

24
22



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

CAUSAS DEL PROTECCIONISMO AZUCARERO DE
LOS ESTADOS UNIDOS Y LA COMUNIDAD
ECONOMICA EUROPEA Y SUS EFECTOS PARA
AMERICA LATINA Y EL CARIBE, 1970-1985

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :

FRANCISCO JAVIER CAMAS REYES



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

MEXICO, D. F.

1989



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

	INTRODUCCION	1
CAPITULO I	CAUSAS DEL PROTECCIONISMO ACTUAL SEGUN DISTINTOS PUNTOS DE VISTA TEORICOS	3
CAPITULO II	CAUSAS DEL PROTECCIONISMO AZUCARERO EN LOS ESTADOS UNIDOS	8
	1. Menor capacidad de competencia y de crecimiento de la industria azucarera	8
	2. Concentración progresiva de la industria azucarera en los Estados Unidos	11
	a) Reducción tendencial del área sembrada y cosechada	11
	b) Disminución del número de haciendas o granjas cafeteras y remolacheras e incremento del área sembrada y cultivada por hacienda	11
	c) Disminución del número de ingenios y refineries, disminución de la capacidad instalada total de procesamiento y refinamiento; crecimiento de la escala productiva por unidad fabril	12
	3. Escasa importancia económica de la agroindustria azucarera. Protección de la familia agrícola americana por razones políticas, electorales y sociales	12
	4. El desarrollo de la industria del jarabe de maíz rico en fructosa (JMRF)	15
	5. El gran capital monopolístico y el proteccionismo azucarero	21
CAPITULO III	CAUSAS DEL PROTECCIONISMO AZUCARERO EN LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	24
CAPITULO IV	EVOLUCION DEL PROTECCIONISMO AZUCARERO EN LOS ESTADOS UNIDOS Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	32
CAPITULO V	REPERCUSIONES INTERNAS DEL PROTECCIONISMO AZUCARERO EN LOS ESTADOS UNIDOS Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	37
	1. Transferencia de ingresos de los consumidores a los productores de azúcar	37
	2. Reducción del consumo y de las importaciones de azúcar. Sobreproducción de azúcar en la Comunidad Económica Europea e irrupción de ésta como gran exportador en el mercado libre internacional	40
	3. Crisis de la industria refinadora de azúcar de caña de los Estados Unidos	41

	4. Deterioro de las relaciones comerciales con los países latinoamericanos exportadores de azúcar	43
CAPITULO VI	REPERCUSIONES DEL PROTECCIONISMO AZUCARERO DE LOS ESTADOS UNIDOS Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE	45
	1. Reducción del mercado internacional del azúcar. Disminución de la participación de los países de América Latina y el Caribe en el comercio azucarero	45
	2. Sobreproducción mundial de azúcar. Desplome de los precios en el mercado internacional por debajo de los costos de producción	47
	3. Reducción del ingreso de divisas. Diversas manifestaciones de la crisis de la industria azucarera	50
CAPITULO VII	VULNERABILIDAD DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA FRENTE A LA CRISIS DEL COMERCIO INTERNACIONAL DEL AZUCAR	54
	1. Participación de los países latinoamericanos exportadores de azúcar en los distintos mercados	55
	2. Limitaciones de GEPLACEA en la lucha por la elevación de los precios en el mercado internacional	57
	3. Restructuración de la industria azucarera y diversificación de la agroindustria de la caña	60
	CONCLUSIONES	63
	BIBLIOGRAFIA	71
	ANEXO I EVOLUCION DE LA PARTICIPACION DEL CAPITAL EXTRANJERO EN LA INDUSTRIA AZUCARERA DE LOS PAISES EN DESARROLLO	
	ANEXO II CUADROS ESTADISTICOS	

INTRODUCCION

A principios de los años sesenta los Estados Unidos repartieron la cuota de importación de azúcar cubana entre el resto de los países latinoamericanos productores del dulce. La revolución cubana constituyó la llave que abrió el más grande mercado importador de azúcar a estos países. La industria azucarera de la región recibió un fuerte impulso, se realizaron cuantiosas inversiones y algunos países se convirtieron por primera vez en exportadores de azúcar. Hoy, veintiocho años después, este mercado está prácticamente cerrado. Por otra parte, en el resto del mercado internacional persisten desde hace años condiciones desfavorables que no permiten compensar la pérdida del mercado estadounidense, lo que ha traído en consecuencia que la agroindustria azucarera en América Latina y el Caribe viva un proceso de transformación más o menos acelerado, impelido por el riesgo de la crisis o de la crisis misma.

Los expertos vienen hablando de esta crisis desde hace años, y el rasgo común de sus declaraciones al respecto es que no se trata de una depresión pasajera sino de la desaparición o quebranto definitivo de dicha industria. Quizá esto parezca exagerado tratándose de los grandes productores, pero no tanto cuando se refiere a los pequeños.

La causa principal de la contracción del mercado internacional, la sobreproducción del dulce a nivel mundial, el desplome de los precios en el mercado libre internacional, la disminución del volumen de exportaciones y la baja del ingreso de divisas de los países de América Latina y el Caribe, se halla en la combinación de las políticas tendientes a proteger a la industria azucarera en los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea. Asimismo, los cierres de fábricas, los despidos masivos, los esfuercos por diversificar la agroindustria cañera, los esfuerzos por elevar la productividad del trabajo en la industria azucarera, etc., que se llevan a cabo en muchos países del subcontinente latinoamericano, han sido promovidos fundamentalmente por estas políticas proteccionistas. Pero, ¿a qué se deben éstas? ¿Podrá afirmarse, como lo hacen algunos funcionarios de GEPLACEA*, que este proteccionismo se debe primordialmente a razones políticas antes que a causas económicas? ¿Obedecerá acaso a la necesidad de reestructurar dicha industria a fin de que alcance cierto nivel de competitividad a nivel internacional? Si este fuera el caso, ¿cómo se explica el que la Comunidad Económica Europea se haya convertido en el primer exportador de azúcar en el mercado libre internacional desde 1977? Es decir, ¿cómo una política defensiva, tendiente a garantizar la subsistencia de una industria amenazada por la competencia externa, es convertida en una política agresiva, en un instrumento que posibilita una competencia desleal en el mercado internacional? ¿Se deberá a la acción de los cárteles de la industria en ambas potencias capitalistas, obsesionados por realizar una plusvalía extraordinaria y destruir a la competencia en el mercado mundial? Por otra parte, en el caso particular de los Estados Unidos, ¿no responderá este proteccionismo azucarero a la necesidad de garantizar el desarrollo de nuevas industrias de edulcorantes artificiales como el jarabe de maíz rico en fructosa? ¿Hasta qué punto estas políticas proteccionistas resultan contraproducentes desde el punto de vista del proceso de acumulación del capital social en su conjunto? ¿De qué manera han afectado a los países latinoamericanos?

El objetivo de la presente tesis es precisamente responder a estas interrogantes.

*/ Grupo de Países Latinoamericanos y del Caribe Exportadores de Azúcar.

Asimismo, se trata de conocer de manera aproximada las repercusiones de este proteccionismo en los países de América Latina y el Caribe, y sus posibilidades de neutralizar dichos efectos.

La presente tesis debe considerarse como una introducción al tema. Una investigación más extensa debería proseguir la labor de recopilación de pruebas en las direcciones que se avizoran, a fin de confirmar o rectificar las explicaciones que aquí se exponen como tesis concluyentes pero que, rigurosamente hablando, constituyen un punto de partida para una investigación de más aliento. Debido a este carácter inacabado de la presente investigación, se ha preferido dejar el orden de exposición tal cual, "abierto", por decirlo así, de tal manera que pueda tenerse en cuenta el universo de variables en toda su riqueza.

CAUSAS DEL PROTECCIONISMO ACTUAL SEGUN DISTINTOS PUNTOS DE VISTA TEORICOS

El proteccionismo es una política comercial tendiente a obstruir la libre circulación internacional de mercancías. Consustancial al mercantilismo de los siglos XVI a XVIII el proteccionismo se ha practicado desde entonces con fines de apoyar la acumulación de capital, particularmente en coyunturas económicas desfavorables. Como afirma Mandel, el proteccionismo resurge en épocas de crisis, mientras que en épocas de auge si bien no desaparece, disminuye notablemente.(1) En cualquier caso, el proteccionismo implica una intromisión del Estado en la actividad económica, obstaculizando el libre juego de las fuerzas del mercado internacional. Las condiciones históricas cambiantes del desarrollo capitalista, los intereses de las fuerzas que la impulsan y los fines precisos que persiguen, confieren un perfil específico a la política proteccionista practicada en cada momento y en cada país.

En lo tocante a sus instrumentos de aplicación debe señalarse que, con el paso del tiempo, los aranceles perdieron importancia como medios obstaculizadores del comercio internacional frente a un sinnúmero de medidas no arancelarias,(*) lo que sin duda contribuyó a que se hablara del "neoproteccionismo".

Las siguientes referencias teóricas tienen como fin tener presentes algunas de las explicaciones del proteccionismo más conocidas, que podrían, asimismo, explicar el proteccionismo azucarero y orientar la búsqueda de una explicación para este caso concreto.

Nicolai I. Bujarin afirma que "el proteccionismo superior de nuestros días no es otra cosa que la fórmula estatal de la política económica de los cárteles".(2) Esta política les permite elevar los precios internos y, así, elevar artificialmente la plusvalía y la tasa de ganancia de monopolio. Pero al mismo tiempo les permite vender su mercancías en el exterior por debajo de sus precios de costo, es decir, a precios de dumping.. Esto explica -dice Bujarin- el hecho curioso de que el proteccionismo moderno protege la industria de exportación.

1/ Ernest Mandel, La Crisis, 1974-1980, Serie Popular ERA, México, 1980, p.123.

2/ Véase Pedro I. Mandive, "Proteccionismo y Desarrollo. Nuevos obstáculos de los Centros al Comercio Internacional", Revista de la CEPAL, Núm. 6, Santiago de Chile, segundo semestre de 1978, pp. 95-96.

