



**INTI**

Instituto Nacional  
de Tecnología Industrial



Secretaría de  
Industria y Comercio  
Ministerio de Economía

**EDICIÓN**

**53** AÑO 2025



**FRUTAS Y HORTALIZAS**

# PYMES EXPORTAN

## Tecnología e innovación argentina



GERENCIA DE RELACIONES INSTITUCIONALES Y COMUNICACIÓN  
Subgerencia Operativa de Relaciones Institucionales



# ÍNDICE



## Frutas y hortalizas

### EDITORIAL

Pag. 5

**VALLEVERDE PATAGONIA** Donde el aire puro se transforma en alimento y legado

Pag. 7

**DON PEREZ** Con sabor a norte: la historia de una salsa que nació con nombre propio

Pag. 10

**COLONIA SAN FRANCISCO LTDA** La cooperativa que desafió el mapa citrícola argentino

Pag. 13

**TRES ASES** Desde Patagonia: la fruta que ya conquistó más de 50 países

Pag. 16





## Editorial



El sector de alimentos representa uno de los pilares fundamentales de la economía a nivel país; con un perfil exportador que genera millones de empleos, Argentina es el tercer exportador mundial de alimentos, pero además de esto es un sector estratégico para el desarrollo de las economías regionales.

El Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) juega un rol crucial en este sector, brindando servicios específicos que apuntan a incorporar mejoras que permitan cumplir los estándares de calidad y requisitos para la internacionalización de los productos. Nuestro objetivo es promover el aumento de la competitividad y contribuir al posicionamiento de los productos en un mercado global cada vez más exigente, aportando herramientas clave para profesionalizar y optimizar procesos, asegurar la trazabilidad y la calidad de los productos, contribuyendo así al crecimiento y la consolidación del entramado productivo del país. Para lograr esto, desde INTI aportamos una amplia gama de herramientas maduras que incluyen ensayos, análisis, calibraciones, asistencias técnicas especializadas, transferencia de tecnología, certificaciones, desarrollos e innovación.

En esta edición, nos complace presentar cuatro casos destacados de articulación federal entre el Instituto y empresas del sector, en los que se brindaron asesoramiento tecnológico, capacitaciones, auditorías, ensayos y certificaciones. Estas experiencias ejemplifican los resultados tangibles de la sinergia entre el INTI y las pymes, destacando nuestra misión de transferir tecnología y generar valor en las organizaciones asistidas.

Nuestro enfoque busca generar aportes que sean incorporados por las empresas y que los cambios aplicados perduren en el tiempo más allá de la finalización del servicio, impulsando mejoras que puedan continuar abordando de manera autónoma.

**Patricia Ohaco**

**Subgerente Regional Patagonia INTI**



## VALLEVERDE PATAGONIA



## Donde el aire puro se transforma en alimento y legado



Desde Bariloche, en plena Patagonia, y desde un parque nacional que respira uno de los aires más puros del planeta, Francisco Ponzinibbio y su equipo elaboran conservas vegetales, pastas gourmet y dulces artesanales sin conservantes ni aditivos. Todo natural y auténtico.

Comenzaron en un frío galpón, rodeados de cámaras frigoríficas en desuso y con más voluntad que certezas. Así fue como un ingeniero agrónomo recién llegado a la provincia de Río Negro decidió encender motores, literal y metafóricamente.

No existían recetas mágicas ni marcas reconocidas. Solo se guiaban por una simple intuición: respetar lo que la tierra ofrece, pues lo que ella brinda puede alimentar un verdadero proyecto de vida. Y así fue como comenzó todo. Entre verduras congeladas, caídas económicas y apuestas que pocos entendían, un día los hongos de pino secados al calor de la leña prendieron la chispa. Ese fue el inicio de algo distinto: Valleverde Alimentos SRL.: conservas no tradicionales, tomates deshidratados, hongos, berenjenas en aceite. Propuestas con sabores originales y sorprendentes.

