

NEGOCIOS PARA ARMAR

FRUTAS FINAS



TOMATES SECOS



CONFITURAS



DULCES CASEROS



INTENSIFICADA.
LA PRODUCCION DE TOMATES SE POTENCIA CON BUEN SISTEMA DE RIEGO.

FRUTAS Y VERDURAS CON UN OJO PUESTO EN LA GONDOLA

Con planteos productivos diversos y buenos retornos, en Tamberías, Maggiolo y Mercedes, tres empresas producen alimentos gourmet.

El Nuevo Agro
Especial para Clarín Rural

Agregar valor no es una opción comercial, sino una forma de concebir la producción. Cada vez más emprendedores toman este concepto como el ABC para insertarse y sostenerse en el mercado.

En este caso, tres pequeños productores de alimentos gourmet tienen un principio claro: no hay fronteras para agregar valor. Echan mano a todos los recursos y oportunidades que les permitan llegar al consumidor con productos de calidad sin perder la impronta artesanal que los diferencia.

En las cercanías de Venado Tuerto, Santa Fe, Ruth Sager pasó del gusto por la cocina a fundar una dulcería. En Tamberías (provincia de San Juan, unos 120 km al oeste de la capital), Mauricio Evilla cultiva tomates y aromáticas para deshidratar en forma natural. Y en Mercedes, Buenos Aires, Gladys Aranda y Alicia Hermitte reformularon su estrategia comercial y fundaron una pequeña fábrica donde elaboran confituras frutales con un toque de bebidas espirituosas.

Crece desde el pie

Hace 18 años que Ruth Sager convirtió su pasatiempo en un negocio, aprovechando materias primas que no se usaban con un fin comercial. En el campo familiar ubicado en Maggiolo, Santa Fe, tiene zarzamoras, higos, ciruelos, cítricos y zapallos, que transforma en

mermeladas tradicionales y dietéticas, jaleas y otros dulces. “Este año incorporamos riego por goteo para tener una producción más intensiva y pronto tendré duraznos, damascos, peras y manzanas propias”, contó entusiasmada.

El caso de Los Corimbos es diferente. Se trata de dos mujeres que intentaron una salida productiva con el arándano luego de 2001. Los jugosos retornos de la exportación

poco a poco fueron bajando y a esto se sumó una progresiva mortandad de plantas. Con este escenario, Gladys Aranda y Alicia Hermitte se asociaron y decidieron usar parte de la fruta para elaborar y vender en el mercado interno, aprovechando que el consumo de berries es incipiente en cualquiera de sus formas. “Elaborando tenemos un reintegro de 2,5 dólares por kilo de arándano sin descarte y la cosecha es mucho más rápida, mientras que la exportación nos estaba dejando un recuperio inferior al dólar por kilo”, argumentó Hermitte.

En otra punta del país se encuentra Finca Don Pío, que irrumpió con el tomate en Tamberías, zona donde se produce ajo blanco de exportación. Es una localidad del departamento de Calingasta, en el oeste San Juan. Según Mauricio Evilla, “las condiciones ambientales de la zona, sumado a muchos años de ajo como cultivo antecesor, permiten tener sanidad y calidad excepcional en tomate”.

Así, el tomate disecado que logra ser más dulce, de color rojo intenso y uniforme, lo que representa una ventaja competitiva. La variedad que cultiva es la Río Grande, un tomate perita muy carnoso y con poco contenido de agua.

En Finca Don Pío también hay aromáticas, pimienta para pimentón, berenjenas para deshidratar, y varias hectáreas de ajo para venta en fresco, que le permiten al productor tener un colchón cuando alguno de los demás cultivos va flojo. De todos modos Evilla aclaró que “en general cada cultivos es rentable en sí mismo y el conjunto

permite producir todo el año”.

Para estos emprendedores “lo más difícil es armar la cadena comercial”. Recorriendo comercios en Rosario, en 1996, Sager encontró una vendedora y llegó a Capital Federal. Hoy sus productos se venden en Córdoba, San Luis, Santa Fe y Buenos Aires.

Un espacio que ningún emprendedor debe subestimar son las ferias y exposiciones. “Puede ser

PASO A PASO

FRUTALES PARA DULCES
(Precio por frasco según el producto)

\$9 a \$17

PRODUCCIÓN
Estimación de los gastos e ingresos de explotación de 40.000 frascos anuales.

UBICACION
Venado Tuerto, Santa Fe, Argentina.

PRODUCCIÓN	
Costo fijo en \$/ha, anual	100.000
COMERCIALIZACION	
Costo fijo en \$/ha, anual	110.000
Precio de venta por frasco (según el producto, en \$/250g)	9 a 17
Costo variable de 1.000 frascos (en \$ mesclado de líquidos, según producto)	4.000
Ingresos por venta (1.000 frascos de mermelada de higo, en \$/250g)	20.000

MAJAL

PASO A PASO

TOMATE SECO
(Precio de venta por kg)

\$28

DESCRIPCION
Estimación de costos e ingresos de 1 hectárea de tomate seco.

