

SITUACIÓN ACTUAL DE LA INDUSTRIA AZUCARERA

ADOLFO REYES ESCARATE*

RESUMEN

Se exponen los principales problemas de la industria azucarera, proponiendo medidas de política para su reactivación.

La crisis de la industria azucarera se inicia en 1969 con el surgimiento de las Cooperativas Agrarias de Producción (CAPS) debido a los siguientes factores:

- Política intervencionista del gobierno que fijó precios del azúcar así como de los insumos.
- Congelamiento del precio interno del azúcar hasta 1976.
- Nuevos precios, desde 1976, que nunca reflejaron los costos de producción.
- Retención de impuestos, iniciándose un proceso de endeudamiento paulatino, al involucrarse en gastos financieros elevados que no se pudieron cancelar.

- Débil comportamiento de las principales variables de rendimiento y productividad que ocasionaron importantes pérdidas y falta de liquidez para atender compromisos asumidos, entre los que se destacan los tributarios, deudas a las AFP y beneficios sociales que son impagables hasta ahora.

La estructura de precios relativos, aplicada por la política económica de los 90, favoreció a las exportaciones primarias con ventajas naturales. Esto permitió que la economía creciera entre 1993 a 1995, y en 1997, por la explotación ligada a algunos productos agrícolas, a la harina de pescado y minería¹. Sin embargo, el sector azucarero

**Economista, Magister en Desarrollo Agrícola por la Universidad de París III, Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM.
E-Mail: d210048@unmsm.edu.pe*

no se benefició de este crecimiento heterogéneo de la economía nacional.

La tasa de crecimiento de las importaciones estadounidenses aumentaron al 10,6% durante 1992-1997; en correspondencia, las exportaciones peruanas crecieron a una tasa promedio del 13,2% en el mismo período.

Sin embargo, ello no se reflejó en la participación porcentual de la producción de caña de azúcar en la formación del PBI agropecuario, más bien mostró un estancamiento y descenso en la participación del producto, como ocurrió en 1998. En efecto, en este año, el sector azucarero participó con el 2,3%, frente al 2,7% que fue el promedio en el período indicado.

**Formación del PBI Agrícola en %
1992-1998**

	1992	93	94	95	96	97	98
Sector Agropecuario	100	100	100	100	100	100	100
Sector Agrícola	64	67.4	69.1	68.2	69.7	68.8	67.7
Sector Azucarero	2.9	2.4	2.6	2.9	2.6	2.8	2.3

Fuente, Ministerio de la Presidencia – MAG: “La Industria Azucarera Nacional y el Mercado Internacional” 1992-1998 MAG-OIA, 1999.

El sector azucarero no se benefició del crecimiento de la demanda mundial porque las CAPS y hoy Empresas Agrícolas Azucareras (EAA) no fueron competitivas en el mercado mundial. Si le agregamos los problemas de deudas, falta de planes de reestructuración de las empresas, maquinarias y equipos antiguos -algunos con niveles de obsolescencia-, falta de protección al ingreso de azúcar importada con precios dumping, en algunos casos, y otros “amarados” a los costos de producción nacional; y el más importante: créditos difíciles de obtener, por las elevadas tasas de interés y porque el sector no es

sujeto de crédito, a lo que hay que agregar el atraso del tipo de cambio.

Por otro lado, al no existir política azucarera de parte del gobierno, se originó que lenta e inexorablemente las empresas marcharan a su quiebra, donde algunas seguramente hubiesen podido sobrevivir, siempre y cuando tuvieran éxito en sus planes de reestructuración.

Actualmente, no hay defensa del mercado interno, ni decisión del gobierno en relación al azúcar: políticas de cre-

cimiento de la producción, política de precios al productor que es considerado como el factor más importante del éxito o el fracaso del desarrollo agrícola. Igualmente, no existe evaluación de los precios del azúcar, acceso al crédito y al equipamiento y, por último, no existe un Estado regulador en el país.

Rendimientos de las principales variables azucareras

La agroindustria azucarera nacional ha registrado resultados descendentes en los rendimientos de Kgs. de azúcar/ Ha., cantidad que descendió durante la década de los ochenta; salvo la recuperación en 1989 en que se situó en 136 421 Kg./Ha. cifra inferior a la registrada en 1982.

A partir de 1990 caen nuevamente los rendimientos de manera casi sostenida llegando a su caída más baja en 1998, año en el cual registró 104 553 Kg./Ha. como media nacional. (Cuadro N°1).

A pesar de estar concentrada la mayor cantidad de producción en dos departamentos: Lambayeque y la Libertad, es en Lima donde el rendimiento es más elevado y representa más de 140 000 Kg/Ha., pero que no inciden significativamente en la producción nacional del azúcar de 96° y rubia.

La producción de azúcar comercial en los períodos analizados también

ha tenido resultados modestos en relación a los estándares internacionales. En efecto, de los años 80 ha sido 1985 el que registró el nivel más elevado de la producción con 726 729 TM. En el siguiente año, la producción comenzó a descender mientras el consumo interno aumentaba. En la década posterior, continuó el incremento y descenso de la producción; por ejemplo, en 1992 se produjeron 438 507 TM. resolviendo el déficit cíclico con importaciones que llegaron a las 217 676 TM. En 1993, se incrementó la producción de manera progresiva hasta 1997 en que se registró una producción de 671 165 TM. y que sólo pudo ser superada por la obtenida en 1985. Sin embargo, tuvo que importarse 255 279 TM. para hacer frente al crecimiento sostenido de la demanda interna y a las exportaciones que fueron 826 178 y 54 411 TM. respectivamente (Cuadro N° 2).

1998 ha sido el año más desastroso para el sector. La producción representó el 70% de la obtenida en 1985, es decir, ésta llegó a los 449 661 TM.; razón por la cual, las importaciones llegaron al récord histórico de 499 820 TM.

La política agrícola y comercial de América Latina y Estados Unidos de Norteamérica

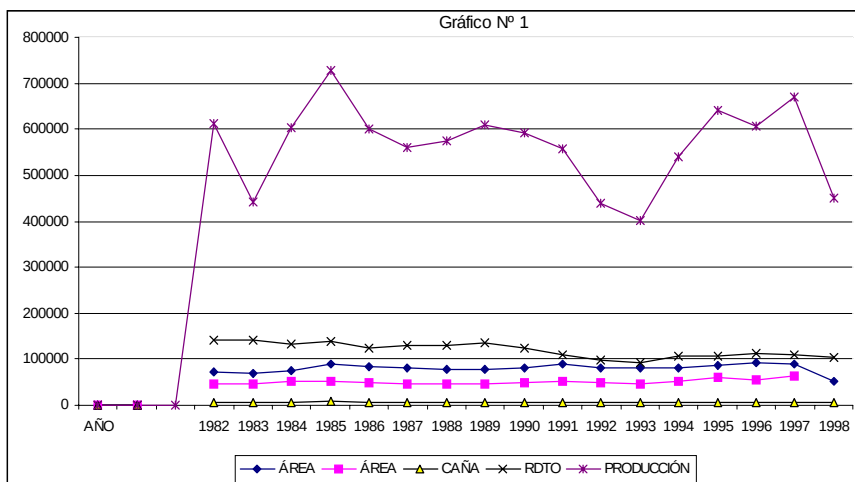
El libre comercio afecta a los mercados de factores, incluido el del trabajo, tanto en el ámbito internacional

