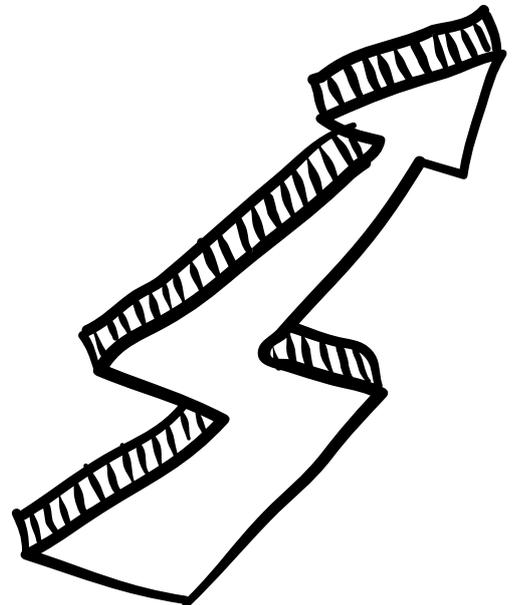




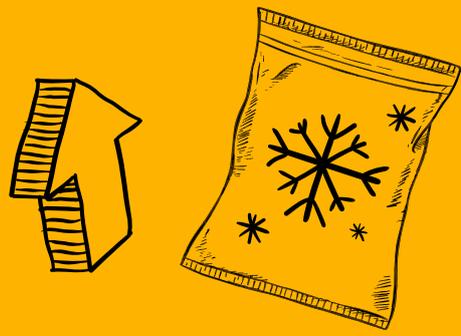
# MÓDULO 4

# MARKETING

- 4.1 MERCADO DE PAPA FRITA CONGELADA
- 4.2 TENDENCIAS
- 4.3 PORTFOLIO
- 4.4 OCASIONES DE CONSUMO
- 4.5 CONVERSIÓN
- 4.6 ESTRATEGIAS



# MERCADO DE PAPA FRITA CONGELADA

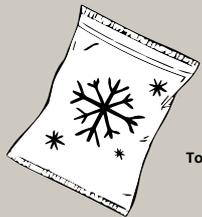
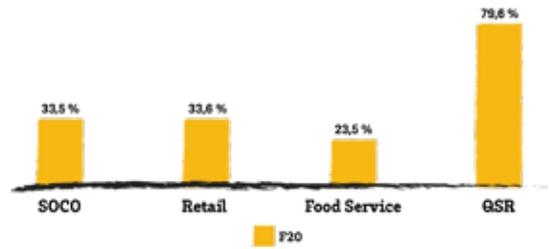


**SOCO**  
**260.000 TONELADAS**

## Principales Impulsores

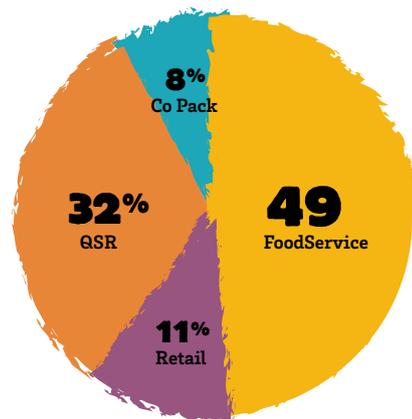
- Crecimiento en todos los países de la región.
- FS proporciona el mayor crecimiento.
- Introducción de una competencia agresiva en precio price (marcas propias e importadas).
- Simplot con planta propia, aumentando su producción e incluyendo coated.
- Desarrollo del surtido de papas a través de innovaciones y mix.

