingue las de base carne, pescado, pastas, vegetales, arroz y otras bases. La catalogación no se realiza de la misma manera en todos los países. En muchos casos se presentan bases combinadas. En este trabajo interesan fundamentalmente las comidas preparadas de base carne, aunque no siempre sea posible su desagregación. No obstante, también se considerarán las otras bases de preparación, dado que ello resulta conveniente para el mejor tratamiento del tema.

En el campo de las comidas preparadas existen dos mercados claramente diferenciados. Son dos sectores muy diferentes de consumo que requieren tratamientos industriales y comerciales de características muy distintas. Esos mercados son el

familiar y el institucional. Cada uno de ellos podría ser calificado de la siguiente manera:

- . el mercado familiar se refiere a los productos que se destinan al consumo en el hogar, al que se llega a través de los canales de comercialización minorista, particularmente los supermercados, autoservicios, negocios especializados y todo tipo de negocio de venta final al público consumidor.
- . el mercado institucional, que esencialmente está constituido por todos aquellos sectores donde se sirven comidas fuera del hogar, y donde hay un concepto masivo del servicio brindado, tal es el caso de los restaurantes, bares y negocios similares, las líneas de transporte especialmente la aérea y la marítima, las escuelas y universidades, los comedores de fábrica, los hospitales e instituciones públicas, y otras entidades del tipo descrito precedentemente.

En ambos mercados los productos y los canales de comercialización poseen características diferenciales. En el mercado familiar se presenta un plato ya compuesto en su forma de consumo final. En el mercado institucional suele haber diferentes métodos para realizar la composición del plato final, trabajándose con sistemas "modulares" para cada elemento componente, y realizando la composición final en el lugar de consumo o también en el propio establecimiento elaborador.

Hay ciertos factores fundamentales que condicionan las diferencias entre los dos mercados considerados. Entre los principales pueden considerarse los siguientes:

- . el tamaño de los envases del mercado institucional es obviamente mayor que el del mercado familiar; en éste se trabaja con una o dos porciones; en aquél con múltiples porciones, generalmente en módulos.
- . En el mercado institucional el comensal no interviene directa ni indirectamente en la compra del producto;
- . el comensal del mercado institucional no está necesariamente enterado si la comida que ingiere es un producto fresco o es una comida preparada de tipo industrial

. en el mercado institucional el comensal tiene limitadas opciones de elección; Como consecuencia, hay empresas fabricantes de comidas preparadas que no trabajan simultáneamente en ambos mercados, dado que los requerimientos son nítidamente diferentes.

Por otro lado hay una diferencia en la transparencia de ambos mercados. El familiar puede ser más fácilmente percibido por la información secundaria que se elabora en las distintas entidades que agrupan a los industriales. En el institucional por el contrario solo raramente se encuentran entidades que elaboren información sobre el mismo.

. Se pueden reconocer tres grandes tipos de industrias que fabrican comidas preparadas empleando cada una de ellas diferentes formas de elaboración. Ellas son la de productos supercongelados que, para su conservación requieren la existencia de una completa cadena de frío, desde el fabricante hasta el consumidor, la de productos esterilizados o en conserva y la de productos deshidratados. Estos dos últimos tipos son autoestables, es decir, no requieren del frío para su conservación.

. Los Envases

Como en todo producto alimenticio, el envase adquiere una importancia fundamental, destacándose aquí su rol en la etapa de elaboración, en la de conservación y en la del uso final del producto.

Aparece además otro concepto, que vincula en forma solidaria el envase al contenido, y es el de "valor agregado", entendiéndose por tal, el mayor servicio que presta un producto en relación a otros de menor grado de elaboración.

El envase empleado está estrechamente vinculado al proceso de elaboración seguido en la fabricación de la comida preparada:

Los mayores requerimientos se presentan en el caso de las comidas en conserva,

allí se utilizan desde latas de hojalata o aluminio hasta bandejas de aluminio semirígidas y sobres (pouches) de aluminio termosoldados. Tratándose de productos supercongelados se emplean bandejas de aluminio engrampadas, bandejas de cartulina plastificada o bolsas de películas plásticas termosoldadas. Para las comidas deshidratadas se usan bolsas del último tipo mencionado.

El tratamiento dado al producto antes de su consumo final adquiere también gran importancia en la elección del envase a emplear. La utilización, cada vez más extendida del horno de microondas para el calentamiento de estos productos, limita el uso de envases metálicos y está dando mayor impulso al desarrollo de cartulinas especiales resistentes a altas temperaturas. El empleo de métodos simples de calentamiento, como el "baño maría", es siempre valorado y se utiliza también como argumento de venta. Tanto los sobres de aluminio termosoldado como las bolsas plásticas permiten el uso de este método.

Otro aspecto a considerar para la elección del envase más apropiado, lo constituye el tipo de mercado al cual va dirigido el producto, es decir, si se trata del familiar o del institucional.

Ello involucra consideraciones respecto al contenido y en consecuencia al tamaño y resistencia del envase a emplear, lo cual implica el descarte de algunos tipos que no poseen la resistencia suficiente para soportar los contenidos requeridos por el mercado institucional.

De acuerdo a su consistencia y posibilidades de aceptar distorsiones, los envases pueden clasificarse en: rígidos, como las latas de hojalata o aluminio; semirígidos, como las bandejas de aluminio o cartulina y las latas de lámina de aluminio, que son específicas para comidas preparadas; y flexibles, como las bolsas plásticas o los sobres de película de aluminio termosoldados.

La utilización de determinado tipo de envase lleva aparejada la existencia de ventajas y desventajas vinculadas a los procesos de envasamiento, al transporte, al almacenamiento -tanto del envase como del producto terminado-, a la exhibición del

producto y al propio sistema de conservación elegido.

Las características diferenciales más salientes que debe observar un envase para comidas preparadas son: presentación atractiva, posibilidades de promoción del producto, tratamiento final indistinto, fácil apertura, no aumentar la polución ambiental y otros usos -cuando puede emplearse como plato o fuente-, además de aquéllos comunes a todo producto alimenticio como son las condiciones sanitarias, de esterilidad y de resistencia a distintos factores agresivos externos.

Los materiales empleados en la fabricación de estos envases son varios y van desde la hojalata y el aluminio, en chapas o películas, variados materiales plásticos entre los que se destacan el poliéster, el polietileno y el polipropileno, hasta cartulinas especiales resistentes al calor.

La industria nacional proveedora de envases sólo estaría en condiciones de abastecer inmediata o rápidamente los siguientes productos: latas de hojalata tradicionales -sin tapas de fácil apertura-, bandejas de aluminio con cierre engrampado -exclusivamente para comidas preparadas congeladas- y bolsas plásticas termosoldadas -para productos congelados o deshidratados-.

Las tendencias actuales en la utilización de envases para comidas preparadas estár en el caso de los supercongelados, en el desarrollo y cada vez mayor empleo de cartulinas plastificadas resistentes al calor, en el reemplazo consiguiente de las bandejas de aluminio y en el empleo de bolsas plásticas -"boiling-bag"- para los productos más simples; en el caso de los esterilizados, en el mayor uso de latas de aluminio y cierres de fácil apertura y en la utilización para algunos tipos de comidas del sobre flexible de aluminio del que se espera un gran desarrollo futuro.

La Oferta Argentina de Comidas Preparadas

En los presentes momentos, no existe en la Argentina una industria desarrollada de comidas preparadas. Por esa razón, la variedad de productos que se presenta en

el mercado no es muy extensa, abarcando tres clases principales según el sistema de conservación empleado:

- . Comidas preparadas esterilizadas en envases rígidos, o comidas en conserva.
- . Comidas preparadas supercongeladas.
- . Comidas preparadas deshidratadas.

Las comidas preparadas en conserva ofrecidas en el mercado argentino, se caracterizan fundamentalmente por el hecho de que la mayor parte de las mismas están compuestas por una alta proporción de carne; se trata preferentemente de carne vacuna, quedando en segundo término aquéllos en que se utiliza carne porcina. Se presentan en latas cilíndricas de hojalata con un contenido del producto que oscila en torno a los 400 gramos y poseen un proceso ya terminado de cocción, por lo que sólo es necesario un breve período de calentamiento previo a su consumo. En general, requieren del aditamento de un complemento para constituir una comida completa.

Las comidas preparadas supercongeladas comenzaron a producirse en el país a mediados de 1978. Predominan entre ellas los productos con base carne, aunque se presentan también pastas, y platos elaborados con ingredientes principales diversos; la mayoría de ellas constituye una comida completa. Se envasan en bandejas semifrías de aluminio con tapa engrapada del mismo material, las que a su vez se colocan en cajas de cartulina que exponen el plato listo para su consumo, y describen sus características esenciales; el peso unitario varía en función del producto, entre 200 grs. y 400 grs.

Todas las comidas supercongeladas están precocidas, y sólo requieren un proceso de calentamiento para ser consumidas, el que puede llevarse a cabo sin retirarlas del envase interior.

Todas las comidas deshidratadas existentes se elaboran en base a arroz, acompañado

con salsas que en algunos casos contienen carne vacuna, de aves o mariscos, aunque en pequeña proporción en relación al total de la comida. Se presentan en sobres laminados de plástico termosellados, con una caja de cartulina como envase exterior, en tamaños que oscilan en torno a los 300 grs.

La oferta de comidas preparadas en la Argentina evidencia un alto grado de concentración en un reducido número de firmas de diferentes dimensiones. Si se exceptúa el sector de los supercongelados, en el que existe una sola firma productora dedicada exclusivamente a la fabricación de este tipo de productos, para fabricantes que se presentan en los sectores restantes, la elaboración de comidas preparadas no constituye su actividad principal. La producción de platos en conserva es encarada por empresas de la industria frigorífica, de manera complementaria al desarrollo de otras actividades productivas principales. Una situación similar se presenta en el caso de los productores de comidas deshidratadas, que se dedican fundamentalmente a la elaboración de preparados y mezclas para flanes, tortas, polenta y otros artículos alimenticios similares.

No se dispone de estimaciones acerca de la producción y la capacidad de producción de comidas preparadas en el país. Esto responde a una causa principal, que es la inexistencia de información secundaria sobre el tema, a la que se agregan otros factores desfavorables originados en parte por el escaso y restringido desarrollo que posee la industria de comidas preparadas en la actualidad. En la mayor parte de los casos existen instalaciones y equipos comunes a otras líneas de producción, que por lo general tienen mayor interés para el fabricante.

Este hecho suele provocar discontinuidades en el proceso de elaboración de platos preparados, por lo que en ocasiones el propio productor no sabe cuánto ha producido y cuál es su capacidad de producción. Por otra parte, algunas empresas no brindan información debido a su carácter confidencial.

Las únicas exportaciones registradas hasta los presentes momentos, involucran só-

lo a algunas comidas preparadas en conserva, que en algunos casos fueron especialmente elaboradas para el mercado externo.

La mayor parte de la producción nacional de platos preparados se destina al mercado interno, y dentro del mismo, al consumo del mercado familiar. Este se encuentra abastecido por las tres líneas de productos, en tanto que en el mercado institucional continúa el predominio de los métodos empleados tradicionalmente para la preparación de las comidas, a partir de productos frescos.

A pesar de que los datos estadísticos disponibles sobre exportaciones no permiten individualizar los volúmenes correspondientes a las comidas preparadas, que quedan incluidos en rubros más generales, se tiene conocimiento de que los mismos no alcanzan niveles significativos y presentan un comportamiento sumamente irregular en el transcurso del tiempo. Los principales destinos de las comidas en conserva exportadas, son los Estados Unidos y algunos países de la Comunidad Económica Europea, en los que se las destina al consumo en el mercado familiar.

La mayor parte de los planes de expansión conocidos en el sector se refieren a una ampliación de la gama de productos ofrecida en el mercado, y no implican innovaciones tecnológicas significativas o aumentos en la capacidad instalada de producción. Por otra parte, existen gestiones tendientes a introducir los platos supercongelados en el mercado institucional, así como para realizar exportaciones de productos que hasta el momento se destinan al mercado interno. Se ha detectado además, la posibilidad de que empresas que actualmente no son productoras de comidas preparadas, inicien esa actividad en el corto plazo, en las líneas de conservas y de supercongelados.