“Fuimos pioneros en llevar a cabo el ahumado de vegetales en Argentina. Diseñamos nuestro horno y seleccionamos maderas de la región con bajo

contenido de resina. No usamos conservantes ni aditivos, ni siquiera en ese proceso. Porque ahumar no es solamente prender fuego, es un proceso que requiere paciencia”, explica Francisco Ponzinibbio, fundador y socio gerente.

El tiempo le dio la razón. A la oferta de productos salados se sumó una propuesta dulce: Don Melitón, una línea inspirada en su tatarabuelo, precursor de la industria nacional de licores y dulces. Estas mermeladas se destacan por no contener pectina, tener mayor cantidad de fruta que azúcar y, en algunos casos, con un toque final de bebida alcohólica que, aunque se evapora en el proceso, deja su huella distintiva en el sabor.



Desde hace casi veinte años, el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), acompaña esa evolución. **“Trabajamos con Valleverde desde 2006 asistiéndolos en la actualización de la documentación que especifica las características que sus productos deben poseer para cumplir con la normativa alimentaria vigente. También orientamos modificaciones en la formulación para disminuir el aporte de sodio o azúcares a fin de cumplir con la Ley de etiquetado frontal sin alterar el perfil sensorial. Todas las asistencias se basaron en resguardar la calidad de sus productos, la diferenciación e innovación y su impronta natural”**, detalla Marina Pérez, asesora técnica del Departamento de Alimentos y Bebidas del INTI región Patagonia. Y agrega: **“Más allá del cumplimiento normativo, nuestra misión es acompañarlos. Interpretamos las exigencias de las autoridades sanitarias y facilitamos que productos como los de Valleverde accedan a nuevos mercados. Con ellos, cada recomendación se transforma en una mejora concreta. No improvisan: consultan, implementan y avanzan”**.

“Para nosotros, el INTI es respaldo y al mismo tiempo una herramienta de asistencia y orientación que nos brinda seguridad y la tranquilidad de tener una presencia más segura y consolidada en los mercados”, resume Francisco.



El mercado global de frutas y hortalizas se estimó en USD 733.9 mil M en 2023, con proyección a USD 761.6 mil M en 2024; se espera un crecimiento anual compuesto (CAGR) de ~5 % entre 2024–2030, alcanzando USD 1 018 mil M.

Fuente: [worldmetrics.org](https://worldmetrics.org)

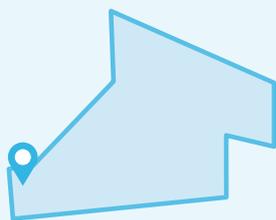
Entre los productos más destacados se encuentran las pastas de hongos ahumados, ideales para realzar platos de arroz o acompañar pastas con un profundo sabor que remite a las recetas caseras de toda la vida. También se distinguen los ahumados vegetales, como los pimientos con ciruelas, que al combinarse con una base cremosa -como una mayonesa o un dip suave- se transforman en una experiencia sensorial única. A su vez, las mermeladas de frutos patagónicos reúnen calidad, origen y carácter, convirtiéndose en una propuesta atractiva para los mercados internacionales más exigentes.

**Hoy, Valleverde busca expandir su presencia en países vecinos debido a la ventaja logística que ofrecen, además de recuperar mercados como España y Estados Unidos, a los que ya han exportado anteriormente.**



“Nos distingue la suma. Utilizamos ingredientes naturales, varios de los cuales poseen certificación orgánica. Además elaboramos nuestros productos dentro de un parque nacional, lo que nos obliga a establecer un compromiso real con el ambiente y la eficiencia energética. Finalmente el packaging -diseñado por Carolina, mi esposa- es otro elemento importante que refleja lo que somos, lo que cuidamos y lo que elegimos hacer bien desde el origen”, concluye Francisco. Y se vuelve a esa idea que lo resume todo: “Ahumar no significa solamente prender fuego. Es respetar el proceso. Es ciencia, tiempo y convicción”.





