

LA CALIDAD DE LAS AGUAS MINERALES ¿HACIA LA EXTINCIÓN DE LA ESPECIE?

José F. ALBERT BELTRÁN

Director de Investigación y Calidad de Danone Aguas Minerales España

RESUMEN

España es un país que, con sus 80 L/hab de consumo de agua mineral en 1998, camina con fuerza hacia los valores de 100-130 L/hab/año de países como Italia, Bélgica o Francia.

Desgraciadamente, estos volúmenes quedan económicamente devaluados al ser el agua mineral en España un producto sin apenas valor añadido, al contrario de lo que sucede en otros países europeos.

La existencia de formatos tipo garrafa, aparecidos en el mercado como consecuencia de la mala calidad de las aguas de consumo público y de la sequía, han ayudado históricamente a esta devaluación.

Numerosas indefiniciones en las Directivas, acrecentadas, en ocasiones, por deficientes transposiciones a las Reglamentaciones Técnico Sanitarias nacionales crean un ambiente poco propicio para que la actividad avance de manera satisfactoria. Por otra parte las diferentes permisividades de cada país en materia de comunicación publicitaria crean importantes agravios comparativos que contribuyen a la devaluación del producto.

Un excesivo afán proteccionista europeo frente al concepto americano y asiático de agua preparada, está emergiendo en forma de restricciones cualitativas que incrementan los costes de un producto de por si ya devaluado en países como el nuestro.

INTRODUCCIÓN

Resultaría sencillo en unas jornadas sobre Aguas Minerales y Minero-medicinales hablar sobre calidad en sentido objetivo: controles legales, planes de ARCPC, Sistemas de Calidad tipo ISO-9000, implantación de autocontroles, medidas correctoras, preventivas, etc., pero son temas sobradamente conocidos.

Aunque, como dijo alguien, uno siempre es prisionero de sus palabras y dueño de sus silencios, no me resisto a subjetivizar el planteamiento en el ámbito que suponen estas jornadas. En ocasiones, los silencios duelen hacia adentro y las palabras lo hacen hacia fuera, pero éste ha de ser nuestro tributo a la racionalidad.

El mercado español de aguas envasadas se caracteriza por un total predominio de las aguas minerales naturales y de manantial frente a las potables preparadas, y del agua sin gas frente a la carbonatada, fenómeno éste último opuesto a países como Alemania e Italia.

El consumo de agua mineral en España ha sido en 1998 de 80 L/hab, acercándose a buen ritmo hacia la madurez del mercado, que se alcanza al sobrepasar los 100 L/hab/año como es el caso de Italia, Bélgica, Alemania o Francia. Pero el principal problema del mercado del agua mineral en nuestro país es su escasa valorización como producto, pues se vende a mitad de precio que en los países antes referidos.

Nos encontramos, pues, en una dinámica de rápida convergencia hacia hábitos de consumo europeos, con unas exigencias de calidad comunes reguladas por Directivas y trasposiciones al Derecho Español más o menos afortunadas, que se traducen en unos costes concretos aunque difícilmente repercutibles al producto.

Quizás el principal freno a esta valorización lo tenemos en casa, y es la garrafa. Este formato típicamente español y originalmente no contemplado en la legislación comunitaria, es la respuesta de la industria de otras décadas a la mala calidad del agua de nuestros acuíferos costeros y a las deficiencias de suministro de importantes zonas de nuestro país. Producto típicamente mediterráneo, con gran implantación en Cataluña, Levante y Andalucía, ha cumplido y cumple todavía hoy una importante labor social, sobre todo en áreas rurales con problemas de abastecimiento y en zonas costeras con acuíferos contaminados por intrusión marina o nitratos, pues en la mayor parte de los casos no se utiliza solo para beber, sino también para cocinar. Si a este hecho le añadimos la particularidad de que el volumen del mercado español se reparte un 50 % en garrafas y el otro 50 % en botellas, comprenderemos la tremenda dificultad para valorizar el producto.

Si cambiamos la escala de trabajo y observamos el planteamiento a nivel mundial, topamos inmediatamente con las discusiones del CODEX y el enfrentamiento entre aguas minerales y aguas preparadas, que no es más que el trasfondo de una batalla comercial con fondo conceptual. Europa defiende la pureza y calidad en origen de sus aguas minerales como exponentes de unos acuíferos todavía preservados de la contaminación y una secular tradición balnearia, frente a América y Asia que prefieren el agua tratada como garantía de calidad.