La expansión del mercado interno de comidas preparadas está fundamentalmente sujeta a una reacción favorable del consumidor ante las mismas, particularmente -en lo que se refiere al sector familiar- sobre la probable actitud del mismo, sólo pueden efectuarse hipótesis debido a que no se han llevado a cabo campañas publicitarias de envergadura que posibilitem un conocimiento masivo del producto. En es-

te sector, el desarrollo del mercado no se concibe en base a una sustitución de los alimentos frescos, sino como una complementación de los mismos, en ocasiones en que resulte conveniente el empleo de un plato preparado.

Las perspectivas en el mercado institucional aparecen como más favorables, debido a la simplificación que la utilización de comidas preparadas introduciría en el proceso de alimentación de los comedores de instituciones.

En lo que respecta al mercado externo, los industriales del sector observan perspectivas interesantes, supeditadas en este caso al logro de precios competitivos con los de los productos elaborados en el propio país de origen.

Niveles de Precios

La información de los precios en el mercado interno de las comidas preparadas se presenta en los cuadros XVI al XVIII. Los precios han sido convertidos a dólares para facilitar análisis posteriores. Adicionalmente se ha calculado el precio equivalente a un kilogramo de producto para permitir comparaciones entre productos de diferentes gramajes.

La observación de los cuadros indica la existencia de ciertas disparidades en los precios equivalentes por kilogramo de producto. No obstante, si se excluyen algunos productos que tienen baja composición de carne (salvo el caso de los deshidratados donde un solo producto la contiene) o que no presentan carne en su composición, resultan los siguientes rangos de niveles de precios:

<u>Línea de productos</u>	<u>Precios equivalentes por Kg.</u>		<u>% del rango sobre el promedio</u>
	<u>Mínimo</u>	<u>Máximo</u>	
	(en u\$s)		
. Conservas	3,78	4,93	26
. Supercongelados	3,00	7,00	80
. Deshidratados	2,76	5,86	72

Como se ve, en las conservas los precios se mueven en rangos de variación menores.

En el caso de supercongelados, los precios actuales no responden a una estructura muy definida dado que en parte están fijados con criterios promocionales.

En la parte de deshidratados los precios divergen por tratarse de dos marcas diferentes (los cuatro primeros del cuadro XVIII de marca diferente a los tres últimos) y pueden estar implícitas políticas de comercialización muy divergentes, al margen de los costos de los productos.

El cuadro XIX consigna un conjunto de precios de exportación FOB Buenos Aires obtenidos de exportadores del mercado local. Estos precios no pueden considerarse como normales pues responden a operaciones específicas y no a promedios de un período dado que involucre magnitudes importantes.

Adicionalmente se ha elaborado una estimación que permite pasar los precios al consumidor del mercado interno a un equivalente FOB exportación. Para la elaboración de estas estimaciones se ha seguido el procedimiento que se explica a continuación:

- A partir de precios de venta al público con IVA incluido:

Nivel de precio FOB de exportación = precio de venta al público - IVA

- Márgenes de Comercialización + Gastos de exportación - Reintegros a la exportación.

Donde:

- . IVA: 16 % del precio de venta al público.
- . Márgenes de Comercialización : 30 % del precio de venta al público sin IVA.
- . Gastos de exportación: 5,5% más gastos de transporte, calculado sobre el precio de venta al público sin IVA y deducidos los márgenes de comercialización.
- . El 5,5% de Gastos de exportación se compone con:

- INTA	:	2,0 %
- Estadística	:	1,0 %
- Negociación divisas	:	0,6 %
- Comisión Gastos Bancarios	:	0,2 %

CUADRO XVI
COMIDAS PREPARADAS EN CONSERVA
NIVELES DE PRECIOS EN EL MERCADO INTERNO

PRODUCTO	PESO	PRECIO POR UNIDAD*	PRECIO EQUIVA- LENTE POR KG.
	(Gramos)	u\$s	u\$s
Gulasch	400	1,97	4,93
Albóndigas con salsa	400	1,72	4,30
Mondongo a la genovesa	400	1,51	3,78
Chucrut con carnes ahumadas de cerdo	400	1,66	4,15
Porotos en salsa con carnes ahumadas de cerdo	400	1,13	2,83
Navarrén de Ternera	340	1,44	4,24

* Precios minoristas correspondientes al mes de junio de 1979 (1 u\$s=\$1.288)

Fuente: Elaboración propia en base a información recopilada en comercios minoristas de Capital Federal.

CUADRO XVIICOMIDAS PREPARADAS SUPERCONGELADASNIVELES DE PRECIO EN EL MERCADO INTERNO

PRODUCTO	PESO (gramos)	PRECIO POR UNIDAD *	PRECIO EQUIVA- LENTE POR KG.
		u\$s	u\$s
Cazuela de calamares	200	2,10	10,50
Cazuela de salchichas	200	1,09	5,45
Cazuela de mondongo	200	1,40	7,00
Cazuela de salchichas	400	1,80	4,50
Cazuela de mondongo	400	2,60	6,50
Cazuela de ranas	300	2,56	8,53
Ranas a la milanesa	250	2,95	11,80
Riñones a la duquesa	400	1,20	3,00
Locro	400	1,47	3,68
Lasaña a la napolitana	350	2,10	6,00
Canelones de ventura	350	1,70	4,86

* Precios minoristas correspondientes al mes de junio de 1979 (1 u\$s=\$ 1.288).

Fuente: Elaboración propia en base a información recopilada en comercios minoristas del Gran Buenos Aires.

CUADRO XVIIICOMIDAS PREPARADAS DESHIDRATADASNIVELES DE PRECIO EN EL MERCADO INTERNO

PRODUCTO	PESO	PRECIO POR UNIDAD*	PRECIO EQUIVALENTE POR KG.
	(gramos)	(u\$s)	(u\$s)
Arroz con curry	300	1,65	5,50
Arroz a la valenciana	300	1,65	5,50
Risoto con hongos	300	1,65	5,50
Arroz con carne	285	1,67	5,86
Arroz a la española	330	0,91	2,76
Arroz a la italiana	330	0,91	2,76
Arroz a la americana	330	0,91	2,76

* Precios minoristas correspondientes al mes de junio de 1979 (1 u\$s=\$1.288)

Fuente: Elaboración propia en base a información recopilada en comercios minoristas de Capital Federal y Rosario.

CUADRO XIXCOMIDAS PREPARADAS EN CONSERVANIVELES DE PRECIOS DE EXPORTACION

PRODUCTO	PESO	PRECIO POR UNIDAD *	PRECIO EQUIVALENTE POR KG.
	(gramos)	(u\$s FOB)	(u\$s FOB)
Roast beef with gravy	340	0,79	2,32
Rinder Gulasch	400	0,57	1,43
Rinder Gulasch	250	0,52	2,08
Gulasch U.S.A.	400	0,62	1,55
Gulasch Alemania	400	0,57	1,43

* Mayo de 1979

Fuente: Entrevistas comerciales

- Fomento Marina Mercante	:	0,2 %
- Despachante Aduana	:	0,5 %
- Otros Gastos Exportación y Puerto	:	<u>1,0 %</u>
TOTAL	:	<u>5,5 %</u>

La incidencia de los gastos de transporte fue calculada para cada producto en particular, en base a un costo de \$ 65 por Kg., que incluye el gasto de transporte a puerto y el de transbordo en puerto, y corresponde a una distancia de 15 Km.

Reintegros: 10% del precio resultante de las operaciones anteriores.

- A partir de precios de fábrica sin IVA

Nivel de precio FOB de exportación = Precio interno de fábrica sin IVA

- Gastos de comercialización interna + Gastos de exportación - Reintegros.

Donde:

- Gastos de comercialización interna = 5 % del precio interno de fábrica sin IVA.
- Gastos de exportación: Calculados de manera similar al caso anterior.
- Reintegros: 10% del precio resultante de las operaciones anteriores.

Estos cálculos y los coeficientes utilizados han sido producto de entrevistas comerciales con los fabricantes con quienes se verificó la veracidad de los mismos con la realidad que se pretende estimar.

Conviene aclarar que la principal razón de la realización de estos cálculos, radica en la no existencia de exportaciones de supercongelados y deshidratados, y la limitada información obtenida en conservas.

Como resultado, los cuadros XX al XXII presentan datos que permitirá posteriormente su comparación con la situación en los países consumidores externos.

Siguiendo el mismo criterio de establecer rangos de precios y con las mismas exclusiones planteadas en el cuadro de precios internos, a continuación se puede apreciar cuál es la situación en el caso de los precios estimados de exportación:

Líneas de productos	Estimación de precios de exportación equivalentes por Kg.	
	Mínimo	Máximo
	(en u\$s)	
. Conservas	2,13	2,78
. Supercongelados	1,95	3,45
. Deshidratados	1,55	3,30

Características Relevantes del Mercado de Comidas Preparadas en los Países Seleccionados

El Mercado de Estados Unidos

El empleo de "alimentos de conveniencia" del que forman una gran parte las comidas preparadas, ha alcanzado en Estados Unidos un desarrollo considerable, destacándose aquéllos presentados en forma de supercongelados. Entre las comidas preparadas también son importantes las esterilizadas.

El nivel de preparación de los "alimentos de conveniencia" que se presentan puede variar enormemente, siendo muy amplia la variedad de tipos y calidades de los platos presentados, encontrándose desde las más costosas especialidades culinarias, hasta los masivos TV dinners.

La variedad más grande se presenta entre los supercongelados. Las comidas en conserva en cambio, ofrecen básicamente dos grandes tipos, aquéllos de base carne con legumbres, y aquéllos de base pastas, acompañadas de carne.

La industria de productos supercongelados ha alcanzado en Estados Unidos un extraordinario desarrollo, existiendo una elevada concentración demostrada por el hecho que entre el 10 y el 15% de los productores, representan del 80 al 90 % de toda la producción. Los tres primeros oferentes, en el caso de comidas preparadas

CUADRO XXCOMIDAS PREPARADAS EN CONSERVAESTIMACION DE PROBABLES NIVELES DE PRECIOS DE EXPORTACION*

PRODUCTO	PESO	PRECIO POR UNIDAD	PRECIO EQUIVALENTE POR KG.
	(gramos)	(u\$s FOB)	(u\$s FOB)
Gulasch	400	1,11	2,78
Albóndigas con salsa	400	0,97	2,43
Mondongo a la genovesa	400	0,85	2,13
Chucrut con carnes ahumadas de cerdo	400	0,93	2,33
Porotos en salsa con carnes ahumadas de cerdo	400	0,64	1,60
Navarrén de ternera	340	0,81	2,38

* Estimación base precio del mercado interno del mes de junio de 1979 (1 u\$s = \$ 1.288).

Fuente: Elaboración propia sobre datos recopilados en comercios minoristas de Capital Federal.

CUADRO XXICOMIDAS PREPARADAS SUPERCONGELADASESTIMACION DE PROBABLES NIVELES DE PRECIOS DE EXPORTACION*

PRODUCTO	PESO	PRECIO POR UNIDAD	PRECIO EQUIVALENTE POR KG.
	(gramos)	(u\$s FOB)	(u\$s FOB)
Cazuela de calamares	200	1,28	6,40
Cazuela de salchichas	200	0,69	3,45
Cazuela de mondongo	200	0,65	3,25
Cazuela de salchichas	400	1,14	2,85
Cazuela de mondongo	400	1,22	3,05
Cazuela de ranas	300	1,79	5,97
Ranas a la milanesa	250	1,88	7,52
Riñones a la duquesa	400	1,26	3,15
Locro	400	0,78	1,95
Lasaña a la napolitana	350	1,01	2,89
Canelones de verdura	350	0,78	2,23

* Estimación base precios de salida de fábrica de diciembre de 1978 (1 u\$s = \$ 977).

Fuente: Elaboración propia sobre datos suministrados por la firma productora de comidas supercongeladas.

CUADRO XXIICOMIDAS PREPARADAS DESHIDRATADASESTIMACION DE PROBABLES NIVELES DE PRECIOS DE EXPORTACION*

PRODUCTO	PESO	PRECIO POR UNIDAD	PRECIO EQUIVALENTE POR KG.
	(gramos)	(u\$s FOB)	(u\$s FOB)
Arroz con curry	300	0,93	3,10
Arroz a la valenciana	300	0,93	3,10
Risoto con hongos	300	0,93	3,10
Arroz con carne	285	0,94	3,80
Arroz a la española	330	0,51	1,55
Arroz a la italiana	330	0,51	1,55
Arroz a la americana	330	0,51	1,55

* Estimación con base de precios al público de junio de 1979 (1 u\$s = \$1.288)

Fuente: Elaboración propia sobre datos recopilados en comercios minoristas de Capital Federal y Rosario.

reúnen casi el 50% del total del mercado.