### VALLEVERDE ALIMENTOS SRL

**Bariloche, provincia de Río Negro**

*Elaboración artesanal de productos gourmet*

- Capacidad productiva anual: 600.000 unidades.
- Planta productiva: 400 m<sup>2</sup>



#### • POSICIONES ARANCELARIAS (NCM):

- 2106.90.90.900Z / Cereza untable
- 0910.99.00.900N / Dip de tomate ahumado y cerveza
- 2002.90.90.190E / Mezcla de especias para preparar condimento picante
- 0910.99.00.900N / Aceitunas ahumadas en aceite
- 0910.99.00.900N / Antipasto de los andes, berenjenas con morrón
- 2103.90.21.000J / Hongos ahumados, hongos del sur
- 2003.90.00.190K / Tomates con aceite de oliva
- 2103.90.91.200N / Aceitunas ahumadas en aceite
- 2002.90.90.190E / Mezcla para preparar polenta con hongos
- 2106.90.90.900Z / Dulce de frambuesa, frutos del bosque, rosa mosqueta, mermelada de calafate
- 2209.00.00.000X / Hongos al natural c/tapa hongo
- 2007.99.10.900Q / Dulce de frutos del bosque con sidra, de manzanas con cerveza, de frutillas con merlot, de frambuesas con espumante
- 0910.99.00.900N / Dulce de arándanos y sauco con whisky
- 2005.99.00.980V / Pasta de aceitunas negras
- 2103.30.21.200K / Pasta de hongos ahumados, de pimientos y ciruelas ahumados
- 2005.70.00.129Q / Pasta de tomate ahumado



## DON PEREZ



## Con sabor a norte: la historia de una salsa que nació con nombre propio



Antes que el nacimiento de la fábrica estuvo el esfuerzo. Antes que cualquier producto, existió el sueño de una familia. Don Pérez SRL comenzó con una decisión. La de un productor del norte argentino llamado Luis Pérez, que un día dejó de vender sus tomates a otras fábricas para comenzar a crear la propia. Así, en Yuto, provincia de Jujuy, surgió esta pyme que hoy aspira a exportar sabor, identidad y calidad.

Luis lo sabía: si durante años había sembrado y vendido tomate, también podía industrializarlo. Y no estuvo solo. Sus hijos, Fabián (director general) y Gessel (encargada de producción), acompañaron esa visión. Juntos compraron maquinaria, recuperaron una vieja planta y aprendieron con la práctica. "Mi papá tiene casi 70 años y desde hace cuatro décadas trabaja en la industria del tomate. Él es la base de todo lo que hemos construido", dice Gessel, mientras camina por la planta donde hoy producen un tomate triturado natural, sin conservantes, con materia prima de la región, con sabor norteño que habla por sí mismo.

Su producto estrella es el tomate triturado, ofrecido en botella PET de 970 gramos y en lata industrial de 8 kg. Esta línea está pensada tanto para hogares como para grandes producciones, con un diferencial que no se explica en términos técnicos, sino sensoriales. "Nuestro tomate se siente distinto, es natural. Cuando abrís un envasado nuestro, no se percibe esa acidez ni ese sabor a salsa fuerte. Lo que se saborea es auténtico tomate", afirma Gessel con orgullo.



Sin embargo, alcanzar ese “de verdad” fue un camino que incluyó desafíos técnicos, normativos y productivos. En este contexto, Don Pérez SRL decidió acercarse al Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) con el objetivo de transformar su manera de producir. Y lo lograron.

**Antonio Toledo, asesor técnico del INTI en la región NOA, explica que la asistencia consistió en implementar un sistema de gestión de inocuidad basado en Buenas Prácticas de Manufactura. Se trabajó en la elaboración de manuales, registros e instructivos. A su vez, se capacitó al personal, se analizaron y optimizaron líneas de producción y se impulsaron adecuaciones edilicias que les permitieron mejorar y avanzar en los estándares requeridos por el mercado externo.**

Esa mejora no solo impactó en la calidad. Fue la llave fundamental que habilitó a la empresa para obtener la autorización de la Superior Unidad Bromatológica Provincial (SUNIBROM), un requisito indispensable para comercializar en todo el país y en zonas de frontera.



