



INTI

Instituto Nacional
de Tecnología Industrial



Secretaría de
Industria y Comercio
Ministerio de Economía

EDICIÓN 47 | Año 2024



PYMES EXPORTAN

Tecnología e innovación argentina



BEBIDAS ESPUMANTES



GERENCIA DE RELACIONES INSTITUCIONALES Y COMUNICACIÓN

Subgerencia Operativa de Relaciones Institucionales



ÍNDICE



Bebidas espumantes



EDITORIAL

Pag. 5

BODEGA FAMILIA MAYOL Garnacha blanca y espumantes naturales: las joyas andinas del mercado global Pag. 7

SIDRA PÜLKU La sidra como expresión exquisita de las tierras patagónicas Pag. 10

BODEGA PUTRUELE El espumante que une tradición y visión de futuro Pag. 13

DEL VALLE Tradición, innovación y un legado que trasciende fronteras Pag. 16



IMPACTO 2024

Pag. 19



Editorial



Diciembre siempre nos invita a reflexionar, a mirar hacia atrás para valorar lo construido y a proyectar con claridad los desafíos futuros.

Las empresas constituyen el motor fundamental de nuestra economía, eje central en la generación de empleo y la promoción de la innovación. Ése es el espíritu que impulsa el *Newsletter* Pymes Exportan, que en este ciclo se ha consolidado como una plataforma efectiva de conexión con el mundo.

Un estudio reciente entre las compañías participantes reveló datos alentadores: varias lograron nuevos contactos comerciales y, lo que es aún más importante, nueve pymes concretaron exportaciones a destinos como India, Estados Unidos, Noruega y Rusia, entre otros. El alcance del boletín llegó a más de 20 países, despertando interés en mercados estratégicos como Sudáfrica, Malasia y Reino Unido.

Estos resultados reflejan un esfuerzo compartido. Por un lado, la capacidad de las empresas argentinas para destacarse en términos de calidad e innovación; y por otro, el compromiso del INTI y sus profesionales para ser un socio técnico confiable que les permita alcanzar nuevas metas.

Las palabras de los empresarios que han participado en el Newsletter son un testimonio del valor que este tipo de iniciativas tiene para nuestras pymes: “Es una ventana que nos conecta con oportunidades que de otro modo no habiéramos alcanzado”, expresó uno de los participantes.

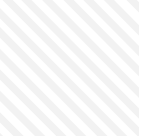
En un mundo cada vez más exigente, nuestro acompañamiento se traduce en resultados concretos que contribuyen al crecimiento sostenido de nuestras pymes y en ese sentido también queremos agradecer a la Cancillería Argentina y nuestras Representaciones en el exterior quienes colaboran en la difusión.

A las puertas de 2025, el nuevo ciclo que se avecina es una oportunidad para redoblar esfuerzos, consolidar logros y seguir construyendo un futuro donde la tecnología y la innovación argentina sean reconocidas a nivel global.

Este equipo editorial renueva su compromiso en la misión de internacionalizar nuestras pymes y trabajar con ellas en el proceso.

Lic. María Eugenia Suárez
Gerenta de Relaciones Institucionales y Comunicación





BODEGA FAMILIA MAYOL



Garnacha blanca y espumantes naturales: las joyas andinas del mercado global



Ubicada en el majestuoso departamento de Tupungato, en el Valle de Uco, centro oeste de la provincia de Mendoza, la bodega Cursor S.A., más conocida por su marca comercial Bodega Familia Mayol, es un referente de calidad e innovación en el mundo vitivinícola. Desde su fundación en la década de 1970 por el arquitecto Pedro Mayol, esta empresa familiar ha evolucionado, destacándose no solo por la excelencia de sus vinos, sino también por su constante adaptación a las tendencias del mercado y las exigencias internacionales.

A más de 1.200 metros sobre el nivel del mar y una vista privilegiada del Cordón del Plata, la bodega integra el cuidado de su terruño con procesos tecnológicos de avanzada. Las variedades de uvas, como malbec, cabernet franc, petit verdot, chardonnay y garnacha blanca (esta última, única en el país), son transformadas en vinos que reflejan el carácter singular de su origen.

Desde 2021, la bodega ha ampliado su portfolio con la producción de vinos espumantes naturales, aprovechando la creciente demanda de estos productos a nivel global. Este enfoque fue liderado por Matías Mayol, actual presidente, quien impulsó el uso de técnicas modernas como el método Charmat para elaborar espumantes frescos, frutados y de burbuja fina y persistente.