2/ Según el profesor Alejandro Dabat, la explicación de Bujarin posee vigencia plena en la primera mitad del presente siglo, hasta poco después de la Segunda Guerra Mundial, cuando la concurrencia intermonopolista estuvo fuertemente influida por la parcelación del mercado mundial en submercados coloniales y comocoloniales, el derrumbe del comercio internacional y de los movimientos internacionales de capital, así como por la exacerbación del proteccionismo. El profesor Dabat apunta a pie de página: "La formulación clásica de este problema, desde el punto de vista marxista, está dada por Bujarin. Para Bujarin el elevamiento a un nivel muy amplio del proceso de monopolización de la economía y de integración de los monopolios privados con los estados nacionales replantea la solución entre la concurrencia interna y externa. Mientras los monopolios privados pueden vencer y regular fácilmente la concu-

La elevación sustancial de la plusvalía por este medio, facilita a los monopolios el pago de la prima de exportación en la lucha por los mercados. En realidad la plusvalía puede aumentar de dos maneras: por un consumo interior mayor dentro del territorio nacional y por una extensión de este último. El primero de los caminos está limitado por la capacidad de absorción del mercado interno. Incluso una de las consecuencias de esta política es la disminución de la demanda interna, y una vez que ésta se produce, los beneficios que por ello dejarían percibirse no pueden ser compensados por precios más altos. Pero aun cuando la demanda interna no disminuya está limitada por la magnitud del territorio nacional. De ahí la codiciosa necesidad de extender el espacio territorial incluido dentro de las fronteras aduaneras. Entre más grande sea éste, mayor será la obtención de plusvalía suplementaria, más fácil el pago de la prima de exportación y más fácil la práctica de la política de dumping.

El dumping implica que los monopolios deben procurar un equilibrio entre el volumen de las ventas en el mercado exterior y el volumen de las ventas en el mercado interno, a fin de compensar los menores precios en el mercado internacional con los altos precios internos. Por eso es que entre más grande sea el mercado interno mayor será el volumen de mercancías vendidas en el exterior y mayores las posibilidades de arrebatar mercados a la competencia.

"Está, pues, -dice Bujarin- fuera de duda que existe una tendencia general a defender las 'economías nacionales' por medio de altas barreras aduaneras. El hecho de que pueda haber, en cualquier otra circunstancia, reducción de los derechos de aduana y concesiones recíprocas en los tratados de comercio, no contradice de ningún modo esta tendencia. No son sino excepciones, suspensiones temporales, un armisticio en medio de una guerra incesante. Aquélla no resulta contrariada, puesto que no es un simple hecho empírico, un fenómeno accidental sin importancia esencial para las relaciones modernas, sino que, al contrario, la estructura del nuevo capitalismo supone precisamente, en primer término, esta forma de política económica. Con ella aparece y con ella desaparecerá".(2)

Un punto de vista distinto es sostenido por especialistas de la UNCTAD*. Gary P. Sampson, por ejemplo, elabora un muestrario de lo que él denomina "fuentes de presión del proteccionismo". Apoyado en múltiples opiniones hace mención de diversas fuentes: bajo nivel de actividad económica y consiguiente capacidad de generar excedentes de capital y mano de obra, problemas de ajuste estructural, "deseos mercantilistas de mantener ciertas industrias nacionales" o falta de voluntad política de modificar la estructura productiva, dificultades de balance de pagos, desorganización de los mercados de factores y productos, razones sociales, etc.

presión en el terreno interno, deben recurrir a la política aduanera para vencer la concurrencia externa. Esto conduce a la fijación de altas tarifas aduaneras protectoras de la industria más monopolizada (para permitirles conservar altos precios de monopolio), lo que permite a su vez, financiar exportaciones de esta rama a precios de "dumping". La combinación de ventas a altos precios en el mercado interior y a bajos precios en el mercado mundial, permite reducir considerablemente los altos costos fijos por unidad de producto vendido y establecer un nivel de rentabilidad adecuado al nivel de la capacidad productiva de los monopolios. (Alejandro Dabat, "La Nivelación de la Tasa de Ganancia en el Capitalismo Contemporáneo", Teoría y Política, Año VI, No. 14, México, enero-julio de 1966, p. 26).

2/ Nicolai I. Bujarin, op. cit, p. 99.

*/ Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo.

Sampson escribe en relación con el otorgamiento de subsidios lo siguiente: "Puede que los gobiernos deseen sencillamente conservar industrias que estiman convenientes, al margen de los costos económicos; puede haber problemas especiales, tales como el desempleo regional, vinculados a una industria en menor escala o puede que sea simplemente la respuesta de miembros del gobierno a presiones políticas". (3)

En relación a la fijación de precios mínimos de importación y el proteccionismo agrícola, el autor escribe: "En este caso, la protección se racionaliza sobre la base del deseo de mantener, por razones sociales, una agricultura nacional ineficiente al margen de los costos económicos". (4) Más adelante continúa: "Los precios mínimos de importación para los productos agrícolas sirven para disminuir las exportaciones provenientes de países en desarrollo. La producción interna se expande en el país importador y los mayores precios internos limitan el consumo interno, al restringir la demanda se deprimen los precios mundiales, ...". (5)

Pero entre todas las causas del proteccionismo, Sampson destaca la falta de voluntad política de los gobiernos para modificar las estructuras productivas: "La escasez de programas positivos de ajuste estructural en muchos países desarrollados y la proliferación de planes internos de apoyo, parecen traducir una falta de voluntad política de modificar la estructura productiva". (6) El autor parece hallar una causa más profunda de esta inclinación: "Los países de la OCDE han lamentado las rigideces crecientes de sus mercados de factores y los gobiernos de esos países parecen estar menos dispuestos a renunciar a una determinada porción del mercado interno de un número creciente de industrias no estratégicas. En este caso, una interpretación más espectacular (pero legítima) de lo que está ocurriendo hoy estimaría que los cambios recientes de política comercial serían sólo la parte visible de un iceberg. Lo que está en juego en el fondo, es el acceso a los mercados de los años ochenta. En realidad el problema consiste nada menos que en decidir quién producirá qué cosa en el futuro con todas sus ramificaciones afines, y los controles a las importaciones son sólo uno de los instrumentos de política que se emplean para cumplir las decisiones". (7)

Es curioso que Fidel Castro coincida con esta explicación; incluso él explicita la naturaleza económica de los agentes involucrados: "el proteccionismo en sus diversas formas expresa -como instrumento de política en la pugna interimperialista- en el terreno comercial, la reacción capitalista ante la crisis y la lucha entre sectores transnacionalizados de las clases dominantes, interesados en una economía más internacionalizada y abierta, y sectores monopolistas internos con base en los mercados interiores de los países desarrollados. En esta intrincada y compleja pugna, lo que se decida en el fondo es quién producirá qué en el futuro con todas sus derivaciones o, en otras palabras, el control de los mercados de la década de 1980 y aún más allá.

3/ Gary P. Sampson, "El Proteccionismo Contemporáneo y las Exportaciones de los Países en Desarrollo", Revista de la CEPAL, Núm. 6, Santiago de Chile, agosto de 1979, p. 123.

4/ Idem.

5/ Idem.

6/ Ibid., p. 112.

7/ Ibid., p. 110.

En esta pugna ocupa un importante lugar el dominio de los mercados y las fuentes de abastecimiento del Tercer Mundo. El proteccionismo sirve en ese contexto para desalentar producciones inconvenientes y las invocaciones a la liberalización sirven para penetrar en los mercados nacionales o de agrupaciones de países".(8)

Algunas explicaciones del proteccionismo para el caso particular de los Estados Unidos, sostenidas por investigadores especializados e instituciones como el SELA (Sistema Económico Latinoamericano), ponen el acento en el carácter defensivo de esta política. Según estas versiones el proteccionismo obedece a la necesidad de proteger algunos sectores industriales hasta que obtengan la competitividad necesaria en el plano internacional; o afirman que se debe a una combinación de factores estructurales (deterioro general de la economía) y coyunturales (política económica del gobierno).(9)

Por otra parte, tratándose del proteccionismo en general, hay investigadores que afirman que los tipos de cambio fluctuantes han jugado un papel muy importante en el renovado impulso proteccionista de los principales países capitalistas industrializados, desde principios de los años setenta.(10)

En lo que respecta al proteccionismo agrícola, la FAO y la UNCTAD lo explican así: "En los países desarrollados, la agricultura es un sector protegido desde hace mucho tiempo, por diversas razones. Entre ellas figura el deseo de mantener o mejorar la autosuficiencia nacional por motivos estratégicos, reduciendo así la dependencia con respecto a los suministros extranjeros inseguros; el objetivo concordante de mantener precios internos estables, y el deseo de conservar la vida rural y la agricultura por razones ambientales".(11) La UNCTAD comparte plenamente esta explicación, sólo que pone en primer término el objetivo de "mantener un nivel de vida mínimo de la población agrícola".(12) Más tarde, en otra de sus varias publicaciones, la FAO hace declaraciones más explícitas y francas: "En muchos países con un comercio importante, la agricultura que es objeto de una protección muy grande ha perdido permanentemente su competitividad... En muchos países importantes las políticas comerciales de productos agrícolas están inextricablemente vinculadas con las políticas nacionales desarrolladas como reacción a problemas socioeconómicos internos".(13)

8/ Fidel Castro, La Crisis Económica y Social del Mundo, Siglo XXI, México, 1984, p. 74.

9/ Gustavo del Castillo, "El Proteccionismo Estadounidense en la Era de Reagan", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 37, Núm. 11, México, noviembre de 1987, p. 888. Véase también SELA, Las Relaciones Económicas de América Latina con Estados Unidos, 1982-1983, Siglo XXI, México, 1984, p. 95.

10/ Véase por ejemplo: Fernando de Mateo y Eduardo Gitli, "Proteccionismo y Ajuste Estructural, Reflexiones en Ocasión del XX Aniversario de la UNCTAD", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 36, Núm. 2, México, febrero de 1986, p. 140.

11/ FAO, "El Nuevo Proteccionismo y los Intentos de Liberalizar el Comercio Agrícola", Situación y Perspectivas de los Productos Básicos, 1979-1980, Roma, 1979, p. 121.

12/ UNCTAD, Junta de Comercio y Desarrollo, Comisión de Productos Básicos, Estudio Sobre los Productos Básicos, 1986, Ginebra, noviembre de 1986, p. 45.

13/ FAO, "El Proteccionismo en los Mercados Agropecuarios", El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación, 1984, Roma, 1985, pp. 7-8.