Cuadro N° 1

**SERIE HISTORICA DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA AZUCARERA
1982 - 1998**

AÑO	ÁREA CULTIVADA (Has)	ÁREA COSECHADA (Has)	CAÑA MOLIDA (TM)	RDTO (Kg/Ha) Miles	PRODUCCIÓN AZÚCAR COMERC (TM)
1982	71.941,00	46.332	6.508,60	140.476	613.273
1983	70.000,00	45.366	6.380,49	140.646	442.118
1984	75.600,00	53.097	6.988,37	131.615	602.757
1985	88.300,00	53.140	7.329,34	137.926	726.792
1986	85.025,00	50.335	6.276,32	124.691	599.321
1987	79.827,00	47.258	6.073,87	128.526	559.572
1988	76.841,00	45.490	5.951,04	130.822	573.877
1989	78.445,00	46.440	6.335,35	136.421	608.221
1990	81.788,00	48.418	5.946,82	122.822	592.013
1991	89.435,00	53.046	5.792,22	109.192	557.795
1992	80.663,00	47.753	4.740,85	99.278	438.507
1993	80.452,00	47.628	4.342,66	91.178	400.185
1994	80.036,00	51.020	5.429,51	106.420	540.945
1995	85.500,00	59.594	6.325,42	106.142	641.258
1996	91.940,00	54.429	6.127,80	112.583	607.570
1997	90.910,00	63.429	6.900,70	109.371	671.165
1998	52.009,00		5.820,00	104.553	449.661

Fuente: *Ministerio de Agricultura, Estadística Agro - Industrial 1997, Producción Agrícola 1997.*
Comercio Exterior Agrario 1997, División de Estadísticas Nacionales
Estadística Agraria Mensual Perú Marzo 1999.

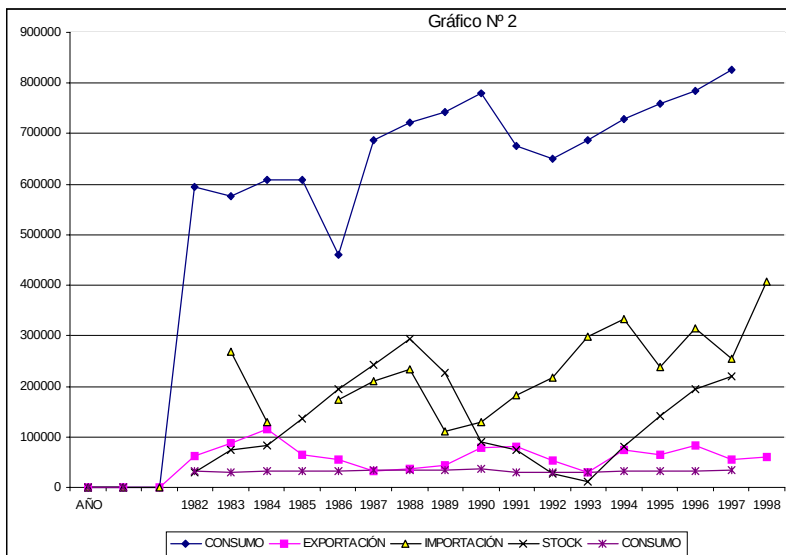


Cuadro N°2

**SERIE HISTORICA DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA AZUCARERA
1982 - 1998**

AÑO	CONSUMO AZÚCAR COMERC (TM)	EXPORTACIÓN AZÚCAR COMERC (TM)	IMPORTACIÓN AZÚCAR COMERC (TM)	STOCK FINAL (TM)	CONSUMO PERCAPITA (Kg/año)
1982	594.510	63.111		29.380	32.674
1983	576.546	88.711	268.195	74.436	30.879
1984	607.543	115.117	129.898	84.431	31.868
1985	609.625	65.198		136.400	31.275
1986	459.741	55.433	174.472	195.019	33.127
1987	687.510	32.662	209.400	243.819	33.809
1988	721.079	36.037	233.739	294.319	34.749
1989	743.587	43.172	111.240	227.021	35.137
1990	780.525	78.575	129.200	89.134	36.187
1991	674.954	80.094	182.574	74.475	30.727
1992	650.514	52.241	217.676	27.883	29.100
1993	686.753	29.228	298.644	10.723	30.200
1994	728.605	73.564	332.457	81.965	31.500
1995	757.721	64.586	239.195	140.111	32.200
1996	785.454	82.449	315.506	195.284	32.800
1997	826.178	54.411	255.279	219.560	33.900
1998		60.230,40	407.254		

Fuente: Ministerio de Agricultura, Estadística Agro - Industrial 1997, Producción Agrícola 1997.
Comercio Exterior Agrario 1997, División de Estadísticas Nacionales.
Estadística Agraria Mensual Perú Marzo 1999.



como nacional y especificidades sectoriales y territoriales existentes entre países y regiones.

La Ronda de Uruguay (1986-1993) donde al agro le correspondió ser parte de los catorce temas de negociación sobre mercancías, para lograr una mayor liberalización de bienes agrícolas y someter todas las medidas que afecten a las importaciones y a la competencia de las exportaciones, en un funcionamiento más eficaz.

Para Tavares, ya no ha sido la liberalización del comercio el aspecto central, sino el establecimiento de un marco monetario para el proceso de competencia global²; siendo Estados Unidos el país que progresivamente ha adoptado nuevas tácticas comerciales, hasta llegar a lo que se conoce como el “unilateralismo enérgico”.

En 1985 Estados Unidos adoptó la postura retórica del comercio “libre pero leal”. Con la Ley del Comercio sección 301, sección 301especial y sección super 301 (ley de Comercio y Competitividad de 1989) dicho país ejerce represalias contra las barreras extranjeras, adoptando criterios negativos para países considerados “culpables” de no reducir los obstáculos a las exportaciones y a las importaciones de los Estados Unidos, aumentando la protección de sus derechos³.

Perú figuraba en la lista de vigilancia de 1983 a 1994 y no estaba, ni está en una posición negociadora fuerte como la de Brasil, México, Argentina, Colombia y Venezuela⁴.

Antes de la Ronda de Uruguay, el comercio de productos agrícolas se escapaba de las normas y disciplinas que regían el comercio de mercancías. Los apoyos internos al agro y los subsidios a la exportación no eran cuestionados en el GATT a pesar de las grandes distinciones introducidas en el comercio. El acuerdo sobre el agro era “...establecer un sistema de comercio agropecuario, equitativo y orientado al mercado”⁵.