## PARTICIPACIÓN DEL MERCADO



	Argentina	Uruguay	Paraguay	España	Chile	Perú
Per Cápita	1,7	9,3	0,8	2,4	6,9	1,0
Total Est. MKT F21 (Vol) Papa Congelada SOM	77.700 70%	32.200 31%	5.450 78%	8.400 63%	124.700 12%	31.200 8%

**ARGENTINA**  
**77.7M TONS**



**UN ENTORNO CADA VEZ MÁS COMPETITIVO Y AGRESIVO, CAMBIARÁ LAS REGLAS PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS.**



**MARCAS PROPIAS & DE PRECIO EN RETAIL**

- Nueva Planta en Mendoza desde abril 2019.
- Capacidad de Planta estimada 100 K tons. anuales (65% el 1er año).
- Cámara Externa.
- Modelo de Negocio: 70% Exportación / 30%. Mercado interno.
- Estrategia de abastecimiento: 50% Mendoza, 25% Centro, 25% SE Bs.As.
- Lanzamiento de Coated: Dic'19 con BK y en RETAIL Marzo'20.
- Simplot era dueña del 75% del 50% anterior.

- 2019 pasa a ser 100% propietario un empresario argentino (Ignacio Noel).
- Nombre de la Empresa: Alimentos Modernos.
- Cambió su marca de Farm Frites a Morixe (marca local de harina).
- Estrategia de nivel 2 de precio: Marca Rapipap.
- Hacen un joint-venture con Lamb-Weston a fines del 2019.
- Desarrollarán una nueva planta en Mar del Plata - 2022.

- Ofertas de Presión con dinámica comercial agresiva - Índice de Precio 50 %.

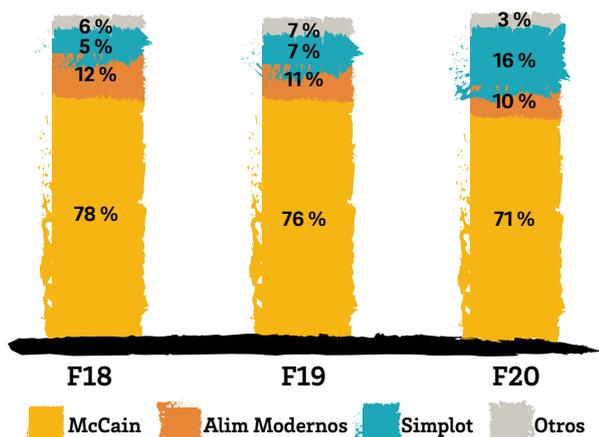
- Marca Propia alcanzó 20% impulsada principalmente por Dia & CRF.

- Co-packer es Alimentos Modernos.



Sadia:

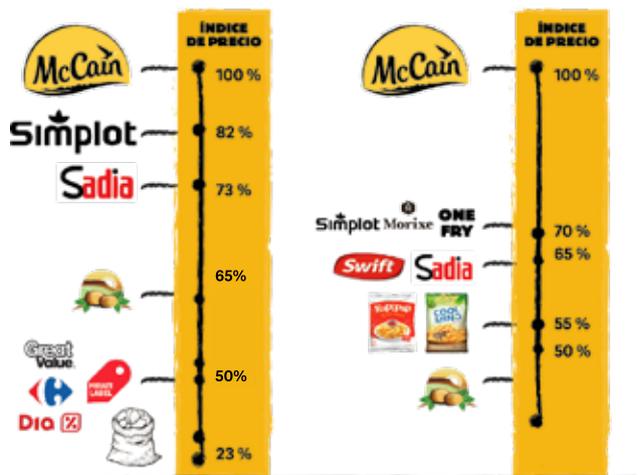
- Fuerte red de distribución con proteínas.
- Co-packer es Alimentos Modernos.



Simplot gana SOM, peleando con oferta de precio QSR es el canal que impacta negativamente en el SOM de McCain.

Papa fresca: \$42 x kilo  
FFF Tradicional: \$211 x kilo

**RETAIL FOODSERVICE**



Papa fresca: \$17 x kilo  
FFF Tradicional: \$128 x kilo



Categoría KG/ Per cápita.



**1.7 KG**



Penetración fuera del hogar - Papas Fritas.



**89%**

Penetración en el hogar.



**77%**



Penetración fuera del hogar - Congeladas.