La resistencia europea frente al concepto de agua preparada es numantina, pero está basada en un concepto de calidad en origen que le favorece en cuanto a valorización se refiere y le permite mantener unos diferenciales de precio en mercados como Estados Unidos y ciertos países asiáticos. Y todo esto a costa de una legislación que combina lo estricto con lo incongruente en temas de calidad e impide la valorización del agua mineral natural en aquello que la hace diferenciable de las demás aguas: sus particularidades químicas favorables para la salud.

El concepto de agua mineral se gesta en los balnearios y estos, a su vez, nacen siempre asociados a aguas cuya calidad química difiere de las del entorno. Se trata de aguas termales, carbónicas, sulfurosas,... y cuando la química avanza se añaden las litínicas, arsenicales y, finalmente, se habla incluso de aguas radioactivas.

Estas aguas, como prolongación de la actividad empresarial balnearia, se envasan y pasan a denominarse minero-medicinales. Miles de personas encuentran en la botella la prolongación de su estancia en el balneario y nace, a principios de siglo, la industria del agua mineral en Europa y en España con su legislación específica (R.D. de 25 de abril de 1928) y un producto valorizado.

La valorización fue tan importante que hasta 1972 las únicas aguas que podían ser envasadas para su comercialización eran las minero-medicinales y este hecho potenció el prestigio de algunas de las actuales grandes marcas. A partir del Decreto 3069/72 se crean las figuras de “agua potable de manantial” y “agua potable preparada” y se inicia la devaluación del producto. Con la R.T.S. de 1981 (R.D. 2119/81) aparecen nuevas categorías de aguas, siendo cinco las autorizadas: minero-medicinal, mineral natural, de manantial, potable preparada y agua de consumo público, cada una con sus especificidades distintivas. Nueva devaluación.

España ingresa en la CEE en 1986 y en 1991 se traspone la Directiva 80/777 CEE en forma de una nueva e imprecisa R.T.S. (1164/91) que ha sido recientemente modificada: la Directiva en octubre de 1996 (70/96 CE) y la R.T.S. española en mayo de 1998 (R.D. 781/98).

A partir de este momento, varios son los hechos que contribuyen a devaluar todavía más en España el agua mineral como producto:

1. El paso obligatorio de nuestras aguas minero-medicinales a minerales naturales como paso imprescindible para su comercialización en tiendas tradicionales y en la gran distribución moderna. A partir de este momento, ambos conceptos se confunden, sobre todo por la obligación legal de poner en etiqueta la denominación de mineral

natural y también la de minero-medicinal si esta es su antigua procedencia.

2. La ambigüedad legal a la hora de calificar un agua como mineral natural o de manantial según sus “efectos favorables para la salud” que ha sido interpretado de manera restrictiva por algunas CC.AA. y olvidado por otras. La devaluación definitiva de este concepto ha tenido lugar después de que el Tribunal de Justicia de la U.E. dictaminara recientemente que no es preciso que se demuestren propiedades favorables para la salud para que un agua pueda ser denominada mineral natural.
3. La resistencia total de la Administración europea, a excepción de la francesa, a permitir comunicar ningún efecto saludable. Se presenta la paradoja de que la Seguridad Social manda un determinado cupo de agüistas a un Balneario para que sean beneficiarios de las propiedades anti-litiásicas de un agua determinada y, a la misma agua, una vez envasada, el mismo Ministerio le prohíbe comunicar sus teóricas o reales propiedades. Naturalmente, y por el concepto de libre circulación intercomunitaria, las aguas francesas que comunican sus teóricas o sus reales propiedades pueden comercializarse en España, a doble o triple precio que las nuestras, con el agravio comparativo de sobrevaloración que esto supone.
4. Las incoherencias legales en cuanto a la propia definición del producto. Remito al lector al artículo del Dr. Benito Oliver-Rodés publicado en la revista “Alimentaria” en mayo de este año, donde con una precisa memoria histórica se relatan las vicisitudes y contradicciones de nuestra actual legislación sobre aguas envasadas. No obstante, no resisto la tentación de referirme a que no exista limitación de flora total en origen y, en cambio, se fije un máximo tras el envasado, cuando, además, la ley se opone rotundamente a cualquier alteración del contenido microbiano.

