

Harina de Manzana y Pera, un producto de empuje para la zona del Alto Valle de Rio Negro y Neuquén

Introducción

En la República Argentina se estima que un total de 71000 hectáreas de la superficie se destina al cultivo de manzanas y peras. Un 80% se halla en el Alto Valle de Rio Negro y Neuquén, le sigue el Valle de Uco en Mendoza, y luego zonas de menor relevancia como 25 de Mayo (La Pampa) y el Valle de Tulum (San Juan). Aproximadamente constituye 9900 productores, donde la mitad explota chacras menores de 20ha. La producción total es de 1 millón de toneladas por temporada, es decir, en los meses de Enero, Febrero, Marzo y Abril que es la época de cosecha de la fruta: La cosecha de pera comienza a principios de enero y finaliza a mediados de marzo, en tanto que la de manzana se extiende desde fines de enero hasta mediados de abril.

La pera, favorecida por la excelente calidad de la variedad William's, tiene un destino bien marcado hacia el consumo fresco y en especial hacia la exportación. En el caso de la manzana, la escasa oferta argentina de las variedades más requeridas por los compradores internacionales y el alto porcentaje de fruta que no cubre las exigencias de calidad del mercado fresco, genera que se derive hacia la industria la mitad de la cosecha. Aproximadamente el 22% de la producción de manzana se destina a exportación, el 50% a la industria y el 28% restante la mercado interno. En tanto que en la pera, los valores son 63%, 25% y 12% respectivamente.

El precio de la fruta adquirida por la industria responde al libre juego de la oferta y la demanda. La existencia de capacidad ociosa industrial debida a la estacionalidad del producto, genera una competencia de precios con el mercado en fresco, a fin de afrontar los costos fijos con el procesamiento de un mayor volumen de fruta. Por esto mismo es que en los últimos años las frigoríficos nacionales y multinacionales compradoras y exportadoras de peras y manzanas, instaladas en la zona del Alto Valle de Rio Negro y Neuquén han ido adquiriendo cada vez más chacras rurales. De esta forma, el pequeño y mediano productor es el que no puede sacar un buen provecho de la producción, ya que el precio de venta de la fruta debería ser más alto para poder solventar sus costos y las horas invertidas por los mismos, que son costos que no son tenidos en cuenta, y representan mucha dedicación que se convierte en decepción a la hora de no ser reconocidos. Esto genera una dramática situación de los pequeños y medianos productores de la región que los pone en un proceso de quiebra y desaparición, como ya ha sucedido en muchos casos de chacras abandonadas o arrasadas para la construcción de barrios privados.

Las últimas temporadas por conflictos y protestas gremiales, donde se demoró el inicio de la cosecha, se perdió la mitad de las cosechas. Luego, ante un costo aproximado de producción de U\$S 0,30 de kg de fruta embalada, algunas empresas compraron la producción a un precio de u\$s 0,20 promedio por kg de fruta elegida y precios que no alcanzaron a cubrir el costo de recolección para la fruta de industria. Todo esto, sumado a las políticas de retención del Estado Nacional (5%) y los impuestos y cargas sociales abusivas a pagar muestran que todos los actores de la cadena frutihortícola viven de la producción primaria, pero nadie se ocupa de los pequeños y medianos productores. Debido a que estos no tienen los recursos ni el tiempo necesarios para aumentar sus volúmenes de producción y convertirse en grandes productores, es que debe buscarse otra salida. En principio, desarrollar productos de fabricación continua y anual, compensarían la capacidad ociosa en épocas de no cosecha. En otras palabras, es necesario agregar valor al producto fresco, lo que

significa incrementar los puestos de trabajo y beneficiar a toda la cadena de producción y a la zona en si.

Una solución...

En la década del 80, funcionaba en la ciudad de Cipolletti, provincia de Rio Negro, "Jugos Cipolletti" una importante juguera de extensión nacional e internacional, que por motivos tanto administrativos como de disminución de ventas tuvo que cerrar sus puertas, dejando a cientos de ciudadanos sin trabajo. Dicha fábrica, se encuentra abandonada desde entonces.