En este camino hacia la excelencia, la colaboración con el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) ha sido clave. Según Cecilia Espejo, integrante del equipo INTI-Mendoza, la asistencia técnica brindada a la bodega se ha centrado en el análisis fisicoquímico y microbiológico de suelos, aguas y vinos, permitiendo optimizar procesos productivos y garantizar estándares de calidad reconocidos internacionalmente.





“El sello INTI en nuestros análisis no solo nos asegura precisión en los datos, sino que también es un aval de confianza para los mercados externos”, destacó Juan Alberto Fernando Fornes, gerente técnico de la bodega. Esto ha facilitado la inserción de los vinos de Familia Mayol en mercados como Estados Unidos y ha abierto puertas a nuevas oportunidades en Asia y Europa.

La combinación de tradición artesanal y tecnología avanzada permite a la bodega posicionarse como un referente de productos únicos. Desde el cuidado del agua utilizada en la irrigación, el respeto del suelo, la vendimia de las uvas en su momento justo, hasta la fermentación controlada en tanques de acero inoxidable de doble pared; cada etapa del proceso sintetiza una vitivinicultura sustentable y de alta calidad.

“El Terruño y nuestro compromiso con la naturaleza está en el corazón de cada botella”, subraya Fornes. Esto se refleja en características distintivas como la variedad garnacha blanca, un vino espumante frutado con un aroma floral suave, una boca compleja, pero armónica y un retrogusto largo, sumado a una espuma fina y persistente”. En síntesis, un espumante que satisface a los paladares más exigentes y acompaña el gusto de los consumidores.

La bodega no solo mira hacia el pasado con orgullo, sino que proyecta su futuro con ambición. Con exportaciones iniciales a Estados Unidos, sus próximos objetivos incluyen China, Japón, Emiratos Árabes y Europa; mercados donde los consumidores valoran productos exclusivos y de alta calidad.

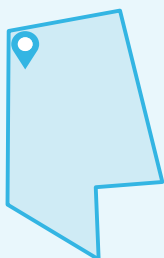
En palabras de Cecilia Espejo: “Cada botella de espumante o vino varietal de Cursor S.A. representa no solo un producto, sino una experiencia que conecta al consumidor con la esencia de los Andes mendocinos”.

Esta alianza entre la bodega y el INTI es un ejemplo de cómo la innovación, el trabajo conjunto y la pasión por la calidad pueden convertir a una empresa local en un símbolo de excelencia a nivel global.



En 2023, se produjeron y consumieron aproximadamente 325,5 millones de botellas de champán en todo el mundo, alcanzando un máximo histórico en 2022 antes de una leve desaceleración en 2023.

Fuente: Alimarket.es



CURSOR S.A.- Bodega Familia Mayol
Departamento de Tupungato, Mendoza

- Planta productiva: 2500 m²
- Capacidad productiva anual: 300.000 litros de vino

• POSICIÓN ARANCELARIA (NCM):

- 2204.21.00.200F / Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre. Vino de uvas frescas, incluso encabezado; mosto de uvas, excepto el de la partida 2009. Vino en recipientes con capacidad no superior a 2 litros.



SIDRA PÜLKU



La sidra como expresión exquisita de las tierras patagónicas



Nacida del sueño de la familia Barrera, Sidra Pülku se ha consolidado como un símbolo de calidad y autenticidad en la producción de este espumante en Argentina. Cada botella encierra una historia de pasión, dedicación y superación que une las tradiciones patagónicas con la innovación.

El camino comenzó en 2010, cuando los padres de Mariana Barrera, economista y actual CEO de Sidra Pülku, decidieron vender su casa en Bariloche para adquirir una chacra en Villa Regina. Inspirados por las sidras artesanales descubiertas en un viaje a Irlanda y motivados por la calidad desigual de las opciones industriales disponibles en el mercado argentino, apostaron a la creación de una sidra natural y de mínima intervención, elaborada exclusivamente con frutas cultivadas en sus propias tierras. Así nació un producto que no solo respeta el terroir único del Alto Valle, sino que también rinde homenaje a sus raíces culturales a través de su nombre: “Pülku”, que en lengua mapuche significa “chicha” (nombre que reciben diversas bebidas derivadas de la fermentación).

Las sidras de la empresa son el resultado de cuidadosos blends que combinan manzanas de las especies Red Delicious y Granny Smith; y de las peras Williams y Packham's. Su elaboración se realiza sin agua añadida y con un uso mínimo de aditivos. En 2013, su sidra de pera fue registrada como bebida fermentada gasificada y libre de gluten, marcando un hito que reafirmó su compromiso con la calidad y la autenticidad.



