

Jornada: Transformación Industrial de Frutas de Pepita y Carozo: Problemas y limitaciones a la mejora e innovaciónⁱ

Se vuelcan aquí los comentarios de los participantes del taller realizado en el marco de la jornada **“Transformación industrial de frutas de pepita y carozo: problemas y limitaciones a la mejora e innovación”**, llevada a cabo el 30 de noviembre de 2011 en la ciudad de General Roca, Río Negro.

El objetivo de esta jornada fue generar un espacio de encuentro y análisis de la situación de la agroindustria en Alto Valle de Río Negro y Neuquén. La jornada se organizó en una serie de exposiciones orales por la mañana y un taller de reflexión e intercambio de opiniones por la tarde.

La jornada convocó a unos 50 interesados entre técnicos, profesionales y empresarios.

Los disertantes y las temáticas fueron:

Ing. Agr. Héctor Zubeldía	Consideraciones generales del sector frutícola
Ing. Qco. Daniel Güemes, ITA, Universidad Nacional del Litoral	Productos mínimamente procesados de frutas
Lic. Nora Barda, INTI	Productos novedosos elaborados a partir de frutas.
	Visita a la MacFrut, Italia
Ana Gennari de Gennari SA	Deshidratados de frutas
Ing. Agr. Juan Ferragut, Coop. La Delicia de Cipolletti	Elaboración de sidras
Lic. Guillermo Fourcade, ADEGRO Área Financiamiento	Financiamiento del programa PACC

Estas seis miradas, junto al intercambio posterior, permitieron redactar unas primeras anotaciones para la elaboración de un diagnóstico y esbozos de propuestas para el sector, entendiendo a éste **como un conjunto de empresas, instituciones de apoyo y gobiernos.**

La presentación de realidades de otras regiones (Europa) sirve para contrastar con el sector en el Alto Valle y proponer alternativas a analizar.

ASPECTOS REGIONALES

- 1) Hay una reducción marcada de empresas que se dedican a la industrialización de fruta, incluyendo las elaboradoras de jugo, respecto de la situación de los '70 y '80.
- 2) El proceso de elaboración más importante, considerando el volumen de fruta procesada, es el de producción de jugos y aromas. En segundo lugar se encuentra la elaboración de sidra.
- 3) Las empresas del sector elaborador, excluyendo a aquellas mencionadas en el punto 2, son escasas, y pequeñas o medianas. No conforman cámaras que las agrupen ni grupos de interés.
- 4) La pera es considerada la especie emblema del Alto Valle en el mercado mundial. La superficie de cultivos de pera ha crecido en los últimos años.
- 5) Considerando los últimos 4 años, Argentina es quien envía más manzanas a proceso (45%), Sudáfrica 34% y USA (33%). De ese 45% el 80% se destina a Jugo Concentrado. En peras, USA es quien envía más a proceso (37%), Sudáfrica 36% y Argentina 28%. La fruta que se destina a jugo proviene en su mayoría del descarte.
- 6) Los costos de producción de empaque, frío y elaboración crecen más rápidamente que los ingresos, afectando la rentabilidad del negocio.
- 7) El sector productor es el eslabón más débil de la cadena de producción.
- 8) La lejanía de los mercados de consumo nacionales y regionales determina problemas de logística a considerar en la ecuación de costos.
- 9) El jugo concentrado es el producto elaborado de menor valor del mercado, en comparación con otros productos procesados de frutas.

LA SITUACIÓN EN EL MUNDO

- 1) El consumidor es esencialmente urbano con poco tiempo para “cocinar y/o preparar comidas”. Su demanda motiva la aparición de nuevos productos y nuevas tecnologías de elaboración.
- 2) El consumidor está acostumbrado a consumir fruta de buena calidad.

