

Universidad Siglo 21



Licenciatura en Comercio Internacional

TRABAJO FINAL DE GRADO

“El potencial exportador de Alimentos Congelados en Argentina”

Autor: ERRICO SANTIAGO DOMINGO

*Córdoba, Argentina
Diciembre, 2012*

RESUMEN

En estos últimos años se ha observado un incremento sustancial en la demanda mundial de alimentos en formato congelados, por sus características y por los cambios en los estilos de vida de las sociedades. Argentina, a pesar de que basa su economía en la producción y exportación de alimentos de origen animal y vegetal, no se constituye aún como uno de los principales productores ni exportadores mundiales de este tipo de alimentos. A través de esta investigación, se pudo determinar que a pesar de lo anteriormente mencionado, Argentina podría llegar a convertirse en uno de los principales países productores y exportadores de los mencionados bienes, siempre que se entiendan los factores que desalientan el desarrollo del sector y se planteen estrategias tendientes a superarlas.

Palabras Claves: Alimentos Congelados – Exportaciones – Oferta – Demanda – Argentina – Mundo.

ABSTRACT

In recent years, the global demand of frozen food, for its nature and by changes in the lifestyle of societies, has increased substantially. Although Argentine's economy is based on the production and export of animal foods and plant, is not considered yet one of the leading producers and exporters of this type of food in the world. Through this investigation, it was determined that despite the above, Argentina could become one of the major producers and exporters of such property, only if the reasons that discourage the development of the sector are understood, and the strategies necessary to overcome these factors arise.

Keywords: Frozen Foods – Exports – Supply - Demand – Argentina – World.

ÍNDICE

I - INTRODUCCIÓN	6
II - PREGUNTAS	7
III - OBJETIVOS	8
III - OBJETIVOS	8
III - MARCO TEÓRICO	9
A.1. CONCEPTOS INTRODUCTORIOS	9
<i>Barreras Comerciales</i>	13
Barreras Arancelarias	13
Barreras no Arancelarias	15
<i>Transporte Internacional de Cargas</i>	18
<i>Métodos de Conserva Alimenticia</i>	21
Sistemas de Tratamientos por Calor	22
• El Escaldado	22
• La Pasteurización	22
• La Esterilización	23
• La Cocción	23
Sistemas de tratamiento por Frío	24
• Refrigeración	24
• Congelación	24
IQF (Individual Quick Freezing)	25
Congelación Lenta o en Cámaras de Frío (Blast Freezing)	26
Otras técnicas de conserva	27
• Envasado al Vacío	27
• Deshidratación	27
A.2. ENTORNO NACIONAL	27
A.3. INVESTIGACIÓN DEL MERCADO INTERNACIONAL	29
IV – MARCO METODOLÓGICO	36
A - PRODUCTO	37
B - LA CONSERVA	37
C – INVESTIGACIÓN DEL MERCADO INTERNACIONAL	38
D - ENTORNO NACIONAL	39
E – ANÁLISIS SITUACIONAL DE LOS CONGELADOS	40
V – DESARROLLO	41
A - EL PRODUCTO	41
A.1. Propiedades y características de los Alimentos Congelados	42
A.1.1 Pérdidas nutricionales de los alimentos congelados	42
A.1.2 Características y Ventajas de los Congelados	43
A.2. Clasificación de los bienes objeto de estudio	44
A.2.1. Carnes Congeladas	44
A.2.2. Pescados y Mariscos Congelados	47
A.2.3. Frutas y Verduras Congeladas	48
A.2.4. Alimentos Industrializados Congelados	50
B - LA CONSERVA	51
B.1. La tendencia del Alimento Congelado	51
B.2. El proceso de Congelación alimenticia	52
B.2.1. Diferencias entre IQF y Congelación Lenta	53
B.2.2. Semejanzas entre ambos sistemas	53
B.2.3. Consideraciones Finales	54
C - INVESTIGACIÓN DEL MERCADO INTERNACIONAL	55
C.1. Estudio de Competitividad	55
C.1.1. La Oferta Mundial	55
C.1.2. Precios Mundiales	58
C.2. Estudios Ambientales	60
C.2.1. La demanda mundial de Congelados	60
C.2.2. Caracterización de los Demandantes	63
C.2.2.1. Estados Unidos	64

C.2.2.2. Japón: -----	69
C.2.2.3. Moldavia:-----	75
C.2.2.4. Países Bajos (Holanda): -----	81
C.2.2.5. Alemania: -----	86
C.3. <i>Análisis de los Compradores Internacionales de Alimentos Congelados</i> -----	91
C.3.1. El Proceso de Decisión de Compra -----	91
C.3.2. Características del Consumidor de Congelados -----	91
D - ENTORNO NACIONAL-----	94
D.1. <i>Factor Geográfico</i> -----	94
D.1.1. Características Generales-----	94
D.1.2. El Suelo Argentino-----	95
D.2. Factor Económico -----	96
D.3. Factor Industria -----	100
D.3.1. Industria Alimenticia Argentina: Composición -----	100
D.4. <i>La Oferta Exportable Nacional de Congelados</i> -----	106
D.4.1. Exportación de Alimentos -----	106
D.4.2. Exportación de Alimentos Congelados-----	107
D.4.2.1. Carnes Congeladas-----	107
D.4.2.2. Pescados y Mariscos Congelados-----	109
D.4.2.3. Frutas y Verduras Congeladas-----	111
D.4.2.4. Alimentos Industrializados Congelados -----	112
D.4.2.5. Total de exportaciones de congelados-----	113
D.4.3. Exportación de alimentos Vs. Exportación de alimentos congelados -----	113
D.5. <i>Factor Logístico</i> -----	114
D.5.1. La situación Logística actual de Argentina -----	114
D.5.1.1. Los Flujos Físicos del Comercio Exterior Argentino -----	114
D.5.1.2. La infraestructura y los servicios de transporte nacionales-----	115
D.6. <i>Factor Político – Legal</i> -----	116
D.6.1. Los socios comerciales de Argentina-----	116
D.6.2. Barreras no Arancelarias -----	117
D.6.2.1. Intervenciones Previas a las exportaciones de alimentos congelados-----	117
D.6.2.2. Exigencias para preservar la calidad del alimento exportado durante su transporte -----	118
E – ANÁLISIS SITUACIONAL DE LOS CONGELADOS-----	119
E.1. <i>Matriz FODA</i> -----	120
VI –CONCLUSIÓN -----	124
VII – BIBLIOGRAFÍA -----	127
VIII – ANEXOS -----	132
<i>Información Complementaria</i> -----	132
<i>Código Aduanero – Régimen Tributario</i> -----	132
C.1. <i>Términos de Venta (INCOTERMS 2010)</i> -----	136
Entrevistas-----	145
B.1. Entrevistados -----	145
Tablas-----	159

I - INTRODUCCIÓN

En la actualidad la sociedad se encuentra inmersa en lo que se denomina “mundo global” o “globalización,” fundado en la idea de constitución de un único mercado a nivel mundial, disminuyendo las barreras comerciales, económicas, sociales, culturales, etc., que marcaban gran distancia entre los distintos países.

El mencionado fenómeno en conjunto con factores naturales como la diversidad climas, geografías, etc., y socioculturales, como la inserción de la mujer en el mercado laboral, las migraciones mundiales, la diversidad de gustos, los vertiginosos cambios en los estilos de vida, la aceleración de los tiempos, entre otros; y económicos, generaron una tendencia mundial hacia el consumo de alimentos conservados bajo diferentes modalidades.

El presente trabajo se centra en el análisis de los alimentos conservados bajo la tipología de congelados. Particularmente, se busca determinar el potencial exportador Argentino de este tipo de bienes, a través del estudio de diversas temáticas que brindan información apropiada, precisa, necesaria y valiosa para el cumplimiento de los objetivos específicos propuestos.

Concretamente, se aboca al estudio de las características, propiedades y particularidades de los alimentos congelados, la identificación de los factores del entorno nacional argentino que moldean su posición productiva y exportadora de dichos productos, y la identificación y caracterización de los principales demandantes a nivel mundial de éstos bienes; con la intención de establecer si Argentina se ubica, o no, dentro de los principales exportadores mundiales de congelados, identificando causas y proponiendo alternativas tendientes a mantener o mejorar ésta situación.

II - PREGUNTAS

PREGUNTA GENERAL

¿Qué posición ocupa Argentina como exportadora de productos alimenticios congelados?

PREGUNTAS ESPECÍFICAS

¿Está entre los primeros exportadores del mundo?

¿Podría llegar a estarlo?

III - OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- Determinar el potencial exportador Argentino de productos alimenticios congelados.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar las características y propiedades de los productos alimenticios congelados.
- Determinar el costo-beneficio de la implementación de un sistema de congelamiento de bienes alimenticios.
- Explorar la demanda mundial de bienes alimenticios congelados.
- Analizar la actual oferta Argentina de productos alimenticios congelados.
- Determinar la posición mundial de Argentina como exportadora de alimentos en formato congelado.
- Identificar los factores internos y externos que estimulan o desalientan la producción y exportación de los mencionados bienes en esta Nación.

III - MARCO TEÓRICO

A.1. CONCEPTOS INTRODUCTORIOS

Para comprender el objeto y contenido del presente trabajo, resulta propicio conceptualizar los contenidos que enmarcan la temática involucrada. Para ello, se ha decidido partir de lo general hacia lo particular.

Tomando el criterio expuesto en el precedente párrafo, se comenzará por definir “producto” según las teorías elaboradas por especialistas en dicha materia.

- Según Kotler, P., (2006), un Producto es todo aquello que se ofrece en el mercado para satisfacer un deseo o una necesidad.
- Para Ricardo, R., (1997), el producto es todo bien o servicio, que sea susceptible de ser vendido.
- De acuerdo al (A.M.A.) American Marketing Association., (2012), producto es un conjunto de atributos (características, funciones, beneficios y usos) que le dan la capacidad a algo para ser intercambiado o usado. Usualmente, es una combinación de aspectos tangibles e intangibles. Así, un producto puede ser una idea, una entidad física (un bien), un servicio o cualquier combinación de los tres. El producto existe para propósitos de intercambio y para la satisfacción de objetivos individuales y organizacionales.
- El Artículo 10 del Código Aduanero define a Mercadería como “todo objeto que fuere susceptible de ser importado o exportado”.

Se consideran igualmente — a los fines de este Código — como si se tratase de mercadería:

- a) Las locaciones y prestaciones de servicios realizadas en el exterior, cuya utilización o explotación efectiva se lleve a cabo en el país, excluido todo servicio que no se suministre en condiciones comerciales ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios;
- b) Los derechos de autor y derechos de propiedad intelectual.

Teniendo en cuenta las definiciones citadas, se puede concluir que el producto es un conjunto de atributos tangibles e intangibles percibidos por los consumidores reales y/ o potenciales como capaces de satisfacer sus necesidades o deseos. Entonces se dice que un producto puede ser un bien, un servicio, una idea, una persona, un lugar, etc. que se desarrolla para ser intercambiado local o internacionalmente, satisfacer necesidades o deseos, y permitir el logro de los objetivos de una empresa o persona. (Kotler, P. 2006; Romero, R. 1997; A.M.A. 2012)

Es importante mencionar cómo son agrupados los productos, es decir, como son clasificados, permitiendo identificar la categoría a la que pertenecen el o los productos objeto de estudio.

Existen diversas clasificaciones de acuerdo al autor que se aborde; en el presente, se incluye la de dos especialistas, ya que contienen un ordenamiento completo dentro del que se podrán ubicar los bienes objeto de estudio.

- Jáuregui, A., (2012), considera que la clasificación de los productos debe basarse en dos elementos: su nivel de transformación física o procesamiento, y su tipo de uso o mercado destino.

Según su transformación física divide a los productos en:

- **Productos agrícolas y materias primas:** Son los bienes "básicos", extraídos naturalmente de la tierra o el mar. Dichos productos generalmente tienen un costo bajo, se venden en grandes volúmenes y son generalmente utilizados para generar otros productos de mayor valor agregado.
- **Bienes semi - industriales:** Son aquellos elementos que se producen en masa pero no tienen alto valor agregado y son de producción simple. Ejemplos: lápices, mesas, etc.
- **Bienes industriales:** Son los bienes de alto valor agregado, tecnología media alta, que requieren diversos procesos de transformación. Incluyen entre otros, productos semielaborados, suministros para la elaboración de otros productos, partes de un producto final.
- **Bienes de tecnología de punta:** Son aquellos bienes súper especializados, que son de consumo restringido y que generalmente se utilizan en labores de alta tecnología. Ejemplo: armas de guerra.

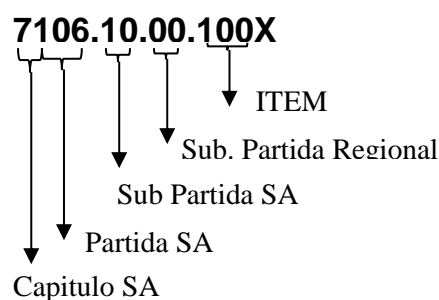
Según el tipo de uso o mercado destino, los clasifica en:

- **Bienes de consumo final:** Son aquellos que suplen una necesidad inmediata para ser utilizados o disfrutados inmediatamente. Estos, a su vez, se dividen en:
 - Artículos unitarios: Cubren necesidades básicas tales como los alimentos. Generalmente su decisión de compra es sencilla de tomar.
 - Artículos sujetos a proceso de compra: Son aquellos que requieren una decisión de compra y un capital ahorrado para su uso y una decisión de compra basada en comparaciones con otras opciones.

- Artículos especializados o de lujo: Productos de consumo generalmente únicos y que requieren un esfuerzo de compra adicional.
- **Bienes de consumo intermedio:** Son aquellos bienes que sirven para mantener, reparar, o producir nuevas cosas. Un ejemplo de este tipo de producto son herramientas.
- Warren, K., Moriarty, S., Duncan, T., (1992), sostienen que una cuestión importante en relación a cualquier producto es si tiene, o no, el potencial para expandirse a otros mercados; es basándose en esa premisa, que determinaron la siguiente clasificación:
 - **Productos Locales:** Son aquellos que se perciben, en el contexto de una compañía determinada, como poseedores de potencial solamente en un único mercado nacional.
 - **Productos Internacionales:** Son aquellos que se perciben como que tienen potencial para extenderse a un número de mercados determinados.
 - **Productos Globales:** Son diseñados para satisfacer las necesidades de un mercado global. Para el diseño de los mismos, es necesaria una fuerte inversión en I+D para crear productos lo más estandarizado posible, que satisfagan las necesidades del mercado mundial.

A la hora de internacionalizar un producto, resulta necesario determinar su Posición Arancelaria; ya que ésta, permitirá conocer los distintos regímenes aplicables al bien a exportar; es decir, la **posición arancelaria** es un “código único del Sistema Armonizado de Codificación y Designación de Mercancías, más conocido como Sistema Armonizado (SA), que permite clasificar el universo de mercaderías susceptibles de intercambio comercial a nivel nacional o internacional, con el objetivo de conocer el régimen tributario, de intervenciones, restricciones, etc., aplicable al producto en cuestión”.(Fratalochi, A., 2002: 137)

Según Fratalochi, A., (2002), el Sistema Armonizado (SA), está formado por 5019 grupos de mercaderías; cada uno de los epígrafes que designa una mercadería o un grupo de mercaderías, constituye una Posición. El SA, estipula que la codificación de las mercancías debe ser uniforme hasta los primeros 6 dígitos para todos los países, y les brinda la posibilidad de abrir “subpartidas” a nivel nacional de acuerdo a sus necesidades específicas, con la condición de respetar el contenido de la posición.



Fernandez, N., (2009), afirma que por diferentes razones, cada región puede desagregar esa codificación a un mayor nivel de detalle que el que brinda el Sistema Armonizado, dando origen a las nomenclaturas regionales como por ejemplo las pertenecientes a la Unión Europea, el NAFTA o el Mercosur.

En el caso del MERCOSUR, el bloque regional decidió - sobre la base del Sistema Armonizado - desarrollar el Nomenclador Común del MERCOSUR (NCM), que agrega un nuevo par de dígitos a la posición, con el objetivo de precisar su descripción.

Con respecto a Argentina, el 19 de mayo de 1993 el Congreso sancionó la Ley N° 24.206 (B.O. 6/8/93). En cuyo artículo 1° , se aprobó el Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercaderías, los artículos 2° y 3° sustituyeron, respectivamente, a los artículos 11 y 12 del Código Aduanero y el artículo 4° derogó el artículo 13 de dicho Código. En atención a que las versiones originales del Convenio estaban redactadas en inglés y francés, la versión aprobada por el Congreso es la traducción al idioma castellano que se le sometió, previa aprobación por Decreto N° 1.135/87. (Fernandez, N., 2009)

Con respecto a ésta temática, el artículo 11 del Código Aduanero (Ley N° 22.415) dispuso que "...En las normas que se dictaren para regular el tráfico internacional de mercadería, ésta se individualizará y clasificará de acuerdo con el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, establecido por el Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías ..." elaborado bajo los auspicios del entonces Consejo de Cooperación Aduanera, así como que se mantendrá permanentemente actualizadas las versiones vigentes en la República Argentina, de dicho Sistema Armonizado y de sus Notas Explicativas, a medida que la Organización Mundial de Aduanas modificare sus textos oficiales.

Asimismo, el artículo 12 del mencionado código faculta al Poder Ejecutivo Nacional a desdoblarse las Partidas y Subpartidas no subdivididas del referido Sistema

Armonizado mediante la creación de Subpartidas e ítems, lo que dio origen a la llamada “posición SIM”, actualmente utilizada por el país. Ésta contiene 11 dígitos más una letra control, siendo los ocho primeros dígitos los correspondientes a la posición del NCM, y los últimos 3 más el dígito control, los pertenecientes a la subpartida local. (Fernandez, N., 2009)

Es de destacar, que además, se facultó al Poder Ejecutivo Nacional para incorporar reglas generales de interpretación y notas a las Secciones, a sus Capítulos o a sus Subpartidas, adicionales a las que integran el mencionado Sistema Armonizado, así como adiciones a sus Notas Explicativas, siempre que las reglas, notas y adiciones en cuestión resultaren compatibles con los textos a los que se refiere el artículo 11 y con las Resoluciones del ex-Consejo de Cooperación Aduanera en materia de nomenclatura.

Ya expuestas las características, clasificaciones y definiciones de “Producto”, resulta oportuno ahondar en una temática de gran importancia para el comercio exterior, las Barreras Comerciales y sus tipologías.

Barreras Comerciales

Las barreras comerciales son mecanismos proteccionistas que utilizan los gobiernos de los distintos países para reducir el flujo de importación - exportación tanto de bienes como de servicios. Estas barreras pueden ser arancelarias o bien no arancelarias (para arancelarias). (Serena, E., 2005)

Barreras Arancelarias

Un arancel (tributo) es un impuesto que se debe pagar por concepto de importación o exportación de bienes.

El Código Aduanero Argentino (Ley 22.415), en su sección IX, incluye toda la reglamentación y alcance de los diversos tributos que gravan las exportaciones a consumo.

En su artículo 724, define al primero y más importante de ellos, **Derecho de Exportación**, como aquel que “grava las exportaciones definitivas de mercaderías a consumo”.

Existen dos tipos de Derechos de exportación legislados por el Código Aduanero: **Derecho de Exportación ad Valorem** “es aquél cuyo importe se obtiene mediante la aplicación de un porcentual sobre el valor imponible de la mercadería o, en

su caso, sobre precios oficiales FOB”; y **Derecho de Exportación Específico** como “aquél cuyo importe se obtiene mediante la aplicación de una suma fija de dinero por cada unidad de medida”. (Ley 22.415: Artículo 743 y 756)

Si se tiene en cuenta el grado de integración regional existente entre dos o más países, los Derechos de Exportación pueden ser de **Intrazona, o de Extrazona**.

El **Derecho de Exportación de Extrazona**, según Shnidel, A., (2003); es el derecho de exportación ad-valorem que han fijado cada uno de los países miembro de un acuerdo de integración para aquellas mercaderías que ingresen al territorio aduanero de cada país miembro, pero que sean originarias de terceros países, y que necesitan de un tratamiento especial arancelario por un tiempo determinado.

Según este mismo autor, el **Derecho de Exportación Intrazona**, en cambio, es el que ha fijado cada uno de los países miembro del acuerdo de integración regional para aquellas mercaderías que ingresen al territorio aduanero de cada país miembro y que sean originarias de un país perteneciente al acuerdo.

Así como los derechos de exportación, existen otros impuestos que gravan la exportación a consumo de bienes, cuyos alcances también están encuadrados en el Código Aduanero de la siguiente forma:

Tasa de estadística

ARTICULO 762. – “La importación o la exportación, fuere definitiva o suspensiva, respecto de la cual se prestare con carácter general un servicio estadístico, podrá estar gravada con una tasa ad valorem por tal concepto”.

Tasa de comprobación

ARTICULO 767. – “La importación para consumo respecto de la cual el servicio aduanero prestare un servicio de control en plaza, para comprobar que se cumplen las obligaciones que hubieren condicionado los beneficios otorgados a tal importación, está gravada con una tasa ad valorem por tal concepto”.

Tasa de servicios extraordinarios

ARTICULO 773. – “Las operaciones y demás actos sujetos a control aduanero, cuya realización se autorizare en horas inhábiles, están gravados con una tasa cuyo importe debe guardar relación con la retribución de los servicios extraordinarios que el servicio aduanero debiere abonar a los agentes que se afectaren al control de dichos actos”.

“Quedan exentos de la aplicación de la tasa de servicios extraordinarios el tránsito vecinal y de turistas de cualquier origen, que se realicen en horas y días

inhábiles por los puentes y pasos internacionales. La Administración Nacional de Aduanas establecerá un régimen compensatorio para los agentes que desempeñaren este servicio, en horario inhábil. (Párrafo incorporado por art. 1° de la [Ley N° 23.860](#) B.O. 1/11/1990.)”.

Tasa de almacenaje

ARTICULO 775. – “Cuando el servicio aduanero se constituyere en depositario de mercadería, percibirá una tasa de retribución del servicio de almacenaje”.

Si bien toda exportación está sujeta al cumplimiento de su régimen tributario, es importante destacar, que existen también los llamados “estímulos” para incentivar las exportaciones. Estos están incluidos en la sección X del mencionado código y en la Ley de Promoción a las Exportaciones 23101, que forma parte de la Legislación Nacional y que trata aspectos técnicos importantes en ésta temática¹.

Barreras no Arancelarias

Se entiende por barreras no arancelarias a las leyes, regulaciones, políticas o prácticas de un país que restringen el acceso o salida de productos desde o hacia su territorio aduanero. Incluyen tanto normas legales como procedimientos administrativos no basados en medidas explícitas, sino en directivas informales de instituciones y gobiernos. (Serena, E., 2005)

Según Serena, E., (2005), las no arancelarias mayormente utilizadas son:

Cupos

Los cupos establecen la cantidad máxima del producto a ser importada o exportada con un arancel determinado. Por encima de ese volumen, se deben abonar tasas mucho más altas que, en algunos casos, se transforman en virtuales prohibiciones a la importación. (Serena, E., 2005)

Control de cambios

Mecanismo de protección no arancelaria que consiste en el establecimiento de restricciones a las divisas disponibles con las que se realizan el pago de las importaciones. (Serena, E., 2005)

¹ Ver Anexo, página 134.

Intervenciones previas en la exportación

La operación de Comercio Internacional, es una operación de compraventa en la que los protagonistas fundamentales son un demandante y un oferente localizados en estados diferentes. La característica distintiva de la operación de compraventa internacional es la repercusión impensada e involuntaria del acto de comercio que se convierte en un hecho económico de trascendencia pública.

Por esta razón, los gobiernos participan activamente mediante la regulación, el control y la promoción para encauzar el comercio dentro de su proyecto económico, político y social, involucrando en esta tarea a diferentes organismos que regulan el comercio internacional a partir de diversas intervenciones previas a las exportaciones o importaciones, con el objeto de salvaguardar el fin estatal. (Fratatalochi, A., 2002)

En Argentina, estos organismos disponen de facultades de control previo al momento de la importación y de la exportación de mercaderías, delegadas por el Estado. Dicha delegación se instrumenta mediante leyes, decretos o acuerdos internacionales.

Cada organismo posee diferentes modalidades, requisitos y procedimientos específicos para la emisión de los certificados o autorizaciones exigidos al momento de registrar la operación ante la Aduana., por lo tanto, la intervención en exportación se realiza en forma previa a la operación aduanera, y en la declaración aduanera requerida, debe consignarse el número de autorización que emite el organismo actuante. (Administración Federal de Ingresos Públicos – AFIP)

Según Serena, E., (2005), el organismo interviniente y sus exigencias para exportar o importar, dependen del tipo de producto que se pretenda comerciar internacionalmente. Los principales organismos y sus exigencias son:

- ANMAT (Administración Nacional de Medicamentos, alimentos y tecnología médica, dependiente del ministerio de salud): Control sobre dispositivos médicos y medicamentos.
- INAL (Instituto Nacional de Alimentos dependiente de ANMAT): Registro de establecimiento; registro de productos alimenticios para exportación; autorización de exportación. En particular, INAL realiza tareas de vigilancia de productos alimenticios acondicionados para el consumo humano, materias primas para uso en la industria alimentaria y productos de uso doméstico, dando respuesta a las inquietudes y reclamos recibidos, elaborando recomendaciones y emitiendo alertas

sanitarias ante situaciones de riesgo motivadas por productos o procedimientos potencialmente peligrosos. (ANMAT 2012)

- INAME (Instituto Nacional de Medicamentos dependiente de ANMAT): Inscripción de productos cosméticos, descartables y medicamentos.
- INV (Instituto Nacional de Vitivinicultura): Registro de Empresas Exportadoras; Autorización para exportar.
- RENAR (Registro Nacional de Armas).
- SAGyP (Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca, dependiente del ministerio de Economía): Registro de Exportadores; Declaración jurada de venta al exterior.
- SayDS (Secretaría de ambiente y desarrollo Sustentable): Registro de Usuario; Certificado de flora y fauna silvestre para exportar.
- SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y calidad Agroalimentaria, dependiente de SAG y P): Registro de exportadores; Autorización de exportación de productos de origen animal, miel y lácteos, fertilizantes y agroquímicos. Éste es el organismo del Estado encargado de ejecutar las políticas nacionales en materia de sanidad y calidad animal y vegetal, y verificar el cumplimiento de la normativa vigente en la materia. También es de su competencia el control del tráfico federal, importaciones y exportaciones de los productos, subproductos y derivados de origen animal y vegetal, productos agroalimentarios, fármaco-veterinarios y agroquímicos, fertilizantes y enmiendas. En síntesis, el SENASA planifica, organiza y ejecuta programas y planes específicos que reglamentan la producción, orientándola hacia la obtención de alimentos inocuos para el consumo humano y animal. (SENASA 2012)
- IASCAV (Instituto Argentino de Sanidad y calidad Vegetal, dependiente de SAGyP): Autorización de exportación de fertilizantes y agroquímicos.

Ya comprendidas las diversas barreras que actúan fomentando o desalentando la comercialización internacional de productos, resulta oportuno conceptualizar y describir transporte internacional de cargas, es decir, es necesario entender qué es “la carga” y cuáles son las diversas alternativas de acondicionamiento y transporte internacional disponibles.

Transporte Internacional de Cargas

Moreno, J., (1992), define la carga como “el conjunto de bienes o mercaderías, protegidas por un embalaje que facilita su rápida movilidad”, y las clasifica en dos grandes grupos: “General” y “A granel”.

Según este mismo autor, la carga *general* comprende una serie de productos que se transportan en cantidades pequeñas y compuestas por artículos individuales cuya preparación determina su tipo, a saber: “suelta convencional” (no unitarizada) y “unitarizada”.

La carga *suelta (no unitarizada)*, se compone de bienes sueltos o individuales, manipulados y embarcados como unidades separadas, fardos, paquetes, sacos, cajas, tambores, piezas atadas, etc; mientras que la carga *unitarizada* está compuesta por artículos individuales, tales como cajas, paquetes, otros elementos desunidos o carga suelta, agrupados en unidades como paletas y contenedores (unitarización), los que están listos para ser transportados. (Moreno, J., 1992)

El autor en cuestión, define la *carga a granel*, como aquella que se almacena, por lo general, en tanques o silos y se desplazan por bandas transportadoras o ductos respectivamente, ambos tipos de productos se movilizan por bombeo o succión, cucharones, cucharones de almeja y otros elementos mecánicos, prescindiendo de embalaje o unitarización.

Ya comprendido el concepto de carga y sus diversas clasificaciones, se está en condiciones de definir el *transporte internacional de cargas*, y sus particularidades.

Según el ALADI, (2012), *el transporte internacional de cargas (TIC)* es, la operación de trasladar productos (carga) suministrando un servicio por un precio denominado flete, desde el país de origen (exportador), hasta el país de destino (importador).

El TIC se puede realizar a través de diversos *modos y medios*, entendiéndose por *modo* como el método que se utiliza para trasladar una cosa, y por *medio*, al tipo de vehículo que transporta la misma. (Moreno, J., 1992)

Los modos de transporte distinguidos por el autor son los siguientes:

- ✚ **Transporte Unimodal:** Transporte de mercadería por un único modo de transporte, por uno o varios transportistas.
- ✚ **Transporte Intermodal:** Es el transporte de mercaderías por varios modos de transporte, donde uno de los transportistas organiza el

transporte completo desde un punto de origen hasta un punto de destino, contratando todos los tramos por separado y asumiendo la responsabilidad sólo por el tramo del transporte que le corresponde.

- ✚ **Transporte Multimodal:** se lo entiende como el transporte de mercaderías por dos o más modos de transporte, desde donde un operador tome la mercadería bajo su custodia, hasta otro lugar designado para su entrega, en virtud de un único contrato de transporte y bajo la responsabilidad de una única figura llamada operador de transporte multimodal (OTM).

Los medios de transporte definidos por el autor son los siguientes:

- ✚ **Transporte Aéreo:** Transporte de mercaderías por aeronaves, generalmente por aviones.
- ✚ **Transporte Terrestre,** el que incluye el transporte de mercaderías por camión y/o ferrocarril.
- ✚ **Transporte Marítimo:** Transporte de mercaderías por Buques.

Cabe aclarar que no todos los medios de transporte son iguales ya que deben adaptarse a la diversidad de cargas susceptibles de ser transportadas, es decir, existen distintos tipos de camiones, buques, vagones, aviones, etc... pensados y desarrollados para el transporte de la diversidad de mercaderías existentes.

Es de destacar, que en el caso de que se utilice más de un modo de transporte, el acondicionamiento de la mercadería suele realizarse a través de lo que Moreno, J., (1992) define como *unidades superiores de carga* creadas con el objetivo de disminuir los costos en la manipulación mediante el manejo de unidades normalizadas, que logran mayor seguridad y facilitan la transferencia de las mercaderías de un medio a otro. Entre ellas y las más utilizadas en la actualidad se encuentran los *contenedores*.

Al igual que con los medios de transporte, existen diversos tipos de contenedores creados para transportar diversas mercaderías, entre los más utilizados se encuentran:

- ✚ **Estándar:** Utilizado para el transporte de cargas secas como bolsas, cajas, máquinas, muebles.
- ✚ **Open Top:** Dado que se abre su techo, es conveniente para cargas grandes que no entran por las puertas, como por ejemplo una máquina.
- ✚ **Bulk:** Diseñados para cargar productos a granel al disponer de bocas de carga superiores. Utilizado para cargar por ejemplo sal, azúcar, entre otros.

- ✚ **Reefer:** Diseñados para transportar productos perecederos tales como frutas, verduras, carnes, etc., al permitir regular la temperatura en su interior.

Ya comprendidos los diversos conceptos y clasificaciones de producto, así como las particularidades que una exportación supone, tales como regímenes tributarios y aduaneros aplicables, acondicionamiento y transporte internacional de cargas, resulta interesante ahondar en una herramienta que Porter, M., (2001) definió como “Cadena de valor”, utilizada para identificar fuentes de generación de valor para el cliente. Él establece que cada empresa realiza una serie de actividades para diseñar, producir, comercializar, entregar y apoyar a su producto o servicio, y el propósito de analizar la cadena de valor es identificar aquellas actividades de la empresa que pudieran aportarle una ventaja competitiva potencial. Porter, M., (2001) identifica nueve actividades estratégicas, cada una con un costo, a través de las que se puede crear valor para los clientes, y las divide en cinco actividades primarias y cuatro de apoyo.

Como actividades primarias el autor considera:

- la logística de entrada de materias primas;
- la **transformación de las mismas (producción)**;
- la logística de salida (distribución);
- la comercialización de las ofertas (proceso de ventas);
- los servicios anexos a las mismas.

Como actividades de apoyo considera:

- la administración de los recursos humanos;
- las compras de bienes y servicios;
- desarrollo tecnológico;
- el “margen” (diferencia entre el valor total del producto y su costo).

La tarea de la empresa es valorar los costos y rendimientos en cada actividad creadora de valor, así como los costos y rendimientos de los competidores y buscar mejoras. En la medida en que la empresa desarrolle una actividad mejor que la de los competidores, podrá alcanzar una ventaja competitiva. (Porter, M., 2001)

Definidos los conceptos introductorios, resulta oportuno desarrollar lo que actualmente se conoce como “métodos de conserva” y sus diversas modalidades, ya que éstas se constituyen como formas de agregar valor a los productos de origen animal y vegetal para el consumo humano.

Según la Organización Alimentación Sana (2012), “conservación de alimentos” o “conserva alimenticia” es el conjunto de procedimientos y recursos tendientes a preparar y envasar los productos alimenticios, con el fin de almacenarlos para ser consumidos con posterioridad; ya que en estado natural las sustancias que constituyen los alimentos, son alteradas con cierta rapidez por los microbios que los nutrientes utilizan para su desarrollo, que junto a la acción de las enzimas y compuestos químicos, aceleran la velocidad de las reacciones ocasionando su descomposición y deterioro. Es decir, la conservación de los alimentos busca preservar la comestibilidad, sabor y propiedades nutricionales de éstos bienes a lo largo del tiempo, lo que implica la inhibición del crecimiento de los mencionados microorganismos y el retraso de la oxidación de las grasas que provocan que los alimentos se pongan rancios; proceso que se lleva a cabo a través de diversos métodos basados principalmente en una transferencia de energía o de masa que tienen por objeto prolongar la vida útil de los alimentos.

Métodos de Conserva Alimenticia

Actualmente, la congelación, el enlatado y otras técnicas de conserva de alimentos, hacen posible que la comida pueda ser preservada durante mucho más tiempo, y transportada hacia distancias más lejanas.

Se han ideado diversos métodos para conservar los alimentos permitiéndoles permanecer en condiciones de ser ingeridas; algunos de ellos se han usado desde la antigüedad y otros responden a los avances de la ciencia y tecnología.

Hasta el siglo XIX, eran escasas las formas de conserva de alimentos utilizadas, se empleaba la “Sal”, “vinagre” o “ahumado” para conservar alimentos mundialmente consumidos como carnes y verduras. Es en 1803, cuando un granjero de Maryland, USA, inventa la primera “hielera”, y a partir de allí se comenzó a extraer hielo de los lagos cada invierno. En 1810, el francés Nicolas Appert, inventa una manera de conservar los alimentos en un recipiente de cristal sellando su extremo superior con corcho. Más tarde llega Peter Durand, quien retoma y mejora la idea del francés,

logrando en 1811 producir la primera comida “enlatada”. Cincuenta años después, Luis Pasteur descubre que al calentar el vino a unos 70 grados, morían las bacterias que lo hacían avinagrarse, dando origen al método llamado “pasteurización” utilizado principalmente para tratar la leche. (Olszyna. A.; 1980)

Según el mencionado autor, con el correr de los años, la búsqueda de envases que permitan ofertar productos higiénicamente frescos, ha llevado a la diversificación de los métodos de envasado, los materiales y los tipos de tratamientos de conservación. A esto se le une el interés de los consumidores por la seguridad alimentaria, lo que ha hecho que actualmente éste tema sea centro de atención de todos los agentes que intervienen en la industria alimenticia.

Sin embargo, es el siglo XX el período en que se perfeccionan y desarrollan los nuevos procesos tecnológicos actualmente utilizados para conserva alimenticia. De la diversidad de técnicas descubiertas en los últimos tiempos, se ha decidido presentar sólo aquellas que se utilizan con mayor frecuencia en la actualidad.

Sistemas de Tratamientos por Calor

✚ El Escaldado

Lopez Alonso, R., Torres Zapata, T., Antolín Giraldo, G., (2008), definen al escaldado como un tratamiento térmico suave que somete al producto durante un tiempo mas o menos largo, a una temperatura inferior a 100°C. Ellos afirman que debe aplicarse antes del procesado para destruir la actividad enzimática de por ejemplo, frutas y verduras.

Se utiliza en la conservación de las hortalizas para fijar su color o disminuir su volumen antes de su congelación, con el fin de destruir enzimas que puedan deteriorarlas durante su conservación. El escaldado reduce el numero de microorganismos contaminantes, principalmente mohos, levaduras y formas bacterianas vegetativas de la superficie de los alimentos y contribuye, por tanto al efecto conservador de operaciones posteriores. (Lopez Alonso, R., Torres Zapata, T., Antolín Giraldo, G., 2008)

✚ La Pasteurización

Según los mencionados autores, éste un tratamiento relativamente suave ($T \leq 100^\circ \text{C}$) utilizado para prolongar la vida útil de los alimentos durante varios días, o incluso meses, como es el caso de la leche.

Este método, que conserva los alimentos por inactivación de sus enzimas y por destrucción de sus microorganismos sensibles a las altas, provoca cambios mínimos tanto en el valor nutritivo como en las características organolépticas del alimento.

Cabe destacar, que aunque éste método prolonga la vida comercial de los alimentos, la efectividad de la pasteurización es relativa, pues debe ir acompañada por otras técnicas de conservación. (Lopez Alonso, R., Torres Zapata, T., Antolín Giraldo, G., 2008)

La Esterilización

Para Lopez Alonso, R., Torres Zapata, T., Antolín Giraldo, G., (2008), éste es un proceso más drástico, ya que se somete al producto a temperaturas de entre 115° y 127° C durante tiempos en torno a los 20 minutos. Señalan que para llevarlo a cabo se utilizan autoclaves o esterilizadores; y destacan que al realizar un tratamiento esterilizante hay que tener en cuenta algunos factores, como el pH de los alimentos y la termo resistencia de los microorganismos o enzimas.

Ellos afirman que actualmente, se está empleando éste mecanismo para conservar diversos bienes como jugo de frutas y concentrados, natas y muchos otros, alargando su vida útil hasta tres meses, sin que para ello necesite refrigeración, pudiéndose prolongar incluso de 2 a 5 años en función al tipo de alimento y del tratamiento aplicado.

La Cocción

La cocción es un método empleado de forma doméstica, generalmente puede destruir los microorganismos sensibles a las altas temperaturas, a la vez que permite que sobrevivan otras formas termo resistentes. (Lopez Alonso, R., Torres Zapata, T., Antolín Giraldo, G., 2008)

Para estos autores, lo más difícil es lograr la cocción de las partes internas de los alimentos y conseguir que el procedimiento sea letal para los agentes patógenos. Ello depende del espesor del alimento que está siendo cocido, la temperatura del aceite o del agua y la duración de la cocción.

Sistemas de tratamiento por Frío

Refrigeración

Olszyna. A.; (1980); señala que la refrigeración consiste en conservar los alimentos a baja temperatura, pero superior a 0° C, ya que a ésta temperatura el desarrollo de microorganismos disminuye o no se produce; sin embargo, los gérmenes están vivos y empiezan a multiplicarse desde el momento en que se calienta el alimento. Éste, destaca que la conservación bajo ésta modalidad, es limitada, según los productos y el tipo de embalaje.

Congelación

Consiste en bajar la temperatura a – 20° C en el núcleo del alimento, para que no exista posibilidad de desarrollo microbiano y así limitar la acción de la mayoría de las reacciones químicas y enzimáticas. La temperatura con la que se congelan los alimentos oscila entre –40° C y –50° C, seguidamente se almacenan a –18° C, temperatura a mantenerse hasta el momento de su cocción. (Olszyna. A.; 1980)

Si el alimento fresco está en buen estado y el escaldado se ha hecho en buenas condiciones, el producto congelado será de buena calidad siempre que se conserve durante un tiempo razonable a temperatura adecuada. Cabe destacar que para que no se modifique el valor nutricional del alimento congelado, es muy importante que la descongelación se haga adecuadamente, es decir, debe ser muy rápida y siempre que sea posible, se debe cocer el alimento sin descongelar. (Olszyna. A.; 1980)

Es importante mencionar, que actualmente la congelación se considera como una de las mejores técnicas de conservación, ya que prolonga notoriamente la vida útil del bien mediante la limitación de su alteración celular. El frío no destruye los microorganismos o toxinas, sino que éstos reanudan su actividad en el momento en que retornan a una temperatura favorable.