Como queda claro, el proteccionismo agrícola en las potencias capitalistas aparece como una iniciativa o una respuesta del Estado a diversos problemas en que no tiene nada que ver el capital monopólico. Es una política defensiva que sin embargo no explica por qué algunos países capitalistas desarrollados han pasado a ser grandes competidores en el mercado internacional de algunos productos básicos (el azúcar entre ellos).

Por último, es importante tener en consideración que en el caso particular del proteccionismo azucarero, algunos funcionarios de GEPLACEA han afirmado categóricamente que los programas azucareros de los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea obedecen a causas primordialmente políticas antes que económicas.(14)

14/ Eduardo Latorre, "Las Perspectivas para el Consumo de Azúcar. El Caso de América Latina y el Caribe", Tomas de Mercado, Boletín GEPLACEA, Vol. III, Núm. 8, México, Septiembre de 1986, p. 2.

CAUSAS DEL PROTECCIONISMO AZUCARERO EN ESTADOS UNIDOS

1.-Menor capacidad de competencia y crecimiento de la industria azucarera

A diferencia de los países en desarrollo, el territorio de los Estados Unidos no es propicio para producir azúcar, ya que el cultivo de remolacha requiere "costosa agua de irrigación". (1) Esto es así por lo menos en el Oeste. Además la industria procesadora de remolacha es una industria de gran consumo de energía: "Aunque estas plantas sólo operan tres o cuatro meses por un año usan más energía que cualquier otro segmento de la industria alimenticia". (2) Estas características ayudan a explicar, de entrada, el porqué de la incapacidad de los Estados Unidos para alcanzar la autosuficiencia azucarera en lo que va de este siglo. (Véase cuadro 1 en el anexo estadístico).

La menor capacidad de competencia de la industria azucarera de este país frente a sus similares extranjeras se debe pues a los costos de producción comparativamente altos. (3) En un estudio realizado en 25 países para determinar los costos de producción de azúcar en 1979 y 1980, se llegó a la conclusión de que estos eran muy variables pero que el promedio era de 17 centavos de dólar la libra o de 37.4 centavos el kilogramo. (4) En esos años el costo de producción de azúcar en los Estados Unidos era de 24 a 26 centavos de dólar por libra o 53 a 57 centavos por kilogramo. (5) Sin embargo, al comparar este último estimado con los costos de producción de algunos países de América Latina y el Caribe en 1979, el diferencial de costos es aún mayor.

1/ Nicholas Kominus, "Dilemas de la Producción de Azúcar en los Estados Unidos" La Industria Azucarera, Año LXXXIX, No. 1019, Buenos Aires, Tercer Semestre, 1983, p. 29.

2/ Ibid., p. 27.

3/ "En general el azúcar se produce en E.U.A., a altos costos, pero entre las distintas categorías de productores hay diferencias apreciables". GEPLACEA, Manual Sobre Comercialización Internacional del Azúcar, GEPLACEA, México, 1985, p. 114.

4/ "The production costs per pound or kilogram are extremely variable, ranging from a low estimate of \$ 0.07 per pound (\$ 0.19 per kilogram) in Brazil to a high of \$ 0.337 per pound (\$ 0.74 per kilogram) in Japan. The latter, we know, is a highly subsidized industry. Since some of these "production costs" are built up from prices paid to processors for cane, they could be higher than production costs when sugar prices are high. An average of 25 countries examined in this study is \$ 0.170 per pound (\$ 0.374 per kilogram). If the very high numbers for Japan and Nigeria are excluded, the average is \$ 0.157 (\$ 0.345 per kilogram)". (William A. Cromarty, "World Sugar Supply - Demand Outlook for Two to Five Years", Sugar y Azúcar, Vol. 76, No. 4, New Jersey, april 1981, p. 55).

5/ "From conversation with beet processors, we concluded that production costs in the U.S.A. with normal yields are in the area of \$ 0.24-0.26 per pound (\$ 0.53-0.57 per kilogram), refined basis. This is not greatly different from the average production cost of raw sugar for 25 countries at \$ 0.170 per pound (\$ 0.374 per kilogram). (Idem.).

Mientras que con respecto al promedio citado arriba la diferencia es de 7 a 9 centavos de dólar, con respecto al promedio de 12.5 centavos de ocho países latinoamericanos la diferencia es hasta de 11.5 y 13.5 centavos de dólar*. (Véase el cuadro 2 en el anexo estadístico).

En Estados Unidos, a pesar del mayor grado de mecanización de las diversas fases de la producción agrícola y de la mayor integración vertical de la industria, la estructura de costos de producción de azúcar de caña y remolacha muestra una participación muy alta de los salarios. (6) Asimismo, a un nivel bastante más agregado, la estructura de costos de producción de azúcar crudo y azúcar refinado presenta una participación proporcional también muy alta de los llamados costos variables. Esta situación prevalece en todas las regiones o estados productores del país. Curiosamente, al comparar la estructura de costos de producción de los distintos estados resulta que, Florida, donde tradicionalmente se ha empleado una mayor proporción de mano de obra en determinadas operaciones agrícolas, ha dejado de ser el estado de menor costo de producción de azúcar de caña dentro del área continental. (Véanse los cuadros 3 y 4 en el anexo estadístico).

Por otra parte, el proteccionismo no sólo refleja la improductividad de la industria azucarera sino la imposibilidad de su expansión. En realidad esto último es a su vez un reflejo de la relativa improductividad. Se afirma que el costo de incrementar la capacidad de procesamiento de remolacha, ya sea mediante el incremento de la capacidad de las plantas existentes o mediante la construcción de nuevas plantas, es prohibitivo tanto en los Estados Unidos como en la Comunidad Económica Europea, a menos que los precios de venta del azúcar refinada se elevaran muy por encima del nivel actual. Pero antes de que esto sucediera los productores de azúcar se verían atraídos por inversiones alternativas, o alentarían la producción de edulcorantes sustitutos. En la Comunidad Económica Europea, los productores no sólo tendrían que hacer frente a los fuertes desembolsos iniciales de capital que implicarían las nuevas plantas construidas, sino que la producción de azúcar de estas nuevas plantas y las nuevas áreas agrícolas cultivadas no formarían parte de las cuotas preferenciales subsidiadas por los Estados de la Comunidad, exponiendo a las empresas que los

6/ "Our farmers are no efficient as any in the world and more efficient than most. Production of one tone of sugar in Brazil requires four man days of labor. In Hawaii, only one and a half days are required. In Belgium, twenty two thousand workers are required to produce the same volume of sugar produced by eighteen hundred workers in the Red Valley of Minnesota and North Dakota.

Our sweetener producers are sometimes called inefficient because of the costs involved in producing sugar beets, sugar cane or corn as compared to costs in other countries. If our labor costs were reduced to the labor costs in Brazil, for example, then our actual costs for sugar production would be less than most countries -- but, does the average American want our farm workers to work for \$ 2 per day?". (Harold D. Gelfrey, "U.S. Sugar Program - Views by Growers and First Processors", Sugar y Azúcar, Vol. 80, No. 6, New Jersey, June 1965, p. 13).

llevaran a cabo a una riesgosa situación financiera.

Asimismo, se afirma que otro limitante para la expansión de la producción de azúcar de remolacha se halla en la necesidad de rotar el cultivo de remolacha en distintos terrenos, para evitar enfermedades, por un lado; y en la limitación de tierras disponibles, por el otro. (7)

7/ "In the section on cane sugar, the conclusion was reached that a major bottleneck on expansion exists at the grower level. In the case of beet sugar, the restrictive factor is at the processor level. Assuming for the moment that growing and processing ownership is separate, the cost structure of adding beet processing capacity is prohibitive. Recent estimates indicate that the cost of a adding new beet processing facilities is most likely in excess of \$ 16,000 per-tonne-per-day of processing capacity. Thus, a new mill with a 6,000-tonne-per-day capacity would cost \$ 96 million.

Working 120 days at 90 percent of capacity would result in the processing of some 650,000 tonnes of beets. At a yield of 250 pounds (114 kilogram) of refined sugar per tonne of beets this equals the production of 1,625,000 hundred-pound bags. The interest cost alone at 15 percent on the new plant for the first year would amount to \$ 8.90 per hundred-pound bag, or an average over a 20-year period of \$ 6.50 per hundred-pound bag. If processing, sales and administrative costs approximate \$ 1.06 per pound (\$ 0.13 per kilogram), this means a processor cost close to \$ 0.16 per pound (\$ 0.35 per kilogram) the first year.

On a 60-40 participating contract, it would require refined sugar, prices at \$ 40.00 per hundred-pound bag to make a new beet sugar processing facility attractive. Beet processors would look at other alternatives, such a high fructose syrup production, before embarking on new plant construction, as four companies on the U.S.A. have done. If plants are upgraded to add capacity, the estimated cost per daily tonne of beets sliced is something in excess of \$ 8,000.

One other factor limits the expansion of new beet sugar production. In the case of sugar cane, successive crops of cane can be grown on the same land for decades. Because of disease problems, sugar beets must be rotated, being planted only once every three or four years. This means three to four times the acreage must be available for beets in a new area.

If cooperative ventures are undertaken between grower and processor, the economics do not change, but the growers maybe willing to share more of the burden in the earlier years. It still does not make new plant construction in the U.S.A. economically feasible. We should be prepared in the next three to five years for the closing of an additional three to five beet processing plants in the U.S.A.

(...) EEC. Numbers available from people in the E.E.C. are not greatly different from the U.S.A. New plant costs are estimated at \$ 90 million for a plant with a daily slicing capacity of 6,000 tonnes per day in one of the most efficient producing areas.

Based upon beet yields at the current average for France of 45 tonnes per hectare, the estimated required return to be competitive with other crops is \$ 39.50 per tonne. If a tonne of beets yields 275 pounds (125 kilograms) of refined sugar, this means a selling price of \$ 24.00 per hundred-pound bag is required. Actually some estimates of processing costs have been obtained at \$ 0.100 per pound (\$ 0.220 per kilogram), thus requiring a selling price of \$ 24.40 per hundred pound bag, or about as estimated on a 60/40 contract in the U.S.A.

