



POR MATEO NAVAS GARCÍA



LAS MANZANAS DE LA DISCORDIA

Durante años, una firma puertorriqueña llamada Comtrade fue la llave que tuvo Empresas Carozzi para entrar a Mott's, la marca de jugo de manzana más vendida de Estados Unidos. En noviembre pasado, esa misma compañía demandó a la chilena por US\$ 15,6 millones en la Corte Federal de Puerto Rico, acusándola de haber vuelto al negocio por su cuenta. La firma chilena, eso sí, todavía no ha sido notificada de la acción judicial.

En Estados Unidos el jugo de manzana es casi una institución: se sirve en comedores escolares, en hospitales, aviones y está en la puerta de casi cualquier refrigerador americano. También es un negocio voluminoso, concentrado y disputado por los mayores conglomerados de alimentación del país. Tres compañías dominan las góndolas: Keurig Dr Pepper, dueña de Mott's -la marca más vendida del rubro-; Coca-Cola, con Minute Maid; y Harvest Hill, que controla Juicy Juice desde que la compró a Nestlé en 2014. El grueso del producto que llega a esas botellas proviene de China, y el resto se reparte entre Polonia, Turquía, Argentina y Chile.

En ese mapa, Carozzi ha jugado durante años un rol clave. Su división agroindustrial, Agrozzi, opera uno de los mayores complejos de procesamiento de frutas y hortalizas del hemisferio sur. En 2011, la compañía

puso en marcha una planta para procesar manzana en concentrado a escala industrial, un producto que terminó entrando al país del norte por la puerta grande gracias a un vínculo comercial con Mott's.

Esa historia, sin embargo, tiene hoy un capítulo judicial. Parte importante del vínculo que construyó Carozzi con Mott's lo armó Comtrade, una empresa con sede en Puerto Rico que desde 2012 fue su agente exclusivo para ese negocio. Hoy, esa misma compañía es su adversaria en tribunales: en noviembre pasado demandó a Empresas Carozzi en la Corte Federal del Distrito de Puerto Rico acusándola de haber vuelto a vender concentrado de manzana a Mott's por su cuenta, pasando por encima del contrato firmado hace 14 años.

Del tomate a la manzana

La relación entre Carozzi y Comtrade se remonta a fines de los años '80. Según relata la demanda presentada el 12 de noviembre ante la Corte Federal de Puerto Rico, Comtrade -una compañía con sede en Guaynabo, fundada en 1991 por el empresario Alberto Estrada, un cubano de origen habanero formado en Boston University, y dedicada desde entonces a importar y distribuir ingredientes alimenticios en Estados Unidos- ya compraba pasta de tomate a Agrozzi en 1989.

De acuerdo al libelo, en 2011, cuando Carozzi anunció que levantaría una nueva planta para procesar manzana en concentrado a escala industrial, fue Agrozzi quien se acercó a Comtrade en busca de ayuda para abrir clientes en Estados Unidos. El objetivo era entrar a las grandes ligas.

Comtrade partió golpeando la puerta de la casa matriz de Dr Pepper Snapple Group en

Dallas, Texas. Vinieron meses de reuniones, viajes y envíos de muestras para cumplir con los requisitos de acidez y color. La aprobación, dice el escrito judicial, llegó tras ese recorrido. Hacia 2017, seis años después de esas primeras gestiones en Dallas, Comtrade se había convertido en el mayor proveedor de concentrado de manzana de Mott's.

El contrato -firmado en 2012- fijaba una comisión de 2% sobre el valor FOB de toda la mercadería vendida a Mott's "o a cualquier otra entidad" que hiciera negocios con el agente, e incluía una cláusula: el acuerdo regiría por tiempo indefinido y "no podrá ser cancelado ni terminado", ni el fabricante podría negarse a renovarlo, salvo causa justificada. Cualquier disputa, añadía ese contrato, se resolvería en tribunales de Puerto Rico.

