



Jorge Bretó relata que el proceso de compra de las unidades productivas de Fomesa y Brogdex Ibérica a través de FLC Technologies se cerró entre finales de septiembre y principios de octubre. / RF

## “Vamos a aportar mayor valor al sector”

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

La adquisición de Fomesa y Brogdex por parte de Citrosol ha generado un nuevo statu quo en el sector de los productos postcosecha y de la tecnología desarrollada a su alrededor. Se trata de “un reto de enorme importancia” para Citrosol, como afirma Jorge Bretó en esta entrevista en la que el CEO de la compañía de Potries detalla cómo va a realizarse el proceso de fusión en su perspectiva más operativa y cómo tanto clientes como empleados, que a partir de ahora serán atendidos por la filial FLC Technologies, van a continuar contando con lo mejor de las reconocidas firmas.

**Valencia Fruits.** A finales de septiembre se hizo pública la noticia de que Citrosol adquiriría Fomesa y Brogdex Ibérica. ¿Cuándo se cerró finalmente la adquisición y en qué situación quedan el catálogo y los clientes de las empresas adquiridas?

**Jorge Bretó.** El proceso de compra de las unidades productivas de Fomesa y Brogdex Ibérica a través de nuestra filial FLC Technologies se cerró entre finales de septiembre y principios de octubre, sin perjuicio de que una adquisición de tal envergadura comprende trámites posteriores que aún están ejecutándose. Los clientes de Fomesa y Brogdex, tras la adquisición, han pasado a ser atendidos por FLC Technologies, ampliándose, además, el catálogo de productos, ya que las soluciones postcosecha de Citrosol pasan a formar parte de FLC, así como las soluciones

que hasta entonces pertenecían a Fomesa y Brogdex están ahora disponibles en el catálogo de Citrosol.

**VF.** ¿Cómo se gestó esta operación y cuándo se iniciaron las conversaciones?

**JB.** Las primeras conversaciones se inician durante el mes de junio, pero no es hasta principios de septiembre cuando empezamos a ver clara la posibilidad de que esta operación pudiera cerrarse con éxito. Es entonces cuando el Consejo de Administración de Citrosol da luz verde para iniciar el proceso, que como suele ocurrir en estos casos, necesitó un cierto tiempo para poder culminarse.

**VF.** Se trata de una operación en la que se manejan importes elevados y compromisos realmente importantes, también con los clientes y empleados...

**JB.** El importe de la operación es importante, no solo por

“Los clientes de Fomesa y Brogdex, tras la adquisición, han pasado a ser atendidos por FLC Technologies, ampliándose, además, el catálogo de productos”

“Ya estamos ejecutando las inversiones para dar un buen servicio a los clientes, a lo que se une el compromiso de mantener los puestos de trabajo”

“La marca Fomesa siempre ha sido una de las más prestigiosas y reconocidas, gracias a sus destacadas aportaciones en el mundo de la postcosecha”

“A partir de este momento será mucho más sencillo aprovechar el gran potencial de desarrollo de Fomesa y Brogdex”

el precio pagado por la compra sino por las necesidades de circulante que tenían ambas compañías y las inversiones imprescindibles que había que realizar y que ya estamos ejecutando para dar un buen servicio a los clientes, a lo que se une el compromiso de mantener los más de 50 puestos de trabajo existentes, sin un solo despido.

**VF.** ¿Qué supone para una compañía como Citrosol adquirir una marca con el recorrido y prestigio de Fomesa? ¿Soluciona esta operación los problemas financieros que arrastraba Fomesa?

**JB.** Efectivamente la marca Fomesa siempre ha sido una de las más prestigiosas y reconocidas, gracias a sus destacadas aportaciones en el mundo de la postcosecha durante su larga trayectoria en este sector. También la marca Brogdex, aun siendo una empresa de menor tamaño, tiene un importante recorrido de muchos años, en los que ha sabido mantener la fidelidad de muchos de sus clientes ofreciendo un excelente servicio. Respecto a los problemas financieros de Fomesa a los que te refieres, creo que es importante señalar que son ajenos a su actividad em-



“La integración estará facilitada por el hecho de que Fomesa y Brogdex tienen una cultura corporativa muy similar a la nuestra y, al igual que nosotros, siempre han puesto el foco en el cliente”, destaca Bretó / Ó.O.

presarial ya que son debidos a inversiones inmobiliarias fallidas que, además, han limitado claramente el crecimiento que podrían haber tenido desde hace bastantes años. Afortunadamente, ya han quedado atrás. A partir de este momento será mucho más sencillo aprovechar el gran potencial de desarrollo de Fomesa y Brogdex.

