

OPINIÓN

La geopolítica permitió que la llegada de Trump a la Casa Blanca allanara el camino para retomar las negociaciones que en 1999 se iniciaron entre el bloque de Mercosur (Uruguay, Argentina, Paraguay y Brasil) y la Unión Europea. Bajo el lema 'America first', la nueva administración republicana bloqueó la firma del TTIP (entre EEUU y la UE). Aquello motivó una seria reflexión en Bruselas, que se debió acentuar con la aprobación y el inicio de las negociaciones derivadas del Brexit. La vieja Europa debió ver claro que se imponía dinamizar sus exportaciones y contrarrestar el auge de EEUU y China como grandes potencias comerciales en el Pacífico. Así se entiende la rapidez con la que se impulsó el acuerdo con Canadá (CETA) y ahora el de Mercosur. Las escandalosas filtraciones realizadas sobre el contenido del frustrado TTIP, ayudan a entender el férreo hermetismo con el que la Comisión Europea (CE) está llevando las negociaciones con los citados países latinoamericanos. A estas alturas nos tememos lo peor... que la geopolítica y la precipitación nos lleven a pactar acuerdos de los que no tardaremos en arrepentirnos.

Vacuno, lácteo, automóvil... se ha hablado mucho del impacto comercial que sobre estos sectores se daría. Poco o nada sabemos, sin embargo, de uno de los mayores puntales económicos del Estado más poderoso de este bloque sudamericano, Brasil, un líder mundial en la industria de zumos de naranja que podría estar gestando ahora una OPA hostil a la totalidad de la industria de la UE. Quizá para la Comisión Europea (CE) los zumos sean sólo una carta negociadora, una baza con la que arrancar cuestiones supuestamente mayores. Pero les avanza que borrar del mapa o laminar seriamente al sector local transformador de cítricos tendría consecuencias nefastas, no solo sobre el mercado en fresco de naranjas, mandarinas y limones —que, por supuesto— sino también sobre el sector frutícola en general. A corto/ medio plazo, además, el desembarco definitivo en la UE de los gigantes brasileños del zumo —Cutrale, Citrosuco y Louis Dreyfus Company (LDC)— afectaría al resto de la industria transformadora (no cítrica) o incluso envasadora, que ahora parece mirar hacia otro lado en este asunto.

Antes si cabe de la rúbrica de este tratado, el aterrizaje fabril de estas multinacionales en Europa ya se ha producido: Citrosuco ha alquilado por tres años la línea de exprimido de Zumos Palma (Córdoba) y LDC está realizando inversiones estratégicas en el transformado, no ya de agrios, sino de manzana. Son sólo dos ejemplos de otros tantos pero bien podrían ser la antesala de lo que se nos viene encima.

■ FLORIDA, EL ANTECEDENTE

Conviendría recordar ahora cómo se resolvió el pulso que, en los 80 y 90, comenzó a darse entre la pujante industria de zumos brasileña y el entonces todopoderoso líder mundial de los concentrados de naranja de Florida (EEUU). La situación de partida era desigual: los costes de producción norteamericanos por hectárea a comienzos del pre-

¿OPA hostil del zumo brasileño a la UE?



Borrar del mapa o laminar seriamente al sector local transformador de cítricos tendría consecuencias nefastas.

La industria más potente, que en su momento fue Florida, agoniza hoy por el HLB pero también por la competencia barata de Brasil

Los aranceles —del 12,2% para el concentrado y el zumo directo y del 15% si son congelados— son ya una barrera raquítica. Eliminarlos supondría dinamitar esa mínima contención

sente siglo triplicaban a los brasileños (4.538 \$/Ha por 1.590 \$/Ha). Por las mismas fechas irrumpió el Citrus greening (o HLB) en ambas zonas productoras. Las medidas antidumping tomadas en 2006 por la Casa Blanca para tratar de frenar las importaciones mucho más baratas brasileñas, de poco sirvieron. La expansión de la bacteria (la que desencadena el HLB) provocó —sigue provocando— la muerte de millones de árboles en ambas latitudes pero el resultado de sendos procesos fue dispar: hoy la pujante industria de zumo de Florida agoniza y la producción de naranjas en Florida ha pasado de 10 millones de toneladas en 1997/98 a no llegar a dos millones en la presente. Brasil, en cambio, ha controlado la enfermedad (o, al menos, la ha frenado),

y produce del orden de 16,7/17,5 millones y se ha hecho con el liderazgo mundial indiscutible en todos los tipos de zumos, tanto el concentrado como el directo. Florida, con mayor tecnificación, mejores rendimientos y productividad, cayó frente al Citrus greening pero también frente a la producción barata de Brasil. Hoy los restos de aquel sector —año orgullo patrio norteamericano— están también en buena parte en manos del capital brasileño. ¿Qué posibilidades le quedará a la industria comunitaria y española si se produce el desarme arancelario que ahora podría estar planteándose?