Cuesta también de entender la última modificación de la Directiva que permite el uso del ozono y de otros tratamientos para eliminar el hierro, manganeso, azufre, arsénico y todos los restantes elementos de la tabla periódica “...a condición de que dicho tratamiento no altere la composición del agua en lo que respecta a aquellos componentes esenciales que confieren a ésta sus propiedades ...”. ¿Qué propiedades?” Si son las químicas que las hacían distintivas de las de su entorno y por eso empezaron como balneario o como minero-medicinales `porque eran ferruginosas, sulfurosas o arsenicales, son precisamente las que se están eliminando. Si, por el contrario, son las propiedades teóricamente beneficiosas para la salud, dado que está prohibido comunicar sobre ellas, ¿qué más da si desaparecen una vez envasadas?

Por otra parte, todos estos tratamientos modifican radicalmente la flora bacteriana, pero, paradójicamente, ésta es intocable como principio básico de la propia Ley (???)

En la trastienda de todas estas contradicciones legales, que afectan a la calidad

del producto, y más que podríamos seguir enumerando, se esconde la voluntad del legislador de proteger la industria envasadora, dado que la eliminación del hierro o del manganeso con ozono, por seguir con los ejemplos precedentes, era una práctica habitual no regulada en algunos Estados miembros y el arsénico, por ejemplo, está siendo objeto de fuertes ataques por parte de algunos toxicólogos.

Otro aspecto a destacar, que sería motivo él solo de debate específico, sería el de los subproductos derivados de la acción del ozono, que parece que afecta solo a las aguas minerales y no a las aguas de consumo público o a las potables preparadas de origen mucho más incierto, problemático y difícil de controlar.

La referida regulación de los tratamientos, la fijación de contenidos máximos permitidos de determinados elementos como el As, B, F, Mg y Ba y su eventual comunicación en la etiqueta, etc. deben ser objeto de regulación en unos anexos a la actual Directiva que, por polémicos, nadie sabe de momento cuándo y en qué términos serán publicados.

Muchos más son, en realidad, los aspectos que podrían tratarse sobre las autolimitaciones del agua mineral como producto cuando se pretende defender su calidad y especificidad en los lineales. Al planteamiento de: un manantial = una formulación específica = un producto, le surgen continuos problemas. A partir de un mismo manantial ahora se prohíben comercializar diferentes marcas, cuando en la anterior R.T.S. se impedía vender bajo una misma marca agua procedente de diferentes orígenes. Se prohíbe, por tanto, el concepto de marca blanca tan deseado por la distribución moderna. Al tratarse el agua mineral de un producto vivo, Bruselas intenta limitar su contenido máximo a 2 litros con el fin de favorecer el consumo de la botella con una cierta rapidez y que no se alteren demasiado sus “características esenciales”. La inefable garrafa española viene a dar al traste con este planteamiento y la nueva legislación acepta hasta los 10 litros. Hace un año escaso empiezan a aparecer los “water coolers” anglosajones en el mercado tradicional europeo con contenidos entre 10 y 20 litros ¿permitidos o prohibidos?; ¿agua mineral natural o potable preparada? De nuevo soluciones de compromiso emitidas con urgencia que desvirtúan por completo el concepto primario que se desea defender.

Estamos llegando a una complejidad tal en los planteamientos, que se generan tantas contradicciones conceptuales como aspectos se pretenden subsanar. Si se me permite un símil biológico, la especie agua mineral ha llegado a un grado de especialización tal, que está condenada a la extinción. Mientras se desarrolla cada vez más en una feroz endogamia de autoprotección queriendo mantener su sello distintivo de calidad y especificidad de origen en su Parque Jurídico europeo, no advierte que su especial competidora, el agua preparada, dispone de una capacidad de adaptación mucho mayor.

Se trata de una especie dominante que habita en la actualidad en América Latina y en todo el sudeste asiático, es decir, las áreas geográficas que explotarán al consumo en el Siglo XXI.

Debido a la estructura demográfica existente, las deficitarias condiciones higiénicas de la mayor parte de los núcleos de población, la ausencia de políticas de preservación medio-ambiental, etc., el agua se trata de las más diversas maneras, cuando no de manera conjunta (ultracloración, carbón activo, filtración, U.V., ósmosis inversa, ... etc), para ser finalmente ozonizada y embotellada, la mayor parte de las veces, con algo de ozono residual en la botella para preservar su conservación.