With current world prices well above this level, it represents a profitable situation in the present year for EEC growers and processors. Yet, new plants are unlikely to be built. The initial costs themselves are prohibitive, but, in addition,

2.- Concentración progresiva de la industria azucarera en los estados Unidos

a) Reducción tendencial del área sembrada y cosechada.- El área sembrada con remolacha creció a lo largo de la posguerra en el territorio continental hasta 1969, año en que alcanzó el más alto registro. A partir de 1970 el área sembrada tiende a reducirse. De 1,670 000 acres sembrados en 1969, se redujo a 1,121 500 en 1984; lo que significa una disminución de casi 33%. Algo similar sucede con el área cultivada o cosechada de remolacha: la reducción del área es de casi el 30% en el mismo lapso. (Véase el cuadro 5 en el anexo estadístico).

El área cañera total siguió un curso opuesto. En el territorio continental, el área cultivada (y por tanto sembrada) creció con algunas oscilaciones a lo largo de la posguerra. En base a los datos del Agricultural Statistics de 1985, puede verse que de 1970 a 1984 el área cosechada también tendió a crecer: de 555,100 acres cosechados en 1970 se incrementó a 700,700 en 1984, experimentando un aumento de 26.2%. (Véase el cuadro 6 en el anexo estadístico).

b) Disminución del número de haciendas o granjas cañeras y remolacheras, e incremento del área sembrada y cultivada por hacienda.- En contraste con la reducción tendencial del área total sembrada y cosechada de remolacha, y coincidiendo con la expansión de la agricultura cañera, un menor número de granjas dedicadas al cultivo de ambas materias primas agrícolas han crecido en extensión. Este proceso, que refleja una tendencia a la concentración de la producción, se ha desarrollado a lo largo de la posguerra prolongándose hasta la presente década casi sin interrupción. Así, en el territorio continental, de 37,328 haciendas o granjas remolacheras y 5,051 granjas cañeras existentes en 1950, sólo habían 12,436 y 1,426 granjas respectivamente en 1973, y 9,775 y 1,393 granjas respectivamente en 1983. Simultáneamente, las superficies promedio sembrada y cultivada por hectárea fueron en 1950 las siguientes: en la producción de remolacha, de 27.1 y 24.7 acres respectivamente; en la producción de caña, de 66 acres. En 1973, las superficies promedio sembrada y cultivada de remolacha por granja o hacienda ascendieron a 102.7 y 97.7 acres respectivamente; mientras que la superficie promedio cultivada de caña fue de 425.5 acres. Para 1983, las superficies promedio cosechadas por granja en la producción remolachera y cañera fueron de 108.7 y 523.6 acres respectivamente. (Véanse los cuadros 5 y 6 en el anexo estadístico).

Dado que la producción de caña y remolacha creció de manera importante en el período que va de 1950 a 1975, que refleja un incremento también muy importante del rendimiento agrícola por acre cultivado y cosechado, es posible afirmar que la concentración de la tierra dedicada a dichos cultivos y la escala acrecentada de la producción que de ello se deriva, constituyeron factores determinantes en el aumento de la productividad del trabajo agrícola. Como se observará, esta productividad se elevó a tal punto que logró compensar la disminución tendencial de sacarosa por acre cosechado de remolacha. (Véase cuadro 5 en el anexo estadístico).

new plants and new acreages would not be given "A" quotas, thus creating a very tenuous financial situation. We should hope that additional plants are not closed in the E.E.C. or, at least, that current capacities are not reduced.

(...) The outlook for additional beet sugar production in the U.S.A. and Western Europe is not promising. The E.E.C. restricts acreage because of the need to subsidized sugar exports in most years. In the U.S.A. the processors will contract only for the acreage they can expect to efficiently process with current facilities. The cost of new facilities in both countries is prohibitive. At best, we can only hope that current capacities do not decline. This would mean that, as old plants close, new ones will be renovated to maintain the same overall capacity". (William A. Crozart, op. cit., pp. 55-56).

Es importante señalar que en el período 1970 a la fecha se continúan las tendencias concentradoras de posguerra, sin que aparentemente se hayan visto afectadas por la política proteccionista puesta en marcha a partir de 1977. En todo caso, el proteccionismo no frenó dichas tendencias ni sus consecuencias sociales.

c) Disminución del número de ingenios y refinerías, disminución de la capacidad instalada total de procesamiento y refinamiento, y crecimiento de la escala productiva por unidad fabril.- Tendencias similares a las ocurridas a nivel de campo han ocurrido a nivel de fábrica. Si se observa el período de posguerra, se podrá apreciar una disminución casi constante del número de fábricas procesadoras de remolacha. Dado que la producción de azúcar de remolacha creció también casi constantemente, de ello se desprende que ha tenido lugar una progresiva concentración de la producción, un incremento de la capacidad instalada y de la productividad del trabajo. (8) (Véase el cuadro 5 en el anexo estadístico).

A la par que la escala productiva de la fábrica crece, la capacidad instalada total disminuye. Esto es bastante claro por lo menos a partir de 1975, primer año en que el mercado norteamericano deja de estar protegido por la famosa Ley de Azúcar. Los siguientes datos proporcionados por GEPLACEA ilustran claramente al respecto: "En el sector remolachero en 1975 había 55 fábricas con una capacidad diaria total de 208,225 (toneladas cortas), mientras en 1983 la capacidad se había reducido a 162,525 T.C. con 41 fábricas. En caña ha ocurrido algo semejante. De 73 fábricas en las 5 áreas productoras en 1975 el número se redujo a 48 en 1983 y la capacidad diaria cayó de 341 miles de T.C. a 293 miles. Sólo Florida tuvo una tendencia contraria ya que su capacidad diaria aumentó de 81,100 T.C. a 103,000". (9) Esto es, si en 1975 la capacidad promedio por planta era de 3,785.9 toneladas cortas, en 1983 esta capacidad diaria había aumentado a 3,964 toneladas cortas.

3.- Escasa importancia económica de la agroindustria azucarera. Protección de la familia agrícola americana por razones políticas, electorales y sociales

Una idea aproximada acerca de la pequeña importancia de la agroindustria azucarera dentro del sector agrícola norteamericano se desprende de los siguientes datos: "Las cosechas de azúcar son producidas en menos del uno por ciento de las granjas de la nación y representan menos del uno por ciento del área sembrada total - una mayor área es sembrada con girasoles. Y las cosechas de azúcar contribuyen poco a los ingresos en efectivo de las granjas. El tomate constituye más que la remolacha azucarera o la caña de azúcar". (10) Refiriéndose concretamente a la industria procesadora de remolacha, el señor Nicholas Komnus abunda sobre las características que aquí in

8/ "In 1950 there were 72 beet-sugar factories operating in the U.S., but the number had decreased in 1979 to 44. In the 29-year interval, 40 factories had closed down permanently, and 12 new factories were built. In the same time interval, the number of cane raw sugar mills dropped from 119 to 55.

On the other hand, the average daily slicing capacity of U.S. beet sugar factories was in 1950 and 1979, 1940 and 3941 tons., respectively, an increase of 103%.

The reduction in number of beet-sugar factories might be thought to have its optimistic aspects, in a large-scale factory than in a small one". (McGinnis, R.A., "The Picking Table", Sugar Journal, Vol. 42, No. 12, New Orleans, Louisiana, mayo de 1980, p. 7).

9/ GEPLACEA, "Situación Actual del Mercado de Azúcar de Estados Unidos", Boletín GEPLACEA, Vol. 11, No. 8, México, diciembre de 1983, p. 2.

10/ Nicholas Komnus, op. cit., p. 27.

teresa destacar: "La industria productora de azúcar en los Estados Unidos es, desde cualquier punto de vista, pequeña. La industria es en su mayor parte, de naturaleza estacional. Las fábricas productoras operan tres o cuatro meses al año. Una buena parte de la fuerza de trabajo consiste en gente que tiene más de un empleo y emigran. Está tipificada por uno de los mayores procesadores de remolacha azucarera, el cual tiene 350 empleados permanentes y 1,000 empleados temporales. Alguna labor de campo es también efectuada desde afuera".(11) Se afirma que en 1983 habían menos de 14,000 productores (entre granjeros y corporaciones) dentro de la industria azucarera, frente a 324,000 productores de lácteos y 870,000 productores de trigo. (12)

El análisis anterior sobre la industria azucarera norteamericana suscita la siguiente interrogante: ¿por qué una industria así, que produce a costos muy altos en comparación con sus competidores foráneos, que no tiene posibilidades reales de crecimiento, que tiende a la concentración de la producción en un menor número de grandes productores y, por último que representa muy poco dentro del sector agrícola de este país; por qué una industria así recibe una protección tan elevada por parte del Estado norteamericano?

Es posible que lo expresado por el congresista por California, Tony Coelho (miembro del Comité Agrícola y del Subcomité de Algodón, Arroz y Azúcar), en el Coloquio Internacional de Endulzantes celebrado en Palm Spring, California, en 1985, ayude a responder esta interrogante.

"La Ley Agrícola viene a tiempo cuando la agricultura americana está en su mayor decadencia. El agricultor americano, a través de toda la nación, está en una tremenda situación financiera negativa. Ustedes dirán que ellos mismos se la han buscado. Ellos se expandieron en el momento en que no debieron hacerlo. Ellos inflaron sus bienes y pidieron préstamos basados en ellos para expandir sus operaciones y ahora debido a que la inflación ha bajado y esas propiedades no valen lo mismo, ellos tienen un problema. Como consecuencia ellos tienen dinero en bienes que no le pertenecen. Todo esto puede ser cierto, y en gran parte por eso los agricultores tienen problemas, eso es un hecho. Y el Congreso y el pueblo americano tienen que tomar una decisión -que si queremos o no mantener la agricultura al estilo americano- que es la preservación de la familia agrícola americana.

Seguramente, sé que muchos de ustedes dirán en su negocio particular ustedes no tienen subsidios del Gobierno Federal, ¿por qué entonces ellos mantienen el negocio de los agricultores; si los agricultores no se pueden valer por sí mismos? Una de las razones principales es que nosotros decidimos hace muchos años que la familia agrícola es algo que queremos preservar en este país a costa del contribuyente en general.