■ EL ZUMO BRASILEÑO

Brasil hoy acapara el 34% de la producción mundial de naranjas pero supone el 67% de la de zumo.

Sus inmensas plantaciones están volcadas y adaptadas para su transformación y su producción se exporta en un 97%. Su facturación, concentrada en los citados tres grandes, supera los 6.500 millones de dólares. Algunos se atreven incluso a estimar que, de cada diez vasos de zumo de naranja consumidos en el planeta, ocho proceden de este país.

De ahí que, hace ya décadas, la industria española evolucionase y se convirtiera en buena parte del concentrado en el que ya había dejado de ser competitivo al zumo directo, 'zumo puro' (en Francia), zumo fresco o etiquetado como '100% exprimido' en España (o incluso single strength). Un producto con mayor valor añadido, que no tiene ni azúcar, ni agua, ni conservantes añadidos y al que tan solo se le aplica un tratamiento de flash pasteurización y conservación en frío, que se diferenciaba de la oferta masiva brasileña de zumo concentrado o etiquetado como 'a partir de concentrado'. Pero incluso en este segmento, Brasil ha forzado la máquina para coparlo también.

Para conseguirlo, de hecho, estas inmensas corporaciones invirtieron en flotas propias de buques, con tanques asépticos de entre 15.000 y 30.000 toneladas de zumo —concentrado y con-

gelado (muchas veces) o directo— en cada una de estas naves. Buques que llegan a Rotterdam con cadencia regular y con costes logísticos ínfimos: atravesar el Atlántico y acceder al enclave portuario holandés les cuesta a estos operadores lo mismo que a una planta de procesado española —valenciana o murciana— colocar su producto en Francia o Centroeuropa.

Esa suerte de pasta que es el concentrado, a la que se le elimina el agua (y se congela) para facilitar su transporte en esos inmensos depósitos, se transforma en zumo cuando, ya en las plantas europeas, se le vuelve a añadir agua y/o se mezcla con otros jugos. Y con cada tonelada de frozen concentrate, tras relaborarse en destino, se generan 5 ó 6 de zumo, lo que vuelve a reducir a la mínima expresión sus costes logísticos por tonelada transportada. Hoy ese proceso de reconstitución de los concentrados lo realizan en buena parte empresas europeas pero, de no frenarse la tendencia, aquí también podríamos seguir los pasos de Florida y ser dominados por capital brasileño.

■ PAPEL CLAVE

La industria española de zumos desempeña, con todo, un papel estratégico clave, subsidiario del mercado en fresco pero con protagonismo propio. Su rol, a la hora de descongestionar los mercados y de valorizar las segundas calidades (pequeños calibres, con defectos de piel... orgánicamente excelentes pero que no deben ir al mercado en fresco), es fundamental: en campañas con cosechas de entre 6,5 y 7,5 millones de toneladas es capaz de absorber volúmenes cercanos al 17/18% e incluso del 20%. En las más cortas, próximas a los seis millones, su papel se reduce pero también procesa porcentaje clave del 13/14%. Si no dispusiéramos de esta salida habría que inventársela para no afectar al conjunto de la producción: se dispararían los costes de confección, afectaría a la calidad... La industria de zumo, por dejarlo claro, actúa como un precio mínimo en las cotizaciones para que en un momento dado no se produzcan los temidos desplomes por excesos de la oferta. Supone, además, una salida 'noble' y sostenible para una porción nada desdeñable de la cosecha, que de otro modo tendría un considerable impacto ambiental (piensen por ejemplo en la cantidad de lixiviados...).

■ ARANCELES

Los aranceles que aplica Europa a los jugos brasileños —del 12,2% para el concentrado y el zumo directo y del 15% si son congelados— son ya hoy una barrera raquítica. Eliminarlos supondría dinamitar esa mínima contención y con ello cuestionar la viabilidad de un sector que, como la citricultura española, genera un negocio cada año próximo a los 4.300 millones de euros.

(*) *Presidente del Comité de Gestión de Cítricos (CGC)*



Por VICENTE BORDILS (*)