**VF.** *Tras la adquisición, ¿en qué posición queda Citrosol en el ámbito de la postcosecha?*

**JB.** Esta operación nos permite incrementar de forma importante nuestro liderazgo en algunas áreas geográficas, principalmente en la cuenca del Mediterráneo donde Fomesa y Brogdex tenían un importante mercado. Por otra parte, nos va a permitir posicionarnos en otros segmentos de actividad, como el de la fruta de pepita y los tubérculos. También en algunos países de Asia y Latinoamérica, en los que no estábamos presentes o en los que nuestra penetración todavía es baja. En el caso de Latinoamérica, es importante resaltar, que nuestra entrada en el accionariado de Brillocera Sudamericana en Uruguay nos otorga ciertas ventajas que hasta ahora no teníamos, y nos permite replantearnos nuestra estrategia en esta área geográfica.

**VF.** *¿Cómo se está desarrollando la integración de personal y del portafolio de Fomesa en la estructura de Citrosol? ¿Son empresas de culturas similares?*

**JB.** El personal de Fomesa y Brogdex son, desde la adquisición, trabajadores de FLC Technologies y su integración en Citrosol se producirá de forma progresiva, especialmente, a partir del traslado que tenemos previsto realizar en el plazo de aproximadamente un año desde Beniparrell a Potries, sin perjuicio de que ya hemos empezado a aprovechar las sinergias existentes. La integración estará facilitada por el hecho de

**“Esta operación nos permite incrementar nuestro liderazgo en algunas áreas geográficas, principalmente en la cuenca del Mediterráneo donde Fomesa y Brogdex tenían un importante mercado”**

**“Este es un reto de enorme importancia para nosotros y estamos dedicando grandes esfuerzos para que tenga el mayor éxito posible. Estamos convencidos de que así va a ser”**



“Podremos ofrecer un mejor servicio e incrementar la capacidad de innovación”. / RF

que Fomesa y Brogdex tienen una cultura corporativa muy similar a la nuestra y, al igual que nosotros, siempre han puesto el foco en el cliente.

**VF.** *Más allá del impacto económico, ¿en qué se beneficiará el área de I+D+i?*

**JB.** Ambas empresas tenemos proyectos bastante avanzados y podremos aprovechar las sinergias existentes desde ya mismo. Plantearemos líneas de trabajo conjuntas, que próximamente aplicaremos, para extraer lo mejor de la experiencia y *know how* de ambas partes.

**VF.** *¿Cómo están respondiendo los clientes de Fomesa ante la noticia de la adquisición?*

**JB.** Esta adquisición está teniendo muy buena acogida en general, no solo por parte de nuestros clientes sino por el resto del sector cítrico y el hortofrutícola en general. Es una buena noticia que beneficia a todos, ya que el resultado es que vamos a ser capaces de ofrecer un mejor servicio e incrementar nuestra capacidad de innovación, por lo que, en definitiva, vamos a aportar mayor valor al sector.

**VF.** *¿En qué línea esperan crecer a partir de ahora teniendo en cuenta también los nuevos recursos?*

**JB.** Esta adquisición nos aporta varias líneas de productos en las que podemos crecer, pero, indiscutiblemente, la de fruta de pepita que comentaba anteriormente, es una de las más claras. Fomesa dispone de una línea de productos postcosecha para pera y manzana, mercado en el cual nosotros llevamos varios años ausentes y esta es una línea que queremos potenciar.

También incorporamos a nuestra línea de productos, los botes fumígenos, una solución de la que no disponíamos en nuestro catálogo y que consideramos que tiene un gran potencial en muchos mercados y aplicaciones. El conocimiento y

experiencia del personal de Fomesa y Brogdex en estas líneas, por supuesto, nos va a ayudar mucho a potenciarlas.

**VF.** *¿Qué objetivos se marcan tras el crecimiento que implica esta operación societaria?*

**JB.** Nuestros objetivos no han variado demasiado, pero es cierto que con esta adquisición incrementamos nuestro tamaño de manera importante y, por tanto, tenemos una mayor capacidad para llevarlos a cabo. Continuaremos trabajando para seguir creciendo en el mercado internacional, donde hay bastantes oportunidades para hacerlo, no solo en cítricos, también en otros frutos objetivo como es el caso de los frutos tropicales, el aguacate, mango, piña y papaya, cuyas exportaciones se están incrementando. En el mercado nacional, aunque es un mercado maduro, también tenemos oportunidades para crecer gracias a nuestras continuas innovaciones. Aprovecho para decir que en el Congreso Internacional de Cítricos que se acaba de celebrar en Mersin (Turquía), hemos anunciado el lanzamiento en 2023 de nuestro último desarrollo en sistemas de aplicación enmarcado dentro del concepto “postcosecha de precisión”. El Control Automático del Tratamiento, un sistema patentado por Citrosol, que supondrá una disrupción en la aplicación y control de tratamientos postcosecha.

**VF.** *¿Estamos probablemente ante el gran reto empresarial de Citrosol en esta década?*

**JB.** Podemos decir que la década casi acaba de empezar y, en el caso de que se nos presentaran nuevos retos interesantes, por supuesto que no renunciaríamos a ellos. Pero es evidente que este es un reto de enorme importancia para nosotros y estamos dedicando grandes esfuerzos para que tenga el mayor éxito posible. Estamos convencidos de que así va a ser.