Desde entonces, han ampliado su porfolio a 14 productos, que incluyen sidras de estilo vasca y asturiano sin gas, sabores originales como manzana con sauco y casis, dos frutos típicos de la región; además de colaboraciones destacadas con figuras reconocidas de la gastronomía como Narda Lepes.

El trayecto no ha estado exento de dificultades. En 2016, un devastador incendio consumió la chacra familiar, dejando a los Barrera en una situación crítica. Sin embargo, la fábrica logró salvarse, y con valentía y esfuerzo, lograron reconstruir su sueño. Entre 2018 y 2019, ampliaron su planta y certificaron la producción libre de gluten. Este espíritu resiliente los llevó a multiplicar por doce sus ventas en apenas cuatro años, aún en el contexto de pandemia.

En este camino de crecimiento y superación, el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) se convirtió en un aliado clave. Mariana Barrera destaca la importancia del acompañamiento técnico del Departamento de Alimentos y Bebidas del INTI en Patagonia: “Desde el primer momento, el INTI nos brindó un respaldo esencial”. De la mano de la especialista María del Carmen Díaz, la empresa implementó Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), que elevó sus estándares de calidad y los preparó para expandir su producción al mercado internacional.



La industria global de la sidra se encuentra en una fase de expansión, con una fuerte presencia en Europa y una creciente aceptación en mercados emergentes como Asia-Pacífico, impulsada por el consumo de productos más saludables y premium.

Fuente: informe de Fairfield Market Research.





“El compromiso del equipo de Sidra Pülku fue notable. Adoptaron las herramientas que se les proporcionó y lograron optimizar sus procesos, así fue como garantizaron la inocuidad y calidad de sus productos”, destaca María del Carmen. El trabajo en conjunto permitió que la empresa no solo consolidara su posicionamiento en el mercado local, sino que también mirara hacia mercados internacionales como Japón, Hong Kong y Estados Unidos.

“Nuestras sidras son un homenaje vivo a la Patagonia, únicas en el mundo por su esencia incomparable. La sidra de pera, elaborada con la especie Williams (el ‘malbec de las peras’), captura la pureza del Alto Valle de Río Negro, donde el suelo rico en minerales, el agua cristalina del deshielo andino y el clima de intensos contrastes se combinan para crear un sabor inigualable. Cada sorbo revela esa magia. No es solo una sidra, es la expresión más exquisita de esta tierra”, concluye Mariana Barrera.



Sidra Pülku S.R.L.
Villa Regina, Río Negro

- Planta productiva: 500 m²
- Capacidad productiva anual: 150.000 litros

• **POSICIÓN ARANCELARIA (NCM):**

- 2206.00.10.000B / Sidra. Las demás bebidas fermentadas (por ejemplo sidra, perada, aguamiel); mezclas de bebidas fermentadas y mezclas de bebidas no alcohólicas, no expresadas ni comprendidas en otra parte.



BODEGA PUTRUELE



El espumante que une tradición y visión de futuro



La Bodega Putruele es un claro ejemplo de cómo la pasión por el trabajo, la búsqueda constante de excelencia y el respaldo técnico adecuado pueden transformar una idea en un referente de calidad internacional. Desde sus humildes comienzos en la década de 1950, ha evolucionado hasta convertirse en un emblema de vinos espumantes de calidad superior, reconocidos y apreciados en mercados de todo el mundo.

Fundada en 1958 por Carlos Putruele, hijo de inmigrantes italianos, esta bodega sanjuanina comenzó elaborando vinos para otras marcas. Con el tiempo, y gracias a la visión emprendedora de sus descendientes, se transformó en una empresa que no solo produce, sino que también embotella vinos bajo su propia marca. Hoy, la tercera generación liderada por Carlos Manuel y Matías Putruele, continúa con el legado familiar, renovando constantemente su compromiso con la calidad y la innovación.

El producto estrella de la bodega es su espumante Extra Brut Putruele, elaborado con uvas Chardonnay y Chenin Blanc, cultivadas en viñedos propios regados con las aguas de deshielo de la Cordillera de los Andes. Estos espumantes se distinguen por su finura y persistencia en la burbuja, resultado de una crianza meticulosa sobre levaduras autolisadas, lo que les otorga una complejidad aromática y un mayor volumen en boca.

