

ECONOMÍA

La magia de congelar la fruta

Nice Fruit crea un sistema pionero de conservación sin destruir la estructura molecular

DANI CORDERO | 26 OCT 2014 - 00:47 CEST

2

Archivado en: Alimentos congelados Frutas Productos agrarios Agricultura Agroalimentación Alimentos Bienes consumo Comercio



Jose María Roger, presidente de Nice Fruit.

“Hemos convertido un producto perecedero en imperecedero; esta es la mayor revolución del sector de la alimentación en cien años”. La sonrisa de José María Roger no remite. O vende muy bien su producto o el presidente de Nice Fruit está realmente convencido de que tiene entre sus manos algo que cambiará la agricultura mundial y la industria agroalimentaria. El origen de esa seguridad es un sistema físico para congelar frutas y verduras manteniendo sabor y vitaminas y sin destrozarse su

textura y estructura celular. El proceso, exento de elementos químicos, es una fórmula secreta que Roger evita desvelar. “¿Te has despedido de tu pareja para que te lo pueda decir y luego matarte?”, bromea en una cámara frigorífica a 24 grados centígrados bajo cero, última etapa de la fruta procesada.

El procesado de la fruta no es muy distinto al de otras plantas que tratan la fruta para presentarla en bolsas o envases para su consumo. Se lava, se pela, se corta... hasta que entra en una cámara donde el producto se trata únicamente con aire. Ahí está el gran secreto. Después ya se puede congelar y el milagro obra durante la descongelación: la fruta no pierde agua; su estructura ha resistido el choque térmico y las fibras se han mantenido inalterables. Como si la fruta fuera recién cogida del árbol, dice Roger. Y así durante tres años, los que se podría mantener congelada.

José María Roger fue uno de los introductores de la energía eólica en España

El invento funcionó primero en una máquina que permitía tratar cinco kilos de producto. No fue fácil. Antes, ocho universidades de todo el mundo lanzaron la toalla tras ocho años de investigaciones y seis millones de dólares. De eso hace diez años. Entonces, un profesor de la Universitat Politècnica de Catalunya, Josep Maria Nacenta, recuperó la idea de la mano de su universidad —todavía accionista— y el grupo inversor Fenoexit. Ocho años de investigación para idear el sistema y otros dos para fabricar la caja mágica. En 2012, una vez probada la experiencia, Nice Fruit dio el salto al mercado de abastos de Barcelona, donde instaló una máquina que permitía procesar 300 kilos. Superado ese volumen, desde julio la compañía trata de dar sentido a una planta en Castellbisbal (Barcelona) con una capacidad de 900 toneladas mensuales. El plan de negocio dibuja otras cinco fábricas en Filipinas, Colombia, México, Ecuador y Perú, siempre con la compañía de un socio local que financie los 18 millones de euros que puede costar cada una. “El otro día el representante de una importante firma de inversión me decía que serían necesarias 2.500 plantas de este tipo para cubrir todo el mundo”, explica Roger.

Roger se encarga de la presidencia de Nice Fruit, empresa cuyo fundador es su hermano menor, Fernando

Los planes iniciales de Fenoexit para la compañía no eran los actuales. Se planteaba vender el sistema a aquellos productores a quienes les pudiera interesar. “Era como tener un gran diamante y trocearlo en 7.000 más pequeños, en vez de exponerlo en el MOMA y hacer pagar diecisiete euros por entrada para verlo”, explica el presidente de la compañía, hermano mayor de Fernando, quien realmente lleva diez años dándole vueltas al proyecto. Así que las plantas siempre serían propias. Finalmente se ha optado por instalarlas cerca de la producción. Barcelona está a un máximo de ocho horas de un amplio mercado de naranjas, melones, melocotones, fresa y pera. Filipinas será la base de la piña, un producto básico para la compañía. Colombia, del aguacate, el melocotón y la fresa. México del pomelo, la naranja y el tomate. Y así haciendo.

El sistema ideado por Nice Fruit permite recoger la fruta y la verdura en el momento óptimo de maduración, asegurando el mejor gusto, mientras que la mayoría de distribuidores lo que hacen es cortar cuando el producto está verde, al 50% de sus condiciones, para que en el camino hacia el mercado vaya madurando hasta estar al punto justo para el cliente en el momento de la venta.

Roger cree que con Nice Fruit “no estamos revolucionando tanto el producto sino la agricultura, porque estabilizamos los precios y protegemos al agricultor frente a la cadena de producción, garantizándole un precio pactado para todo el año y reclamándole solo que se centre en la calidad”. Según explica, su compañía controla su capacidad sobre el mercado limitando la cantidad de producto que se puede distribuir. “Tenemos una ventaja y es que durante veinte años la patente es nuestra, sin competencia”, dice Roger, que enumera grandes nombres de la distribución con los que se ha aliado para repartirse la distribución europea.