Esto lo reconocemos, pero queremos preservar ese estilo de vida y ese sistema agrícola. Y para preservarlo, cuesta dinero y nos ha de costar algún dinero en los próximos años. Hemos querido hacerlo y yo pronostico que en 1985 continuaremos haciéndolo. El Congreso de los Estados Unidos, a pesar de la opinión del congresista Steve Solarz, continuará con la Ley Agrícola y en esa Ley Agrícola habrá un programa azucarero que proteja a una industria doméstica poderosa. El programa azucarero actual no le cuesta nada al contribuyente americano y si se acaba el programa azucarero, habrá problemas con otros productos, en esas tierras se cultivarán otros productos que son excedentes. Entonces van a ver a los cultivadores de trigo, de algodón y otros respaldando el programa azucarero de manera que puedan mantener a esos agricultores fuera del negocio.

11/ Idem.

12/ Idem.

También van ustedes a tener a muchos trabajadores americanos respaldando el programa azucarero, porque si no tienen un programa azucarero doméstico, vamos a tener una gran cantidad de desempleados en la industria. Por supuesto ellos no quieren eso y ustedes tampoco, así es que también vamos a tener al movimiento de trabajadores de la industria involucrado en ese asunto. Siempre estoy intrigado con los usuarios de azúcar y los grupos de consumidores quienes siempre se reúnen y hablan sobre cómo la industria doméstica es subsidiada y mantenemos el precio del azúcar alto. Y lo que tenemos que hacer es terminar con el programa agrícola y el programa azucarero, de manera que el precio del azúcar baje para el consumidor.

Y los hechos demuestran que cada vez que el agricultor ha tenido una rebaja en el precio, los precios en los productos de azúcar en el mercado nunca bajan. Cuando los endulzantes de maíz sustituyeron al azúcar en relación a la industria de los refrescos, amigos, Pepsi, Coke, 7-Up y los demás, no redujeron sus precios a pesar del costo más bajo de los endulzantes de maíz. No esperen que esto pase, yo no espero que pase, pero es un asunto del que es bueno hablar. Yo los he escuchado a ustedes hablar de esto.

(...) Hablemos un poco más sobre la Ley Agrícola. Según avanzan los debates sobre la Ley Agrícola, van a ver a la gente del trigo y del maíz dominar el proceso.

(...) Yo pienso que si miramos hacia el trigo y otros granos ahora, encontraremos grandes problemas políticos en esas áreas. Y si consideramos de dónde es Bob Dole (*), y tenemos en cuenta que hay varios asentos para la elección en esas áreas agrícolas, siendo el trigo y otros granos dominantes en esos estados y siendo el mayor problema económico actual -las bancarrotas representan el 10 por ciento o más en estas áreas agrícolas- pienso que ustedes no van a ver un asunto partidista, van a ver a los Republicanos tan agresivos, si no más, que los Demócratas, demandando dos cosas: Una, mejores precios de apoyo para el trigo y otros granos, y la otra, un programa para proporcionar asistencia a las deudas de los agricultores. Esta es la batalla que se va a librar para la Ley Agrícola. Y si esta gente logra precios más altos, verán ustedes a otros cultivadores tratando de lograr lo mismo para sus productos en la Ley Agrícola.

(...) Como agricultor y alguien que se levantaba a las 2:30 cada mañana los 365 días del año, ordeñaba las vacas cada día sin importar el estado del tiempo, si era cumpleaños o el día de Navidad o había un fallecimiento en la familia, y nunca podíamos enfermarnos; no podía ser porque nuestra familia lo hacía todo, no había ningún empleado. Y si alguien se enfermaba, otro de la familia tenía que hacer doble trabajo y eso no podía ser. Era imposible. Ese era el estilo de vida. Era más que la operación de una finca o de un negocio, eran 24 horas de total entrega y dedicación. Este es el estilo de vida del que estamos hablando.

Cuando usted tiene ese tipo de compromiso y dedicación a lo que está haciendo, hay mucho de emotivo en ese negocio, y la situación de deudas que tenemos hoy es una cosa muy emotiva. No es un negocio que se va a la bancarrota, son familias completas -no sólo el salario principal de la casa de hombre o mujer- esto es lo que sucede en la operación de un negocio agrícola o en una lechería. Esa emoción es la que hace que miles de personas estén en contacto con sus legisladores y que miles de personas estén haciendo demostraciones callejeras. Un clima totalmente político se está desarrollando allí y pienso que esto crea una reacción positiva en el Congreso de las áreas que no son productores agrícolas.

Esta es mi forma de ver la ley agrícola, lo que pasa con el azúcar y nuestra relación para el próximo año".(13)

*/ Senador republicano por Kansas, ex-candidato a la presidencia de los Estados Unidos.

13/ Tony Coelho, "Grupo de Usuarios de Azúcar, 1985. Coloquio Internacional de Endulzantes", Sugar y Azúcar, Vol. 80, Núm. 4, Nueva Jersey, abril de 1985, pp. 50 y 52.

4.- El desarrollo de la industria del jarabe de maíz rico en fructosa (JMRF)

El jarabe de maíz rico en fructosa (JMRF), también conocido como isoglucosa, es un edulcorante calórico cuya producción a gran escala en los Estados Unidos se vio alentada debido al brusco incremento de los precios del azúcar en 1974-1975. En la actualidad ha desplazado a otros edulcorantes y al azúcar líquido de múltiples usos industriales.

La fructosa es un edulcorante natural que se encuentra en las frutas y granos y se puede extraer por distintos procedimientos. Al descomponerse químicamente el almidón contenido en el maíz, por ejemplo, por el efecto de enzimas especiales añadidas, se produce jarabe de maíz rico en fructosa. El jarabe en cuestión se puede obtener de una gran variedad de productos, pero su producción a base de maíz es más económica dado que los subproductos (gluten para alimento animal, harina de gluten y aceite de maíz) son objetos de comercio en gran escala, que reporta ingresos que constituyen un ahorro de capital. Cabe apuntar que éste es un caso típico de como los resultados del desarrollo de las fuerzas productivas -particularmente de la bio tecnología- pueden ocasionar grandes transformaciones en la división social del trabajo. Con la invención del JMRF se crea una nueva rama de producción y un nuevo espacio de inversión de capital. El proceso histórico descrito abajo demuestra que esto no fue un hecho casual sino una meta largamente buscada por el gran capital. (14)

14/ "El comienzo real de la producción comercial de siropes de alta calidad de fructosa empezó a principios de la década de los 50, con el descubrimiento de enzimas que podían isomerizar (reducir fracciones a un común denominador) algunos azúcares de cuatro y cinco carbonos. A continuación, en 1957, R.O. Marshall y E.R. Kooi, de Corn Products Refining Company, comunicaron y patentaron a continuación un proceso para la isomerización enzimática de dextrosa (un edulcorante del maíz) a fructosa, pero el mismo no se llegó a comercializar debido a que la enzima, que resultaba muy cara, era irre recuperable y para activarla se precisaba cobalto que no era aconsejable.

Sin embargo, durante los años 60 continuó el trabajo en el Japón y, en 1967, el Dr. Y. Takasaki, del Instituto Público de Investigación Sobre la Fermentación de la ciudad de Chiba patentó y publicó los detalles de un método de isomerización continua mediante el paso de una solución de dextrosa a través de una columna conteniendo la enzima inmovilizada. Este proceso salvaba el problema de la no recuperación de la enzima y suponía un importante paso adelante.

En los Estados Unidos, la Clinton Corn Processing Co. (una división de la Standard Brands Incorporated) consiguió una licencia del gobierno japonés para llevar a cabo el proceso y comenzó en 1967 la producción en una fábrica piloto, utilizando métodos intermitentes, de un sirope con un 15 por ciento de contenido de fructosa, seguidos al año siguiente por uno del 32 por ciento. En 1972 la firma estaba fabricando a escala comercial un producto del 42 por ciento, en un proceso continuo utilizando enzimas inmovilizadas. Muy pronto, una segunda compañía, A.E. Staley Manufacturing Co., obtuvo una sublicencia de este proceso. Entre tanto, muchos de los productores de endulzadores de fécula habían iniciado una oleada de investigación y de desarrollo al respecto. La escalada en los precios del azúcar de 1974 animó pronto a otras compañías a entrar en el campo. En este momento hay en los Estados Unidos 9 compañías con 13 fábricas ya construidas o en construcción, produciendo siropes de alto contenido de fructosa. Hay otras en Inglaterra, en el continente europeo y en el Japón". (Carroll R. Klein, "Endulzadores Competitivos", Sugar y Azúcar Yearbook, 1979, Vol. XLVII, Nueva York, 1979, p. 204).

Ahora bien, ¿Cómo ha sido el crecimiento de esta industria en los Estados Unidos? ¿Cuáles fueron las circunstancias que posibilitaron su desarrollo? ¿Se debe éste totalmente a la política proteccionista? ¿Obedece este proteccionismo al objetivo de las corporaciones monopólicas de realizar ganancias extraordinarias? A continuación se intenta responder estas interrogantes de manera aproximada.

Es sabido que el rápido crecimiento de la industria del JMRF se debió en buena medida a los períodos de altos precios de 1974-1975 y 1980-1981 alcanzados por el azúcar; a los bajos costos de producción del jarabe debidos entre otros factores a la reducción de costos que significa la obtención de subproductos tales como el aceite y el gluten, a la capacidad edulcorante del producto*, etc. En resumen del texto presentado por el señor W.A. Cromarty en el Simposio Internacional del Azúcar y Alcool COPERSUCAR, se da una respuesta detallada a la cuestión de qué circunstancias dieron lugar a tan alta capacidad de producción de la industria: "La respuesta usual es que se debió a la protección de precios que fue posible por las leyes del azúcar de los Estados Unidos. Aunque en parte sí fue ésta la razón, es posible que la industria del JMRF en los Estados Unidos fuera casi exactamente lo que es ahora, aún

Hasta hace poco, el jarabe era la única forma en que podían producirse los edulcorantes derivados del maíz, pero recientemente se ha descubierto la forma de producir un producto granulado, lo que augura una mayor reducción del mercado para la industria azucarera norteamericana. "Por primera vez en la historia en 1987 el maíz será refinado en un producto cristalino seco como sustituto del azúcar, en forma comercialmente significativa, próximo paso en el asombroso crecimiento del grano en manufacturas, y específicamente como remplazante del azúcar.

(...) Un potencial para un uso más amplio se abrió en la primera mitad de 1987 cuando la firma Stanley Continental, una refinería de maíz, comenzará la fabricación de un producto cristalino parecido en Lafayette, Indiana.

