



El mercado de los alimentos para intolerancias y alergias: investigar, emprender y transferir

Martín Buffa

Tendencias de mercado y Oportunidades de transferencia en los sectores “Ocio/Turismo” y “Alimentación”, 1 de junio de 2011

- El Centro Especial de Investigación Planta de Tecnología de los Alimentos (CERPTA) es un Centro de la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB).
- Entre sus principales funciones destaca el **desarrollo de investigación** de calidad y la **transferencia de tecnología** a empresas del ámbito alimentario.

Característica distintiva

Línea de investigación fundamental

La aplicación de nuevas tecnologías, nanotecnologías y tecnofuncionalidad para la mejora de la seguridad alimentaria, el valor nutritivo de los alimentos y el diseño y la producción de alimentos funcionales.

Resumen resultados 2010

- N^o personas del centro: 37 *Funcionarios (9) Contratados (16) Becarios (12)*
- Publicaciones Internacionales: 12
- Tesis leídas: 1
- Pósters y Comunicaciones: 17
- Jornadas Organizadas: 2
- Clientes de proyectos de I+D: 21
- Clientes nuevos: 4
- Patentes (solicitadas): 2
- Spin-off* : (acumulado) 2



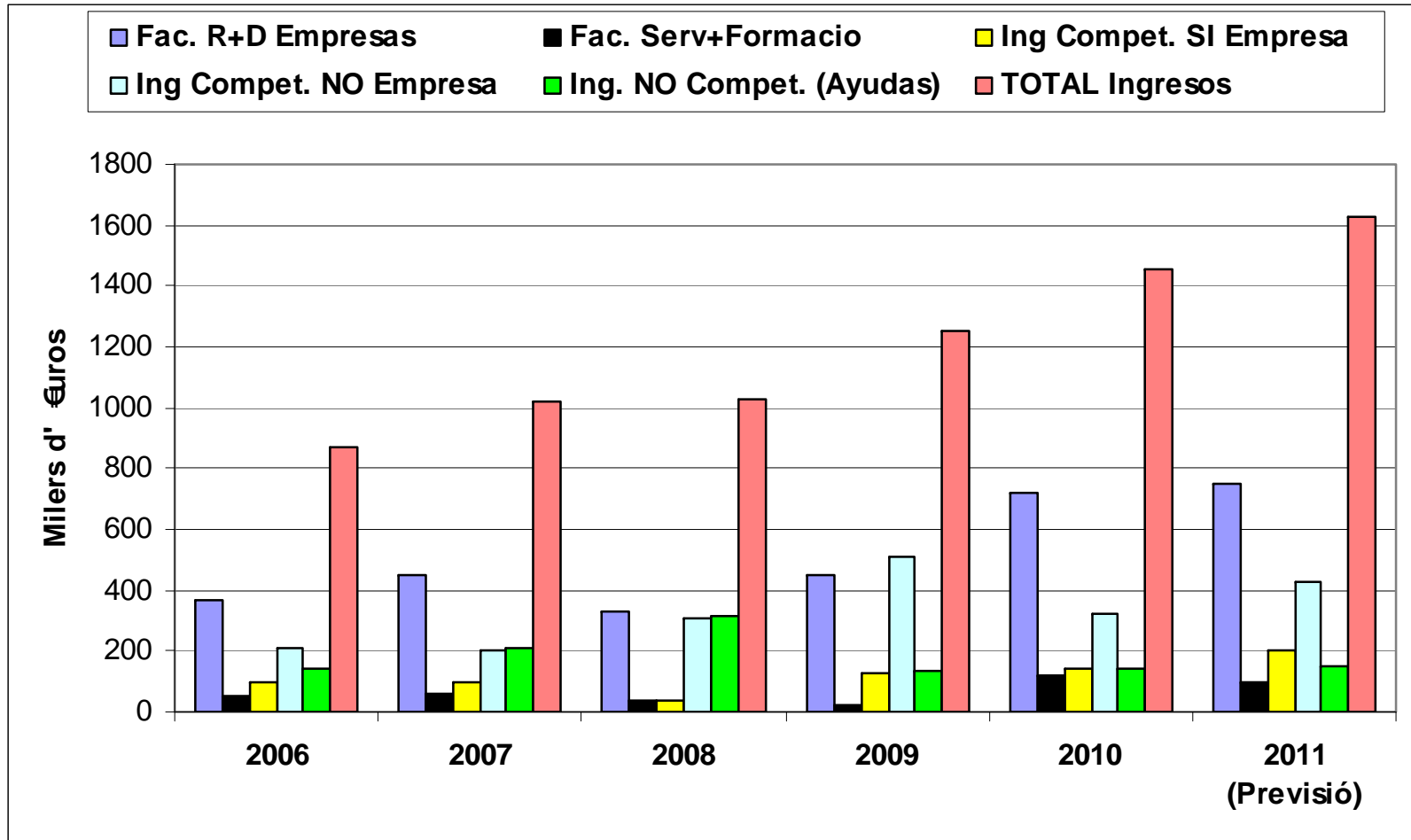
AB-BIOTICS (2003)
FELNUTI (2008)