Las ventas se detuvieron en 2020. Ese año, según la demanda, Carozzi dejó de venderle concentrado a Mott's por razones financieras. La salida de la compañía chilena, acusa la firma puertorriqueña, se explicó tanto a Mott's como a Comtrade, pero el contrato nunca se terminó formalmente.

El detonante de la pelea llegó en mayo de 2025. Las condiciones de mercado mejoraron -el galón de concentrado trepó a US\$ 12,88- y Carozzi retomó las ventas a Mott's. Pero esta vez lo hizo directo, a través de Carozzi North America, su filial en Miami, sin participación de Comtrade.

Para el demandante, esa decisión constituyó "una clara violación del acuerdo de distribución que fue acordado y firmado". La cifra en disputa: US\$ 15,6 millones.

El adiós de los sudafricanos

El litigio en Puerto Rico encuentra a Carozzi en un punto alto de su historia.

En 2025, la compañía registró ingresos récord con un alza de 4,1% respecto de 2024. Este año, la firma se posicionó entre las empresas con mayor crecimiento en el mundo, según Financial Times. La compañía, según el FT, registró entre 2021 y 2024 un crecimiento absoluto del 48,9%.

Detrás de esos números hay una empresa con 127 años de historia, 27 categorías de alimentos, 11 mil empleados en Chile, Perú y Argentina, y exportaciones a 50 mercados.

El negocio agroindustrial volvió a pisar fuerte. Pese a precios internacionales más exigentes, Carozzi alcanzó en 2025 niveles récord en volumen de ventas en ese frente, y anunció una inversión de US\$ 50 millones en su complejo de Teno, principalmente para una nueva planta de salsas. A eso se suman nuevos acuerdos en Japón y la costa oeste de Estados Unidos, y operaciones recién abiertas en Tailandia y Turquía, que según la propia compañía harán necesaria una oficina comercial en Europa.

En 2025 Carozzi también patrocinó, a través de Agrozzi, el encuentro anual de la U.S. Apple Association, el principal foro mundial de la industria de la manzana. Y en agosto pasado recibió en sus instalaciones de Nos a Amanda Hinkle, agregada agrícola de Estados Unidos, que llegó con su equipo del USDA Foreign Agricultural Service. Hoy el segmento internacional -que agrupa a Argentina, Paraguay, Ecuador, Estados Unidos- representa el 21,8% de los ingresos consolidados.

El repunte de Agrozzi coincidió con un año excepcional para toda la industria chilena del jugo de manzana. Según datos de Aduanas, las exportaciones nacionales del producto totalizaron US\$ 106 millones en 2025, un alza de 43% en valor y 27% en volumen respecto del año anterior, con 48 mil toneladas despachadas. Estados Unidos concentró el 33% de esos envíos.

Carta viaja a Chile

Comtrade construye el monto reclamado con el siguiente cálculo: en los años de mayor volumen, estiman que vendían a Mott's alrededor de tres millones de galones de concentrado al año, a un precio promedio de US\$ 8,00 el galón, lo que equivale a unos US\$ 24 millones anuales. Aunque la demanda señala que las condiciones de mercado mejoraron en 2025 situando el precio del concentrado en US\$ 12,88 el galón, los demandantes redondean esta cifra a US\$ 13,00 para proyectar el escenario actual. Así, sostienen que con un volumen duplicado de seis millones de galones al año a ese valor exacto de US\$ 13,00, las ventas alcanzarían los US\$ 78 millones anuales. La comisión de 2% pactada originalmente sobre ese nuevo flujo (US\$ 1.560.000 al año), multiplicada por un periodo de 10 años al tratarse de un contrato indefinido, suma los US\$ 15,6 millones que hoy la firma exige en tribunales.

Carozzi todavía no responde las acusaciones oficialmente en Puerto Rico. El emplazamiento viaja desde marzo por carta rogatoria a Chile. De hecho, fuentes de la firma nacional dijeron que estaban sorprendidos, ya que no han sido notificados de ninguna demanda de esta empresa, con la cual no tienen ni deudas ni relaciones comerciales hace muchos años. +