(...) Una materia cristalina refinada de maíz ya ha sido fabricada para ciertos productos especiales. Pero Stanley Continental manufacturará la primera mercancía con una posibilidad razonable de obtener aceptación general, dicen funcionarios del sector.

(...) El vicepresidente de Stanley Continental, E. Raymond Stanhope, afirmó que el producto seco crecerá a una etapa mayor que los edulcorantes existentes, pero que "llevará varios años que el uso de la fructosa llegue a su potencial pleno".

El producto de maíz es más dulce por peso que el azúcar y refuerza el sabor de productos a base de frutas. Además, reserva la estructura celular de las frutas con geladas.

"Uno no se lo va a llevar a Nuevo Orleans (ciudad muy húmeda y calurosa) y ponerlo sobre la mesa", dijo Brenner.

Las refinerías de maíz sueñan con el día en que puedan fabricar un producto cristalino que sea capaz de desplazar el azúcar en hogares e instituciones. ("El Maíz Será Refinado para Hacerlo Azúcar", Excelsior, 24 de diciembre de 1986).

*/ La fructosa es 1.6 veces más dulce que la sacarosa. "El JMRF llamado de segunda generación (55% y 90% de fructosa) tiene mayor capacidad edulcorante que el azúcar y en ese sentido puede remplazar proporcionalmente más azúcar del mercado". (GEPLACEA, "Los Efectos de los Edulcorantes Sustitutos del Azúcar en el Mercado Azucarero", La Agroindustria de la Caña de Azúcar en América Latina y el Caribe, Col. GEPLACEA, México, 1986, p. 62).

en ausencia de la Ley del Azúcar de Estados Unidos.(...) Es posible señalar que la industria de productos con alto contenido de fructosa se desarrolló en los Estados Unidos por varias razones totalmente independientes de la política azucarera del gobierno".(15) Algunas de estas varias razones son: 1) la industria del JMRF se desarrolló como una extensión de la industria de mollienda en húmedo de maíz, sólidamente establecida desde tiempo atrás, pero con exceso de capacidad de molinos en los años 60 y 70; 2) el costo de establecimiento de nuevas plantas se reducía si se aprovechaba la capacidad de mollienda de almidones y glucosa; 3) el rápido desarrollo de la tecnología de producción de JMRF permitió el mejoramiento de la calidad del producto, una mayor eficiencia de las plantas y la prolongación de la jornada anual de trabajo; 4) había una abundante oferta de la materia prima básica (el maíz) a un precio relativamente estable; 5) hubo una fácil salida de los subproductos; 6) el sistema de transporte bien establecido y eficiente en los Estados Unidos constituyó también un factor decisivo en el desarrollo de la industria del jarabe (el flete es un rubro muy importante del precio del producto dado que éste se compone de un 71% de sólidos y es necesario transportarlo a muy grandes distancias); 7) la inmensidad del mercado estadounidense (tan sólo la industria refresquera constituía un demandante potencial capaz de consumir la producción de seis a diez plantas de jarabe); 8) "la economía de la producción de estos jarabes, que hace uso intensivo del capital. Los costos fijos son relativamente altos y los variables, salvo el del maíz, relativamente bajos, lo que constituye un incentivo para la producción, mientras que puedan cubrir los costos variables y al mismo tiempo aportar algo a los costos fijos".(16)

En dicho resumen se afirma que el mayor número de plantas de la industria del JMRF se construyó en un período en que no había legislación azucarera o ésta era incierta (1974-1980); que lo que verdaderamente llevó a la industria de mollienda en húmedo de maíz a construir plantas fueron los dos períodos de alza del precio del azúcar. "Un período de precios altos de dos años -se afirma- puede ser suficiente para pagar la mitad del costo de construcción de una planta, y una vez construidas éstas pueden operar a casi su capacidad total, siempre que se cubran los costos variables".(17)

Por lo que se refiere a los costos, en 1976 la FAO calculaba que el costo total promedio de producir una libra de jarabe de maíz rico en fructosa en los Estados Unidos, era de unos 12 centavos de dólar o 265 dólares la tonelada. Por otra parte, también por aquel año, el Banco Mundial y el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos sugerían una escala entre 14 y 16 centavos y entre 12 y 16 centavos por libra, respectivamente. De estos datos se ha inferido que el JMRF debía mantener su ventaja de costo sobre el azúcar siempre que los precios de éste se mantuvieran por encima de los 10 centavos de dólar por libra FOB puerto del Caribe, en términos constantes de 1976. Según Alfredo Ricart, director ejecutivo de la Organización Internacional del Azúcar, "Las estimaciones más recientes de los costos de producción de la isoglucosa oscilan entre los 12 y 15 centavos, en función de los precios del maíz y de los subproductos".(18) Esto quiere decir que los costos de producción son prácticamente los mismos que entonces, y si se tiene en cuenta la pérdida de poder de compra del dólar puede concluirse que son menores ahora. Por lo tanto, si bien en 1976, dado el precio FOB puerto del Caribe de 11.60 centavos (o de casi 12 centavos)

15/ Ibid., pp. 63-64.

16/ Ibid., p. 65.

17/ Idem.

18/ Alfredo Ricart, "Perspectivas del Azúcar", Boletín GEPLACEA, Vol. V, No. 4, México, abril de 1988, p. 1.

de dólar por libra, dichos niveles de costo representaban efectivamente una ventaja sobre el azúcar, aun cuando no se recurriera a ningún tipo de protección; en 1985, con un precio FOB puerto del Caribe de 3 centavos por libra de azúcar hubiese sido imposible la producción de JMRF sin el recurso de la protección*. (Véase el cuadro 7 en el anexo estadístico). Pero si bien se requirió en este caso de cierta protección, ¿acaso fue necesario un precio CIF DP (precio doméstico) tan alto como 20.5 centavos de dólar por libra? ** ¿No demuestra esto que el proteccionismo azucarero permite un amplio margen de beneficio a los empresarios productores de JMRF? ¿No es esto aún más cierto si se tiene en cuenta que la mayor parte de las plantas están prácticamente amortizadas y que, por tanto, los precios únicamente reembolsan los llamados costos variables, es decir, la parte menor del capital total desembolsado?

Pero si el anterior argumento resultara débil, en el resumen del texto del señor Cromarty a que se hace referencia arriba, se muestra que a mediados de 1985, el JMRF de 55% de fructosa pudo haberse vendido a un precio de 13.25 centavos de dólar por libra si el precio mundial del azúcar hubiese sido no menor de 7.23 centavos de dólar la libra; y el JMRF de 42% de fructosa a 11 centavos por libra si el precio mundial del azúcar hubiese sido tan bajo como 5.12 centavos de dólar la libra. (Véase el cuadro de abajo). "Estos datos indican -se dice en el resumen mencionado- que la eliminación de las restricciones a la entrada de azúcar mundial a los Estados Unidos no necesariamente significaría que los productores de JMRF se verían obligados a abandonar el negocio, a menos que los precios de azúcar en el mundo se mantuvieran por debajo de 7.0 centavos la libra".(19)

ESTIMACION DEL EQUIVALENTE DE PRECIO DE CRUDOS MUNDIAL AL PRECIO EN EL PUNTO DE EQUILIBRIO DEL JMRF

	55%	42%
Precio de JMRF	13.25 cvs/lb	11.00 cvs/lb
Costo de refinación	3.25	3.25
Pérdidas en refinación	.65	.61
Precio de crudos, CIF, DP (EUA)	9.35	7.24
Menos derechos de importación (mínimo)	.62	.62
Precio mundial de azúcar	7.23	5.12
Precio mundial de azúcar \$/tonelada	159.00	113.00

FUENTE: GEPLACEA, "Los Efectos de los Edulcorantes Sustitutos del Azúcar en el Mercado Azucarero", La Agroindustria de la Caña de Azúcar en América Latina y el Caribe, Col. Geplacea, México, 1986, p. 63.

*/ El precio de 3 centavos es deflactado en base a 1975.

**/ Este precio indica el precio del azúcar crudo de importación puesto en territorio norteamericano e incluye los derechos y recargos a la importación.

19/ GEPLACEA, op. cit., p. 63.

Dado que en 1925 el precio corriente mundial del azúcar fue tan bajo como 4 centavos, la industria del JMRF necesitó de cierta protección; pero se requería un precio de azúcar crudo CIF DP de 9.35 para el caso del JMRF de 55. de fructosa, y de 7.24 para el caso del JMRF de 42% de fructosa (como se aprecia en el cuadro anterior); sin embargo, el precio se elevó hasta 20.5 centavos de dólar. (Véase el cuadro 7 en el anexo estadístico). Como resultado, el JMRF de 55% de fructosa, por ejemplo, pudo venderse a 19 centavos/libra en 1985. (20) ¿No representa esto un margen de beneficio adicional para los productores de JMRF?

Lo anterior demuestra, por una parte, que el desarrollo de la industria del JMRF no ha dependido de manera total y absoluta del proteccionismo azucarero; por otra, que éste ha sido de cualquier manera un medio fundamental para la elevación de la masa y la tasa de beneficio de la industria. Ello explica que las corporaciones monopólicas del JMRF estén muy interesadas en promover la política proteccionista azucarera.

Por otra parte, la ventaja de costo alcanzada por el JMRF frente al azúcar en los Estados Unidos, se ha manifestado en precios relativamente bajos y en un rápido crecimiento de su mercado. En tanto que los precios del azúcar en el mercado norteamericano han seguido el movimiento cíclico de los precios en el mercado internacional, los precios del JMRF han seguido una tendencia a la baja. En 1974-1975 los precios del azúcar al detalle y al por mayor experimentaron un fuerte incremento, acorde con el alza en el mercado internacional; a partir de entonces dichos precios tendieron a la baja, aun cuando se mantuvieron a niveles más altos a los de 1973. En 1980-1981 ocurrió un segundo gran salto de los precios internacionales, repitiéndose el movimiento de los precios internos de los años 1976-1979: es decir, a partir de 1982 vuelve a perfilarse una nueva tendencia a la baja en los precios externos e internos, pero a diferencia de lo que ocurre en el mercado internacional, estos últimos permanecen a niveles muy superiores a los existentes antes del alza. (Véase el cuadro 7 en el anexo estadístico). El hecho de que los precios internos no vuelvan a su antiguo nivel después de cada pico de precios altos, puede deberse al alza de costos de producción, pérdida del poder adquisitivo del dólar, imposición de derechos y recargos, etc.