YPSICON (en creación para 2011) EBT



Resumen resultados 2010

- HISTÓRICO FACTURACIÓN



Línea de panificación

- El CERPTA trabaja en varias líneas del mundo alimentario:

- Lácteos
- Ovoproductos
- Caldos, sopas
- Licuados Vegetales

- **Panificación**
- Alimentos funcionales
- Alimentos de IV y V gama
- ...

- La línea de panificación es de las más jóvenes, con 12 años de experiencia y 5 investigadores.
- Hemos participado en diferentes proyectos de financiación pública, entre los que destacan:
 - **Oficina Virtual de Ingeniería para la Configuración de Panificadoras.** OVICOP-Proyecto de I+D Tecnológico Modalidad P4 . 1999.
 - **Control del Proceso de Panificación mediante Sistema de Infrarrojo por Reflexión y Sensores.** PETRI, Ind. Torrens. 2001
 - **Pan Parcialmente Cocido.** CDTI, Hispan/Berlys 2004. 0132
 - **Pan sin sal.** CDTI, Gb-Plange. 2009

Línea de panificación. Orientada al mercado

- Debido al aumento de las intolerancias alimentarias detectadas en la población y la poco favorable **relación calidad/precio** de los productos existentes en el mercado, el **desarrollo de productos sin gluten ha centrado nuestro trabajo en los últimos años.**
- **Precios** grandes diferencias pan sin gluten (7,2 € / kg) y el pan con gluten (1,2 € / kg).

España no cuenta con ayudas económicas que compense el sobrecoste

- **Trabajo conjunto** con diversos centros de referencia nacionales e internacionales, como la Asociación de Celíacos de Cataluña (SMAP), la Federación de Asociaciones de Celíacos de España (FACE), el Hospital de San Juan de Dios, el Departamento de Cereales de la Universidad de Cork en Irlanda (especialistas en el desarrollo de productos sin gluten), etc.

Línea de panificación. Orientada al mercado

- El resultado de las investigaciones del CERPTA han conseguido desarrollar una tecnología que ha permitido elaborar productos sin gluten de alta calidad muy similares a los productos convencionales.

Pan sin gluten de alta calidad en escala Planta Piloto

- El gran diferencial tecnológico es la capacidad de la tecnología desarrollada por el CERPTA para producir productos sin gluten de alta calidad con rasgos diferenciales positivos como sabor y olor agradables, textura muy similar al pan convencional, un color adecuado y una relación calidad-precio asequible.

Proceso de elaboración e ingredientes utilizados

Línea de panificación. Orientada al mercado

- En abril del 2007, organizamos unas jornadas internacionales sobre la enfermedad celiaca donde se debatieron los principales temas que rodean al celiaco, desde la **pobre calidad de los productos** hasta las más innovadoras **técnicas de detección de gluten**.