El objetivo era lograr una mayor liberalización del comercio agrícola y someter a los países subdesarrollados al desbloqueo de todas las medidas que afectaran el libre acceso a las importaciones y a la competencia de los productos, buscando:

- Mejorar el acceso a los mercados a través de la reducción de los obstáculos a las importaciones.
- La reducción, al mínimo, de los efectos desfavorables que pudiera tener el comercio de productos agrícolas.
- Mejorar el clima de la competencia.
- Un sistema comercial que permitiera una competencia más equi-

tativa entre pequeños y grandes exportadores.

- La prohibición de nuevos subsidios al agro, que afectaron su comercio en 10 años.
- El congelamiento y reducción de los subsidios a la exportación.

En 1986 se constituyó el grupo CAIRNS formado por países de distinto nivel de desarrollo. Este grupo se orientó a impedir que los Estados Unidos y la Unión Europea decidieran sus diferencias a nivel bilateral, sin atender las necesidades de los pequeños exportadores, forzando a que las negociaciones prosiguieran hasta una solución equitativa⁶.

El acuerdo sobre el agro entró en vigor el 01-01-1995 con el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que debía reducir los aranceles vigentes y mejorar las actuales oportunidades de acceso mínimo corriente de sus exportaciones.

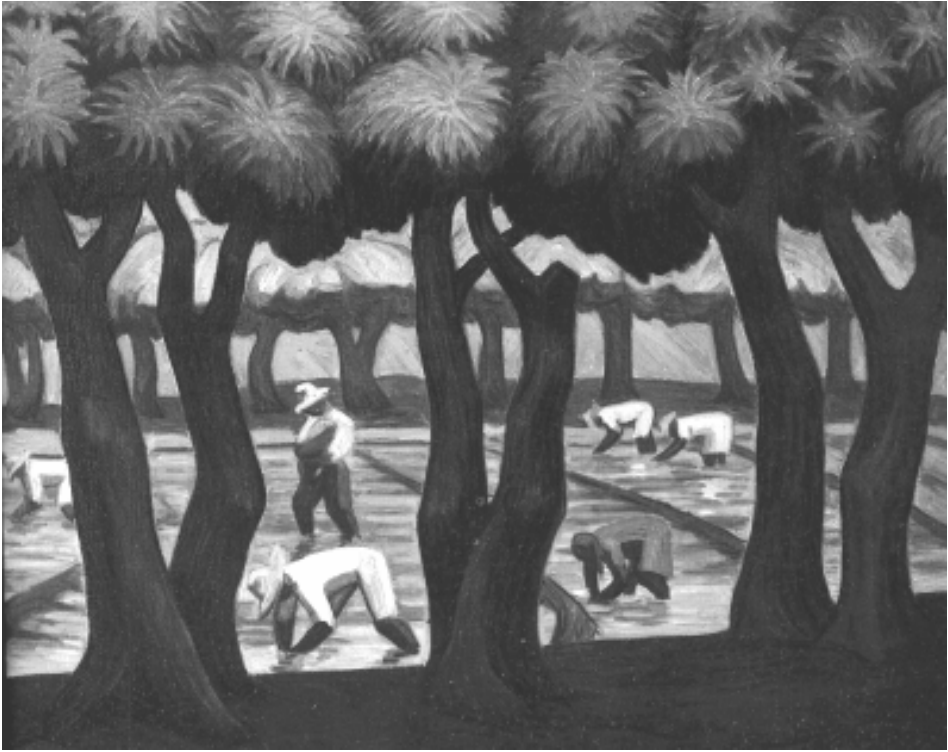
A nivel de productos, concretamente el azúcar, señala que en la Unión Europea la diferencia porcentual es del 63% de tasas de protección mientras que en Estados Unidos, el azúcar permanecería con altas tasas de protección en el orden del 67%⁷.

Se introdujo el concepto de «tarificación sucia» dirigido a aquellos países que determinaron aranceles elevados para el precio de sus productos agrícolas, observándose esta tarificación en las concesiones de América Latina en productos de interés exportador de la región. Colombia y México con diferencias arancelarias positivas previas y posteriores a la Ronda Uruguay; en el caso del azúcar, éstos eran de 105 y 230% respectivamente. Así no eran evidentes los beneficios que serían alcanzados como resultado del acuerdo.

Perú consolidó su arancel en un 30%, para los productos agrícolas, exceptuando el trigo, maíz, arroz, sorgo, azúcar y productos lácteos, que alcanzan una tasa arancelaria consolidada de un 68%⁸. La cuota de exportación del azúcar peruana hacia Estados Unidos, del 1º de agosto al 30 de setiembre de 1995 fue:

Cupo de Importación	% de las Importaciones de Azúcar EE. UU.	Totales (en TM)
TM. 1992		
48000	4.1	51.111

Sin embargo, en ambos años exportamos a EE.UU. 52 241 y 64 586 TM. de azúcar respectivamente, debido a que las importaciones de EE.UU son menos del 5%; razón por la cual hemos tenido un aumento al 5%⁹.



ANDRÉS ZEVALLOS: *Trasplantando Arroz*

No obstante, la pérdida o reducción de cuotas del azúcar en el mercado norteamericano se acentuaron en la década del ochenta. En 1983 Perú tuvo 124 999 TM de cuota; en 1987 ésta se redujo a 37 000 TM, y en 1988 continuó con su caída llegando a 29 000 TM. Por otro lado los años noventa no representan una recuperación de nuestro cupo de exportación en el mercado norteamericano en relación a la década de los 80. No olvidemos que el aumento o disminución de nuestra cuota siempre ha sido una decisión unilateral de los norteamericanos, que han actuado en fun-

ción de las necesidades de su mercado interno.

Política y estrategia agrícola nacional

Una política y estrategia agrícola tiene por objetivo mejorar la cantidad y calidad de los bienes agrícolas que se producen por medios apropiados.

La agricultura es la fuente casi exclusiva de la alimentación. En países como el nuestro el problema es su heterogeneidad.

La política y estrategia alimentaria son dependientes de las funciones que deba cumplir la agricultura en el proceso de crecimiento esperado y del ritmo del crecimiento global, creación de empleo, y de poder de compra, que es un factor del crecimiento de la demanda alimentaria.

Desde los años setenta se asiste a un cambio en la alimentación de base y a la aparición de una nueva jerarquía de productos producidos y exportados. En el caso del azúcar, siendo EE.UU. nuestro principal mercado, desde 1972 este país empezó a desarrollar la producción de edulcorantes sustituyendo el consumo de azúcar de caña y remolacha de los cuales es un productor deficitario en relación a su consumo interno.

