

2018

Reporte anual de la
Industria Fideera Argentina



UNIÓN DE INDUSTRIALES FIDEEROS
DE LA REPÚBLICA ARGENTINA

La Unión de Industriales Fideeros de la República Argentina (UIFRA) agrupa a todas las empresas fideeras pertenecientes a la rama de las pastas secas de todo el país. Nace en el año 1993 como una fusión entre las entidades que hasta aquel entonces representaban a la industria de las pastas secas: la Federación de Industriales Fideeros de la República Argentina (creada en 1973) y la Cámara de Industriales Fideeros de Buenos Aires, **cuyos orígenes se remontan a 1902.**

Ficha institucional:

Año de fundación: 1993

Dirección: Pasaje La Nave 1038, CABA.

C.P.: C1424CFD

Tel. /Fax: +54 (11) 4431-4064/0099

E-mail: uifra@uifra.org.ar

Web: www.uifra.org.ar

Nutrición: www.pastaysalud.com

Cantidad de empresas asociadas: 46.

Sobre el Informe Sectorial

Continuando con nuestra tradición de apertura y transparencia, ponemos una vez más al alcance de la comunidad nuestro informe sectorial anual que contiene los datos cerrados del año anterior y los de los tres primeros meses del año en curso. La razón por la cual este documento es presentado habitualmente en el mes de mayo se debe a la demora en el procesamiento de los datos de consumo masivo que están disponibles para nosotros sobre finales de abril.

Nuestras fuentes para la elaboración de todo este trabajo son básicamente tres:

- Kantar WorldPanel: reporte a marzo de 2018, con información proyectada sobre una muestra de 5.300 hogares. CASOS: 1800 AMBA / 3.500 INTERIOR.
- La Dirección Nacional de Alimentos y Bebidas del Ministerio de Agroindustria de la Nación, quien, a través de los datos del INDEC, nos proporciona valiosa información en materia de comercio exterior.

Con este trabajo esperamos sintetizar, de la mejor forma posible, la información básica que nos permita año a año poder realizar un diagnóstico útil respecto de la marcha de nuestro sector; y cumplir con todos aquellos estudiantes, investigadores, Organismos de Gobierno y cámaras que se interesan por nuestra actividad.



Autoridades 2017-2019

PRESIDENTE:

Sr. Juan Manuel Airoides
institucional@uifra.org.ar

VICE-PRESIDENTE 1º:

Sr. Luis Massuh (Molinos Río de la Plata S.A.)

SECRETARIO:

Sr. Jaime Simón (Simón Hnos. S.A.)

TESORERO:

Sr. Fabián Menichelli (Cinque-Terre S.R.L.)

VOCALES TITULARES:

Sr. Luis Arata (Fideera Merlo)
Sr. Carlos Airoides (Molinos Tres arroyos S.A.)
Sr. Alberto Peluffo (Establecimiento Fideero Berazategui S.R.L.)
Sr. Natalia Marini (Fideera San Carlos S.C.A.)
Sr. Roberto Vanni (Complejo Alimenticio San Salvador S.A.)
Sr. Daniel Barrera (Molino Las Junturas S.A.)
Sr. Héctor Artero (Fideera Chivilcoy S.A.)
Sra. Natalia Fratamico (Fideos Don Antonio S.A.)
Sr. Aníbal Cárdenes (Cárdenes Hnos. S.A.)

Staff Institucional

GERENTE:

Daniel R. Fara
gerencia@uifra.org.ar

RECEPCIÓN:

Adriana Páez
uifra@uifra.org.ar

PRENSA Y COMUNICACIÓN:

Sr. Pedro Marcelo Gottifredi
dyncom.got@gmail.com

CALIDAD:

Lic. Carla Pagano
carlapag@yahoo.com.ar

1. Contexto de la actividad

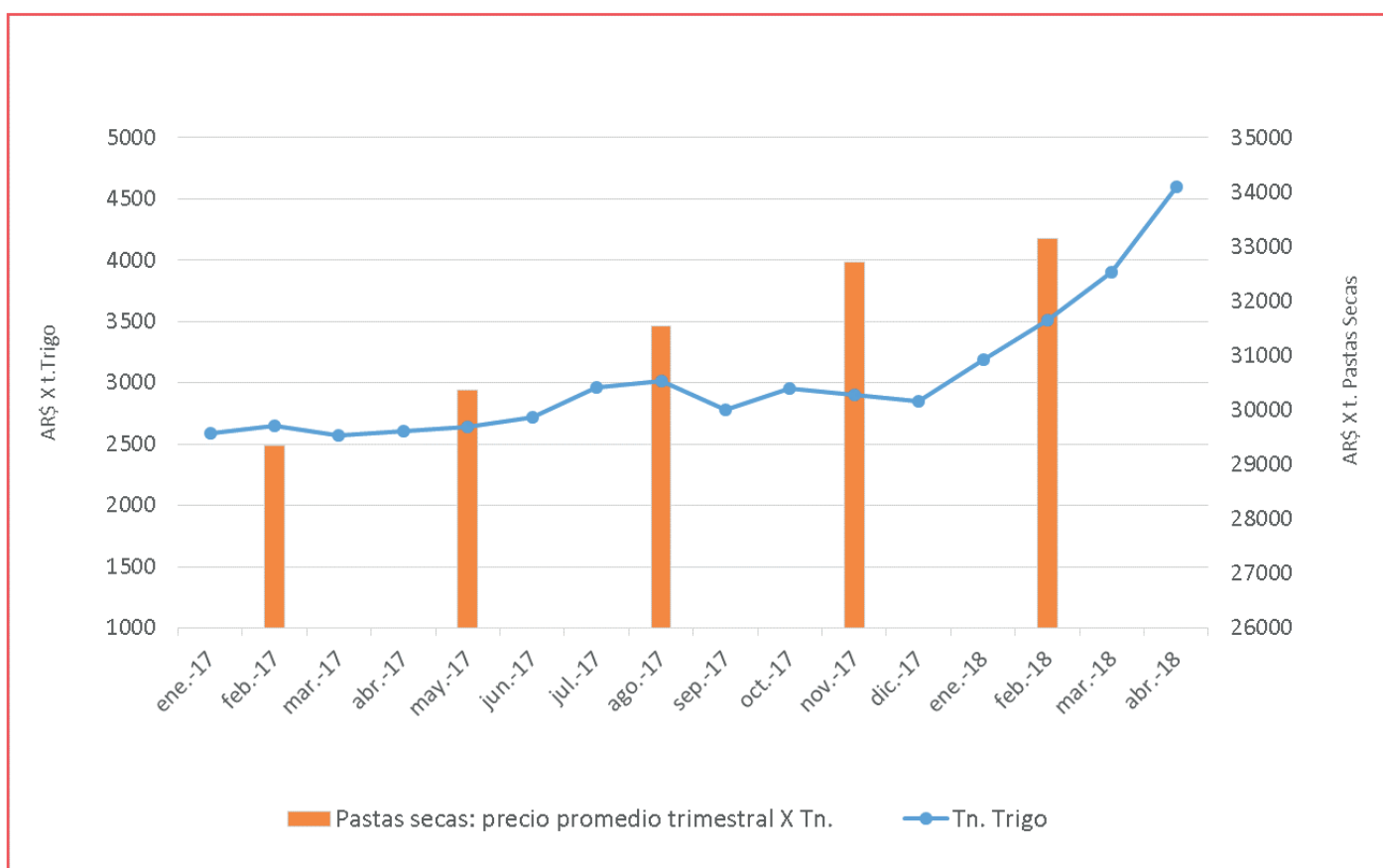
En el transcurso de los últimos años, quienes nos dedicamos a esta actividad venimos intentando desarrollar una “mirada de cadena” respecto de nuestras problemáticas. Nuestro desafío principal consiste en entender lo que sucede “aguas arriba” para poder ensayar un enfoque más sistémico.

Así es que, mientras antiguamente estábamos más centrados en monitorear el incremento de precios en la harina, en estos momentos nos preocupa mucho más que se sostenga, por ejemplo, la proporción histórica que existe entre el trigo, la harina y los fideos.

En este sentido, hemos decidido elaborar el siguiente cuadro que compara la evolución de los precios de la tonelada de trigo y de los fideos secos para diferentes momentos a lo largo de 16 meses.

Es importante resaltar que el precio del trigo y el del fideo poseen diferentes ejes (Y), como es lógico, por tratarse de artículos con un valor muy distinto. Lo que el gráfico muestra es en qué momentos del año se dieron las variaciones y cuál fue su proporcionalidad.