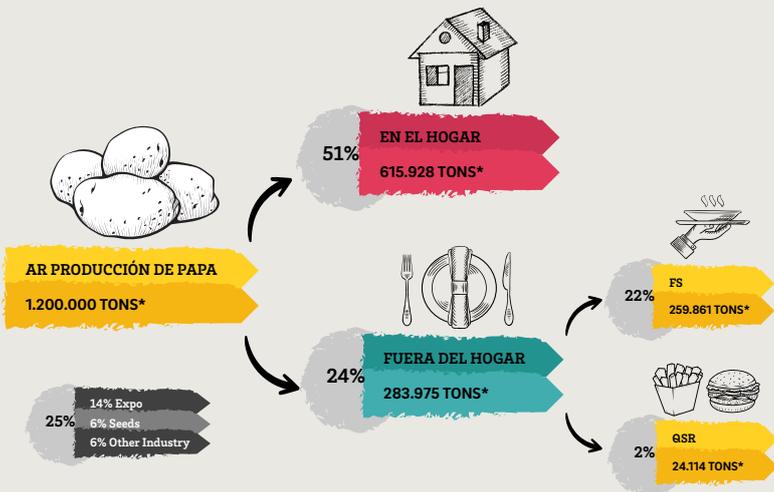


**18%**

Penetración en el hogar - Congeladas.



**11%**



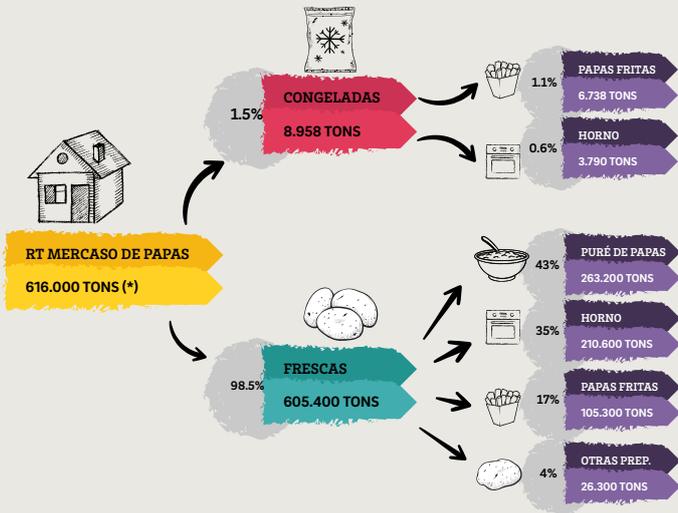
...y la papa fresca es nuestro principal competidor en el mercado.

## ¿POR QUÉ?

- País productor.
- Alta disponibilidad durante el año.
- Accesible.
- Versátil.
- Nutritiva.
- Sabrosa y Popular, ¡a todos les gusta!

### EN EL HOGAR:

Oportunidad de conversión de papas frescas a congeladas, cocidas al horno y fritas.



**Necesidades del Consumidor:**  
Sabrosas, naturales y convenientes: la papa es la guarnición que a todos les gusta, frita o no.

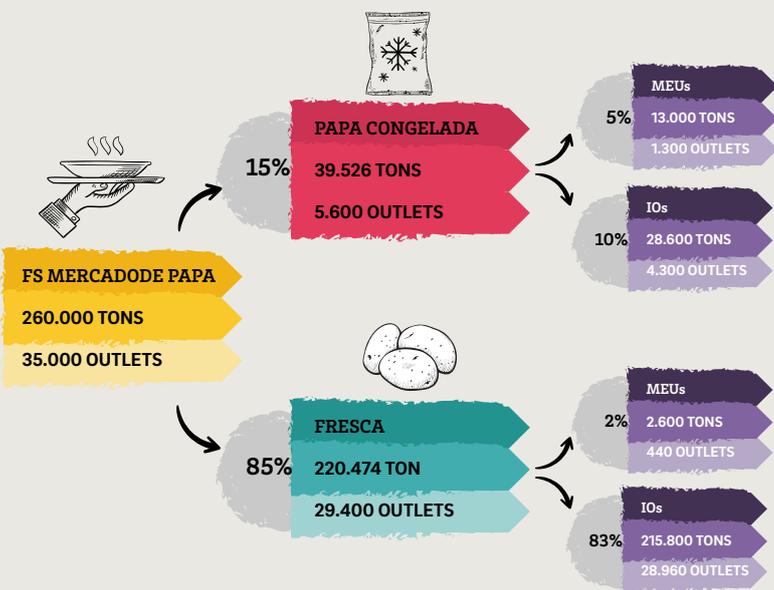
**Oportunidad para McC:**  
Ingresar en nuevos hogares con la propuesta de Horneables proposal.