En 1900, la producción mundial de azúcar fue de 11 millones de TM; de las cuales el 45% eran azúcar de caña. En 1987 la producción mundial llegó a 103 millones de TM y la participación del azúcar de caña llegó al 65%. Por otro lado, la producción mundial de edulcorantes calóricos (esencialmente azúcar de maíz) llegó en 1985 a 12,2 millones de TM; 7 millones fueron de EE.UU. y 1,9 millones de la C.E.E. Los edulcorantes de síntesis (aspartame y otros), en ese mismo año, la producción fue de 1,9 millones de TM, siendo la participación norteamericana de 1,2 millones de TM y 0,5 millones de la CEE¹⁰

La presencia de estos sustitutos¹¹ ha hecho que el mercado azucarero internacional sea más estable y presione los precios del azúcar de caña y

Consumo de Productos Edulcorantes en USA Kg/ Hab.

Años	Azúcar	Iso Glucosa	Glucosa
1972	46.4	0.6	7.0
1975	40.4	2.3	7.9
1980	38.0	8.7	8.0
1981	36.1	10.6	8.1

Fuente. USDA citado en Agro – Analysis 1983 en Revista Economie et Societé #27, 1984, París.

remolacha hacía la baja, ya que los costos de producción de aquellos son menores a los de éstos. En 1996, según el Departamento de Agricultura, el precio del jarabe de maíz de alta fructuosa fue de 0,206 dólares por libra, mientras tanto, el del azúcar fue 0,26 dólares por libra¹².

Por otro lado en el supuesto que se haga una reestructuración productiva del sector azucarero nacional y se logre obtener excedentes de exportación, no podría beneficiarse del sistema generalizado de preferencias (SGP) que viene utilizando Japón desde 1971, en virtud del cual se aplican a las importaciones procedentes de países en desarrollo tasas arancelarias preferenciales, inferiores a las que se aplican a los países desarrollados. La última revisión que llevó a cabo Japón en 1995 introdujo mejoras. En la lista de productos sujetos a derechos y, en el cual, se establecen reducciones arancelarias que varían entre el 10 y el 100%; el azúcar como

otros productos agrícolas y primarios están excluidos del SGP Japonés¹³.

El azúcar representó por un largo período una parte importante en la estructura de exportación no tradicional de nuestro país. Sólo Cuba mantiene su condición de exportador tradicional a pesar del descenso que ha experimentado su producción. En 1990 su producción de azúcar fue de 8,1 millones de toneladas; en 1995 de 4,6 millones de TM. y de 3,2 millones en 1998, inferior a otros períodos, pero aun se sitúa entre los principales exportadores del mundo de este producto.

¿Qué tipo de política agrícola ha experimentado nuestro país en los últimos 9 años, de tal manera que nos hemos convertido en importadores netos de este producto?

En efecto, las importaciones de azúcar fueron:

	AÑOS								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
	(millones de \$)								
X	36	33	22	20	33	30	37	34	24
M	61	65	72	91	106	91	117	86	165

Fuente: Ministerio de la Presidencia – MAG: “La industria azucarera nacional y el mercado internacional”, 1992-1998 MAG-OIA, 1999.

Definitivamente dejamos de ser exportadores netos. El Ministro de la época decía que a partir del 28 de julio de 1990 se ha creado un nuevo escenario que ha servido de soporte para la aplicación de una nueva y distinta política agraria¹⁴. Agregando que estaba orientada a promover eficacia, rentabilidad y competitividad del productor, donde el Estado asume un papel exclusivamente normativo e indicando, además, que para lograr una agricultura moderna en el contexto de una economía internacional globalizada se requiere que la política agrícola se encuentre íntimamente relacionada con la política macroeconómica.

El crecimiento agrícola como el PBI, debe ser sostenido. En 1993 fue mayor del 12% y en 1995 superior al 9%. Pero este crecimiento se obtuvo sin objetivos y metas de mediano y largo plazo en los principales cultivos tradicionales y no tradicionales pues el corto plazo no es el indicador correcto para medir la evolución de un sector y de la economía en su conjunto. Una o dos golondrinas no hacen al verano y mostrar dos años de alto crecimiento agrícola, con ausencia de una política y estrategias coherentes y sin que la economía crezca homogéneamente, no resolverá el desempleo creciente en el país.

Por ejemplo, decir que las importaciones promedio de azúcar (millones de dólares FOB) en el período 1980 – 1989 = 132,3 y en el período 1990 –

1998 = 95, no reflejan en absoluto una recuperación de nuestra independencia en relación a ese producto; es más bien el resultado del descenso de los precios internacionales, ya que en TM estamos importando cada vez más.

En relación al financiamiento, el ex ministro de agricultura decía que COFIDE, como banco de segundo piso, sería el que intermediaría en crédito externo y recursos del Estado; y la banca comercial atendería los requerimientos financieros del sector moderno del agro y que este financiamiento debe basarse en la capacidad del sector para generar excedentes y atraer recursos de inversión lo que está en función de las oportunidades de rentabilidad.

El crédito agrícola es muy elevado porque la banca comercial lo encarece y porque las colocaciones del sistema bancario comercial orientadas al sector agrícola son marginales.

¿Cómo resolver el impasse? COFIDE debe convertirse en un Banco tipo BID o debe crearse un Banco agrario¹⁵. Todos los países de la Comunidad Europea lo tienen, con el que garantizan los precios a los productores agrícolas, el financiamiento, la rentabilidad del sector, su conversión en exportador neto y su autosuficiencia agrícola.

Las azucareras y su conversión en sociedades anónimas

La crisis de la industria azucarera ha devenido en un proceso lento e irreversible; al no definirse si se requiere o no, en nuestro país, una industria azucarera nacional. Y este es un problema de decisión política que debe continuar, debiendo tomarse las medidas correctivas que la situación amerita, y no contribuir en hacer colapsar el sector.

En noviembre de 1995, el entonces ministro de agricultura A. Vasquez informó en el Congreso sobre la preparación de una ley que iba a otorgar “facilidades” para que la industria azucarera salde su deuda con el Estado; decía que era el único modo de lograr el reflotamiento y posibilitar el ingreso de capitales privados al sector azucarero.

El plan consistía en perdonar la mitad de la deuda y refinanciar el resto a lo largo de muchos años. Un editorial de “Expreso”, de noviembre de 1995, planteaba que nunca cambiarán las ex CAPS, a lo sumo sobrevivirían para perpetuar su intrínseca ineficiencia. “Nadie se va a asociar con ellas o nadie va a poner un ingenio”¹⁶, sentenciaba.

Era el anuncio de la conversión de las ex Caps en sociedades anónimas como lo son ahora. Sin ningún marco normativo hasta la publicación del

D.L.802: “Ley de Saneamiento Económico-Financiero de las Empresas Agrarias el 13-03-1996¹⁷ cuyo propósito fue permitir la reactivación y saneamiento económico financiero de dichas unidades agrícolas. Evidentemente estaba en lo cierto el editorial de “Expreso” de aquella época. Ahora nadie quiere asociarse a las nuevas EAA, ni participar como socio estratégico; los inversionistas desean tener el control mayoritario de esta nueva estructura de propiedad y los actuales diseños requieren de capital fresco, una cotización alta de sus acciones.