Evolución mensual de la cotización del trigo en el Mercado a Término de la Bolsa de Cereales de Bs. As. vs. la evolución trimestral del precio medio por t. de la categoría Pastas Secas.



Al hablar de la cadena podemos decir que, si bien entre el negocio de los fideos y el de la harina existen enormes diferencias, no es menos cierto que en el transcurso de los últimos años se han producido múltiples coincidencias entre la “realidad” de los molinos harineros y la nuestra propia.

- 1) Sobreoferta de producto debido a una excesiva capacidad instalada.
- 2) Márgenes de rentabilidad reducidos o incluso inexistentes.
- 3) Dificultades estructurales de competitividad externa.

La ventaja de los molinos, por su parte, radica en una capacidad superior de reacción frente a la demanda exterior y al hecho de contar, en general, con empresas mejor preparadas para su internacionalización.

Refiriéndonos ahora al trigo, podemos hablar de un 2017 de estabilidad y de buenas perspectivas de acuerdo con el éxito de la campaña 2017/18 en lo que hace a volumen. Sin embargo, desde enero se han precipitado los incrementos de este insumo de manera muy acelerada, lo que deja abiertos muchos interrogantes a futuro y pone de manifiesto un escenario de gran incertidumbre.

2. Establecimientos

Categoría de empresa	Nº de establecimientos fabricantes	Capacidad instalada conjunta (t x año)
E/ 3.000 y 15.000 t/mes	4	432.000
E/600 y 3000 t/mes	9	127.200
Menos 600 t/mes	34	82.080
TOTAL	46	641.280

Fuente: elaboración propia UIFRA.

La caracterización que hacemos de las empresas en base a tres categorías según su rango de capacidad instalada en realidad no responde a "criterios estándar", sino que resulta de lo que nosotros podemos identificar como empresas chicas, medianas y grandes, en base a los usos y costumbres de nuestro sector.

Vale decir que, en general, las empresas fideeras no ostentan por sí solas volúmenes de facturación significativos; por lo cual muchas firmas importantes de nuestro sector calificarían como "Mediana Tramo 1 o tramo 2", según los criterios que emanan del Ministerio de Producción de la Nación. En definitiva, se trata de PyMEs.

Salvo las pequeñas empresas, todo el resto de los segmentos han multiplicado su capacidad productiva de manera muy significativa en el transcurso de los últimos 8 años. Pero no todas las inversiones realizadas gravitan de la misma manera en el contexto de sobreoferta.

Los casos más "graves" los identificamos en aquellos establecimientos que debutan en el negocio sin experiencia y sin conocimiento previo de las tremendas limitaciones de la categoría. Otras cuestiones que caracterizan a estos establecimientos debutantes son las siguientes:

- 1) Ausencia de una marca reconocida.
- 2) Productos sin diferenciación de ningún tipo.
- 3) Tecnología de producción continua de gran volumen y escasa flexibilidad.

La conclusión a la que arribamos es que la clave en este negocio, como en muchos otros, está en los canales. Hoy está mejor posicionado para montar una fábrica quién tiene un comercio mayorista que quién tiene un molino harinero, por ejemplo. Del mismo modo, podemos decir que cuenta con ventaja quién fabrica una "marca blanca" respecto de aquel que debe desarrollar una estrategia comercial desde el comienzo.

Pero más allá de estos ejemplos, vale aclarar que, en rigor de verdad, nadie debería instalar una sola línea de pastas más en nuestro país. Bastaría con ocupar la enorme capacidad ociosa existente o, a lo sumo, discontinuar una línea antigua para reemplazarla por una más moderna.

Share, en volumen, de los cinco principales fabricantes de pastas secas:

Empresa	Volumen (%)
Molinos Río de La Plata + ex Mondelez	44,5%
Molinos Tres Arroyos (Bs. As.)	17,5%
Complejo Alim. San Salvador (Tuc.)	10%
Molino Cañuelas	2,3%
Rivoli	2,2%

Fuente: elaboración propia con datos de Kantar WorldPanel. Reporte a marzo de 2017.

3. Producción (nacional e internacional)

Producción comparada hasta 2016 inclusive

Panorama internacional sobre pastas alimenticias (secas + frescas)

En todo el mundo se producen anualmente 14.6 millones de toneladas de pastas alimenticias, de lo cual un 22,7% corresponde a Italia y un 2,7% a la Argentina. Italia no solo tiene, por lejos, el consumo per cápita más alto del mundo (23.5 kg por persona por año), sino que, además, exporta casi la mitad del total mundial.