“Todo comienza en el viñedo”, explica Jorge Castro, jefe de calidad y enología. La rapidez con la que las uvas se procesan tras la cosecha (en menos de 20 minutos) garantiza que cada botella capture la esencia del terruño sanjuanino y mantenga el mismo sabor y calidad a través de los años.

En 2018, la Bodega Putruele estableció un vínculo con el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), a partir de una capacitación sobre Buenas Prácticas de Manufactura (BPM). Esta colaboración marcó un hito en el desarrollo de la empresa impulsando un salto cualitativo en sus procesos y estándares de producción.

Con la asesoría de Yanina Ocampo, especialista del departamento de Gestión de Calidad e Inocuidad de la sede del INTI en San Juan, Putruele certificó normas BPM en 2019 y HACCP en 2022. Este proceso no solo garantizó la inocuidad de sus productos, sino que también abrió nuevas oportunidades en mercados internacionales, entre ellos Estados Unidos, Reino Unido, Nueva Zelanda y Escocia.

“La presencia del INTI nos ayudó a reorganizarnos internamente y a profesionalizar nuestros procesos”, señala Castro. Además, destacó cómo esta alianza promovió un cambio cultural, mejorando tanto la relación con proveedores como con clientes. Ahora, la previsibilidad y el orden interno son valores que distinguen a la empresa en un sector competitivo.



El mercado de espumantes se está beneficiando de una expansión significativa en regiones como América del Norte, Europa y Asia-Pacífico, con un notable aumento de la exportación de productos, en particular hacia los mercados de Estados Unidos, el Reino Unido, Brasil, y China.

Fuente: GQResearch



La bodega ha sabido mantenerse fiel a su tradición sin renunciar a la innovación. Desde la creación de su marca “Finca Natalina” en homenaje a sus viñedos más emblemáticos, hasta la producción de espumantes frescos para consumo anual, Putruele se enfoca en satisfacer las demandas de un consumidor cada vez más exigente.

Con una champañera propia y el total control del proceso de elaboración, la bodega asegura una calidad constante que la diferencia. “Ser los únicos en San Juan en fabricar espumantes certificados es un orgullo que nos impulsa a seguir mejorando”, subraya Castro.

Putruele no se conforma con lo alcanzado. La bodega busca expandir su presencia en Europa, utilizando su entrada al mercado inglés como plataforma de acceso para todo el continente. Además, tiene planes de fortalecer su posición en mercados como Brasil, Uruguay, Estados Unidos y China.

Con un producto competitivo en calidad y precio, Bodega Putruele encarna el espíritu de las pymes argentinas: esfuerzo, tradición y la capacidad de reinventarse.



Putruele Hermanos S.A.A.I.C.

Ciudad de San Juan, San Juan

- Planta productiva: 5000 m²
- Capacidad productiva anual: 1.000.000 botellas

• POSICIÓN ARANCELARIA (NCM):

-2204.10.90 / Vino espumoso. Tipo champaña (champagne). Los demás



DEL VALLE



Tradición, innovación y un legado que trasciende fronteras



En el corazón de la localidad de San Fernando, Buenos Aires, late una historia que combina tradición, innovación y pasión por una bebida que desde hace más de 70 años une generaciones: la sidra.

Bodegas Cuvilier S.A., con su emblemática marca Del Valle, no solo lidera el mercado argentino, sino que también alcanza destinos internacionales. Martín Bosch, gerente de compras y comercio exterior de la empresa, nos abrió las puertas a este universo donde cada botella cuenta una historia de esfuerzo, visión y amor por la calidad.

La historia de Del Valle comienza en 1957, cuando Luis Virginio, un emprendedor incansable nacido en la ciudad bonaerense de Pergamino, decidió transformar su conocimiento sobre la venta de envases de sidra en algo mucho más ambicioso: la creación de su propia sidra. Inspirado por el potencial de las tierras de Río Negro, fundó una fábrica de caldo de sidra, apostando por la mejor manzana del país para elaborar un producto único.

Desde aquellos viajes interminables entre Buenos Aires y la Patagonia, Virginio entendió que la clave del éxito residía en la constante mejora de los procesos productivos. Nunca escatimó en invertir en maquinaria de última tecnología, posicionando a Del Valle como la fábrica de sidra más grande del país. Sus tanques pueden albergar hasta un millón de litros.