**El sector frutihortícola argentino es un importante contribuyente a las exportaciones del país, con destinos principales como Brasil y Estados Unidos.**

**Fuente: Bolsa de Comercio de Rosario, Argentina.**

**Marcos Bravo, jefe del Departamento de Ingeniería Agroalimentaria del INTI en el NOA, señala: “Don Pérez SRL no solo mejoró su trazabilidad y sus controles de calidad. También logró incorporar una cultura de trabajo que la posiciona como una empresa preparada para exportar, con estándares sólidos y visión estratégica”.**

Por su parte, Gessel Pérez, afirma: “la asistencia técnica del INTI fue un punto de inflexión para nosotros. Nos ayudó a ordenar los procesos, profesionalizar la forma de trabajar, mejorar los controles de calidad y garantizar la trazabilidad. Eso no solo nos dio mayor seguridad interna, sino también confianza que proyectamos hacia el exterior. Hoy los distribuidores nos ven como una empresa confiable y eso se traduce en nuevas oportunidades comerciales que antes parecían lejanas”.

Esa visión ya se está poniendo en marcha. La empresa ha comenzado a vender en zonas fronterizas y aspira a expandirse. **“Queremos exportar a Bolivia, Paraguay y Chile, pero también explorar oportunidades en Europa y Norteamérica, donde los consumidores valoran lo natural, lo regional y lo auténtico”**, sostiene Gessel.

Don Pérez SRL es una historia que habla de inclusión, de arraigo, de desarrollo territorial con calidad. De tomates cultivados por manos locales y procesados por una familia que no olvidó sus raíces. Una historia donde lo industrial y lo humano no se contraponen, sino que se potencian.



#### **DON PÉREZ SRL**

**Yuto, provincia de Jujuy**

*Producción de tomates envasados*

- Capacidad productiva anual: 28.000 toneladas
- Planta 1.200 m<sup>2</sup>

#### **• POSICIONES ARANCELARIAS (NCM):**

- 2002.90.90 / Tomate Triturado en botella de 970 g
- 2002.90.90 / Tomate Triturado en lata de 8 kg

## COLONIA SAN FRANCISCO LTDA



### La cooperativa que desafió el mapa cítrico argentino



En la provincia de Corrientes, en chacras de 30 a 50 hectáreas, entre huellas de familias, cosechas y un mercado cada vez más exigente, un grupo de pequeños productores cítricos decidió en 2002 dar origen a la Cooperativa de Transformación y Comercialización Agropecuaria Colonia San Francisco Ltda.

Con un firme compromiso con la excelencia, esta cooperativa ofrece cítricos frescos de altísima calidad, jugos concentrados congelados a 65° Brix y aceites esenciales. Cuando una empresa se distingue no solo por lo que produce, sino por cómo lo elabora, lo que exporta va más allá del producto: exporta credibilidad. Actualmente, bajo la marca Coosanfra, tiene presencia en destinos tan diversos como Filipinas, Indonesia, Países Bajos, Emiratos Árabes y Estados Unidos.

“Nos gustaría llegar a nuevos mercados no tradicionales, especialmente a Asia, Medio Oriente y Centroamérica. Exportar no es solo vender afuera. Es defender lo que uno hace, mostrar la trazabilidad, la calidad, el compromiso. Es también abrir puertas para otros productores como nosotros”, señala Silvia Quiroga, tesorera de la cooperativa.





Según la Bolsa de Comercio de Rosario (Argentina), los complejos frutales (cítricos, arándanos, peras y manzanas, uva y otros) exportaron por más de 1150 millones USD, lo que representa un incremento del 22 % interanual respecto al 2023.