- Nuestra tecnología fue testada por centros desvinculados al CERPTA; Fundación Alicia, Asociaciones de celiacos y empresas líderes del sector sin gluten como Santiveri, Airos Delicatessen, Dr. Shär, etc.

valoración muy positiva

gran diferencia respecto a todo el que hay al mercado

Mercado

En la actualidad se estima que **1 de cada 100 personas** sufre intolerancia al gluten tan Europa como en USA (Food Navigator , 2006a), con cifras más altas en países como Alemania y UK.

U.S.A.: >1.000 M -€ (2005)

UK: 225 M -€

Italia: 110 M -€ (sólo en farmacia)

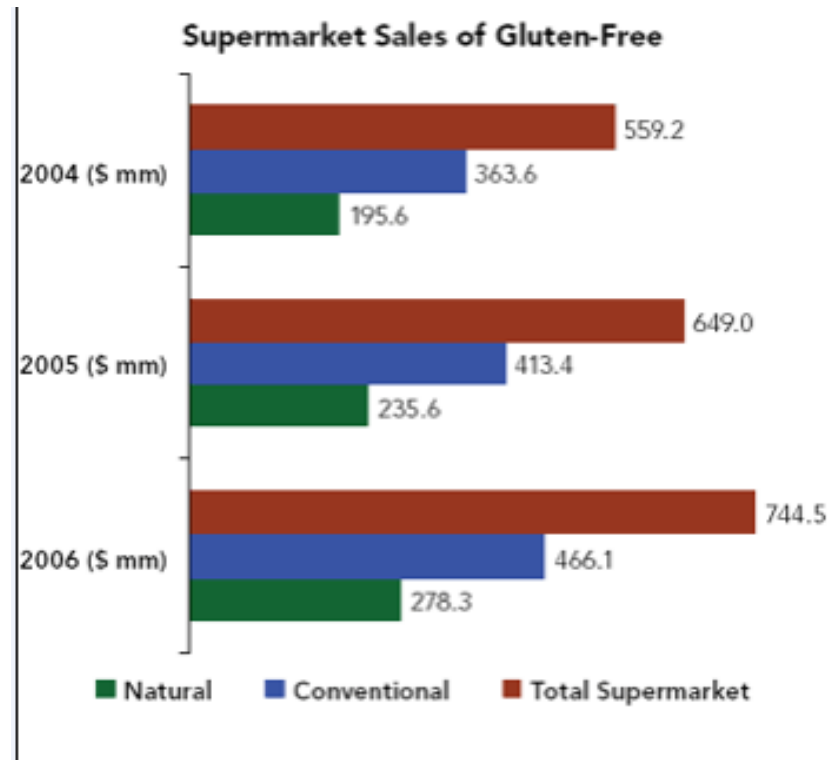
Suecia: 9 M -€

Finlandia: 8 M -€

Noruega: 4 M -€

Dinamarca: 2 M -€

Previsiones U.S.A.