Hoy, bajo el liderazgo de sus tres hijos, la empresa mantiene vivo ese espíritu innovador y sigue siendo referente indiscutido en la industria. Del Valle no solo se destaca en el mercado local; su impacto trasciende las fronteras. Desde Paraguay y Uruguay hasta Estados Unidos, la sidra argentina conquista paladares debido al compromiso inquebrantable con la calidad.

La excelencia se logra en equipo y Del Valle lo sabe bien. La especialista Marcela Andrea Álvarez, a cargo de la Dirección Técnica de Servicios Analíticos del INTI, explica que la empresa encontró en el Instituto la asistencia y el soporte clave para cumplir con las exigencias internacionales. Desde el análisis de la graduación alcohólica hasta estudios de acidez volátil, el trabajo conjunto ha sido fundamental para garantizar estándares de calidad necesarios para conquistar nuevos mercados.

“El INTI es para nosotros el organismo argentino más reconocido, y eso nos da confianza cuando los compradores del exterior requieren certificaciones oficiales”, comenta Bosch.



El mercado global de sidra está proyectado a crecer significativamente hasta 2031, impulsado por la innovación en sabores y la preferencia de los consumidores por bebidas con bajo contenido alcohólico.

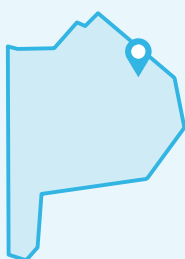
Fuente: The Insight Partners



Con productos que van desde la clásica línea Del Valle hasta las innovadoras sidras *premium* de las marcas “1930” y “Pyrus”, la empresa ofrece una variedad que cautiva a consumidores con gustos diversos, destacándose también por sabores originales como **sidra de pera y las versiones saborizadas de ananá, fresa y durazno**. “Somos los únicos en Argentina que pasteurizamos nuestra sidra, lo que asegura que su sabor se mantenga intacto sin importar el destino”, explica Bosch. Este método único, combinado con más de 25 años de experiencia exportadora, convierte a Del Valle en sinónimo de confianza y excelencia. Del Valle no es solo una sidra; es un símbolo de la historia y la evolución de una industria. El producto refleja una empresa que combina lo mejor de la naturaleza con décadas de experiencia e innovación.

Con una presencia que se expande hacia nuevos horizontes, como Brasil, Japón y Europa, Del Valle sigue llevando el sabor argentino al mundo.

La sidra es el resultado de un proceso cuidado al detalle, desde la molienda de las mejores manzanas hasta el envasado final en su planta de San Fernando. Por ello, cuando se elige Del Valle, no solo se disfruta de un producto inigualable, sino de una marca que lleva más de siete décadas siendo líder en el país y 25 años destacándose en el exterior. Una marca que no solo innova, sino que honra un legado que sigue inspirando a nuevas generaciones.



Bodega Cuvillier S.A.
San Fernando, Buenos Aires

- Planta productiva: 8000 m²
- Capacidad productiva: 12.000 botellas hora 12.500 latas hora de 473 ml