A nivel regional, nuestro país ostenta el segundo lugar como mayor fabricante de pasta en Latinoamérica, detrás de Brasil y superando a México. En la tabla siguiente se pueden apreciar los números correspondientes al Reporte Anual 2017 de la "Organización Internacional de la Pasta" (IPO) –con datos cerrados hasta 2016 (los últimos disponibles a nivel internacional).

	2015	2016	Var. %
Italia	3.246.488	3.324.636	2,41%
Estados Unidos	2.000.000	2.000.000	0%
Turquía	1.315.690	1.509.370	14,72%
Brasil	1.260.000	1.235.842	-1,92%
Rusia	1.075.404	1.075.404	0%
Irán	SD	560.000	SD
ARGENTINA	381.908	402.656	5,43%

FUENTE: International Pasta Organisation (IPO) - "Annual Report 2017" con datos de 2016 (los últimos disponibles a nivel internacional).

Si analizamos el dato de la variación interanual, se destaca el incremento de producción alcanzado por Turquía, con un 14,72% en volumen. Sin embargo, es muy probable que esto se deba a un "bache" de datos de la International Pasta Organisation, quien probablemente no logró reunir el volumen de producción turco de 2015 y replicó, en su lugar, el dato correspondiente a 2014. Entonces, estaríamos sumando dos años de crecimiento en un solo período.

En cualquier caso, está claro que Turquía continúa adelante expandiendo su participación en el mercado mundial de pastas, con un crecimiento en su volumen de producción anual de 307.000 t entre 2013 y 2016.

Participación en la producción mundial de pastas alimenticias por regiones



FUENTE: "International Pasta Organisation" (IPO) – Annual Report 2017.

Producción local 2017

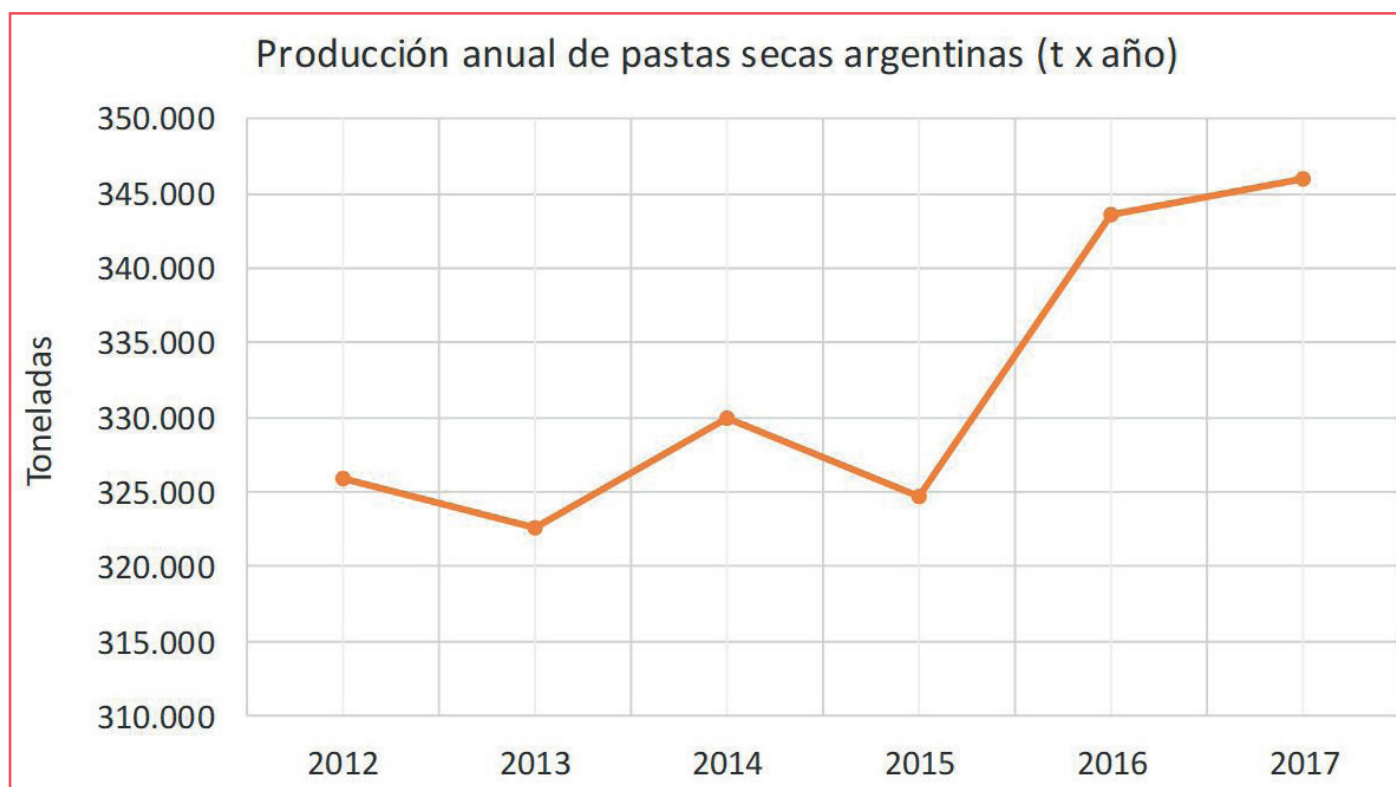
A nivel estrictamente local, ya contamos con datos más actuales. El dato de producción de **pastas secas** se encuentra conformado por los siguientes componentes:

- Volumen total de consumo de pastas secas en el mercado interno.
- Volumen total exportado de pastas secas.

Si queremos obtener el consolidado de la categoría **Pastas alimenticias** en su conjunto, debemos sumar, además:

- Volumen total de consumo de pastas frescas en el mercado interno.
- Volumen total exportado de pastas frescas.

Evolución de la producción de pastas secas en Argentina en el último lustro –toneladas por año–	
2012	325.982
2013	322.691
2014	329.944
2015	324.668
2016	343.590
2017	345.984



Fuente:

2013-2014: Kantar WorldPanel a partir de tabla Excel "DATOS CONSUMO '12 - '13 - '14" agregando el dato de exportación local.

2015: Kantar WorldPanel -Reporte 2016- agregando el dato de exportación local.

2016: Kantar WorldPanel -Reporte 2017- agregando el dato de exportación local.

2017: Kantar WorldPanel -Reporte 2018- agregando el dato de exportación local (Posición NCM: 1902.19.00.100G).

En 2017, la producción argentina de pastas alimenticias (secas + frescas) alcanzó las 401.669 t, lo que representa una caída del 0,2% respecto del valor de 2016.

	Expo Secas	Local Secas	Expo Frescas	Local Frescas
2016	9879	333449	1983	56667
2017	15208	330776	1951	53734
Var.	5329+	-2673	-32	-2933

Ahora nos podemos detener a ver cuáles fueron las variables que propulsaron los valores del consolidado de forma positiva y negativa. La conclusión es que, mientras la exportación de pasta seca común reaccionó favorablemente, no ocurrió lo mismo con el consumo local (retracción para secas y para frescas). Aunque, en términos absolutos, la caída local de frescas y secas fue similar (en torno a las 3 mil toneladas) en términos relativos, el peso de la caída es mucho más significativo para pastas frescas.

4. Consumo (nacional e internacional)

Consumo per cápita comparado hasta 2016 inclusive

Panorama internacional sobre pastas alimenticias (secas + frescas)

El "Reporte Anual 2017" de la IPO (International Pasta Organisation) muestra los datos de consumo per cápita hasta 2016 inclusive (los últimos disponibles a nivel internacional). En este ranking nuestro país se mantiene entre los 6 principales consumidores mundiales de pastas alimenticias.

	PAÍS	KG PER CÁPITA / AÑO
1°	Italia	23,5
2°	Túnez	16
3°	Venezuela	12
4°	Grecia	11
5°	Rusia	10
6°	ARGENTINA*	9

FUENTE: "International Pasta Organisation" – Annual Report 2016.

*El consumo argentino per cápita de 8,8 kg por año corresponde al 2016 cerrado. No utilizamos el dato local de 2017 para no distorsionar el ranking original de la IPO. En el siguiente apartado podrá encontrar el último dato disponible de consumo a nivel local, que es el que realmente se debe tener en consideración.

Consumo local 2017

Mientras que a nivel internacional los últimos datos disponibles corresponden a 2016, a nivel local contamos con información más actualizada. En el siguiente cuadro podemos apreciar la evolución que registra el consumo de pastas en nuestro país.