Ellos son Banquet Foods, perteneciente a la RCA Corp., Stouffer, del grupo Nestlé, y Swanson de Campbell Soup Corp.

Dentro de la oferta de comidas supercongeladas ha adquirido cada vez mayor importancia, la efectuada por las grandes cadenas de supermercados que utilizan marcas propias.

En el caso de las comidas preparadas en conserva no existe la gran concentración antes indicada, siendo varias las marcas que se destacan: Hormel, Buitoni, Lipton, Libby, Campbell, etc.

Para el año 1978 se ha estimado un consumo total de 2,5 millones de toneladas de comidas preparadas, de las cuales el 82% son supercongeladas. Ello significa un consumo per cápita de 9,56 Kgr. anuales para ese tipo de presentación, alcanzando a 2,10 kgr. por año el consumo de las esterilizadas, se destacan por su mayor consumo las de base carne, siguiéndoles las de base pastas.

Aunque actualmente el 75% de las comidas preparadas se consumen en el mercado familiar, el mercado institucional es el que más está creciendo en términos relativos. Dentro del mismo, el segmento de más rápida evolución es el de las "fast foods restaurants", que ha acompañado la reciente tendencia del consumidor estadounidense a comer fuera del hogar.

Existe una marcada tendencia hacia el consumo de platos individuales -entradas-, que permiten efectuar mayores combinaciones de menús, en detrimento de las cenas completas (tipo "TV dinner"). Esto también se nota en el mercado institucional en el cual se va imponiendo el sistema de módulos, donde cada componente se recibe en envases separados.

Otra tendencia visible es el incremento en el consumo de las especialidades "étnicas" y de diferentes tipos de pizzas (esto dentro de las supercongeladas). Entre

las especialidades extranjeras se destacan las de origen mexicano e italiano, que han desplazado en gran medida a las de origen chino.

Varios indicadores de tipo económico social se suman configurando la conclusión de que el consumo de comidas preparadas seguirá su importante ritmo de crecimiento en los próximos años. El alto nivel de congeladores familiares, el gran desarrollo de la cadena de frío y el explosivo crecimiento verificado en la venta de hornos de microondas y otros elementos para calentamiento rápido de comidas, son un índice elocuente de ello.

La aparición en el mercado norteamericano del "pouche" esterilizable, presagia un importante incremento en el consumo de "alimentos de conveniencia" en conserva, en la próxima década.

Las importaciones de comidas preparadas en Estados Unidos no son relevantes y sólo corresponden a algunas preparaciones en conserva provenientes de países europeos, entre los que se destaca Francia.

El Mercado de Canadá

En la actualidad, el mercado de comidas preparadas en Canadá, está compuesto en un 70% por comidas supercongeladas, y el 30% restante por comidas en conserva enlatadas.

Si bien no se poseen cifras estadísticas sobre comidas deshidratadas y en envases flexibles esterilizables, se estima que las mismas no han alcanzado aún niveles de consumo considerables.

Las principales comidas son elaboraciones con base carne, representando éstas más del total de comidas preparadas, siendo a su vez más del 60% las comidas de base carne, tanto en supercongelados como en conserva enlatada. Las comidas base pescado tienen una significación mayor al 15% del total de comidas siendo fundamentalmente comidas supercongeladas. Las comidas consideradas "especialidades extranjeras" tienen una significación del 12%, siendo en un 75% comidas supercongeladas.

Las comidas base pastas son, por el contrario, casi totalmente comidas en conserva enlatadas y tienen una significación del 9% del total de comidas preparadas.

El mercado canadiense de comidas preparadas es abastecido prácticamente por un número no mayor de quince empresas, de las cuales un 50% abarca las dos líneas, supercongeladas y enlatadas, pudiéndose notar algunas empresas con especialidad en platos extranjeros, especialmente comidas chinas, y algunas en comidas con base pescado.

El consumo total de comidas preparadas, durante el año 1978, fue de 57.000 toneladas, significando el mismo un consumo anual por habitante de 2,43 kgs., de los cuales 1,72 kgs. corresponden a comidas supercongeladas y 0,71 kgs. a comidas enlatadas. La distribución del consumo anual por habitante arroja 1,55 kgs. de comidas con base carne, 0,38 kgs. con base pescado; 0,21 kgs. con base pastas y 0,28 kgs. de comidas consideradas especialidades extranjeras.

Prácticamente la totalidad de las comidas consumidas en Canadá, son producidas en dicho país, ya que las importaciones de este tipo de productos no representan más que el 1% del volumen del consumo.

Se estima que el consumo de comidas preparadas continuará su crecimiento con una tasa anual del orden del 8%, siendo el mismo debido a las comidas supercongeladas, ya que las comidas enlatadas han demostrado un paulatino decrecimiento, el que se estima ha de continuar, atribuido fundamentalmente al desplazamiento ejercido por las comidas supercongeladas.

El Mercado de Alemania Occidental

Las comidas preparadas en conserva y las supercongeladas, constituyen las principales líneas de productos de este tipo que se presentan en el mercado alemán en la actualidad. Los platos deshidratados no poseen significación dentro del contexto general.

En los últimos años se ha ido produciendo un cambio en la estructura del mercado,

que ha conducido a que las comidas preparadas supercongeladas representen en los actuales momentos el sector más importante del mismo, quedando en un segundo término las comidas en conserva.

Más de la mitad de los platos en conserva, que se ofrecen principalmente enlatados, están compuestos básicamente por carne vacuna o porcina, combinada con diversos tipos de vegetales. Las comidas preparadas en conserva elaboradas en base a legumbres son particularmente importantes en el mercado, representando alrededor del 25% del mismo, en tanto que las pastas y los platos con arroz poseen solo una importancia secundaria.

En las comidas preparadas supercongeladas se advierte un predominio aún mayor de los productos con base cámea (vacuna, porcina o aviar), destacándose entre las restantes aquellas elaboradas con pescado, aunque con una participación muy inferior en el total del sector.

Los principales productores alemanes de comidas preparadas en conserva son: Paul Erasmi & Co., "Erasco", que representa aproximadamente el 25% del total del grupo; Jokish GmbH (propiedad de Brooke Bond Liebig Ltd.), que alcanza al 20% del mismo, y Sonnenwerke Lieburg & Pförtner, cuya participación en el total se estima alrededor de un 17%.

En el sector de las comidas preparadas supercongeladas la oferta se encuentra altamente concentrada, presentándose dos firmas que abastecen la mayor parte del mismo. Ellas son Langnese -Iglo, filial de Unilever (50% de este sector) y Dr. Oetker Tiefkühlkost (20 %).

En la composición de la oferta de platos supercongelados se destacan además Apetito y Hansa Fertigmenu, empresas líderes en el mercado institucional, para el que producen líneas especiales de comidas.

En la actualidad, el consumo total de comidas preparadas en Alemania alcanza a 175.000 toneladas, lo que representa un consumo per cápita de 2,85 kgs. anuales. Casi la mitad de esa cifra corresponde a comidas elaboradas con base carne, acompañada o no por vegetales diversos.

Dentro del total, el consumo de platos supercongelados representa alrededor de 95.000 toneladas (1,55 kgs. per cápita anual), en tanto que las comidas en conserva contribuyen con las restantes 80.000 toneladas, que equivalen a un consumo per cápita anual de 1,30 kgs.

La incidencia de los platos preparados en base a carne es mayor en el sector de las comidas en conserva, donde representa el 55% del total del mismo aproximadamente, mientras que en el caso de los supercongelados esa participación sólo alcanza al 41%. Se estima que la mayoría de las comidas con esta base de composición, se elaboran con carne porcina y que la carne vacuna interviene en la conformación de la tercera parte de las mismas.

La carencia de información sobre el consumo de comidas preparadas en conserva en el mercado institucional, imposibilitó la realización de estimaciones sobre el particular, por esa razón las cifras suministradas para el sector se refieren sólo al mercado familiar. En cambio, el volumen enunciado para los platos supercongelados, se compone con un 64% correspondiente al mercado familiar, y un 36% al institucional; éste ha registrado un consumo creciente en los últimos años, pero ha ido perdiendo participación paulatinamente dentro del sector debido al mayor incremento experimentado por el consumo de comidas supercongeladas a nivel familiar.

En la nomenclatura aduanera alemana no existe un rubro que permita identificar a las comidas preparadas, por lo que no se encuentran disponibles estadísticas sobre el particular.

No obstante y a partir de información recopilada de carácter comercial, se puede concluir que la mayor parte del mercado es abastecida con la producción local.

En el caso de los platos en conserva, se estima que los volúmenes de productos importados representan menos del 10% del total del sector y provienen especialmente de otros países de la Comunidad Económica Europea, y del grupo de Europa

Oriental. Resulta más difícil evaluar la incidencia de las importaciones en el segmento de las comidas supercongeladas, debido al intercambio existente entre empresas alemanas y compañías asociadas radicadas en otros países europeos; a pesar de ello, se considera que la estructura del abastecimiento en este caso, no difiere de la situación general ya apuntada.

En los próximos años se espera que continúe la expansión del mercado alemán de comidas preparadas, presentándose un mayor dinamismo en el crecimiento de los productos supercongelados que en el de aquéllos en conserva. El acentuado incremento de las comidas supercongeladas, estará fundamentado en una intensa actividad promocional y de contención de precios desarrollada por las empresas productoras del sector, y en la preferencia de los consumidores por preparaciones de alta calidad. Este último factor resulta favorable al consumo de productos supercongelados, puesto que su sistema de conservación produce una menor variación en el sabor natural de los alimentos que el de las conservas.

Por otra parte, no se espera un cambio estructural significativo de la gama de productos ofrecida, estimándose que en general se mantendrá la posición de predominio de las comidas preparadas en base a carne, pudiendo incrementarse el consumo de especialidades extranjeras.

El Mercado del Reino Unido

Se encuentran presentes en este mercado los tres grandes tipos de comidas preparadas, las supercongeladas, que son las de mayor desarrollo relativo, las esterilizadas y las deshidratadas, que fueron las primeras en introducirse como tales.

Del total de las cifras de ventas en valores durante 1978, el 71% correspondió a las comidas supercongeladas, el 21% a las esterilizadas y solo el 8% a las deshidratadas.

Dentro de las comidas supercongeladas, existe una gran variedad que va desde las simples "bastones de pescado frito" y las hamburguesas, hasta platos más sofisti

cados como "pollo al vino", "goulasch de carne a la húngara" o "lomo al champignon".

Las comidas preparadas en conserva de mayor desarrollo son aquéllas de base carne y legumbres, siendo pequeño el consumo de las de base pasta e inexistente el de aquéllas con base pescado.

Entre las deshidratadas se encuentran curries de distinto tipo, pastas con salsa de carne, risotto y platos de origen chino.

La oferta de productos en el rubro de comidas supercongeladas reconoce una muy alta concentración llegando las tres primeras empresas a dominar el 80% de la misma. Birds Eye Foods Ltd., filial de Unilever, es el líder indiscutido con casi el 60% de participación del mercado. A continuación siguen Findus Frozen Food Ltd., perteneciente al Grupo Nestlé, y Ross Foods Ltd, empresa del grupo Imperia Tobacos. Más recientemente se suma al grupo de estos líderes, United Biscuits luego de la compra de varias empresas menores fabricantes de estos productos, de otras distribuidoras de los mismos y de la más importante cadena de "fast foods restaurants" del Reino Unido.

Es cada día más relevante la importancia adquirida en la oferta de estos productos por los centros de congelados y por las principales cadenas de supermercados que los comercializan con normas propias.