- 3) La oferta de productos procesados es amplia y variada y se presentan en las mismas góndolas que las frutas frescas. Este proceso permite diferenciar y agregar valor a la producción local (diversas regiones del mundo se suman a esta apuesta).
- 4) La producción de commodities se complementa con la producción de specialities (ej: pasta de tomates a granel vs distintos productos a base de esta pasta).
- 5) La presencia en los mercados de los productos elaborados de producción local depende de la investigación e innovación de procesos, de la prospección de mercados, del desarrollo comercial y del marketing. El desarrollo de capacidades para actuar en el mercado es la base para alcanzar niveles de rentabilidad en forma sustentable.
- 6) La industria y los agricultores trabajan para lograr relaciones recíprocas y estables de mutua conveniencia.
- 7) Proveedores y procesadores acuerdan condiciones claras para producir frutas con las condiciones especiales para procesos específicos. Estos acuerdos (a través de contratos específicos) determinan la viabilidad económica del negocio.
- 8) Existe una cantidad importante de empresas que proveen bienes de capital (equipamiento, máquinas y herramientas) para la elaboración de productos innovadores.
- 9) Estado, universidades, institutos de investigación, productores y empresas se constituyen en consorcios para mejorar la competitividad del sector a través de esfuerzos compartidos.
- 10) En muchos casos las políticas están orientadas a grupos de productores, cooperativas, o grupos de empresas. Estas políticas de asociatividad reducen el esfuerzo y el riesgo empresario.
- 11) Las políticas públicas de "compre local" promueven el crecimiento de las actividades de elaboración.

LA SITUACIÓN LOCAL

La oferta de frutas en el mercado interno.

- 1) La oferta de frutas en el mercado interno es de mala calidad en comparación con lo que se envía a los mercados de ultramar.
- 2) La oferta de fruta no está acompañada de campañas de promoción del consumo de frutas.
- 3) Las frutas llegan al mercado sin atributos de diferenciación. No hay acento en las diferentes variedades.
- 4) La oferta de frutas se distribuye a través de diferentes canales comerciales. No se han desarrollado canales directos entre productor y consumidor.

El mercado interno y el Mercosur como mercados cercanos aparecen con oportunidades a desarrollar.

- 1) El consumo de frutas por persona es bajo en relación a países de Europa o EEUU.
- 2) En la Argentina no hay una demanda que valore la diferenciación y aparición de nuevos productos en fruta (el consumidor desconoce las propiedades nutricionales de las frutas y el beneficio de su consumo). El mercado no ha sido desarrollado.
- 3) Algunos sectores (bebidas, lácteos, snacks, etc.) desarrollan continuamente la demanda innovadora de los consumidores
- 4) En las grandes ciudades crece el número de consumidores con mediano a alto poder adquisitivo. Esta tendencia también se da en los países del Mercosur.
- 5) Hay un diferencial importante entre el precio FOB región y el precio de la fruta que paga el consumidor.
- 6) Las campañas de consumo en las escuelas han sido esporádicas y discontinuas.
- 7) No se conoce en cantidad y calidad la posible demanda de productos de elaborados de frutas.

Respecto Investigación + Desarrollo + innovación.

- 1) Las empresas señalaron las dificultades que tienen para llevar adelante tareas de I+D+i. El día a día no les permite dedicarse a la innovación.
- 2) Los institutos de investigación del Alto Valle (INTI e INTA) están interesados en la temática y las Universidades Nacionales de Río Negro y del Comahue tienen carreras en la temática de alimentos.
- 3) Desde la actividad privada se visualiza a los organismos técnicos como desarticulados y muy teóricos. Hay escasa vinculación entre entes estatales.
- 4) La articulación entre Universidades e Institutos de Investigación con las empresas en temas de I+D+i, es débil.

En referencia a las políticas hacia el sector elaborador.

- 1) Se destaca la necesidad de contar con un marco de referencia legal que disminuya la inseguridad jurídica y la incertidumbre para planificar las inversiones.
- 2) En algunos casos hay distorsiones y vacíos reglamentarios en lo bromatológico y en lo laboral a nivel nacional y entre regiones que dificultan el crecimiento empresarial y el desarrollo de nuevos productos.
- 3) En otras regiones (Ej. Mendoza) los costos de producción son menores y existen campañas de promoción de las actividades.