Por otro lado, en el marco de las tres alternativas consignadas en el artículo 5 de la mencionada norma, diez de las ex Caps se convirtieron en sociedades anónimas, con la opción “b”, mediante la capitalización de la deuda actualizada reducida al 70%, en la siguiente forma:

- Emisión de acciones del incremento del capital social producto de dicha capitalización en las EAA, que cambian la modalidad empresarial por la de Sociedades Anónimas.
- Exigencia de que se capitalice no menos del 50% de las CTS al 31-12-1995, la totalidad de adeudos laborales, entre otras exigencias, constituyen las características de esta alternativa.

Tres meses después se publicaba el D-S-005-96-AG, el D-S-010-96-

AG y otros D-S., hasta la publicación del D-U-058'98 en noviembre de 1998, según el cual, los procesos de insolvencia a las azucareras no podían iniciarse hasta el 30-6-99; por tres meses el marco legal patrimonial establecido para las empresas azucareras que acrediten, con las constancias de recepción respectivas, haberse acogido a los beneficios dispuestos por el D.L: 802 y la aprobación de la prórroga con el D-U-017-99 cuyo objetivo es garantizar el marco adecuado de protección legal patrimonial a las EAA acogidas a dichos beneficios y que cuenten con comisiones de venta constituidas. Con el D-U-Nro.036-98 del 23-07-1998 se protegía a las azucareras del inicio del proceso de insolvencia.

Por otro lado, el Presidente de la Cepri azucarera, Arturo Woodman afirmaba en julio de 1996 que si las ex cooperativas aceptaban el ingreso de inversionistas, en un lapso de 5 años, el actual nivel de producción bruta de azúcar pasaría de 240 a 600 millones de dólares anuales, siempre y cuando, las ex Caps aceptasen el ingreso de capitales frescos para su saneamiento. Decía, además, que las 80 000 Has. rinden cada una \$3 000 que es igual a 240 millones de dólares de producción bruta; de los 25 000 obreros que tiene el sector hay que reducirlos a menos de 15 000, porque la cantidad actual era muy elevada para el cultivo de caña. Con \$450 millones de capital fresco, \$300 millones se destinarían como in-

versión de recomposición y \$150 millones que pagarían los inversionistas para convertirse en dueños, el nivel de productividad del trabajador pasará de 10 a \$15 000. Con 20 mil Has adicionales que se destinaran a la producción de caña cada una tendría un rendimiento promedio de \$ 8 000 en relación a los 3 000 dólares que rinden actualmente, es decir una productividad de 1,6 veces¹⁸.

Mucho optimismo mostraba en esa época el Presidente de la Cepri pues, tres años después de iniciado el proceso de reestructuración, continúan aún las marchas y contramarchas en la aprobación de normatividades, la indecisión de los empresarios (la mayoría de las empresas no aceptan el “precio de mercado” de las acciones que han cotizado los trabajadores-socios), mientras el sector azucarero marcha irremediablemente a una muerte anunciada de crisis recurrente.

De las 12 ex-CAPs azucareras existentes en el país, sólo cuatro sociedades anónimas han cambiado de régimen de propiedad. “San Jacinto”, fue comprada por el grupo Picasso - Candamo en 1996 y Paramonga por el grupo que lidera Jaime Mur, también fue adquirido en 1996.

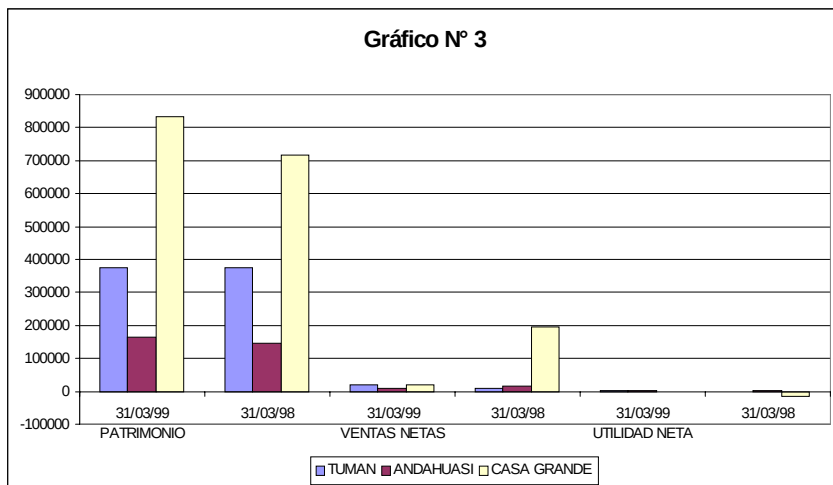
Estas dos EAA operan como S.A antes de la vigencia del DL. 802. La EAA “LAREDO” ha sido comprada por la empresa “Manuelita” de Colombia (74,15% de las acciones) y “Car-

Cuadro N° 3

**PATRIMONIO, VENTAS NETAS Y UTILIDAD DE EMPRESAS AZUCARERAS CONSIDERADAS
DE LAS CINCUENTA PRINCIPALES DE LA BOLSA DE VALORES DE LIMA
(En miles de nuevos soles)**

	PATRIMONIO			VENTAS NETAS			UTILIDAD NETA		
	31/03/99	31/03/98	Var. %	31/03/99	31/03/98	Var. %	31/03/99	31/03/98	Var. %
TUMAN	376831	376331	0,13	20132	10868	85,24	837	-1288	-106,5
ANDAHUASI	163140	146612	11,27	9265	15268	39,32	461	370	24,59
CASA GRANDE	832291	717077	16,07	20733	195553	6,03	-816	-15489	-47,3

Gráfico N° 3



tavio” fue comprada por “Azucagro S.A.” que ya asumió el control a fines de 1998.

En la EAA “San Jacinto”, con una superficie mayor de 10 000 Has, los nuevos dueños, cuando la recibieron, sólo encontraron 1 500 Has sembradas, una planta de molienda en abandono y con rendimientos de caña de 55 a 60 TM/Ha cifra inferior a la mitad de la media nacional. Con una inversión de \$17 millones sin contar capital de trabajo, ahora tienen 4 000 Has sembradas, su rendimiento se ha elevado en más de 110%, es decir, ahora están por las 140 TM de caña/Ha y la capacidad de molienda es de 2 500 TM/día en comparación de 800 TM/día cuando recibieron la empresa. La producción de azúcar comercial se elevó de 3 722 TM en 1996 a 46 874 TM en 1997¹⁹.

No han reducido personal. De 1 023 trabajadores que tenía la empresa, ahora tiene 1 050. Por otro lado, ha obtenido un crédito del BID por \$8 millones habiendo sido desembolsado la mitad; su meta era lograr 4 200 Has para el año 2000, pero se han adelantado a ella. En 1999 su meta es de 4 500 Has y 3 100 Has de parceleros con una inversión de \$ 4 millones y con una propia de \$ 8 millones.