Año	Pastas secas kg / hab.	Pastas frescas kg / hab.	Pastas alimenticias kg / hab.
2012	7,32	S/D	S/D
2013	7,68	S/D	S/D
2014	7,59	1,38	8,98
2015	7,49	1,30	8,80
2016	7,64	1,30	8,95
2017	7,51	1,22	8,73

Fuente:

2012-2014: IPO Survey. Versión con ajuste de cifras (para obtener estas nuevas cifras per cápita ajustadas se dividió el viejo dato de "Dry pasta consumption" por los nuevos valores poblacionales publicados por el INDEC para 2016.

2015: Kantar WorldPanel - Reporte UIFRA 2016- sobre la nueva proyección poblacional del INDEC 2016.

2016: Kantar WorldPanel -Reporte UIFRA 2017- sobre la nueva proyección poblacional del INDEC 2016.

2017: Kantar WorldPanel -Reporte UIFRA 2018- sobre la nueva proyección poblacional del INDEC 2016.

* Incluye pastas secas comunes, secas rellenas, pastas frescas artesanales, pastas frescas en atmosfera modificada e instantáneas.

Las categorías de consumo masivo ya maduras como lo es la pasta seca, tienen una particularidad: crecen poco, pero siempre registran alguna variación positiva más no sea por el crecimiento vegetativo de la población, que se ubica en torno al 1% interanual. En lo que hace a Pastas Secas propiamente dichas, 2017 registró una caída en volumen del 2% respecto de 2016. Esto se ve levemente compensado por ese 1% de contribución adicional al que hacíamos referencia (crecimiento vegetativo). El resultado final de esto es que la demanda local se contrajo aproximadamente en un 1%.

En el caso de las Pastas Frescas, la retracción amortiguada por el crecimiento poblacional supera el 5%.

En el caso de las Pastas Secas, el hecho de que se haya vendido menos no tiene relación alguna con su precio. El bajo valor de salida de fábrica, al filo de los costos en muchos casos, es para nuestra industria un serio problema prácticamente estructural. Pero, en lo que respecta al consumidor, podemos decir que durante todos estos años ha gozado de un producto cuyo valor de mercado se ha tornado comparativamente muy bajo y, por lo tanto, accesible.

Según las mediciones de Kantar WorldPanel, la evolución del precio medio para todas las pastas secas 2017 vs. 2016 fue de un 13,6%, bastante por debajo de la variación del total de la canasta de consumo (+24%).

Si comparamos el primer trimestre de 2018 versus el primer trimestre de 2017, nos encontramos con que el precio medio por kg del total de la categoría pasó de \$29,34 a \$33,15. Esto refleja la fenomenal puja de precio que se dio en el sector lo que, en muchos casos, forzó a los establecimientos a colocar productos aún con márgenes de rentabilidad escasos o nulos y con el único objetivo de mantener en funcionamiento las plantas.

Materia Prima

Por último, analizaremos cómo se componen estos 8,73 kg per cápita, ya que dentro de ellos ubicamos a la totalidad de las pastas alimenticias, tanto secas como frescas, artesanales e industriales.

Dentro de un panorama en general negativo, nos da mucho gusto comprobar un notable incremento en la participación de los productos fabricados integralmente con trigo candeal. Desde la UIFRA alentamos a los fabricantes a mudar hacia opciones de mayor valor y valoramos la vocación del consumidor por adquirir productos de mayor calidad.

Share de mercado de pastas alimenticias				
	2014	2015	2016	2017
Secas	85%	85,3%	85,4%	85,3%
Secas Rellenas	2%	1,7%	1,6%	6,4%
Huevo	3%	5,1%	4,7%	8,3%
Candeal	33%	35,6%	33,4%	40,4%
Harina	62%	57,6%	60,3%	44,7%
Frescas	15%	14,7%	14,6%	14,7%
Frescas sueltas	21,5%	19,6%	21%	26,5%
Frescas envasadas	78,5%	80,4%	79%	73,5%

5. Exportación

En 2017, la exportación de pastas secas volvió a crecer, tanto en volumen como en valor. En volumen, el alza fue de un 47%, mientras que en valor ha sido del 48%.

Es un dato sin dudas auspicioso, pero es preciso analizarlo en su contexto.

El gran protagonista de la demanda ha sido Chile, quien duplicó sus compras respecto del año 2016. Si Chile hubiera demandado en 2017 una cantidad similar a la del año anterior, nuestras exportaciones de pasta hubieran, de hecho, disminuido.

