

Los agricultores acuden a Asia para sortear el veto ruso a sus productos

CAMILO S. BAQUERO, Barcelona

Cuando, en agosto de 2014, el Kremlin cerró el grifo a la importación de alimentos europeos frescos, el mundo agroalimentario catalán se echó las manos a la cabeza. Rusia se había convertido en un mercado preferente para la exportación de carne de cerdo y de frutas como el melocotón. Aunque el peso del veto ruso se sigue notando, más de dos años después y con muchos esfuerzos, la industria ha logrado que los mercados asiáticos —sobre todo China, Emiratos Árabes, Corea del Sur— absorban su producción.

El veto de Rusia llegó en respuesta a las sanciones comerciales impuestas por la Unión Europea (UE) tras el conflicto en Ucrania. La afectación no fue uniforme, puesto que productos como el aceite y el vino no tuvieron restricciones. La Generalitat calculó el impacto para la agroindustria catalana en 110 millones de euros durante el primer año, más de un tercio del total que se preveía para el conjunto español. "Fue un jarro de agua fría. Rusia se había convertido en El Dorado para el sector", explica Josep Collado, secretario general de la Federación Catalana de Industrias de la Carne (FECIC), que agrupa a 180 empresas.

Según datos de la Agencia para la Competitividad de la Empresa (Acció), en 2012 las exportaciones cárnicas a Rusia alcanzaron los 155 millones anuales. Algo similar ocurría con las frutas, donde ese mismo año se enviaron productos por valor de 72,5 millones. Esas magnitudes descendieron, en solo un año, a

cero. "Nos había tomado un trabajo de diez años lograr madurar el mercado ruso", recuerda Manel Simon, director general de la Asociación Empresarial de Fruta de Cataluña (Afrucat).

Tanto Collado como Simon reconocen la celeridad con la que las administraciones intentaron buscar soluciones para mitigar los efectos del veto. Desde Acció consideran que la decisión del Gobierno ruso "no ha tenido muchos efectos" ya que se logró de una manera relativamente rápida aumentar los envíos a otros mercados que estaban en proceso de maduración. El de crecimiento más notorio en la carne, según la agencia, es China. En 2013, las exportaciones hacia el gigante asiático ascendieron a 69,9 millones de euros anuales y, el año pasado, llegaron a 158 millones, lo que supuso un aumento del 126%.

"No ha habido un retroceso en ninguna de las dos industrias", defienden desde Acció. En el caso de Corea del Sur, por ejemplo, en los tres últimos



Almacén de una cooperativa frutera de Alcaràs. / JAVI MARTÍN

años los envíos de carne se han triplicado hasta alcanzar los 80 millones en 2015. En Japón, por su parte, se pasó de 80 millones de euros en 2013 a 165 millones el año pasado. En el caso de la fruta, principalmente Estados Unidos y Emiratos Árabes han absorbido el volumen de las exportaciones, sobre todo de melocotones, nectarinas y frutas hueso. El año pasado, al país norteamericano las ventas llegaron a 25 millones de euros, tres veces más que en 2013. En los Emiratos Árabes se pasó de cinco millones a once en el mismo periodo de tiempo.

Fiasco en África

"Un mercado no se busca y no se madura en dos años, aún estamos trabajando en ello", alerta Simon. Ese principio también aplica para los cárnicos. Collado

explica cómo en un principio se intentó llegar a algunos países africanos como Guinea o Angola, pero sus estructuras logísticas, por ejemplo las cadenas de frío, hicieron muy difícil consolidar una relación. Los puentes que se habían empezado a tender con China terminaron por acelerarse y ahora se ha convertido en el mercado clave. "Ha sido un boom", acepta el directivo de FECIC.

Collado cree que el sector salió "bien parado" a pesar del bache de los primeros momentos del veto. También les ayudó la caída en los precios de elementos clave en la producción, como el pienso. "Con el veto, Rusia está desarrollando una oferta interna, por lo cual será un mercado difícil de recuperar", explica. China y los mercados del sudeste asiático, sin embargo, han permitido dar salida a productos co-

mo las vísceras o las orejas con lo cual cuando se abre un cerdo todo puede ser utilizado. "Se trata de partes que ahora tienes que tratar con más cuidado, esto ha implicado cambios interiores en las empresas", explica.

El 11% de la producción de melocotones y nectarinas catalanas acababa en mesas rusas. Por ser un producto más delicado, buscar mercados supletorios necesitó más trabajo. Pero el efecto del veto es más duro con las peras y manzanas del campo de Cataluña, productos que no se envían a Rusia pero sí a Europa, explican desde Afrucat.

Bélgica, por ejemplo, enviaba el 39% de su producción de peras a Rusia, y el 51% se quedaba en la UE. El año pasado la UE se quedó el 88%. "Hay demasiada saturación en el mercado europeo", alerta Simon.