**Necesidades del Consumidor:**  
Deliciosas papas fritas caseras de una manera conveniente.

**Oportunidad para McC:**  
Ganar nuevos hogares a través de una propuesta natural y conveniente.

### FUERA DEL HOGAR:

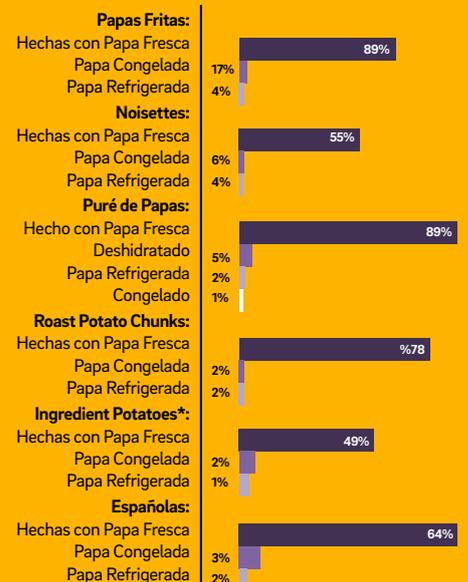
La papa fresca domina el mercado de food service en Argentina, siendo los OIS el segment más desafiantes para convertir a congelada.



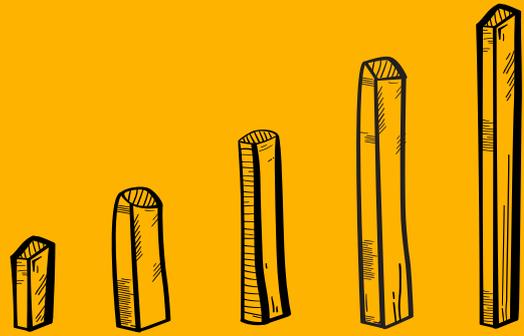
### La papa fresca domina en todos los platos.

Las Papas Fritas Congeladas son la alternativa más desarrollada.

#### % Que sirven en el plato

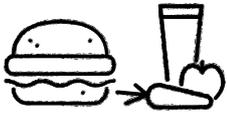


# TENDENCIAS



## DENTRO DEL HOGAR:

Los consumidores buscan productos más convenientes y saludables, pero en un entorno complejo también buscan la "opción inteligente" y se quedan más tiempo en casa.



### Comida Balanceada

Sabrosas, naturales y convenientes: la papa es la guarnición que a todos les gusta, frita o no.



### Conveniente

Buscando formas más fáciles, rápidas y limpias de realizar sus actividades cotidianas.



### Nesting

"Shopper Sapiens", modo austero activado. Buscando ahorros sin renunciar a la calidad (tamaño: paquetes más grandes con precios bajos).



### Consumidor Inteligente

Quedarse en casa ES un PLAN, con amigos o solo, y el delivery es la mejor opción.

## FUERA DEL HOGAR:

Los nuevos segmentos que son tendencia logran su crecimiento, capitalizando una nueva forma de comer.



### Delivery

El Delivery está revolucionando nuestras vidas, brindando mucha más comodidad y practicidad para resolver las cosas simples de la vida. + 150% vs. AA.



### Experiencia Gourmet

Los consumidores buscan más experiencias gourmet. Bares de cerveza, tiendas de hamburguesas, etc.



### Compartir

La tendencia a compartir hace que la comida permanezca más tiempo en la mesa.