En el caso de las comidas preparadas esterilizadas, la oferta se encuentra altamente fragmentada, se pueden diferenciar dos grupos de productos y fabricantes diferentes: las conservas de carne y legumbres por un lado, y las pastas rellenas en conserva por el otro. Entre las primeras se destacan dos marcas líderes Fray Bentos de la Sociedad Brooke Bond Oxo Ltd. y Tyne Brand, perteneciente a Spillers Foods Ltd., entre ambas controlan el 45% de este mercado. En el caso de las pastas rellenas en conserva, la compañía Heinz Co. Ltd., filial del grupo americano del mismo nombre, es la gran líder del mercado controlando un 40% del mismo, siguiéndole Buitoni-Foods.

La empresa Batchellors Foods Ltd., subsidiaria de Unilever, controla con la marca Vesta el 90% del mercado de comidas preparadas deshidratadas. La segunda marca es Heinz Erin, del grupo Heinz.

El consumo total de comidas preparadas, estimado para el año 1978 en el Reino Unido, alcanza a 340.000 ton., de ellas el 72% corresponde a las supercongeladas, lo que significa un consumo per cápita de 4,39 kgs. anuales; las esterilizadas alcanzan un consumo per cápita de 1,55 kgs. por año y las deshidratadas solo 0,131 kgs. en un año. Las de base carne son las más importantes tanto entre los supercongelados como entre los esterilizados. Son inexistentes entre estas últimas las de base pescado.

Las tendencias en el consumo de estos productos indican una disminución relativa de aquéllas con base pescado y un aumento paulatino de las que ofrecen mayor "valor agregado", destacándose sobre todo el segmento denominado "comidas étnicas" y entre ellas, las de origen chino e hindú y las especialidades "continentales" de Francia e Italia.

Otro de los aspectos más importantes a tener en cuenta, es el enorme crecimiento que han experimentado las cadenas de "fast foods restaurants" que emplean en gran medida platos preparados en sus menús.

Las estadísticas muestran también una importante posesión de congeladores familiares que se han ido desarrollando paralelamente a los productos supercongelados. A pesar de ello se ha notado últimamente una recuperación de los platos en conserva, que han sido tradicionales en el mercado británico.

La casi totalidad de las importaciones de platos preparados corresponde a productos en conserva y pertenecen a dos grupos de productos: a) aquéllos de consumo masivo y menor precio, provenientes generalmente de países del Este europeo, o de miembros del Commonwealth, y b) aquéllos de tipo selectivo, que en su mayor parte son de origen francés.

El Mercado de Italia

El mercado italiano de comidas preparadas está constituido por cuatro líneas de productos; las comidas preparadas en conserva, las supercongeladas, las deshidratadas y las envasadas en cajas de cartón, que han sido clasificadas en el desarrollo del estudio bajo el rubro de "otros".

El 90% del consumo del mercado italiano está constituido por las comidas del tipo supercongeladas y conservas, correspondiéndole a ambos similares niveles de participación.

Las comidas preparadas en conserva son presentadas en el mercado de dos diferentes formas: enlatadas y envasadas al vacío.

Las comidas enlatadas representan el 80% del volumen total del consumo de comidas preparadas en conserva.

Las comidas preparadas supercongeladas se componen en un 50% de platos de base pasta. El resto del mercado de este tipo de comidas está conformado por platos de base pescado y carnes.

Las comidas preparadas enlatadas consumidas en el mercado italiano son platos de base pescado, carne y pasta. Los de base pescado son los de mayor consumo, equivalente a un 50% del total.

Los platos de base carne, conforman casi la totalidad del consumo de comidas preparadas envasadas al vacío en sobres esterilizados.

Las comidas preparadas deshidratadas y las envasadas en caja de cartón completan el mercado de consumo italiano. Las primeras de ellas son platos de base arroz y las segundas de base pastas.

La oferta de comidas preparadas en el mercado italiano está constituida de dos clases de platos. Los denominados "primer plato" son primordialmente aquéllos del tipo base pastas o arroz y los denominados "segundo plato", son los de base carne

o pescados acompañados de legumbres y hortalizas.

La oferta de comidas preparadas supercongeladas, está altamente concentrada, siendo la firma "Findus" el principal proveedor del mercado familiar y las firmas Foods System y CIPAS los principales del mercado institucional. La oferta de este tipo de comidas está constituida fundamentalmente por platos de base pasta, pescado y carnes.

En la línea de comidas enlatadas, los diferentes platos ofrecidos en el mercado están conformados por la misma base que los de las comidas supercongeladas.

Las firmas Simmenthal y Star son líderes en el segmento del mercado de comidas preparadas enlatadas en base pasta. La firma Simmenthal participa con el 50% de la oferta en las comidas de base carne y la firma Palmera es líder de la oferta de las comidas de base pescado.

La oferta de comidas preparadas envasadas al vacío está constituida en más del 90% por platos de base carne, siendo su casi total proveedor la firma Star.

La oferta de comidas preparadas deshidratadas está conformada por platos de base arroz. Ellos son los conocidos "risottos" del cual existe una muy amplia gama de variedades, Knorr y Liebig son las únicas firmas proveedoras de este mercado, correspondiendo a la primera de ellas el 60% del mismo.

El consumo total de comidas preparadas en el mercado italiano fue para el año 1978 de 28.780 tons.

El 71,3 % de dicho consumo corresponde al del tipo familiar y el 28,7% restante al del tipo institucional.

El consumo per cápita de comidas preparadas, para el año 1978 en el mercado italiano, fue de 0,5 kgr.

El consumo del mercado familiar está constituido principalmente por las comidas preparadas supercongeladas y en conserva. El primero de ellos fue en el año 1978

de 10.000 tons. y el segundo de 8.950 tons., correspondiendo a las enlatadas un consumo de 7.250 tons. y a las envasadas al vacío un consumo de 1.700 tons.

El consumo del mercado institucional, constituido por las comidas preparadas supercongeladas y en conservas, alcanzó en el año 1978 un nivel de 8.250 tons.

El abastecimiento del mercado de comidas preparadas en Italia, es realizado por productores nacionales, principalmente en productos enlatados y envasados al vacío.

La importación de comidas preparadas sólo es de significación en el caso de las del tipo supercongelado, que es efectuada por la firma "Findus" desde otros países de la C.E.E.

El mercado de Holanda

En el mercado holandés de comidas preparadas se presentan tres clases principales de productos que se distinguen entre sí por el método de conservación empleado para mantener a la comida en condiciones adecuadas para su consumo. Las categorías citadas están compuestas por los platos en conserva, los supercongelados, y por una agrupación de productos heterogéneos, que incluye comidas deshidratadas y otras que combinan diversos sistemas de conservación para la composición de una comida.

Las comidas preparadas en conserva se presentan enlatadas y en la actualidad constituyen el sector más importante del mercado. Casi la mitad de las mismas posee base arroz, tratándose por lo común de recetas originarias de Indonesia que tienen gran popularidad en Holanda; le siguen en importancia los platos con base carne, generalmente tradicionales de la cocina holandesa, y las pastas, entre las que se destacan las comidas indonesias e italianas.

En lo que respecta a los platos preparados supercongelados, alrededor del 70% de los mismos se elaboran en base a carne, que se presenta acompañada por vegetales tales como papas y arvejas. Las restantes comidas del sector se preparan con base

arroz y pastas, en ese orden de preeminencia y con similares características a las conservas del mismo tipo.

La tercera categoría considerada carece de relevancia dentro del contexto general, y está constituida por diversos platos preparados en base a arroz y pasta. La oferta de comidas preparadas en conserva se caracteriza por la presencia de cierto grado de especialización en las empresas que la componen. Uno de los productores más importantes del sector es la firma Koen Visser, que opera con la marca "SUZI WAN", líder del mercado en lo que se refiere a platos típicos de Indonesia.

Otro oferente destacado es Hero, especializado en comidas preparadas en base a legumbres, en tanto que Unox, del grupo Unilever, elabora platos enlatados de diversos tipos entre los que adquieren especial relevancia los de base cámea.

Las tres firmas citadas son los fabricantes más importantes de comidas en conserva, seguidos por Maggi (del grupo Nestlé) y algunos productores extranjeros, tales como Zwan (belga) y Buitoni, originaria de Italia.

En el sector de los platos supercongelados, la parte más importante de la oferta se encuentra concentrada en dos firmas. Iglo, del grupo Unilever, es el líder indiscutido con una amplia variedad de comidas entre las que se destacan aquéllas en base a carne. La segunda empresa es Groko, que pertenece al grupo americano IFT, dedicada casi exclusivamente a elaborar platos preparados con carne.

En la categoría que abarca a las comidas preparadas deshidratadas y a otros tipos de características muy diversas, se destacan las firmas Duvuis y Struik.

En la actualidad, el consumo total de comidas preparadas en Holanda, supera las 55.000 tons., habiendo experimentado un incremento del 65% en el último quinquenio, lo que equivale a un consumo per cápita anual de 4,04 kg.

Del total enunciado, aproximadamente las tres cuartas partes corresponden al consumo del mercado institucional, en tanto que el mercado familiar se sitúa en un volumen cercano a las 15.000 toneladas.

Las 42.000 toneladas consumidas por el mercado institucional corresponden única-

mente a platos supercongelados, ya que no se dispone de información similar sobre comidas preparadas en conserva.

La cifra enunciada para el mercado familiar se compone de un 66,7% de platos enlatados y un 23,6% supercongelados, mientras que el tercer grupo considerado sólo alcanza al 9,7% del consumo total de este sector.

Del análisis del comportamiento de las tres líneas de productos que componen el mercado familiar, surgen significativas diferencias entre los mismos. El consumo de comidas supercongeladas es el que muestra un crecimiento más dinámico, lo que ha conducido a un aumento de su participación en el mercado, en tanto que se ha mantenido estable la de los platos en conserva y ha disminuido la del resto de las comidas.

Se estima que el mercado de comidas preparadas en este país, está abastecido fundamentalmente por la producción nacional aunque resulta difícil evaluar la penetración de los platos importados en el mismo, debido a la carencia de estadísticas sobre el particular. Las importaciones registradas en los últimos años se han limitado casi exclusivamente a especialidades extranjeras, principalmente pastas típicas italianas.

Las tendencias observadas en el mercado permiten esperar que continúe la expansión del mismo en el corto plazo, y se presente una variación en su estructura según líneas principales de productos a partir del mayor ritmo de crecimiento previsto para los supercongelados.

El mayor desarrollo de las comidas preparadas supercongeladas, se verá probablemente fundamentada en los platos con base carne, mientras que en aquéllos que poseen base arroz o pasta, se mantendrá el predominio de los enlatados, para los que se espera un incremento sólo moderado. Para el sector minoritario del mercado se prevé una estabilidad que conduciría a una disminución de su participación en el mercado.

El Mercado de Francia

Actualmente más del 90% de las comidas preparadas que se presentan en el mercado francés son del tipo conserva enlatada. En los últimos años ha habido un desarrollo importante en el sector de las comidas supercongeladas. La producción de comidas en envases flexibles esterilizados es reciente y aún representa volúmenes poco significativos.

Las principales comidas son diferentes elaboraciones con base carne (vacuna, de ave y porcina), representando el 50%, habiendo alcanzado en los últimos años un gran desarrollo las comidas con base pasta (30%), especialmente las rellenas con carne y en menor proporción las comidas con base pescado, siendo estas últimas supercongeladas y representando el 5% del total, pero más del 60% dentro de la línea de comidas supercongeladas.

Concurren al mercado un gran número de empresas, alrededor de ciento cincuenta en el sector de comidas en conserva y veinticinco en el de supercongeladas.

Sin embargo, un número reducido de firmas absorbe el grueso de la producción. En la línea de comidas en conserva, diez empresas representan más del 90% del mercado y son solo tres las que prácticamente dominan el sector de las comidas supercongeladas. En ambos casos se trata de empresas de gran envergadura.

El consumo total de comidas preparadas durante el año 1978, fue de 264.000 toneladas, significando el mismo un consumo anual por habitante de 5 kg., correspondiendo 4,6 kgs. a comidas en conserva enlatada y 360 grs. a comidas supercongeladas. El consumo de comidas en envases flexibles esterilizados no es significativo. La distribución del consumo anual por habitante significa 2,5 kgs. de comidas con base carne, 1,5 kg. con base pasta, 0,5 kgs. con base vegetales y 0,2 kgs. con base pescado.