Nuestro crecimiento exportador encuentra sus limitaciones, pues está concentrado en prácticamente un solo destino y es uno solo el establecimiento argentino que ha logrado la continuidad de sus negocios allí.

Exportaciones de Pastas Secas sin huevo*			
Año	Ton	USD FOB	USD/Ton
2015	1.321	819.790	620
2016	10.509	6.000.762	571
2017	15.416	8.910.812	578

Fuente: Dir. Nac. Alimentos con datos del INDEC.

A pesar de que desde la industria celebramos el cambio de escenario que en definitiva nos ha favorecido, debemos ser cautos y reconocer que aún estamos muy lejos alcanzar una performance acorde con nuestro potencial. 15.416 toneladas no es un valor significativo, pues con este nivel de exportación estaríamos cubriendo apenas la capacidad instalada anual de una sola empresa fideera mediana de las muchas que existen en nuestro país.

Nuestra exportación total de 2017 constituye, en volumen, apenas lo que solía comprarnos solamente Angola hace 5 o 6 años atrás, cuando nuestras exportaciones de pastas atravesaban un momento bastante auspicioso.

Capacidad ociosa




En materia de incremento de capacidad instalada vale decir que durante 2017 comenzaron a operar dos nuevos establecimientos, uno en la Provincia de Córdoba y otro en Santa Fe. A esto se suma una tercera unidad productiva que se proyecta, la cual comenzará a operar en pocos meses.

De modo aproximado, estimamos que la capacidad instalada conjunta anual de Argentina llegaría a las 640.000 toneladas anuales y, de concretarse los proyectos existentes, dicho número podría incrementarse en prácticamente 50.000 toneladas adicionales.

Una pregunta importante para nosotros es si la Argentina estaría en condiciones de ocupar en algún momento, mediante la exportación de sus 295.000 t que representan el 46% de su capacidad total, un puesto más alto en el ranking mundial.

Si continuamos incrementando de a 5.000 t anuales nuestros envíos, entonces alcanzaríamos el objetivo en el año 2073. Pero si, en cambio, continuamos por la senda de incrementar en un 50% cada año nuestro volumen exportado, la meta se podría alcanzar antes de 2025, lo que parece mucho más lógico, pero, al tiempo, representa un colosal desafío.

Hace poco más de un año atrás elaboramos una pequeña proyección, la cual volvemos a ratificar. De alguna manera, se condice con lo que explicábamos más arriba, con lo que podemos decir que mantiene su vigencia en el tiempo.

	Escenarios de exportación (t)			
	2020		2025	
	Tendencial 	Optimista 	Tendencial 	Optimista 
T	45.000	150.000	85.000	250.000
USD	26.010.000	86.700.000	49.130.000	144.500.000

SOBREOFERTA

Continúa la inexplicable proliferación de nuevas unidades productivas, lo que provoca desajustes estructurales en nuestro mercado, situación que estamos padeciendo todos por igual.

EXPORTACIÓN

Es importante haber vuelto a crecer, pero aún estamos muy lejos de los objetivos. Estos niveles de exportación no modifican nuestra situación y, además, se encuentran concentrados en pocos oferentes y en prácticamente un solo cliente, que es Chile.

CONSUMO

Ha sido el año de nuestra caída en el consumo per cápita más grande desde que empezamos a realizar nuestras mediciones. Pero no solo nuestra categoría está padeciendo un contexto semejante, sino que el diagnóstico es compartido por otros miembros de la cadena farinácea. ¿Será atribuible esto, en alguna medida, a los nuevos hábitos, comportamiento e ideas de los consumidores?

CALIDAD

Lo que más satisfacción nos ha dado en relación con este informe se vincula con la mejora en la calidad de la pasta que se comercializa. Las variedades de trigo duro han incrementado muy significativamente su participación en el mercado y esto resulta muy positivo para nosotros.