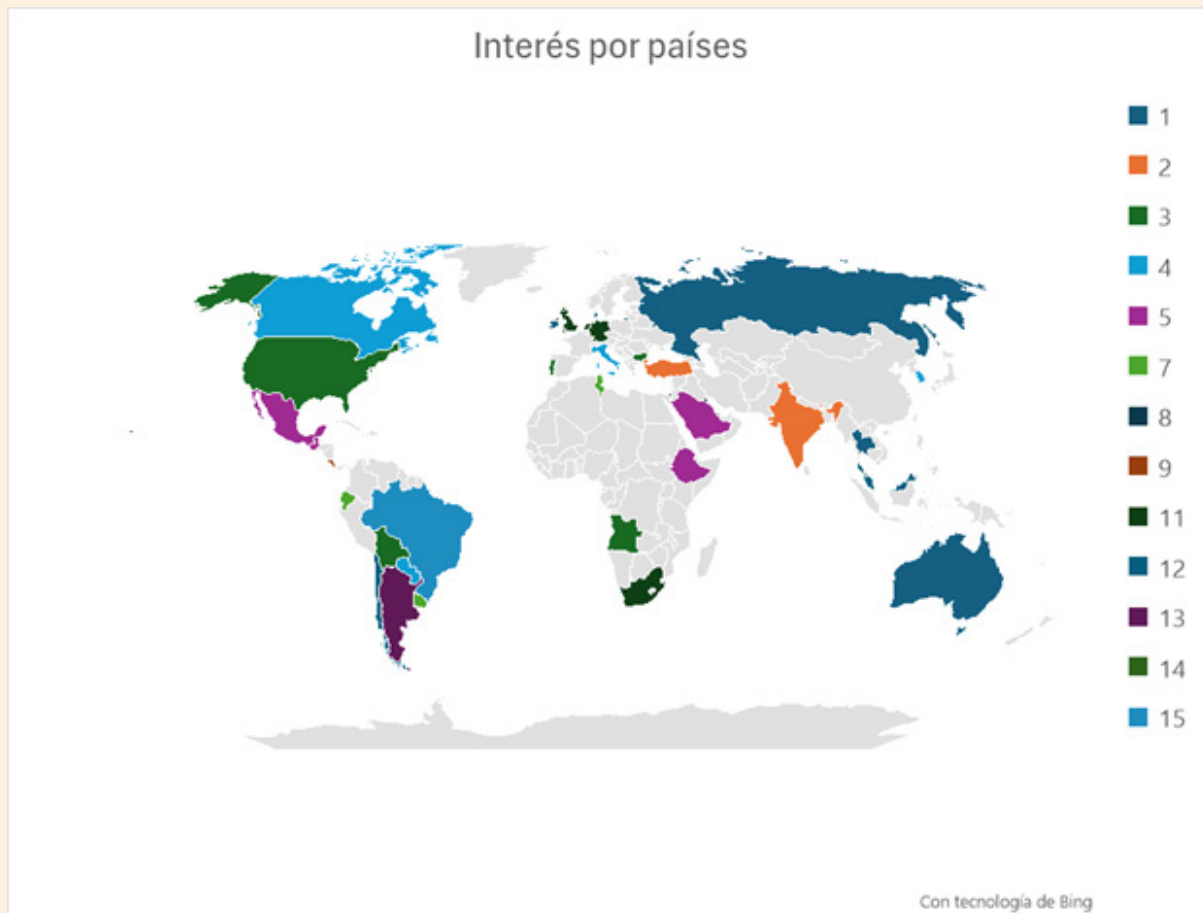
• POSICIÓN ARANCELARIA (NCM):

-2206.00.10.000B / Sidra. Las demás bebidas fermentadas (por ejemplo sidra, perada, aguamiel); mezclas de bebidas fermentadas y mezclas de bebidas no alcohólicas, no expresadas ni comprendidas en otra parte.



Impacto 2024

Interés por países



Desde su creación en 2020, el Newsletter *Pymes Exportan, Tecnología e Innovación Argentina*, ha logrado posicionarse como una herramienta clave para la visibilización de empresas argentinas en el exterior. Con 47 números publicados, este news aborda 23 sectores estratégicos y ha entrevistado a 190 empresas de todo el país. Su distribución llega tanto a municipios y cámaras locales como a 192 representaciones diplomáticas a nivel global, quienes lo comparten con sectores empresariales, importadores y revistas especializadas.

En 2024, una encuesta realizada a las empresas participantes reveló que el 33,9% recibió contactos a partir del newsletter, destacando el interés de empresas extranjeras (36,4%) y nacionales (13,6%), así como de organismos gubernamentales. Países como Brasil, Qatar, Chile, Malasia y Reino Unido han mostrado un especial interés, consolidando vínculos estratégicos con pymes argentinas en sectores

como alimentos y bebidas, energía, maquinaria, tecnología médica y fármaco-químico.

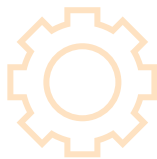
El impacto directo del news incluye la concreción de exportaciones por parte de nueve empresas, como Las Quinas, Emov y Yeruvá, que lograron ingresar a mercados de India, Estados Unidos, Noruega y más. Además, en 2024 se destacaron 47 pymes en sectores innovadores como movilidad sustentable, diseño industrial y tecnologías de gestión, consolidando la presencia argentina en el comercio internacional.

Este informe reafirma el compromiso del INTI en la promoción del desarrollo industrial y la internacionalización de las pymes. Para 2025, el desafío será ampliar el alcance del newsletter, fortalecer los vínculos con mercados clave y seguir destacando el potencial de las empresas argentinas en el mercado mundial.



INTI

Instituto
Nacional
de Tecnología
Industrial





INTI



Secretaría de
Industria y Comercio
Ministerio de Economía

CONTACTO: boletin_pymesexportan@inti.gob.ar

GERENCIA DE RELACIONES INSTITUCIONALES Y COMUNICACIÓN

Subgerencia Operativa de Relaciones Institucionales



ESCANEA Y CONOCÉ
nuestro news
completo



www.inti.gob.ar