Si bien no se posee información detallada al respecto, se estima que más del 80% del consumo de comidas preparadas se canaliza a través del mercado familiar, ab-

sorbiendo el restante 20 % el mercado institucional. Este último tiene una demanda de comidas preparadas con base pasta del orden del 70%, siendo fundamentalmente ravioles y canelones en conserva, enlatados. El restante 30% son comidas enlatadas con base carne, especialmente albóndigas. Las comidas supercongeladas dentro del mercado institucional aún no han alcanzado gran desarrollo.

El abastecimiento de comidas preparadas está provisto prácticamente en su totalidad por empresas localizadas en el país. Las importaciones no representan más del 6% del total del consumo, siendo fundamentalmente de productos en conserva.

De acuerdo a la evolución que ha mostrado el consumo, se estima que el crecimiento mayor se producirá en el sector de las comidas supercongeladas, siendo éste del orden del 12% anual, mientras que en las comidas en conserva se espera un crecimiento pequeño. El segmento del mercado institucional representa una de las mayores posibilidades de expansión del mercado de comidas preparadas a mediano plazo.

El Mercado de Bélgica

Las principales líneas de comidas preparadas en el mercado belga son las enlatadas, las supercongeladas y las envasadas en cartón.

Las dos primeras están constituidas fundamentalmente por comidas completas, las cuales sólo deben ser calentadas previamente a su consumo.

Las comidas envasadas en cartón, están conformadas en su gran mayoría por platos de base pasta, cuyos ingredientes se presentan por separado dentro del envase y por lo tanto, requieren mayor tiempo de preparación.

Dentro de las comidas preparadas enlatadas las de base carne con aditamentos de legumbres y hortalizas son las de mayor consumo, seguidas por las comidas de base pasta. Los platos exóticos, las especialidades y las comidas de base arroz, completan el mercado de comidas enlatadas, aunque a niveles de consumo sustancialmente menores que los mencionados anteriormente.

Las comidas preparadas supercongeladas están constituidas principalmente por platos de base carne o pescado. Con respecto a esta línea de comidas es dable destacar el notorio incremento en los últimos años, del consumo de especialidades y platos exóticos, constituidos por diferentes bases.

Las comidas preparadas envasadas en cartón se refieren casi en su totalidad a platos de base pasta.

Las comidas de base pasta representaron en el año 1978, el 51,5% del total del consumo de comidas preparadas.

Este tipo de comidas se presenta preferentemente bajo las líneas de enlatados o envasados en cajas de cartón.

El mercado para estas comidas está abastecido en un 80% por cuatro firmas que son: Kraft, Buitoni, Zwan y Unox.

La oferta de comidas preparadas de base carne está aun más concentrada que las de base pasta. Las firmas Zwan y Unox abastecen el 90% del mercado en enlatados, y las firmas Iglo, Frima y Findus, la totalidad de la línea de supercongelados.

La oferta de comidas preparadas en el mercado belga se completa con las comidas de base arroz y las especialidades.

La firma Buitoni es la principal abastecedora de las primeras, mientras que las segundas (especialidades) son cubiertas por una amplia gama de proveedores.

El consumo total correspondiente al año 1978 sitúa al mercado belga de comidas preparadas, en aproximadamente 17.680 tons. Dicho consumo evolucionó entre los años 1975/78, a razón de una tasa promedio anual de 6,12%.

La línea enlatada, de antigua presencia en el mercado, constituye su principal segmento, equivalente para el año 1978 al 61,5% del total del consumo. El consumo de este tipo de comidas ha alcanzado un alto grado de desarrollo y crece a tasas sustancialmente menores que otros tipos de comidas.. Su nivel de crecimiento

to para el período 1975/78, se sitúa en una tasa anual promedio del orden del 3,37%.

La línea de comidas envasadas en cajas de cartón representaron en 1978, el 28,3% del total del consumo, creciendo dentro del período mencionado a una tasa anual promedio del 9,96%.

Las comidas supercongeladas, representaron en el año 1978 el 10,2% del total del consumo del mercado de comidas preparadas, pero su crecimiento anual es el más alto de los diferentes tipos de comidas. La tasa anual promedio para el período 1975/78, fue del 15,11%.

El abastecimiento del mercado de comidas preparadas de Bélgica, está constituido casi en su totalidad por las importaciones, siendo sus principales proveedores los países de la C.E.F.

Las comidas supercongeladas son provistas en un 80% por importaciones de la firma Iglo, provenientes de Holanda, y por la firma Findus desde otros países de la C.E.E. El único productor nacional de importancia en esta línea es la firma Frima.

En la línea de productos enlatados la situación es similar, destacándose sólo como productor nacional de importancia, la firma Zwan. Los principales proveedores de este tipo de comidas son las firmas Unox, Buitoni y William Saurin, con importaciones provenientes desde otros países de la C.E.E. Asimismo, la firma Zwan importa desde sus plantas ubicadas en el exterior.

Las comidas envasadas en cajas de cartón son en su gran mayoría importadas desde países de la C.E.E.

Las firmas Kraft y Buitoni son sus principales proveedores.

Las perspectivas del mercado belga de comidas preparadas, prometen importantes incrementos futuros en el consumo de comidas supercongeladas, ya que su actual

tasa de crecimiento es de significativa importancia y el volumen de consumo per cápita de la población, aún bastante bajo.

Diferente es la situación que se vislumbra para el consumo de comidas preparadas envasadas en cartón, ya que si bien su tasa de crecimiento en los últimos años ha sido de significación, se considera que existe ya un alto grado de desarrollo del mercado, esperándose para el futuro tasas de crecimiento en disminución.

El mercado de comidas preparadas enlatadas es el de mayor desarrollo en Bélgica. No obstante, el mayor conocimiento sobre estos productos por parte del consumidor y sus precios relativos favorables, sitúan su consumo futuro en tasas de crecimiento moderadas pero estables, equivalentes a un 3% anual.

Dimensión del Mercado de Comidas Preparadas en el Resto del Mundo

El consumo de comidas preparadas supercongeladas que registra el conjunto de países agrupados en este rubro, alcanza un volumen total cercano a las 225.000 tons. y representa aproximadamente el 10% del total de todos los tipos de comidas preparadas del mercado internacional.

No obstante no disponerse de información precisa sobre otras líneas de comidas elaboradas, merece citarse el caso específico de Japón, país que ha alcanzado un importante desarrollo en la línea de comidas envasadas en sobre polilaminados.

Dentro de este grupo de países, Japón se destaca con una participación en el volumen total del 70%, continuando en orden de importancia Suecia con el 13%, Dinamarca y Noruega con un 6% cada uno, y con menor importancia Finlandia, Austria y Suiza. En el cuadro Nro.XXII, se presenta el consumo en toneladas desagregado por país.

El consumo de comidas preparadas adquiere gran importancia en el sector del mercado institucional, siendo de alrededor del 50% el volumen canalizado a través del mismo en el caso de Japón y Suecia, y más acentuado aún en Finlandia, llegan-

CUADRO XXIIICONSUMO ACTUAL DE COMIDAS PREPARADAS SUPERCONGELADASEN OTROS PAISES DESARROLLADOS

-En miles de toneladas-

<u>PAISES</u>	<u>VOLUMEN DE CONSUMO</u>
<u>Total</u>	<u>225,4</u>
JAPON	160,1
SUECIA	29,7
FINLANDIA	5,7
NORUEGA	12,0 *
SUIZA	0,9
AUSTRIA	2,9
DINAMARCA	14,1

* Estimación

Fuente: Elaboración propia en base a datos del I.I.A.S., Quick Frozen Foods International y Deutsches Tiefkühlinstitut.

do dicho segmento a representar el 80% del total de comidas preparadas consumidas.

Prácticamente la totalidad de estos países muestra una capacidad instalada en congeladores domésticos muy importante, siendo en general mayor al 70% el número de familias que posee una heladera con congelador, y en algunos casos un alto porcentaje que tiene un congelador individual.

Si bien la información secundaria disponible no ha permitido realizar un análisis profundo, ha posibilitado evaluar someramente sobre algunos aspectos que hacen al consumo de las comidas preparadas.

De acuerdo a ellos y en términos generales, puede inferirse que el desarrollo de las comidas preparadas ha de continuar en crecimiento, especialmente en aquellos casos que como Japón, con un nivel socio económico cada vez más alto, demuestra preferencias marcadas por una demanda de alimentos de mejor calidad y mayor valor nutritivo.

Asimismo, para todos estos países, donde se observa que ya han incorporado a las comidas preparadas dentro de sus hábitos de consumo en mayor o menor grado, cabe esperar que la diversificación en los menús de este tipo de platos, se ha de realizar en gran parte a través de la utilización de carnes en general. Especialmente en aquellos casos en los que las comidas son en la actualidad elaborados, casi totalmente, en base a pescados y otros productos de mar, esa tendencia surge como más acentuada.

El Mercado Internacional en Conjunto y sus Corrientes Principales

Como se ha observado en el análisis individual por país, los dos tipos principales de comidas preparadas que se presentan en el mercado internacional, son las comidas supercongeladas y las comidas en conserva. En un nivel de importancia muy inferior les siguen las comidas preparadas deshidratadas y un grupo de platos muy heterogéneo, constituido fundamentalmente por productos en los que se combinan distintos sistemas de conservación y diversos envases, ya que sus ingredientes

se presentan parcialmente separados.

La poca significación de las comidas preparadas mencionadas en último término, no permitió lograr estimaciones confiables de su consumo en la mayor parte de los países seleccionados; por esa razón, la dimensión actual del mercado internacional de comidas preparadas fue calculada en base únicamente a los platos preparados supercongelados y en conserva, que constituyen la parte esencial del mismo. Las estimaciones realizadas acerca del volumen del mercado internacional de este tipo de productos, se refieren sólo a la serie de países seleccionados por poseer los mismos mercados individuales con un mayor grado de desarrollo y porque pueden ser considerados como potenciales consumidores de productos argentinos. Asimismo, se ha considerado otros países desarrollados, como son Japón, Suecia, Dinamarca, Finlandia, Noruega, Suiza y Austria.

La dimensión actual del mercado internacional de comidas preparadas ha sido estimada en el orden de los 3.800.000 tons.; de este volumen sólo algo más de un millón de tons. corresponden a las comidas en conserva, quedando el resto constituido por platos supercongelados. En el siguiente cuadro se puede observar un resumen de la situación actual del mercado, tanto en forma global como para los principales países seleccionados.

Consumo total actual de comidas preparadas en países seleccionados
-En miles de toneladas-

PAISES	TOTAL	CONSERVA	SUPERCONGELADOS
<u>Total</u>	<u>3.823,5</u>	<u>1.056,9</u>	<u>2.766,6</u>
Estados Unidos	2.530,0	455,0 *	2.075,0
Canadá	57,4 *	16,7 *	40,7 *
Alemania Occidental	175,0	80,0 *	95,0
Reino Unido	333,0	87,0 *	246,0
Italia	27,2	8,9	18,3
Holanda	55,0	9,6 *	45,4
Francia	264,1	245,1	19,0
Bélgica	12,7	10,9	1,8
Otros países desarrollados	369,1**	143,7 **	225,4

* Excluye el consumo del mercado institucional

** Estimación

Se observa que Estados Unidos se constituye en el primer consumidor de comidas preparadas, representando más del 65% del total del mercado, y con un consumo per cápita de 11,66 kg/año; su predominio se basa fundamentalmente en el alto grado de desarrollo alcanzado por los platos supercongelados. Los mercados que le siguen en orden de importancia son el Reino Unido, Francia y Alemania Occidental, con niveles de consumo total y per cápita muy inferiores a los de Estados Unidos, y una participación conjunta del 20% en el mercado total.

Los demás países seleccionados poseen mucho menor relevancia individual que los ya citados, representando globalmente el 15% restante del mercado.

En términos generales, las comidas preparadas supercongeladas poseen una mayor penetración en el mercado que las comidas en conserva, ya que constituyen aproximadamente el 70% del mismo. En países como Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Italia, Holanda, y en aquéllos que conforman el rubro "otros países desarrollados", se presenta una situación similar al caso general; es decir, predominio de los platos preparados supercongelados, con una incidencia que varía según el país entre el 70% y el 80 % de cada mercado, aproximadamente.

Por el contrario, Francia y Bélgica evidencian una mayor relevancia de las comidas en conserva, dentro de su contexto particular, en tanto que en Alemania Occidental se presenta un cierto equilibrio entre los dos tipos de productos considerados.