ANEXO I

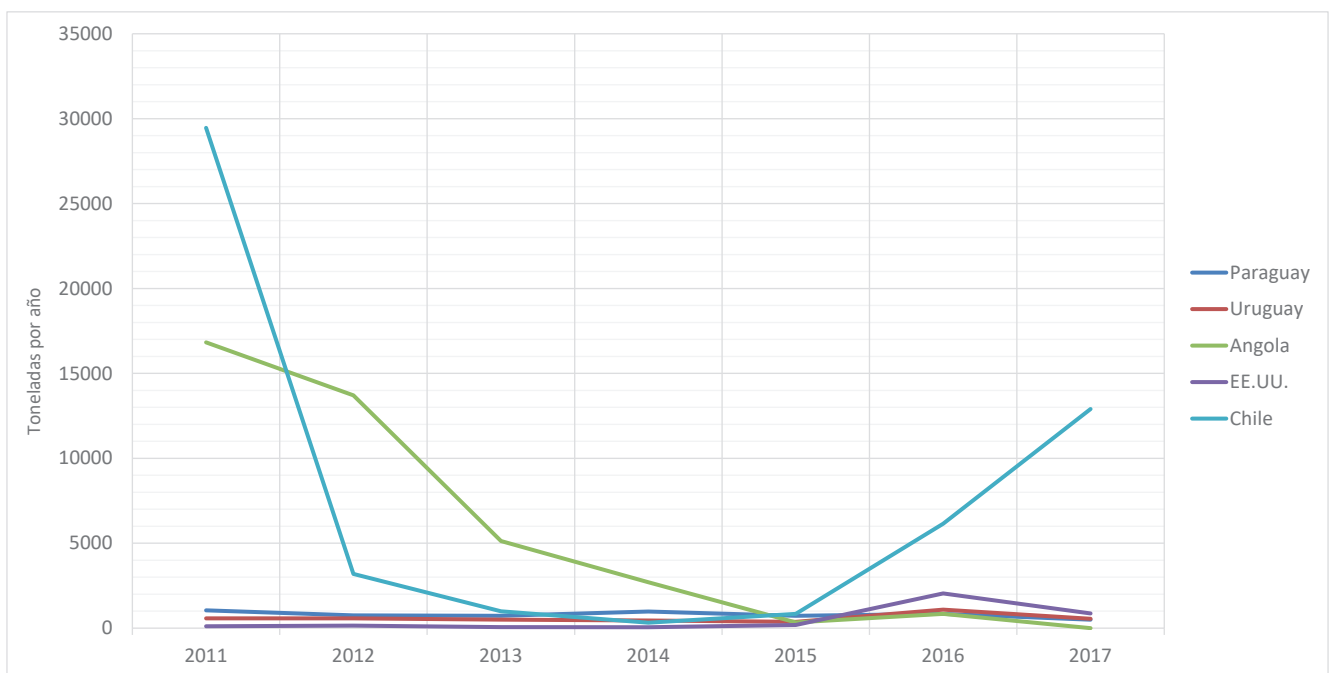
Detalle de exportaciones argentinas de pastas alimenticias (frescas + secas)

Período 2013 – 2017

2013		2014		2015		2016		2017	
Principales destinos	Cantidad (t)	Principales destinos	Cantidad (t)	Principales destinos	Cantidad (t)	Principales destinos	Cantidad (t)	Principales destinos	Cantidad (t)
Angola	5.128	EE.UU.	1.057	Chile	836,5	Chile	6.144	Chile	13.377
Chile	1.679	Paraguay	1.028	Paraguay	730	Uruguay	1.090	Uruguay	929
EE.UU.	1.043	Chile	944.5	Uruguay	373	Paraguay	843,6	Paraguay	875
Acumulado anual exp.	10.238	Acumulado anual exp.	7.187	Acumulado anual exp.	2.780	Acumulado anual exp.	11.862	Acumulado anual exp.	17.159
% Particip. PA 1902.19	S/D	% Particip. PA 1902.19	S/D	% Particip. PA 1902.19	47,5%	% Particip. PA 1902.19	83,3%	% Particip. PA 1902.19	88,6%
Total producción P. Alimenticias	S/D	Total producción P. Alimenticias	390.171	Total producción P. Alimenticias	381.908	Total producción.	402.565	Total producción.	401.669
% Export. S/ Prod. P. Alimenticias	S/D	% Export. S/ Prod. P. Alimenticias	1,8%	% Export. S/ Prod. P. Alimenticias	0,7%	% Export. S/ Prod. P. Alimenticias	2,9%	% Export. S/ Prod. P. Alimenticias	4,3%

Fuente: DNPAyB con datos del INDEC.

Pastas Alimenticias (frescas + secas) exportadas por Argentina a sus cinco principales destinos (toneladas/año)



Fuente: DNPAyB con datos del INDEC.