Si bien existen diversidad de procesos y sistemas de congelación alimenticia, a continuación se describen brevemente los dos métodos actualmente utilizados en Argentina:

IQF (Individual Quick Freezing)

“La IQF o congelación rápida de manera individual (Individual Quick Freezing) se está imponiendo cada vez mas entre los fabricantes de alimentos congelados ya que gracias a este procedimiento se garantiza, una vez que hayamos descongelado el producto, que éste conserve toda la textura, valor nutritivo e igual sabor al del producto recién cosechado. Así mismo, para su preservación, el uso de este proceso garantiza que los productos no necesiten de ningún tipo de químicos o preservantes y que, debido al cambio brusco de temperatura, se reduzca de forma importante la presencia de microorganismos”. (Vitali, G.: 147-148)

Aunque este proceso es mayormente utilizado para la conserva de vegetales, también puede utilizarse otro tipo de alimentos tales como carnes, alimentos semielaborados, etc., y consta de tres etapas muy bien diferenciadas, dos de las cuales (la primera y segunda) varían de acuerdo al tipo de bien que se pretenda congelar. Las etapas según explica Vitali, G. (2012: 139-144) en su artículo “Proceso de Congelado – Campagnola”, son:

1. **Producción Agrícola:** esta etapa consiste en seleccionar la variedad de híbridos que mejor se adapten al suelo y clima donde se producen con el fin de abastecer a la planta de materia prima durante todo el año.
2. **Acondicionamiento de la Materia Prima:** Después de cosechar los alimentos, cada uno se limpia por medio de diferentes procedimientos (aspiración, inmersión, aspersión, o flotación) de acuerdo a sus características específicas.
3. **Proceso de Congelado:** el primer paso consiste en someter al producto a un tratamiento térmico que tiene por objeto desactivar las enzimas que poseen los alimentos y reducir a valores aceptables la carga microbiológica de los mismos. Luego se somete a éstos a los equipos frigoríficos que proporcionan una corriente importante de aire frío (-30° C) dispuesta en forma ascendente, perpendicular a la dirección de movimiento de los productos, que pasan por una cinta o una bandeja transportadora. El producto se encuentra así en permanente movimiento, suspendido en el aire, conformando una masa que fluye con facilidad. El agua que se evapora de los alimentos se deposita en forma de escarcha sobre las unidades enfriadoras de aire. Cualquier resto de agua que pueda

quedar en los productos es distribuida sobre la superficie de los mismos dando lugar a un glaseado que protege el alimento.). Por último, ya congelados, se fraccionan en distintos gramajes y se transportan a una mesa giratoria para luego ser colocados dentro de cajas de cartón corrugado. Éstas son encintadas, estibadas, palletizadas y se almacenan nuevamente en cámaras frigoríficas a la espera de ser despachadas.

Congelación Lenta o en Cámaras de Frío (Blast Freezing)

Congelación en Cámaras de frío es ampliamente utilizada cuando se necesita conservar grandes volúmenes de alimentos. Una de las razones más importantes por las que se utiliza ésta modalidad en vez de la IQF, es el costo de inversión y consumo de energía, ya que son relativamente bajos, en comparación a la primera metodología descrita.

Aunque no es el óptimo, este método combinado con aire forzado por un largo período de tiempo, sigue siendo una buena solución para grandes productos empaquetados, como pollo entero, piezas de carne y otros productos empacados.

Esta metodología, consiste básicamente en:

- a. Deshuesar la carne.
 - b. Envasarla en “blocks” (polietileno) o en corte individual, según sea el caso.
 - c. Una vez envasada, se cierra la caja, se la etiqueta, suncha y va a un túnel de congelado.
 - d. El túnel debe estar a una temperatura de -40/-60 grados centígrados, con movimientos de aire para llevar a la carne a una temperatura de -18 grados centígrados en su núcleo.
 - e. Una vez congelada, la carne es trasladada a un depósito de congelado, la cual debe estar a -20 grados centígrados, a la espera de ser despachada.
- (Minetti, E.:151-154)

Otras técnicas de conserva

✚ Envasado al Vacío

El envasado al vacío consiste en la eliminación total del aire dentro del envase, sin que sea remplazado por otro gas. Este método de envasado se emplea actualmente para distintos tipos de productos: carnes frescas, carnes curadas, quesos, etc. En menor medida se utiliza en panadería otros productos con una consistencia blanda, ya que la aplicación de vacío puede provocar una deformación en el producto. (Lopez Alonso, R., Torres Zapata, T., Antolín Giraldo, G., 2008)

✚ Deshidratación

Consiste en eliminar al máximo el agua que contiene el alimento, bien de una forma natural como lo es en cereales y legumbres, o bien por la acción de la mano del hombre, en la que se ejecuta la transformación por desecación simple al sol o por medio de una corriente a gran velocidad de aire caliente. (Lopez Alonso, R., Torres Zapata, T., Antolín Giraldo, G., 2008)

A.2. ENTORNO NACIONAL

Este capítulo pretende brindar las herramientas necesarias para lograr describir la posición de Argentina como productor y exportador de bienes alimenticios congelados, es decir, tiene por objeto proveer de un sustento teórico que posibilite caracterizar la oferta nacional de estas mercancías a partir del estudio de las diversas variables que influyen directa e indirectamente, el desarrollo de la mencionada actividad.

Con respecto a lo previamente expresado, Kotler, P., (2000), en su libro “Dirección de Marketing” funda que las empresas y sus proveedores, clientes, competidores y el público en general, operan en un macroentorno de fuerzas y tendencias que generan oportunidades y presentan amenazas. Estas fuerzas se presentan como factores “incontrolables” que todos los actores deben seguir de cerca, respondiendo a ellos cuando sea necesario; entre ellas, cita como importantes, las siguientes:

- **Geográficas:** aquí deben analizarse las características físico-geográficas de un determinado país; para ello hay que valerse de variables como relieve, clima, superficie, ubicación, entre otros.
- **Demográficas:** deben contemplarse variables tales como población, distribución por edad, mercados étnicos, patrones familiares, movilidad geográfica de la población, tasas de natalidad, mortalidad, entre otras.
- **Económicas:** Los mercadólogos deben prestar atención a las tendencias que afectan el poder adquisitivo, puesto que pueden influir directamente en sus negocios; se consideran aquí variables tales como:
 - ✚ Producto Bruto Interno (PIB): Es la principal magnitud económica existente, que mide el valor monetario de la producción de bienes y servicios finales de un país durante un período de tiempo (normalmente un año). (Parisi, D., 2009)
 - ✚ PIB nominal: es el valor monetario de todos los bienes y servicios que produce un país o una economía a precios corrientes en el año en que los bienes son producidos. (Parisi, D., 2009)
 - ✚ PIB Real: se define como el valor monetario de todos los bienes y/o servicios producidos por un país o una economía valorados a precios constantes, es decir valorados según los precios del año que se toma como base o referencia en las comparaciones. (Parisi, D., 2009)
 - ✚ PIB per cápita: (también llamado renta per. cápita o ingreso per. cápita) es una magnitud que trata de medir la riqueza material disponible. Se calcula simplemente como el PIB total dividido entre el número de habitantes. (Parisi, D., 2009)
 - ✚ Tipo de Cambio Nominal (TCn): El tipo de cambio de un país respecto de otro, es el precio de una unidad de moneda extranjera expresado en términos de la moneda nacional (cantidad de moneda nacional que debemos entregar para obtener una unidad de moneda extranjera). (Parisi, D., 2009)
 - ✚ Tipo de Cambio Real (TCr): Precio de los bienes del país extranjero, expresado en término de los bienes locales. (Parisi, D., 2009)
 - ✚ Inflación: Suba generalizada y sostenida de los precios, resulta muy importante su estudio ya que tiene muchas consecuencias negativas, entre las que se encuentran: disminución del poder adquisitivo de la

moneda, perjudicando principalmente a quienes perciben salarios fijos; distorsión de los precios relativos del mercado, afectando las inversiones productivas; entre otros. (Parisi, D., 2009)

✚ Balanza Comercial: Registro de Exportaciones e Importaciones de un país con el resto del mundo en un período determinado, generalmente, de un año. (Parisi, D., 2009)

- **Socioculturales:** La sociedad perfila creencias, valores, y normas que definen en gran medida los gustos y preferencias que moldean la elección de productos por parte de los individuos. (Kotler, P., 2000)
- **Legales y políticas:** tratados internacionales de comercio, el sistema político, las autonomías, garantías legales e influencia de los grupos políticos, etc. (Kotler, P., 2000)
- **Tecnológicas:** Los inventos y difusión de las innovaciones, las patentes, inversión en investigación y desarrollo, etc. (Kotler, P., 2000)
- **Naturales:** Entre las que se consideran temas como escasez de materias primas, aumento del costo de la energía, cambios en función de los gobiernos, entre otros. (Kotler, P., 2000)
- **Logísticos:** Considera temas relacionados al grado de desarrollo de canales de distribución, medios de transporte, almacenaje, etc., de la nación.

Cabe aclarar que si bien Kotler, P., (2000), no incluye éste último factor dentro de su clasificación, es importante considerarlo en este informe, ya que se estima brindará valiosa información para la caracterización de la oferta nacional de congelados.

Es importante destacar que muchos de los datos a analizar, sobre todo los de carácter económico, están publicados de acuerdo de alguno de los Términos de Venta².

A.3. INVESTIGACIÓN DEL MERCADO INTERNACIONAL

Fernández, N. (2009), establece que la complejidad de los mercados internacionales, las diferencias existentes entre países y la frecuente falta de familiaridad con los mercados extranjeros, acentúan la importancia de éste tipo de estudio, cuya finalidad es proveer de información adecuada y de un profundo análisis para la correcta toma de decisiones en lo que respecta a:

² Ver Anexo página 136.

- **Plaza:** Qué mercados ingresar.
- **Producto:** Con qué producto ingresar.
- **Estrategia de Penetración de Mercados:** Cómo distribuir el producto.
- **Precio:** A qué precio ingresar.
- **Promoción:** Qué tipo de difusión del producto.

En contraste con el estudio de mercados locales, la investigación de mercados internacionales puede cubrir una multitud de ambientes o países, y exige un esfuerzo superior en la colección de información **relevante y comparable**. Por ésta razón, la flexibilidad, la creatividad en la búsqueda de fuentes de información y la ingenuidad, son atributos deseables del investigador para sobreponer los obstáculos que se encuentran en éste tipo de trabajo. (Fernandez, N., 2009)

El mencionado autor, señala que los componentes típicos del estudio del mercado internacional, son los siguientes: Estudio de Competitividad y Estudios Ambientales.

Estudio de Competitividad:

En el estudio de la competencia, se debe comprender que el producto que se pretende comercializar, compite no sólo con los productos locales, sino también con productos importados de otros países.

Para analizar a la competencia, se puede tener en cuenta alguna de las siguientes variables recomendadas por Fernandez, N. (2009), en el desarrollo de ésta temática:

○ **La competencia:**

- La producción nacional y su evolución en sus últimos años.
- Las tendencias industriales
- La importación y su tendencia en los últimos años.
- Los principales países de origen.
- Los principales proveedores (estrategias, virtudes y debilidades).
- Las marcas y logotipos.
- El producto de la competencia.

- **La distribución:**
 - La naturaleza de los canales de distribución utilizados (duales, exclusivos o intensivos).
 - Tipos de intermediarios que intervienen en el mercado.
 - Importancia relativa de los canales de distribución.
 - La estructura de costos de distribución.
- **La comunicación:**
 - Prácticas de la competencia en materia de comunicación y promoción.
 - Medios disponibles por la empresa y sus costos.
- **El precio:**
 - Los precios practicados en el mercado.
 - Los márgenes de beneficio en cada estado de la distribución.

Estudios Ambientales

Tal como lo define Fernandez, N. (2009), el estudio ambiental comprende la búsqueda y análisis de información sobre el ambiente externo de un país, con el objetivo de identificar tendencias y su impacto sobre la operación de empresas o países. Entre las fuerzas ambientales, se consideran las legales, políticas, culturales, sociales, entre otras., lo que implica la realización de actividades destinadas a mantenerse informado sobre cambios en los factores externos que puedan afectar el mercado o la demanda de un producto de una empresa o país.

Según el autor en cuestión, los ambientes generalmente revisados son:

- **Ambiente político - legal:** consiste en indagar en las características gubernamentales y legales, relaciones internacionales, etc., de cada actor a analizar.
- **Ambiente económico:** consiste en identificar y analizar los indicadores que permitan comprender como se encuentra un país en éste aspecto. En el presente informe, la determinación del nivel de riqueza del país, nivel de ingreso por individuo, la predisposición al consumo, producción por sector, la estructura del mercado, etc., permiten entender por qué

determinados países se constituyen como principales demandantes y su posición con respecto de los demás países.

- **Ambiente cultural (demografía, estilos de vida, etc.):** consiste en el análisis de diversas variables que permitan comprender las distintas culturas que conviven dentro y fuera de un país.
- **Ambiente físico (geografía, clima, infraestructura, etc.):** contempla todo lo referido a las características físicas y naturales del país. En este informe, su estudio permite determinar si el país es apto para el consumo o producción de los bienes congelados, si posee una ubicación geoestratégica, como es la capacidad de cultivo del país, la falta de alimentos en determinadas zonas o épocas del año, las características de consumo, entre otros.

En otro texto, Fernandez, N. (2007), explica la importancia de incluir en el estudio de mercados internacionales el análisis de los compradores Internacionales, dando a entender que el conocimiento del comportamiento de los distintos actores involucrados en los procesos de compra, brinda al investigador de valiosa información a la hora de generar estrategias o de predecir comportamientos.

Él distingue dos variables a tener en cuenta a la hora de llevar a cabo éste análisis: El proceso de decisión de Compra y el análisis de Compradores Internacionales.

El Proceso de Decisión de Compra

El autor antes mencionado, afirma que todos los compradores realizan un proceso similar para seleccionar un producto o servicio para la compra, y establece que en función de quien tome la decisión de compra a nivel internacional, existirá una serie de diferencias en qué, por qué, cómo, cuando y dónde compran.

En función de quien toma la decisión de compra, el autor distingue tres tipos de compradores:

Consumidores Finales: los cuales pueden no ser los compradores del producto a nivel internacional. Generalmente, hay un intermediario que adopta la figura de Importador que realiza la compra y su decisión se basará en el consumidor local, sus gustos y restricciones para la compra. (Para productos de consumo masivo).

Empresas: las cuales adquieren en el ámbito internacional un insumo a ser utilizados en el proceso productivo.

Los compradores Industriales, corporativos o internacionales, son más predecibles que los consumidores ya que éstos están más influenciados por consideraciones económicas relacionadas al costo, rendimiento, calidad, financiación, uso, plazos de entrega, etc... Los criterios para la evaluación de la compra serán similares, independientemente del país en que esté localizada la empresa. (Fernandez, N., 2007)

Una de las principales tareas del investigador, según este autor, es determinar quién es la persona encargada de realizar la compra para que toda la comunicación pueda ser dirigida apropiadamente a la persona en la compañía importadora; la persona involucrada en el proceso de compra puede ser descripta por el rol que juega en el mismo, así determina el rol de:

- **Iniciadores:** La persona que reconoce o anticipa el problema que puede ser resuelto mediante la compra internacional.
- **Intermediarios:** La persona que controla la información y/o acceso a los tomadores de decisión.
- **Tomadores de Decisión:** Aquellos que dicen Si o No a la compra.
- **Compradores:** Personas que realizan el papeleo y realizan la Orden de compra.
- **Usuarios:** personas que usarán el producto.

El Gobierno: que mediante licitaciones a nivel internacional se aprovisiona de bienes y servicios. Las firmas interesadas en vender a los gobiernos extranjeros, deben comprender: su estructura política, necesidad económica y política.

El comprador internacional será completamente racional y basará su compra en criterios concretos de decisión. (Fernandez, N., 2007)

Análisis de Compradores Internacionales

En el desarrollo de esta temática, Fernandez, N. (2007), aclara que en toda venta internacional, es importante la comprensión del consumidor potencial y el proceso que utiliza para seleccionar uno u otro producto. Afirma que independientemente de quien

tome la decisión de compra, el vendedor internacional debe responderse una serie de preguntas que permitirán un análisis del comprador internacional.

El proceso de análisis del comprador internacional es el siguiente:

- a) Identificación del Potencial Usuario del Bien
- b) Comprensión del comprador
- c) Determinación de los criterios de selección (compra)
- d) Identificación de las fuentes de Información.

Una vez comprendidos los conceptos y técnicas previas, necesarias para la caracterización del entorno nacional y la investigación del mercado internacional, resulta oportuno profundizar sobre una herramienta muy utilizada en éste tipo de investigaciones.

En la actualidad, los mercadólogos se valen de una gran cantidad de gráficos o matrices para relacionar los resultados arrojados en diversos estudios. Estas herramientas, además de ilustrar las características de una temática o situación particular, en un momento determinado; permiten diseñar soluciones a problemas detectados, estrategias correctivas, entre otros.

Entre ellas, y de las más utilizadas, se encuentra la matriz **FODA** (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) diseñada por Boston Consulting Group, y cuya principal función es permitir el desarrollo y descripción de la situación competitiva de una empresa o país, en un momento determinado.

Sainz de Vicuña, J., (2000), explica dicho análisis desde una perspectiva operativa, estableciendo que antes de llevarlo a cabo, deben comprenderse los siguientes conceptos:

- **Oportunidades:** Son aquellos factores externos a la al objeto que se esté estudiando (empresa, país, ente, etc.) (no controlables), que favorecen o pueden favorecer al cumplimiento de las metas y objetivos que se propongan.
- **Amenazas:** Son aquellos factores externos (no controlables) que perjudican o pueden perjudicar el cumplimiento de esas mismas metas u objetivos trazados.
- **Fortalezas:** Son los factores internos propios del sujeto estudiado, que favorecen o pueden favorecer el cumplimiento de sus objetivos.
- **Debilidades:** Son los factores internos, que perjudican o pueden perjudicar el cumplimiento de sus objetivos.

- **Posibilidad:** Se refiere a que la oportunidad, amenaza, fortaleza o debilidad, se manifieste con total seguridad (3), muy posiblemente (2), posiblemente (1), o raramente (0).
- **Importancia:** Tiene que ver, con cuanto contribuyen en el cumplimiento de los objetivos trazados dichos factores. La valoración se establece como sigue: si asegura o casi asegura su cumplimiento (3), si incide muy favorablemente (2), si incide favorablemente (1) o si su relevancia es prácticamente nula (0).

Como se puede observar, el análisis FODA, consiste básicamente en la localización e identificación de las oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades, valorándolas a partir de su posibilidad y de su importancia, con el fin de utilizar aquellas que resultan prioritarias en el desarrollo de un análisis situacional. (Sainz de Vicuña, J., 2000)

IV – MARCO METODOLÓGICO

La metodología utilizada para la recolección de datos fue:

- **Entrevista Semiestructurada:** Se realizó una serie de entrevistas semiestructuradas a diversas empresas con el objeto de obtener datos primarios que permitieran sustentar los datos obtenidos de otras fuentes de información.

Se decidió la utilización de este tipo de entrevistas ya que es flexible y abierta. Si bien los objetivos de la investigación rigen a las preguntas, su contenido, orden, profundidad y formulación se encuentra por entero en manos del entrevistador.

- **Análisis de Documentos:** Se realizó análisis de datos cuantitativos y cualitativos, obtenidos de diversas fuentes primarias y secundarias, tales como informes provistos por la Empresas, Internet, fundaciones públicas y privadas, etc. Aplicándose la herramienta necesaria para su interpretación.

Una vez obtenidos los datos necesarios, se llevó a cabo la **triangulación** de los mismos, es decir, se combinaron los datos obtenidos de una u otra estrategia de recolección, traduciéndolos en información pertinente para explicar, describir o abordar una temática en particular.

La forma de desarrollar los contenidos, consistió en comenzar de los “general” hacia lo “particular”, ya que se empezó por definir y categorizar los bienes objeto de estudio, y luego se fue ahondando en diversas temáticas cada vez más específicas y bajo un “orden de prelación”, es decir, el desarrollo de cada uno de estos tópicos fue enriqueciendo, y por ende, posibilitando el desarrollo de los temas posteriores, que permitieron alcanzar los objetivos planteados al comienzo del informe.

Por los motivos previamente expuestos, se decidió estructurar al informe en cinco capítulos denominados: A- Producto; B- La Conserva; C- Investigación del Mercado Internacional; D- Entorno Nacional; y E- Análisis Situacional de los Congelados.

A - PRODUCTO

Esta temática se abordó a partir del análisis de datos secundarios obtenidos de diversas fuentes.

Se comenzó por caracterizar y describir al grupo de bienes que forman parte del proyecto, los productos alimenticios congelados, para ello se obtuvo información de diversas fuentes secundarias tales como sitios web, diarios, libros etc. Una vez seleccionados y analizados éstos datos, se los tradujo en forma de información descriptiva.

Una vez descrito el grupo de bienes y sus características, se los encuadró según los criterios de clasificación propuestos en el marco teórico.

Ya desarrollado éste punto, se decidió categorizar a estos bienes de acuerdo al Nomenclador Común del Mercosur, obteniéndose así sus respectivas posiciones arancelarias, necesarias para su posterior análisis aduanero. Este análisis se llevó a cabo a partir de la interpretación de datos precisos sobre cada posición, datos que fueron obtenidos en bases tales como NOSIS o TARIFAR, y que permitieron la interpretación y descripción las barreras arancelarias y para-arancelarias que rigen a la exportación de estos grupos de bienes en particular.

B - LA CONSERVA

Dada la falta de confiabilidad en los datos secundarios obtenidos en ésta materia, se decidió llevar a cabo ésta temática a partir del análisis de datos primarios obtenidos de la realización de tres entrevistas semiestructuradas a empresarios del sector involucrado, las que se tradujeron en información que profundizó y corroboró la obtenida de otras fuentes.

Para la realización de lo previamente expuesto, se comenzó por desarrollar la estructura de la entrevista, es decir, se determinaron las partes de la entrevista y las preguntas a realizar de acuerdo al tipo de datos que se pretendían obtener.

Una vez establecida la estructura, se seleccionaron las posibles empresas a entrevistar, esto se hizo a partir del la búsqueda de las empresas exportadoras de las posiciones arancelarias seleccionadas en el capítulo “A” en bases tales como Nosis.

Ya obtenido el nombre de las diversas empresas, se identificaron sus respectivos teléfonos con el fin de contactar a cada una de ellas solicitando una entrevista con el responsable del área que manejara el tipo de información que se necesitaba para el proyecto.

Una vez concretada la fecha para la realización de las entrevistas, estas se llevaron a cabo personalmente, por teléfono y través de Internet (video llamada), ya que dos de los establecimientos se encontraban en provincias alejadas.

Ya realizadas, se las desgrabó con el objeto de plasmarla en un formato legible para su posterior análisis.

Luego de haberse desgrabado todas las entrevistas, se triangularon los datos obtenidos a partir de éstas, traduciéndolos en valiosa información, es decir, se analizaron las respuestas, y se compararon los resultados extrayendo conclusiones en formato de información que permitió entender la temática propuesta.

Por último, se enriqueció la información obtenida de las fuentes primarias con datos secundarios obtenidos de Internet y de informes que los entrevistados aportaron.

C – INVESTIGACIÓN DEL MERCADO INTERNACIONAL

Este capítulo se llevó a cabo en tres etapas, la primera consistió en el análisis de las variables que permitieran entender el comportamiento de la oferta mundial de alimentos congelados con el objeto de comprender qué países se constituyen como principales actores en dicha materia y por ende como principal competencia nacional. Para la realización de lo anteriormente mencionado, se recolectaron datos secundarios de una fuente confiable, NOSIS, luego se los tradujo en información real y valiosa para cumplimiento del cometido.

La segunda etapa, tuvo por objeto determinar las características a nivel macroeconómico de la demanda mundial de alimentos congelados, tratando al igual que en la primer etapa, de identificar los países que se constituyeran como mercado meta de los productos en cuestión, es decir, se seleccionaron aquellos que se consideraron demandantes prioritarios de los mencionados bienes de acuerdo a las variables que se decidieron analizar. Para la realización de ésta etapa se trabajó sobre datos secundarios obtenidos de fuentes fidedignas tales como NOSIS, COMTRADE, etc.

Ya caracterizada la demanda mundial de congelados y seleccionados aquellos países que se consideraron “principales consumidores”, se llevó a cabo el estudio ambiental de los principales demandantes, con el objeto de identificar y analizar aquellas variables que permitan entender los factores que les otorgan dicha condición, la de consumidores de congelados. Es decir, se ahondó en los factores que determinarían el patrón de consumo de los bienes bajo la modalidad seleccionada (congelados), con el objeto de categorizar a los actores internacionales consumidores de éstos productos.

Una vez desarrollado dicho punto, se abordó la tercera etapa utilizando la información obtenida en el análisis ambiental, es decir, se determinó el perfil del consumidor de alimentos congelados, a partir de la búsqueda de patrones comunes (semejanzas) entre los países preseleccionados como principales demandantes mundiales de los mencionados productos.

Esto se llevó a cabo a través del análisis de datos secundarios obtenidos de diversas fuentes, tales como Internet, Nosis, Comtrade, enciclopedias, libros sobre temática relacionada, etc.

D - ENTORNO NACIONAL

Este punto se abordó a partir del análisis de datos secundarios obtenidos de diversas fuentes tales como: INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina), MECON (Ministerio de Economía de la Nación), BCRA (Banco Central de la República Argentina), entre otras; las que brindaron valiosa información posibilitando la caracterización de las variables influyentes en el sector.

Para el desarrollo del mencionado análisis, se seleccionaron los indicadores propuestos en el marco teórico que se consideraron necesarios para comprender no solo el grado de desarrollo argentino del sector involucrado, sino también, los factores que favorecen o perjudican, alientan o desalientan las exportaciones de alimentos congelados de origen nacional.

E – ANÁLISIS SITUACIONAL DE LOS CONGELADOS

Para el desarrollo del capítulo, y con la intención de mostrar gráficamente el resultado de los diversos temas trabajados en el presente informe, se decidió realizar un análisis FODA.

Para la realización del mismo, lo primero que se hizo fue detectar todos los factores que se presentan como fortalezas, debilidades, amenazas u oportunidades para la exportación Argentina de alimentos congelados.

Ya identificados, se les asignó un valor de 0-3 puntos de acuerdo a la “posibilidad” de que se manifestaran, y a la “importancia” que cada una representaba para el cumplimiento de los objetivos del presente informe. Luego se aplicó una regla que permitió ponderar los resultados, y consecuentemente seleccionar aquellas que fueran más significativas.

Realizado el mismo, de acuerdo al resultado arrojado (suma de la posibilidad e importancia, la suma de 6 equivalente al 100% = factor prioritario), se volcaron los factores prioritarios o más importantes en una tabla como la que sigue, dando por resultado un esquema que muestra la situación actual argentina en la temática estudiada.

Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">■ Oportunidad seleccionada 1.■ Oportunidad seleccionada 2.	<ul style="list-style-type: none">■ Amenaza seleccionada 1.■ Amenaza seleccionada 2.
<ul style="list-style-type: none">■ Fortaleza seleccionada 1.■ Fortaleza seleccionada 2.	<ul style="list-style-type: none">■ Fortaleza seleccionada 1.■ Fortaleza seleccionada 2.
Puntos Débiles	Puntos Fuertes

V – DESARROLLO

A - EL PRODUCTO

Es sabido que gracias a la dotación natural, geográfica y biológica de Argentina, su economía siempre estuvo perfilada hacia la producción y exportación de productos primarios derivados de la Agricultura y Ganadería, generando así los principales ingresos del país.

En particular, se establece que la producción de granos (cereales y oleaginosas), entre los que se encuentran la soja, porotos, semillas, entre otros, y sus derivados como el aceite, harina y biodiesel, son el puntal de la economía nacional y se constituyen como los productos más exportados por éste.

La ganadería bovina, es un sector de gran importancia para esta economía, ya que se producen alrededor de 55-60 millones de cabezas al año, que además de aportar la materia prima para la industria de la carne, se constituye como el principal componente en la dieta de la población argentina.

Es importante mencionar también que la producción de frutas y hortalizas, generadas principalmente en los valles patagónicos, contribuyen un 3% de las exportaciones totales de la nación.

Lo anteriormente expuesto se ve reflejado en la evolución de las exportaciones de bienes primarios y manufacturas de origen agropecuario argentinas, que luego de la salida de la convertibilidad (2001), manifestaron un importante crecimiento llegando en el 2011 a representar en conjunto el 57,5% de las exportaciones totales de ésta nación, generado gracias al favorable contexto económico internacional que le permitió llegar a nuevos destinos y sostener una balanza comercial superavitaria.

Se sabe entonces que Argentina posee una ventaja comparativa en la producción de bienes alimenticios, y que su exportación es la fuente de ingresos más significativa para la economía del país. Sin embargo, dada la diversidad de productos alimenticios y metodologías productivas y comerciales tendientes a generar valor agregado que existen en la actualidad, surgió la inquietud de indagar y analizar un tipo de alimentos cuyo consumo a nivel mundial aparentemente está en pleno crecimiento: los productos alimenticios congelados.

Como punto de partida y para comprender con mayor profundidad esta temática, a continuación se describirán sus características y propiedades.

A.1. Propiedades y características de los Alimentos Congelados

La congelación es una de las mejores maneras que existen de conservar las propiedades de los alimentos por más tiempo. Casi todos los alimentos se pueden congelar y de hecho existe toda una industria entorno a este modo de conservación, resulta importante conocer como manipular los congelados para que los alimentos sigan en perfectas condiciones, ya que no seguir un buen proceso de congelación puede ser el detonante para que un alimento se deteriore.

Es importante señalar que si bien la mayoría de las propiedades de los alimentos son conservadas al congelarse, otras cambian al someterse a este proceso. Éste es el caso de las propiedades térmicas, las que varían debido a la pérdida de agua que experimentan los mencionados bienes al congelarse. Cuando el agua dentro del producto pasa al estado sólido, también cambian de forma gradual propiedades tales como la densidad, la conductividad térmica, la entalpía y el calor específico aparente del producto.

A.1.1 Pérdidas nutricionales de los alimentos congelados

- **Carnes:** Sus pérdidas en proteínas, minerales y vitaminas A y D son muy escasas. Cuanto menos grasa y hueso contenga la carne, menor es la pérdida.
- **Pescados y Mariscos:** Mantienen prácticamente todo su valor nutricional. El pescado comienza a deteriorarse a las tres horas de su captura, por lo tanto mientras antes se congele, mejor.
- **Frutas y Verduras:** Si se congelan en buenas condiciones, su calidad nutricional puede ser equivalente a la de las frescas.
- **Platos Pre-cocinados:** Se congelan inmediatamente después de su elaboración, por lo que no pierden propiedades nutricionales.

De acuerdo al análisis previamente expuesto, se concluye que si el proceso de congelamiento de los alimentos se hace correctamente, las variaciones en las propiedades nutricionales de los mencionados bienes son mínimas; lo que permite confirmar que estos alimentos sustituyen a los frescos.

A.1.2 Características y Ventajas de los Congelados

Dentro de las principales características de este tipo de productos se encuentran las siguientes:

- La congelación evita la proliferación de microorganismos, ya que a -10 grados, el crecimiento de los mismos se detiene.
- Las vitaminas y minerales permanecen más tiempo en este tipo de bienes.
- La vida útil de estos bienes se prolonga, ya que la mayor parte de las bacterias que causan su descomposición, no pueden proliferar a bajas temperaturas.
- Poseen menor densidad que un alimento no congelado.
- La conductividad del hielo es mayor que la del agua, por lo tanto los alimentos congelados poseen mayor conductividad que los frescos o refrigerados.

Como **ventajas** de este tipo de productos se pueden señalar:

- **Saludables:** Los alimentos congelados son libres de conservantes, aditivos y sal; y debido a que el frío es su método natural de conservación, se preservan intactas sus propiedades, haciendo que los colores se mantengan vivos, y su textura y gusto, intactos.
- **Frescos y nutritivos:** La composición nutricional de estos bienes es similar a la de los frescos. Gracias al proceso de congelación las propiedades nutricionales existentes en los alimentos, previas al congelado, se mantendrán hasta su consumo.
- **Prácticos:** Los alimentos congelados están siempre disponibles para lograr una alimentación variada. La congelación permite disponer de una amplia variedad de alimentos todo el año, más allá de la estacionalidad de los mismos y sin perder calidad en el producto. Estos productos tienen la ventaja de poder utilizarse en porciones y seguir conservando lo que no se utiliza.
- **Ahorro:** Los mencionados bienes, están listos para su utilización. Lavados, cortados, pre-cocidos y libres de desperdicios. Listos para utilizarse en la cocina o terminar su cocción y consumir. Ahorra tiempo, desperdicios, e ideas.

A.2. Clasificación de los bienes objeto de estudio

Teniendo en cuenta las clasificaciones seleccionadas en el marco teórico, se puede afirmar que los “Alimentos Congelados”, según su transformación física, se ubican dentro de la categoría de “**Semi-Industriales**” ya que se producen en masa y no poseen un elevado valor agregado; y según el “tipo de uso o mercado destino”, se los clasifican como “**bienes unitarios de consumo final**”, al suplir una necesidad básica inmediata como es la alimentación y al ser adquiridos bajo un sistema de compra sencillo y veloz.

De acuerdo a otra de las clasificaciones, se estima que éstos son productos “**Globales**”, ya que están diseñados para usarse o consumirse universal y constantemente.

Con el objeto de conocer los diversos regímenes (tributarios, aduaneros, de intervenciones, etc.) que regulan al comercio internacional de los alimentos congelados, se los clasificará de acuerdo al criterio “Aduanero”, determinando así sus correspondientes “posiciones arancelarias”.

Dado que nuestro Código Aduanero organiza el universo de mercaderías en secciones y capítulos agrupando los bienes según su origen y afinidad, en este informe se seguirá la misma metodología, es decir, se trabajará sobre los siguientes grupos de bienes con el objeto de identificar aquellas subpartidas susceptibles de exportarse en formato de congelado:

1. Carnes Congeladas.
2. Pescados y Mariscos Congelados.
3. Frutas y Verduras Congeladas.
4. Alimentos industrializados Congelados.

A.2.1. Carnes Congeladas

A continuación se presentan las posiciones arancelarias de los distintos tipos de carnes congeladas con el objeto de determinar cuales son los actuales requisitos que atañen a dichas mercaderías a la hora de ser exportadas/importadas.

Tabla 1		
Posición Arancelaria		
	Posición	Descripción
Sección	I	Animales vivos y productos del reino animal.
Capítulo SA	02	Carne y despojos comestibles.
Partida SA	0202	Carne de animales de la especie bobina, congelada.
Sub Partida SA	0202.20	Los demás cortes (trozos), sin deshuesar.
Sub Partida NMC (Regional)	0202.20.10	Cuartos delanteros.
Sub Partida NMC (Regional)	0202.20.20	Cuartos Traseros.
Sub Partida NMC (Regional)	0202.20.90	Los demás.
Sub Partida NMC (Regional)	0202.20.00	Deshuesado.
Fuente: Elaboración Propia según NCM; Sitio Web: http://www.aduanaargentina.com/ncm/cap2.htm ; Visitado 10.04.2012		

Es de destacar que, dentro de las diversas clasificaciones de carnes congeladas, se ha seleccionado aquella que se condice con la temática del presente trabajo, es decir, se ha establecido como parámetro encontrar la posición más genérica, ya que resultaría casi imposible analizar toda la gama de productos susceptibles de ser exportados en forma congelada.

Como se puede apreciar en la tabla 1 y de acuerdo a lo precedentemente aclarado, se ha elegido la posición arancelaria **0202.20.90** correspondiente a “**Los demás cortes sin deshuesar congelados de carne de animales de la especie bobina**”.

La exportación de este tipo de bienes está gravada con 15% sobre el valor en aduana de la mercadería en concepto de “Derechos de exportación Intrazona y Extrazona” y no goza de reintegros. Cabe aclarar que está sujeta también al pago del 0.50% de su valor en aduana en concepto de “Tasa Estadística”.

Ya definida y clasificada la carne bobina congelada, a continuación se procederá, bajo la misma metodología, a definir la carne “porcina” congelada.

Tabla 2		
Posición Arancelaria		
	Posición	Descripción
Sección	I	Animales vivos y productos del reino animal.
Capítulo SA	02	Carne y despojos comestibles.
Partida SA	0203	Carne de animales de la especie porcina congelada.
Sub Partida NMC (Regional)	0203.21.00	Congelada en canales o medias canales.
Sub Partida NMC (Regional)	0203.22.00	Jamones, paletas y sus trozos sin deshuesar. Cong.
Sub Partida NMC (Regional)	0203.29.00	Las demás Congeladas.
Fuente: Elaboración Propia según NCM; Sitio Web: http://www.aduanaargentina.com/ncm/cap2.htm ; Visitado 10.04.2012		

De acuerdo a la tabla 2 y bajo el lineamiento previamente planteado, se seleccionó la posición **0203.29.00**, estableciendo así como objeto de estudio a “las demás carnes congeladas de animales de la especie porcina”.

En cuanto a su régimen tributario, es importante señalar que estos bienes están gravados con el 5% de su valor en aduana en concepto de “Derechos de exportación intrazona y extrazona” y con un 0.5% en concepto de “Tasa Estadística”. Cabe resaltar, que los mismos están beneficiados con el 2,7% de su valor en Aduana en concepto de “Reintegro Intra y Extrazona”.

Por último, al igual que con los anteriores y por los mismos motivos, se clasificarán y determinarán los distintos regímenes aplicables a otro importante sub-grupo de carnes congeladas, la ovina o caprina.

Tabla 3		
Posición Arancelaria		
	Posición	Descripción
Sección	I	Animales vivos y productos del reino animal.
Capítulo SA	02	Carne y despojos comestibles.
Partida SA	0204	Carne de animales de las especies ovina o cap. Cong.
Sub Partida NMC (Regional)	0204.41.00	Congelada en canales o medias canales
Sub Partida NMC (Regional)	0204.42.00	Los demás cortes (trozos) sin deshuesar, Cong.
Sub Partida NMC (Regional)	0204.43.00	Deshuesados Congelados.
Sub Partida NMC (Regional)	0204.50.00	Carne de animales de la especie caprina congelados.
Fuente: Elaboración Propia según NCM; Sitio Web: http://www.aduanaargentina.com/ncm/cap2.htm ; Visitado 10.04.2012		

Como se ha graficado en la tabla 3, la posición seleccionada en este caso es la **0204.42.00**, que contiene los siguientes bienes: “Los demás cortes sin deshuesar, congelados de carne de animales de las especies ovina o caprina”.

Éstos están alcanzados con: derechos de exportación advalorem del 5% sobre su valor en aduana y tasa estadística del 0.5% del mencionado valor. Cabe destacar, que gozan de reintegro intra y extrazonal del 2,7%.

De acuerdo al análisis previamente expuesto, se ha llegado a la conclusión de que los tributos que gravan a estos productos son directamente proporcionales con su oferta y demanda. Es decir, los bienes más requeridos y por ende más producidos (carne bobina), están gravados con una alícuota mayor y no cuentan con el beneficio del reintegro; y los menos demandados y en consecuencia, producidos en menor escala, como lo son la carne porcina, ovina o caprina, poseen una alícuota menor y están alcanzados por el régimen de reintegro. Uno de los motivos de este fenómeno es

incentivar la producción y consumo de estos productos menos demandados, diversificando así la canasta de bienes nacionales.

Clasificados y descriptos los distintos tipos de carne congelada a involucrarse en el presente informe, se procederá con la clasificación del siguiente grupo de mercaderías.

A.2.2. Pescados y Mariscos Congelados

Tabla 4		
Posición Arancelaria		
	Posición	Descripción
Sección	I	Animales vivos y productos del reino animal.
Capítulo SA	03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.
Partida SA	0303	Pescado congelado, excepto filetes y demás carne de la partida 0304.
Sub Partida NMC (Regional)	0303.10.00	Salmones del pacífico, excepto: huevas, lechas, hígados.
Sub Partida NMC (Regional)	0303.21.00	Truchas.
Sub Partida NMC (Regional)	0303.22.00	Salmones del Atlántico.
Sub Partida NMC (Regional)	0303.29.00	Los demás.

Fuente: Elaboración Propia según NCM; Sitio Web: <http://www.aduanaargentina.com/ncm/cap2.htm>; Visitado 14.04.2012

Como se puede observar en la “tabla 4”, en este caso se ha elegido más de una posición debido a que las mismas son muy específicas y excluyentes, es decir, si se eligiese una sola, se dejarían de lado muchos bienes popularmente producidos en la argentina y con potencial para analizarse en el presente trabajo.

De acuerdo a lo previamente aclarado, se han incluido en el estudio las siguientes sub-partidas: **0303.10.00** “Salmones del pacífico congelados”; **0303.21.00** “Truchas congeladas”; **0303.22.00** “Salmones del atlántico congelados”; **0303.29.00** “Los demás pescados congelados, excepto filetes incluidos en la partida 0304”.

Cabe destacar que las cuatro posiciones arancelarias seleccionadas están sujetas al mismo régimen tributario, debiendo abonar 10% de su valor en aduana en concepto de “Derechos de exportación intra y extrazona”, 0.50% en concepto de “tasa estadística” y no gozan de reintegros de ningún tipo.

Tabla 5		
Posición Arancelaria		
	Posición	Descripción
Sección	I	Animales vivos y productos del reino animal.
Capítulo SA	03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.
Partida SA	0304	Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados.
Sub Partida SA	0304.20	Filetes Congelados.
Sub Partida NMC (Regional)	0304.20.10	De merluza.
Sub Partida NMC (Regional)	0304.20.90	Los demás.
Fuente: Elaboración Propia según NCM; Sitio Web: http://www.aduanaargentina.com/ncm/cap2.htm ; Visitado 14.04.2012		

Como se puede observar, se han incluido en este análisis, los derivados directos de los bienes previamente expuestos, los “filetes de pescado congelados”, aduaneramente clasificados bajo las siguientes posiciones: **0304.20.10** y **0304.20.90** correspondientes a “filetes de merluza congelados” y “Los demás filetes congelados”. Éstos están gravados con “Derechos de Exportación” del 5% de su valor en aduana, 0.5% en concepto de “Tasa estadística” y gozan de reintegros por el 9% de su valor en aduana.

Al igual que con las carnes, se puede concluir que en los pescados, los tributos y estímulos a la exportación, son directamente proporcionales a la demanda y oferta, promoviendo así el desarrollo de los bienes con mayor valor agregado como son los “filetes”.