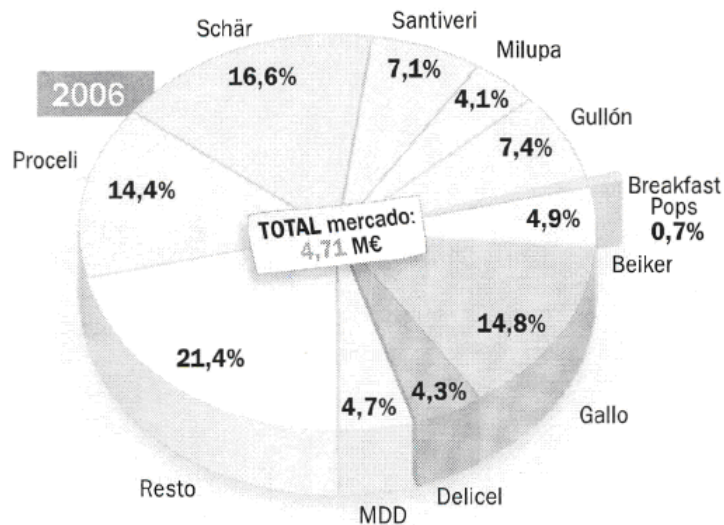
Mercado

- En España la prevalencia de la enfermedad celíaca se sitúa en aproximadamente un 1% de la población (FACE, 2009), **incrementado considerablemente** en los últimos años favorecida por los **nuevos métodos de diagnóstico** y también de consumidores específicos que optan por una **dieta sin gluten**.
- Según algunas asociaciones como SMAP o FACE, tan sólo un 10% de los celíacos son diagnosticados.
- Mercado español (2007) fue de 6,47 M -€, representando el consumo de pan de molde un 25,4%.
- En Cataluña hay unos 70.000 intolerantes al gluten, de los cuales 8.000 forman parte de asociaciones (datos de Celíacs de Catalunya).

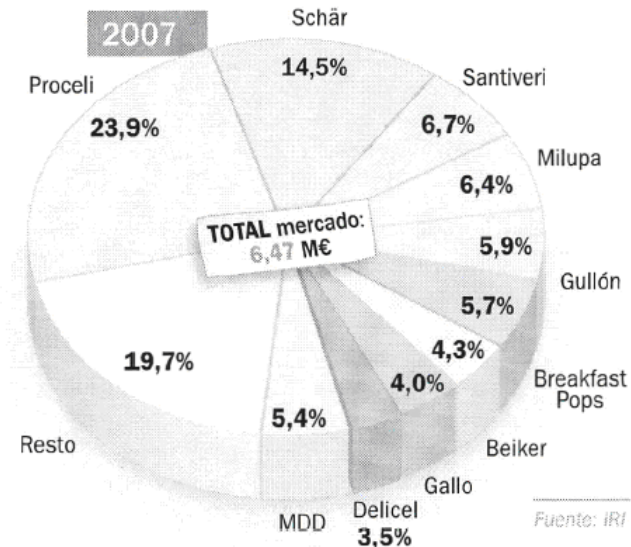
En Barcelona y alrededores ~40.000 personas.

Mercado

- Segmentación del mercado de productos para celíacos en España (Informe Revista Alimarket, 01/02/2008)



Período de 52 semanas concluido el 3 de diciembre de 2006



Fuente: iRI

Período de 52 semanas concluido el 2 de diciembre de 2007

Muchas empresas, mercado repartido
Hay mercado para alguien mas? Podemos hacerlo mejor?

¿Cómo hemos llegado hasta aquí?

AYUDAS DESTINADAS A INCENTIVAR PROYECTOS Y ACTIVIDADES DE VALORIZACIÓN DE TECNOLOGÍA LLEVADAS A CABO POR ENTIDADES OFERENTES DE TECNOLOGÍA.

VALTEC 2008



Fons Europeu de Desenvolupament Regional
"Una manera de fer Europa"

ACCIO
CIDEM | COPCA

Descripción del proyecto

- Proyectos que se desarrollen desde la fase pre-competitiva hasta la prueba de concepto o prototipo.
- Resultado esperado: incremento de valor de la tecnología y las posibilidades de transferencia
 - ventajas competitivas y diferenciales respecto la competencia actual
 - situación de la propiedad intelectual-industrial, fiabilidad de la tecnología, estrategia de comercialización, etc.

¿Cómo hemos llegado hasta aquí?

AYUDAS DESTINADAS A INCENTIVAR PROYECTOS Y ACTIVIDADES DE VALORIZACIÓN DE TECNOLOGÍA LLEVADAS A CABO POR ENTIDADES OFERENTES DE TECNOLOGÍA. **VALTEC 2008**

¿Cómo planteamos el proyecto?