Sus ventas en 1998 alcanzaron 41 millones de nuevos soles y en 1999 esperan llegar a 67 millones de nuevos soles. Con sus resultados obtenidos, “San

Jacinto”, sin embargo, no aparece en las primeras 50 empresas de ranking de la Bolsa de Valores de Lima (BVL) en patrimonio, ventas y utilidad neta al 31 de marzo de 1998 y al 31 de marzo de 1999.

De la misma manera, Paramonga ha obtenido un crédito importante del IFC por \$45 millones, habiendo recibido \$29 millones para iniciar sus operaciones.

El préstamo obtenido les ha permitido incrementar, de manera sostenida, la cantidad de caña cosechada total en los años de 1997 y 1998 con 4 245 y 4 840 Has, de las 3 228 Has que recibieron cuando asumieron el control de la empresa. De la misma manera incrementaron la cantidad de molienda total: de las 368 860 TM que realizaban en 1996 se incrementó a 581 434 TM en 1997 y en 1998 se elevó a 590 686 TM. Igualmente elevaron la producción de azúcar comercial de 1996 a 1997 en cerca del 50%, es decir, de 38 375 a 56 674 TM respectivamente. En el año 1998 se redujo esta producción a 48 397 TM, por las condiciones climáticas conocidas.

Para obtener estos resultados redujeron personal para bajar los costos, pero, por no tener información, ignoramos si sus costos de producción han hecho competitiva a la empresa, si pueden soportar el pago de la deuda recién

contraída más los intereses que tienen que ser cargados a ésta.

Las empresas azucareras que aparecen en el ranking de la BVL entre los primeros cincuenta del 31-03-98 al 31-03-99 son: Tumán, Andahuasi y Casagrande. Andahuasi se encuentra en el número 45 y ha obtenido una utilidad neta de 461 mil nuevo soles; Tumán se encuentra en el número 27 y su utilidad neta fue de 837 mil nuevos soles y Casagrande que se sitúa en el antepenúltimo lugar, tuvo una utilidad neta negativa en 816 mil nuevos soles (Cuadro N° 3). Los casos de Tumán y Casagrande merecen un comentario:

TUMÁN.- Genera riqueza, trabajo e ingresos a 19 500 trabajadores de manera directa y 6 000 de forma indirecta. Con una capacidad de molienda total de 910 997 TM en 1992; con un descenso en el año siguiente de un poco más de 100 mil TM, recuperó a partir de 1993 su capacidad de manera sostenida hasta llegar a 1997 a 1 191 061 TM, de las cuales 660 472 TM eran de molienda propia, lo que le permitió obtener en 1998 un rendimiento total de 131 586 KG/Ha que fue el más elevado a nivel nacional. Con caña propia, el rendimiento fue más alto aún con 141 220 KG/Ha.

En la producción de azúcar de 96°, con 70 613 TM en 1998 ocupa el segundo lugar. Es el primero en melaza y en azúcar comercial, es el segundo

con 68 535 TM²⁰. Con su conversión en EAA han emitido 28 658 516 acciones, de las cuales, el 7,19% le pertenecen al Estado. Los trabajadores socios tienen una percepción política mayor en relación a las otras empresas azucareras que no han conseguido al “socio estratégico” que requiere urgentemente. El 56% de ellos no quieren vender sus acciones y como dice el Presidente del directorio de la empresa: “No hay condiciones para vender”²¹.

Es explicable, es poca la cantidad de empresas o grupos privados que desmandan la compra de acciones; y si lo hacen es a un precio muy inferior al valor nominal de cada acción emitida. Por estas razones ven que la alternativa es un proyecto empresarial pactado y convenido por las partes, es decir, socios e inversionistas. No tienen temor a privatizar su gestión, pero conservando el control de la empresa. Por estas razones se explica el porqué sus acciones se cotizan como los más altos del sector en la Bolsa de Valores pues pasan de los tres soles. Otro elemento importante en la cotización en bolsa de esta empresa, por ser la segunda en importancia en el sector azucarero.

A pesar de haber aparecido la primera oferta pública del 52% de las acciones, todavía no han aparecido inversionistas interesados en comprar.

CASAGRANDE.- Con tres ofertas públicas del 70% del capital so-

cial de la empresa y con un compromiso de inversión de 30 millones de dólares, no han recepcionado propuestas concretas aún, salvo la del consorcio Easton-Azucagro S.A. En la segunda oferta fracasó con acusaciones de parte de los socios criticando a los registros públicos de entrapar el proceso de venta de acciones y por la actitud de azucagro²².

Es la empresa azucarera más grande del país con una extensión de 24 505 Has, sin embargo el área cosechada total la desarrolló en 1995 con 19 398 Has, y la menor fue en 1992 con 12 543 Has; pero el área cosechada propia para esos mismos años llegó a 13 422 y 8 603 Has, respectivamente. Sin embargo, el punto más bajo se registró en 1998 con 7 180 Has, menos de 1/3 con relación a la superficie agrícola total de la empresa.

La mayor cantidad de molienda total se produjo en 1995 con 1 615 374 TM, que se redujo progresivamente hasta 1998 en 1 186 551 Has, siendo la molienda de caña propia para esos dos años de 967 762 y 584 163. Es como ir muriendo poco a poco de anemia y cuando ingresa Indecopi, es la última fase de quiebre. El problema central es conseguir dinero fresco que es lo más difícil hoy en el mercado, así como no se pueden obtener buenas ofertas de los futuros inversionistas, porque éstos no actúan como en otros sectores. Aquí en el sector agrícola el libre mercado

no ofrece las condiciones atractivas en la mayor parte de las tierras.

Para la Sociedad Nacional de Industrias se necesitan flujos de capital que son necesarios para superar la fuerte recesión en que se encuentra entrapada la economía. Agrega, que para combatir la crisis de liquidez que afrontan los sectores productivos es imprescindible obtener préstamos internacionales²³. Si hipotéticamente llegarán estos créditos, no irían a las EAA, que con sus actuales trabajadores socios urgentemente lo necesitan, como es el caso de Casagrande, donde las obligaciones se vienen incrementando inexorablemente²⁴.

Según palabras del Presidente de la CEPRI Azucarera Arturo Woodman los créditos que soliciten las azucareras sólo beneficiarían a los directivos²⁵. Y solicita una norma que prohíba el endeudamiento de las empresas agrarias azucareras, ya que la obtenida por “Andahuasi”, empresa que logró concretar línea de financiamiento por 25 millones de dólares, haría agravar la pésima situación por la que atraviesan las empresas del sector. Esta empresa a pesar de tener indicadores positivos no se ha beneficiado en nada; más bien ha servido para hacer ganar a los agentes, a los intermediarios y posiblemente a los directores y gerentes de las empresas. Una EAA al pagar tres millones de dólares mensuales en intereses, cantidad que representa entre 80 y 100

dólares /TM (representa el 25% del valor aproximado de sus costos de producción de una tonelada de azúcar) y jamás podría pagar CTS, obtener dividendos y pagar impuestos, declaró el Presidente de la Cepri²⁶.