A.2.3. Frutas y Verduras Congeladas

Como el sistema armonizado (SA) distingue las frutas de las verduras clasificándolas en capítulos distintos del nomenclador, se ha decidido separarlas también, se comienza entonces con las verduras:

Tabla 6		
Posición Arancelaria		
	Posición	Descripción
Sección	II	Productos del Reino Vegetal
Capítulo SA	07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.
Partida SA	0710	Hortalizas, aunque estén cocidas, Congeladas
Sub Partida NCM (regional)	0710.10.00	Papas (patatas).
Sub Partida NCM (regional)	0710.21.00	Arvejas.
Sub Partida NCM (regional)	0710.22.00	Porotos.
Sub Partida NCM (regional)	0710.30.00	Espinacas.
Sub Partida NCM (regional)	0710.40.00	Maíz Dulce.
Sub Partida NCM (regional)	0710.80.00	Las demás hortalizas.
Sub Partida NCM (regional)	0710.90.00	Mezcla de hortalizas.
Fuente: Elaboración Propia según NCM; Sitio Web: http://www.aduanaargentina.com/ncm/cap2.htm ; Visitado 15.04.2012		

De acuerdo a lo expuesto en la “tabla 6”, las verduras congeladas se clasifican bajo la partida arancelaria **0710**, la que incluye las siguientes subpartidas: **0710.10.00** correspondiente a las “papas congeladas”; **0710.21.00** para las “arvejas congeladas”; **0710.22.00** “porotos congelados”; **0710.30.00** “espinacas congeladas”; **0710.40.00** “maíz dulce”; **0710.80.00** “las demás hortalizas congeladas”; y **0710.90.00** para la “mezcla de hortalizas congeladas”.

El régimen tributario no varía en ninguna de las mencionadas subpartidas, es decir, es el mismo para todas. Estos vegetales se encuentran gravados con derechos de exportación por el 5% de su valor en aduana, más el 0.5% de su valor en concepto de “tasa estadística”, y están alcanzados por el régimen de promoción a las exportaciones al poseer reintegros por el 5%.

Tabla 7		
Posición Arancelaria		
	Posición	Descripción
Sección	II	Productos del Reino Vegetal
Capítulo SA	08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios, cítricos, melones o sandías.
Partida SA	0811	Frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos, congelados.
Sub Partida NCM	0811.10.00	Frutillas.
Sub Partida NCM	0811.20.00	Frambuesas, zarzamoras, moras, moras-frambuesa y grosellas.
Sub Partida NCM	0811.90.00	Los demás.
Fuente: Elaboración Propia según NCM; Sitio Web: http://www.aduanaargentina.com/ncm/cap2.htm ; Visitado 15.04.2012		

Las frutas congeladas se clasifican bajo la partida **0811** “frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incluso con adición de azúcar u otro

edulcorante”, dentro de ella se encuentran las “frutillas congeladas” cuya sub partida regional es **0811.10.00**; las “frambuesas, zarzamoras, moras, moras-frambuesas y grosellas congeladas” que se corresponden con la sub partida **0811.20.00**; y el resto de las frutas congeladas se clasificarán según la sub partida **0811.90.00** “las demás frutas congeladas”.

Al igual que las verduras, las frutas congeladas están sujetas al mismo tratamiento tributario, debiendo abonar 2.5% de su valor en aduana en concepto de “derechos de exportación”; 0.5% “tasa estadística”; y están beneficiadas con el régimen de reintegros, percibiendo 3.4 % de su valor en aduana por dicho concepto.

Como se puede apreciar en la descripción previamente expuesta, tanto las frutas como las verduras en formato “congelado”, si bien deben tributar, la alícuota que se les ha impuesto es relativamente baja y ambos rubros están beneficiados con reintegros, cuya alícuota en ambos casos es mayor que la de los “derechos de exportación”, motivándose así la producción y exportación de este tipo de bienes.

A.2.4. Alimentos Industrializados Congelados

A continuación, con motivo de simplificar el análisis, se presentarán algunos de los bienes alimenticios industrializados susceptibles de comercializarse en formato “congelado”. Cabe aclarar, que en los capítulos que contienen las posiciones de estos productos, no figuran partidas especificando la modalidad elegida “congelados”, sin embargo, al no existir dichas partidas, las mismas se clasifican bajo algún criterio existente. En este caso, se han elegido las siguientes posiciones:

Tabla 8		
Posición Arancelaria		
	Posición	Descripción
Sección	IV	Productos de la Industria Alimenticia.
Capítulo SA	19	Preparaciones a base de cereales, harina, y otros.
Partida SA	1901	Extractos de malta; preparaciones alimenticias de harina, otros.
Sub Partida NMC (Regional)	1901.20.00	Mezclas y pastas para preparación de productos de panadería, pastelería o galletería.
Fuente: Elaboración Propia según NCM; Sitio Web: http://www.aduanaargentina.com/ncm/cap2.htm ; Visitado 17.04.2012		

Tabla 9		
Posición Arancelaria		
	Posición	Descripción
Sección	IV	Productos de la Industria Alimenticia.
Capítulo SA	19	Preparaciones a base de cereales, harina, y otros.
Partida SA	1902	Pastas alimenticias, incluso cocidas o rellenas o bien preparadas de otra forma.
Sub Partida NMC (Regional)	1902.20.00	Pastas alimenticias rellenas, incluso cocidas o preparadas de otra forma.
Sub Partida NMC (Regional)	1902.30.00	Las demás pastas alimenticias.
<small>Fuente: Elaboración Propia según NCM; Sitio Web: http://www.aduanaargentina.com/ncm/cap2.htm; Visitado 17.04.2012</small>		

Como se puede apreciar en los precedentes cuadros, las posiciones arancelarias seleccionadas fueron: **1901.20.00** correspondiente a “Mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería”; **1902.20.00** que contiene a las “Pastas alimenticios rellenas, incluso cocidas o preparadas de otra forma”; y la **1902.30.00** “Las demás pastas alimenticias”.

En este caso, el régimen tributario varía de acuerdo a la partida, estableciéndose para las “mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería...” derechos de exportación del 5% de su valor en aduana, tasa estadística por el 0.5% y 0% en concepto de reintegros.

Las sub partidas **1902.20.00** y **1902.30.00** están alcanzadas por el mismo régimen, tributan 5% y 0.5% respectivamente, en conceptos de derechos de exportación y tasa estadística; y están incluidas en el régimen de promoción a las exportaciones con reintegros por el 6% de su valor en aduana.

B - LA CONSERVA

B.1. La tendencia del Alimento Congelado

La principal característica de los alimentos congelados es que luego de descongelado, el producto conserva toda la textura, valor nutritivo e igual sabor al del producto recién cosechado. Así mismo, para su preservación, el uso de este proceso garantiza que los productos no necesiten de ningún tipo de químicos o preservantes y que debido al cambio brusco de temperatura, se reduzca de forma importante la presencia de microorganismos.

Otra ventaja es que bajo la modalidad mencionada, el usuario puede descongelar la cantidad deseada del producto, y no el bloque entero, permitiendo conservar lo que no se desee utilizar en el momento, para consumirlo con posterioridad.

Es de destacar que los congelados están alineados a las tendencias de los consumidores actuales: personas con poco tiempo que buscan soluciones al alcance de la mano. En los últimos años cinco años el consumo subió a una tasa promedio del 8% anual.

En general, los consumidores son mujeres y hombres que trabajan, de nivel socioeconómico medio-alto, que valoran mucho su tiempo y no quieren perderlo en la cocina, por eso eligen productos que les permitan aprovechar el tiempo y comer algo nutritivo en pocos minutos. En otras palabras, los productos congelados son una opción conveniente para la vida agitada de estos tiempos.

Entre las principales razones de consumo de congelados, se puede señalar que la practicidad es la más importante, luego se pueden señalar otros motivos también válidos como por ejemplo que estos alimentos se conservan mejor y durante más tiempo que los producidos bajo otra tipología de conserva.

Otro dato a considerar es que la adquisición de estos productos aumenta a medida que baja la edad, lo que demuestra un cambio de hábitos de consumo. El 46% de los jóvenes de entre 18 y 24 años declara consumirlos, mientras que lo hace el 16% de los mayores de 65. Son también más elegidos entre los niveles socioeconómicos más altos: 57% del sector ABC1 versus el 25% de los sectores más bajos.

Tal como se expresa previamente, se puede concluir que gracias a las benéficas propiedades de este tipo de bienes, junto con los nuevos hábitos de consumo, cada vez es más fuerte la tendencia hacia la adquisición de alimentos en formato de congelado.

B.2. El proceso de Congelación alimenticia

Dentro de la variedad de métodos desarrollados y utilizados a lo largo del tiempo para congelar los alimentos, se ha detectado a través de las diversas entrevistas realizadas a empresarios del sector, que son dos las técnicas empleadas actualmente en Argentina para llevar a cabo ésta actividad: IQF (Congelamiento Individual Rápido o Individual Quick Freezing), y Método de Congelación Lenta.

B.2.1. Diferencias entre IQF y Congelación Lenta

Tras el análisis de las entrevistas, se establece que la principal diferencia entre una congelación IQF y una congelación lenta, es el tamaño del cristal que se forma en el alimento. En la primera los cristales de hielo que se forman dentro de las células de los tejidos son de tamaño muy pequeño, lo que evita que las paredes celulares que conforman los tejidos vegetales se rompan y que al descongelar el producto no haya derrame de fluidos celulares.

En una congelación lenta, el tamaño del cristal que se forma es tan grande que rompe las paredes celulares, permitiendo el derrame de fluidos internos y la consiguiente pérdida de sabor, textura y valor nutritivo cuando descongelamos el alimento.

Un producto congelado a ritmo lento, normalmente se ve más colorido que el congelado bajo IQF. Sin embargo, después de la congelación, pierde la apariencia natural y normalmente el color se vuelve gris; en cambio cuando se descongela el que fue sometido al IQF, es muy difícil distinguirlo del natural y fresco.

Otra diferencia radica en el período de conservación, ya que un largo tiempo de exposición al aire, genera la oxidación de lípidos limitando la vida útil de productos cárnicos y de mar, generando desarrollo de sabores rancios. La vida útil de los congelados rápidos, en cambio, siempre es mayor al someterse a menos exposición de aire durante su envasado.

B.2.2. Semejanzas entre ambos sistemas

Si bien existen diferencias entre los sistemas de congelamiento previamente explicados, también se observan algunas coincidencias, como por ejemplo que ambos permiten el congelamiento de todos los grupos de bienes bajo objeto de estudio, es decir, tanto las frutas y verduras, como los bienes industrializados y las carnes pueden ser congelados o bien por IQF o por el Sistema de Congelación Lenta.

Otra semejanza detectada es que ambos requieren la instalación de medios de refrigeración ya sea en forma de túneles o cintas, que provean del frío requerido, y de un depósito de almacenaje refrigerado, ya que deben mantenerse a bajas temperaturas.

Por último, las entrevistas indican que la logística de almacenamiento y transporte de los alimento congelado es la misma sin importar el sistema de congelamiento empleado, ni el tipo de producto que se congele, es decir, en todos los

casos, una vez congelado el alimento, debe almacenarse en depósitos que les provean del frío necesario para que conserven dicha condición hasta que deban despacharse. El transporte en todos los casos, y sin importar el modo empleado, se realiza manteniendo la cadena de frío hasta su destino final. Para que esto ocurra, generalmente se emplean contenedores de tipo Reefer.

B.2.3. Consideraciones Finales

Como se pudo observar, la conserva de alimentos bajo la modalidad de congelados se considera actualmente como uno de los mejores métodos de conserva alimenticia, ya que además de permitir que las propiedades nutricionales, sabor y textura de los mismos casi no sean modificados luego de someterse al mencionado proceso, y pueda utilizarse para cualquier tipo de alimentos; dota al producto de magníficos atributos tales como practicidad, confiabilidad, salubridad, etc, haciendo de éstos, los mejores sustitutos de los tradicionales alimentos “frescos”.

Si bien ninguno de los empresarios entrevistados expresó en cifras el costo que la generación de una planta de congelamiento de alimentos implica, sobre todo en inversión de capital, todos coincidieron en que es menor al beneficio que reporta la producción de congelados, ya que como uno de los entrevistados comentó, aparte de generar en promedio un 20% más de valor agregado, permite reducir los desechos al 100%.

Como se ha observado, no todas las empresas utilizan el mismo método o sistema de congelamiento alimenticio, ya que como se aclaró anteriormente, uno es mucho más moderno que el otro y demanda grandes inversiones de capital, que no todas las empresas pueden o quieren afrontar, sin embargo se puede asegurar que aunque el sistema de congelamiento individual rápido (IQF), sea más complejo y costoso que el de congelamiento lento, como se ha observado en los puntos anteriormente analizados, es un sistema que da por resultado un producto de superior calidad y mejor rendimiento, variables altamente valoradas por el usuario a la hora de adquirir este tipo de bienes.

Sin importar cuál de los sistemas mencionados se utilice para la realización de esta actividad, se ha establecido, que el sólo hecho de hacerlo, genera beneficios no sólo para el usuario del bien, sino también para la empresa productora del mismo.

C - INVESTIGACIÓN DEL MERCADO INTERNACIONAL

C.1. Estudio de Competitividad

C.1.1. La Oferta Mundial

Entendiendo que el producto que se pretende comercializar, compite no sólo con los productos locales, sino también con productos importados de otros países, este análisis comienza por el estudio de competitividad internacional, con el objeto caracterizar la oferta internacional de congelados, identificando aquellos países que por sus diversas características se consideran competencia nacional en este rubro, los factores que contribuyen a que eso suceda y su posición en el mercado mundial (grado de participación en el mercado mundial).

A continuación se presenta una tabla (10) con su respectiva interpretación, a través de la cual se pretende ilustrar quienes son los principales actores internacionales del sector involucrado en el presente informe, es decir, que países se constituyen como la principal competencia internacional en el rubro y cuál es su participación en el mercado mundial. Su estudio servirá de base para descubrir la posición de Argentina como productora de congelados, su competitividad o no en el sector, y las oportunidades latentes de mercados en las que se podría incursionar.

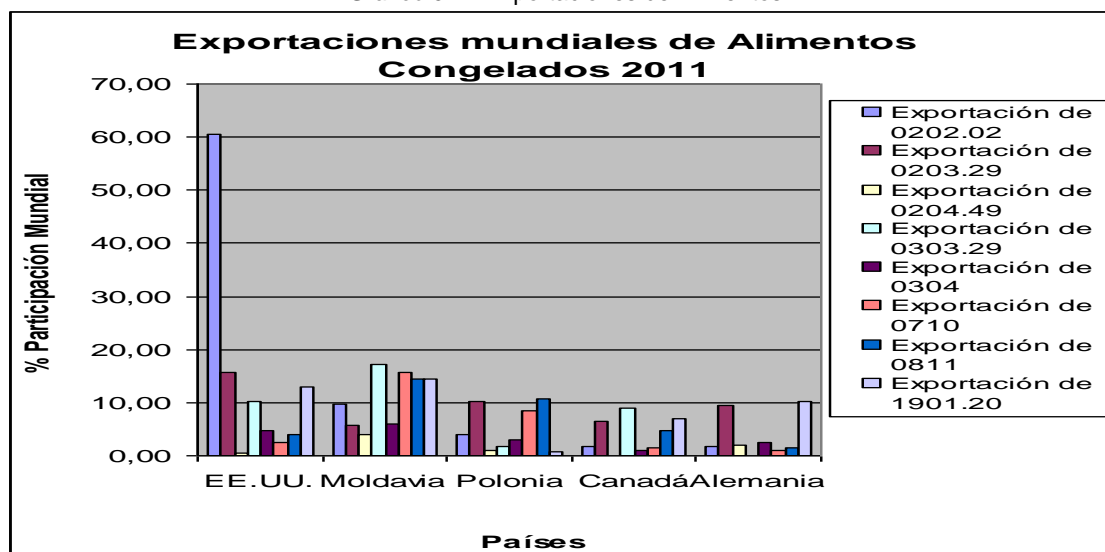
Tabla 10

Exportaciones mundiales de Congelados

EXPORTACIONES MUNDIALES DE CONGELADOS																
AÑO 2011																
País Exportador	0202.20 Carne Bobina Cong.		0203.29 Carne Porcina Cong.		0204.49 Carne Ovina Cong.		0303.29 Pescado excepto filetes Cong.		0304 Filetes Pesc. Cong.		0710 Hortalizas plantas, tub. Cong		0811 Frutas y frutos cong.		1901.20 Mezclas y pastas cong.	
	FOB EN MILL. DE USD	% Part. Mundial	FOB EN MILL. DE USD	% Part. Mundial	FOB EN MILL. DE USD	% Part. Mundial	FOB EN MILL. DE USD	% Part. Mundial	FOB EN MILL. DE USD	% Part. Mundial	FOB EN MILL. DE USD	% Part. Mundial	FOB EN MILL. DE USD	% Part. Mundial	FOB EN MILL. DE USD	% Part. Mundial
1 EE.UU.	374,71	60,63	2.287,56	15,59	9,26	0,50	4,23	10,26	1.232,12	4,68	217,85	2,41	218,68	3,87	497,60	12,93
2 Moldavia	60,54	9,80	833,60	5,68	73,91	3,98	7,10	17,19	1.599,27	6,07	1.408,12	15,58	818,45	14,49	551,57	14,34
3 Polonia	25,29	4,09	1.498,66	10,22	17,35	0,94	0,69	1,67	784,86	2,98	764,31	8,46	605,32	10,72	25,07	0,65
4 Canadá	10,67	1,73	937,99	6,39	S.D.	S.D.	3,70	8,96	290,01	1,10	135,60	1,50	268,63	4,76	266,47	6,93
5 Alemania	10,60	1,72	1.394,61	9,51	35,60	1,92	S.D.	S.D.	639,07	2,42	97,39	1,08	85,92	1,52	393,05	10,22

Fuente: Elaboración propia según datos obtenidos de www.nosis.com.ar; visitado 16/06/12.

Gráfico 01 – Exportaciones de Alimentos



Fuente: Elaboración propia según datos obtenidos de www.nosis.com.ar; 16/06/12.

Cabe mencionar que para la realización de la tabla, se han seleccionado dentro de los treinta países con mayores exportaciones de cada uno de los bienes bajo investigación³, los cinco **primeros** países que cumplieran con una condición: se encontraran dentro de los treinta exportadores **en casi todos los bienes bajo objeto de estudio**. Esto se debe a que lo que se pretende analizar, es la oferta mundial del conjunto de congelados no de cada bien por separado.

Como se puede observar y según la previa aclaración, los países detectados como principales actores internacionales de bienes alimenticios congelados, son:

- Estados Unidos
- Moldavia
- Polonia
- Canadá
- Alemania

Tanto la tabla como el gráfico, demuestran el grado de participación de cada actor en el mercado mundial, obtenido a partir de sus exportaciones de cada tipo bien expresadas a precios FOB en millones de USD, en comparación con el total de exportaciones mundiales de cada bien. Si bien los cinco poseen alta participación en todos los bienes, algunos son más fuertes que otros de acuerdo al alimento que se esté analizando. Así se puede observar que **Estados Unidos** se constituye como líder

³ Ver anexo, Tabla: A25.

mundial en exportación de carne bobina y ovina, con el 60.63% y 15.59% de participación respectivamente, alta participación en pescados y filetes de pescado congelados, con el 10.26% y 4.68% respectivamente; tercer lugar en exportaciones de frutas y verduras congeladas, con el 2.31% y 3.87%; y segundo lugar en exportación de mezclas y pastas congeladas con el 12.93% de participación en el mercado mundial.

Con respecto al segundo de los países seleccionados como principal oferente mundial de alimentos congelados, **Moldavia**, se puede apreciar que además de exportar todos los bienes seleccionados para el presente análisis, su participación en el mercado mundial es significativa: posee el segundo lugar en exportación de carne bobina congelada, con el 9.80% , cuarto lugar en la porcina congelada, con el 5.68% y primer lugar en exportación de carne ovina y pescado congelado, con el 3,98% y 17,19% respectivamente. Lidera el mercado de verduras, frutas y frutos congelados, con el 15,85% y 14,49% de las exportaciones mundiales de éstos. En cuanto a los alimentos industriales congelados y de acuerdo al bien que representa esta categoría (mezclas y pastas congeladas), una vez mas, Moldavia se constituye como el principal oferente mundial con exportaciones registradas en el 2011 por 551,57 millones de USD, que representa el 14,34% de las exportaciones mundiales de éstos.

El tercero de los seleccionados, **Polonia**, registra un importante volumen en sus exportaciones de todos los bienes objeto de análisis: tercer lugar en carnes congeladas con el 4.09% en carne bobina, 10,22% en porcina, 0.94% en ovina, 1.67% en pescados y 2.98 en filetes de pescado congelado. Alcanza el segundo lugar en exportaciones mundiales de verduras y frutas congeladas, con el 8.46% y 10.72%; y el último lugar en el mercado de alimentos industrializados congelados, con el 0.65% de las exportaciones mundiales.

Canadá, el cuarto país seleccionado como principal oferente en el mundo de los bienes bajo objeto de estudio, en comparación con el resto de los preseleccionados, se encuentra en el último puesto con sus exportaciones mundiales de carnes congeladas, con el 1.73% de participación mundial de carne bobina congelada, 6.37% de carne porcina, fuera de los principales 30 países exportadores de carne ovina congelada. Tercer puesto en pescado congelado, con el 8,96% y último lugar en filetes de pescado congelado, con el 1.10%. Este país posee una posición intermedia de los demás bienes, sus verduras congeladas representan el 1.67% de las exportaciones mundiales, sus frutas y frutos, el 4.76% y sus alimentos industriales congelados, el 10.22%.

El último país elegido como principal oferente de alimentos congelados en el mundo, **Alemania**, registra exportaciones mundiales significativas en casi todos los tipos de bienes que forman parte de éste proyecto. Su participación mundial se puede resumir como sigue: 1.72% de exportaciones en el mundo de carne bobina congelada, 9.51% en carne porcina, 1.92% de ovina, fuera de los principales 30 países exportadores de pescado congelado, pero cuarto lugar en filetes de pescado congelado con el 2.42% de las exportaciones mundiales, lo que indica que su industria en ésta materia debe fuerte y que sus importaciones de pescados congelados deberían ser elevada también. Poseen el 1.08% de las exportaciones mundiales de verduras congeladas, y el 1.52% de las exportaciones de frutas y frutos. Cabe mencionar que en materia de alimentos industriales congelados poseen el tercer lugar con el 10.22% de participación mundial.

C.1.2. Precios Mundiales

Ya determinados los países que se constituyen como principales oferentes de los bienes alimenticios congelados, y por ende como real o potencial competencia nacional en dicho rubro, a continuación se presentarán los precios de exportación unitarios de los bienes bajo objeto de análisis, con el objeto de efectuar una comparación entre los mencionados actores internacionales y Argentina, tratando de determinar si la variable “precios” es un factor determinante a la hora de exportar éstos bienes, y el grado de competitividad de nuestra nación a partir de su posición con respecto al resto.

Cabe mencionar que se utilizarán “algunas posiciones”, ya que se haría interminable el trabajo si se analizaran todas las subpartidas seleccionadas, además de que se busca comparar el mismo bien en todos los países para que el resultado sea un reflejo de la realidad. Como cada país puede agregar subpartidas de nivel nacional, pudiendo distorsionar los resultados, se ha decidido calcular el promedio de los precios unitarios FOB de cada partida.

Es importante destacar que después de haber buscado información de todos los bienes en cada uno de los países seleccionados para calcular su respectivo valor unitario, se descubrió que los datos publicados en las fuentes que se están utilizando para desarrollar este punto del trabajo, son escasos, sin embargo se consideran suficientes como para estimar si los precios constituyen un factor determinante a la hora de exportar los bienes involucrados.

Tabla 11							
PRECIOS UNITARIOS FOB DE EXPORTACIONES DE CADA PAIS							
	Año 2011						
	Precio FOB unitario Promedio expresado en USD						
	Argentina	EE.UU	Diferencia	Maldavia	Polonia	Canadá	Alemania
0202.02 Carne Bobina Cong.	4,32/kg	6,46/kg	2,14	S.D.	S.D.	S.D.	S.D.
0203.29 Carne Porcina Cong.	1,25/kg	3,01/kg	1,76	S.D.	S.D.	S.D.	S.D.
0204.49 Carne Ovina Cong.	5,74/kg	4,58/kg	-1,16	S.D.	S.D.	S.D.	S.D.
0303.29 Pescado excepto filetes Cong.	S.D.	5,86/kg	S.D.	S.D.	S.D.	S.D.	S.D.
0304 Filetes Pesc. Cong.	11,47/kg	21,66/kg	10,19	S.D.	S.D.	S.D.	S.D.
0710 Hortalizas plantas, tub. Cong	1,53/kg	1,48/kg	-0,05	S.D.	S.D.	S.D.	S.D.
0811 Frutas y frutos cong.	3,08/kg	3,25/kg	0,17	S.D.	S.D.	S.D.	S.D.
1901.20 Mezclas y pastas cong.	1,45/kg	2,12/kg	0,67	S.D.	S.D.	S.D.	S.D.

Fuente: Elaboración propia según datos obtenidos de NOSIS www.nosis.com.ar, visitado 25/06/2012.

Como se puede observar en la precedente tabla, no existen datos suficientes como para determinar el precio FOB promedio de todas las partidas y países seleccionados, sin embargo, se hallaron los de Argentina y Estados Unidos, los que permiten dar un indicio de la importancia de la variable en cuestión.

En lo general se puede establecer, que en casi todas las partidas analizadas, los precios unitarios Argentinos son similares a los del principal exportador mundial, EE.UU.; lo que permite estimar que los precios Argentinos en el mencionado rubro, en un principio son competitivos.

En la comparación de cada partida, se detectó que en cinco de las ocho partidas elegidas, los precios unitarios Argentinos son inferiores a los estadounidenses, permitiendo corroborar la previa estimación. Es decir, la ventaja en los precios unitarios FOB de Argentina en comparación con Estados Unidos, son: USD 2.14 en la posición 0202.02; USD 1.76 en 0203.29; USD 10.59 en 0304; USD 0.17 en la partida 0811 y

USD 0.67 en la partida 1901.20; lo que permite comprobar que los precios Argentinos de exportación de la mayoría de los bienes involucrados en el presente análisis, son competitivos a nivel mundial.

Los bienes en los que los precios argentinos son superiores a los estadounidenses son: carne ovina congelada con USD 1.16/kg. , y Hortalizas, plantas y tubérculos congelados, con USD 0.05/kg por encima de los americanos. Como se puede observar, la diferencia no es abismal, lo que permite seguir sosteniendo que los precios Argentinos unitarios son competitivos a nivel mundial.

Por regla general, se sabe que los precios constituyen un factor determinante a la hora de exportar un producto, ya que a mayores precios, disminuye la demanda, y viceversa. ¿Cómo puede ser posible que EE.UU. exporte más que Argentina, a precios superiores? Esto ocurre debido a que la variable precio, si bien es muy importante, no es la única a tener en cuenta a la hora de adquirir un producto del exterior, se tienen en cuenta otros factores tales como: disponibilidad, plazos de entrega, condiciones de pago, calidad del producto, envases, embalajes, entre otros. Además, es necesario considerar las características internas de cada país, es decir, USA quizás pueda constituirse como el principal exportador mundial de un bien con precios superiores, debido entre otros motivos, a su capacidad productiva (oferta), calidad en la producción, demanda local posicionamiento geopolítico estratégico , etc.

C.2. Estudios Ambientales

Ya comprendido como se conforma la competencia mundial de los productos estudiados y la posición de Argentina con respecto a ellos, se está en condiciones de pasar a la segunda etapa del presente capítulo, la que consiste en la realización de un estudio ambiental. Es decir, se analizarán aquellas variables que permitan comprender como está constituida la demanda mundial de los alimentos congelados.

En particular, se determinarán los principales países demandantes de estos bienes; y se estudiarán las características que les otorgan dicha condición, con el objeto de identificar los patrones de consumo del sector bajo análisis.

C.2.1. La demanda mundial de Congelados

Al igual que en el estudio de competitividad, a continuación se presentará una tabla y un gráfico, realizados a partir de la recolección de datos en Nosis (2012), que

muestran los países que se constituyen como principales demandantes de los bienes involucrados, preseleccionados de acuerdo a las dos reglas previamente planteadas: países con mayor volumen de importaciones en cada tipo de bien, y países que registren importaciones en casi todos los bienes seleccionados.

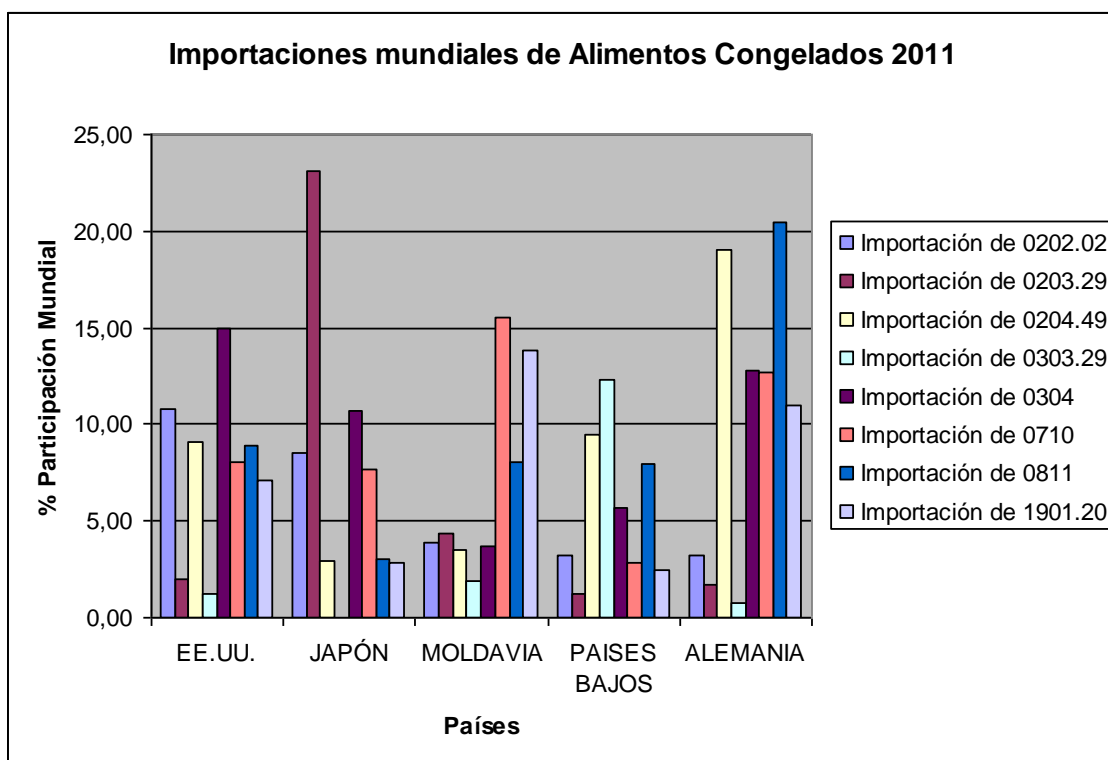
Tabla 12

Importaciones Mundiales de Congelados

IMPORTACIONES MUNDIALES DE CONGELADOS																
AÑO 2011																
País Importador	0202.02 Carne Bobina Cong.		0203.29 Carne Porcina Cong.		0204.49 Carne Ovina Cong.		0303.29 Pescado excepto filetes Cong.		0304 Filetes Pesc. Cong.		0710 Hortalizas plantas, tub. Cong.		0811 Frutas y frutos cong.		1901.20 Mezclas y pastas cong.	
	FOB USD	% Part. Mundial	FOB USD	% Part. Mundial	FOB USD	% Part. Mundial	FOB USD	% Part. Mundial	FOB USD	% Part. Mundial	FOB USD	% Part. Mundial	FOB USD	% Part. Mundial	FOB USD	% Part. Mundial
1 EE.UU.	1506986247	10,80	311195938	2,03	283328936	9,11	774851	1,22	4311445609	14,96	786123471	8,03	555773845	8,94	286855689	7,11
2 JAPÓN	1189360836	8,53	3538063576	23,07	90310369	2,91	S.D	S.D	3074970540	10,67	751030252	7,67	189545738	3,05	114142001	2,83
3 MOLDAVIA	543544917	3,90	673444978	4,39	110043658	3,54	1175277	1,86	1051887216	3,65	1523018557	15,56	500187407	8,05	558942773	13,85
4 PAISES BAJOS	452505241	3,24	190812810	1,24	294032750	9,46	7822829	12,35	1631252582	5,66	280194161	2,86	492838738	7,93	99202094	2,46
5 ALEMANIA	444542882	3,19	265437492	1,73	592328652	19,06	499693	0,79	3695589670	12,82	1240052602	12,67	1269267703	20,42	445079230	11,03

Fuente: Elaboración propia según datos obtenidos de www.nosis.com.ar; visitado 10/07/2012.

Grafico 02 - Importaciones mundiales de Alimentos Congelados 2011



La tabla 12 y gráfico 02, muestran como se constituye la principal demanda de los bienes objetos de estudio de acuerdo a los parámetros establecidos para la selección. Es decir, luego de analizar los treinta⁴ principales importadores mundiales de cada una de las posiciones arancelarias establecidas en el presente informe, se seleccionaron los primeros cinco en cumplir con las condiciones de selección, los mismos son:

- Estados Unidos
- Japón
- Moldavia
- Países Bajos
- Alemania

Tanto la tabla como el gráfico, demuestran el grado de participación de cada actor en el mercado mundial, obtenido a partir de sus importaciones de cada tipo bien expresadas a precios FOB en USD, en comparación con el total de importaciones mundiales de cada bien. Si bien los cinco poseen alta participación en todos los bienes, algunos son más fuertes que otros de acuerdo al alimento que se esté analizando. Así se puede observar que **Estados Unidos** registra participación mundial en todas las posiciones arancelarias estudiadas, sin embargo se constituye como principal demandante de carne bobina congelada, con una participación del 10.80% de las importaciones totales del mundo, tercer lugar en importaciones de carne porcina congelada (2.03%) y carne ovina bajo el mismo formato, con el 9.11% de las importaciones. Cabe mencionar que si bien se encuentra en cuarto lugar en demanda de pescado congelado con el 1.22%, se constituye como el principal demandante de filetes de pescado congelado con el 14.96% de las importaciones mundiales.

Con respecto a las hortalizas y frutas en formato congelado, su participación como demandante es muy significativa al ubicarse en tercer y segundo lugar en las importaciones de ambas categorías, con importaciones mundiales registradas en 2011 por el 8.03% y 8.94% respectivamente. Es de destacar también, que se encuentra en tercer lugar en importaciones de mezclas y pastas congeladas.

Japón posee el 23.07% de las importaciones mundiales de carne porcina congelada constituyéndose como principal demandante de éstos bienes, su participación en las demás carnes congeladas también es significativa, ya que se encuentra en

⁴ Ver Anexo, Tabla: A24.

segundo lugar como importador de carne bobina con el 8.53%, tercer lugar en filetes de pescado congelado con el 10.67% y quinto lugar en la carne ovina congelada, con el 2.91% de las importaciones mundiales. Su demanda en el resto de los bienes analizados también es significativa, registrando importaciones de hortalizas congeladas (7.67%), frutas y frutos en el mismo formato (3.05%) y mezclas y pastas congeladas con el 2.83% de las importaciones mundiales.

El tercer país seleccionado es **Moldavia**, éste se constituye como el principal demandante de hortalizas congeladas con el 15.56% de las importaciones mundiales, posee el tercer lugar en importaciones de frutos congelados con el 8.05%, y el segundo puesto en pastas y mezclas congeladas con el 13.85%. Su demanda de carnes congeladas es inferior a la de los demás países, sin embargo se encuentra en el segundo lugar en la demanda de carne porcina congelada, con el 4.39% de las importaciones mundiales.

Los **Países Bajos** se destacan por la demanda de pescado congelado al ubicarse en primer lugar en las importaciones de los mismos con el 12.35% y cuarto lugar en filetes congelados con el 5.66%. Cabe destacar, que si bien su demanda en carne bobina y porcina no es tan significativa, poseen el segundo lugar como mayores importadores de carne ovina congelada, con el 9.46%. Del resto de los bienes analizados, se destaca por las importaciones de frutas y frutos congelados, con el 7.93% de las importaciones mundiales.

El último de los países seleccionados, **Alemania**, registra una participación muy activa en las importaciones de casi todos los bienes estudiados. Se ubica como principal demandante mundial de frutos congelados y de carne ovina congelada, con importaciones mundiales por el 20.42% y 19.06% respectivamente. Posee además el segundo lugar en importaciones de hortalizas, filetes de pescado y pastas congeladas, con el 12.67%, 12.82% y 11.03%. Su demanda en el resto de los alimentos estudiados no es tan significativa.

C.2.2. Caracterización de los Demandantes

A continuación se pretende analizar las variables que permitan exponer brevemente las principales características ambientales de los países seleccionados como principales demandantes de los bienes que están siendo estudiados, con el objeto de categorizar al consumidor de alimentos congelados en el mundo.

C.2.2.1. Estados Unidos

Características Geográficas:



Se encuentra ubicado entre el Océano Atlántico Norte y el Océano Pacífico Norte, limitando con Canadá al norte y con México al sur. Se constituye como el tercer país más grande del mundo en superficie y población, después de Canadá y Rusia. Posee una superficie total de 9.826.675 kilómetros cuadrados, compuesta por 9.161.966 km² de tierra y 664.709 km² de agua. Está formada por 48 estados contiguos, más Alaska en el noroeste y las islas Hawái en el Pacífico Central.

Sus límites terrestres totales son de 12.034 km, la frontera con Canadá es de 8.893 km., y 3.141 km con México. Posee salida al océano Atlántico y Pacífico y sus límites marítimos están constituidos por: 12 millas náuticas de aguas territoriales, 24 millas de zona contigua y 200 millas en concepto de zona económica exclusiva.

El relieve de EE.UU., comprende una vasta llanura central, montañas al oeste, colinas y montañas bajas al este, montañas escarpadas y grandes valles de ríos en Alaska, y topografía accidentada y volcánica en Hawaii.

Los recursos naturales predominantes en USA son: carbón, cobre, plomo, molibdeno, fosfatos, elementos de tierras raras, uranio, bauxita, oro, hierro, mercurio, níquel, potasa, plata, tungsteno, zinc, petróleo, gas natural, y madera. Cabe destacar que poseen las mayores reservas mundiales de carbón, con 491 millones de toneladas que representan el 27% del total mundial.

Clima: Este país posee un clima variado que va desde las selvas tropicales de Hawaii y tropical de Florida, al subártico y tundra en Alaska. Al este el y al oeste hay un clima de estepa. Posee inviernos en los que la irrupción de masas de aire polar provoca descensos bruscos de las temperaturas, heladas, y frecuentes nevadas que se mantienen en las cumbres de los Apalaches hasta el deshielo primaveral. Los veranos son cálidos y húmedos, como consecuencia de la llegada de masas de aire del marítimo tropical y las lluvias son abundantes todo el año, oscilando entre los 1000 y 1500 milímetros anuales.

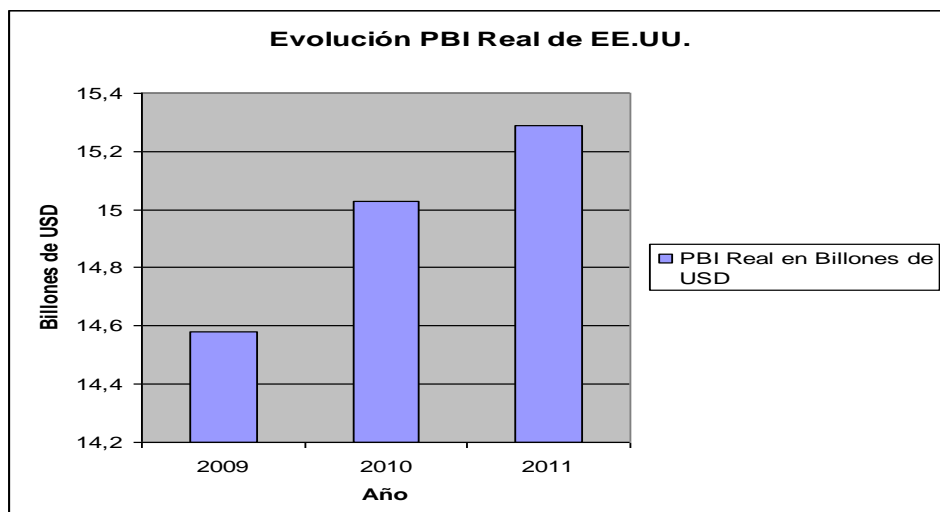
Economía: Estados Unidos posee la economía más grande y poderosa del mundo, con un PBI per cápita de 48.100 dólares. La misma está orientada al mercado, donde los particulares y las empresas toman la mayor parte de las decisiones, y los gobiernos federal y estatal compran bienes y servicios necesarios en el mercado. Las empresas estadounidenses están a la vanguardia en los avances tecnológicos, especialmente en ordenadores y en equipamiento médico, aeroespacial y militar. Las inversiones en tecnología explican en gran medida el desarrollo gradual de un "mercado de trabajo de dos niveles": la parte inferior, compuesta por trabajadores con falta de educación y; y la parte superior, compuesta por los trabajadores profesionales / técnicos. Desde 1996, los dividendos y ganancias de capital han crecido más rápidamente que los salarios o cualquier otra categoría de ingresos después de impuestos. Los problemas a largo plazo de ésta economía, incluyen la insuficiente inversión, el deterioro de la infraestructura, el rápido aumento de los costos médicos y de pensiones de una población que envejece, cuenta corriente considerables y los déficit presupuestarios, incluyendo recortes presupuestarios significativos para los gobiernos estatales, la escasez de energía, y el estancamiento de los salarios para familias de bajos ingresos.

Las estadísticas económicas actuales, arrojan los siguientes resultados:

Tabla 13			
ESTADOS UNIDOS			
INDICADORES ECONOMICOS			
Variable	Año		
	2009	2010	2011
PBI Real en Billones de USD	14,58	15,03	15,29
PBI real per. Cápita en miles de USD	47,4	48,5	49
Tasa de crecimiento Real del PBI	-3,50%	3%	1,70%
Inversiones	S.D.	S.D.	12,4% del PBI
Deuda Pública	S.D.	S.D.	69,4 % del PBI
Inflación	S.D.	1,60%	3%

Fuente: Elaboración propia según datos obtenidos de "The world Factbook".