Con la firme convicción de que el esfuerzo compartido supera cualquier promesa de intermediarios, decidieron desarrollar su propio empaque y diseñaron un sello distintivo para sus frutas. Con el tiempo, se transformaron en referentes, en formadores de precio en toda la región y consolidaron su lugar como el mayor complejo cítrico del sur de Corrientes.

Pero no se trató únicamente de una cuestión de voluntad. Hacía algo más que resultaba necesario: asistencia técnica, planificación y certificaciones. Factores que no se perciben a simple vista en la góndola, pero que son determinantes para el destino de un cargamento entero. Fue entonces cuando el INTI se integró al proceso, aportando su conocimiento técnico y respaldo institucional.

**“Su vínculo con el INTI comenzó con la auditoría del Sello de Alimentos Argentinos. Ese fue el primer paso. Después surgieron capacitaciones en empaque e inocuidad, y actualmente mantenemos una alianza que brinda respaldo y proyección”, explica Eugenio Micucci, director técnico del INTI-NEA.**

Las intervenciones del Instituto permitieron profesionalizar procesos, asegurar calidad y sostener estándares que actualmente son habituales en mercados como el de Israel, Brasil o los Países Bajos.



“El aporte del INTI marcó un antes y un después para nosotros. No es solo por la asistencia técnica, sino por el compromiso con el que nos acompañan. Cada capacitación deja mejoras concretas y lo que más valoramos es que ese apoyo nos permitió crecer con bases sólidas, sin perder nuestra identidad”, refuerza Miguel Rosbaco, presidente de la cooperativa.

“Fuimos pioneros en romper con la creencia de que exportar era un privilegio exclusivo de las grandes empresas. Hoy, somos el mayor complejo cítrico de Corrientes y los únicos en el sur de esta provincia que cuentan con certificación”, concluye Rosbaco con una afirmación que habla por sí sola.



**COOP. DE TRANSF.Y COMERCIALIZ. AGROP.**

**“COLONIA SAN FRANCISCO “ LTDA**

**Monte Caseros, provincia de Corrientes**

*Producción de cítricos frescos, jugos concentrados congelados y aceites esenciales*

- Capacidad productiva anual en empaque de frutas frescas: 200.000 cajas de 10 kg /15 kg
- Capacidad en fábrica de jugos concentrados: 2.500 tambores de 265 kg
- Planta productiva:
  - Empaque de frutas Frescas con cámaras: 2.000 m<sup>2</sup>
  - Fábrica de Jugos con cámaras: 2.500 m<sup>2</sup>



**• POSICIONES ARANCELARIAS (NCM):**

- 0805.21.00.910 / Mandarina
- 0805.10.00.910 / Naranja
- 0805.50.00.910 / Limón
- 2009.11.00.900 / Jugo de naranja
- 2009.29.00.900 / Jugo de Pomelo
- 2009.39.00.900/ Jugo de Mandarina
- 3301.12.90.900P / Aceite esencial Naranja
- 3301.12.90.900Y / Aceite esencial Mandarina
- 3301.12.90.900N / Aceite Limón



## TRES ASES



## Desde Patagonia: la fruta que ya conquistó más de 50 países



Tres Ases SA lleva más de seis décadas cultivando frutas de excelencia en la Patagonia argentina y exportando de forma ininterrumpida a casi todos los continentes. Esa destacada trayectoria se debe a la visión de una familia de inmigrantes italianos que hizo de la jugada ganadora “los tres ases” una marca con proyección internacional. Hoy, presidida por Gabriel Grisanti, la empresa sigue apostando no sólo a la innovación, sino también a la diversificación.

Esta compañía se dedica a la producción de peras, manzanas, ciruelas y duraznos; pero son las peras, en sus variedades Williams-Bartlett, Packham's Triumph, Beurre D'Anjou, Red Bartlett, Golden Russet Bosc y Abate Fetel, las que destacan en el mercado global. Las peras argentinas son reconocidas por su alta calidad, siendo la marca Tres Ases especialmente valorada en diversos mercados internacionales. Se trata una empresa dinámica, con prácticas de vanguardia que le permiten adaptar su oferta exportable a los gustos y tradición de cada mercado.