Análisis de administración interna

El grupo Aspíllaga, ex dueño de EAA CAYALTI, planteó, recientemente, a los actuales socios trabajadores una propuesta de Administración externa hasta por 20 años. La Oferta consiste en:

- Firmar un contrato de Administración de 15 a 20 años a cambio de cobrar una regalía de \$1,50/q de azúcar producida.
- Retener el total de acciones.
- Obtener crédito para reflotar la empresa y mejorar los campos.
- Abrir nuevos pozos de agua.
- Invertir de 4 a 5 millones de dólares que se recuperarían en tres años.

La modernización se haría en dos etapas: en la primera se haría un préstamo a cada socio para que puedan subsistir 4 meses por lo menos, hasta que puedan cobrar sueldo, estimándose conseguir 600 mil TM de caña de molienda (en 1998 la molienda total fue 106 333 TM y la propia 78 429 TM) para el primer año, con una producción de azú-

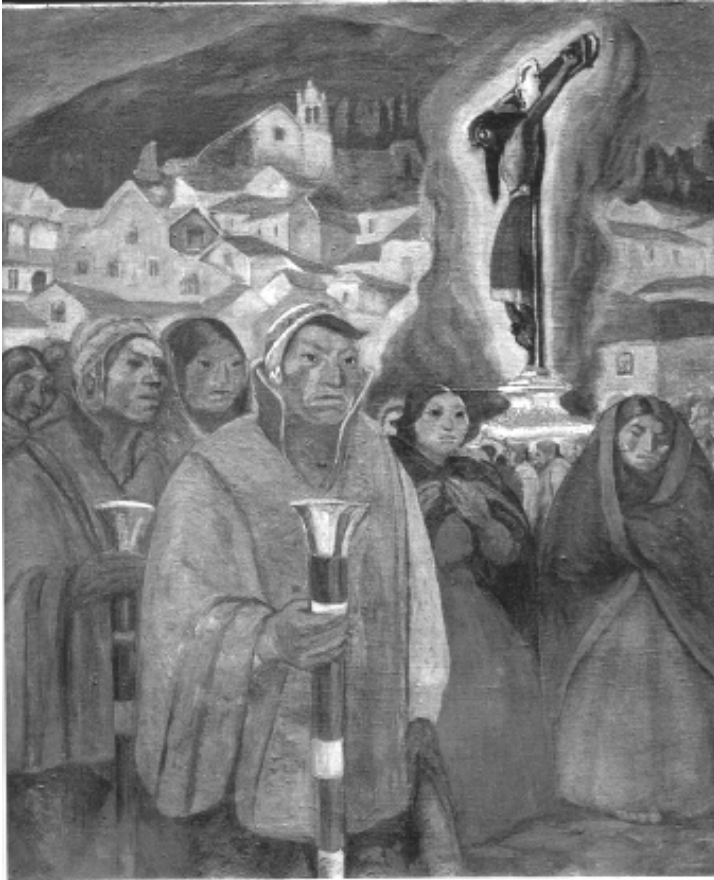
car valorizada en \$29 millones; debiendo lograrse una utilidad de \$14 millones para la primera etapa de reflotamiento y se podrá pagar 1,20 soles / acción, destinándose \$4 millones para el pago a acreedores. Mientras que, en la segunda, el crecimiento de la molienda el segundo año llegaría a 4 mil toneladas/día²⁷. Es necesario estudiar antecedentes de este tipo de administración en nuestro país u otros, que en nuestro medio no se conocen. Sin embargo, analizaremos la propuesta.

La administración del portafolio de Cayaltí garantiza un rendimiento y por el cual, va a cobrar una comisión de 1,5 dólar/qq de azúcar. Es necesario analizar el riesgo de clasificación de la operación. Por ejemplo, los trabajadores socios asumen el comportamiento de los precios en el mercado internacional, ya que la administración va a cobrar su comisión de toda el azúcar producida, sin interesarle el nivel al que lleguen los precios, ni a la estructura de producción de la empresa.

Igualmente, los trabajadores asumen el riesgo cambiario porque siempre le van a pagar a la administración en dólares.

Los costos de Administración en dólares representan un riesgo para una economía como la nuestra. Es cierto que existe atraso cambiario pero éste puede terminar “sincerando” los precios.

JOSÉ SABOGAL: Taitacha Temblores



Se debe hacer un análisis de flujo de caja de 15 a 20 años, para determinar la mejor valorización empresarial la cual va a servir para descartar los activos ficticios que no generan beneficios ni considera los niveles de riesgo que afectan al negocio azucarero.

El flujo de caja a futuro permite valorar alternativas estratégicas y operativas de la Sociedad Anónima y puede responder a problemas que se

plantean como: ¿Qué variables tienen más influencia sobre el valor empresarial? ¿Cuál es la relación entre el riesgo y el retorno para los accionistas?, y ¿Cuáles son los efectos de las variables macroeconómicas nacional y sectorial sobre el valor empresarial? Es necesario saber si se va a entrar a la bolsa de valores para negociar o no las acciones de la empresa y cuál es el impacto de una decisión de tal naturaleza. Por el lado de la CONASEV, deben conocer-

se los requisitos para que las acciones de una empresa, bajo el régimen de Administración externa, para que sus acciones se puedan cotizar en bolsa.

Por otro lado, no se conoce la demanda o contra propuesta de los socios o trabajadores de Cayaltí, quienes deben tener una propuesta en relación a un estudio de la evolución del precio internacional del azúcar.

La Administración de los socios trabajadores debe determinar si 15 o 20 años es lo óptimo para la administración externa, y deben tener cuadros financieros de alto nivel y determinar el costo de esa asesoría.

Verificar si la inversión que promete la administración va a cambiar las maquinarias y equipos que son antiguos.

Que la administradora externa presente cláusulas de salvaguarda como por ejemplo:

- a. Que no se queden en prenda las acciones, porque la administración podría quedar como dueña.
- b. Las acciones deben estar libres de gravámenes.

Por otro lado, la dirección financiera de la empresa debe determinar que los niveles de endeudamiento no deben sobrepasar los promedios de otras empresas que reparten utilidades.

Que el endeudamiento financiero esté por debajo del promedio de las empresas. Cuando concluya la administración, las maquinarias y equipos no deben ser mayores de 10 años y que no compren en ese lapso más equipos y maquinarias.