Gráfico 03 - Evolución PBI Real de EE.UU.



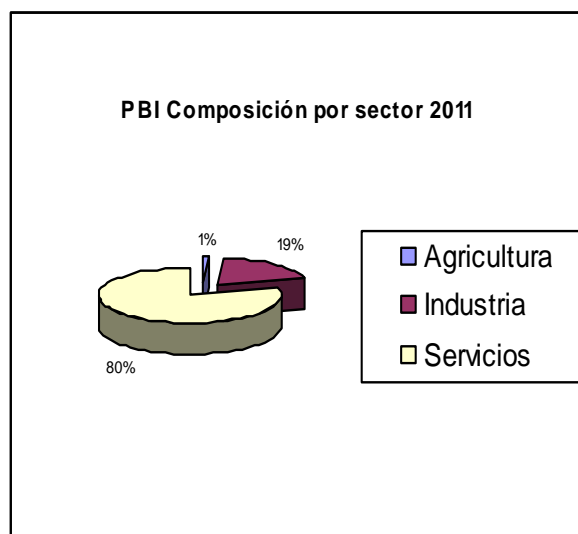
Los datos previamente expuestos ponen de manifiesto que la economía Americana es muy poderosa, ya que además de que su PBI real, ha crecido notablemente en los últimos tres años hasta llegar al año 2011 con 15,29 billones de dólares, destina gran parte de sus recursos a las inversiones, lo que le permitan seguir creciendo desenfrenadamente. Cabe mencionar que es uno de las únicas economías con un PBI per Cápita tan elevado (USD 49000 anuales), lo que junto con la baja tasa de Inflación (3%), garantizan a sus habitantes una excelente calidad de vida.

La economía estadounidense, está dividida en tres grandes sectores económicos: Agrícola, Industrial y de Servicios. Los principales bienes producidos en el sector agrícola son: trigo, maíz, otros granos, frutas, verduras, algodón, carne de res, cerdo, aves de corral, productos lácteos, pescado, y productos forestales. Con respecto al sector industrial, se posicionan como líderes mundiales, con industrias diversificadas y dotadas de tecnología de punta obtenida gracias a las constantes inversiones en dicha materia. Los tipos de industrias mayormente desarrolladas en este país son: la del petróleo, acero, vehículos de motor, aeroespacial, telecomunicaciones, química, electrónica, **procesamiento de alimentos**, bienes de consumo, madera, y minería.

A continuación se presentará una tabla y gráfico, con el objeto de ilustrar la composición del PBI de acuerdo a los sectores previamente citados:

Tabla 14	
PBI COMPOSICION POR SECTOR 2011	
Agricultura	1,20%
Industria	19,20%
Servicios	79,60%
Fuente: The World Factbook.	

Gráfico 04 - PBI composición por sector



Fuente: Elaboración propia.

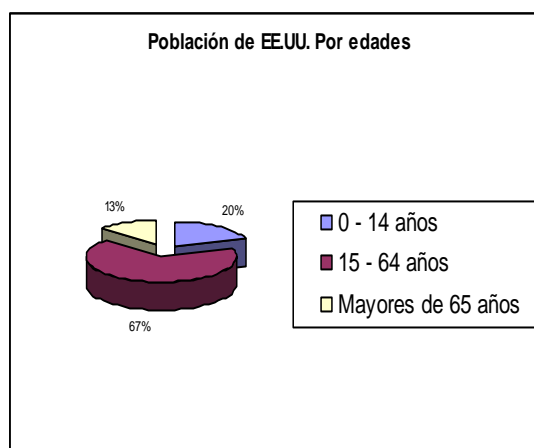
Tal como se puede observar en la tabla 14, el sector de mayor tamaño es el de servicios, representando el 79.6% del PBI Americano, luego sigue el sector industrial con el 19.20% y por último el agrícola, con el 1.2 % del PBI.

Es de destacar, que los sectores económicos de mayor interés para el presente informe, lo constituyen el agrícola y el industrial (procesamiento de alimentos), ya que los bienes involucrados en este proyecto provienen del trabajo de ambos en conjunto.

Demografía: Estados Unidos registró en el 2011 una cantidad total de 313.847.465 habitantes, constituyéndose como el tercer país con más población en el mundo. Su demografía por edades se puede resumir como sigue:

Tabla 15	
POBLACION DE EE.UU. POR EDADES	
0 - 14 años	20,10%
15 – 64 años	66,80%
Mayores de 65 años	13,10%
TOTAL	100,00%
Fuente: The World Factbook.	

Grafico 05 - Población de EE.UU



Se establece entonces, que el 20.10% de los habitantes americanos son de entre 0 y 14 años, el 66.80% de entre 15 y 64, y el resto (13.10%) lo constituyen los habitantes mayores de 65 años. Otro dato a considerar es la radicación de la población, aquí se

puede afirmar que la población urbana alcanza el 82% de la población total y el resto (18%) lo constituye la población rural.

Si bien todos éstos poseen la misma nacionalidad (Americana), sus habitantes pertenecen a diversos grupos étnicos (blanco 79,96%, 12,85% de negro, 4,43% asiáticos, amerindios y nativos de Alaska 0,97%, nativo de Hawaii y otros isleños 0,18%, e hispanos 15,1% de la población total de EE.UU.). Al igual que con los grupos étnicos, aquí también conviven habitantes con diversas creencias religiosas (Protestantes 51,3%, católica romana 23,9%, 1,7% Mormón, otros cristianos 1,6%, judíos 1,7%, 0,7% budistas, musulmanes 0,6%, otros o sin especificar 2,5%, no afiliados el 12,1%, ninguna 4%).

Es de destacar, que si bien toda la población en su conjunto se considera como el mercado meta de los productos involucrados en el presente informe, ya que el fin de ésta mercadería es suplir una necesidad básica como lo es la alimentación, y ésta debería estar cubierta por los habitantes de ésta nación dados los altos ingresos per cápita y demás indicadores económicos; se puede establecer que el mercado americano no está siendo abastecido en su totalidad por su producción local, ya que se constituyen como uno de los mayores importadores de alimentos en formato congelado. Esto puede ser resultado de varias variables, entre ellas, falta de desarrollo en el sector (agrícola 1.2% del PBI) que haga que su producción no alcance para satisfacer su demanda interna y deban importar, otro motivo podría ser la escasez de mano de obra rural (dado la escasa población rural en comparación a la urbana) y por ende altos salarios que encarezcan el producto de origen nacional generando preferencia por el producto importado, entre otras.

Es por lo previamente expuesto que se decidió citar como se encuentra la fuerza laboral en los países analizados, USA en particular, posee 153.6 millones de habitantes dentro de su fuerza laboral, ocupan el cuarto lugar en el mundo, sin embargo solo el 0.7% de los trabajadores se dedican a la agricultura, silvicultura y pesca (sector íntimamente relacionado a este proyecto); 20.3% se dedican a la fabricación, transporte y artesanía; y la mayoría, el 41.8% restante, se dedican a la venta y demás servicios, improductivos desde el punto de vista del presente informe.

Relaciones Internacionales: Si bien esta nación posee acuerdos comerciales internacionales bilaterales y multilaterales con diversos países del mundo, sus principales socios comerciales en materia de destino de sus exportaciones son: Canadá con 19%, México 13.3%, China 7%, y Japón con el 4.5%. Los bienes exportados por

USA se pueden resumir como sigue: productos agrícolas (soja, maíz, frutas) 9.2%, suministros industriales (productos químicos) 26.8%, bienes de capital (transistores, aviones, piezas de vehículos automotores, computadoras, equipos de telecomunicaciones) 49.0%, bienes de consumo (automóviles, medicinas) 15,0%.

Con respecto a sus importaciones, los bienes mayormente demandados por EE.UU. son: productos agrícolas 4,9%, suministros industriales un 32,9% (petróleo crudo 8,2%), bienes de capital con un 30,4% (computadoras, equipos de telecomunicaciones, autopartes, máquinas de oficina, maquinaria eléctrica), y bienes de consumo con el 31,8% (automóviles, ropa, medicamentos, muebles, los juguetes). Del total de sus importaciones, la mayoría provienen de sus principales socios comerciales, es decir, los bienes de origen Chino representan el 18.4%, Canadienses 14.2%, Mexicanos 11.7%, Japoneses 5.8%, y Alemanes, 4.4%. (The World Factbook, 2012)

Restricciones a las Importaciones: USDA (U.S. Department of Agriculture), exige que los productos de origen extranjero cuenten con certificación de productos agrícola, pecuniarios y de recolección silvestre realizado bajo sus normas USDA-NOP, expedido por un ente habilitado a tal efecto (en Argentina “ARGENCERT”).

C.2.2.2. Japón:

Características Geográficas:



Este país se constituye como una cadena de islas ubicada en Asia Oriental, entre el Océano Pacífico Norte y el Mar de Japón, al este de la península de Corea. Posee una

superficie total de 377.915 Km², de los cuales 364.485 km² pertenecen a su superficie terrestre y 13430 km² a sus aguas. Si se la compara con USA por ejemplo, se puede establecer que este país es un poco más pequeño que el estado de California.

Posee salida al océano Pacífico y sus límites marítimos están constituidos por: 12 millas náuticas de aguas territoriales, 24 millas de zona contigua y 200 millas en concepto de zona económica exclusiva.

El relieve de Japón es accidentado y montañoso. Esto junto con su escasa superficie terrestre, hace que sus recursos naturales sean insignificantes, lo que los lleva a abastecerse en ésta materia del resto del mundo. Cabe aclarar que al no poseer importantes recursos naturales, este país, por ejemplo se constituye como el principal importador mundial de energía (gas natural licuado y carbón) y el segundo en aceites.

Por sus características naturales, Japón sólo utiliza el 11.64% de sus tierras para la actividad agrícola. Sin embargo es de destacar que posee una ubicación estratégica en Asia, lo que le permite abastecerse de toda mercadería de la que no disponga naturalmente.

Clima: Es un país lluvioso y con una alta humedad, posee un clima templado con cuatro estaciones diferentes bien definidas, gracias a la distancia a la que se encuentra respecto del Ecuador. El clima del norte es ligeramente frío templado (Hokkaidō) con fuertes veranos y grandes nevadas en invierno, el centro del país es caliente, con veranos húmedos e inviernos cortos, y en el sur ligeramente subtropical (Kyūshū) con veranos largos, calientes y húmedos, e inviernos cortos y suaves.

Existen dos factores primarios en la influencia climatológica: la cercanía con el continente asiático y las corrientes oceánicas. El clima desde junio a septiembre es caliente y húmedo por las corrientes de viento tropicales que llegan desde el océano Pacífico y desde el sudeste asiático. Estas corrientes precipitan grandes cantidades de agua al tocar tierra, por lo que el verano es una época de importantes lluvias, que comienzan a principios de junio y duran alrededor de un mes. Le sigue una época de calor. La precipitación anual de lluvias es de 100 a 200 centímetros, pero entre el 70 y el 80 por ciento de éstas están concentradas en junio y septiembre.

En invierno, los centros de alta presión del área siberiana y los centros de baja presión del norte del océano Pacífico, generan vientos fríos que atraviesan Japón de oeste a este, produciendo, importantes nevadas en la costa japonesa del mar del Japón.

Como los vientos chocan contra las cadenas montañosas del centro, las grandes alturas terminan por precipitar la humedad de estos vientos en forma de nieve y

al pasar por la costa pacífica del país llegan sin portar notables cantidades de humedad, por lo que no son el factor principal de nevadas en la costa pacífica. Además esto provoca que en esta costa, el tiempo en invierno sea seco y de días sin nubes, al contrario del invierno en la costa oeste.

Economía: En los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, la cooperación entre gobierno e industria, una sólida ética de trabajo, el dominio de la alta tecnología, y una asignación de defensa relativamente pequeño (1% del PIB), ayudó a Japón a desarrollar una economía tecnológicamente avanzada.

Su economía de posguerra estuvo caracterizada por dos factores notables: la interacción muy estrecha entre fabricantes, proveedores y distribuidores, conocidos como keiretsu; y la garantía de empleo de por vida para una parte sustancial de la fuerza laboral urbana. Ambas características están erosionando bajo las presiones de la competencia global y el cambio demográfico nacional.

El sector industrial de Japón es muy dependiente de las importaciones de materias primas y combustibles. Un pequeño sector de la agricultura es altamente subsidiado y protegido. Es de destacar que este país importa alrededor del 60% de sus alimentos, sin embargo, Japón mantiene una de las flotas más grandes del mundo de pesca y representa casi el 15% de la captura mundial.

Durante tres décadas, en términos generales el crecimiento económico real ha sido espectacular - un promedio de 10% en la década de 1960, un promedio de 5% en la década de 1970, y un promedio de 4% en la década de 1980. El crecimiento se desaceleró marcadamente en la década de 1990, un promedio de sólo 1.7%, principalmente debido a los efectos posteriores de la inversión ineficiente y una burbuja de precios de los activos a finales de 1980 que requiere un período prolongado de tiempo para que las empresas pudieran reducir el exceso de deuda, capital y mano de obra.

Medido en paridad del poder adquisitivo (PPA), que ajusta las diferencias de precios, Japón, en 2011 se presentó como la cuarta economía más grande del mundo después de China en segundo lugar, que superó a Japón en 2001, y la India, en tercer lugar, que superó a Japón en 2011.

Las estadísticas económicas actuales, arrojan los siguientes resultados:

Tabla 16			
JAPON			
INDICADORES ECONOMICOS			
Variable	Año		
	2009	2010	2011
PBI Real en Billones de USD	4,33	4,53	4,49
PBI real per. Cápita en miles de USD	34	35,5	35,2
Tasa de crecimiento Real del PBI	-5,50%	4,45%	-0,70%
Inversiones	S.D.	S.D.	20,9% del PBI.
Deuda Pública	S.D.	199,7% del PBI	208,2% del PBI
Inflación	S.D.	-0,70%	0,40%
Tipo de Cambio Nom. Yen/ USD	93,57	87,78	79,67

Fuente: Elaboración propia según datos obtenidos de "The world Factbook".

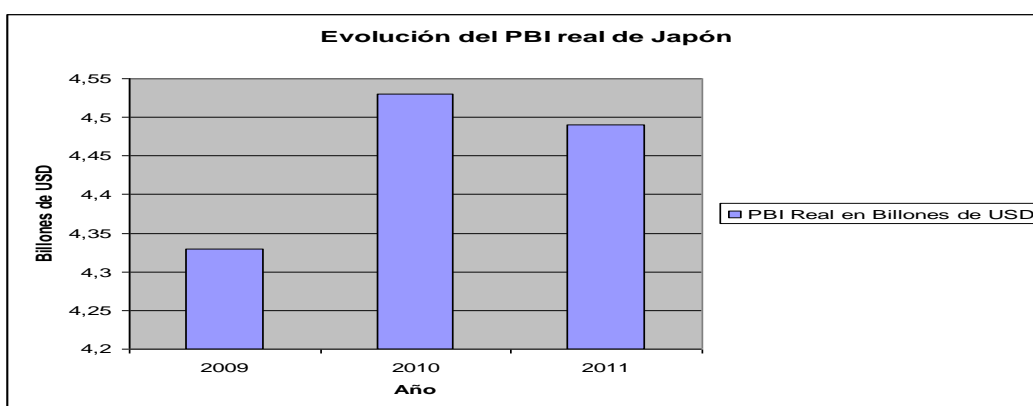


Gráfico 06 – Evolución PBI Japón

Tal como se observa en el gráfico y tabla previamente expuestos, esta economía, al igual que la anterior, es muy poderosa y ocupa el quinto lugar en el mundo. Su crecimiento ha sido abrupto entre el año 2009 y 2010, pasando de 4.33 billones de USD a 4.53 billones. En 2011, su PBI cayó a 4.49 billones de USD.

Dado que su PBI per cápita ronda los USD 35000 anuales y que poseen una tasa de inflación muy baja, del 0.4%, se puede asegurar que el nivel de vida promedio de los japoneses es muy bueno.

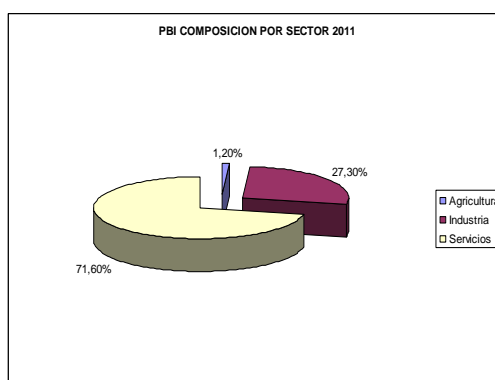
Con respecto al tipo de cambio nominal, se observa que el valor de la moneda Japonesa es muy inferior a la Americana, es decir, su tipo de cambio nominal está devaluado (79.97YEN / 1 USD), lo que junto con una baja tasa de inflación, alientan a las exportaciones. Cabe resaltar, que aunque las variaciones de su TCn no hayan sido abruptas en los últimos años, en general se observa la revaluación del YEN, pasando de 93.57 YEN / 1 USD en el 2009, a 79.97 YEN / 1USD en el 2011, factor que genera una motivación a los importadores, quienes ahora deben gastar menos YENES por cada USD invertido en el exterior.

Se puede afirmar también, que una de las fuentes más importantes de financiación estatal de esta nación es la deuda pública, ya que la misma representó en el 2011 el 208.2% de su PBI real. Sin embargo, es de resaltar también, que uno de los factores que contribuye al gran crecimiento de ésta nación es su inversión, ya que destinan el 20.9% de su PBI al desarrollo de esta actividad.

Los sectores económicos Japoneses son: Agrícola, Industrial y de Servicios. La composición por sector de su PBI, se puede resumir como sigue:

Gráfico 07 – PBI Composición por sector

Tabla 17	
PBI COMPOSICION POR SECTOR 2011	
Agricultura	1,20%
Industria	27,30%
Servicios	71,60%
Fuente: The World Factbook.	



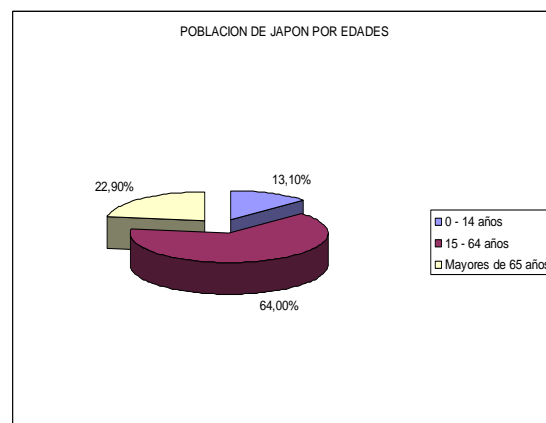
Si se tiene en cuenta que la superficie terrestre de Japón es muy reducida y que sólo el 1.2% de su PBI lo destinan al sector Agrícola, se puede entender entonces porqué este país se constituye como uno de los principales demandantes de los alimentos en formato congelado.

Es de notar, que el sector más importante de esta nación, y el menos significativo para el presente informe, lo constituye el de Servicios, con el 71.6% de su PBI.

Demografía: Japón posee 127.368.088 habitantes (2011) en un territorio muy reducido. Se constituye como el quinto país con más población del mundo, y su distribución por edades, se resume así:

Gráfico 08 – Población de Japón

Tabla 18	
POBLACION DE JAPON POR EDADES	
0 - 14 años	13,10%
15 – 64 años	64,00%
Mayores de 65 años	22,90%
TOTAL	100,00%
Fuente: The World Factbook.	



Como se puede observar, el 13.10% de los habitantes poseen entre 0 y 14 años, el 64 % tiene entre 15 y 64 años y el 22.9% de la población es mayor de 65 años. Con respecto a la urbanización, el 67% de los habitantes están radicados en las ciudades, y sólo el 33% en las zonas rurales.

Otro dato a tener en cuenta es que la población Japonesa es homogénea, es decir, si bien todos éstos poseen la misma nacionalidad (Japonesa), al igual que en el resto de los países, existen grupos étnicos minoritarios: 98,5% Japonés, 0,5% coreanos, chinos 0,4%, otros 0,6. Al igual que con los grupos étnicos, aquí también conviven habitantes con diversas creencias religiosas (shintoísmo 83,9%, 71,4% el budismo, el cristianismo 2%, otros 7,8%).

Por los mismos motivos citados en el análisis de Estados Unidos en esta temática, se ha considerado apropiado establecer como se encuentra la fuerza laboral japonesa. En esta nación, 65.93 millones de sus habitantes forman la fuerza labora, si se tiene en cuenta el desarrollo de cada sector económico, es lógico pensar que la minoría trabaja en el sector agrícola (3.9% de los trabajadores), encargados de la producción de arroz, remolacha, azúcar, verduras, frutas, carne de cerdo, aves de corral, productos lácteos, huevos y pescado. El sector industrial concentra más trabajadores (26.2%), ya que se constituye como el más grande y tecnológicamente avanzado del mundo de vehículos de motor, equipos electrónicos, máquinas, herramientas, acero, metales no ferrosos, barcos, productos químicos, textiles y **alimentos procesados**. El 69.8% restante de los trabajadores, pertenecen al sector de menor interés para éste informe, el de servicios.

Relaciones Internacionales: Si bien esta nación posee acuerdos comerciales internacionales bilaterales y multilaterales con diversos países del mundo, sus principales socios comerciales en materia de destino de sus exportaciones son: China con un 19,7%, EE.UU. con el 15,5%, Corea del Sur con el 8%, Hong Kong con el 5,2%, y Tailandia con el 4,6% de sus exportaciones. Los bienes exportados por Japón se pueden resumir como sigue: vehículos de motor 13,6%, semiconductores 6,2%; productos de hierro y acero 5,5%; autopartes 4,6%, materiales plásticos 3,5%, y maquinaria de generación de energía 3,5%.

Con respecto a sus importaciones, los bienes mayormente demandados por Japón son: petróleo 15.5%, gas natural líquido de 5,7%, prendas de vestir 3,9%, carbón 3,5%, y aparatos de audio y visual 2,7%. Del total de sus importaciones, la mayoría

proviene de sus socios comerciales: China, EE.UU., Australia, Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos, y Corea del Sur.

Restricciones a las Importaciones: El ministerio Japonés de Agricultura (MAFF), exige que los productos alimenticios de origen extranjero que deseen ingresar al país, cuenten con certificación de producto y métodos de producción bajo las normas JAS (Japanese Agricultural Standards”, expedido por un ente local habilitado a tal efecto (en Argentina: ARGENCERT).

C.2.2.3. Moldavia:

Características Geográficas:



Moldavia se encuentra en Europa del Este, más precisamente, al noreste de Rumania y al suroeste de Ucrania. Posee una superficie total de 33851 km², de los cuales 960 km² corresponden a sus aguas.

Tiene fronteras al oeste con Rumania y al norte, sur y este con Ucrania. La mayoría del territorio se encuentra entre los dos ríos principales, el Dniéster y el Prut.

El Dniester, forma una parte de la frontera con Ucrania, que separa Besarabia de Transnistria, pero también fluye por la parte este del país. El Río Prut forma la frontera occidental con Rumania en su totalidad. Cabe mencionar, que se constituye como el segundo país más pequeño de las ex-Repúblicas Soviéticas, pero el más densamente poblado.

La mayor parte del territorio de Moldavia está constituido por llanura con montes, recorrida por arroyos y ríos. Geológicamente, Moldavia reside en una roca sedimentaria que da lugar a formaciones duras y cristalinas en el norte, donde las elevaciones son encontradas en los márgenes de las bases de las montañas de los Montes Cárpatos.

La llanura de Balti, en el norte de Moldavia da lugar a bosques densos donde crecen robles, arces, peras y cerezos.

Sus recursos naturales predominantes son: lignito, fosforitas, la tierra de yeso, de cultivo, y la piedra caliza.

Clima: La proximidad de Moldavia al Mar Negro provoca un clima templado y soleado. Es un clima continental moderado: los veranos son calurosos y largos, con temperaturas que promedian 20 °C, y los inviernos son templados y secos, con una temperatura promedio de -4 °C.

La precipitación anual, que tiene un rango de entre 600 mm en el norte a 400 mm en el sur, puede, sin embargo, variar de forma abrupta; las sequías no son poco usuales. Las mayores lluvias ocurren en comienzos del verano y nuevamente en octubre. Ya que su topografía es irregular, las lluvias en verano causan erosión y desbordamiento de los ríos.

Economía: Moldavia sigue siendo uno de los países más pobres de Europa a pesar de los recientes avances de su base económica pequeña. Goza de un clima favorable y buenas tierras de cultivo, pero no tiene grandes depósitos de minerales.

Como resultado, la economía depende fuertemente de la agricultura, que incluye frutas, verduras, vino y tabaco. Sin embargo, tiene que importar casi la totalidad de sus suministros energéticos.

Decisiones de Rusia de prohibir el vino moldavo y los productos agrícolas, junto con su decisión de duplicar el precio pagado por la República de Moldova por el gas natural ruso, han perjudicado su crecimiento económico.

En 2010, un repunte en la economía mundial impulsó el crecimiento del PIB de Moldavia a alrededor del 7% anual y la inflación a más del 7%. Las reformas

económicas han sido lentas debido a la corrupción y las fuertes fuerzas políticas que respaldan los controles gubernamentales. Sin embargo, el principal objetivo del gobierno de la integración de la UE, ha dado lugar a algunos avances orientados al mercado. La concesión de preferencias comerciales de la UE debería alentar a mayores tasas de crecimiento, pero los acuerdos no es probable que sirva si se tiene en cuenta que el éxito de las exportaciones depende de los estándares de altos estándares de calidad y otros factores.

La economía ha hecho una modesta recuperación, creciendo un 6% en 2011, pero sigue siendo vulnerable a la incertidumbre política, la capacidad administrativa débil, el aumento de los precios del combustible y las preocupaciones de los inversionistas extranjeros.

Las estadísticas económicas actuales, arrojan los siguientes resultados:

Tabla 19			
MOLDAVIA			
INDICADORES ECONOMICOS			
Variable	Año		
	2009	2010	2011
PBI Real en Billones de USD	1,06	1,14	1,21
PBI real per. Cápita en miles de USD	3	3,2	3,4
Tasa de crecimiento Real del PBI	6,00%	7%	6,40%
Inversiones	S.D.	S.D.	23,5% del PBI
Deuda Pública	S.D.	21% del PBI	29% del PBI
Inflación	S.D.	7,40%	7,60%
Tipo de Cambio Nom. LEI M/ USD	11,11	12,37	11,67

Fuente: Elaboración propia según datos obtenidos de "The world Factbook".

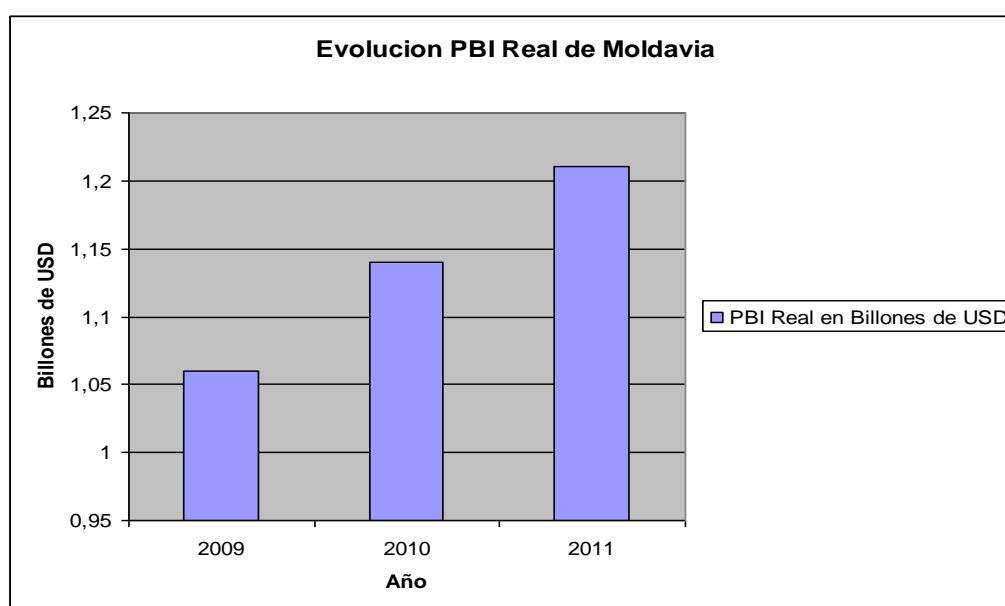


Gráfico 09 – Evolución PBI Real Moldavia

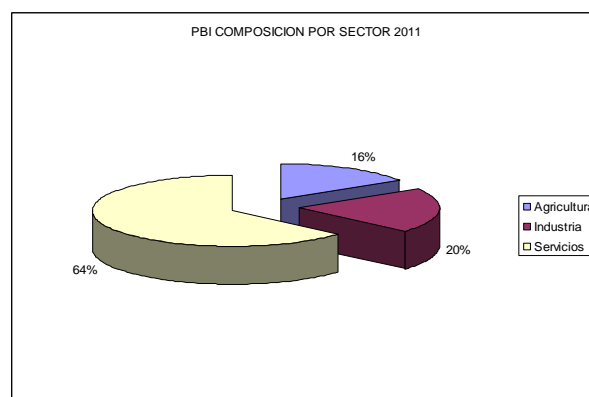
Tal como se observa en el gráfico y tabla previamente expuestos, esta economía, es muy pobre en comparación a las anteriores, y ocupa el lugar 148 en el mundo. Su crecimiento ha sido leve pero constante entre el año 2009 y 2011, pasando de 1.06 billones de USD en 2009 a 1.21 billones en 2011. Su PBI per cápita ronda los USD 3200 anuales, muy inferior a la de los países anteriormente analizados, y poseen una tasa de inflación del 7%, lo que permite estimar que la calidad de vida de los habitantes de Moldavia no es muy buena en comparación a los demás.

Con respecto al tipo de cambio nominal, se observa que el valor de su moneda es inferior a la Americana, es decir, su tipo de cambio nominal está devaluado (11.67 LEI⁵ / 1 USD). Cabe resaltar, que aunque las variaciones de su TCn no hayan sido abruptas en los últimos años, en general se observa la revaluación del LEI, pasando de 12.37 LEI / 1 USD en el 2010, a 11.67 LEI / 1USD en el 2011, factor que genera una motivación a los importadores, quienes ahora deben gastar menos LEI por cada USD invertido en el exterior.

Los sectores económicos de Moldavia son: Agrícola, Industrial y de Servicios. La composición por sector de su PBI, se puede resumir como sigue:

Gráfico 10 – PBI Composición por sector

Tabla 20	
PBI COMPOSICION POR SECTOR 2011	
Agricultura	16,20%
Industria	20,30%
Servicios	63,50%
Fuente: The World Factbook.	



Como se puede observar, aunque este país posea una economía muy inferior a la de USA y Japón, presenta un PBI por sector más heterogéneo que los países anteriormente analizados. Es decir, posee un sector agrícola mas fuerte y desarrollado, que representa el 16.2% de su PBI, y un sector Industrial muy desarrollado también, con el 20.3% del PBI. Este es uno de los factores que lo constituye como principal oferente y demandante mundial de alimentos.

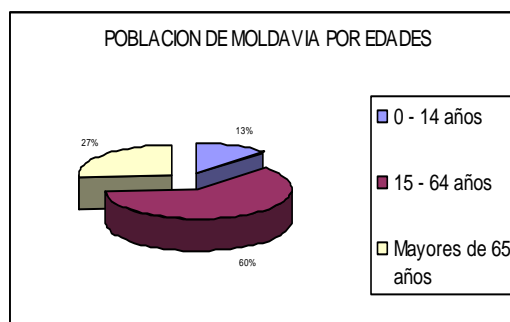
⁵ LEI: Moneda de circulación legal en Moldava.

Es de notar, que si bien, el sector más importante de esta nación, y el menos significativo para el presente informe lo constituye el de Servicios con el 63.5% de su PBI, es bastante inferior al de USA y Japón.

Demografía: Moldavia posee 3.656.843 habitantes (2011) en un territorio de pequeñas dimensiones. Ocupa el lugar 130 en cantidad de habitantes en el mundo, y su distribución por edades, se resume como sigue:

Tabla 21	
POBLACION DE MOLDAVIA POR EDADES	
0 - 14 años	15,50%
15 – 64 años	74,00%
Mayores de 65 años	32,70%
TOTAL	100,00%
Fuente: The World Factbook.	

Gráfico 11 – Población de Moldavia



Como se puede observar, el 15.5% de los habitantes poseen entre 0 y 14 años, el 74 % tiene entre 15 y 64 años y el 32.7% de la población es mayor de 65 años. Con respecto a la urbanización, este país es el primero de los analizados que posee mayor población rural que urbana, es decir, el 47% de los habitantes están radicados en las ciudades, y el 53% en las zonas rurales, esto se debe a que un gran porcentaje de los habitantes forma parte de la mano de obra del sector agrícola, sector que se localiza en las áreas rurales.

Otro dato a tener en cuenta es que la población Moldaví, si bien todos sus habitantes poseen la misma nacionalidad (Moldava), al igual que en el resto de los países, coexisten diversos grupos étnicos: Moldavo / rumano 78,2%, 8,4% de Ucrania, Rusia 5,8%, gagauz 4,4%, y Bulgaria del 1,9%.

Con respecto a su fuerza laboral, se asegura que 1.27 millones de sus habitantes, es decir, casi el 50% de la población Moldava, son trabajadores. Es de destacar, que a diferencia del resto de los países, el 27.5% de los trabajadores pertenecen al sector Agrícola, esto se debe entre otros factores, a que el mencionado sector es más significativo en este país (más explotado que en el resto) y que es mano de obra – intensivo, es decir que demanda mucha mano de obra para generar los bienes, entre ellos: verduras, frutas, uvas, cereales, girasol, tabaco, carne de res, leche, vino.

Si bien el sector industrial es más grande que el agrícola, se puede observar que gracias al desarrollo tecnológico y la mecanización, no demanda mucha mano de obra, es por ello que sólo el 12.7% de los trabajadores del país lo hacen en este sector. Es de destacar, que su industria está orientada hacia el sector de interés para el presente informe, el alimenticio, ya que entre otros, produce: azúcar, aceite vegetal, **procesamiento de alimentos**, maquinaria agrícola, equipos de fundición, refrigeradores y congeladores, lavadoras, medias, zapatos, y textiles. El resto de los trabajadores, pertenecen al sector de Servicios.

Relaciones Internacionales: Si bien esta nación posee acuerdos comerciales internacionales bilaterales y multilaterales con diversos países del mundo, sus principales socios comerciales en materia de destino de sus exportaciones son: Italia, Ucrania, Alemania, y Reino Unido. Los bienes mayormente exportados por Moldavia, son: productos alimenticios, textiles y maquinarias.

Con respecto a sus importaciones, los bienes mayormente demandados por Moldavia son: productos minerales y combustibles, maquinaria y equipo, productos químicos y textiles, todos provenientes principalmente de sus socios comerciales: Italia, Ucrania, Rumania, China, Alemania y Turquía.

Restricciones a las Importaciones: La Unión Europea, exige que los productos de origen animal y vegetal, producidos por un país que no forme parte del bloque, que deseen ingresar a la comunidad, cuenten con GLOBAL GAP, ésta es una certificación que otorga una entidad local habilitada a tal efecto (en Argentina: ARGENCERT), sobre la producción donde se registran y controlan todas las actividades desde el inicio, hasta el momento en que el producto es retirado de la explotación para su despacho hacia el exterior. (Argencert, 2012)

C.2.2.4. Países Bajos (Holanda): Características Geográficas:



Los Países Bajos están situados en el noroeste de Europa y limitan al norte y oeste con el mar del Norte, al sur con Bélgica y al este con Alemania. El país constituye una de las zonas más densamente pobladas del mundo y es uno de los estados más desarrollados. Posee una superficie total de 41.543 Km², que se dividen en 7650 Km² pertenecientes a sus aguas y 33.893 km² de tierra.

El nombre del país, *Nederlanden* («Tierras bajas»), se debe a que una parte del norte y oeste del territorio del país se encuentra por debajo del nivel del mar. Al sureste del país se extienden los llamados *Países altos superiores*, que se elevan un poco por encima del nivel del mar.

Un complejo sistema de drenaje de agua, cuya construcción se inició en la época medieval, ha permitido incrementar la superficie del país en más de un 20%. Sin un drenaje constante la mitad de los Países Bajos sería inundada por el mar y por los numerosos ríos que cruzan su territorio, como es el caso del Rin que desemboca en Róterdam, lo que ha hecho de esta ciudad el puerto de mayor tráfico de Europa. Junto con el Rin hay otros dos ríos más que dividen al país en dos partes, estos son el río Mosa y el Waal. El punto más alto del país se encuentra en Vaalserberg, en la provincia de Limburgo y tiene una altitud de 321 metros sobre el nivel del mar.

Clima: Es un territorio de clima oceánico templado. Se caracteriza por vientos del oeste, especialmente fuertes en invierno. Abundan las lluvias copiosas y

las temperaturas son moderadas. Como está en una latitud bastante alta, los inviernos son duros y con heladas. Tiene una pluviosidad propia de una costa oceánica, con 700-800 mm de media anual, frecuentes precipitaciones y nieblas.

Es un país de elevada humedad ambiental, incrementada por los canales de drenaje y los brazos fluviales, ya que la red de ríos y canales miden 4.832 kilómetros en total.

Economía: La economía holandesa es la quinta economía más grande de Europa y se caracteriza por sus relaciones industriales estables, el desempleo y la inflación moderada, un gran superávit comercial y un papel importante como centro de transporte europeo.

La actividad industrial se centra principalmente en el **procesamiento de alimentos**, productos químicos, refinación de petróleo, y maquinaria eléctrica. Un **sector agrícola** altamente mecanizado emplea sólo el 2% de la fuerza laboral, pero ofrece grandes excedentes para la industria alimentaria y para la exportación.

La economía holandesa (depende en gran medida de un sector financiero internacional y el comercio internacional), se contrajo un 3,5% en 2009, como resultado de la crisis financiera global. El sector financiero holandés sufrió, debido en parte a la elevada exposición de valores respaldados por hipotecas de algunos bancos holandeses en los Estados Unidos. En 2008, el gobierno nacionalizó dos bancos e inyectó miles de millones de dólares en otras instituciones financieras, para evitar un mayor deterioro de un sector crucial.

El gobierno también busca impulsar la economía nacional mediante la aceleración de los programas de infraestructura, ofreciendo por ejemplo exenciones impositivas a sociedades, para que los empleadores retengan a los trabajadores, y/o ampliación de las instalaciones de crédito a la exportación.

Las estadísticas económicas actuales, arrojan los siguientes resultados:

Tabla 22			
PAISES BAJOS			
INDICADORES ECONOMICOS			
Variable	Año		
	2009	2010	2011
PBI Real en Billones de USD	6,9	7	7,1
PBI real per. Cápita en miles de USD	41,9	42,4	42,7
Tasa de crecimiento Real del PBI	-3,50%	2%	1,30%
Inversiones	S.D.	S.D.	16,8% del PBI
Deuda Pública	S.D.	62,7% del PBI	64,4% del PBI
Inflación	S.D.	1,30%	2,30%
Tipo de Cambio Nom. EURO/ USD	0,71	0,75	0,71

Fuente: Elaboración propia según datos obtenidos de "The world Factbook".

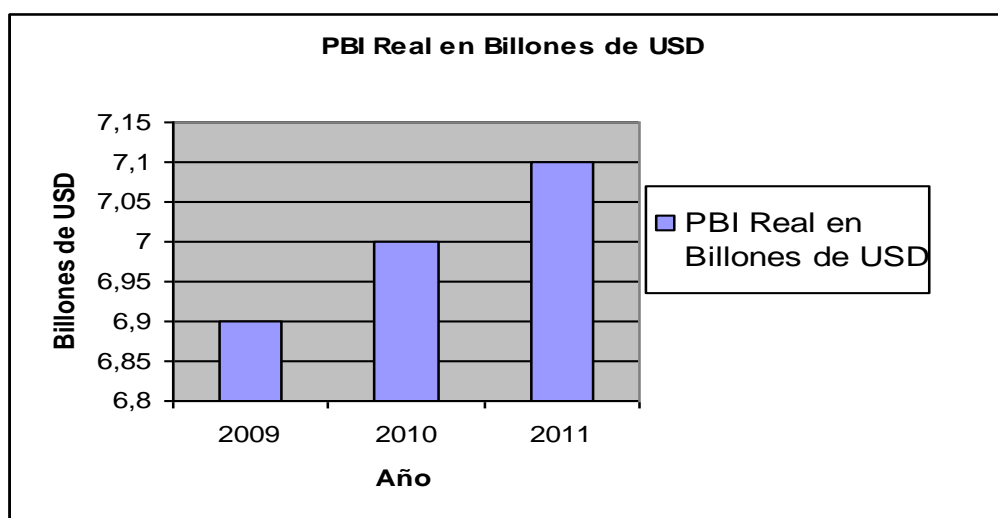


Gráfico 12 – PBI Real en Billones de USD

Tal como se observa en el gráfico y tabla previamente expuestos, esta economía es muy importante si se tiene en cuenta su escasa dimensión geográfica, ocupa el lugar 23 en el mundo. Su crecimiento ha sido constante entre el año 2009 y 2011, registrando una tasa de crecimiento real de su PBI del 1.7% promedio anual. Los datos indican que la calidad de vida de sus habitantes es muy buena, ya que los ingresos anuales por individuo alcanzaron los USD 42.700 en el año 2011, y registra un nivel de inflación mínimo, del 2.3%.