## DENTRO DEL HOGAR:

### Tendencia dentro del hogar:

Los consumidores buscan conveniencia y productos más saludables, pero en un entorno complejo también buscan la "opción inteligente".

- 👉 Opciones rápidas y fáciles de cocinar para pasar más tiempo en familia.
- 👉 Quedarse en casa hoy es un programa, es una experiencia placentera.
- 👉 Buscamos comidas más balanceadas: saludables y ricas.
- 👉 La comida hecha en casa o de delivery no queremos que pierda sabor ni calidad.

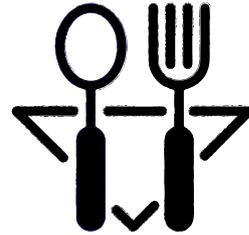


## FUERA DEL HOGAR:

### Tendencia fuera del hogar:

En un entorno económico difícil, los nuevos segmentos de tendencia logran crecer al capitalizar una nueva forma de comer.

- 👉 Nos damos más permisos cuando salimos a comer afuera.
- 👉 La comida más simple hoy se vuelve gourmet: hamburguesas.
- 👉 Somos más exigentes cuando comemos en un restaurante, somos más gourmet.
- 👉 Nos gusta salir en grupo a tomar y comer algo.



## PARA HACER CRECER NUESTRO NEGOCIO Y ALCANZAR NUESTRA VISIÓN

Los consumidores buscan productos más convenientes y saludables, pero en un entorno complejo también buscan la "opción inteligente" y se quedan más tiempo en casa.

### Más soluciones para nuestros operadores

- 👉 Socios estratégicos.
- 👉 Blindar clientes.

### Más opciones para las comidas familiares

- 👉 Más hogares.
- 👉 Más frecuencia.

### Más valor para nuestros clientes QSR

- 👉 Nuevas experiencias.

# PORTFOLIO



## NUESTRO PORTFOLIO CON UNA PROPUESTA COMPLETA



### OUR ORIGINAL CHOICE:

Las favoritas de todos los días.



### OUR MENU SIGNATURES:

Para diferenciar tus menús.



### OUR CHEF SOLUTIONS:

Productos para ahorrar tiempo y esfuerzo.



## NUESTRO PORTFOLIO PARA RT

Los consumidores buscan productos más convenientes y saludables, pero en un entorno complejo también buscan la "opción inteligente" y se quedan más tiempo en casa.



# OCASIONES DE CONSUMO



Podemos ofrecer una experiencia de compra o consumo a través de nuestro amplio portafolio de productos

## Delivery

Quedarse en casa es un programa hoy en día, y además ayuda a reducir gastos, pero sin resignar calidad en la comida que pido.

## Insight

"Los operadores necesitan maximizar el delivery, manteniendo la calidad de sus comidas y sobre todo de sus papas fritas".

## Propuesta

SureCrips es la papa frita perfecta tanto para delivery como para dentro del restaurante.

Disfrutá de las papas fritas crujientes en cualquier momento y en cualquier lugar.



## Portfolio



- ✦ 9mm
- ✦ 7mm
- ✦ + Harvest 12 mm

## Tipos de Negocio



Hamburguesa



Pubs & Bar



Parrillas



Multicocinas

## Compartir

Juntarse en casa o en un bar con amigos a tomar o comer algo es tendencia y muy latino.

### Insight

"Los clientes piden snacks o sólo papas fritas para comer mientras disfrutan de una cerveza".

### Propuesta

Surtido completo de appetizers de alta calidad y fáciles de preparar que maridan con tragos y cerveza donde garantizan altos beneficios para los operadores.

### Tipos de Negocio



Hamburguesa



Pubs & Bar

### Portfolio



## Todos los Días

Cocinar alimentos sabrosos de manera más fácil, rápida y limpia, donde tenés más tiempo para pasar tiempo disfrutando de tu familia.