Dentro del mercado internacional de comidas preparadas, los platos elaborados en base a carnes rojas, alcanzan un volumen de un millón y medio de toneladas. Para esta clase de productos se registra una mayor penetración de las conservas en el mercado, aunque las comidas supercongeladas mantienen su posición de privilegio. La situación existente en cada país puede apreciarse en el cuadro que se transcribe a continuación.

Consumo total actual de comidas preparadas en base a
carnes rojas en países seleccionados

-En miles de toneladas-

P A I S E S	T O T A L	C O N S E R V A	S U P E R C O N G E L A D O S
Total	<u>1.501,4</u>	<u>545,4</u>	<u>956,0</u>
Estados Unidos	988,0	262,0 *	726,0
Canadá	36,7 *	10,2 *	26,5 * ¹
Alemania Occidental	82,9	44,2 *	38,7
Reino Unido	208,0	82,0 *	126,0
Italia	7,9	4,8 *	3,1
Holanda	35,8	3,6 *	32,2
Francia	135,2	132,4	2,8
Bélgica	6,9	6,2	0,7
Otros países desarrollados	S/D	S/D	S/D

* Excluye el consumo del mercado institucional.

¹ Incluye el consumo de comidas preparadas en base a carne de ave.

En líneas generales, el comercio internacional de comidas preparadas no representa volúmenes de significación, comparativamente con los niveles de consumo registrados por las mismas. Entre los países que fueron objeto de un análisis detallado, el único que depende en gran medida de la importación para su abastecimiento es Bélgica, en tanto que en los restantes países el mercado interno se encuentra casi totalmente abastecido por la producción nacional.

A pesar de que no es posible efectuar una cuantificación del intercambio internacional de comidas preparadas, debido a que la nomenclatura arancelaria de la mayor parte de los países no las incluye como un rubro individualizable, se tiene conocimiento de que la parte más importante de dicho comercio tiene lugar entre miembros de la Comunidad Económica Europea, a causa de las ventajas en materia tarifaria. Por otra parte, se registra la entrada a la Comunidad de produc-

tos provenientes de países de Europa Oriental, y en el caso particular del Reino Unido, desde Australia y Sudáfrica.

La mayor parte de las comidas preparadas involucradas en el comercio internacional son aquéllas que pueden ser catalogadas como "especialidades extranjeras", es decir, platos típicos u originarios de un país determinado.

En general, se estima que el mercado de comidas preparadas se encuentra en expansión y que sus dimensiones se incrementarán gradualmente en los próximos años, en base a la evolución experimentada en el pasado, y al comportamiento previsto para una serie de indicadores sociales, económicos y demográficos que inciden en la actitud del consumidor frente a las comidas preparadas.

El desarrollo que de manera global se preve para este mercado, adquiere diferentes matices para los dos principales segmentos considerados, ya que se espera un crecimiento más dinámico para las comidas supercongeladas, especialmente en el sector institucional.

Para las comidas preparadas en conserva es de esperar una evolución positiva con un ritmo de crecimiento más lento que el de los platos supercongelados, aunque pueden presentarse variaciones importantes en las tendencias del sector a partir de la introducción en el mismo, de las comidas esterilizadas en sobres laminados o en bandejas semirrígidas. Estos últimos productos han sido lanzados recientemente en la mayoría de los países seleccionados, por lo que no pueden realizarse previsiones acerca de su comportamiento en el futuro.

Los elementos de juicio disponibles no permiten prever un cambio en la estructura actual del abastecimiento por países, pero ello no significa que no haya países que pudieran estar pensando en aprovechar la existencia de un mercado tan importante en su conjunto, para generar acciones en pro de una participación en el contexto internacional considerado.

La Comercialización Internacional

Regulaciones generales

En los países seleccionados en este estudio, no existen regulaciones fundamentales que constituyan políticas discriminatorias para con los diferentes países, salvo, claro está, el régimen arancelario de la Comunidad Económica Europea que distingue a los países que la integran y a los terceros países.

Las regulaciones más importantes se refieren a la aprobación del producto para que el mismo esté habilitado para transitar y para ser consumido en el país importador.

Estas reglas son generalmente las mismas que deben cumplir los productos locales y están especificadas en disposiciones de tipo sanitario y comercial.

En el campo de las comidas preparadas es tan vasta la variedad de productos, que resulta bastante obvio que las condiciones de aceptación que se establecen en la legislación dependen del tipo de producto de que se trate.

Comúnmente toda tramitación se basa en la presentación de una monografía completa del producto, envase y presentación. El trámite de aprobación del mismo puede ser realizado por la empresa importadora local, o también por una empresa extranjera que acredite vía consular su carácter legal en su propio país. Pero generalmente el importador es el responsable ante las autoridades del país importador.

En el caso específico de la Comunidad Económica Europea existen disposiciones de libre tránsito de los productos comunitarios, lógicamente cumpliendo ciertas formalidades aduaneras, pero que implican en esencia el reconocimiento del país importador de la aprobación otorgada al producto por parte del país productor.

En algunos países, para la aprobación de un producto importado se exige un control químico, que es realizado por la propia autoridad química del país o debe ser encargado por el importador a químicos privados reconocidos debidamente.

Políticas de Importación

Los países estudiados tienen una política normal de importación con respecto a las comidas preparadas. Como normal, quiere significarse que no se ha detectado la existencia de restricciones tendientes a desalentar o discriminar en contra de la importación de los productos de interés, salvo lógicamente la vigencia de un arancel de importación.

No puede hablarse de la existencia de barreras sanitarias, salvo las tramitaciones generales y comunes para la importación de un producto alimenticio, de la que se ha hablado en el punto anterior.

El régimen de importación es libre en todos los países y sólo la Comunidad Económica Europea discrimina entre país miembro y no miembro mediante aranceles diferenciales.

Lo anterior implica también decir que la importación de estos productos no se encuentra sometida a cuotas de volumen o de valor que establezcan un tope a las compras en el exterior.

Fuera del arancel de importación, el régimen impositivo para un producto importado es exactamente el mismo que para un producto local.

Dentro del régimen de importación de la C.E.E., los productos de la Argentina se encuentran gravados por derechos de carácter convencional (según fuera establecido por el GATT), dentro del Arancel Aduanero Común.

En general, los derechos establecidos por la C.E.E. toman la forma de porcentajes ad valorem. Se hallan, sin embargo, complementados por una serie de recargos que se establecen bajo especiales circunstancias. Así, existen además:

•prélèvement o premiums, percepciones porcentuales ad valorem que tienen por objeto cubrir la diferencia entre el precio vigente dentro de la Comunidad y del mercado mundial.

.elementos móviles o cargos variables, que se aplican a ciertas mercancías elaboradas a partir de productos de la agricultura, con la finalidad de cubrir el efecto de la diferencia entre el precio de la importación y el costo en la Comunidad de las materias primas entrantes en la fabricación del producto. Cuando este costo es superior se establecen en unidades de cuenta de la C.E.E.

.derechos adicionales sobre el azúcar y la harina.

Debe notarse que la naturaleza de los productos tratados en este informe puede conducir a problemas de identificación de la partida arancelaria bajo la que se hallan comprendidos, al ser compuestos de diversas sustancias. El reglamento de la Comunidad establece que en esos casos los productos se clasifican como si consistieran del componente o material que les da su carácter esencial, y bajo igualdad de criterios, según el que aparezca enumerado último en la partida.

Esta recomendación fue seguida en la determinación de los rubros bajo los que se clasificaron las mercancías al realizar el proceso de cálculo de los precios equivalentes F.O.B. Buenos Aires.

Es importante advertir que la C.E.E. ha establecido el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), cuyo objetivo es facilitar las exportaciones de países en vías de desarrollo (entre los que se encuentra la República Argentina). Según este régimen se conceden ventajas a alrededor de 320 productos agrícolas y en general las preferencias corresponden a rebajas parciales del derecho de aduana e incluso a su exención total. Además, las importaciones bajo este sistema se admiten sin limitaciones de volumen o "butoir" para los productos agrícolas (Caps.1 a 24 de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas), los que sí se aplican para productos industriales.

Existe, sin embargo, una cláusula de salvaguardia según el artículo XIX del GATT. Por la misma se permite el restablecimiento total o parcial del derecho en el ca-

so que se realicen (bajo el régimen preferencial) importaciones en cantidades o a precios tales, que ocasionen o amenacen ocasionar un grave perjuicio a los productores de la Comunidad, de productos similares o directamente competitivos.

En vista de las anteriores consideraciones, se llegó a los porcentajes de derecho para las comidas preparadas de diversas bases de composición, que se observan en el cuadro XXIV.

Para el establecimiento de los derechos de importación, el esquema tarifario de los EE.UU. distingue a los productos según provengan de Posesiones Insulares de los EE.UU., de Cuba, de Terceros Países incluidos en el Sistema de Preferencias Generalizadas, de Países del Area Socialista, o de otros países no incluidos en alguno de los grupos mencionados.

La República Argentina se encuentra en el grupo de países beneficiados por el SPG. Sin embargo, los beneficios no alcanzan a todos los productos, además de excluir específicamente a nuestro país en algunos casos, con lo que, para varios tipos de comidas preparadas, le corresponde el tratamiento arancelario ordinario.

En general, los derechos de importación norteamericanos toman la forma de tasas ad valorem o valores absolutos (en términos de dólar) por libra de peso. En el caso de productos procedentes de países incluidos en el SPG, el derecho aduanero estadounidense es nulo.

Debe advertirse que para que una mercancía sea considerada dentro del SPG, es necesario que la suma del costo o valor de los materiales producidos en el país en vías de desarrollo, más los costos directos de las operaciones de procesamiento realizados en ese país, no sea menor que el 35% del valor estimado o tasado al entrar en los EE.UU. (en el caso de asociaciones de países esa última cifra llega al 50%).

Para los propósitos de este estudio es interesante considerar el caso de aquellas mercancías formadas por mezcla o composición de productos heterogéneos (por ej.

las comidas preparadas). En esos casos, el régimen tarifario estadounidense distingue, según que el consignatario tome a su cargo o no la realización de un trámite de segregación por el cual pueden identificarse las proporciones en que entran los componentes en el total.

De proveerse prueba que: (1) el valor de los artículos mezclados es menor que el del agregado si la mercancía se segregara; (2) el embarque no puede segregarse sin costo excesivo y que no será dividido antes de su uso; y (3), la composición grava según la tasa aplicable al material presente en cantidad más grande en el total.

En caso contrario, se le aplica la tasa más alta que le correspondiera a cualquiera de sus componentes por separado, salvo que tal producto proseyera una parte comercialmente despreciable en el conjunto.

Si existen artículos cuya naturaleza haga posible su clasificación bajo dos rubros diferentes, el reglamento aduanero de los EE.UU. establece su catalogación bajo aquél que estipule el derecho más elevado.

En el cuadro XXV se presenta una breve descripción, en términos generales, de las tarifas que gravan a las comidas preparadas de distintas bases importadas por los EE.UU.

Debe advertirse, sin embargo, que en el caso de las comidas preparadas en base a vegetales y pescados, el tratamiento tarifario es disímil según su especie. En efecto, para el primero de los casos los tomates preparados tienen un derecho ad valorem del 14,7%, mientras que el del chucrut es del 7,5% ad valorem.

Las preparaciones de pescados, por su parte, en conserva y no incluidas en el SPG, están sujetas a tasas ad valorem que fluctúan entre el 4% y el 20%.

CUADRO XXIVREGIMEN ARANCELARIO DE LA CEE

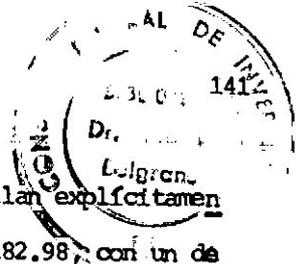
<u>TIPO DE PRODUCTO</u>	Ubicación en la <u>N.A.B.</u>	Derecho	Incluido en <u>el S.P.G.</u>
. Productos Base Carne Vacuna	16.02.B.III.b.1.bb.	26% ad. prelievo	no.
. Productos Base Carne Porcina	16.02.B.III.a.	26% por prelievo	no.
. Productos Base Pes- cado	16.04.G.II	10% ad. valorem	sí.
. Productos Base Ve- getales	20.02.H	exentas	temporaria- mente.
. Productos Base Arroz	21.07.A.II.	4% ad.val. rem.+ cargo variable	sí.
. Productos de Base Pastas	21.07.B.	13% ad.val. + cargo va- riable	sí

Fuente: Elaboración propia en base al esquema tarifario de la C.E.E.