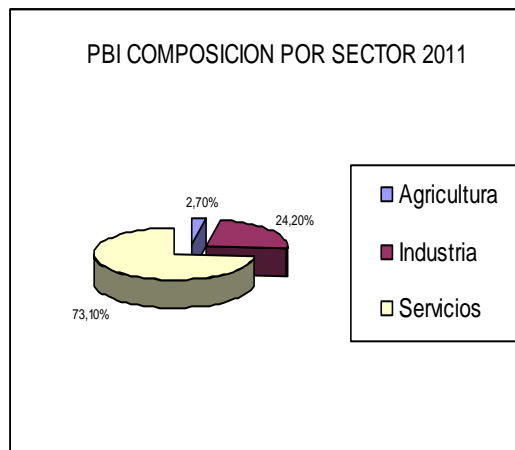
Holanda goza del EURO como moneda de circulación corriente, una de las monedas más poderosas del mundo, incluso más valorada que el Dólar Estadounidense. La variación del tipo de cambio nominal EURO/DÓLAR ha sido ínfima en los últimos años, observándose una revaluación en el último período registrado (0.71 EUR/1 USD). Si se considera el valor de la moneda y su baja tasa de inflación, se establece entonces que el sector importador es fuertemente estimulado ya que deben gastar menos EUROS

por cada USD invertido en el exterior; lo contrario sucede con el sector exportador, el que recibe menos EUROS por cada DÓLAR exportado.

En cuanto a la composición por sector de su PBI, se puede resumir como sigue:

Gráfico 13 – PBI Composición por sector

Tabla 23	
PBI COMPOSICION POR SECTOR 2011	
Agricultura	2,70%
Industria	24,20%
Servicios	73,10%
Fuente: The World Factbook.	



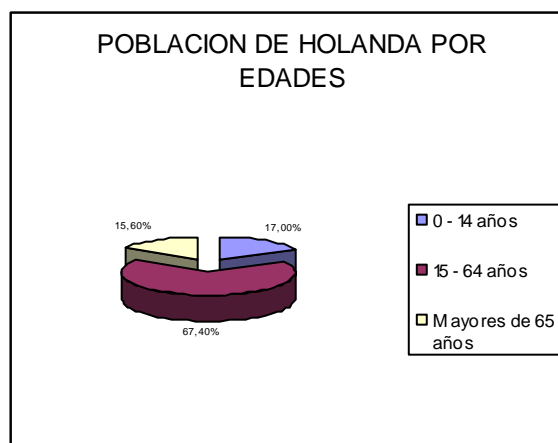
Como se puede observar, Holanda presenta un PBI por sector disparado si se tiene en cuenta que su industria, y dentro de éstas la alimenticia, es muy importante (24.2% del PBI), y que su sector agrícola sólo representa el 2.7% del PBI.

Si los bienes de origen agrícola se constituyen como principal materia prima de la Industria del Alimento, se establece entonces que la diferencia en el desarrollo entre estos dos sectores es una de las causas que hacen que este país sea un gran demandante internacional de alimentos congelados, al ser necesarios éstos indispensables en industria alimenticia.

Demografía: Holanda posee 16.730.632 habitantes (2011) en un territorio de pequeñas dimensiones. Ocupa el lugar 64 en cantidad de habitantes en el mundo, y su distribución por edades, se resume como sigue:

Gráfico 14 – Población de Holanda

Tabla 24	
POBLACION DE HOLANDA POR EDADES	
0 - 14 años	17,00%
15 – 64 años	67,40%
Mayores de 65 años	15,60%
TOTAL	100,00%
Fuente: The World Factbook.	



Como se puede observar, el 17 % de los habitantes poseen entre 0 y 14 años, el 67.4 % tiene entre 15 y 64 años y el 15.6 % de la población es mayor de 65 años. Con respecto a la urbanización, el 83% de los habitantes viven en las ciudades, y el saldo en las zonas rurales.

Otro dato a tener en cuenta es que parte de la población Holandesa proviene de otros países, formando diversos grupos étnicos que conviven en el mismo territorio, es decir, 2,4% de sus habitantes provienen de Indonesia, 2.2% de Turquía, 2% de Surinam, 2% de Marruecos, y 0.8% del Caribe.

7.8 millones de sus habitantes (casi el 50%) forman la Fuerza Laboral de este país. El 2% de los mismos, trabajan en el sector agrícola, y producen principalmente granos, frutas, verduras y ganado. El 18% trabaja en las industrias de metal, de ingeniería de productos, maquinaria y equipos eléctricos, productos químicos, derivados del petróleo, construcción, microelectrónica, agroindustria, y pesca. El saldo, es decir, el 80% restante, trabaja en el sector de servicios, improductivo desde el punto de vista del presente informe.

Relaciones Internacionales: Si bien esta nación posee acuerdos comerciales internacionales bilaterales y multilaterales con diversos países del mundo, sus principales socios comerciales en materia de destino de sus exportaciones son: Alemania, Bélgica, Francia, Reino Unido, e Italia. Los bienes mayormente exportados por esta nación, son: maquinaria y equipos, productos químicos, combustibles, y **productos alimenticios**.

Con respecto a sus importaciones, los bienes mayormente demandados por Holanda son: maquinaria y equipo de transporte, productos químicos, combustibles,

productos alimenticios, y prendas de vestir, todos provenientes principalmente de sus socios comerciales: Alemania, China, Bélgica, Reino Unido, Rusia, EE.UU., y Francia.

Restricciones a las Importaciones: La Unión Europea, exige que los productos de origen animal y vegetal, producidos por un país que no forme parte del bloque, que deseen ingresar a la comunidad, cuenten con GLOBAL GAP, ésta es una certificación que otorga una entidad local habilitada a tal efecto (en Argentina: ARGENCERT), sobre la producción donde se registran y controlan todas las actividades desde el inicio, hasta el momento en que el producto es retirado de la explotación para su despacho hacia el exterior.

C.2.2.5. Alemania:

Características Geográficas:



Alemania está ubicada en Europa Central, bordeando el mar Báltico y el mar del Norte, entre los Países Bajos y Polonia, al sur de Dinamarca.

Posee una superficie total de 357.022 Km², de los cuales 8.350Km² pertenecen a sus aguas.

Este País, consta de tres grandes regiones fisiográficas: una llanura de tierras bajas en el norte, la Alemania Media que es un área de mesetas en el centro y una región montañosa en el sur. Las tierras bajas, que conforman la llanura de Alemania del norte, tienen un relieve variado que engloba diversos valles fluviales y un gran terreno

poblado de brezos. El punto más bajo es la línea costera. El extremo oriental de la llanura posee un suelo muy rico para la agricultura.

La región de las mesetas centrales, cuyos límites aproximados están entre la ciudad de Hanóver en el norte y el río Meno en el sur, abarca un territorio compuesto de suaves montañas, valles fluviales, ríos y cuencas bien definidas.

Las cadenas montañosas incluyen al oeste las cordilleras Eifel y Hunsrück, en el centro las montañas Taunus y Spessart, y al este la cadena de Fichtelgebirge.

Clima: Alemania posee un Clima oceánico, templado y marítimo; con inviernos y veranos frescos, nublados y húmedos.

En el noroeste y en el norte el clima es extremadamente oceánico y la lluvia cae todo el año. Los inviernos son relativamente suaves y los veranos comparativamente frescos. Alemania queda bajo la influencia del anticiclón de Siberia, eso determina que las temperaturas sean más bien bajas. En el este el clima muestra claros rasgos continentales; los inviernos pueden ser muy fríos durante largos períodos, y los veranos pueden resultar muy cálidos.

En el centro y en el sur hay un clima de transición que puede ser predominantemente oceánico o continental, según la situación general del tiempo. Los inviernos son suaves y los veranos tienden a ser frescos, aunque las temperaturas máximas pueden superar los 30 °C durante varios días seguidos en las olas de calor.

Las precipitaciones aumentan de norte a sur y disminuyen de oeste a este. Así, se calcula que la pluviosidad máxima se da en zonas como la Selva Negra (hasta 2.000 mm), luego llueve en torno a 930 mm en Múnich y en Hamburgo a pesar de estar próxima al mar, apenas recibe 700 mm.

Economía: La economía alemana - la quinta economía más grande del mundo en términos de PBI y más grande de Europa – se constituye como importante exportador de maquinaria, vehículos, productos químicos y artículos para el hogar, y se beneficia de una mano de obra altamente calificada.

Las reformas puestas en marcha por el gobierno del canciller Gerhard Schroeder (1998-2005), se consideraron necesarias para abordar el desempleo crónicamente alta, y contribuyeron a un fuerte crecimiento económico en 2006 y 2007, que trajo aparejado una caída del desempleo.

Sin embargo, en 2008-09, sufrieron la crisis económica más profunda desde la Segunda Guerra Mundial, su PIB se contrajo un 5,1% en 2009, pero creció en un 3,6%

en 2010, y el 2,7% en 2011. La recuperación se debió principalmente al repunte de los pedidos de fabricación y exportación - cada vez más fuera de la Zona Euro.

Las estadísticas económicas actuales, arrojan los siguientes resultados:

Tabla 25			
ALEMANIA			
INDICADORES ECONOMICOS			
Variable	Año		
	2009	2010	2011
PBI Real en Billones de USD	29,4	30,46	31,39
PBI real per. Cápita en miles de USD	35,9	37,3	38,4
Tasa de crecimiento Real del PBI	-5,10%	4%	3,10%
Inversiones	S.D.	S.D.	18,2% del PBI
Deuda Pública	S.D.	83,4% del PBI	81,5% del PBI
Inflación	S.D.	1,10%	2,20%
Tipo de Cambio Nom. EURO/ USD	0,71	0,75	0,71

Fuente: Elaboración propia según datos obtenidos de "The world Factbook".

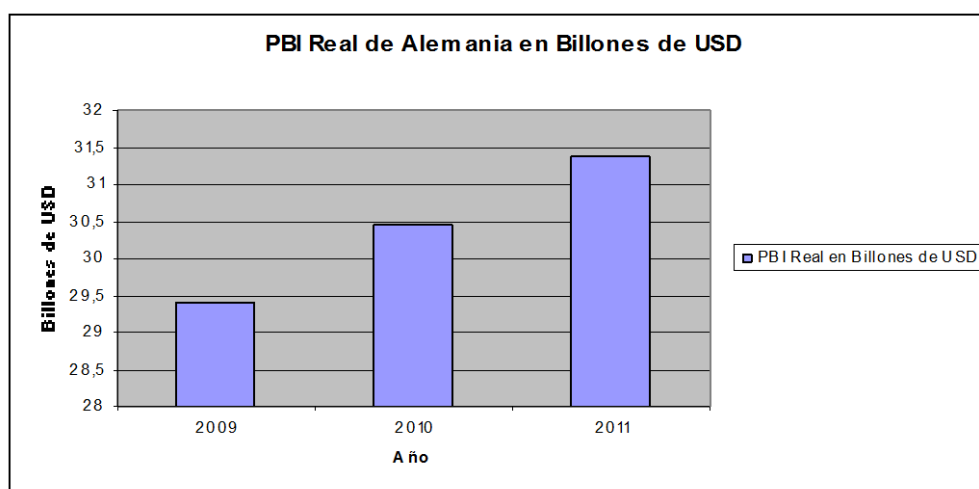


Grafico 15 – PBI Real de Alemania

Alemania es la Sexta economía más grande del mundo, su crecimiento ha sido constante entre el año 2009 y 2011, registrando una tasa de crecimiento real de su PBI del 3% promedio anual. Los datos indican que la calidad de vida de sus habitantes es muy buena, ya que los ingresos anuales por individuo alcanzaron los USD 38.400 en el año 2011, y registra un nivel de inflación mínimo, del 2.2%.

Al igual que Holanda., este país goza de la moneda común de Europa, es decir, del EURO como moneda de circulación corriente, una de las monedas más poderosas del mundo, incluso más valorada que el Dólar Estadounidense. La variación del tipo de cambio nominal EURO/DÓLAR ha sido ínfima en los últimos años, observándose una revaluación en el último período registrado (0.71 EUR/1 USD). Si se considera el valor

de la moneda y su baja tasa de inflación, se establece entonces que el sector importador es fuertemente estimulado ya que deben gastar menos EUROS por cada USD invertido en el exterior; lo contrario sucede con el sector exportador, el que recibe menos EUROS por cada DÓLAR exportado.

En cuanto a la composición por sector de su PBI, se puede resumir como sigue:

Tabla 26	
PBI COMPOSICION POR SECTOR 2011	
Agricultura	1,60%
Industria	28,60%
Servicios	70,60%
Fuente: The World Factbook.	

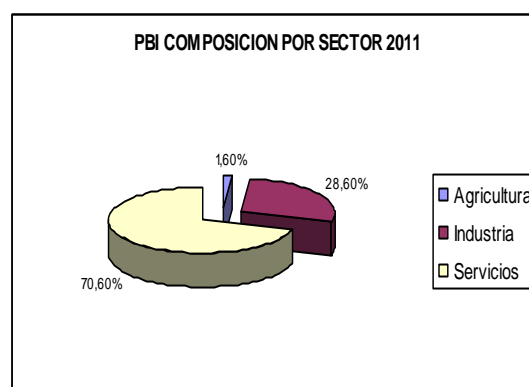


Gráfico 16 – PBI composición por Sector

Como se puede observar, Alemania, al igual que con el resto de los países analizados, presenta un PBI por sector disparado, con un sector agrícola muy poco explotado al representar sólo el 1.6% del PBI, un sector Industrial significativo (28.6% del PBI) y como es de esperar, el sector de Servicios bien desarrollado, representando el 70.6% de su PBI.

Demografía: Alemania posee 81.305.856 habitantes (2011) en un territorio de dimensiones moderadas. Ocupa el lugar 16 en cantidad de habitantes en el mundo, y su distribución por edades, se resume como sigue:

Tabla 27	
POBLACION DE ALEMANIA POR EDADES	
0 - 14 años	13,30%
15 – 64 años	66,10%
Mayores de 65 años	20,60%
TOTAL	100,00%
Fuente: The World Factbook.	

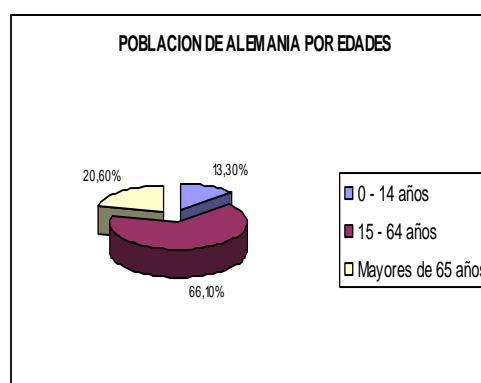


Gráfico 17 – Población de Alemania

Como se puede observar, el 13.3 % de los habitantes poseen entre 0 y 14 años, el 66.1 % tiene entre 15 y 64 años y el 20.6 % de la población es mayor de 65 años. Con

respecto a la urbanización, el 74% de los habitantes viven en las ciudades, y el saldo en las zonas rurales.

Otro dato a tener en cuenta es que parte de la población Alemana proviene de otros países, formando diversos grupos étnicos que conviven en el mismo territorio, es decir, 2,4% de sus habitantes son turcos, 6,1% otros (compuesta en gran parte del griego, italiano, polaco, ruso, serbo-croata, español).

43.62 millones de sus habitantes (más del 50%) forman la Fuerza Laboral de este país. Sólo el 1.6% de los trabajadores lo hace en el sector agrícola, y producen principalmente papa, trigo, cebada, remolacha azucarera, frutas, repollos; ganado vacuno, porcino y aves de corral. El 24.6% trabaja en las industrias de hierro, acero, carbón, cemento, productos químicos, maquinaria, vehículos, máquinas herramientas, electrónica, **alimentos y bebidas**, construcción naval, los textiles. El saldo, es decir, el 73.8% restante, trabaja en el sector de servicios, improductivo desde el punto de vista del presente informe.

Relaciones Internacionales: Si bien esta nación posee acuerdos comerciales internacionales bilaterales y multilaterales con diversos países del mundo, sus principales socios comerciales en materia de destino de sus exportaciones son: Francia, EE.UU., Países Bajos, Reino Unido, Italia, China, Austria, Bélgica, y Suiza. Los bienes mayormente exportados por esta nación, son: vehículos de motor, maquinaria, productos químicos, productos informáticos y electrónicos, equipos eléctricos, productos farmacéuticos, metales, equipos de transporte, **productos alimenticios**, textiles, y productos de caucho y plástico.

Con respecto a sus importaciones, los bienes mayormente demandados por Alemania son: maquinaria, equipo de procesamiento de datos, vehículos, productos químicos, petróleo y gas, metales, aparatos eléctricos, productos farmacéuticos, **alimentos, productos agrícolas**, todos provenientes principalmente de sus socios comerciales: China, Holanda, Francia, EE.UU., Italia, Reino Unido, Bélgica, Austria, Suiza.

Restricciones a las Importaciones: La Unión Europea, exige que los productos de origen animal y vegetal, producidos por un país que no forme parte del bloque, que deseen ingresar a la comunidad, cuenten con GLOBAL GAP, ésta es una certificación que otorga una entidad local habilitada a tal efecto (en Argentina: ARGENCERT), sobre la producción donde se registran y controlan todas las actividades desde el inicio,

hasta el momento en que el producto es retirado de la explotación para su despacho hacia el exterior.

C.3. Análisis de los Compradores Internacionales de Alimentos Congelados

C.3.1. El Proceso de Decisión de Compra

El presente apartado, tiene por objeto identificar qué segmentos constituyen el mercado meta de los Alimentos Congelados, con la intención de identificar los usuarios de los mencionados bienes, para posteriormente caracterizarlos.

En el mercado de los alimentos congelados, se identificaron los siguientes segmentos como mercado meta:

Consumidores Finales (usuarios): todos los habitantes de un determinado país que adquieren los bienes mencionados para su propio consumo.

Empresas procesadoras de alimentos (Industria Alimenticia): Son las que adquieren los alimentos congelados en el ámbito internacional como insumo a ser utilizados en el proceso productivo.

C.3.2. Características del Consumidor de Congelados

Ya identificados y descriptos los segmentos considerados como mercado meta de los productos involucrados en el presente trabajo, solo resta entender cuales son las características que determinan la preferencia del usuario por los bienes alimenticios en formato congelado. Para ello, se trabajará sobre las variables analizadas en cada uno de los países preseleccionados como mayores demandantes de los bienes en cuestión, con el objeto de encontrar posibles puntos en común, que permitan categorizar al consumidor de alimentos congelados.

- Características Geográficas: la mayoría de los países estudiados se caracteriza por poseer un territorio de escasa superficie terrestre, con un relieve poco apto para el desarrollo de la agricultura, al componerse de cadenas montañosas, meseta o bosques. Sumado a esto, casi todos poseen una ubicación geoestratégica para el desarrollo del comercio exterior, al poseer salidas propias a diferentes océanos y al contar fronteras que los une a diversos países.
- Clima: si bien todos los países seleccionados poseen un clima templado compuesto por las cuatro estaciones, todos se caracterizan por poseer

inviernos medianamente largos y muy fríos con nevadas y fuertes vientos, lo que hace que el consumidor pierda el deseo de salir a la intemperie para realizar actividades, entre ellas, ir de compras. Es aquí donde aparecen los congelados como bienes suplementarios de los refrigerados, que por sus excelentes características pueden durar todo el invierno en un hogar, haciendo que los consumidores disminuyan las concurrencias a los comercios.

- Características Económicas: Los principales demandantes mundiales de alimentos congelados, forman parte de las economías más poderosas del mundo. Los mismos han experimentado crecimiento económico (medido en el crecimiento de sus PBI) constante en los últimos años, sin embargo, algunos han crecido más que otros, ya que crecen en función a su tamaño. Otro dato a considerar, es que a excepción de Moldavia, todos los países presentan un PBI per cápita en crecimiento y muy elevado (promedio de USD 32000), que junto con una tasa de inflación muy reducida (1.5% promedio anual), permiten estimar que la calidad de vida de los habitantes de los mencionados países es muy buena, lo que genera que estas poblaciones estén orientadas al consumo, y si se tiene en cuenta que los bienes analizados son de consumo básico (alimentación), se puede comprender que aunque los congelados fuesen más costosos que los convencionales, su precio no influenciará la decisión del consumidor. Es de destacar, que todos estos actores, presentan la misma composición económica por sector: agrícola, industrial, y de servicios. Es de destacar, que todos poseen un sector de servicios muy desarrollado (que representa en todos los casos más del 60% de su PBI); un sector industrial desarrollado (promedio de 20% de su PBI), en todos los casos, con una fuerte industria alimenticia, la que se establece como segmento meta de los alimentos congelados; y un sector agrícola muy poco desarrollado (menos del 8% del PBI de cada uno de los países), lo les genera una alta dependencia de bienes agrícolas de origen extranjero.

Otro dato de suma importancia, es el tipo de cambio, aquí se observó, que los países poseen un TC devaluado con respecto al USD (Japón y Moldavia), han sufrido una revaluación en los últimos años, generándose así un incentivo en las Importaciones; los demás países analizados,

poseen el EURO como moneda de circulación corriente, al ser ésta mas valiosa que el USD, se asegura también que fomenta las Importaciones, ya que cada empresario invierte menos EUROS por cada USD.

- Demografía: La totalidad los países analizados son densamente poblados, algunos poseen más habitantes que otros ya que tienen distintos tamaños geográficos, sin embargo poseen la misma estructura por edades de sus poblaciones. Lo que es de destacar es que todos poseen una población urbana muy superior a la rural, y su fuerza laboral es acorde al desarrollo de los sectores, lo que permite confirmar que su desarrollo agrícola es insignificante.
- Relaciones Internacionales: Si bien los principales demandantes mundiales de congelados poseen acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales con diversos países del mundo, y forman parte de diversos acuerdos de integración regional, ninguno de ellos tiene a Argentina como socio comercial prioritario, lo que se presenta como una potencial oportunidad comercial para nuestra nación siempre que se encare como un proyecto serio de integración mutuamente beneficioso para los actores que se pretendan relacionarse comercialmente.

Es por lo anteriormente expuesto que se puede establecer que el consumidor de alimentos en formato congelado se caracteriza por poseer excelente calidad de vida al recibir altos ingresos mensuales y habitar países con altos índices de crecimiento económico, haciendo que el factor precio no sea determinante a la hora de comprar uno u otro bien. Se caracterizan también por vivir en países cuya economía está orientada al sector de servicios e industrial, con alto desarrollo en el comercio internacional como resultado de su TC y por su dependencia con sus socios comerciales en el abastecimiento de los productos de origen agrícola, ya que sus características geográficas son desfavorables para la explotación intensiva del factor tierra, es decir, para el desarrollo de la agricultura.

Habitan en países cuyo invierno se caracteriza por ser muy frío, obligándolos a buscar alternativas en el tipo de bienes a adquirir, con el objeto de evitar las salidas periódicas, es por ello que elijen los alimentos congelados que por sus características pueden pasar grandes períodos de tiempo en el refrigerador permitiéndoles disminuir las visitas a los centros comerciales durante la mencionada estación.

D - ENTORNO NACIONAL

D.1. Factor Geográfico

D.1.1. Características Generales

El territorio de la República Argentina es el segundo más grande de América del Sur luego de Brasil y el octavo en extensión de la tierra. Limita con Chile, Bolivia, Paraguay, Brasil y Uruguay. Su geografía es muy variada, encontrándose mayormente llanuras en el este, serranías en el centro y montañas en el oeste.

El país se encuentra atravesado, en su extremo occidental, de sur a norte por la Cordillera de los Andes, que marca el límite con Chile. La superficie continental de la república es de 2.791.810 km². De aquí se desprenden: 2.780.400 km² correspondientes a la Capital Federal (Ciudad de Buenos Aires), 22 provincias argentinas y los departamentos de Ushuaia y Río Grande de la Tierra del Fuego. El resto está constituido por los 11.410 km² de las Islas Malvinas.

Argentina ofrece todas las variedades de climas y paisajes: desde el cálido tropical, siempre lluvioso y lleno de colorida vegetación, hasta el frío polar, con su aspecto sobriamente blanco gracias a la nieve y el hielo.

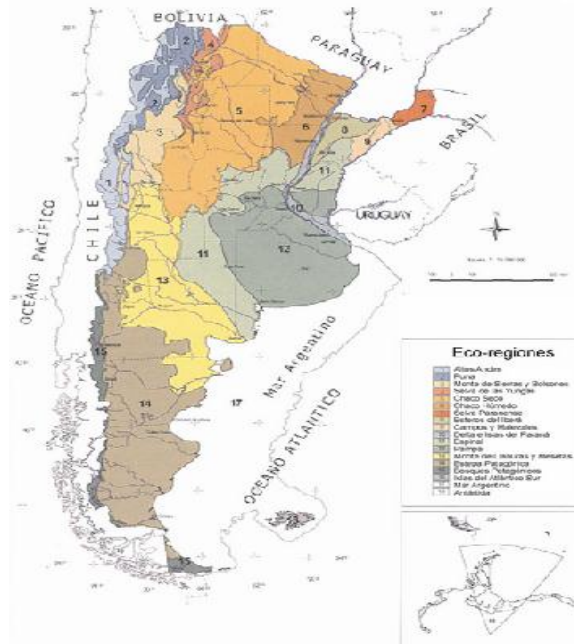
Ubicada en el sur en relación al ecuador y al oeste con respecto al meridiano de Greenwich, Argentina es, además, un país bicontinental, ya que su territorio ocupa parte de América y también una porción de la Antártida.

El **mar Argentino** es el sector del océano Atlántico comprendido entre el estuario del Río de la Plata (paralelo 35° Sur) y el Banco Burdwood (aproximadamente 56° 30' Sur), la costa argentina al oeste y el borde de la Plataforma Epicontinental Argentina al este, ubicándose el mar Argentino sobre dicha plataforma. Su ancho varía entre 210 Km. frente a Mar del Plata y 850 en la latitud de las Malvinas. La línea costera se prolonga por 4.725 km.

Nota: No debe confundirse el *mar Argentino*, que es un accidente geográfico definido por características oceanográficas propias, con el *mar argentino*, que se refiere a las porciones de mar bajo soberanía o pretendidas por la Argentina.

Es un mar litoral y epicontinental ya que cubre la plataforma continental Argentina hasta los 200 m. de profundidad. Tiene una extensión de 940.000 km², desde la costa bonaerense hasta las islas Malvinas inclusive, ésto lo hace uno de los mayores y más ricos bancos de pesca del planeta.

D.1.2. El Suelo Argentino



El recurso suelo de Argentina ha sido la base principal del desarrollo económico del país. Largos períodos con grandes cosechas hicieron que al país se lo llamara “El granero del mundo”. Desde otras latitudes, el nombre de Argentina se asociaba con amplias planicies de inagotables suelos profundos, oscuros, capaces de producir altos rendimientos de granos y carne de excelente calidad.

Estos conceptos son válidos para la “pampa húmeda”, que ocupa un tercio del territorio, donde las planicies son dominantes, con pastizales naturales y clima templado. Sin embargo, los dos tercios restantes, son altamente contrastantes, con su mayor parte dominada por clima árido demandante de riego para la producción de cultivos, la que sólo se practica en la proximidad de ríos principales o de pequeños oasis de poca extensión sobre las áreas montañosas.

Los suelos más importantes desde el punto de vista agrícola están ubicados en sedimentos eólicos que cubren las planicies Chaco-Pampeanas. Este lugar está formado por restos de rocas meteorizadas y contiene cantidades significativas de vidrio volcánico, producto de la erupción de volcanes andinos. Este sedimento es rico en nutrientes para las plantas, y sus características físicas, favorecen la formación de horizontes superficiales bien estructurados, profundos y oscuros, perfectos para el desarrollo de raíces.

Los climas dominantes en Argentina son áridos y semiáridos, motivo por el cual, los suelos de amplias áreas están fuertemente marcados por un material con poca

transformación. Las importantes cadenas montañosas tienen laderas con depósitos coluviales en los que se desarrollan distintos tipos de suelos.

En las amplias planicies húmedas y subhúmedas de la región pampeana, pequeñas diferencias en la topografía dan lugar a suelos muy diferentes sobre el mismo material, aptos para distintos tipos de cultivos.

Es de destacar que la vegetación y la fauna natural ha sido profundamente modificada en las grandes áreas utilizadas para la producción de cultivos y cría de ganado. Sólo cuando la fauna y flora autóctona se ha preservado es que se puede verificar su influencia como factor formador de suelos. (Burgos, J y Vidal, A; 1999)

D.2. Factor Económico

El primer indicador a tener en cuenta es el **Producto Bruto Interno (PBI)**, para su mejor comprensión, a continuación se presenta un cuadro desarrollado a partir de los datos publicados por el Ministerio de Economía de la Nación (2012), que muestra la evolución del PBI de Argentina y del PBI del sector manufacturero argentino, del que este proyecto forma parte; y cuyo análisis permite extraer ciertas conclusiones.

Tabla 28				
PBI a Precios Constantes				
	PRODUCTO INTERNO BRUTO a precios de 1993	Tasa de crecimiento de la variable en %[1]	D. Industria manufacturera a precios de 1993	Tasa de crecimiento de la variable en %
	Miles de USD		Millones de Pesos	
1993	236.504.980		43.138	
1994	250.307.886	5,83%	45.873	6,34%
1995	243.186.102	-2,84%	44.502	-2,99%
1996	256.626.243	5,52%	47.723	7,24%
1997	277.441.318	8,11%	53.382	11,86%
1998	288.123.305	3,85%	53.326	-0,10%
1999	278.369.014	-3,38%	48.090	-9,82%
2000	276.172.685	-0,78%	46.877	-2,52%
2001	263.996.674	-4,40%	43.242	-7,76%
2002	235.235.597	-10,89%	63.603	47,09%
2003	256.023.462	8,83%	84.530	32,90%
2004	279.141.289	9,02%	99.793	18,06%
2005	304.763.529	9,17%	114.091	14,33%
2006	330.564.970	8,46%	134.709	18,07%
2007	359.169.903	8,65%	158.821	17,90%

2008	383.444.183	6,75%	201.175	26,67%
2009	386.704.385	0,85%	224.188	11,44%
2010	422.130.052	9,16%	271.665	21,17%
2011	459.571.105	8,86%	347.309	27,84%
Fuente: Elaboración propia según datos publicados en www.mecon.gov.ar				

El citado cuadro pone en evidencia un sostenido e importante crecimiento del PBI a partir del año 2002, en que comienza la superación de la crisis económica sufrida por el país. Es importante destacar, que así como creció el PBI de la economía Argentina, también comenzó un fuerte crecimiento, que se prolonga hasta la actualidad, en el sector de interés (sector de Industria Manufacturera), poniendo en evidencia un aumento en la producción nacional de bienes con valor agregado, por ende un incremento en las inversiones en dicho sector, surgimiento de nuevas empresas generadoras de empleo y mejora de bienestar de la población.

De ésta manera, se puede concluir, que gracias al sostenido crecimiento del PBI, el sector en cuestión seguirá creciendo, generando así un panorama de certidumbre y motivación para el crecimiento de las empresas involucradas.

Otro indicador a considerar es la **Inflación**, para su análisis se presenta la siguiente tabla:

Tabla 29			
VARIABLES	IPC: variación 12 meses; en %		
	PROM	MEDIANA	DSV STD
Mar-11	13,5	11,5	5,9
Mar-12	14,6	11,8	6
Fuente: Banco Central de la R. Argentina			

En cuanto al índice de precios al consumidor se observa un aumento sostenido de la inflación que oscila entre el 0.3 y el 1.2 puntos porcentuales mensual, durante el período 2009 – 2011; siendo la inflación anual en dicho período de 9.3 puntos porcentuales. En cuanto a la evolución del índice para el período Marzo 2010- Marzo 2011, el BCRA establece un crecimiento en los precios del consumidor del 13.5 puntos porcentuales. Ésto generara cierto incentivo para la producción local de bienes, al encarecerse la importación de los mismos.

Cabe aclarar que los datos previamente expuestos fueron obtenidos de fuentes oficiales, las que desde el año 2007 están siendo intervenidas y manipuladas por el actual Secretario de Comercio, es por tal motivo que se han consultado diversas fuentes

privadas que aseguran que la tasa de inflación anual es de entre el 16% y el 24%. (Inflación Verdadera 2012)

Con respecto al **Tipo de cambio** Peso-Dólar, se nota un crecimiento sostenido a partir de la devaluación del régimen \$1-USD 1 implantado por el Presidente argentino Menem, C. Ésto se presenta como un incentivo a los exportadores, quienes recibirán gracias a este tipo de cambio, MAS pesos por cada dólar exportado, y es percibido negativamente por los importadores, quienes deberán abonar MAS pesos por cada dólar importado.

Es de destacar, que esta regla no es universal, ya que si se considera el contexto actual de la Argentina, se puede notar el efecto negativo que ocasiona la devaluación tipo de cambio en conjunto con la actual tasa de inflación real sobre los exportadores; ya que al ser tan poca la variación en el tipo de cambio oficial, la inflación está incrementando los costos internos de los exportadores haciendo que sus ganancias disminuyan, provocando así, a nivel país, la disminución de la competitividad internacional de la oferta exportable.

Tabla 30		
Tipo de cambio Peso - USD		
Fecha	Tipo de cambio oficial	Tasa de Variación
05/06/2012	4,4787	
06/06/2011	4,0908	9,48
04/06/2010	3,923	4,28
05/06/2009	3,7473	4,69
06/06/2008	3,061	22,42
07/06/2007	3,077	-0,52
Fuente: Elaboración propia según datos publicados en BCRA.		

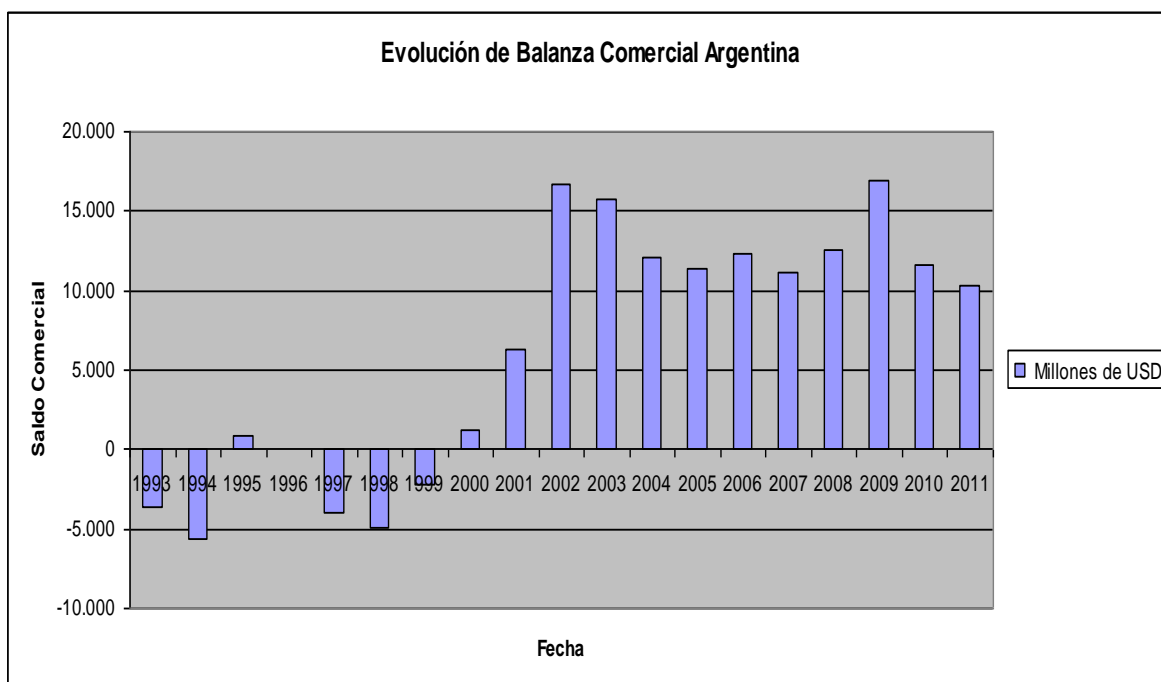
Por último, se tendrá en cuenta la evolución de la **Balanza Comercial** de Argentina de acuerdo a los datos publicados por el Ministerio de Economía de la Nación (2012), lo que permite determinar la actividad exportadora del país, así como el panorama futuro de las mismas.

Tabla 31

Evolución Balanza de Comercial Argentina			
Fecha	Expo Totales	Impo. Totales	Saldo Comercial
Expresado en Millones de USD			
1992	12.235	14.872	-2.637
1993	13.118	16.783	-3.666
1994	15.866	21.524	-5.658
1995	20.963	20.122	842
1996	23.811	23.733	78
1997	26.430	30.450	-4.020
1998	26.441	31.404	-4.962
1999	23.333	25.508	-2.176
2000	26.409	25.243	1.167
2001	26.611	20.319	6.292
2002	25.709	8.989	16.720
2003	29.566	13.850	15.716
2004	34.550	22.445	12.105
2005	40.107	28.688	11.419
2006	46.456	34.151	12.306
2007	55.779	44.608	11.171
2008	70.021	57.422	12.599
2009	55.668	38.780	16.888
2010	68.134	56.502	11.632
2011	84.270	73.923	10.347

Fuente: Elaboración propia según datos publicados en www.mecon.gov.ar

Gráfico 18 – Evolución de Balanza Comercial Argentina



Fuente: Elaboración Propia.

Se pone en evidencia que la actividad exportadora ha crecido notablemente a partir del año 2000, en el que el saldo comercial deja de ser deficitario, es decir, que las

exportaciones Argentinas comienzan a superar a las Importaciones. Este crecimiento fue repentino y a gran escala, manteniéndose un ritmo parejo sin grandes oscilaciones entre el año 2001 y 2011, lo que indica que el panorama para un exportador es favorable.

D.3. Factor Industria

D.3.1. Industria Alimenticia Argentina: Composición

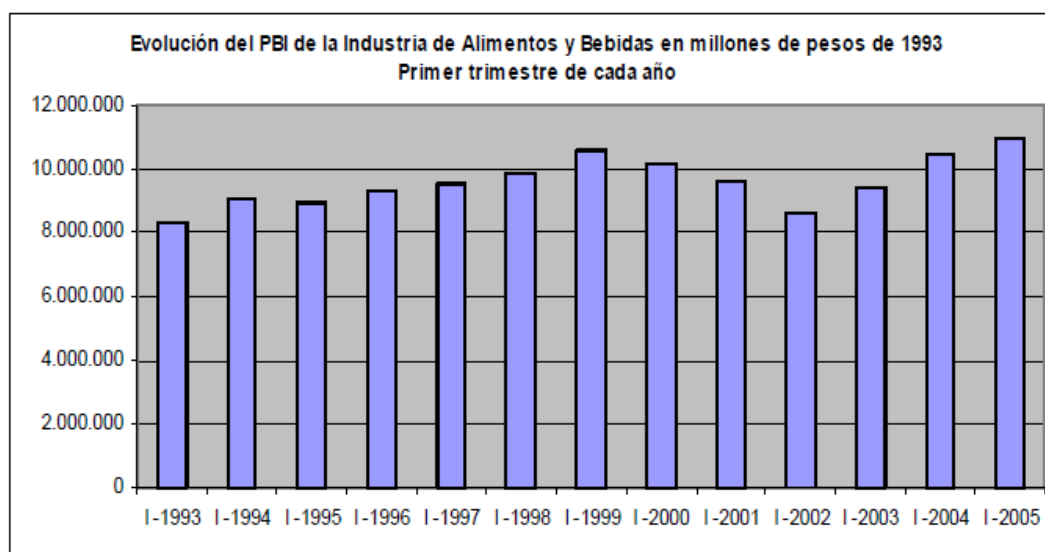
La industria alimenticia es parte de la industria manufacturera, la cual se dedica a la transformación física y química de materiales, sustancias o componentes en productos nuevos.

En el caso particular de los alimentos, se expresa que esta industria elabora los productos de la agricultura, la ganadería y la pesca para convertirlos en alimentos y bebidas para consumo humano o animal, y comprende la producción de varios productos intermedios que no son directamente productos alimenticios. La actividad suele generar productos de valor superior, es decir, le agrega valor al producto en su estado natural.

Una vez delimitado conceptualmente el conjunto de actividades abarcadas por la definición propuesta de la industria alimentaria, es posible cuantificar algunas variables que permitan determinar su comportamiento en el contexto económico nacional.

Entre las variables más significativas para demostrar lo previamente citado, se encuentra el “PBI de la industria de Alimentos y bebidas en millones de pesos 1993-2005”; variable que se presentará a través de dos gráficos. El primero, que muestra el valor al primer trimestre de cada año del PBI de Alimentos y Bebidas a precios constantes; y el segundo, que ilustra el porcentaje de variación de dicho sector año tras año.

Gráfico 19– Evolución del PBI de la industria de alimentos y bebidas en millones de pesos 1993



Fuente: Dirección de Industria Alimentaria sobre información de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

Año	Porcentaje de Variación
2004	4,96%
2003	16,60%
2002	26,75%
2001	14,26%
2000	8,20%
1999	3,86%
1998	11,34%
1997	14,76%
1996	18,02%
1995	23,04%
1994	21,14%
1993	31,41%

Fuente: Dirección de Industria Alimentaria sobre información de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

Como se puede apreciar, el crecimiento de esta industria tuvo altibajos; desde 1995 hasta 1999, creció progresivamente; luego transcurrió un período de decrecimiento durante los años 2000, 2001 y 2002, año en que comienza un nuevo crecimiento acelerado y sostenido. El valor alcanzado en el 2005 es el máximo desde 1993; siendo superior en un 16,60 % al de 2003 y un 26,75 % al valor del primer trimestre de 2002; mientras que es mayor en apenas un 3,85 % al de los tres primeros meses del año 1998, máximo valor previo de la serie.