Con las aguas preparadas, nadie se plantea el grado de contaminación del acuífero, su protección, la composición química del agua final, su microbiología, las en ocasiones complicadísimas interacciones entre agua y envase, ... resulta todo más fácil y barato. Pero el agua potable preparada cumple una finalidad sanitaria y social que el agua mineral natural no podría cubrir por un problema cultural de la propia Sociedad.

Pero, en realidad, el riesgo añadido no está en ese medio mundo al que me he referido. En Estados Unidos prima también la cultura del agua preparada frente a la mineral natural, dado que el objetivo primario es la prevención de riesgos y la protección del consumidor ... y antes de que aparezcan potenciales problemas, se eliminan de raíz tratando el agua.

Y en este contexto aparecen las grandes multinacionales de bebidas refrescantes que deciden comercializar su propia agua preparada. El procedimiento es muy sencillo: en sus plantas envasadoras se dispone de grandes caudales de agua tratada a las que se les añade un determinado jarabe. Si en vez de añadir este concentrado, se le añaden sales minerales, fabrican un agua a medida, ocupan los valles de producción de sus fábricas incrementando productividad y aprovechan su propia red de distribución y la fuerza de su marca para comercializar el producto, sobre todo en los países americanos y asiáticos, aunque ya han desembarcado también en Europa.

Mientras todo esto sucede, en Europa seguimos discutiendo si el límite del arsénico ha de ser de 10 o 50 ppb, cómo debe expresarse este elemento en la etiqueta o cuáles son los límites analíticos de los subproductos del ozono en la botella.

La calidad tiene un coste, y con nuestras muchas trabas legales de autoproteccionismo, estamos incrementando costes en un producto sin apenas valor añadido. Las aguas preparadas, por el contrario, actúan preventivamente de raíz sobre otro tipo de

costes más ocultos pero a la vez más importantes y potencialmente más peligrosos: los costes de la no calidad.

Pero, además, poseen otra gran ventaja que es el éxito de la supervivencia de cualquier especie: la adaptación al medio. Las aguas potables preparadas pueden tener varios escalones adaptativos sin trabas legales de ningún tipo:

- El agua tratada y envasada directamente.
- El agua preparada añadiendo, además, sales minerales. Permite fabricar un producto a medida del gusto del consumidor y otorgarle un valor añadido que podría ser muy superior al del agua mineral natural.

Este tipo de aguas solo tienen que cumplir las normas CODEX y en el caso europeo, la Directiva 98/83 CE relativa a la calidad de las aguas destinadas al consumo humano. No necesitan de perímetros de protección, de 12 análisis previos, de calificaciones administrativas lentas y engorrosas. Son sencillas de producir, evitan costes de no calidad y pueden presentar un valor añadido importante en un producto tan desvalorizado como es el agua en España. Para colmo, comunican por sí solas.

Reaccionemos, porque, de no ser así, les aseguro que la futura 3ª edición de estas jornadas deberá cambiar de nombre. A mi, particularmente, me gustaría que mi agua de San Vicente del balneario de Lanjarón, o Solán de Cabras o Benasal o Mondariz, por citar algunos ejemplos, no tuvieran las restricciones de comunicación que tienen. Si durante siglos hemos demostrado unos efectos beneficiosos para la salud, si el propio Ministerio de Sanidad favorece e impulsa la ocupación balnearia ¿porqué cuando el agua se envasa queda totalmente devaluada? ¿Dónde está esa prometida regulación de las aguas minero-medicinales?

Si no me dejan comunicar, exijo mi derecho a cambiar de nuevo mi denominación de mineral natural a minero-medicinal y entonces pregunto ¿Podré decir entonces que facilita la eliminación de cálculos renales como hacíamos antes de ser europeos o como muy inteligentemente permite la legislación francesa? ¿Me obligarán a venderla solo en farmacias? ¿Y en las parafarmacias adscritas a las grandes superficies? ¿Podré valorizar así mi producto o deberé fabricar agua preparada específica para biberones, ancianos, etc., que serían productos con valor añadido que comunicarían solos?. Lanzo estas preguntas como reflexión a la mesa redonda.