En resumen, propuestas de este tipo en época de recesión donde los inversionistas no quieren o hay muy poca voluntad de invertir en la siembra de caña y el ingenio, por los riesgos y naturaleza del sector; y, por otro lado, la actitud de los socios trabajadores que no quieren vender su patrimonio, es meritoria por la forma como asumen el riesgo que muchos empresarios en este país no lo hacen.

Conclusiones

La Política Macroeconómica y Sectorial debe:

- Establecer un modelo de protección creando un arancel y/o sobretasa para este producto debido a que actualmente está ingresando azúcar importada a precios dumping.
- Debe haber una transformación radical modificando la estructura tecnológica antigua por otra moderna, eficiente, competitiva que aproveche todas las posibilidades de transformación que posee la caña de azúcar.

- Mientras no se produce la transformación radical del sector, su competitividad debe garantizarse por mecanismos de protección de parte del Estado.

- Las inversiones de capital fresco que requieren urgentemente las EAA sólo podrán ser obtenidas por decisión de políticas específicas de parte del gobierno, si es que ningún inversionista o socio estratégico quiere asumir el control de las empresas que no participan o porque los trabajadores-socios tampoco quieren dejar de tener el control.

- Reestructurar las EAA con políticas concretas para la siembra y modernización técnico-productiva de las fábricas.

- El Estado debe promover inversiones de azúcar de remolacha en departamentos que tienen condiciones agronómicas, como es el caso de Ayacucho, Arequipa y otros.

- El Estado debe promover y financiar la realización de estudios para la producción de edulcorantes.

- Debe haber una definición política del gobierno, si se desea contar o no con una industria azucarera nacional.

NOTAS

¹ JIMENEZ FELIX: ¿Por qué crecimos en estos años? "La República" 17-03-1999.

² TAVARES JOSE: Economía Política del Proteccionismo después de la Ronda de Uruguay en Revista de la Cepal #55 1995, Chile.

³ CEPAL: "Las Políticas Comerciales entre América Latina y los Estados Unidos, una Evolución Analítica. CEPAL, LC7L 944 11-6-1996 p.10.

⁴ CEPAL: p.42 Ob. cit.

⁵ CEPAL: El acuerdo agrícola y sus implicaciones para América Latina en el acceso a los mercados LCRI586

30-12-95 CEPAL Chile p.5

⁶ CEPAL: Ob. cit. p.9

⁷ CEPAL: Ob. cit. p. 14

⁸ CEPAL: OB. cit. p. 15 Perú

⁹ CEPAL: Ob. cit. p.35 y 37

¹⁰ USDA ET FIRS 1986, en Boisgallais, A y Condaminés, C. Le. Sucre: Le Nord Contre LE Sud; Ed. Syros. Alternatives París, 1988 p. 136.

¹¹ El poder de endulzamiento es, al menos, 200 veces superior al de la sacarosa. Los países productores de azúcar, sin embargo han subestimado la evolución de este subproducto.

¹² USDA SUGAR AND SWEETENER, diciembre de 1996 en García, Luís y Escalante, Roberto: "La A.I. azucarera de México en el marco de la apertura en comercio exterior. Vol 47, #12' 1997. México. Pag.977.

¹³ CEPAL: Evolución y perspectivas de las relaciones económicas, entre Japón y América Latina y el Caribe. LC/R 1615-1996 CEPAL p.31

¹⁴ VASQUEZ, ABSALON: Reforma del Estado y Política Agraria logros y perspectivas. Ed. Ministerio de Agricultura, Oct. 1994.

¹⁵ CARRILLO, JULIAN: Presidente del capítulo de Ing. Agronómica y Zootecnia. La República 22-02-1999 y otros especialistas han hecho propuestas sobre el particular.

¹⁶ EXPRESO: Editorial 27-11-1995.

- ¹⁷ D.L.: 802 “Ley de Saneamiento Económico Financiero de las EAA 13-03-1996. El Peruano, Normas Legales.
- ¹⁸ El Comercio Declaraciones del Presidente de la CEPRI Azucarera A. Woodman 17-07-1996.
- ¹⁹ Gestión 29-01-99 y Presidencia de la República MAG “La Industria Azucarera Nacional y el Mercado Internacional 1992 - 1998” M.A. 1999.
- ²⁰ Ministerio de la Presidencia. Ministerio de Agricultura: “La Industria Azucarera Nacional y el Mercado Internacional 1992 – 1998” MA. Lima 1999 p 195.
- ²¹ La República “Declaraciones del Presidente del Directorio de TUMAN” 07-04-1999.
- ²² La República “Comunicado de Casagrande” 07-04-1999
- ²³ S.N.I. GESTION 04-05-1999 p.14.
- ²⁴ La República E. A. I CASAGRANDE Cara abierta 08-05-1999.
- ²⁵ EXPRESO Arturo Woodman Presidente de Cepri 14-04-1999.
- ²⁶ Ob. cit.
- ²⁷ EXPRESO 05-05-1999.

BIBLIOGRAFÍA

- BOISGALLAIS, H-S Y CONDAMINES, C.: *Le Sucre. Le Nord Contre Le Sud?* Ed. Sy Ros Alternatives. París, 1988. 151 p.
- CARRILLO, Julián.: “La República» 20 de febrero de 1999-05-21
- “CASAGRANDE”: Carta Abierta en La República 08 –05-1995
- CEPAL: “La Política Comerciales Entre América Latina y Los Estados. Unidos. Una Evolución Analítica “ CEPAL: LC/944 11-06-1996 pg.10
- CEPAL: “El Acuerdo Agrícola y Sus Implicaciones para América Latina en el Acceso a los Mercados” LCR 1586 300-12-1995 – CEPAL- Chile pg.5
- CEPAL: “Evolución y Perspectivas de las Relaciones Económicas entre Japón, América Latina y el Caribe” LC-R1615-1996 CEPAL Pg.31
- “El Peruano”: D.L. 802. Ley de Saneamiento Económico Financiero de las EAA 13 –03-1996.
- “Expreso”: 05-05-99
- “CASA GRANDE”: Comunicado de Casagrande en la República 07-04-1999.
- “Expreso”: Editorial 27-11-1995
- “La República “: Declaraciones del Presidente del Directorio de la EAA TUMAN 7-5-99.
- JIMÉNEZ, Feliz: ¿Por qué Crecimos estos Años la República 17-03-1999
- SOCIEDAD NACIONAL DE INDUSTRIAS: “Gestión 4-5-1999
- TAVAREZ, José: “Economía Política del Proteccionismo después de la Ronda de Uruguay” Entrevista de la CEPAL N° 55 –1995 Chile.
- VASQUEZ, Absalón: “Reforma del Estado en Política Agraria. Logro y Perspectivas. Ed. Ministerio de Agricultura, Octubre de 1994.
- PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA-MINISTERIO DE AGRICULTURA: “La Industria Azucarera Nacional y el Mercado Internacional 1992-1998” Lima, 1999.
- WODMAN, Arturo: “Declaraciones en el comercio 17 de julio 1996 y “Gestión 20-01-1999.