El diferencial de precios entre el azúcar y el JMRF en una región determinada de los Estados Unidos puede apreciarse en el cuadro 8 en el anexo estadístico.

Por lo que al consumo se refiere, los cambios registrados en el período 1970-1985 son los siguientes. El consumo total de azúcar pasó de 10.5 millones de toneladas métricas en 1970 a 7.3 millones en 1985; en tanto que el consumo per cápita se redujo de 101.7 libras (51.1 kilogramos) en 1970 a 63.4 libras (30.7 kilogramos) en 1985, que es igual a un 37.6% menos en un período de 16 años. La población norteamericana, por su parte, se incrementó en más de 16% en el mismo lapso.

Paralelamente, el consumo total de JMRF pasó de 60 mil kilogramos en 1970 a 3.9 millones de toneladas métricas en 1984 y a 4.63 millones de toneladas en 1985; mientras que el consumo per cápita pasó de 0.7 libras en 1970 a 43.5 libras (unos 19.37 kilogramos aproximadamente) en 1985. Esto es, mientras que el consumo de azúcar por persona se redujo en más de un tercio, el consumo de JMRF se multiplicó por 62. (Véase el cuadro 9 en el anexo estadístico).

Los datos expuestos muestran claramente la fuerza de penetración del JMRF en el mercado estadounidense. En gran parte, esta rápida e importante penetración se debe a la acogida brindada por la gran industria de bebidas no alcohólicas. En Estados Unidos como en todo país desarrollado, la industria absorbe el grueso de la producción azucarera y su consumo representa con mucho el porcentaje mayoritario; pero entre todas las ramas del sector, la industria de bebidas no alcohólicas fue la que redujo mayormente su consumo de azúcar en los últimos años. A su vez, dentro de esta industria tuvieron mucho que ver en esta reducción las grandes corporaciones Coca-Cola y Pepsi-Cola. No está demás incluir aquí el siguiente comentario acerca de su participación.

"Raramente las brutales consecuencias del poder de las grandes firmas habrán sido tan manifiestas como la revolución en curso sobre el mercado mundial de edulcorantes. El azúcar, durante siglos uno de los principales productos de exportación de las colonias y, aún hoy, del mundo en desarrollo, es duramente golpeada por los cambios actuales. En muchos países, esta industria se enfrenta a los riesgos de una extinción virtual durante la próxima década. Este viraje dramático fue decidido en los consejos de administración de un puñado de empresas, en los despachos de un número reducido de fabricantes de bebidas no alcohólicas, cuando se optó pasar de la utilización de azúcar a la de otros edulcorantes, sin consideración alguna para millones de trabajadores y sus familias en todo el mundo. He aquí una ilustración típica de la manera en que el poder de las firmas está en condiciones de modificar el mercado de materias primas en un breve lapso.

(...) A comienzos de la década, Coca Cola era el mayor usuario de azúcar de Estados Unidos, absorbiendo por sí sola un 10% del mercado. Como señala un observador: "Cuando Coca Cola habla, los productores de azúcar tiemblan. El gigante de la bebida sin alcohol es el mayor consumidor de edulcorantes y, para los productores deprimidos, nada sería más grave que perder la fidelidad de su mayor cliente". Y sin embargo, es lo que ocurre. Conociendo por experiencia la gran inestabilidad de los precios del azúcar, y habiendo percibido las posibilidades de la isoglucosa, menos cara, Coca Cola y Pepsi Cola tomaron la decisión histórica de elegir los edulcorantes a base de maíz. A comienzos de 1985 habían ya acaparado el 95% del mercado de bebidas no alcohólicas ni dietéticas. Los dos gigantes se volvieron los principales usuarios de isoglucosa, lo que les permitió realizar 90 millones de dólares de economía en 1984. El mismo año, el mercado azucarero norteamericano cayó un 8% y el movimiento puede acentuarse, en Estados Unidos y en otras partes.

(...) Lo que demuestra esta tragedia es que la política de las materias primas está ampliamente determinada por las opciones de los consejos de administración de las grandes empresas, el destino de millones de seres está sellado no por concertación con los países en vías de desarrollo en los foros internacionales, sino unilateralmente, por firmas que dominan y controlan, poseen y administran amplios sectores de la economía mundial".(21)

Por último, en la reducción del consumo total y per cápita de azúcar sin duda han influido las campañas contra el consumo de azúcar y de los productos industrializados que lo contienen, y las nuevas tendencias en los hábitos alimenticios de la población estadounidense.

21/ F. Clairmonté y J. Cavanagh, "Como las Opciones de los Dos Gigantes Amenazan a la Industria Azucarera", Le Monde Diplomatique, 23 de diciembre de 1985.

5.- El gran capital monopólico y el proteccionismo azucarero

Durante cuarenta años, de 1934 a 1974, las leyes azucareras beneficiaron tanto a los productores agrícolas como a los industriales refinadores y al consumidor final. Asimismo, los países exportadores de azúcar crudo que sustituyeron a Cuba en el abastecimiento del mercado norteamericano a partir de 1960 fueron igualmente beneficiados. Actualmente, una vez montado el complicado aparato proteccionista, los grandes beneficiarios son: un reducido grupo de empresas procesadoras de remolacha, un muy reducido número de propietarios de ingenios-cañicultores y, sobre todo, los codiciosos fabricantes del jarabe de maíz rico en fructosa (JMRF), algunos de los cuales no son más que representantes en la industria de los edulcorantes, del gran capital que monopoliza el comercio de granos a nivel mundial. Por otra parte, un amplio número de cultivadores de remolacha sólo ha recibido una parte muy pequeña de los supuestos beneficios del programa de apoyo azucarero.

Conviene aquí citar de nuevo a Nicholas Kominus:

"Tanto las corporaciones como los granjeros se benefician de los mayores precios del azúcar que el programa fija. Los beneficios son, sin embargo, distribuidos de una manera (des)equilibrada que beneficia a las corporaciones. En la industria de la remolacha azucarera, 11 procesadores se dividen el 40 por ciento de los beneficios. El restante 60 por ciento es distribuido entre 11,500 granjeros.

Es peor en la industria de la caña de azúcar. Existe un sorprendente pequeño número de granjeros implicados en la producción de la caña de azúcar. Cifras del gobierno indican que hay 98 en Texas, 128 en Florida, 446 en Hawai y 800 en Louisiana. Aún estas cifras son engañosas. Alrededor del 96 por ciento de la cosecha de Hawai es producida por 5 grandes corporaciones. Alrededor de la mitad de la cosecha de Florida es producida por 3 corporaciones. Y un reporte de la Comisión de Comercio Internacional afirma que "más de la mitad de la cosecha de Louisiana pertenece a los propietarios de los ingenios (hay 24 procesadores)". (22)

Previamente, Kominus apunta: "las grandes corporaciones procesadoras de maíz juntamente con un pequeño número de corporaciones azucareras, algunas de las cuales están incluidas en las listas de la revista Fortune de las 500 mayores corporaciones, obtienen los mayores beneficios del programa azucarero.

Algunas grandes compañías, la mayoría de ellas con acciones muy distribuidas, dominan la producción de azúcar en Estados Unidos. El Departamento de Agricultura afirmó en un reporte que "beneficios promedio de un programa azucarero de, digamos un millón de dólares, fácilmente otorgarían varios millones de dólares para cada una de las grandes firmas". Con el programa de gobierno ahora en efecto, estas corporaciones están, de hecho, garantizando una ganancia. El gobierno las está aislando de los riesgos que están normalmente asociados con cualquier negocio.

(...) Además de garantizar un precio mínimo, el programa permite a las corporaciones mantener azúcar fuera del mercado (aun cuando los consumidores lo necesiten), y colocarlo bajo préstamos del gobierno.

22/ Nicholas Kominus, "Dilemas de la Producción de Azúcar en los Estados Unidos", op. cit., p. 28.

El reporte anual de 1980 de una de las corporaciones indicaba que colocó su azúcar bajo préstamos y recibió 18.6 millones de dólares del gobierno a una tasa de interés del 9 por ciento. El reporte también indicaba que la Corporación simultáneamente colocó 20.5 millones de dólares en valores comerciales que pudieron darle un interés del 16 al 18 por ciento a las tasas del mercado. Obviamente, la corporación no tenía que pedir prestado al gobierno, tenía más en valores que lo que le prestaron. Pero poniendo esos fondos en el mercado financiero tuvo oportunidad de ganar alrededor de 1.5 millones de dólares, por la diferencia en las tasas de interés".(23)

Como queda claro, estas corporaciones azucareras no sólo tienen asegurada la venta de su producción y la realización de una determinada tasa de ganancia, sino que ésta puede ser acrecentada todavía más mediante la especulación financiera. Todo gracias al papel de comprador que en la práctica juega el estado norteamericano.

En lo que respecta a los productores de sirope de maíz enriquecido (isoglucosa), las principales empresas son: Archer Daniels Midland, A.E. Staley y Cargill.(24) Para dar una idea del calibre de estas empresas y de los medios de que se valen para conseguir sus propósitos, puede decirse aquí de Cargill, por ejemplo, que es la mayor corporación comercializadora de granos en el mundo, pero que dista mucho de limitarse a eso. Según Robert Burbach y Patricia Flynn, "La compañía, que tiene más de un siglo, compra y vende mercancías básicas en todas partes del mundo al mismo tiempo que opera plantas que procesan desde alimento para ganado en el medio oeste norteamericano y sal en Louisiana, hasta soya en Brasil".(25)

Asimismo, "realiza toda una serie de operaciones que no tienen relación directa con el comercio de granos o con la industria alimentaria. Aproximadamente la mitad de las ventas de Cargill corresponden ahora, no a su comercio de granos sino a otras actividades".(26) Por otra parte, en relación a las estrechas ligas que mantienen con el Estado norteamericano, los autores afirman:

"La influencia de la Cargill es muy amplia en los dos grandes partidos políticos norteamericanos...".(27)

"...Los funcionarios de la Cargill a veces ocupan puestos gubernamentales. William Pearce, uno de los vicepresidentes de la compañía, fue de los principales arquitectos del informe de la Comisión Williams (que planeó el curso que seguiría la agricultura norteamericana en la década de 1970)...".(28)

"Finalmente hay secciones del departamento de agricultura de Estados Unidos que son prácticamente feudos privados de la Cargill y demás comercializadores de granos. Como observara un exsubsecretario de agricultura: "Las compañías graneras siempre están mirando por encima del hombro de la gente en el departamento de agricultura". A veces los empleados de las comercializadoras se separan de éstas para trabajar para el departamento de agricultura, en otras ocasiones sucede lo contrario. Este

23/ Ibid., pp. 27-28.