### Insight

"De lunes a viernes estoy cansada, pero trato de darle a mi familia una comida equilibrada y variada, que no tome demasiado tiempo en prepararla y tiene que ser algo que les guste, para que podamos pasar un buen momento de conexión".

"Los fines de semana somos un poco mas permisivos, nos relajamos con respecto a la comida y otras rutinas".

"Con los chicos a veces es difícil que se coma toda la comida, necesito dar opciones variadas y divertidas".

### Propuesta

McCain Horneables son papas fritas congeladas desarrolladas con una receta especial que las hace perfectas para cocinar tanto en el horno convencional, horno eléctrico o en la freidora de aire en sólo 18 minutos.

McCain te trae las mejores papas fritas para compartir en familia y disfrutar aún más tus almuerzos familiares.

Con McCain, las comidas de tus hijos son más nutritivas y divertidas.

Al horno para todos los días.



Comidas para disfrutar en familia.



Comidas para los niños.



### Tipos de Negocio



Casa

## Acompañamientos diferenciales

Tendencia Gourmetization - Consumidor exigente - Experiencias - (#foodporn)

### Insight

"A pesar de que algunos platos pueden requerir diferentes tipos de papas fritas, sólo tengo una papa frita para reducir la complejidad operativa en mi cocina".

"Las verduras que trabajo en mi restaurant son frescas, no uso congeladas".

### Propuesta

McCain te ofrece un amplio portafolio de productos congelados para aumentar el potencial y la renovación de tus platos de menú, en un entorno más competitivo con un consumidor más exigente.

### Tipos de Negocio



Hamburguesa



Pubs & Bar



Parrillas



Multicocinas

### Portfolio



## Desayuno y Merienda

Seguir impulsando el segundo corte de papa a través de una ejecución innovadora centrada en MEUS. Categoría versátil presente en varios segmentos con un mercado lleno de oportunidades.

### Insight

"Siempre necesito algo de comer con mis cafés".

### Propuesta

McCain a través de Forno de Minas ofrece una amplia gama de productos sabrosos, de alta calidad y diferenciados, para que tus cafés sean mucho más deliciosos. Ideal para atraer nuevos consumidores y potenciar la lealtad.