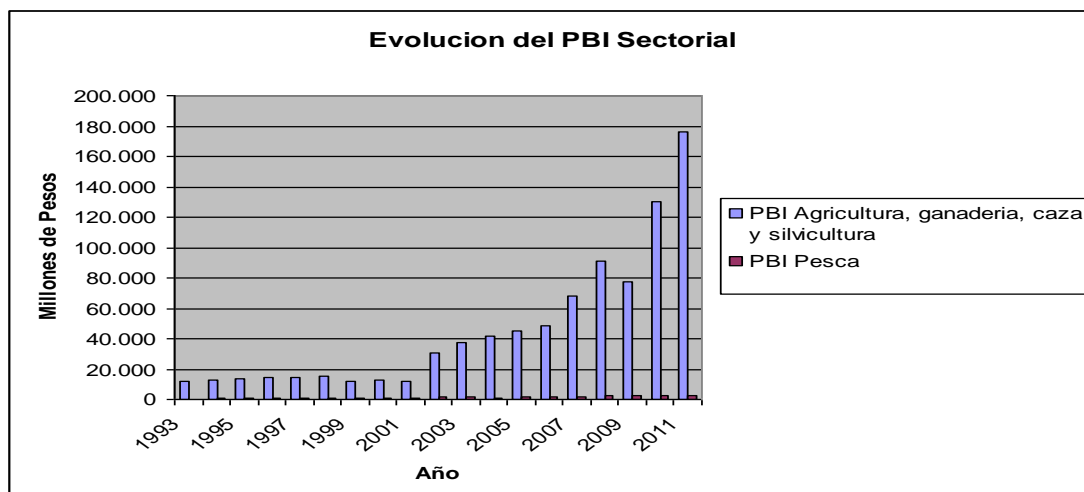
Cabe destacar, que si bien esta industria sufrió períodos de decrecimiento, la mayoría de los años analizados se caracterizó por ser de crecimiento sostenido; lo que permite estimar que esta industria es fuerte y rentable para la economía Argentina.

Dado a que el previo análisis fue realizado a partir de una investigación que brinda datos hasta el año 2005, resulta necesario sostener las conclusiones previamente expuestas con datos actualizados provenientes de otra fuente. Como no existen datos o publicaciones que brinden la evolución del PBI de la industria de alimentos y bebidas, se optó por cotejar con los datos publicados en INDEC (2012) que más se asemejasen al sector involucrado y a los bienes objeto de estudio, los que se reflejan en la siguiente tabla:

Tabla 32				
PBI a Precios Corrientes Sector agrícola - ganadero				
	A. Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	Tasa de crecimiento <i>de la variable en %^[1]</i>	B. Pesca	Tasa de crecimiento de la variable en %
	Millones de Pesos		Millones de Pesos	
1993	11.737		412	
1994	12.609	7,43	476	15,48
1995	13.253	5,11	555	16,69
1996	14.664	10,64	606	9,17
1997	14.625	-0,27	668	10,27
1998	15.063	2,99	640	-4,17
1999	12.080	-19,80	559	-12,77
2000	12.725	5,34	575	2,97
2001	11.565	-9,12	711	23,58
2002	30.482	163,57	1.422	100,09
2003	37.267	22,26	1.558	9,53
2004	41.886	12,39	1.262	-18,95
2005	44.760	6,86	1.571	24,44
2006	48.759	8,94	2.001	27,35
2007	68.253	39,98	1.849	-7,59
2008	90.780	33,01	2.399	29,74
2009	77.208	-14,95	2.155	-10,17
2010	129.882	68,22	2.484	15,26
2011	176.071	35,56	2.675	7,70

Fuente: Elaboración propia según datos publicados en www.mecon.gov.ar

Gráfico 20 – Evolución del PBI Sectorial

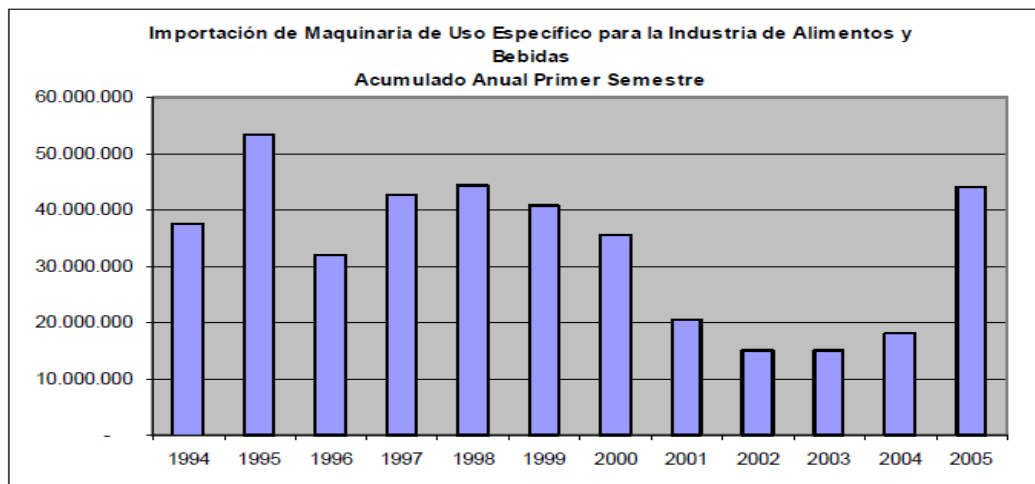


Fuente: Elaboración propia según datos de INDEC 2012.

La evolución del PBI sectorial presentado en el precedente gráfico, ratifica la previa afirmación de que si bien el sector de interés sufrió períodos de decrecimiento durante las crisis económicas atravesadas por el país, la mayoría de los años se caracterizó por ser de gran crecimiento. Esto se ve reflejado por ejemplo en los niveles de producción nacional agrícola, ganadera, caza, silvicultura y pesca, los que crecieron un 43.26% en el último año (2010-2011) alcanzando los 38.857 millones de Dólares.

Otra de las variables que permite caracterizar la industria alimenticia es la evolución de las inversiones relacionadas al sector, variable que se analizará a partir del estudio de las importaciones de maquinarias de uso específico para la industria de alimentos y bebidas.

Gráfico 21 – Importación de maquinaria para la industria de alimentos y bebidas



Fuente: Dirección Nacional de Alimentos según datos del INDEC. Datos en miles de US\$.

A partir del precedente gráfico queda en evidencia que la importación de maquinaria específica de este tipo de industria, ha sufrido altibajos. Es de destacar, que el movimiento de esta variable es prácticamente idéntico al de la variable anteriormente analizada (PBI), lo que permite concluir que son directamente proporcionales, es decir, que un aumento en el PBI del sector involucrado, generará el aumento en las inversiones, y una disminución de la actividad por cualquier circunstancia, provocará una caída de las inversiones.

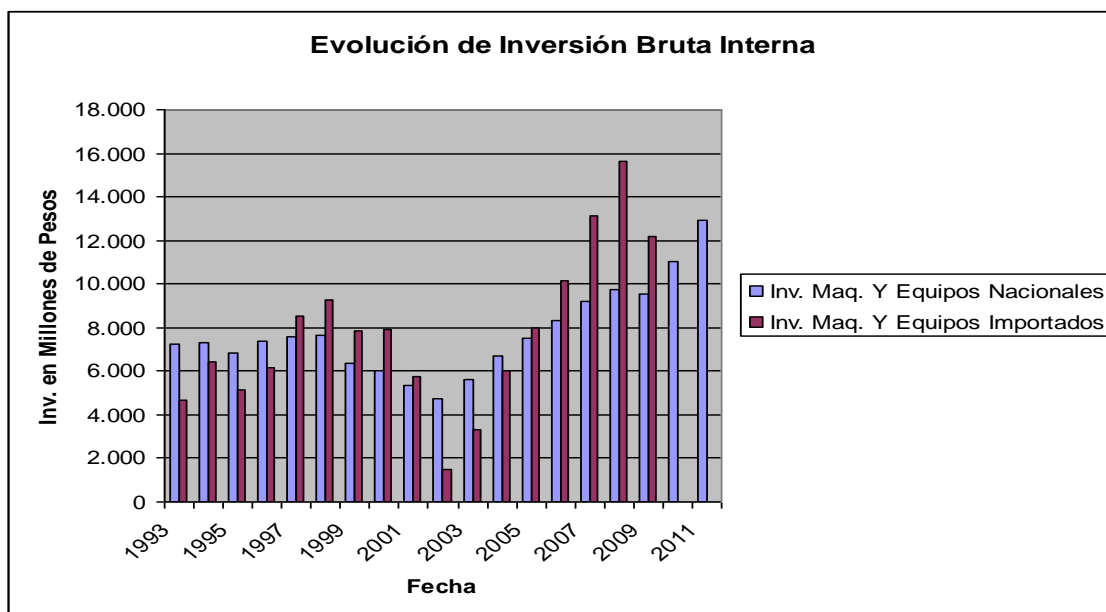
De acuerdo al período analizado, se puede establecer, que el sector involucrado en el presente informe está en constante crecimiento, ya que además de aumentar casi todos los años el nivel producción, también lo hicieron las inversiones, lo que posibilita mejorar la productividad sectorial y por ende la nacional.

Al igual que en el análisis del PBI de la industria de Alimentos y Bebidas, el previo estudio fue realizado a partir de una investigación que brinda información hasta el año 2005, es por ello que se optó nuevamente por cotejar los datos con los publicados en INDEC 2012 sobre la evolución de las inversiones brutas argentinas en maquinaria destinada a la producción industrial, reflejados en la siguiente tabla:

Tabla 33			
Inversión Bruta Interna – Equipos Durables de Producción			
Maquinaria y Equipos			
Fecha	Nacionales	Importadas	Total
Expresado en Millones de Pesos			
1993	7.223	4.639	11.861
1994	7.300	6.403	13.703
1995	6.866	5.139	12.005
1996	7.407	6.183	13.590
1997	7.565	8.526	16.091
1998	7.661	9.303	16.964
1999	6.378	7.845	14.223
2000	6.001	7.936	13.936
2001	5.317	5.738	11.055
2002	4.747	1.512	6.259
2003	5.642	3.328	8.970
2004	6.688	6.018	12.706
2005	7.516	7.995	15.511
2006	8.330	10.123	18.452
2007	9.220	13.138	22.358
2008	9.741	15.621	25.363
2009	9.527	12.181	21.708
2010	11.006	s.d	s.d.
2011	12.943	s.d	s.d.

Fuente: Elaboración propia según datos publicados en www.mecon.gov.ar

Gráfico 22 – Evolución Inversión Bruta Interna



Fuente: Elaboración Propia según datos publicados en www.mecon.gov.ar.

Según se observa en la tabla 33 y gráfico 22, las inversiones brutas argentinas en maquinarias y equipos tanto nacionales como importados destinados al sector industrial, han sido crecientes y constantes a lo largo de los años, lo que permitió el abrupto desarrollo y crecimiento de la industria nacional, y genera un panorama alentador para los empresarios. Cabe destacar, que al igual que en las revisiones expuestas previamente, el período 2001 – 2003 fue decreciente, ya que el país experimentaba una etapa de crisis con gran rescisión económica, la que fue superada con rapidez, dando lugar al crecimiento sostenido de la economía nacional y por ende al del sector en cuestión.

D.4. La Oferta Exportable Nacional de Congelados

Si bien esta variable forma parte del análisis del factor económico, resultó oportuno separarlo para este informe, ya que su estudio brindará información específica y enriquecedora sobre el comportamiento de la oferta nacional de alimentos congelados y su relación con las exportaciones.

D.4.1. Exportación de Alimentos

Como se pudo apreciar previamente, el PBI del sector involucrado demuestra que la industria alimenticia es fuerte y está en constante crecimiento. Lo que no se conoce aún, es el destino de esa producción, es decir, de la producción total de alimentos, que porcentaje o cantidad representan las exportaciones de los bienes objeto de estudio.

Para cumplimentar con dicho cometido, resulta necesario primero conocer el volumen exportado de los grupos de alimentos seleccionados sin considerar la condición de “congelado”, lo servirá de base para el posterior análisis de la oferta exportable de alimentos congelados.

Lo previamente expuesto se ve reflejado en la siguiente tabla:

Tabla 34

Exportaciones de Alimentos Argentinos

Exportaciones Argentinas										
Productos Primarios					Manufacturas de Origen Agropecuario					
Expresado en millones de USD										
Año	Animales vivos	Pescados y mariscos sin elaborar	Hortalizas y legumbres sin elaborar	Frutas frescas	Carnes	Pescados y mariscos elaborados	Otros productos de origen animal	Frutas secas o procesadas	Hortalizas, legumbres y frutas preparadas	Total Exportado
2011	22,49	1.030,70	733,65	1.165,74	2.104,78	417,52	67,14	167,86	1.372,61	7.082,48

Fuente: Elaboración propia según datos publicados en INDEC.

Como se observa, el total exportado de productos alimenticios relacionados con el objeto del presente informe durante el año 2011, fue de 7.082,48 millones de dólares.

Cabe destacar que el volumen exportado citado previamente, representa 18,22% del PBI agrícola, ganadero, caza, silvicultura y pesca, registrado ese mismo año. Si se considera que dicho PBI incluye la producción de muchos otros bienes cuyas exportaciones no se han considerado en el presente análisis al no formar parte de los alimentos seleccionados en el presente informe, se puede afirmar que argentina destina un amplio porcentaje de su producción alimenticia al mercado internacional, denotando un gran desarrollo en este sector.

D.4.2. Exportación de Alimentos Congelados

D.4.2.1. Carnes Congeladas

A continuación se presentará gráficamente la evolución de las exportaciones de los distintos tipos de carnes congeladas de acuerdo a las categorías establecidas en el primer capítulo.

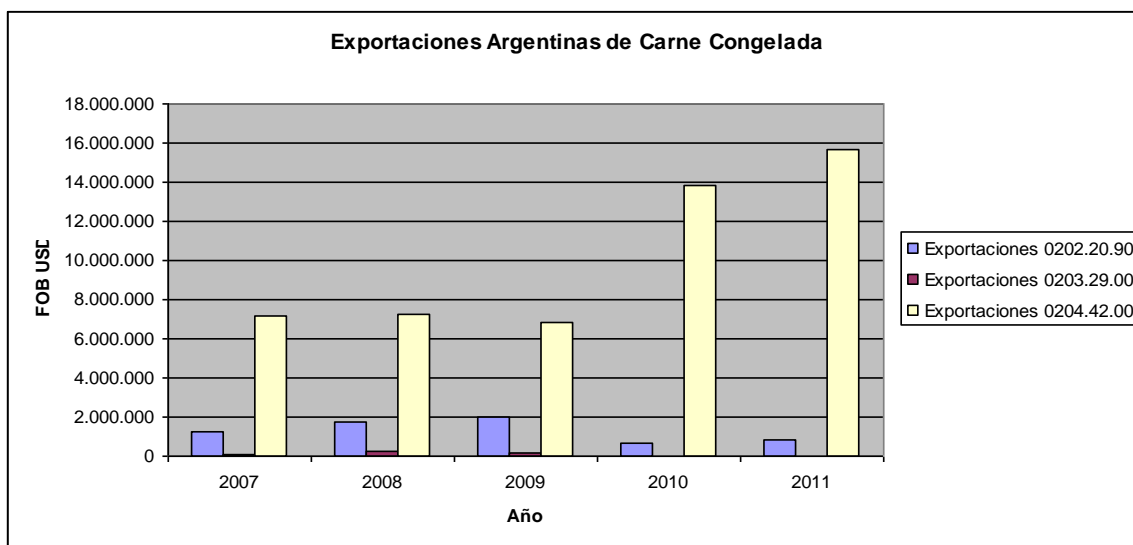
Tabla 35

Exportaciones Argentina de Carne Congelada

Exportaciones Argentinas de Carne Congelada		
0202.20.90 Carne Bobina Congelada sin deshuesar		
Año	Destinaciones	FOB USD
2007	EXPORTACION A CONSUMO	1.219.835
2008	EXPORTACION A CONSUMO	1.739.276
2009	EXPORTACION A CONSUMO	1.966.022
2010	EXPORTACION A CONSUMO	631.444
2011	EXPORTACION A CONSUMO	812.996
0203.29.00 Carne Porcina Congelada		
Año	Destinaciones	FOB USD
2007	EXPORTACION A CONSUMO	60.431
2008	EXPORTACION A CONSUMO	283.099
2009	EXPORTACION A CONSUMO	178.490
2010	EXPORTACION A CONSUMO	23.457
2011	EXPORTACION A CONSUMO	4.400
0204.42.00 Carne Ovina o Caprina Congelada		
Año	Destinaciones	FOB USD
2007	EXPORTACION A CONSUMO	7.159.234
2008	EXPORTACION A CONSUMO	7.274.294
2009	EXPORTACION A CONSUMO	6.816.797
2010	EXPORTACION A CONSUMO	13.815.904
2011	EXPORTACION A CONSUMO	15.681.620

Fuente: Elaboración propia según datos publicados por www.nosis.com.ar

Gráfico 23- Exportaciones Argentinas de Carne Congelada



Como se puede apreciar, dentro de las carnes congeladas, la **carne ovina o caprina congelada** es la que se exportó en mayor volumen mostrando un crecimiento sostenido a partir del año 2009. Luego le sigue la **carne bobina congelada** con un volumen exportado muy por debajo de la primera y sin grandes evoluciones, es decir, las exportaciones de éstas se mantuvieron dentro de un rango que va desde los USD 812.000 USD 1.900000. Por último se encuentra la **carne porcina congelada**, la que registra un máximo exportado de USD 283099 en el año 2008, que disminuye agresivamente hasta llegar al 2011 con exportaciones sólo por USD 4400.

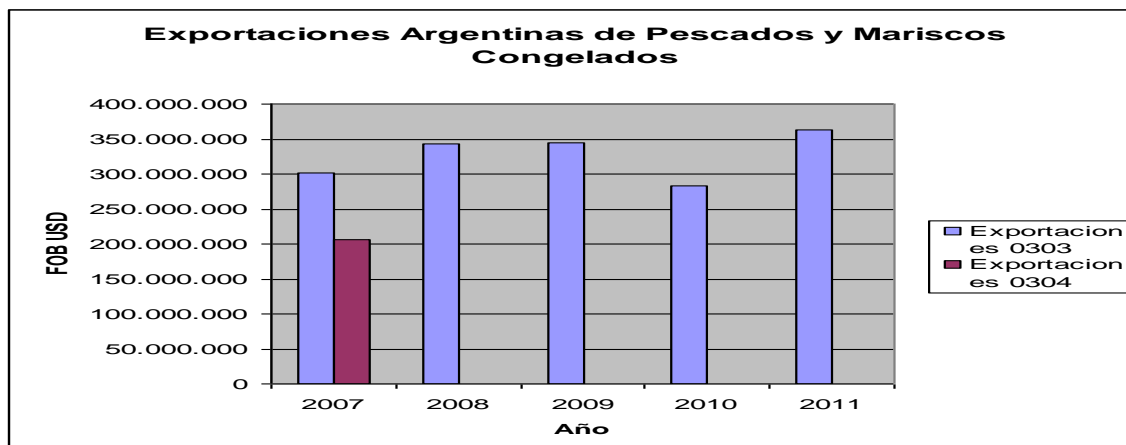
De acuerdo a lo observado, la exportación de carnes en formato congelado no es tan significativa si se la compara con la exportación de carnes en general; lo que permite concluir que la oferta nacional de éstos, o no está desarrollada, o es destinada en su mayoría al mercado interno. Cabe destacar, que por el contrario a las características del consumo nacional, la exportación de carne ovina o caprina es superior a la bobina o porcina, ésto puede deberse a múltiples factores tales como gustos y costumbres de los consumidores internacionales.

D.4.2.2. Pescados y Mariscos Congelados

Tabla 36

Exportaciones Argentinas de Pescados y Mariscos Congelados		
Año	Destinaciones	FOB USD
0303 Pescado Congelado excepto filetes y demás carnes de la partida 0304		
2007	EXPORTACION A CONSUMO	301.251.874
2008	EXPORTACION A CONSUMO	343.839.953
2009	EXPORTACION A CONSUMO	345.257.530
2010	EXPORTACION A CONSUMO	283.378.438
2011	EXPORTACION A CONSUMO	362.857.642
0304.20 Filetes y demás carne de pescado congelados		
2007	EXPORTACION A CONSUMO	205.765.394
2008	EXPORTACION A CONSUMO	142.122
2009	EXPORTACION A CONSUMO	207.126
2010	EXPORTACION A CONSUMO	s.d.
2011	EXPORTACION A CONSUMO	s.d.
Fuente: Elaboración propia según datos publicados en www.nosis.com.ar ; visitado 26/05/2012		

Gráfico 24- Exportaciones Argentinas de Pescado y Mariscos Congelados



La tabla y gráfico anteriormente expuestos reflejan la evolución de las exportaciones de pescados y mariscos congelados producidos en Argentina. Su análisis permitió concluir, primero que las exportaciones de este tipo de bienes fueron y son superiores a las de las carnes analizadas en la primer categoría. Luego que las de la partida 0303 (carne de pescado en general congelada) mantuvieron un ritmo alto y parejo de exportación, distinto a la posición 0304 (filetes congelados) que sufrió una abrupta caída en el año 2008 con evolución posterior no muy significativa.

Estos datos permiten estimar que en general la oferta Argentina en este tipo de alimentos está bien desarrollada, sin importar que haya disminuido la exportación de “filetes”, ya que ésto puede deberse a cambios en el entorno nacional o internacional como por ejemplo disminución de la demanda mundial de “filetes”, cambio en los gustos, costumbres, barreras al ingreso/salida, entre otros.

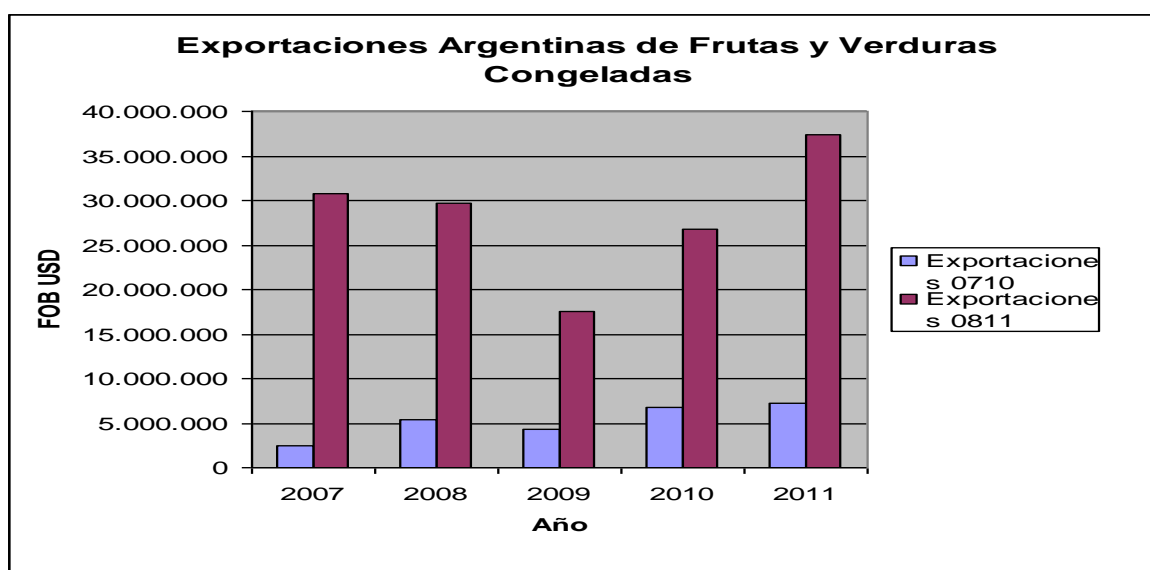
D.4.2.3. Frutas y Verduras Congeladas

Tabla 37

Exportaciones Argentinas de Pescados y Mariscos Congelados		
Año	Destinaciones	FOB USD
0710 Hortalizas, aunque estén cocidas con agua o vapor, Congeladas		
2007	EXPORTACION A CONSUMO	2.485.188
2008	EXPORTACION A CONSUMO	5.392.333
2009	EXPORTACION A CONSUMO	4.288.976
2010	EXPORTACION A CONSUMO	6.835.746
2011	EXPORTACION A CONSUMO	7.234.294
0811 Frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos, Congelados		
2007	EXPORTACION A CONSUMO	30.734.734
2008	EXPORTACION A CONSUMO	29.699.958
2009	EXPORTACION A CONSUMO	17.484.011
2010	EXPORTACION A CONSUMO	26.715.545
2011	EXPORTACION A CONSUMO	37.400.268

Fuente: Elaboración propia según datos publicados en www.nosis.com.ar; visitado 26/05/2012

Gráfico 25 - Exportaciones Argentinas de Frutas y Verduras Congeladas



Los datos expuestos anteriormente, permiten establecer que esta categoría de bienes ha evolucionado a un ritmo constante y parejo a pesar de que las frutas se exporten a una escala muy superior a las verduras. Ésto puede estar ocasionado o bien por las características de la demanda mundial o nacional de estos bienes, o por a la falta de desarrollo en la oferta nacional de hortalizas en comparación a las frutas congeladas.

D.4.2.4. Alimentos Industrializados Congelados

Tabla 38

Exportaciones Argentinas de Alimentos Industrializados Congelados		
Año	Destinaciones	FOB USD
1901.20.00 Mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería		
2007	EXPORTACION A CONSUMO	11.256.512
2008	EXPORTACION A CONSUMO	8.103.681
2009	EXPORTACION A CONSUMO	19.974.498
2010	EXPORTACION A CONSUMO	26.247.673
2011	EXPORTACION A CONSUMO	24.477.381
1902.20.00 Pastas alimenticias rellenas, incluso cocidas o preparadas de otra forma		
2007	EXPORTACION A CONSUMO	3.976.569
2008	EXPORTACION A CONSUMO	1.175.560
2009	EXPORTACION A CONSUMO	1.407.870
2010	EXPORTACION A CONSUMO	2.117.782
2011	EXPORTACION A CONSUMO	2.788.866

Fuente: Elaboración propia según datos publicados en www.nosis.com.ar; visitado 26/05/2012

Gráfico 26 – Exportaciones Argentinas de Alimentos Industrializados Congelados



Como se puede observar, las “mezclas y pastas para preparación de productos de panadería, pastelería o galletería”, constituyen una categoría de bienes con un volumen de exportación importante y con abrupto crecimiento en los últimos tres años, lo que permite deducir que el sector productivo y por ende la oferta nacional de éstos, es fuerte y está bien desarrollada, producto del comportamiento de la demanda mundial.

Con las pastas, se concluye que debido a la inferioridad de sus exportaciones en comparación con los previos bienes, la oferta de los mismos si bien ha sido pareja, no es

tan significativa, lo que puede deberse a múltiples factores tales como comportamiento de la demanda, destino local de la producción o falta de desarrollo en el sector.

D.4.2.5. Total de exportaciones de congelados

Ya ahondado en las particularidades de las exportaciones de cada grupo de alimentos congelados, resulta ilustrativo y necesario determinar el volumen total de exportaciones argentinas de los mismos, esto se determinará a través de la suma de las exportaciones de cada posición arancelaria registradas en el último año.

Tabla 39

Exportaciones Argentinas de Alimentos Congelados			
Año	Posición Ar.	Descripción	FOB USD
2011	0202.20.90	Carne Bobina Congelada S/ Desech.	812.996
2011	0203.29.00	Carne Porcina Congelada	4.400
2011	0204.42.00	Carne Ovina o Cap. Congelada	15.681.620
2011	0303.00	Pescado Congelado Ex. Filetes	362.857.642
2011	0304.20	Filetes y demás carne pesc. Congelado	S.D.
2011	0710.	Hort. Aunque cocidas, Congeladas	7.234.294
2011	0811.	Frutos s/ cocer o cocidos, congelados	37.400.268
2011	1901.20.00	Mezclas para preparar ... congeladas	24.477.381
2011	1902.20.00	Pastas alimenticias ... congeladas	2.788.866
Total Exportaciones Argentinas de A. Congelados			451.257.467
Fuente: Elaboración propia según datos publicados en www.nosis.com.ar			

La tabla previamente expuesta, permite afirmar que las exportaciones totales de alimentos congelados registradas en Argentina durante el año 2011, fueron de 451,25 millones de dólares.

D.4.3. Exportación de alimentos Vs. Exportación de alimentos congelados

Ya demostrada y comprendida la importancia que constituye el sector alimenticio para la economía argentina, no sólo desde el punto de vista productivo, sino también como generador de los principales ingresos provenientes de sus exportaciones, las que representan el 18.22% de su PBI sectorial, resulta indispensable conocer la relación existente entre éstas y las exportaciones de alimentos congelados, ya que este valioso dato permitirá estimar la fortaleza o debilidad de la oferta exportable argentina de éstos últimos, los actores principales del presente informe.

De acuerdo a lo antes propuesto, se establece que en el 2011 las exportaciones de los alimentos en “general” (bajo todas las modalidades) alcanzaron un total de 7082,48 millones de dólares, mientras que las realizadas bajo a modalidad de

“congelado”, sólo registraron 451,25 millones, en otras palabras, sólo el 0,063% de las exportaciones alimenticias argentinas fueron bajo la modalidad de congelado.

¿Cómo puede ser ésto posible si por un lado, los atributos que genera la producción de alimentos bajo esta modalidad son altamente valorados y beneficiosos, y superiores a los costos que implican el desarrollo de los sistemas de producción de los mismos; y por el otro, Argentina posee una gran fortaleza no solo por sus recursos naturales y geográficos, sino también por su economía orientada a la exportación de productos alimenticios? Esto puede ocurrir porque han de existir diversos factores tales como logísticos, políticos, legales, etc... que actúen como una barrera desestimulando la producción y por ende la exportación de alimentos bajo éste formato.

D.5. Factor Logístico

Desde el punto de vista de la logística internacional, se considera a los alimentos congelados como “carga general unitarizada”, ya que como se observó en el capítulo “A”, estos productos luego de congelarse se los almacena en pallets dentro de cámaras frigoríficas, donde aguardan (bajo temperatura controlada) ser despachados hacia su destino final por uno u otro modo de transporte.

Generalmente, se la transporta en contenedores de tipo “Reefer” para garantizar que la cadena de frío no se corte durante toda la operación de transporte, ya que transporte intermodal y/o multimodal supone altos riesgos de manipuleo.

Se habla de transporte intermodal o multimodal, ya que se ha notado que en la mayoría de las exportaciones de alimentos congelados, éstos son los modos mayormente utilizados, ya que la logística de transporte más común para éste tipo de carga consiste en despachar del depósito del productor al puerto de origen por camión y del puerto de origen al de destino (exterior) por barco o avión, es decir, se combina más de un modo y medio de transporte por operación.

Es de destacar que dado el tipo de contenedor que se utiliza y los cuidados especiales de manipuleo que éstos requieren, hacen que el costo de transporte de éste tipo de mercaderías es muy superior al de envío de un producto que se acondicione en un contenedor de tipo estandar.

D.5.1. La situación Logística actual de Argentina

D.5.1.1. Los Flujos Físicos del Comercio Exterior Argentino

Los flujos del comercio exterior argentino han aumentado fuertemente a partir del 2003 (año en que comienza la superación de la crisis de la convertibilidad). Sin embargo, se establece que la estructura del comercio (mix de productos exportados e importados) no se ha alterado significativamente. Por ello, la estructura de la demanda de tipos de embalaje y modos de transporte no ha variado, pero sí ha aumentado su nivel.

En cuanto a la composición de las exportaciones argentinas y la relación entre volumen y valor, el autor establece que los productos primarios y las manufacturas de origen agropecuario representan casi el 70% del total en términos de volumen y el 55% en términos de valor. Por su parte, los combustibles y sus derivados concentran el 26% del volumen y el 16% del valor. Finalmente, los productos de origen agroindustrial que tienen el mayor nivel de valor agregado concentran el 8% del volumen y el 29% del valor.

Tras el análisis de la información recolectada, se sostiene que existe un marcado desbalance en el tipo de carga del comercio exterior argentino. En cuanto a las exportaciones, predomina el transporte a granel, con el 66% del total en términos de volumen. El resto se dividen en combustibles, reefers y contenedores, con el 27%, el 3% y el 4% de las exportaciones respectivamente.

De los modos de transporte utilizados para movilizar las exportaciones de la nación, se afirma que la vía acuática es la de mayor importancia.

Un dato a considerar es que el origen espacial de las exportaciones argentinas está muy concentrado en las provincias centrales (Santa Fe, Buenos Aires y Córdoba), éstas concentran el 83% del total de las ventas externas argentinas en términos de volumen. Es por ello, que los principales nodos de exportación son los puertos del Gran Rosario (que agrupa a los puertos de Rosario y San Lorenzo), los puertos de Bahía Blanca/Necochea, el puerto de Buenos Aires, y los puertos ubicados en las localidades bonaerenses de Zarate/Campana.

D.5.1.2. La infraestructura y los servicios de transporte nacionales

El 58% del volumen de las exportaciones argentinas se realizan en la franja costera del Gran Rosario, que constituye uno de los mayores polos de producción de aceites vegetales del mundo. Ante el fuerte crecimiento en el volumen físico de los flujos exportados a través de este circuito en los últimos años, se produjo una expansión

notable en las instalaciones portuarias e industriales, y mejoras en las vías navegables, pero no se realizaron adecuaciones en la infraestructura de acceso terrestre a las terminales portuarias, a las plantas procesadoras y a sus instalaciones complementarias. Esto, generó altos índices de congestión impactando seriamente sobre los costos logísticos de las exportaciones.

Así como Rosario concentra graneles, las terminales contiguas a Buenos Aires concentran cargas generales, particularmente las contenerizadas: un 90% de los contenedores que se movilizan por puertos argentinos, lo hacen a través de dichas terminales.

Sin embargo, aquí las problemáticas no son menores, las más importantes según son: congestionamiento en las terminales por falta de espacio para el almacenamiento de contenedores y de disponibilidad de sitios de atraque; limitaciones en los accesos náuticos por el número de contenedores que dejan de transportarse en cada viaje, saturación de los accesos portuarios carreteros y ferroviarios, e ineficiencia en la gestión de las terminales en lo referente a la recepción y entrega de contenedores, coordinación entre las terminales portuarias y los transportistas terrestres, y gestión documental.

En conclusión, los principales circuitos del comercio exterior están enfrentando cada vez más demanda, y a causa de la falta de inversión pública y privada en infraestructura, la congestión en las puertas de entrada-salida es cada vez mayor, entorpeciendo y desalentando el comercio exterior, al distorsionar los plazos de entrega pactado entre las partes y generar a su vez aumento en los costos logísticos.

D.6. Factor Político – Legal

D.6.1. Los socios comerciales de Argentina

Los países, por diversas razones tienen mayor o menor relación comercial entre ellos. Esta relación puede exteriorizarse de diversas formas, desde la realización de acuerdos comerciales bilaterales tendientes a otorgar beneficios que impulsen el comercio internacional entre los signatarios, hasta la formación de bloques de integración regional como lo es por ejemplo el MERCOSUR o la UNION EUROPEA, tendientes a lograr la unificación económica total entre sus miembros.

Los motivos generadores de estas relaciones, también pueden ser diversos, sin embargo, todos los países responden a un criterio superior, su interés nacional, es decir, las relaciones comerciales entre los diversos países son consecuentes con sus intereses

comerciales. A su vez, el grado de interés de los mismos va moldeando las relaciones, es decir, mientras mayores sean los intereses compartidos entre los países, mayor será la relación comercial entre ellos y por ende sus flujos comerciales.

De acuerdo a lo previamente expuesto, se puede afirmar que el principal socio comercial de Argentina es Brasil, consumidor del 21.6% de las exportaciones Argentinas. Luego sigue China con el 7.3%, y por último Chile y Estados Unidos, con el 5,5% cada uno.

Cabe aclarar que los anteriormente citados, si bien son sus principales socios comerciales, no son sus los únicos países con que se relaciona comercialmente esta nación. A modo de resumen se nombrarán los acuerdos comerciales internacionales vigentes, de los que Argentina forma parte: miembro pleno de la OMC (Organización Mundial del Comercio) y de Mercosur; Acuerdos de Libre comercio con Israel, Bolivia y Chile; Acuerdos de complementación económica con Perú, Colombia, Venezuela, India y México; y Acuerdos de Alcance parcial con Uruguay, Paraguay, Chile y Brasil.

Es de destacar, que a excepción de China y EE.UU, las relaciones comerciales de Argentina son con países Latinoamericanos, esto puede deberse entre otros factores a la proximidad geográfica, a que poseen culturas, costumbres, idiomas y estructuras económicas similares, entre otros.

D.6.2. Barreras no Arancelarias

D.6.2.1. Intervenciones Previas a las exportaciones de alimentos congelados

Como los productos bajo objeto de estudio son de origen animal y/o vegetal destinados al consumo humano, se establece que los organismos de intervención previa a las exportaciones que actúan controlando y regulando el tráfico de estos productos en particular son: SENASA e INAL.

Las principales tareas de SENASA son prevenir, diagnosticar, controlar y erradicar las enfermedades de los animales y las de ese origen, transmisibles al hombre, así como las plagas y enfermedades que afecten a los vegetales, instrumentando y promoviendo la acción sanitaria y fitosanitaria en todo el territorio nacional, a través de la fiscalización y certificación de los establecimientos productores y procesadores de alimentos. Es decir, cada productor debe contar con la habilitación expedida por el mencionado organismo a la hora de comercializar sus productos.

A su vez, es el encargado de controlar las partidas alimenticias con destino al mercado exterior, por lo que se afirma que el exportador debe solicitar dicho control y presentar el certificado correspondiente a cada partida expedido por el mencionado organismo.

Con respecto a INAL, este organismo exige al productor de alimentos que desee exportar, por un lado solicitar el certificado de “apto consumo y testimonio para exportar” el que incluye: “Registro Nacional de Productos Alimenticios (RNPA)”, “Registro Nacional de Establecimiento Alimenticio (RNE), y un “Análisis de cada lote a exportar” expedido por un técnico en dicha materia, donde figure el número de lote y fecha de vencimiento. Por el otro lado, exige al productor la solicitud de autorización para exportar productos dichos productos.

D.6.2.2. Exigencias para preservar la calidad del alimento exportado durante su transporte

En la actualidad, la calidad de los productos alimenticios se considera un factor determinante a la hora de ser adquirido, incluso más valorado aún que el factor “precio”. Si bien Argentina se destaca por ser gran productor y proveedor mundial de alimentos, no ha logrado posicionar sus productos como fuertes desde el punto de vista de su calidad.

Los productores justifican esto basándose en los elevados costos que mantener la calidad de los mismos sin cortar la cadena de frío implica, y en la falta de un control serio y coordinado de ello durante el manipuleo al que se expone la mercadería durante el transporte internacional. Se establece entonces, que la problemática fundamental en cuanto a la calidad de los productos perecederos presenta su crisis en la cadena intermodal de transporte de refrigerados y congelados.

Es de destacar que existe un riesgo aún mayor en cuanto a la calidad de los perecederos desde su etapa inicial, involucrando a la limpieza y recarga de los contenedores en las terminales. Normativamente la unidad debe estar limpia, desinfectada y desodorizada y el contenedor refrigerado apagado en su funcionamiento y la información sobre control atmosférico mantenido en la computadora de la unidad que realmacenará sus valores cuando el contenedor vuelva a ser operado. El peligro se presenta cuando las cargas difieren entre la que ingresa y la que fue cargada anteriormente. Asimismo, en la mayoría de los casos, los conductores que transportan

los contenedores no son previstos con la información sobre el contenido de los equipos y sus condiciones atmosféricas que requieren.

En Argentina es muy difícil contratar a una compañía de transporte que esté en reglas para trasladar contenedores refrigerados. De conseguirlos, generalmente, sus costos son muy elevados por el costo de capacitación de su personal y la abismal diferencia existente entre los oferentes en esas condiciones y la gran demanda, sobre todo en los períodos de las cosechas. De esto se deduce la importancia de un *servicio premium* para cargas refrigeradas o congeladas, que requieren una gran atención técnica durante el tránsito de los productos perecederos. La aplicación de estos servicios sirven como un valor agregado a la seguridad de la carga, asignándoles la más alta calidad tendiente a cumplir con las exigencias del comercio internacional.

De acuerdo a lo previamente expuesto, se establece que en la República Argentina, estos controles de calidad se ejecutan a través del SENASA en virtud a la Ley Nacional N° 18.354 modificadora del Decreto Ley N° 9.244/63 que derogó los Decretos N° 17.115/43, 28.278/48, 4.461/59 y 17.456/59. En particular, afirma que los productos de las carnes y sus derivados que se exporten desde la Argentina en estado congelado (- 20° C), deben contar previamente, con la aprobación de la inspección de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca. Este certificado de inspección es usualmente acompañado con la documentación de embarque y es parte de la documentación necesaria para exportar.

También se afirma que las frutas y hortalizas destinadas a la exportación, deben transportarse desde la zona de producción a los puertos o lugares de embarques, en medios de transporte en condiciones tales que preserven y aseguren el mantenimiento de su sanidad, calidad y conservación. Aquellas partidas que son congeladas en origen, deben contar además, con registros que aseguren el mantenimiento de la temperatura lograda por el proceso de congelado.

E – ANÁLISIS SITUACIONAL DE LOS CONGELADOS

El presente capítulo tiene por objeto, por un lado determinar el potencial exportador argentino de alimentos en formato congelado a partir de la relación entre sus fortalezas y debilidades internas en contraposición a las oportunidades y amenazas que se presentan en el mundo, identificados a lo largo del desarrollo del presente informe; y

por el otro, identificar posibles estrategias a implementar para mantener o mejorar el desempeño nacional en este ámbito.

E.1. Matriz FODA

A continuación se presenta una tabla que ilustra las fortalezas Argentinas en relación a los objetivos del proyecto:

Tabla 40
Matriz FODA – Fortalezas

FORTALEZAS	POSIBILIDAD	IMPORTANCIA	PONDERACION EN %
Beneficios tributarios a la exportación de congelados	2	1	50,00%
Atributos geográficos necesarios para el desarrollo de la actividad	3	3	100,00%
PBI a precios constantes de Argentina	3	1	66,66%
Superávit en la Balanza comercial	2	2	66,66%
Alto índice de producción de alimentos de origen animal y vegetal.	3	3	100,00%
Altas Inversiones en maquinaria y equipos para la industria	3	3	100,00%
Altas Exportaciones de alimentos de origen animal y vegetal.	3	3	100,00%
Precios Argentinos alimentos congelados competitivos internacionalmente	3	2	83,33%

Fuente: Elaboración propia según resultados arrojados en el desarrollo del presente informe

Como se puede observar en la tabla, los factores en “negrita”⁶ se constituyen como las principales fortalezas Argentinas a considerar en el presente análisis situacional.