Respecto a la financiación

- 1) El financiamiento para el crecimiento y/o aparición de industrias de productos elaborados requiere comprender los problemas de escala e inversiones de las empresas.
- 2) Hay herramientas de apoyo empresarial en distintos organismos nacionales y provinciales (Sepyme, Mincyt, CREAM, etc.).
- 3) Las herramientas de financiamiento a utilizar tienen cierta especificidad.
- 4) Se percibe como más adecuado el apoyo a través de programas con controles de ejecución y dirección de fondos (por ejemplo el sistema de reembolso del PACC) que con simples subsidios.

Anotaciones para una propuesta de trabajo.

En la jornada se propuso la continuidad de acciones y alcanzar un mayor involucramiento. Se puede considerar a esta jornada como parte de un proceso de sensibilización y motivación.

Para dar continuidad al trabajo se propusieron como temáticas a profundizar:

1) Fruta de descarte y fruta especial para elaboración.

Se plantea la opción de desarrollo de cultivos con variedades especiales para elaborar ciertos productos vs la utilización del descarte. Podrían convivir como dos estrategias: (i) transformar el excedente, (ii) producir para transformar a productos determinados.

2) Valorización de productos derivados de pera Williams

Por ser la pera Williams la variedad emblemática de nuestra región, se propone valorizar productos derivados de ella (por ejemplo los aromas concentrados). Para ello es importante conocer el perfil aromático de la variedad en nuestra región y su variación en función de la cosecha y tratamientos de postcosecha. Esto es información básica para elaborar cualquier producto a partir de la pera.

3) Acerca de la promoción de frutas.

La promoción del consumo de frutas en el mercado interno apareció como una alternativa a desarrollar, tanto para frutas frescas como para elaborados.

En este sentido, la experiencia europea (y de países como Brasil) de políticas de estado de salud que orientan el consumo de frutas y productos a base de frutas aparece como una alternativa a analizar.

4) Los programas estatales de compra directa de fruta al productor, con destino a comedores comunitarios y de escuelas, se plantea como otra alternativa para promover la demanda, especialmente en sectores de niños y jóvenes. El objetivo de las mismas sería elevar, modificando pautas culturales y hábitos, el consumo de fruta per cápita. Fortalecimiento del sector de elaboración de sidras.

La propuesta de valorización del producto a partir de la diferenciación de la calidad requiere llevar adelante acciones de cambio de la legislación que permitan el agregado de un mayor porcentaje de pera o bien proponer nuevos productos (bebidas fermentadas de frutas).

5) Construcción de una plataforma del sector elaborador.

De la jornada surgió que el desafío de impulsar procesos de industrialización de la fruta, y la consecuente aparición de nuevas empresas y el fortalecimiento de las actuales, es un proceso colectivo de carácter regional. Este concepto también fue evaluado en su momento en el Plan Frutícola Integral.

Otros sectores han llevado adelante estrategias, basadas en la definición colectiva de un diagnóstico con una visión de mediano plazo, formulando planes estratégico tal como el PEVI (Plan Estratégico Vitivinícola 2020).

La experiencia de Europa, en cuestiones colectivas, puede ser tomada en cuenta.

Surge la idea de una plataforma o grupo de trabajo permanente constituida por empresas, instituciones de investigación, académicas y gobiernos. Esta plataforma podría ser generadora de información colectiva que ayudaría a definir productos novedosos a base de fruta con alta probabilidad de éxito comercial, canales de comercialización, tecnología y procesos innovadores, posibilidades de financiamiento, información sobre eventos y ferias internacionales. Serviría, además, para acercar a aquellos interesados en la temática.

El involucramiento de instituciones como el INTA y el INTI, podrían facilitar el flujo del conocimiento, la difusión y la captación de demandas tecnológicas. Esta correspondencia entre demanda y oferta de tecnología podría favorecer el desarrollo de innovaciones.

ⁱ Participaron en la redacción de este documento los Ing. Paula Calvo, Patricia Villareal, Dolores Raffo y Ana Paula Candan de INTA; Ing. Gilda Corti y Lic. Nora Barda de INTI; Ing. Adrián Nuñez del Ministerio de Producción de Río Negro.