### Portfolio

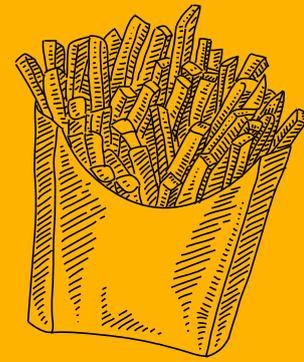


### Tipos de Negocio



Café

# CONVERSIÓN

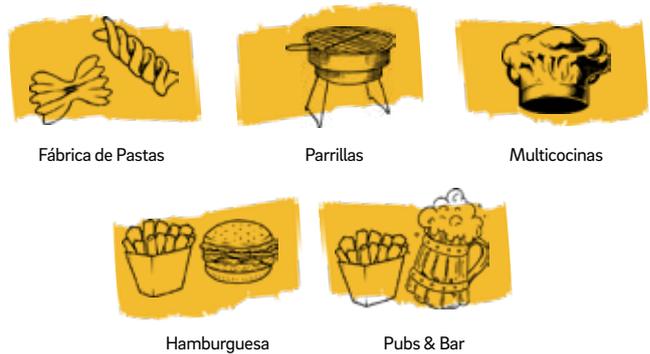


## Insight

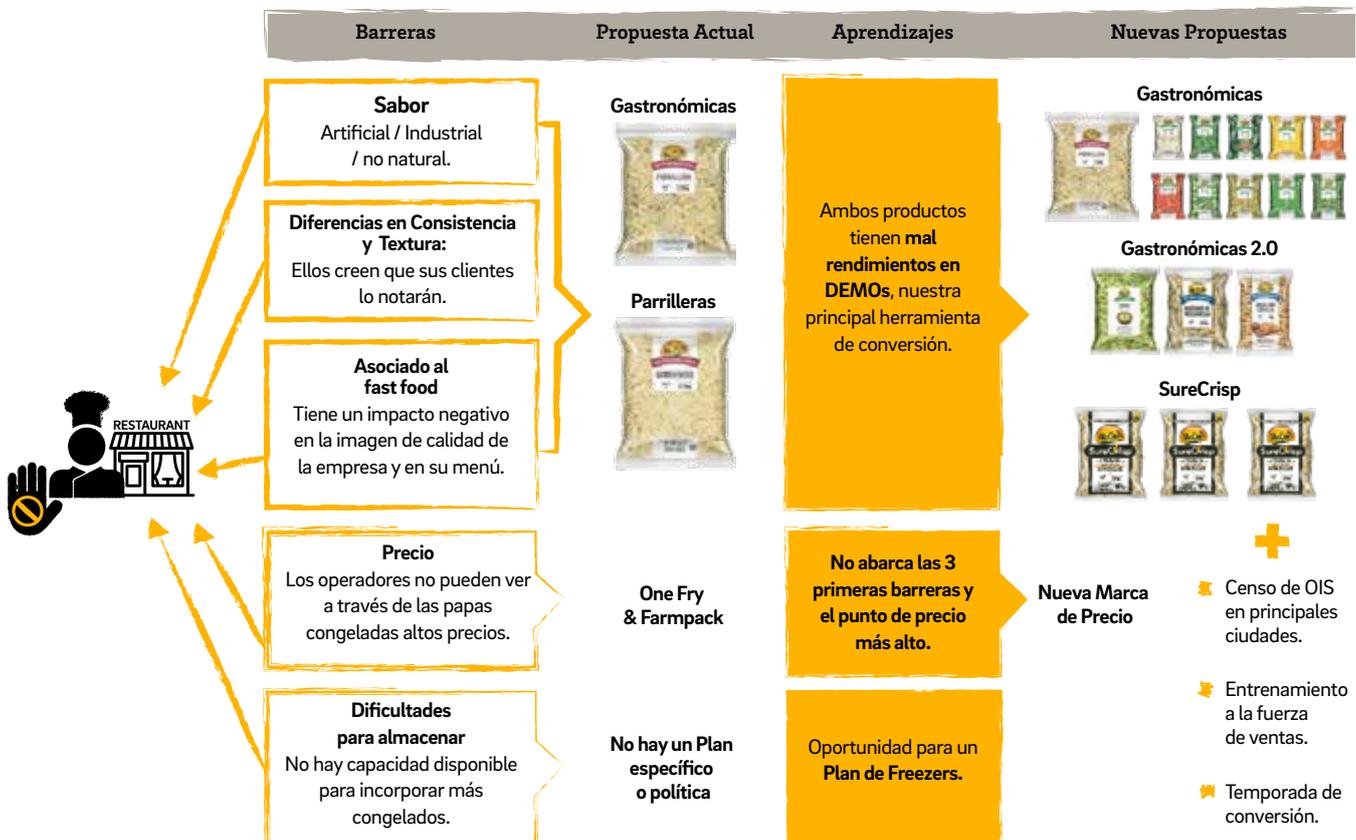
"Cocino papas fritas para mi clientes con papa fresca así ellos saben que son hechas de manera casera aunque la operación de la cocina sea más compleja".

"En casa siempre hay papas frescas, las uso para hacer puré, papas fritas, papas al horno, aunque me lleva mucho tiempo y ensucia bastante la cocina".

## Tipos de Negocio



Desde la conversión de papa y vegetales frescos a congelados ofreciendo un amplio portafolio.



# ESTRATEGIAS



## ESTRATEGIAS DE VENTA

SHARE (Betos)

CONVERSIÓN (Carlitos - la Farola - Gallegos)

2nd LISTING

UP GRADE de PRODUCTO

AUMENTAR EL VOL. DE VENTA DEL CORE (QSR)

## OCASIONES

Delivery / Sharing / HVSD

Conversión (papa/veg)

HVSD / Sharing / Delivery

HVSD / Delivery

Nuevos negocios/ Promos agrandate/ LTOs