CUADRO XXVREGIMEN ARANCELARIO DE LOS EE.UU.

<u>Tipo de Producto</u>	<u>Ubicación en la Tarifa</u>	<u>Derecho</u>	<u>Incluido en el SPG</u>
. Productos Base Carne Vacuna (conservas)	107.52.20	7,5 ad. valorem	no.
. Productos Base Carne Vacuna (superconge- lada)	107.60.20	10 % ad. valorem	no.
. Productos Base Carne Porcina	107.35	0,03 u\$s/lb	no.
. Productos Base Pesca- do	112.36 y 113.60	exento (6% ad valorem fuera del SPG)	si.
. Productos Base Vege- tales	141.81	17,5% ad valorem	no.
. Preparaciones alimen- ticias no especifica- mente consideradas.	182.98	10% ad valorem	no

Fuente: Elaboración propia en base al esquema tarifario de los EE.UU.



En cuanto a las pastas, y en particular las rellenas, no se hallan explícitamente consideradas, por lo que se las ha ubicado dentro del ítem 182.98, con un derecho ad valorem del 10%. Los macaroni, vermicelli y productos similares (182.35 y 36), están exentos de derechos, pues se los ha incluido en el SPG.

Características de la Comercialización

Para analizar las características de la comercialización internacional de comidas preparadas, conviene puntualizar previamente algunos aspectos de interés:

- . el comercio internacional de comidas preparadas no es muy intenso, como se ha apreciado al conocerse la situación en cada país, por lo cual resulta muy difícil trazar un perfil de comercialización internacional;
- . no obstante hay dos casos que en términos generales pueden constituir una clasificación de situaciones de comercialización diferenciadas más frecuentes.
 - .. el primero se refiere a cuando el producto es razonablemente reconocido internacionalmente a través de una formulación standard (por ejemplo, el goulash, las albóndigas con algún aditamento, la carne en su jugo, el roast beef en salsa, o platos típicos de ciertos países);
 - .. el segundo es cuando el producto, aun cuando sea producido en diferentes países, no cuenta con formulación más o menos standard (la gran mayoría de las comidas preparadas).

En el primer caso la comercialización se lleva a cabo a través de un importador, quien puede revender con la marca del fabricante o con su propia marca. Los precios finales de los productos también varían mucho en función de la marca que lleven. Si se vende con la marca de origen (del fabricante), salvo excepciones, el precio del producto se degrada sustancialmente. Si se vende con la marca del importador dependerá de la imagen que tenga la marca en el mercado, pero seguramente

te, el precio será superior al que se logra con la marca del fabricante.

No debe dejarse de lado que generalmente en este último caso, el llamado importador suele ser un fabricante que engrosa su propia línea de productos con productos importados, y suele tener una marca acreditada en el mercado.

En el segundo caso (cuando el producto no tiene un reconocimiento internacional), la situación de comercialización que se presenta es bastante diferente. También aquí pueden reconocerse dos modalidades. El importador es una subsidiaria del propio fabricante del país de origen, o el importador hace fabricar el producto en el extranjero con su formulación, y la introduce con su propia marca que generalmente es de renombre en el mercado.

Para este segundo grupo de productos que no cuentan con formulaciones standard, penetrar en un mercado de los estudiados, significa casi necesariamente contar con el patronazgo de algún fabricante local que cuente con una marca conocida en el mercado.

La mayor parte de los fabricantes de comidas preparadas presentan una gama de productos bastante amplia, y generalmente, también abarcan productos de otras áreas de la alimentación. Por lo tanto comercializan una "mezcla" de productos con una marca que crea una imagen para toda la línea.

Cualquier fabricante externo que desea comercializar un producto con su propia marca, máxime si es un solo producto o una línea restringida, debe competir con empresas muy importantes con marcas suficientemente impuestas, siendo el único recurso que queda, el vender a precios muy bajos para abarcar aquéllos segmentos de mercado sólo interesados en el precio.

Estas consideraciones tienen validez si se está hablando de productos en que se pretenda una comercialización masiva. Si se trata de productos muy especiales, a venderse sólo en cierto tipo de negocios minoristas, la venta vía importador con marca de origen suele ser la modalidad de comercialización prevaleciente.

Gastos en la Comercialización

En los capítulos donde se han tratado individualmente los países seleccionados, se ha dado un detalle sobre los precios al consumidor de las comidas preparadas.

También, aunque de manera mucho más restringida, por los pocos productos existentes en el mercado, se han detallado precios en el mercado interno argentino y algunos específicos de exportación. Los precios del mercado interno argentino han sido llevados a un equivalente FOB en dólares, basado en estimaciones sobre gastos diferenciales que existirían entre la venta en mercado interno y la exportación. Este cálculo obedeció al solo propósito de tener una idea aproximada de cómo se ubicarían los precios argentinos a nivel internacional.

Para que la comparación aludida sea más ajustada, se han llevado los precios al consumidor de los países estudiados a una paridad FOB Buenos Aires.

Para cumplir con tal propósito se han estimado todos los cargos que tendría un producto sobre su precio FOB Buenos Aires. Esta estimación de cargas o gastos se compone de varias etapas consecutivas, a saber:

- . flete y seguro al país destino
- . arancel aduanero
- . gasto de la importación
- . margen bruto del importador
- . margen bruto de la comercialización minorista
- . impuestos internos que gravan la venta.

El cuadro XXVI contiene la estimación de los fletes por tonelada, haciendo la distinción entre comidas supercongeladas y las restantes comidas, identificadas en el cuadro como "conservas y otros".

Anteriormente se han dado detalles sobre la situación de los aranceles de importación.

En el cuadro XXVII se detallan las estimaciones de los gastos de importación y distribución de comidas preparadas, distinguiendo el caso de los supercongelados y las demás, bajo el título de "conservas y otros". Como ya se dijo, estas son estimaciones basadas en la información comercial recogida. En el presente caso, la estimación es común para todos los países analizados dado que no se han detectado diferencias significativas entre los distintos países.

El margen bruto del importador requiere una aclaración.

Se trata aquí de considerar a un importador-distribuidor que, por un lado realiza la importación, y por otro, la distribuye a las grandes cadenas de negocios minoristas, de las cuales se han extraído los precios al consumidor. Este margen, a simple vista, resulta demasiado elevado, pero debe considerarse que se incluyen en él dos etapas simultáneamente: la de importar y mantener un stock, y la de distribuir el producto al por menor. En el cuadro XXVIII figuran los márgenes brutos de comercialización minorista, correspondientes fundamentalmente a cadenas de supermercados o negocios equivalentes. En realidad, allí se han considerado tres situaciones diferenciadas con márgenes brutos sobre precio de compra de 22 y 18%, 25 y 20%, y 25 y 30 % para supercongelados, y conservas y otros, respectivamente. Finalmente, en el cuadro XXIX figuran los impuestos a las ventas o al valor agregado que corresponde a cada uno de los países bajo análisis.

Los Niveles de Precios

Con el propósito de llevar a cabo una comparación relativa con la situación argentina como eventual proveedor, los precios a que se ha hecho alusión en el desarrollo del trabajo, se han sistematizado y simplificado a través de su agrupamiento en productos regularmente similares, y el establecimiento dentro de cada tipo de producto del precio mínimo y el precio máximo que se ha dispuesto para cada país. A estos dos precios se ha agregado un "promedio" que no es otra cosa que el precio promedio simple de todos los precios que estaban dentro del rango resultante para cada producto.

CUADRO XXVIESTIMACION DEL VALOR DEL FLETE MARITIMO DE COMIDAS
PREPARADAS DESDE BUENOS AIRES A LOS PAISES DE INTERES

PAIS	<u>Conservas y otros</u>	<u>Comidas supercongeladas(1)</u>
	(en u\$s / Tn.)	(en u\$s / Tn.)
EE.UU. (New York)	106	215
CANADA (Toronto)	118	237
ALEMANIA (Hamburgo)	95	126
BELGICA (Amberes)	95	126
FRANCIA (Marsella)	118,5	176
HOLANDA (Rotterdam)	95	126
ITALIA (Génova)	118,5	176
R. UNIDO (Liverpool)	117	202

(1) - Como no están tarifadas por inexistencia de tráfico, se ha tomado el valor equivalente a una carne congelada.

Fuente: Compañías Marítimas diversas (tarifas a agosto de 1979).

CUADRO XXVIIESTIMACION DE GASTOS DE LA IMPORTACION Y DESPACHODE COMIDAS PREPARADAS

<u>A-Gastos de Importación</u>	% sobre valor CIF	
	<u>Supercongelados</u>	<u>Conserva</u>
. costo financiero	3	3
. gastos bancarios, carta de crédito, riesgo de cambios, etc.	2	2
. desembarco, despachante, análisis, carga, transporte	4	3
. otros gastos e imprevistos	<u>1</u>	<u>1</u>
Total:	10	9
<u>B-Gastos venta y utilidades del importador</u>	(margen bruto del importador)	
	% sobre (CIF + arancel + gastos de importación)	
	<u>Supercongelados</u>	<u>Conservas y Otros</u>
. gastos venta y distribución	10	7
. mantenimiento stocks y gastos generales	10	8
. utilidad del importador	<u>15</u>	<u>15</u>
Total:	35	30

Fuente: Estimaciones propias en base a información obtenida en medios comerciales.

CUADRO XXVIIIESTIMACION DE MARGENES BRUTOS DEL COMERCIO MINORISTA

PAISES	% sobre (CIF + arancel + gastos de importación + margen bruto importador).	
	<u>Supercongelados</u>	<u>Conservas y otros</u>
Estados Unidos	22	18
Alemania Occidental	30	25
Reino Unido	25	20
Italia	25	20
Francia	25	20
Bélgica	30	25
Holanda	30	25

Fuente: Estimaciones propias basadas en información obtenida de medios comerciales.

CUADRO XXIXIMPUESTOS AL VALOR AGREGADO O A LAS VENTAS DE COMIDAS PREPARADASEN LOS EE.UU. Y LA CEE

<u>PAIS</u>	<u>Concepto</u>	<u>Porcentaje sobre el precio final</u>
EE.UU.	Imp. a las ventas	5,0 *
Alemania	I.V.A.	5,5
Bélgica	I.V.A.	6,0
Francia	I.V.A.	7,0
Holanda	I.V.A.	4,0
Italia	I.V.A.	6,0 **
Reino Unido	I.V.A.	12,0

(*) En los EE.UU. el porcentaje es variable por Estado; se adopta aquí el correspondiente a Washington que coincide aproximadamente con el promedio.

(**) Este porcentaje es variable por tipo de producto.

Fuente: Embajadas de los respectivos países en la Rep. Argentina.

Posteriormente, los precios aludidos precedentemente fueron convertidos a un estimado precio equivalente FOB Buenos Aires, utilizando para ese propósito los cargos o gastos estimados anteriormente.

En otras palabras, los precios al consumidor en el país correspondiente, fueron tratados mediante la deducción de los impuestos involucrados en la venta, de los márgenes brutos de comercialización minorista, de los márgenes brutos del importador, de los gastos de la importación y despacho, y de los fletes y seguros marítimos entre Buenos Aires y el país considerado; para en este último caso llevar un precio CIF a un precio FOB Buenos Aires. Es decir, se hizo una estimación de cuál sería el más probable precio equivalente FOB Buenos Aires, que permitiría comparar con los niveles de precios de los muy pocos productos argentinos que dentro del rubro de comidas preparadas se presentan hoy en el mercado.

La variedad de situaciones que se presentan, que dependen del tipo de preparado, de su calidad, de su marca, del envase y proceso, del grado de difusión que tenga el producto, y de un sinnúmero de aspectos más, hace difícil establecer comparaciones entre productos homogéneos, salvo para un conjunto muy limitado de productos dentro de un mismo país. Las comparaciones entre países son harto más dificultosas por los diferentes tipos y formulaciones de productos.