UBICACION
Calingasta, San Juan, Argentina.

PRODUCCIÓN	
Promedio de kg/ha, anual	60.000
Costo en \$/ha (no se incluye costo de distribución)	20.000
Repartimiento en saco (en kg/ha)	2.000
Costo de producción del tomate seco (terrido y estibado, en \$/kg)	7
Margen de ganancia (en \$/kg)	21

Para obtener 1 kg se necesitan 22 kg

Tomate seco Tomate fresco

MAJAL

PEQUEÑOS MOTORES DE LA PRODUCCION

Según informes de la organización FUNDES, las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme) producen el 50% del Producto Interno Bruto (PIB) de cualquier país de Latinoamérica y representan el 75% del empleo. Mientras que, en la Argentina, este segmento de empresas hacen un aporte al valor agregado del 20,6%. Como se trata de negocios que individualmente son muy pequeños, poseen poca voz, pero son muy importantes por el peso que tienen para cualquier economía, destacaron los directivos de esta fundación in-

ternacional, que promueve el desarrollo de las Mipyme. En la misma línea, los datos del Ministerio de Agricultura de la Nación muestran que las Pymes alimentarias representan más del 85% del total de la industria de alimentos nacional. Lo cierto es que estas empresas motorizan las economías y circuitos comerciales. Sin embargo, representan el sector más vulnerable a las deficiencias de las estructuras de los mercados en donde operan, ya que al financiarse básicamente con recursos propios, son más sensibles en su rentabilidad. "El desafío de los emprendedores que agregamos valor para mejorar las oportunidades de comercialización, y nuestros ingresos, es llegar al consumidor sin pasar por los intermediarios, que son los que no corren riesgos y se llevan la mayor parte de la ganancia", advirtió Evilla, resumiendo la opinión de Sager, Aranda y Hermitte.

agotador, pero son una excelente vidriera", aconsejó Ruth Sager. En su cocina se producen por día unos 300 frascos. Allí hay una cortadora de frutas y dos chicas que se ocupan de la elaboración y envasado, alcanzando entre 2.500 y 5.000 frascos de cada sabor por

año. Las recetas respetan procesos de una cocción artesanal en pequeñas cantidades para conservar todas las propiedades de la fruta.

Los Corimbo combina una o dos frutas con una bebida. Para enriquecer la oferta, las productoras plantaron frambuesas, zarza-



CASERITO. HERMITTE ELABORA CONFITURAS CON FRUTALES Y ALCOHOL.

moras y frutillas en los sectores donde el arándano no prosperó. Algunos sabores son: pomelos al whisky, frambuesas y peras al aguardiente y arándanos al champagne. "Nuestras confituras no tienen aditivos, se componen de un 60% de fruta y 40% de azúcar y el toque de bebida, cuyo alcohol se evapora en la cocción dejando su perfume", destacó Aranda.

Números y planificación

En 2010, Ruth Sager tuvo un costo fijo total anual de producción de \$100.000. En tanto que, los costos de comercialización ascendieron a \$110.000 (25% flete, 20% comisiones de venta, 15% publicidad, 15% gastos en ferias y viáticos). "Para

lograr buena rentabilidad, planeo vender 40.000 frascos al año, elaborando actualmente con el 60% de la fruta propia, porcentaje que irá creciendo", anticipó Sager.

Para las socias de Mercedes, el costo de elaborar un frasco de "Arándanos al Champagne" ronda los \$7,50 incluyendo todos los gastos. Sabiendo esto, buscan alcanzar su punto de equilibrio vendiendo 900 frascos mensuales (60 cajas de 15 frascos de 250 g cada uno).

El productor de Tamberías comenzó en 2005 plantando 20 bordos (lomos de tierra donde se planta el tomate), con una inversión de \$13.000. Desde entonces el costo de producción aumentó un 50%.

2,5

dólares por kilo de arándano se reintegran en Los Corimbo por hacer dulces.

La cosecha de su tomate dura un mes (febrero-marzo) por eso la idea es recoger la mayor cantidad posible, ir cortando y tendiendo de a 100 cajones diarios (2.200 kilos). Para ello, "plantar en forma escalonada es la única manera para procesar en forma secuencial y optimizar el equipo y las camas de secado", explicó el productor. Los tomates se tienden en mitades sobre camas de 50 m de largo con media sombra, a 1 m del piso y se secan en 7 días. "Busco un producto distinto para un segmento gourmet", precisó Evilla. Y sostuvo que "muchas veces, el comprador espera precio y eso echa por tierra el esfuerzo que hacemos por diferenciar nuestros productos".



AUTOTRAILER GIMETAL
para GRANOS FINOS, GRUESOS
y COMBINADOS



Ancho de transporte: 4,10 mts
Trocha de transporte: 3,80 mts



- Agilidad de transporte
- Múltiples distancias de siembra
- Amplio despeje entre trenes de siembra
- Mayor autonomía de siembra



HAGA SU MÁQUINA A MEDIDA

20 Años

Junto al hombre de campo