

Caso: Saviagrapes: Una fresca innovación

¿Cuánto vale una innovación que permite prolongar la vida útil de las uvas de exportación? ¿Qué tal si hubiese un dispositivo que nutriera e hidratara al racimo y "le hiciera creer" a la uva que aún sigue pegada a la parra?



A menudo escuchamos que el desarrollo pleno de nuestra economía no se logrará a través del simple expediente de exportar commodities. Muy por el contrario, necesitamos agregar valor a nuestras manzanas, salmones o minerales. Exportar lingotes de cobre, para luego recomprar nuestro propio mineral convertido en circuitos impresos de computador, es un negocio más que pobre.

Afortunadamente, en Chile existen iniciativas que sí saben cómo crear valor. Un excelente ejemplo es el de [Gastón García](#), bioquímico chileno que elaboró un dispositivo que permite mejorar el precio de las uvas de exportación, extendiendo significativamente el tiempo de vida útil de un racimo tras haber sido separado de su parra de origen. Un emprendimiento no menor, sobre todo cuando se calcula en más de 60 millones de dólares las pérdidas del sector exportador por uvas que llegan a destino con una calidad inferior a la especificada en los contratos de compra.

El testimonio presentado en esta oportunidad es relevante porque de él se desprenden al menos dos lecciones claves. La primera es que en Chile se puede (y se debe) innovar. No se necesitan inversiones de millones de dólares para crear millones de dólares de valor económico. La segunda es que el proceso de innovación pocas veces es claro, lógico y ordenadito. Este es el caso de un innovador que tuvo la actitud y las convicciones correctas, para hacer de un primer fracaso la fuente de un gran éxito posterior.

La oportunidad de negocios

Cuando se corta un racimo, el agua y los nutrientes que lo mantienen vivo dejan de fluir, dando inicio a un proceso de descomposición. Hasta ahora, la industria ha aplicado soluciones que van desde bajar el ritmo del metabolismo en una cadena de frío, hasta el uso de preservantes para retardar el ataque de los granos por agentes externos. Estos procesos no siempre dan resultado, por lo que no es raro que la fruta sea rechazada en su lugar de destino por no estar suficientemente fresca y sana.

Ante esta problemática, Gastón García desarrolló un dispositivo que se inserta en el escobajo del racimo y le hace creer que aún forma parte de su parra de origen. Se trata de un cambio radical de paradigma, por el cual las tecnologías de retardo del proceso de descomposición se cambian por el concepto de mantenerla viva por más tiempo, manteniendo de paso una mayor frescura y un color inalterado.

Como ocurre frecuentemente con emprendimientos exitosos, esta innovación surgió a partir de saber aprovechar las lecciones de un proyecto fallido. Gastón, un gran entusiasta de las flores, llevaba ya algún tiempo buscando aplicar sus conocimientos para hacerlas durar más tiempo. En esta búsqueda, llegó a tener más de 50 floreros en su departamento, cada uno de ellos con distintas combinaciones de agua y nutrientes.

A raíz de estos experimentos aprendió a identificar los factores que afectaban la duración y el aspecto de las flores, sin embargo, sus hallazgos no encontraron un público dispuesto a pagar por ellos y el proyecto original fracasó. Sin darse por vencido, Gastón se planteó la posibilidad de aplicar sus conocimientos a la preservación de la uva de mesa.

¡La frescura resultó!

Siguiendo su intuición, desarrollo un gel con la mejor de las mezclas que había conseguido para sus flores y la puso en un dispositivo que luego insertó en un racimo comprado en el supermercado de su barrio. La simple observación de este racimo y su comparación con otro similar pero sin el gel con nutrientes, lo convenció que podría estar frente a algo grande. Alentado por su hallazgo, intentó levantar capital para profundizar en sus experimentos. Golpeó numerosas puertas, pero el resultado fue siempre el mismo: “interesante idea, pero no va a resultar”.

Pero un innovador con convicciones no se deja abatir por la incomprensión de expertos ni por la de potenciales inversionistas. Así nació la empresa [Reth!nk](#) y su primer producto: Siempreverde, ahora conocido como [SaviaGrapes](#). El dispositivo, semejante a un dedal, contiene un gel que replica las condiciones de nutrición e hidratación de la parra y se introduce al momento de la cosecha. El gel es un producto orgánico, que cumple con los exigentes estándares de los mercados más sofisticados.

Los primeros experimentos en uva de exportación han sido todo un éxito, con ventas proyectadas para este año de 300 mil dólares. Saviagrapes ya se encuentra en Perú, Brasil, Estados Unidos, Italia y Sudáfrica. Se estima que esta innovación permitirá crear un mercado a nivel global en torno a los US\$ 100 millones anuales. El diseño del dispositivo no es un aspecto menor. Es fácil de usar y maniobrar, por lo que ha sido objeto de importantes reconocimientos en el mundo del diseño.