- Doble enfoque (1) el desarrollo desde la fase pre-competitiva en que se encontraba la tecnología (escala piloto) hasta la prueba de concepto (escala industrial) (2) la diversificación de los productos.
 - modificaciones a nivel tecnológico (granulometría de las mp., maquinaria, optimizaciones de proceso, etc.) y de comercialización
 - del producto (analíticas de las mp. y producto acabado, requisitos etiquetado, análisis sensorial, etc.).
- Una vez valorizada la tecnología, **los resultados se explotarían mediante acuerdos de transferencia de tecnología** con empresas.

Específicamente se pretendía apostar por la spin-off FELNUTI S.L

¿Cómo hemos llegado hasta aquí?

PROYECTOS DE VALORIZACIÓN 2008. Ayudes EVALXARTA



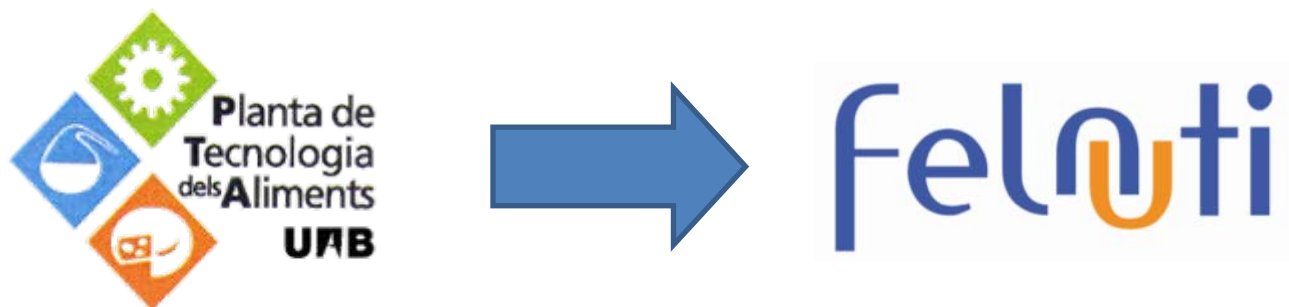
- Valorización de la tecnología desde la fase pre-competitiva hasta la prueba de concepto
- El resultado es el incremento del valor de la tecnología i de las posibilidades de transferencia a la industria

Acciones complementarias

¿Cómo hemos llegado hasta aquí?



Resultados de valorización: creación de la *Spin-off* Felnuti, S.L.



Felnuti es una empresa dedicada al campo de la alimentación, especializada en el **desarrollo de alimentos para alergias e intolerancias alimentarias**, entre las que destacan la intolerancia al gluten, a la lactosa y al huevo.

Se constituyó en el 2008 como una Spin-off del Parc de Recerca de la UAB

Creación de la empresa



Mercado sin gluten

Nuestro producto va dirigido a grupos con intolerancias y alergias y sus familiares.

- El colectivo de celíacos y su entorno familiar suelen ser muy activos y conocedores de las limitaciones de los productos sin gluten
- Están muy bien organizados y realizan todo tipo de actividades formativas, médicas y comerciales.
- Muy sensibles a cualquier información relacionada con su intolerancia

¿Cómo hemos llegado hasta aquí?

- La idea general del **modelo de negocio** era entrar en primer lugar en el **mercado de productos frescos sin gluten de alta calidad**. Para lograr esto nos basamos en tres pilares fundamentales:
 - a) **La base tecnológica** nos permite hacer un pan mas similar al normal
 - b) La gama de **productos frescos** no existe a escala industrial, sólo la llevan a cabo pequeños obradores los que no tienen red de distribución ni acción comercial.
 - c) El **precio**. Competitivo que viene condicionado por el coste de las materias primas, el beneficio empresarial, distribución y comercio al por menor.

¿Cómo hemos llegado hasta aquí?

El pan y de las harinas para uso doméstico se presentaron el 27 de Octubre de 2009 en Barcelona con una muy buena afluencia de público.