En el cuadro XXX y XXXI se presenta una simplificación del problema, mediante la tabulación del precio mínimo y del precio máximo de cada base de tipo de comidas preparadas, divididos en supercongelados y conservas, y dentro de cada uno, para los diferentes países en los cuales se disponía de precio. En los casos en que el precio es coincidente entre el mínimo y el máximo, es obvio que se disponía del precio de un solo producto.

El cuadro XXX presenta la comparación para los preparados de carne vacuna que son los de mayor interés en este informe. Es bien notoria la amplia diferencia existente dentro de cada país entre el mínimo y el máximo. También es bien noto-

ría la disparidad pronunciada entre los mínimos de los diferentes países al igual que entre los máximos.

Lo mismo ocurre con el análisis de las cifras del cuadro XXXI y XXXI bis, en los cuales se han volcado todas las otras bases de comidas sobre las que se dispuso de información.

No obstante, puede hacerse fácilmente una clasificación de esos precios de paridad FOB Buenos Aires que permita un mejor análisis.

Para ello se ha elaborado el cuadro XXXII donde se ha hecho una distribución de frecuencias de los precios clasificados en rangos de magnitud.

Allí se observa que del total de precios mínimos clasificados en los diferentes países, un 40% están entre 0,70 y 1,19 u\$s por kg.; un 28% entre 1,20 y 1,69 u\$s por kg. y un 15% entre 1,70 y 2,19 u\$s por kg.

En esencia, una mayoría de 83% de precios están entre 0,70 y 2,19 u\$s por kg. equivalente a FOB Buenos Aires.

Se hace la comparación entre los de base carne vacuna y los de todas las otras bases juntas. Se verá que los primeros están algo más concentrados en niveles de precios menores, tal como puede apreciarse según los datos siguientes:

. Carne vacuna

- un 50% están entre 0,70 y 1,19 u\$s por kg.
- un 92% están entre 0,70 y 2,19 u\$s por kg.

. Las otras bases

- un 36% están entre 0,70 y 1,19 u\$s por kg.
- un 80% están entre 0,70 y 2,19 u\$s por kg.

También se puede notar que los productos en conserva son relativamente más baratos que los supercongelados, de acuerdo a los siguientes datos:

. Conservas

- un 68% están entre 0,70 y 1,19 u\$s por kg.
- un 95% están entre 0,70 y 2,19 u\$s por kg.

CUADRO XXXCOMPARACION DE NIVELES DE PRECIOS EN LOS PAISES SELECCIONADOSCOMIDAS PREPARADAS DE BASE CARNE VACUNA

-Precios de paridad equivalentes FOB Buenos Aires-

Tipos de comidas y países	Comidas Preparadas Base de carne vacuna	
	Mínimo	Máximo
	(en u\$s por kg.)	
<u>Supercongelados</u>		
EE.UU.	0,91	5,64
Alemania	1,78	3,16
Bélgica	2,05	2,90
Francia	2,72	4,12
Holanda	0,70	2,58
Italia	1,40	2,26
Reino Unido	1,34	2,82
<u>Conservas</u>		
EE.UU.	1,67	2,17
Alemania	0,97	3,84
Bélgica	0,86	1,92
Francia	0,87	3,57
Holanda	0,81	1,64
Italia	1,80	2,46
Reino Unido	0,71	2,21

Fuente: Elaboración propia en base a relevamientos primarios.

CUADRO XXXICOMPARACION DE NIVELES DE PRECIOS EN LOS PAISES SELECCIONADOSCOMIDAS PREPARADAS DE OTRAS BASES

-Precios de paridad equivalentes FOB Buenos Aires-

Tipos de comidas y países	Comidas preparadas con otras bases	
	Mínimo	Máximo
<u>Base otras carnes</u>		
. Supercongelados		
EE.UU.	1,23	3,41
Bélgica	3,23	3,23
Reino Unido	1,33	3,47
. Conservas		
Alemania	2,07	3,11
Francia	1,03	3,34
Reino Unido	0,71	1,28
<u>Base vegetales</u>		
. Supercongelados		
Alemania	0,92	2,67
Francia	2,53	2,91
. Conservas		
Alemania	0,76	1,47
Francia	1,24	1,80

Fuente: Elaboración propia en base a relevamientos primarios

CUADRO XXXI (bis)

COMPARACION DE NIVELES DE PRECIOS EN LOS PAISES SELECCIONADOS

COMIDAS PREPARADAS DE OTRAS BASES

-Precios de paridad equivalentes FOB Buenos Aires-

Tipos de comidas y países	Comidas preparadas	
	Mínimo	Máximo
	(en u\$s por kg.)	
<u>Base Pescado</u>		
. Supercongelados		
EE.UU.	1,88	2,59
Alemania	2,48	4,56
Reino Unido	1,47	2,81
<u>Base Arroz</u>		
. Supercongelados		
Alemania	2,33	3,16
Holanda	1,26	1,26
. Conservas		
Holanda	0,97	0,97
<u>Base Pastas</u>		
. Supercongelados		
EE.UU.	1,66	1,86
Alemania	2,15	2,69
Italia	1,63	1,83
. Conservas		
EE.UU.	1,47	1,57
Alemania	0,85	0,85
Bélgica	0,74	1,10
Francia	3,79	3,79
Holanda	0,70	2,94
Reino Unido	0,73	1,86

Fuente: Elaboración propia en base a relevamientos primarios.

CUADRO XXXII

CLASIFICACION DE FRECUENCIAS DE LOS PRECIOS MINIMOS SEGUN SU MAGNITUD

-Precios de paridad FOB Buenos Aires-

	Total	Niveles de precios en u\$s						
		0,70- 1,19	1,20- 1,69	1,70- 2,19	2,20- 2,69	2,70- 3,19	3,20- 3,69	3,70 4,19
		(en unidades)						
Total productos	39	16	11	6	3	1	1	1
. Base carne vacuna	14	7	3	3	-	1	-	-
. Otras bases	25	9	8	3	3	-	1	1
. Supercongelados	20	3	8	4	3	1	1	-
. Conservas	19	13	3	2	-	-	-	1
		(distribución porcentual)						
Total productos	100	40	28	15	8	3	3	3
. Base carne vacuna	100	50	21	21	-	8	-	-
. Otras bases	100	36	32	12	12	-	4	4
. Supercongelados	100	15	40	20	15	5	5	-
. Conservas	100	68	16	11	-	-	-	5

Fuente: Elaboración propia.

. Supercongelados

- un 15% están entre 0,70 y 1,19 u\$s por kg.
- un 75% están entre 0,70 y 2,19 u\$s por kg.

Lo anterior muestra de una manera bastante simplificada, el perfil que tiene el problema de los precios de las comidas preparadas llevadas a su paridad estimada FOB-Buenos Aires.

La Posición Competitiva Argentina

Como se ha visto, no puede hablarse todavía de la existencia de un mercado internacional de comidas preparadas con un perfil y corrientes de intercambio claramente definidos. Lo que existe es un conjunto de países en los cuales se está desarrollando exitosamente el consumo, con las características siguientes:

- . la mayor parte de los productos se producen internamente en el país;
- . la importación o exportación es generalmente de escasa importancia, salvo la interna de la C.E.E.;
- . la variedad de productos existentes es muy grande y está en relación a los hábitos y gustos dominantes en cada país.

Como consecuencia no existe una visible y notoria estructura de competencia entre países proveedores. Existen sí mercados de muchísima importancia en los países desarrollados que conforman un tonelaje de consumo de relevancia, cuyo abastecimiento está a cargo de la propia estructura industrial del país. La competencia entonces se plantearía entre un país proveedor y la industria interna del país al que se pretende abastecer. En esta forma de competencia entran a jugar muchos otros factores aparte del precio, entre los que deben mencionarse el conocimiento del mercado y de sus necesidades, y la actuación comercial con productos o mezclas de productos de marca reconocida. Un país extranjero que desee proveer a un mercado, puede pensar que sus clientes sean las propias firmas que podrían ser

sus competidores, porque a través de ellos incrementará sus posibilidades de penetración.

Las comparaciones de precios realizadas de los pocos productos argentinos en los cuales se pudo disponer o estimar un precio de exportación, respecto de los países consumidores, estimados éstos a una paridad FOB Buenos Aires, indicarían que aquéllos se encuentran a un nivel superior a los necesarios para competir debidamente en los mercados extranjeros. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que:

- . el mercado interno argentino no tiene desarrollo por lo que no hay una industria consolidada para tal fin; por lo que los precios de los pocos productos existentes no son representativos de las posibilidades reales del país.
- . tampoco existe una industria exportadora desarrollada de commodities preparadas, cuyos precios pudieran servir de base comparativa idónea;
- . la época actual no es la más propicia para comparar costos argentinos con niveles internacionales.

Por lo tanto, la comparación realizada no puede arrojar conclusiones definitivas hasta tanto se pueda disponer de productos formulados para la exportación, o impuestos debidamente en el mercado interno.

Las posibilidades argentinas de penetrar en los mercados estudiados con productos de consumo importante, están dadas por dos factores relativamente relevantes:

- . Las ventajas comparativas a su favor en cuanto al precio de las materias primas utilizadas, lo cual es más evidente en el caso de la carne vacuna.
- . Los costos menores de la mano de obra que se reflejarán en el costo del producto, si se parte de la base que en la elaboración industrial se utilizará una tecnología equivalente a la del país importador.

Dadas estas condiciones, y asumiendo que puedan existir otras desventajas que no

anulen las que surgen de los dos factores precedentes, deben cumplirse ciertos requisitos para hacer factible una acción gradual y sistemática de penetración en cada mercado.

Los requisitos principales serían los siguientes:

- . contar con una marca aceptada y reconocida en el mercado;
- . desarrollar o tener acceso a conocimientos e investigaciones que permitan elaborar formulaciones de comidas que respondan a las necesidades de mercado.
- . mantener un conocimiento actualizado sobre la evolución de los hábitos y gustos de la población, todo ello tanto en el mercado familiar como en el institucional.

Para el cumplimiento de estos requisitos principales, hay dos maneras fundamentales de lograrlo. Creando en la empresa una organización de planeamiento y desarrollo de primer nivel, al igual que una estructura de comercialización internacional altamente eficiente, con lo que en un plazo relativamente largo se podrá poner pie en los mercados, prestigiar una marca, y asegurar volúmenes de colocación razonables y con regularidades, o llevar adelante la acción en una forma asociada con empresas locales del mercado comprador, que provean las formulaciones, las tecnologías de fabricación y de envases, las marcas y el reconocimiento del mercado necesarios para el ingreso fluido de los productos argentinos.

La segunda alternativa parece ser la que se plantea con mayores posibilidades de éxito para el logro de una penetración importante y que se mantenga con regularidad.

Es evidente que las empresas argentinas de la rama alimenticia, podrían ser las que por su propia iniciativa, comenzaran un proceso de acercamiento a los mercados mundiales de comidas preparadas con el propósito de ir desarrollando los apoyos necesarios para una acción efectiva de comercialización.

El desarrollo de la industria de comidas preparadas en el país, reconoce dos formas posibles de iniciación.

Una forma sería partiendo de una infraestructura existente en e presas del ramo frigorífico o de conservas cárnicas, que podrían inicialmente encarar con las comidas preparadas la realización de un negocio de tipo marginal.

La otra, correspondería al caso de industrias desarrolladas específicamente para esta actividad.

Es importante tener en cuenta estas dos posibles formas de desarrollo inicial. Por cuanto, si el propósito es conseguir una buena penetración en los mercados externos, la falta de desarrollo en el mercado local afectará de distinta manera a esas dos alternativas. Es decir, el riesgo corrido por una empresa que dependa casi exclusivamente de la exportación de sus productos, es muy alto al quedar atada a los vaivenes económicos del comercio internacional. No sería ese el caso para una empresa que encare inicialmente este desarrollo como negocio marginal.

Puede deducirse entonces de lo anterior que, tanto el volumen de producción como el proceso de elaboración elegidos, están íntimamente vinculados a la alternativa seguida para el desarrollo de la industria en el país.

Sin embargo, y a manera de recordatorio, es importante destacar que el desarrollo de esta industria en los países estudiados, aunque inicialmente reconozca distintos comienzos, ha llegado a convertirse en una actividad con entidad propia, lo que le ha permitido alcanzar el nivel de desarrollo y solidez que muestran en la actualidad.