Del mismo modo que con las fortalezas se identificaron como prioritarios las siguientes debilidades:

⁶ Todos los factores que figuren con formato de letra “negrita”, serán los seleccionados como prioritarios.

Tabla 41
Matriz FODA - Debilidades

DEBILIDADES	POSIBILIDAD	IMPORTANCIA	PONDERACION EN %
Barreras Arancelarias a la exportación de alimentos congelados	3	2	83,33%
Alto índice de Inflación	3	1	66,66%
Devaluación del tipo de cambio	1	3	66,66%
Bajo volumen de exportación de alimentos congelados.	3	3	100,00%
Altos costos logísticos en exportación de alimentos congelados.	3	3	100,00%
Alta congestión de los nodos de exportación	3	2	83,33%
Baja disponibilidad de contenedores refrigerados.	3	3	100,00%
Deficiencia en la infraestructura de acceso terrestre y ferroviario a las terminales portuarias.	3	2	83,33%
Falta de Acuerdos comerciales con principales actores internacionales.	3	3	100,00%
Barreras no arancelarias a la exportación de alimentos congelados	3	1	66,66%
Grandes distancias entre Argentina y los principales demandantes de congelados.	3	3	100,00%

Fuente: Elaboración propia según resultados arrojados en el desarrollo del presente informe

A continuación se presentan los factores del sector externo (mundo) identificados como amenazas y oportunidades que Argentina debería considerar ya que las mismas influyen positiva o negativamente al sector bajo estudio.

Tabla 42
Matriz FODA - Oportunidades

OPORTUNIDADES	POSIBILIDAD	IMPORTANCIA	PONDERACION EN %
Benéficas propiedades del alimento congelado	3	2	83,33%
Bajo costos en relación al beneficio que reporta la implementación de sistemas de congelado alimenticio.	3	3	100,00%
Precios Internacionales de alimentos congelados.	3	2	83,33%
Creciente demanda mundial de alimentos congelados.	3	3	100,00%
Baja productividad de alimentos congelados por parte de los principales demandantes mundiales.	3	3	100,00%
Estabilidad económica de los principales países demandantes de congelados.	3	1	66,66%

Fuente: Elaboración propia según resultados arrojados en el desarrollo del presente informe

Tabla 43
Matriz FODA - Amenazas

AMENAZAS	POSIBILIDAD	IMPORTANCIA	PONDERACION EN %
Competencia Internacional	3	3	100,00%
Alto desarrollo productivo y exportador de la competencia	3	3	100,00%
Proximidad geográfica entre los países demandantes y oferentes de alimentos congelados.	3	3	100,00%
Restricciones no arancelarias a la importación de alimentos congelados de origen extranjero por parte de los principales consumidores mundiales.	3	2	83,33%

Fuente: Elaboración propia según resultados arrojados en el desarrollo del presente informe

La selección de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas previamente expuestas, se vuelcan en la siguiente tabla para su mejor comprensión:

Tabla 44: FODA

Fortalezas - F	Debilidades - D
1- Atributos geográficos necesarios para el desarrollo de la actividad. 2- Alto índice de producción de alimentos de origen animal y vegetal. 3- Altas Inversiones en maquinaria y equipos para la industria. 4- Altas Exportaciones de alimentos de origen animal y vegetal. 5- Precios Argentinos alimentos congelados competitivos internacionalmente.	1- Barreras Arancelarias a la exportación de alimentos congelados. 2- Bajo volumen de exportación de alimentos congelados. 3- Altos costos logísticos en exportación de alimentos congelados. 4- Alta congestión de los principales nodos de exportación 5- Baja disponibilidad de contenedores refrigerados. 6- Deficiencia en la infraestructura de acceso terrestre y ferroviario a las terminales portuarias. 7- Falta de Acuerdos comerciales con principales actores internacionales.
Oportunidades-O	Amenazas- A
1- Benéficas propiedades del alimento congelado 2- Bajo costos en relación al beneficio que reporta la implementación de sistemas de congelado alimenticio. 3- Precios Internacionales de alimentos congelados. 4- Creciente demanda mundial de alimentos congelados. 5- Baja productividad de alimentos congelados por parte de los principales demandantes mundiales.	1- Competencia Internacional. 2- Alto desarrollo productivo y exportador de la competencia. 3- Proximidad geográfica entre los países demandantes y oferentes de alimentos congelados. 4- Restricciones no arancelarias a la importación de alimentos congelados de origen extranjero por parte de los principales consumidores mundiales.
Fuente: Elaboración propia según resultados arrojados en el desarrollo del presente informe	

Los resultados del análisis FODA, ponen de manifiesto que dada la excelente posición argentina como productora y exportadora de alimentos de origen animal y vegetal gracias a su economía orientada a tal sector, a sus bondadosas características geográficas, y a las crecientes inversiones en maquinarias para la industria; junto con las benéficas y valoradas propiedades de los alimentos en formato congelado, el gran crecimiento en la demanda mundial de los mismos, y el beneficio superior al costo que la instalación de sistemas de congelado le reporta al productor; esta nación podría llegar a ocupar uno de los principales lugares como exportador de alimentos congelados. Esto es posible sólo si se trabaja bajo un modelo organizado, serio y responsable estimulado desde el Estado, que fomente el desarrollo del sector en cuestión, es decir, que fije objetivos concretos a mediano y largo plazo que tiendan a minimizar los factores que se identificaron como debilidades y amenazas.

VI – CONCLUSIÓN

Como se sabe, por la riqueza que sus recursos naturales constituyen, desde siempre la economía Argentina estuvo orientada hacia la producción y exportación de alimentos de origen animal y vegetal.

Por ello, y dada la creciente tendencia mundial hacia el consumo de alimentos bajo el método de conserva de “congelado” como perfecto sustituto de los “frescos”, reflejada en la creciente demanda mundial de éstos, y generada por diversos motivos entre los que se pueden citar: los cambios en el estilo de vida de los individuos, la inserción de la mujer al mercado laboral, la falta de tiempo, la practicidad, entre otros; resultó interesante ahondar en ésta temática con el objetivo de determinar el potencial exportador argentino del mencionado tipo de alimentos.

Con la intención de cumplimentar con dicho propósito, fue necesario valerse de diversos objetivos específicos que aportaron herramientas, información, y un orden lógico en el desarrollo de las diversas temáticas que permitieron comprender la realidad en dicha materia.

Como se pudo observar en el desarrollo del trabajo, a pesar de que los precios de los alimentos congelados argentinos son internacionalmente competitivos, la demanda mundial de éste tipo de bienes está en pleno crecimiento, los principales demandantes mundiales no son productores netos y se abastecen de terceros países, y sus recursos naturales y económicos en general son aptos para el desarrollo de estos alimentos; sus exportaciones durante el año 2011 representaron sólo el 0.063% de las exportaciones nacionales de alimentos en general, motivo que justifica su escasa participación en las exportaciones mundiales de alimentos congelados.

La razón que justifica que esto ocurra es que existen diversos factores (internos, y externos al país) que actúan como barreras que impiden el desarrollo del sector desalentando la producción local, y por ende las exportaciones de éstos tipos de bienes. Entre los factores más influyentes, se pueden nombrar: los aranceles nacionales que gravan las exportaciones de congelados, los altos costos logísticos por la deficiencia de los servicios e infraestructura portuaria Argentina, la gran distancia que separa a este país de los principales demandantes mundiales de congelado y su inferior posición con respecto a los principales proveedores, los altos estándares de calidad y control requeridos y los costos que ello conlleva, entre otros.

Considerando lo previamente expuesto, y en contraposición con las fortalezas y oportunidades de Argentina en esta materia, se afirma que esta Nación podría llegar a convertirse en uno de los principales exportadores mundiales de alimentos en formato congelado, siempre que se trabaje bajo un plan estratégico organizado, serio y responsable estimulado desde el Estado, que tienda a superar las “barreras” antes mencionadas a través de objetivos concretos tales como los que se proponen a continuación:

Estrategia Fortalezas - Oportunidades	Estrategias Debilidades - Oportunidades
1- Estimular las inversiones requeridas para montar sistemas de congelamiento alimenticio. 2- Descentralizar los nodos de exportación.	1- Eliminar los aranceles a la exportación de alimentos congelados. 2- Estimular las relaciones comerciales bilaterales con los principales demandantes de alimentos congelados. 3- Descentralizar los nodos de exportación.
Estrategias Fortalezas – Amenazas	Estrategias Debilidades - Amenazas
1- Estimular las inversiones requeridas para montar sistemas de congelamiento alimenticio. 2- Alinear las exigencias nacionales a las normas internacionales que restringen la importación de alimentos congelados. 3- Disminuir el costo de la certificación bajo normas internacionales exigidas. 4- Descentralizar los nodos de exportación.	1- Eliminar los aranceles a la exportación de alimentos congelados 2- Alinear las exigencias nacionales a las normas internacionales que restringen la importación de alimentos congelados. 3- Disminuir el costo de la certificación bajo normas internacionalmente exigidas. 4- Descentralizar los nodos de exportación.

✚ Estimular a través de políticas estatales, el redireccionamiento de las crecientes inversiones en maquinarias hacia la inversión en los sistemas requeridos por

industria de alimentos congelados, con el fin de fortalecer el sector, incrementando la producción y exportación de estos demandados y valiosos productos.

- ✚ Fomentar la internacionalización de éste tipo de alimentos eliminando los aranceles que gravan a las exportaciones de éstos, mejorando así la competitividad nacional en el factor precios con el objeto de constituir así una ventaja comparativa con respecto a los competidores internacionales.
- ✚ Mejorar las relaciones comerciales bilaterales con los principales demandantes de alimentos congelados del mundo, a través de la firma de algún tipo de acuerdo de integración económica, como por ejemplo la firma de un acuerdo de alcance parcial que otorgue mutuos beneficios económicos en el comercio del alimento congelado.
- ✚ Minimizar las barreras no arancelarias existentes en el comercio internacional de éste tipo de productos, alineando las normas de control, producción y exportación de alimentos congelados nacionales, a las análogas pertenecientes a los principales demandantes mundiales.
- ✚ Minimizar el impacto y costo de la logística internacional en la exportación de alimentos congelados, a través de la descentralización de los principales nodos de exportación, lo que generaría el descongestionamiento de los accesos terrestres y ferroviarios a las terminales de carga, y por ende mayor agilidad en el flujo físico de comercio internacional, mayor disponibilidad de contenedores refrigerados y menores costos logísticos, acortando así la brecha geográfica que separa a éste de los principales demandantes mundiales, contribuyendo al mejoramiento de su posición competitiva internacional.

En síntesis, se afirma que Argentina cuenta con las características y recursos necesarios para convertirse en uno de los principales exportadores mundiales de alimentos en formato congelado, sin embargo, para que ello ocurra, debe plantearse desde el Estado un plan estratégico que tenga por objeto minimizar las barreras que actualmente desestimulan el desarrollo del sector.

VII – BIBLIOGRAFÍA

- AFIP: Administración Federal de Ingresos Públicos, (2012), (Sitio Web), Disponible en: www.afip.gov.ar; Visitado: 17-11-2012.
- ALADI, *Transporte Internacional de Carga – Cuaderno 5º*, (2012), (Documento Online), Disponible en: <http://www.aladi.org/nsfaladi/cuaderno.nsf/vcuadernosweb/Transporte%20Internacional%20de%20carga-%20Cuaderno%20N%C2%B0%205>, Visitado el 17-11-2012.
- Alejandro J., *Estrategia de productos y servicios*, (Sitio Web), Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/canales/demarketing/articulos/25/clasproductos.htm>, Visitado: 19-02-2012.
- *Alimentos Congelados, características y verdades*, (Sitio Web), Disponible en: www.saludable.infobae.com, Visitado: 28.03.2012.
- American Marketing Association; *Marketing*, (Sitio Web), Disponible en: www.marketingpower.com; Visitado: 19-02-2012.
- ANMAT, (2012), (Sitio Web), Disponible en: www.anmat.gov.ar, Visitado: 19-11-2012.
- ARGENCERT, (2012), (Sitio Web), Disponible en: <http://argencert.com.ar/contenido/esp/index10.php?columnas=2&qty=2>, Visitado: 19-11-2012.
- Barbero, J., *Argentina: El desafío de reducir los costos logísticos ante el crecimiento del comercio exterior*, (2005), (Documento PDF), Disponible en: http://www.antonioz.com.ar/download/BM-ARG-LOG-y-TR_Final-Version_30-06.pdf, Visitado: 18-11-2012.
- Beremblum; *Historia Económica Argentina*, (2010), Editorial: UBA, (Libro PDF), Disponible en: <http://www.altillo.com/examenes/uba/economicas>; Visitado: 05-05-2012.
- Burgos, J y Vidal, A, *Los climas de la república Argentina*, (1999), Editorial: Meteoros, Página: 3-23.
- Código Aduanero, Ley 22415, *Texto actualizado de la norma*, (Sitio Web), Disponible en: www.infoleg.gov.ar; Visitado: 19-02-2012.

- *Conservación de Alimentos*, (Sitio Web), Disponible en: <http://www.alimentacion-sana.com.ar/informaciones/novedades/conservacion.htm> , Visitado: 17-3-12.
- Diccionario enciclopédico SALVAT, (1986), Barcelona, Volumen 2, Páginas: 279-282.
- Dirección de industria y alimentos – SAGPyA, *Industria alimentaria Argentina – Análisis del sector*, (Documento PDF), Disponible en: http://www.alimentosargentinos.gov.ar/contenido/sectores/AyB/informes/antiores/Ind_Aliment_07.pdf, Visitado: 15-05-2012.
- Fernández, N, *Investigación de Mercados Internacionales: Teoría y Práctica*, (2009), Notas de Cátedra, Editorial: Universidad Empresarial Siglo 21, Argentina, Unidad: 7.
- Fratalocchi A., *Como Exportar e Importar*, (2002), Editorial: Errepar, Buenos Aires, Argentina, Páginas: 124 – 164.
- *Geografía y Clima, Un país con topografía y clima diversos* (Libro en PDF), Disponible en: web-japan.org; Visitado: 24/07/2012.
- INDEC, *Sector Externo: Exportaciones FOB Argentinas según grandes rubros*, (2012), (Documento Excel), Disponible en: www.mecon.gov.ar/infoeco, Visitado: 18-11-2012.
- *Inflación Verdadera*, (2012), (Sitio Web), Disponible en: www.inflacionverdadera.com.ar, Visitado: 16-06-2012.
- *Inflación Verdadera*, (Sitio Web), Disponible en: www.inflacionverdadera.com.ar , Visitado: 15-07-2012.
- Keegan, W.; Moriarty, S.; y Duncan T., *Marketing*; (1992), Editorial: Prentice-Hall; USA, Capítulo 10.
- Kotler, P., *Dirección de marketing*, (2006), Editorial: Pearson Educación; México, Páginas: 372 a 376 y 79 a 95.
- Ley 23101: Ley Nacional de Promoción a las Exportaciones, (Sitio Web), Disponible en: <http://www.consulex.com.ar/Legislacion/Leyes/L0023101.htm>, Visitado: 27-09-2010.

- Lic. Fernández, N., *Marketing Internacional: Consumidores Internacionales*, (2007), Editorial: Universidad Empresarial Siglo 21, Argentina, Capítulo: V Página: 1 a 10.
- Lopez Alonso, R.; Torres Zapata, T; Antolín Giraldo, G., *Tecnología de envasado y conservación de alimentos*, (2012), (Documento PDF) Editorial: Laboratorio de procesos químicos de CARTIF, Disponible en: [http://www.usmp.edu.pe/publicaciones/boletin/fia/info49/articulos/Envasado%20y%20Conservacion%20de%20Alimentos%20\(1\).pdf](http://www.usmp.edu.pe/publicaciones/boletin/fia/info49/articulos/Envasado%20y%20Conservacion%20de%20Alimentos%20(1).pdf), Visitado: 19-05-2012.
- Mey, C., *Historia y Arqueología Marítima: Exigencias Nacionales e Internacionales en el almacenamiento de productos en contenedores refrigerados*, (2009), (Documento Online), Disponible en: <http://www.histarmar.com.ar/Legales/ManualC-09.htm>, Capítulo IX, Visitado: 16-11-2012.
- Ministerio de Economía de la Nación, *Balanza Comercial*, (2012), (Documento Excel), Disponible en: <http://www.mecon.gov.ar/download/infoeco/>; Visitado 15-05-2012.
- Ministerio de Economía de la Nación, *Información Económica*, (2012), (Documento Excel), Disponible en: <http://www.mecon.gov.ar/download/infoeco/>; Visitado 15-05-2012.
- Moreno J., *Manual del Exportador*, (1992), Editorial: Macchi, Buenos Aires, Argentina, Capítulo: I.
- NCM (Nomenclador Común del Mercosur), (Base de Datos), Disponible en: www.aduanaargentina.com, visitado el 10.04.2012
- Olszyna. A., *Como conservar los alimentos*, (1980), Editorial: Salvat, España.
- Parisi, D; “*Microeconomía: Notas de Cátedra*”; (2009); Editorial: Universidad Empresarial Siglo 21.
- Porter, M; *The competitive advantage of Nations*, (2001), Editorial: Harvard Business Review, USA, Capítulo: 2.
- Romero, R., *Marketing*, (1997), Editorial: Palmir E.I.R.L, México, Capítulo: 5.

- Rovelli, H., *La composición y el Destino de las exportaciones Argentinas*, (2012), (Documento Online), Disponible en: http://quorumtuc.com.ar/index.php?option=com_content&task=view&id=6997&Itemid=82, Visitado: 18-11-12.
- Sainz de Vicuña, J., *El Plan de Marketing en la Práctica*, (2000), Editorial: Esic Editorial - 5ta edición, Madrid, Páginas: 148 a 175.
- Schamun, C., *Los Productos Congelados – Un nuevo alimento básico*, (2011), (Artículo periodístico), Disponible en: http://www.clarin.com/sociedad/productos-congelados-nuevo-alimento-basico_0_520148087.html; Visitado el 01-05-12.
- SENASA: Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Alimenticia, (2012), (Sitio Web), Disponible en: www.senasa.gov.ar, Visitado: 19-11-2012.
- Serena, E., *Notas de Cátedra – Exportaciones*, (2005), Editorial: Universidad Empresarial Siglo 21, Unidad: 6.
- Shnidel, A., *Barreras comerciales*, (2003), (Documento PDF), Editorial: Universidad Nacional de Cs. Económicas, Disponible en: <http://mascomex.wikidot.com/g6p4>, Visitado: 16-11-2012.
- SICE: Sistema de Información sobre Comercio Exterior, *Informe 2012 - Argentina: Acuerdos comerciales en vigor*; (2012), (Base de Datos), Disponible en: http://www.sice.oas.org/ctyindex/ARG/ARGagreements_s.asp, Visitado: 19-11-2012.
- Tarifar, (Base de Datos), Disponible en: www.tarifar.com; visitado el 10.04.2012.
- *The World Factbook – ALEMANIA*, (Sitio Web), Disponible en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ge.html>; Visitado: 22-07-2012.
- *The World Factbook – JAPON*, (Sitio Web), Disponible en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/jp.html>; Visitado: 22-07-2012.
- *The World Factbook – MOLDAVIA*, (Sitio Web), Disponible en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/mo.html>; Visitado: 22-07-2012.

- *The World Factbook – PAISES BAJOS*, (Sitio Web), Disponible en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ne.html>; Visitado: 22-07-2012.
- *The World Factbook – USA*, (Sitio Web), Disponible en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>; Visitado: 29-07-2012.

VIII – ANEXOS

Información Complementaria

Código Aduanero – Régimen Tributario

ARTICULO 724. – *El derecho de exportación grava la exportación para consumo.*

ARTICULO 725. – *La exportación es para consumo cuando la mercadería se extrae del territorio aduanero por tiempo indeterminado.*

ARTICULO 726. – *Es aplicable el derecho de exportación establecido por la norma vigente en la fecha del registro de la correspondiente solicitud de destinación de exportación para consumo.*

ARTICULO 728. – *A los fines de la liquidación de los derechos de exportación y de los demás tributos que gravaren la exportación para consumo, serán de aplicación el régimen tributario, la alícuota, la base imponible y el tipo de cambio para la conversión de la moneda extranjera en moneda nacional de curso legal, vigentes en las fechas indicadas en los artículos 726 y 727.*

ARTICULO 731. – *Cuando el exportador acreditare fehacientemente que no ha podido exportar en los plazos, formas y condiciones contemplados en el artículo 730 por razones de caso fortuito o de fuerza mayor, se podrá prorrogar el plazo correspondiente o exceptuarlo de dicha obligación de exportación.*

ARTICULO 733. – *El derecho de exportación puede ser **ad valorem** o específico.*

ARTICULO 734. – *El derecho de exportación **ad valorem** es aquél cuyo importe se obtiene mediante la aplicación de un porcentual sobre el valor imponible de la mercadería o, en su caso, sobre precios oficiales FOB.*

ARTICULO 735. – *Para la aplicación del derecho de exportación **ad valorem**, el valor imponible de la mercadería que se exportare para consumo es el valor FOB en operaciones efectuadas por vía acuática o aérea y el valor FOT o el valor FOR según el medio de transporte que se utilizare, en operaciones efectuadas por vía terrestre, entre un comprador y un vendedor independientes uno de otro en el momento que determinan para cada supuesto los artículos 726, 727 ó 729, según correspondiere, como consecuencia de una venta al contado.*

ARTICULO 736. – *A los fines previstos en el artículo 735, el valor incluye la totalidad de los gastos ocasionados hasta:*

a) el puerto en el cual se cargare en el buque, con destino al exterior, para la mercadería que se exportare por vía acuática;

b) el aeropuerto en el que se cargare, con destino al exterior, para la mercadería que se exportare por vía aérea;

c) el lugar en el que se cargare en automotor o ferrocarril, con destino al exterior, para la mercadería que se exportare por vía terrestre.

d) el lugar en que practicara la última medición de embarque para la mercadería que se exportara por oleoductos, gasoductos, poliductos o redes de tendido eléctrico. (Inciso incorporado por art. 22 de la [Ley N° 25.986](#) B.O. 5/1/2005.)

ARTICULO 737. – *No obstante lo dispuesto en el artículo 735, se excluyen del valor imponible los derechos y demás tributos que gravaren la exportación.*

ARTICULO 739. – *Los gastos a que se refiere el artículo 736 comprenden especialmente:*

a) los gastos de transporte y de seguro hasta el puerto, aeropuerto o lugar previstos en el mencionado artículo;

b) las comisiones;

c) los corretajes;

d) los gastos para la obtención, dentro del territorio aduanero, de los documentos relacionados con la exportación desde dicho territorio;

e) los tributos exigibles dentro del territorio aduanero, con exclusión de aquéllos que con motivo de la exportación hubieran sido eximidos o cuyos importes hubieran sido o debieran ser reembolsados como así también de los derechos y demás tributos que gravaren la exportación para consumo;

f) el costo de los embalajes, excepto si éstos siguen su régimen aduanero propio;

g) los gastos de embalaje (mano de obra, materiales y otros gastos); y

h) los gastos de carga, excluidos los de estiba en la medida en que no estuvieren comprendidos en aquéllos.

ARTICULO 744. – 1. Cuando los elementos que se tuvieren en cuenta para la determinación del valor o del precio pagado o por pagar estuvieren expresados en una moneda distinta a la nacional de curso legal, el tipo de cambio aplicable para la conversión será el mismo en vigor que, para determinar todos los elementos necesarios para liquidar los derechos de exportación, establecen los artículos 726, 727 ó 729, apartado 1, según correspondiere.

2. A los fines del apartado 1, la Administración Nacional de Aduanas determinará el tipo de cambio aplicable.

ARTICULO 745. – El objeto de la definición del valor imponible es permitir, en todos los casos, el cálculo de los derechos de exportación sobre la base del precio al que cualquier vendedor podría entregar la mercadería que se exportare, en los lugares a que se refiere el artículo 736, como consecuencia de una venta efectuada entre un vendedor y un comprador independientes uno del otro. Este concepto tiene un alcance general y es aplicable haya sido o no la mercadería que se exportare objeto de un contrato de compraventa y cualesquiera que fueren las condiciones de este contrato.

ARTICULO 747. – Se aceptará el precio pagado o por pagar y en tal caso se valorará la mercadería de conformidad con lo previsto en el artículo 746, apartado 1, si el exportador demostrare que dicho precio no difiere sustancialmente de alguno de los valores corrientes y resultantes de tomar en consideración el artículo 748, incisos a), b) o c). No obstante, si el servicio aduanero dispusiere igualmente de antecedentes, tomando en consideración los mismos criterios, que difirieren notoriamente del precio pagado o por pagar, podrá exigir del exportador que justifique su precio de transacción bajo apercibimiento de no considerarlo aceptable.

ARTICULO 750. – El valor imponible de la mercadería que se exportare se determinará para toda mercadería que deba ser declarada en las aduanas, incluso la que no estuviere gravada o la que se hallare sujeta a precios oficiales o a derechos específicos.

ARTICULO 751. – 1. Los precios oficiales mencionados en el artículo 734 serán los establecidos o a establecerse en la forma que determinare el Poder Ejecutivo para casos originados en situaciones derivadas de razones de orden económico y técnico, cuidando de no desvirtuar la noción del valor real de la mercadería.

2. El Poder Ejecutivo podrá delegar esta facultad en los organismos que determinare.

ARTICULO 752. – El derecho de exportación específico es aquél cuyo importe se obtiene mediante la aplicación de una suma fija de dinero por cada unidad de medida.

ARTICULO 754. – El derecho de exportación específico deberá ser establecido por ley.

Así como los derechos de exportación, existen otros impuestos que gravan la exportación a consumo de bienes, cuyos alcances también están encuadrados en el Código Aduanero de la siguiente forma:

Tasa de estadística

ARTICULO 762. – La importación o la exportación, fuere definitiva o suspensiva, respecto de la cual se prestare con carácter general un servicio estadístico, podrá estar gravada con una tasa ad valorem por tal concepto.

ARTICULO 763. – La base imponible para liquidar la tasa de estadística es el valor en aduana de la mercadería de que se tratare. Dicho valor es el definido a los efectos de liquidar el derecho de importación o de exportación, según correspondiere..

Capítulo Noveno

Tasa de comprobación

ARTICULO 767. – La importación para consumo respecto de la cual el servicio aduanero prestare un servicio de control en plaza, para comprobar que se cumplen las obligaciones que hubieren condicionado los beneficios otorgados a tal importación, está gravada con una tasa ad valorem por tal concepto.

ARTICULO 769. – La base imponible para liquidar la tasa de comprobación es el valor en aduana de la mercadería de que se tratare. Dicho valor es el definido a los efectos de liquidar el derecho de importación.

Capítulo Décimo

Tasa de servicios extraordinarios

ARTICULO 773. – Las operaciones y demás actos sujetos a control aduanero, cuya realización se autorizare en horas inhábiles, están gravados con una tasa cuyo importe debe guardar relación con la retribución de los servicios extraordinarios que el servicio aduanero debiere abonar a los agentes que se afectaren al control de dichos actos.

Quedan exentos de la aplicación de la tasa de servicios extraordinarios el tránsito vecinal y de turistas de cualquier origen, que se realicen en horas y días inhábiles por los puentes y pasos internacionales. La Administración Nacional de Aduanas establecerá un régimen compensatorio para los agentes que desempeñaren este servicio, en horario inhábil. (Párrafo incorporado por art. 1° de la [Ley N° 23.860](#) B.O. 1/11/1990.)

Capítulo Décimo Primero

Tasa de almacenaje

ARTICULO 775. – Cuando el servicio aduanero se constituyere en depositario de mercadería, percibirá una tasa de retribución del servicio de almacenaje.

Se consideró apropiado extraer algunos artículos del Código Aduanero y de la Ley 23101, que forman parte de la Legislación Nacional y que tratan aspectos técnicos importantes con respecto a la Promoción de las Exportaciones:

Código Aduanero: Sección X

ARTICULO 820. – **Drawback** es el régimen aduanero en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos que gravaron la importación para consumo, siempre que la mercadería fuere exportada para consumo:

- 1) Luego de haber sido sometida en el territorio aduanero a un proceso de transformación, elaboración, combinación, mezcla, reparación o cualquier otro perfeccionamiento o beneficio;
- 2) Utilizándose para acondicionar o envasar otra mercadería que se exportare.

ARTICULO 822. – 1. La devolución a que se refiere el artículo 820 se hará efectiva directamente por la Administración Nacional de Aduanas, con fondos que tomará de la recaudación que efectuare de tributos que debieren ingresar a rentas generales.

ARTICULO 825. – El régimen de **reintegros** es aquél en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores por la mercadería que se exportare para consumo a título oneroso o bien, por los servicios que se hubieren prestado con relación a la mencionada mercadería.

ARTICULO 826. – El régimen de reintegros es compatible con el de drawback.

ARTICULO 827. – El régimen de **reembolsos** es aquél en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores; así como los que se hubieren podido pagar en concepto de tributos por la previa importación para consumo de toda o parte de la mercadería que se exportare para consumo a título oneroso o bien, por los servicios que se hubieren prestado con relación a la mencionada mercadería.

ARTICULO 828. – Salvo disposición especial en contrario, el régimen de reembolsos no puede acumularse con el régimen de drawback ni con el de reintegros.

ARTICULO 830. – A los fines de la liquidación de los importes que pudieren corresponder en concepto de reintegro o de reembolso serán de aplicación el régimen, la clasificación arancelaria, la alícuota, el valor y el tipo de cambio para la conversión de la moneda extranjera en moneda nacional de curso legal, vigentes en las fechas indicadas en los artículos 726 ó 729, según correspondiere.

LEY 23.101

ARTICULO 6: Las exportaciones podrán gozar del régimen de **draw-back** previsto en la ley 22415, en cuanto los productos encuadren en su ámbito y no se acojan al régimen de reembolsos. Las facultades y funciones previstas en el apartado 1 del artículo 821 de la mencionada ley, serán ejercidas por la autoridad de aplicación de la presente ley.

ARTICULO 7: Admisión temporaria. Las exportaciones podrán gozar del régimen especial de admisión temporaria de bienes o servicios a ser incorporados en bienes o servicios que exporte. Esta admisión temporaria se efectuara sujeta al régimen y a las condiciones que establezca el Poder Ejecutivo Nacional en base al requisito de ser bienes que incorporen perfeccionamiento industrial, o que resulten imprescindibles para mejorar las posibilidades de exportación de bienes de producción nacional.

Artículo 9: La exportación de los bienes y servicios promocionados gozara de uno o más de los siguientes regímenes, en relación al cumplimiento de los objetivos del artículo 1:

- a) **Reembolso impositivo** consistente en la restitución, total o parcial, de los importes que se hubieren pagado en concepto de tributos interiores en todas las etapas de producción y comercialización, así como los que se hubieren podido pagar en concepto de los tributos por la previa importación para uso y/o consumo a título oneroso de toda o parte de la mercadería, que se exportare para consumo a título oneroso o bien por los servicios que se hubieren prestado con relación a la mencionada mercadería; ó **Reintegro impositivo** consistente en la restitución total o parcial, de los importes que se hubieren pagado en concepto de tributos interiores, en todas las etapas de producción y comercialización, por los bienes y servicios que se exportaren para uso y/o consumo a título oneroso y por los servicios que se hubieren prestado con relación a los mismos. Los tributos interiores a que se refiere este apartado no incluyen a los tributos que hubieran podido gravar la importación para consumo. A los reembolsos y reintegros indicados en los apartados 1 y 2 les será aplicable el régimen previsto en el capítulo 2 de la sección x de la ley 22415 salvo lo referente al tipo de cambio, el que, a los fines de su liquidación, será el correspondiente al tipo de cambio comprador del banco de la Nación Argentina del cierre del día hábil anterior al del pago efectivo.

- b) *Una deducción en el balance impositivo del impuesto a las ganancias del exportador de hasta el 10 por ciento del valor f. O. B. De los bienes y servicios exportados;*
- c) **Prefinanciación y financiación** *consistente en el apoyo crediticio a las distintas etapas de la producción y/o comercialización de las operaciones de exportación de bienes y servicios, sin que este apoyo afecte a las líneas crediticias ordinarias del exportador. Para las exportaciones de bienes de capital y plantas llave en mano, los bienes objeto de las mismas y la documentación fehaciente que las respalden se podrán considerar requisitos suficientes para garantizar el otorgamiento de estos créditos.*
- d) *Postfinanciación en condiciones especiales y montos relacionados con el valor f. O. B. De los bienes y servicios exportados, con el propósito de asegurar la continuidad de las corrientes exportadoras;*
- e) *Financiación a los proyectos de asistencia técnica o tecnológica en estudios de prefactibilidad y factibilidad para su presentación en licitaciones internacionales.*

C.1. Términos de Venta⁷ (INCOTERMS 2010)

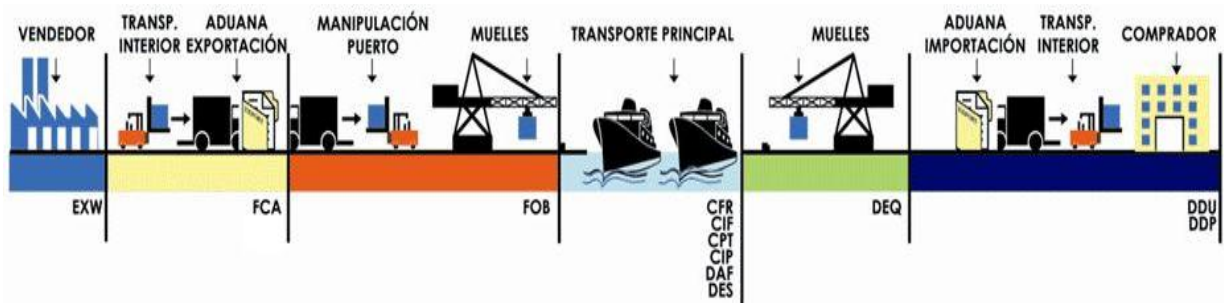
Luego de la posguerra, hubo una gran expansión mundial del comercio internacional y progresivos avances tecnológicos. A raíz de dichos avances, surgió la necesidad de “unificación de criterios” respecto de las legislaciones, para garantizar las operaciones de comercio exterior entre los países. Esta unificación tuvo tres elementos fundamentales:

- Desarrollo de medios técnicos para el intercambio de bienes.
- Homogeneidad para llevar a cabo las diferencias culturales y adopción de criterios y reglas comunes.
- Aceptación de normas y autoridades para superar diferencias.

Los términos de venta, conocidos como *incoterms*, son acordados entre el importador y el exportador y determinan los derechos y las obligaciones de los mismos. Estos, se clasifican según las responsabilidades en las que incurren el vendedor y el comprador. Su elección no sólo responde a la negociación realizada entre las partes, sino también, se asienta sobre prácticas comerciales usuales, características del producto y sobre la base de la experiencia adquirida.

La adopción de Incoterms, satisface la necesidad de contar con una referencia común para establecer relaciones, efectivizar el intercambio y liquidar las operaciones de comercio exterior.

⁷ Hecker, E., Alonso, O., Sásnchez, F; (2002); “Guía para la primera exportación”; Argentina.



EXW = EX FÁBRICA Significa que la única responsabilidad del vendedor, es poner su mercancía a disposición del comprador en su propio local.

FCA = FRANCO EN EL MEDIO DE TRANSPORTE El vendedor debe entregar la mercancía lista para su exportación al transportista en el lugar indicado en las condiciones de embarque.

FAS = FRANCO AL COSTADO DE LA NAVE El vendedor se hace responsable de colocar la mercancía al costado de la nave en el muelle o en las barcasas, en el lugar indicado en la cotización.

FOB = FRANCO A BORDO Cuando el vendedor se responsabiliza de colocar la mercancía a bordo de una nave en el puerto indicado en el contrato de venta.

CFR = COSTO Y FLETE El vendedor debe hacer el despacho de la mercancía para su exportación y pagar los Costos y el Flete necesario para transportarla al destino indicado.

CIF = COSTO, SEGURO Y FLETE Es un término similar al CFR, pero en este caso, el vendedor también debe contratar un seguro marítimo para la mercancía del comprador.

CPT = TRANSPORTE PAGADO HASTA Es un término equivalente al CFR, pero que se utiliza para el transporte que no sea marítimo.

CIP = TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA Es un término equivalente a CIF, se utiliza para cualquier medio de transporte.

DAT = ENTREGADO EN TERMINAL: (Entregado en Terminal). Se refiere a la entrega en el puerto de destino, después de descargado. La Terminal puede ser aérea, marítima o terrestre. Puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y también cuando se emplea más de un modo de transporte.

DAP = ENTREGADO EN UN LUGAR/PUNTO): Sirve para todo tipo de transportes. Significa que el vendedor entrega la mercancía cuando se pone a

disposición del comprador sobre los medios de transporte utilizados y lista para ser descargada en el lugar de destino determinado.

DDP = ENTREGADO CON LOS DERECHOS ADUANEROS PAGADOS

Significa que el vendedor se hace cargo de todo, incluyendo los procedimientos necesarios para el despacho de la mercancía y el pago de los derechos aduaneros.

Asunto: CONGELADOS - Notas La Nación y Clarin – de Junio de 2012

La era del hielo, pero en la góndola

El consumo de alimentos congelados todavía tiene mucho para crecer en los paladares argentinos. En un momento en que el mercado argentino no figura en la lista de las prioridades de las grandes multinacionales, el negocio de los alimentos congelados se perfila como una de las contadas excepciones. En los últimos meses la alemana Dr. Oetker puso un pie en el país con la compra de la firma local Fausto y ya empezó a importar desde Brasil su línea de pizzas congeladas Ristorante, con el objetivo de competir contra Sibarita. El origen brasileño es compartido por Seara Alimentos. La marca pertenece al grupo Marfrig -que en la Argentina controla al frigorífico Quickfood-y ahora empezó una expansión internacional, que incluyó la compra de la fábrica que tenía Arcor en la provincia de Santa Fe. A nivel local, sus primeros pasos se concretaron con el lanzamiento de las hamburguesas, salchichas y pavititas con la marca Seara. En la lista de nuevos jugadores también hay que incluir a la argentina El Noble, que ya incursiona en el negocio, a través de la exportación de empanadas y pizzas supercongeladas y también admitió que le interesa replicar el negocio aquí.

Terreno para crecer

De acuerdo con un estudio de la consultora Nielsen, el negocio de los alimentos congelados en 2010 facturó \$ 1162 millones y en los últimos cuatro años viene creciendo a una tasa del 7% anual, contra el 3% del rubro alimentos en general.

La Argentina, con un consumo per cápita de 1,6 kilos anuales, se encuentra entre los mercados menos desarrollados en la región, a bastante distancia de Chile -donde el consumo se ubica en los 3,9 kilos- y de Brasil (3,7 kilos). La distancia es sideral, cuando se compara a la Argentina con los niveles de consumo de congelados en el Primer Mundo. Lideran los ingleses, con un consumo anual de 42,5 kilos, seguido por Estados Unidos (36 kilos) y España (19 kilos).

La oferta nacional

Granja del Sol, de la empresa Molinos Río de la Plata, es la marca más grande en alimentos congelados, con un liderazgo consolidado en varias categorías como patitas y empanados de pollo, vegetales y milanesas de soja. La empresa enfrenta a rivales como Quickfood, que con Paty es la número uno en hamburguesas; McCain, que se impone en pizzas con Sibarita; o Vegetalex, que le disputa el liderazgo en milanesas de soja. Las marcas propias de los supermercados, por su parte, sólo pudieron hacer pie en el segmento de los vegetales congelados -espinacas, acelga, choclo, brócoli- que prácticamente no tienen proceso industrial alguno.

Lo que viene

A nivel mundial, la categoría de alimentos congelados que lidera el crecimiento es la de los platos listos, aunque todavía no termina de despegar en el mercado local. "Propuestas como una colita de cuadril con papas que sólo tiene que ser descongelada para ser servida están en alza en los mercados de Europa o de los Estados Unidos, aunque todavía no creo que estemos preparados en el país. La cultura argentina no lo permite, porque la mujer siente que tiene que cumplir con el mandato familiar de tener algún tipo de participación en la preparación de la comida, lo que explica que funcionen muy bien los productos listos para cocinar y no tanto los platos listos", señaló Carolina Marro, gerente de Grupo de Marcas Congelados de Molinos.

(Jornal La Nación, AR, 17/07/2011)

Los productos congelados, un nuevo “alimento básico”

19/07/11

Ya los consume una de cada tres personas. Son más elegidos por los jóvenes y los que viven en Capital, según una encuesta. En los últimos 5 años las ventas vienen subiendo. Sus consumidores los prefieren por la practicidad y para ahorrar tiempo.

Por [Candelaria Schamun](#)

Los preferidos y sus valores nutricionales

HAMBURGUESA TRADICIONAL			ESPINACA			MILANESA DE SOJA			PATITAS DE POLLO		
Porción 89g	Cant. por porción	% Valor diario	Porción 100g	Cant. por porción	% Valor diario	Porción 80g	Cant. por porción	% Valor diario	Porción 130g	Cant. por porción	% Valor diario
Valor energético	186 kcal	9	Valor energético	37 kcal	2	Valor energético	207 kcal	10	Valor energético	333 kcal	17
Carbohidratos	0 g	0	Carbohidratos	4,2 g	1	Carbohidratos	28 g	9	Carbohidratos	22 g	7
Proteínas	15 g	20	Proteínas	3,6 g	5	Proteínas	9,3 g	12	Proteínas	14 g	19
Grasas totales	14 g	25	Grasas totales	0,6 g	1	Grasas totales	6,4 g	12	Grasas totales	21 g	38
Grasas saturadas	6,0 g	27	Grasas saturadas	0 g	0	Grasas saturadas	0,8 g	4	Grasas saturadas	2,2 g	10
Grasas trans	0,3 g	-	Grasas trans	0 g	-	Fibra alimentaria	2,2 g	9	Grasas trans	0 g	-
Fibra alimentaria	1,3 g	5	Fibra alimentaria	2,6 g	10	Sodio	401 mg	17	Fibra alimentaria	4,8 g	19
Sodio	720 mg	30	Sodio	74 mg	3	Hierro	2,6 mg	19	Sodio	850 mg	35
			Hierro	2,0 mg	14	Magnesio	34 mg	13	Fósforo	185 mg	26
			Magnesio	44 mg	17	Fósforo	115 mg	16			

PROCESO PRODUCTIVO CONGELADOS. (La Campagnola)

Se trata de un proceso de congelado individual a través del cual cada unidad se somete a un enfriamiento por separado, por grano o porción de alimento, y no en bloque.