AYUDAS PARA ANÁLISIS DE VIABILIDAD DE PROYECTOS DE BASE TECNOLÓGICA
PROGRAMA GENESIS 2008 i 2009



- Ayudas para el análisis de viabilidad de proyectos de base tecnológica que se realice en Cataluña
- Debe implicar riesgos tecnológicos sustanciales
 - Plan de empresa, análisis de viabilidad económico financiero, pruebas de producto servicio con clientes pilotos, pruebas de concepto, estudios de vigilancia tecnológica, primera protección de la tecnología, estudio de mercado, etc.

GENESIS	Características	
Beneficiarios	empresas de nueva creación <2 año	
Tipología	proyecto de base tecnológica	
Presupuesto	20.000-€	
Ayuda	colaboraciones externas	100% del gasto subvencionable
	inv material/inmaterial	
	prototipos	

¿Cómo planteamos el proyecto?

- *El pan sin gluten ya ha superado las fases de desarrollo se han realizado pruebas concepto a la industria para ver la viabilidad tecnológica del proyecto*
- *El siguiente paso sería realizar pruebas piloto de mercado que nos den una idea de la aceptación de nuestro pan por parte del consumidor, para así poder evaluar y definir la viabilidad comercial de nuestro proyecto.*
 - Pruebas de pan sin gluten de alta calidad con clientes pilotos
 - Círculo producción, comercialización, distribución y venta
 - Test de Packaging: Envasado y métodos de envasado

Esta subvención tenía como objetivo realizar pruebas piloto de mercado

AYUDAS PARA ANÁLISIS DE VIABILIDAD DE PROYECTOS DE BASE TECNOLÓGICA PROGRAMA GENESIS 2008 i 2009

- Fábrica: Las pruebas se realizaron a una empresa de productos sin gluten.
 - Costes elevados de logística y distribución reducen enormemente el margen comercial
 - Tecnológicos y de marketing
- Distribución: acuerdo con la empresa distribuidora en Barcelona
 - la implicación de esta empresa en el proyecto no fue la esperada



LÍNEA NUEVAS EMPRESAS BASE TECNOLÓGICA
NEBT 2010

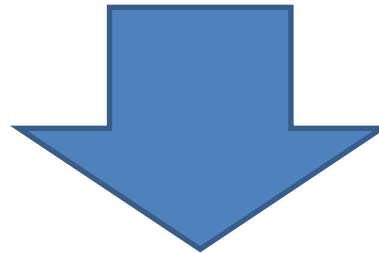


- Dirigidos a la consolidación del proyecto empresarial de las EBT.
 - Personal, adquisición de equipamientos, asesoramiento
 - Que queden justificadas y directamente ligadas a la estrategia de la empresa

NEBT	Características
Beneficiarios	empresas CAT de <2 año
Tipología	crédito 0%, 3 años de carencia
Presupuesto	300.000,-€ max (75% del presupuesto del proyecto)
Gastos subvencionables	personal
	inv material/inmaterial
	colaboraciones externas

¿Cómo planteamos el proyecto?

- El pan sin gluten ya ha superado las **fases de desarrollo** (pre-competitiva) y se han realizado **pruebas de concepto** en la industria y **realizado pruebas de mercado** para ver la viabilidad tecnológica del proyecto



Fase de consolidación. Expansión con nuevas referencias y centros de producción.

- ***Fase de consolidación. Expansión con nuevas referencias y centros de producción.***
 - búsqueda de un *partner* que pueda fabricar nuestros productos
 - la adecuación de sus instalaciones y formación de su personal
 - búsqueda e instalación de maquinaria, instalación de los procesos de elaboración en fábrica.
 - establecimiento de estrategias de distribución y potenciación del marketing

¡Muchas gracias!

Dr. Martín Buffa

Director de Proyectos I+D+i

Centre Especial de Recerca Planta de Tecnologia dels Aliments.

Facultad de Veterinaria. Universidad Autónoma de Barcelona (UAB)

08193 Bellaterra. Tel. 935811447; Fax. 935812006.

web: www.cerpta.com