Al unir la información de los últimos párrafos es que surge la idea de reabrir las instalaciones de la ex juguera Cipolletti con la ayuda de todos aquellos pequeños medianos productores afectados. De esta forma, tendrían donde ubicar la fruta que no pueden exportar por no cumplir requerimientos de calidad, y que al mandarla a la industria nacional recibe un precio miserable. Sin embargo, no sería conveniente semejante desarrollo y trabajo como cooperativa de todos los rurales solo para fabricar jugo, ya que este tiene mucha competencia nacional e internacional, y sería muy difícil el ingreso al mercado. Como mencione anteriormente, por un lado debe pensarse en un producto que agregue valor a la producción de peras y manzanas, y por el otro, que innove en el mercado para poder tener un beneficio extra.

La Harina de Manzana y la Harina de Pera son los productos innovadores a presentar como importantes fuentes de agregado de valor. La comercialización de dichas harinas permitirá aprovechar dichas frutas, así como poner en el mercado un producto nutritivo, sano y natural, con alto contenido en fibras y adecuado para el consumo en cualquier tipo de plato. Bien como ingrediente adicional aromatizante para purés, salsas o caldos, o como ingrediente principal para la preparación de masas y tortas.

El Proceso

La materia prima son las peras y manzanas que no cumplen los requisitos de calidad para el mercado internacional, lo cual no quiere decir que sea fruta "mala", sino que dicho mercado demanda estándares muy altos y estrictos que generalmente, cierto porcentaje de la producción no llega a cumplir.

A grande rasgos, el proceso se inicia con el pelado de la fruta, el cual se realiza automáticamente con maquinas peladoras, para luego pasar por un equipo que las filetea. A continuación son disecadas por procesos ya conocidos y utilizados, después se dirigen a una serie de trituradores y moliendas que le dan la forma y consistencia final. Por último son envasados y etiquetados.

El Producto

La comercialización se realiza en envases de 1 Kg. En el etiquetado del producto se incluyen, además de la información nutricional y otros requisitos exigidos por la ley, diversas posibilidades de utilización a través de recetas e ideas culinarias, que permitirán al cliente conocer nuevas posibilidades de uso y facilitarán su introducción paulatina en las cocinas argentinas y del mundo.

Además del aroma, sabor y calidad de las frutas, el producto conserva sus propiedades, como su efecto anticolesterol (por su alto contenido en fósforo y su riqueza en fibra soluble), acción hipotensora (ayuda a bajar la presión sanguínea en casos de hipertensión) , propiedades anticancerígenas, acción antiácida, antidiarreica y de laxante suave.

Con todas estas propiedades la harina de manzana y pera podrá posicionarse rápidamente al nivel de la harina de trigo, e incluso superarla ya que también abarcaría el mercado de aquellas personas que no toleran el gluten (presente en los cereales como el trigo, avena, etc.), es decir, para celíacos.

Análisis de mercado y costos

Actualmente no existe ninguna empresa que comercialice un producto similar, por lo que existe una ausencia inicial de competidores en el sector.

El coste de la inversión por un lado puede considerarse elevado, dado que se necesita de maquinaria e instalaciones nuevas, como horno secadero, cinta enfriadora y alimentadora, molino, pero por otro lado, al tomar las instalaciones de la ex industria Cicolletti, ya se dispone de máquinas mezcladoras, envasadora, etiquetadora, etc. Además debe tenerse en cuenta que el precio de las materias primas es muy reducido ya que se basa en la producción de sus propios dueños, es decir de los miembros de la cooperativa formada, lo que permite obtener un margen de beneficios mayor.

A la hora de realizar la previsión de volumen de producción e ingresos, se ha tenido en cuenta que se trata de un producto nuevo en el mercado, y que se necesita un período de introducción y adaptación que permita al consumidor conocer sus características y utilidades, por lo que la labor de marketing resulta de gran importancia y requiere la realización de gastos importantes.

Para finalizar...

La manzana y la pera son el principal ingreso directo e indirecto de muchas provincias de nuestro país. Es importante tener en cuenta que dichas provincias no deben ser dejadas de lado por ser las menos pobladas o las menos reconocidas mundialmente, sino que todo lo contrario. Tenemos mucha variedad en el país y hay que aprovecharla y explotarla al máximo, porque eso es lo que hará una diferencia para que podamos progresar como país. Y eso mismo es lo que tuvo el proyecto presentado como principal pilar y condición.

Bibliografía

- <http://www.botanical-online.com/medicinalsmalusdomestica>
- <http://www.pregonagropecuario.com.ar>
- <http://www.alimentosargentinos.gov.ar>
- Entrevistas realizadas a productores de Cipolletti