De esta forma, la compañía cumple con las más estrictas normas de calidad e higiene, que le permiten ingresar al mercado nacional como al internacional, con una extensa gama de productos a través de las marcas Mariel, Green Life y Natura Verde.

La excelente calidad de las materias primas disponibles y la posibilidad de aumentar la producción industrial mediante inversiones en el sector, han mejorado la competitividad de la oferta nacional favoreciendo la expansión del mercado de alimentos congelados.

La planta industrial, en donde se producen 7.500 toneladas anuales de productos congelados, cuenta con un equipo de 120 personas. A fines de 2004, se incorporó una nueva línea de escaldado y congelado que ha posibilitado incrementar notablemente la producción.

EL MERCADO DE VEGETALES CONGELADOS

La producción nacional

Desde 1999 hasta 2008 en Argentina, la elaboración creció a una tasa promedio anual del 10%. El año pasado, la producción de vegetales supercongelados en este país fue de 10.300 toneladas y se estima que crezca a 12.300 este año.

Exportaciones a Chile, Brasil, Uruguay y próximamente a Paraguay

El volumen de hortalizas supercongeladas que Quickfood exporta desde Argentina representa al 15% de la producción nacional.

EL PROCESO PRODUCTIVO

A continuación se describe en cuatro partes el proceso productivo de los vegetales supercongelados.

Parte I - Producción Agrícola

1. Selección

Esta etapa consiste en seleccionar las variedades e híbridos que mejor se adapten al suelo y al clima donde se producen.

2. Diagramación de la siembra

Con el fin de abastecer a la fábrica en forma continua durante el año, la diagramación de la siembra se realiza en forma escalonada en distintos puntos geográficos aprovechando las diferencias climáticas.

3. Limpieza de la materia prima

El departamento agrícola asesora a los productores propios y externos, asegurando la limpieza de plagas, malezas y enfermedades en la materia prima.

4. La Cosecha

En algunos casos ésta debe ser manual ya que es la única forma de cosechar la mecadería en tiempo y forma, o porque hay cultivos que sólo pueden ser cosechados manualmente, como el brócoli. El resto de la cosecha puede realizarse mecánicamente con la maquinaria correspondiente.

Parte II - Proceso de Acondicionamiento de Materia Prima

Después de cosechar los alimentos, cada uno se limpia por medio de diferentes procedimientos según sus características específicas.

Tamizado de tambor rotativo

En este procedimiento se limpian las unidades haciéndolas pasar por un cilindro con perforaciones. Si el alimento es fino, se retienen los materiales indeseables en el cilindro (hilos de bolsas, piedras, etc.). Si el alimento es grueso, se retiene el producto limpio mientras los elementos no deseables se descargan.

Limpieza por aspiración

En este caso, se eliminan las partículas extrañas que difieren en la flotabilidad o en las propiedades aerodinámicas respecto del material deseado. El producto a limpiar se alimenta en contracorriente con un flujo de aire de velocidad controlada. De esta forma, los materiales extraños se separan arrastrados por el aire y el producto limpio se descarga como pesado.

Limpieza por inmersión

El producto es sumergido en un gran recipiente de acero inoxidable con agua, donde se desprende la tierra adherida y se separa el material extraño pesado. Esta fase del proceso se optimiza con la inyección de aire para favorecer la agitación y con la utilización de un sistema de paletas que aseguren la inmersión del producto.

Limpeza por aspersion

Se aplica en una etapa posterior a la limpieza por inmersión. El producto transportado por una cinta y sometido a un sistema de lluvia de agua a presión.

Limpeza por flotación

En esta fase, una lavadora de peso específico permite eliminar el material indeseable separándolo del alimento por la diferencia de densidad.

Parte III - Proceso de congelado

1. Escaldado

Primero el producto se somete al tratamiento térmico que cumple la función de desactivar las enzimas que poseen los vegetales (catalasa y peroxidasa), además de reducir a valores aceptables la carga microbiológica del producto.

2. Congelado

Los equipos frigoríficos proporcionan una corriente importante de aire frío (-30° C) dispuesta en forma ascendente, perpendicular a la dirección de movimiento de los productos, que pasan por una cinta o una bandeja transportadora. El producto se encuentra así en permanente movimiento, suspendido en el aire, conformando una masa que fluye con facilidad. El agua que se evapora de los alimentos se deposita en forma de escarcha sobre las unidades enfriadoras de aire. Cualquier resto de agua que pueda quedar en los productos es distribuida sobre la superficie de los mismos dando lugar a un glaseado que protege el alimento.

Tiempos de congelad

La predicción y el control del tiempo de congelación es muy importante. Un congelamiento demasiado rápido o demasiado lento, puede ser, en ambos casos perjudiciales para la calidad del producto.

Parte IV - Fraccionado

Los alimentos congelados se conservan en bolsas de 20 kilos (coliflor y brócoli) de 25 kilos (verduras de hoja: espinaca y acelga) y de 40 kilos (el resto de los vegetales). Luego, se fraccionan en distintos gramajes. Los envases con un gramaje menor a 1.000 gramos se fraccionan en una envasadora Bosch. Son transportados a una mesa giratoria para luego ser colocados dentro de cajas de cartón corrugado. Éstas son encintadas,

estibadas, palletizadas y se almacenan nuevamente en cámaras frigoríficas. El proceso para aquellos productos de mayor gramaje es similar aunque se realiza con la envasadora MBP.

Conservar las propiedades naturales

Para lograr una fuerte presencia en los más amplios mercados, es imprescindible profundizar y aplicar los últimos avances científicos y tecnológicos, que permitan conservar al máximo los sabores, aromas, frescura y propiedades nutricionales de la identidad original de estos alimentos, cuyo tiempo de vida estando frescos es limitado.

Las hortalizas supercongeladas se obtienen mediante un drástico enfriamiento, sin el agregado de conservantes, colorantes ni aditivos. Este tratamiento permite mantener las cualidades naturales del alimento sin provocar la rotura de las células, de modo que una vez descongeladas conservan sus atributos originales.



Productos que se elaboran en la planta de Arroyo Seco:

- Arvejas
- Choclo
- Jardinera (Papa, Zanahoria y Arveja)
- Mix Primavera (Chaucha, Zanahoria, Choclo y Arveja)
- Ensalada Ibiza (Arroz, Choclo, Pimiento, Arveja y Chaucha)
- Espinaca
- Relleno para Tartas (Espinaca, Cebolla y Pimiento)
- Acelga
- Chaucha
- Brócoli
- Brócoli en Cubos
- Coliflor
- Mix de Vegetales para Sopa (Arveja, Choclo, Espinaca, Cebolla de Verdeo,
- Apio, Zanahoria, Papa y Brócoli Cubo)
- Apio
- Pimientos
- Papa
- Zanahoria
- Calabaza
- Cebolla

- Cebolla de Verdeo
- Arroz



La encuesta

¿Consume con frecuencia alimentos congelados?

Delia Moras tiene 70 años y es una gran cocinera. Vive en La Plata y cuando van sus nietos a visitarla, de premio descongela patitas o hamburguesas, dos productos que les compra especialmente. “A Camila le gustan las papas fritas congeladas y a Tobías las patitas, es de la única forma que come pollo”, dice Delia.

Como ella, muchos argentinos ya incorporaron estos productos a su heladera casi como un nuevo “alimento básico”. Según una encuesta de TNS Argentina sobre más de 1.000 entrevistados, el 33% los consumió en el último mes. Esta tendencia se da más en jóvenes de nivel socioeconómico alto, y entre los porteños. ¿Lo que más comen? Hamburguesas, contestó el 60% de los encuestados, y le sigue el pollo, con un 20%.

Carolina Marro es gerente de Marketing del grupo de marcas Granja del Sol. Explica que los congelados “están alineados a las tendencias de los consumidores actuales: personas con poco tiempo que buscan soluciones al alcance de la mano. En los últimos años cinco años el consumo subió a una tasa promedio del 8% anual”.

Según Marro, en general son mujeres y hombres que trabajan, de nivel socioeconómico medio-alto, que valoran mucho su tiempo y no quieren perderlo en la cocina, por eso eligen productos que les permitan aprovechar el tiempo y comer algo nutritivo en pocos minutos. Mónica Katz, nutricionista, acuerda que “los productos congelados son una opción conveniente para la vida agitada de estos tiempos. Resuelven una comida rápida comiendo en casa”. Delia coincide: “Estamos viviendo en la generación del freezer. Cuando crié a mis cinco hijos tenía que hacer todo casero y demoraba muchas horas. Ni hablar cuando yo era chica, en mi casa había heladera que se enfriaba con hielo. Mi madre tenía la huerta en el fondo”.

La practicidad es la principal razón del consumo (64%), y otros motivos, que estos alimentos se conservan mejor y durante más tiempo. La compra de estos productos aumenta a medida que baja la edad, lo que demuestra un cambio de hábitos de consumo. El 46% de los jóvenes de entre 18 y 24 años declara consumirlos, mientras que lo hace el 16% de los mayores de 65. Son también más elegidos entre los niveles socioeconómicos más altos: 57% del sector ABC1 versus el 25% de los sectores más bajos. Y en Capital hay mayor demanda: el 59% son porteños y el 29% residentes del interior.

Cuando tiene que hacer una exquisita carbonada o unos sublimes canelones, Delia también prefiere comprar verduras congeladas. “La espinaca, las arvejas o el choclo, me gustan más que los enlatados porque tienen más frescura. Si los congelados fuesen perjudiciales, jamás se los daría a mis nietos”, cuenta.

Diego Nervi (31) vive con su novia en San Telmo. Como Delia elige las verduras congeladas porque “son más fáciles para cocinar, sobre todo la espinaca. Sólo la tenés que hervir y ya está. Y las arvejas tienen más sabor y color que las de lata”. Las verduras están en tercer lugar entre las preferencias: las come el 12%. El ranking lo completan las patitas (10%), pastas (7%), productos de soja (6%) y pizzas (5%).

Malena, mamá de Lola (5), refleja cómo para los chicos estos alimentos, en especial las patitas, están entre sus preferidos: “Las espera como si fuesen un manjar. Una vez por semana no le hacen mal a nadie. Cuando vivía sola consumía más de estos productos, por tiempo y porque cocinar para uno da fiaca. Ahora, por suerte, tengo un marido que cocina”

Entrevistas

Presentación de Entrevistados

B.1. Entrevistados

A continuación se presentará una breve descripción de las personas que accedieron a la realización de la entrevista, a fin de establecer a éste apartado como marco referencial en el momento de exponer datos, resultados u opiniones provenientes de las entrevistas.

1-

Empresa: La Campagnola

Razón Social: Quick Food S.A.

Entrevistado: Gabriel Vitali

Cargo: Responsable Comercio Exterior

Contacto: gabriel.vitali@quickfood.com.ar

Actividad: Producción y Comercialización de Alimentos Congelados

Reseña: Hacia el año 2000 ARCOR compra la empresa y por decisiones empresariales se decide cerrar la planta de enlatados y se vuelca el foco exclusivamente a negocio de vegetales congelados, que con el correr del tiempo fue creciendo, ya que hoy en día la cultura de consumo de productos congelados aumenta día a día en forma considerable. En 2008 la empresa paso a llamarse CAMPAGNOLA y finalmente en 2010 fue adquirida por QUICKFOOD, manteniendo la misma operatoria y productos.

2-

Empresa: Frigorífico Río Segundo

Razón Social: Logros S.A.

Entrevistado: Cr. Edgardo Minetti

Cargo: Contador

Contacto: Edgardo_minetti@frigorificorio2.com.ar

Actividad: Producción y Comercialización de carne vacuna refrigerada y congelada.

Reseña: Esta empresa, fue fundada en el año 2003, bajo el nombre de Logros S.A., es un establecimiento que se dedica a la faena de vacunos, procesa todos sus productos, y los destina al mercado interno y externo.

Es una Sociedad Anónima, por lo tanto posee un Directorio, luego en la cúspide del organigrama se encuentra el Gerente General, quien tiene a cargo las tres áreas centrales de la empresa: Producción (a cargo del Encargado de fábrica) – Administración (a cargo del contador) – y Recursos Humanos (a cargo de su gerente). El encargado de fábrica, es quien maneja el departamento de producción y compras; el contador dirige tres departamentos dependientes de Administración: cuentas corrientes – pago a proveedores – y facturación; y el área de recursos

humanos está a cargo del reclutamiento y demás actividades relacionadas al personal del frigorífico.

3-

Empresa: La Loma de la Frutilla S.A.

Razón Social: La Loma S.A.

Entrevistado: Nicolás Gutierrez

Cargo: Encargado de planta de Producción

Contacto: nicolas@lalomafrutillas.com.ar

Actividad: Producción y Comercialización de frutas congeladas.

Reseña: Esta empresa fue fundada en los años 90 por dos productores Santafesinos de la zona de Coronda. Surgió como una Sociedad de Hecho, y con el tiempo fue mutando hasta convertirse en un S.A., la que se compone de un directorio y tres áreas: Empaque, Administración y Finca.

Actualmente se dedican a la producción y comercialización de frutillas, fresas, arándanos y duraznos Congelados.

Universidad Empresarial Siglo 21
Trabajo Final de Grado
Estructura de Entrevista con Productor

Nombre de la Empresa: LA CAMPAGNOLA

Razón Social: QUICK FOOD SA

CUIT:

Dirección: Arroyo Seco

Correo Electrónico: gabriel.vitali@quickfood.com.ar

Tel.:

Contacto: Gabriel Vitali

2. ¿Me podría contar brevemente la historia de la Empresa? Ver pregunta 4

3. ¿Cómo es la organización de la empresa en términos de empleados, personal, directivos, etc?

4. ¿Que tipo de bienes produce? (Materias primas/variedades / propiedades del producto/ capacidad productiva).

Vegetales Supercongelados.

Espinaca – Acelga – Choclo amarillo- Arvejas verdes – Jardinera – Mix Primavera – Brocoli – Coliflor – Relleno para Tarta – Mix de vegetales para sopa – Brocoli en cubos.

Estos vegetales preservan la cualidades nutritivas, colores y sabores del producto fresco recién cosechado, luego de cuidar y controlar todo el ciclo vegetativo alcanzando así los más altos niveles de calidad

Capacidad Productiva: 7000 TN año aproximadamente.

5. ¿Siempre produjeron en formato congelado? ¿Desde cuando? ¿Por que decidieron hacerlo de esa manera?

La planta inicialmente VERSALLES S.A. se dedicaba a conservas vegetales (latas), el sobrante de cosechas que no se enlataba pasaba a planta de congelados para conservar los productos y luego poder volver a enlatar cuando se desee.

Hacia el año 2000 ARCOR compra la empresa y por decisiones empresariales se decide cerrar la planta de enlatados y se vuelca el foco exclusivamente a negocio de vegetales congelados, que con el correr del tiempo fue creciendo, aunque hoy en día la cultura de consumo de productos congelados aumenta día a día en forma considerable. En 2008 la empresa paso a llamarse CAMPAGNOLA y finalmente en 2010 fue adquirida por QUICKFOOD, manteniendo la misma operatoria y productos.

6. ¿Como es el Proceso de congelamiento de sus bienes? ¿Varía con respecto a otro tipo de bienes? IQF (Congelamiento individual rápido) .La **IQF o**

congelación rápida de manera individual (Individual Quick Freezing) se está imponiendo cada vez mas entre los fabricantes de alimentos congelados ya que gracias a este procedimiento se garantiza, una vez que hayamos descongelado el producto, que este conserve toda la textura, valor nutritivo e igual sabor al del producto recién cosechado. Así mismo, para su preservación, el uso de este proceso garantiza que los productos no necesiten de ningún tipo de químicos o

preservantes y que, debido al cambio brusco de temperatura, se reduzca de forma importante la presencia de microorganismos.

La diferencia entre una congelación IQF y una congelación lenta es el tamaño del cristal que se

forma. En la primera los cristales de hielo que se forman dentro de las células de los tejidos son

de tamaño muy pequeño, lo que evitará que las paredes celulares que conforman los tejidos

vegetales se rompan y que al descongelar el producto no haya derrame de fluidos celulares. En

una congelación lenta, el tamaño del cristal que se forma es tan grande que rompe las paredes

celulares, permitiendo el derrame de fluidos internos y la consiguiente pérdida de sabor,

textura y valor nutritivo cuando descongelamos el alimento.

Otra de las ventajas que aporta esta congelación, es que podemos descongelar la cantidad de

producto deseada y no el bloque entero y no necesita descongelarse para la cocción o

preparación, directamente la utilizaremos en la cocción.

7. ¿Qué maquinaria se necesita para montar una planta de congelado de éste estilo? ¿Son de Origen Nacional? Si se importan, ¿de Dónde? ¿Cuánto cuestan?
Ver archivo proceso congelados.

La mayoría de las máquinas fraccionadoras y túneles de frío son importados, el valor desconozco aunque son muy costosos.

8. ¿Podría determinar brevemente el costo-beneficio de la implementación de ésta tecnología?

Ver respuesta 5, beneficios del congelado individual, primer párrafo.

9. ¿Cuál es el mercado meta de su producción?

Mercado Interno argentino y países limítrofes.

10. ¿Exportan? ¿A Donde? ¿Por qué?

Países limítrofes, Uruguay, Brasil, Paraguay y Chile, la principal razón es la conveniencia al tipo de cambio de dólar, tanto para la empresa como para el cliente del exterior.

11. ¿Que cantidad exportan?

Aproximadamente 150 tn mes en total del mix de productos.

12. ¿Sus precios son competitivos a nivel mundial? (Precios FOB)

Los precios son competitivos a nivel Sudamérica respecto a los países mencionados, cabe destacar que es un tipo de industria muy particular, al ser agroindustrial, el factor climático es fundamental a la hora de determinar costos, generalmente se terminan de calcular a fin de cada campaña. De todas maneras se ven afectados por oferta y demanda (se puede tener un producto con alto precio, pero si hay demanda a nivel mundial tiene venta inmediata.)

Se llama campaña a cada cosecha de producto (espinaca, acelga, chauchas, brócoli, coliflor, choclo, etc.)

13. ¿Podría determinar su principal competencia a nivel mundial? (Países competidores) ¿Por qué? ¿Cómo se encuentra Argentina posicionada con respecto a ellos?

Este tipo de industria esta creciendo en Sudamérica, pero los principales países líderes a nivel mundial son Inglaterra y EEUU en el segmento de congelados, sea el alimento que sea.

14. ¿Poseen Algún tipo de certificación? ¿Cuales? ¿Por qué?

La empresa no cuenta con Certificación. Para finales de 2012 se estima certificar BRC

15. ¿Como debe acondicionar la mercadería para exportarla? (embalaje, envase)

Las cajas con el producto se cargan individualmente dentro del camión. Esta carga debe viajar a destino a una temperatura de -20°C

16. ¿ Que tipo de contenedor resulta apto para el traslado de ésta mercadería?

Ver archivo adjunto

17. ¿Medio de transporte mayormente utilizado? ¿Por qué? (Aéreo / Mar. / Terrestre /multimodal).

El 100% de las cargas de nuestra empresa se realizan a travez de camiones con furgones térmicos, cuyas medidas promedios son 14 mts. Largo, 2.40 mts. Ancho y 2.60 alto aproximadamente, para lograr un carga máxima de 24 a 26 tn según producto y cubicaje y con equipos de frios que mantienen temperaturas de -20° bajo cero ya que la temperatura de conservación de los vegetales es -18° C.

18. ¿Tuvieron algún problema a la hora de Exportar sus productos? ¿Cual? ¿Por qué? ¿Como lo resolvieron?

Hace más de 12 años que la empresa exporta sus productos sin inconveniente alguno ya que se respetan todas las legislaciones vigentes.

19. Analizaron la posibilidad de agregarle mas valor aún a sus producto? ¿Cómo? ¿Por qué?

Para agregar valor se debe invertir en estructura edilicia, maquinarias y equipos.

Universidad Empresarial Siglo 21
Trabajo Final de Grado
Entrevista con Productor

Córdoba, 20 de Mayo de 2012

Nombre de la Empresa: Frigorífico Río Segundo

Razón Social: Logros S.A.

CUIT: 30-70805119-1

Dirección: Camino San José – s/n – Río Segundo

Correo Electrónico: Edgardo_minetti@frigorificorio2.com.ar

Tel.: 03572 - 425235

Contacto: Contador Edgardo Minetti

Nota: El Contador no permitió que lo gravara, motivo por el cual, tomé nota a sus respuestas.

1. ¿Me podría contar brevemente la historia de la Empresa?

Esta empresa, comenzó en el año 2003, es un establecimiento que se dedica a la faena de vacunos, procesa todos sus productos, y los destina al mercado interno y externo.

2. ¿Cómo es la organización de la empresa en términos de empleados, personal, directivos, etc?

Es una Sociedad Anónima, por lo tanto posee un Directorio, luego en la cúspide del organigrama se encuentra el Gerente General, quien tiene a cargo las tres áreas centrales de la empresa: Producción (a cargo del Encargado de fábrica) – Administración (a cargo del contador) – y Recursos Humanos (a cargo de su gerente). El encargado de fábrica, es quien maneja el departamento de producción y compras; el contador dirige tres departamentos dependientes de Administración: cuentas corrientes – pago a proveedores – y facturación; y el área de recursos humanos está a cargo del reclutamiento y demás actividades relacionadas al personal del frigorífico.

La cantidad total de empleados es de 350 personas, 25 de las cuales trabajan en la parte administrativa y el resto integran el equipo de operarios de la empresa.

3. ¿Que tipo de bienes produce? (Materias primas/variedades / propiedades del producto/ capacidad productiva).

Producimos productos cárnicos de la especie Bobina. Faenamos 11.000 cabezas por mes, obteniendo dos tipos de bienes: Carne enfriada/refrigerada (con y sin hueso) y carne congelada sin hueso.

4. ¿Siempre produjeron en formato congelado? ¿Desde cuando? ¿Por que decidieron hacerlo de esa manera?

Siempre, por la demanda del mercado exterior, más específicamente, por las exigencias del mercado externo en cuestiones de calidad.

5. ¿Como es el Proceso de congelamiento de sus bienes? ¿Varía con respecto a otro tipo de bienes?

- a. Primero se deshuesa la carne.
- b. Se envasa en “blocks” (polietileno) o en corte individual, según sea el caso.
- c. Esa caja se cierra, etiqueta, suncha y va a un túnel de congelado.

- d. El túnel debe estar a una temperatura de -40/-60 grados centígrados, con movimientos de aire para llevar a la carne a una temperatura de -18 grados centígrados en su núcleo.
- e. Una vez congelada, la carne es trasladada a un depósito de congelado, la cual debe estar a -20 grados centígrados, a la espera de ser despachada.

El entrevistado no sabe si el proceso de congelado de carne difiere al de otros alimentos.

6. ¿Qué maquinaria se necesita para montar una planta de congelado de éste estilo?
¿Son de Origen Nacional? Si se importan, ¿de Dónde? ¿Cuánto cuestan?

Para montar una planta como la nuestra se necesita:

- f. Una cámara frigorífica
- g. Sala necesaria para proveer del frío necesario.
- h. Un túnel de congelado.

“Parte de la maquinaria es de origen nacional y parte importada (equipos de frío), no se cuanto cuesta pero ... no es económico”.

7. ¿Podría determinar brevemente el costo-beneficio de la implementación de ésta tecnología?

“No puedo explicarlo brevemente, pero aseguro que se justifica la planta por el volumen de carne exporta en forma de congelado”.

8. ¿Cual es el mercado meta de su producción?

“El 70% de lo que producimos se destina al mercado externo y el 30% restante al local, los principales clientes son fábricas de hamburguesas o embutidos”.

9. ¿Exportan? ¿A Donde? ¿Por qué?

“Exportamos a Rusia, Venezuela, y algunos países de África, ya que son los que demandan la carne congelada y pagan buen precio por ella, acordate que la carne congelada es más barata al ser de inferior calidad que la refrigerada”.

10. ¿Que cantidad exportan?

“Ahora estamos exportando menos porque el mercado está regulado por el gobierno, en promedio exportamos 150 toneladas al mes”.

11. ¿Sus precios son competitivos a nivel mundial? (Precios FOB)

“Sí”.

12. ¿Podría determinar su principal competencia a nivel mundial? (Países competidores) ¿Por qué? ¿Cómo se encuentra Argentina posicionada con respecto a ellos?

“Nuestra principal competencia internacional actual es Brasil y Uruguay, ya que tienen mejor manejo estatal de las situaciones y son además grandes productores cárnicos. Argentina se encuentra en retroceso, cada vez se vende menos porque al gobierno le interesa que vendamos menos, ...por ejemplo, éste año repartieron tarde la cuota Hilton”.

13. ¿Poseen Algún tipo de certificación? ¿Cuales? ¿Por qué?

“Si, poseemos SENASA (obligatoria para exportar) y Control de HSSP (controles de punto crítico, trazabilidad y general de la planta)”.

14. ¿Como debe acondicionar la mercadería para exportarla? (embalaje, envase).

“Se envuelve la carne en polietileno, luego se coloca en una caja de cartón reforzado de 22-24 kg cada una, se suncha y se les coloca las etiquetas correspondientes, donde figuren toda la información necesaria para ser exportada, como por ejemplo datos del productor, del producto, de manipuleo, etc. Luego se arman ballets con 25/30 cajas de 25 kg cada una”.

15. ¿ Que tipo de contenedor resulta apto para el traslado de ésta mercadería?

“Usamos contenedores refrigerados de 20 y 40 pies”.

16. ¿Medio de transporte mayormente utilizado? ¿Por qué? (Aéreo / Mar. / Terrestre /multimodal).

“Generalmente, la mercadería va por terrestre hasta el puerto de Buenos Aires y de ahí marítimo hasta el lugar de destino”.

17. ¿Tuvieron algún problema a la hora de Exportar sus productos? ¿Cual? ¿Por qué? ¿Como lo resolvieron?

“Nunca”.

18. Analizaron la posibilidad de agregarle mas valor aún a sus producto? ¿Cómo? ¿Por qué?

“No, no se justifica por las condiciones actuales del mercado”.

Universidad Empresarial Siglo 21
Trabajo Final de Grado
Entrevista con Productor

Santiago – Buenas tardes Nicolás, soy Santiago el alumno que solicitó la entrevista.

Nicolás – Buenas tardes Santiago.

S – Primero le voy a hacer unas preguntas sobre la empresa, y después ya las preguntas concretas de la entrevista, puede ser?

N – Listo...

S – Bueno... ¿Nombre de la empresa?

N – La loma de la Frutilla S.A.

S – ¿CUIT?

N – 30-70850187-1

S – Bárbaro, yo voy a grabar las respuestas, así que usted hable tranquilo... ehmmm, la dirección?

N - Ruta 301 – km 20

S - ¿Correo Electrónico?

N – Ehh... nicolas@lalomafrutillas.com.ar

S – Bárbaro, ¿Teléfono?

N – 0381 4811084.

S – Perfecto, y su nombre era Nicolás pose, sierto?

N – Si.

S – Bárbaro. Ahora empiezo con las preguntas.

N – Si.

S - ¿Me podría contar brevemente la historia de la Empresa?

N – Bueno, esta empresa surgió con dos productores Santafesinos de la zona de Coronda, eh... En los años ... al inicio de los años 90.

S – Aja...

N – Empezó como una SH y después se transformó en una Sociedad Anónima.

S – Perfecto... y siempre se dedicaron a lo mismo no?

N – Siempre se dedicaron a la producción de frutillas, son familias que vienen de ... frutilleras de Santa Fe.

S – Perfecto, y ... ¿Cómo es la organización de la empresa en términos de empleados, personal, directivos, etc?

N – Bueno es una Sociedad Anónima, hay un directorio.

S – Si.

N – Yyyyyy.... Después se divide en tres áreas, que es planta, osea el empaque, Administración y Finca.

S – Perfecto

N – Dentro de la Finca, se puede decir que está la parte de producción y el vivero.

S – Bárbaro, yyyyyy... en la parte de comercio exterior , en qué área se encontraría?

N – Yyy, está en la Administración y tenemos una oficina comercial en Buenos Aires.

S – Perfecto, ehh, acá pregunta qué tipo de bienes producen en términos de materia prima?

N – Ehhh ... Frutillas Congeladas, Fresas Congeladas, Arándanos Congelados y Duraznos Congelados.

S – Perfecto, emmm ... Propiedades del producto, eso no hace falta que me lo diga ... capacidad productiva??

N – Yyyy ... aproximadamente 5000 toneladas anuales.

S – 5000 toneladas anuales de cada tipo? O entre todos los productos?

N – Mmm, no, de frutillas puede ser 5000, 1000 de arándanos, y otros 1000 de duraznos.

S – Perfecto... ¿Siempre produjeron en formato congelado?

N – Bueno, inicialmente, no, esto es hace 10, 12 años que se exportan, con las exportaciones empezamos a hacer congelados, antes era era todo natural.

S – Claro, osea recién comenzaron a producir congelado cuando tuvieron que exportar.

N – Se hacía algo para el mercado interno, pero muy poco.

S – Perfecto, entonces hace como 10 años que empezaron a hacer congelados.

N – Exactamente.

S - ¿Como es el Proceso de congelamiento de sus bienes?

N – Bueno, la fruta entera llega del campo, se la refrigera en cámara de...de enfriamiento vendría a ser, para que tome firmeza, entre 2 y 10 grados, después se laaa... despalilla, se le saca el cabito... todo en una zona ehhh, que cumple con las buenas prácticas de manufactura, con mesas de acero inoxidable, bueno la gente con toda la protección adecuada para no contaminar la fruta, se la despalilla, después, ehhh... entra en la zona de lavado, ehhh, donde estemmm, se la sumerge en agua con un poco de hipoclorito y se hace una segunda selección y después pasa todo a un túnel de congelado dinámico, luego del túnel de congelado dinámico, hay un envasado, se

envasa en cajas de 30 libras, cajas y bolsas de 30 libras, luego pasa por el detector de metales y hasta que finalmente es palletizada.

S – Se palletiza y se almacena en un depósito de congelados, supongo?

N – Exactamente, en un depósito que está a -20 grados.

S – Perfecto, y usted sabe si varía el proceso de congelado con respecto al de otro tipo de bienes, por decirle... congelado de carnes, o es todo el mismo el proceso?

N – No, no, no, hay productos que se lavan, otros que no, hay productos que se congelan en túneles estáticos, otros en dinámicos, si hay variación.

S – Ahh, perfecto, ¿Qué maquinaria se necesita para montar una planta de congelado de éste estilo? Osea ...

N – Bueno, lavadora, ehhhh, túneles dinámicos, o estáticos, los californianos, detector de metales, tamañadora, ehhh, cerradora de cajas, pesas,...

S – Perfecto, y éste tipo de maquinarias es de origen nacional o importado?

N – Si, nacional.

S – Nacional, y el valor estimado lo sabe?

N – No.

S – Perfecto. ¿Podría determinar brevemente el costo-beneficio de la implementación de ésta tecnología?

N – Y bueno, en número no, pero si se aumenta en un 20% más de valor agregado se le da a la fruta congelándola, en dinámico, no, congelado IQF, y el mayor aprovechamiento de la fruta, se puede aprovechar el 100% de la fruta, la que es descarte de fresco se puede aprovechar al 100%.

S – Osea se disminuye el residuo, digamos...

N – Exactamente.

S - ¿Cual es el mercado meta de su producción?

N – Y bueno, ehhh, nuestros principales mercados son Estados Unidos, Canadá, Brasil, yyyy... oriente se podría decir China y Japón.

S – Perfecto, bueno ya me dijo exportan y a donde, porqué sabe? Por qué ese mercado?

N – Son los que generan buena demanda, ehhh, son clientes serios, tenes seguridad y certeza de cobro también

S – Ahh, perfecto, y qué cantidad exportan, oscea del total de la producción que porcentaje mas o menos ...?

N – Hasta el año pasado, se exportaba el 65-70%.

S - ¿Y éste año?

N – Mmm, no se, un poco menos.

S – Aja ... perfecto, bueno ...¿Sus precios son competitivos a nivel mundial? Supongo que si...

N – Mmmm, y bueno, cada día estamos perdiendo más competitividad.

S – Aja, perfecto, y me podría decir mas o menos el precio estimado FOB de la fruta congelada?

N – Y una frutilla pueda andar mas o menos en los 2000 dólares la tonelada.

S – ¿y la misma fruta refrigerada?

N – No, no, no, no se exporta fruta fresca.

S – Perfecto, emm, ¿Podría determinar su principal competencia a nivel mundial?

N – Y bueno, el mismo Estados Unidos, como es cliente, también es productor, México, ahora está apareciendo Perú, y después Polonia, Marruecos.

S – Y ¿cómo se encuentra según usted Argentina posicionada con respecto a esos países?

N – Y hoy, actualmente, en desventaja.

S – Perfecto, ¿Poseen Algún tipo de certificación?

N – Si, A y B ... mmm... disculpe, si la 1522000, PAS220, HACCP, KOSHER y BPM,

S – Perfecto, Por qué cada una?

N – Bueno, son las normas más actuales, ¿este ... kosher, es por ejemplo para la fruta judía no es cierto? Y después lo otro, año a año vamos cambiando las certificaciones, actualizándolas, la PAS220 por ejemplo apunta a la seguridad alimentaria, y bueno, uno se va actualizando en función de lo que requieren los clientes.

S – Buenísimo, emm, ¿Como debe acondicionar la mercadería para exportarla? Osea como es el envase, embalaje...?

N – En cajas de cartón de 30 libras y bolsas de plástico y ballets.

S – Y cuántas cajas entran en un Pallet?o bolsas?

N – Yyyy, 80 cajas.

S – Perfecto, y ¿Qué tipo de contenedor resulta apto para el traslado de ésta mercadería?

N – Yyy un contenedor de 20 pies refrigerado.

S – Emmm...¿Medio de transporte mayormente utilizado?

N – Yyy, hasta puerto camión y después barco.

S – Barco... Eh hh ¿Tuvieron algún problema a la hora de Exportar sus productos?

N – NO, no, no no hemos tenido problemas.

S – Perfecto, Y ¿Analizaron la posibilidad de agregarle mas valor aún a sus producto?

N – SI, se le agrega más valor armando bolsitas de 600 gramos para saltar algunos intermediarios, no es cierto, entonces podemos llegar a algunos supermercados mayoristas, estemm, generando otros productos que no sean la fruta entera, sino cortada en cubos, rebanadas, poniéndole azúcar también le agregamos valor...

S – Y eso lo están haciendo actualmente?

N – Si.

S – Buenísimo, buenos eso es todo, ya le hice las 18 preguntas.

N – Perfecto.

S – Le agradezco muchísimo por el tiempo.

N – No es nada.

S – Muchísimas gracias, Adiós.

N – Adiós.

Tablas

CODIGO	TITULO
A24	Importaciones Mundiales Análisis
A25	Exportaciones Mundiales Análisis

ÍNDICE DE TABLA

TABLA 1 -----	45
POSICIÓN ARANCELARIA -----	45
TABLA 2 -----	45
POSICIÓN ARANCELARIA -----	45
TABLA 3 -----	46
POSICIÓN ARANCELARIA -----	46
TABLA 4 -----	47
POSICIÓN ARANCELARIA -----	47
TABLA 5 -----	48
POSICIÓN ARANCELARIA -----	48
TABLA 6 -----	49
POSICIÓN ARANCELARIA -----	49
TABLA 7 -----	49
POSICIÓN ARANCELARIA -----	49
TABLA 8 -----	50
POSICIÓN ARANCELARIA -----	50
TABLA 9 -----	51
POSICIÓN ARANCELARIA -----	51
TABLA 10 -----	55
EXPORTACIONES MUNDIALES DE CONGELADOS -----	55
<i>GRÁFICO 01</i> – EXPORTACIONES DE ALIMENTOS -----	56
TABLA 11 -----	59
PRECIOS UNITARIOS FOB DE EXPORTACIONES DE CADA PAIS -----	59
TABLA 12 -----	61
IMPORTACIONES MUNDIALES DE CONGELADOS -----	61
TABLA 13 -----	65
ESTADOS UNIDOS -----	65
TABLA 14 -----	67
PBI COMPOSICIÓN POR SECTOR 2011 -----	67
TABLA 15 -----	67
POBLACION DE EE.UU. POR EDADES -----	67
TABLA 16 -----	72
JAPÓN -----	72
TABLA 17 -----	73
PBI COMPOSICIÓN POR SECTOR 2011 -----	73
TABLA 18 -----	73
POBLACION DE JAPÓN POR EDADES -----	73
TABLA 19 -----	77

MOLDAVIA-----	77
TABLA 20 -----	78
PBI COMPOSICIÓN POR SECTOR 2011 -----	78
TABLA 21 -----	79
POBLACIÓN DE MOLDAVIA POR EDADES -----	79
TABLA 22 -----	83
PAISES BAJOS -----	83
TABLA 23 -----	84
PBI COMPOSICIÓN POR SECTOR 2011 -----	84
TABLA 24 -----	85
POBLACIÓN DE HOLANDA POR EDADES -----	85
TABLA 25 -----	88
ALEMANIA -----	88
TABLA 26 -----	89
PBI COMPOSICIÓN POR SECTOR 2011 -----	89
TABLA 27 -----	89
POBLACIÓN DE ALEMANIA POR EDADES -----	89
TABLA 28 -----	96
PBI A PRECIOS CONSTANTES -----	96
TABLA 29 -----	97
IPC: VARIACIÓN 12 MESES -----	97
TABLA 30 -----	98
TIPO DE CAMBIO PESO - USD -----	98
TABLA 31 -----	99
EVOLUCIÓN BALANZA DE COMERCIAL ARGENTINA -----	99
TABLA 32 -----	102
PBI A PRECIOS CORRIENTES SECTOR AGRÍCOLA - GANADERO -----	102
TABLA 33 -----	105
INVERSIÓN BRUTA INTERNA – EQUIPOS DURABLES DE PRODUCCIÓN -----	105
TABLA 34 -----	107
EXPORTACIONES DE ALIMENTOS ARGENTINOS -----	107
TABLA 35 -----	1088
EXPORTACIONES ARGENTINA DE CARNE CONGELADA -----	1088
TABLA 36 -----	109
EXPORTACIONES ARGENTINAS DE PESCADOS Y MARISCOS CONGELADOS -----	109
TABLA 37 -----	111
EXPORTACIONES ARGENTINAS DE PESCADOS Y MARISCOS CONGELADOS -----	111
TABLA 38 -----	112
EXPORTACIONES ARGENTINAS DE ALIMENTOS INDUSTRIALIZADOS CONGELADOS -----	112
TABLA 39 -----	113

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE ALIMENTOS CONGELADOS -----	113
TABLA 40 -----	120
MATRIZ FODA – FORTALEZAS-----	120
TABLA 41 -----	121
MATRIZ FODA - DEBILIDADES -----	121
TABLA 42 -----	122
MATRIZ FODA - OPORTUNIDADES -----	122
TABLA 43 -----	122
MATRIZ FODA - AMENAZAS -----	122
TABLA 44: FODA -----	123

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 01 - EXPORTACIONES DE ALIMENTOS-----	56
GRAFICO 02 - IMPORTACIONES MUNDIALES DE ALIMENTOS CONGELADOS 2011 ----	61
GRÁFICO 03 - EVOLUCIÓN PBI REAL DE EE.UU.-----	66
GRÁFICO 04 - PBI COMPOSICIÓN POR SECTOR -----	67
GRAFICO 05 - POBLACIÓN DE EE.UU -----	67
GRÁFICO 06 – EVOLUCIÓN PBI JAPÓN-----	72
GRÁFICO 07 – PBI COMPOSICIÓN POR SECTOR -----	73
GRÁFICO 08 – POBLACIÓN DE JAPÓN-----	73
GRÁFICO 09 – EVOLUCIÓN PBI REAL MOLDAVIA -----	77
GRÁFICO 10 – PBI COMPOSICIÓN POR SECTOR-----	78
GRÁFICO 11 – POBLACIÓN DE MOLDAVIA -----	79
GRAFICO 12 – PBI REAL EN BILLONES DE USD -----	83
GRÁFICO 13 – PBI COMPOSICIÓN POR SECTOR-----	84
GRÁFICO 14 – POBLACIÓN DE HOLANDA-----	85
GRAFICO 15 – PBI REAL DE ALEMANIA -----	88
GRÁFICO 18 – EVOLUCIÓN DE BALANZA COMERCIAL ARGENTINA -----	99
GRÁFICO 19 – EVOLUCIÓN DEL PBI DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS EN MILLONES DE PESOS 1993 -----	101
GRÁFICO 20 – EVOLUCIÓN DEL PBI SECTORIAL-----	103
GRÁFICO 21 – IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS -----	104
GRÁFICO 22 – EVOLUCIÓN INVERSIÓN BRUTA INTERNA -----	105
GRÁFICO 23– EXPORTACIONES ARGENTINAS DE CARNE CONGELADA -----	108
GRÁFICO 24– EXPORTACIONES ARGENTINAS DE PESCADO Y MARISCOS CONGELADOS -----	110
GRÁFICO 25 - EXPORTACIONES ARGENTINAS DE FRUTAS Y VERDURAS CONGELADAS -----	111
GRÁFICO 26 – EXPORTACIONES ARGENTINAS DE ALIMENTOS INDUSTRIALIZADOS CONGELADOS -----	112