**En 2024, las exportaciones mundiales de frutas rondaron los 82 millones de toneladas, con un crecimiento del 4,6 % en volumen, y generaron un valor estimado de 94 mil millones de dólares.**

Fuente: [www.indexbox.io](http://www.indexbox.io)



Geraldine Bournaud, responsable del departamento técnico de calidad de empaques, afirma que esa calidad no es casual: “las frutas se producen bajo normas y protocolos certificados de calidad, inocuidad y buenas prácticas. Cada uno de estos aspectos se controla desde el origen (producción primaria), pasando por la conservación, el empaque y la logística. Todo ello orientado a preservar sus atributos nutricionales y sensoriales, respetando el medio ambiente y las exigencias del cliente”.

En tanto, Daniela Aburto, directora comercial, resume de esta manera su aspiración internacional: **“El objetivo es consolidar nuestra presencia en los mercados occidentales con los que ya operamos, pero también “desembarcar” en el Sudeste asiático y Asia central, regiones de fuerte demanda de frutas”**. Su testimonio refleja un plan exportador primordialmente asociado a mercados emergentes.

La trayectoria de Tres Ases se fortaleció gracias al apoyo técnico del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI). María del Carmen Díaz, jefa del Departamento de Alimentos y Bebidas del Instituto, describe así su aporte: “Hemos capacitado al personal en la introducción al sistema HACCP y en formación de auditores internos en 2019. Posteriormente renovamos esa formación en 2022 y sumamos una capacitación en defensa alimentaria en 2024. Todo esto fue clave para que Tres Ases cumpliera exigencias normativas internacionales y respondiera con solidez en sus auditorías externas”.

“La presencia del INTI nos brindó respaldo institucional y confianza. Pasamos de tener un auditor interno a consolidar un equipo de 12 personas, todas formadas por el Instituto. Actualmente auditan en la cadena de custodia y en la defensa alimentaria con apoyo técnico acreditado. Para una pyme del interior del país, esto ha marcado un antes y un después”, agrega Mónica Bermejo, implementadora del sistema de gestión y responsable de auditorías de Tres Ases.

Este acompañamiento permitió a la empresa certificar BPM, HACCP, Global G.A.P sus dos Add-On FSMA y GRASP, SMETA, y sellos nacionales como Alimentos Argentinos. Las auditorías por organismos como SGS y Bureau Veritas ya no son un obstáculo, sino una ventaja competitiva.

Hoy, Tres Ases combina historia, innovación tecnológica, estándares de calidad y sustento institucional en cada caja que exporta. Gabriel Grisanti lo sintetiza en una frase contundente: “Producimos frutas de alta calidad, envasadas con tecnología de punta y avaladas por certificaciones internacionales, con el apoyo estratégico del INTI”.

**TRES ASES SRL****Cipolletti, provincia de Río Negro**

*Productores, empacadores y comercializadores de peras, manzanas y ciruelas frescas*

-Planta: 14.825 m<sup>2</sup> y más de 1.000 ha tierras productivas

-Capacidad productiva: 50 millones de kilos

**• POSICIONES ARANCELARIAS (NCM):**

- 08.08.30.00 / Peras frescas
- 08.08.10.00 / Manzanas frescas
- 08.09.40.00 / Ciruelas frescas





**Secretaría de  
Industria y Comercio**  
Ministerio de Economía



Secretaría de  
Industria y Comercio  
Ministerio de Economía

**CONTACTO:** [boletin\\_pymesexportan@inti.gov.ar](mailto:boletin_pymesexportan@inti.gov.ar)

**GERENCIA DE RELACIONES INSTITUCIONALES Y COMUNICACIÓN**  
Subgerencia Operativa de Relaciones Institucionales



ESCAÑEA Y CONOCÉ  
todos nuestros news



[www.inti.gov.ar](http://www.inti.gov.ar)