24/ F. Clairmonté y J. Cavanagh, op. cit.

25/ Robert Burbach y Patricia Flynn, Los Agroindustrias Transnacionales. Estados Unidos y América Latina, ERA, México, 1983, p. 244.

26/ Ibid., p. 267.

27/ Ibid., p. 263.

28/ Ibid., p. 264.

tipo de enlaces explican que un investigador del gobierno calificara a la situación de corrupción estructural". (29)

Cuando uno se preguntaba qué circunstancias habían posibilitado la derogación de la Ley del Azúcar en 1974, de la aprobación del programa azucarero en 1981 y en general del montaje de un aparato proteccionista tan complejo desde la segunda mitad de los setenta, costaba creer que se hubiese debido "pura y simplemente, por extraordinarias presiones políticas". (30) Ahora, conociendo las ligas de estas gigantescas corporaciones con el Estado norteamericano, en lo que constituye una expresión clara del capitalismo monopolista de Estado, no cabe la menor duda de que ellas constituyen la fuerza propulsora de la derogación de dicha ley y de la instauración del nuevo proteccionismo azucarero. GEPLACEA, que mantiene el punto de vista que este "neoproteccionismo" fue promovido por los productores azucareros, de lo cual se han aprovechado los productores de jarabe de maíz rico en fructosa, se ve obligado a reconocer tanto la urgencia que tenía de ello este sector a mediados de los setenta como su poderío dentro del Congreso norteamericano: "La industria de JMRF había sido objeto de inversiones en gran escala a mediados de la década de 1970, en un esfuerzo por obtener una buena parte del mercado de edulcorantes, mediante la explotación del alto precio del azúcar, y el precio barato del azúcar evidentemente limitaría la posible expansión de la producción de JMRF. Ciertamente, en 1977, la producción de JMRF era algo menor al 50% de la capacidad de producción instalada.

Las ventajas políticas de la alianza fueron considerables, puesto que los "lobistas" del maíz podrían lograr el apoyo de muchos más congresistas que los productores de azúcar. Pero estos últimos se arriesgaron bastante cuando decidieron alfarse con un grupo poderoso, cuyo interés fundamental era inevitablemente contrario al de ellos. El argumento formulado por el grupo de JMRF, de que su expansión sería a expensas de las importaciones y no la producción interna, no resultaba válida a largo plazo. Sin embargo, los productores de azúcar parecen haber desechado las congruencias a largo plazo para lograr sus propósitos a corto plazo". (31)

29/ Ibid., pp. 264-265.

30/ Nicholas Kominus, op. cit., 29.

"A pesar de lo malo del programa ha podido sobrevivir a una fuerte oposición en una forma milagrosa. Esto puede atribuirse al poder de sus partidarios o a una increíble buena suerte. (...) Para lograr la aprobación del "paquete" del presupuesto en la Cámara, la Administración se comprometió a permanecer neutral en azúcar y de esta forma obtuvo los votos de los demócratas conservadores del sur". (Idem.)

31/ GEPLACEA, Manual Sobre Comercialización Internacional del Azúcar, op. cit., p. 123.

CAUSAS DEL PROTECCIONISMO AZUCARERO EN LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

Antes de intentar una aproximación al caso concreto del proteccionismo azucarero, es pertinente hacer algunas observaciones sobre las causas del proteccionismo agrícola en general en la Comunidad Económica Europea.

Puede afirmarse que la política proteccionista al sector agrícola de la Comunidad constituye un dique de contención de una segura crisis económica y social en el mismo. Como dice Eduardo A. Santos, un especialista en el tema: "Es importante recordar que dos de los objetivos de la PAC son la autosuficiencia alimentaria y la protección de los ingresos de minifundistas y sectores rurales muy atrasados, que todavía coexisten con productores ultramodernos".(1) Y como el mismo autor afirma más adelante: "La apertura de la agricultura europea provocaría la rápida desaparición de millones de pequeños agricultores y de trabajadores de media jornada".(2)

Parece pues que el proteccionismo agrícola está estrechamente ligado a la defensa de los pequeños campesinos minifundistas. Y como afirma Pierre Vilar, "las explotaciones 'marginales' han sido defendidas por razones electorales, políticas, sociales".(3) "Durante mucho tiempo, por razones sociales, electorales, los gobiernos habían asegurado, fijando precios muy altos, la supervivencia de tales explotaciones 'marginales'".(4) Muy a pesar del autor estas afirmaciones parecen tener una gran vigencia en la actualidad. ¿Es en realidad ésta la causa principal del proteccionismo agrícola?

Por otra parte, hay dos resultados concretos de la política proteccionista a la agricultura que hacen pensar en un carácter retrogrado de esta política y que hacen desconfiar de que sus móviles sean los planteados arriba: el sostenimiento artificial de una estructura productiva ineficiente y la consecución, después de todo, de un irrisorio ingreso para el pequeño campesino. En efecto, el proteccionismo sostiene la excesiva fragmentación de las unidades agrícolas en el área (con excepción del Reino Unido), lo cual constituye un obstáculo a la elevación de la productividad y la competitividad de la agricultura europea. Para ilustrar esto con datos del autor arriba citado, en tanto que el tamaño promedio de las Unidades Agrícolas en la CEE en 1985 era de 12.7 hectáreas (siendo en países como Portugal y Grecia de 4 hectáreas en promedio); en Estados Unidos, a mediados de los años setenta, el tamaño promedio de las granjas excedía las 170 hectáreas, promedio que para 1985 seguramente ha aumentado, hábida cuenta de la crisis agrícola en este país en la década de los ochenta.(5)

Así también, el proteccionismo beneficia -como ya se dijo- a esos millones de pequeños agricultores -que también son propietarios de sus tierras. Pero beneficia además a sus "clientes y proveedores", es decir, a las empresas industriales que procesan y comercializan sus productos y a las que les proveen de insumos- dentro de las cuales deben considerarse muy especialmente a las que les proveen de capital (de préstamo); y beneficia a los "propietarios de tierras", es decir, a los grandes agri-

1/ Eduardo A. Santos "La Seguridad Alimentaria Mundial y el Proteccionismo Agrícola", Comercio Exterior, Bancomex, Vol. 38, Núm 7, México, julio de 1986, p. 640.

2/ *Ibid.*, p. 643

"El futuro de más de 10 millones de campesinos está en juego según una estimación del propio Santos para 1985.

3/ Pierre Vilar, *Iniciación al Vocabulario del Análisis Histórico, Crítica*, Grijalvo, Barcelona, 1981, p. 277.

4/ *Ibid.*, p. 309.

5/ Eduardo A. Santos, *op. cit.*, p. 643. Notas 45 y 46 a pie de página.

cultores que tanto como productores o simples arrendatarios se benefician del alza de la renta y del precio de la tierra.

En el primer caso, la protección les asegura un ingreso; no obstante, todo parece indicar que éste es mínimo y que no es este sector el más beneficiado. Claude Roger, un especialista en el tema, afirma a este respecto: "La actividad agropecuaria de los países modernizados es una rama de la que se desprende regularmente un excedente de productividad; pero la parte de los beneficios transferidos a sus clientes y abastecedores aumenta permanentemente, mientras que la que corresponde a los agricultores es particularmente negativa; lo que se les da con una mano se les quita con la otra.

(...) El ingreso agrícola, que es el indicador del resultado del trabajo gastado en la agricultura, está en descenso desde hace más de diez años tanto en Europa como en Estados Unidos en donde el endeudamiento consecutivo a la fuerte modernización de los años 1980-1981 pone del 5 al 6% de las explotaciones en dificultades o definitivamente en situación de insolvencia. El último informe del Centro de Estudios e Investigación sobre los Costos (CERC) estima que el agricultor medio francés percibe apenas el salario mínimo por su actividad agrícola". (6)

El Banco Mundial, por su parte, ha afirmado sobre este punto: "Los beneficios para los réditos agrícolas, todo considerado, son modestos...". (7) En cambio, refiriéndose a los propietarios de tierras, dice: "En la mayor parte de los países industrializados los mayores beneficiados de esta política son los propietarios de tierras...". (8) Esto no hace sino reafirmar lo dicho por estudiosos marxistas como Mandel hace mucho tiempo atrás: "En algunos países como Francia, Italia y Alemania se intenta mantener artificialmente precios agrícolas elevados, con ayuda de tarifas aduaneras protectoras. Estas tarifas aseguran la diferencia entre el precio medio en el mercado mundial y el precio sobre las tierras nacionales" menos rentables -es decir, precisamente la renta diferencial de los propietarios más favorecidos!". (9)

Entre los "clientes" de los productores agrícolas se cuentan, para el caso particular de los productores de remolacha, los monopolios de la refinación y comercialización de azúcar, una de las fracciones más beneficiadas con la política proteccionista. Pero no nada más ésta sino muchas otras actividades conectadas con la agricultura han sobrevivido gracias a esta política, manteniéndose el empleo en todas ellas.

Teniendo en cuenta estos elementos, cabe entonces plantear la siguiente interrogante: ¿qué circunstancias han hecho posible que un sector productivo tan reducido haya logrado tan alto apoyo estatal, máxime que conlleva el sostenimiento de una estructura productiva ineficiente que frena la acumulación del capital, y que, a final de cuentas, apenas asegura un ingreso mínimo al pequeño campesino?

Por una parte, la respuesta a esta interrogante parece hallarse en los compromisos políticos de los Estados de la Comunidad y el electorado rural de sus respectivos países. Según la FAO -refiriéndose en general a los países capitalistas desarrollados-

6/ Claude Roger, "Escala de la Guerra Comercial entre Estados Unidos y sus Socios. El Papel Esencial de las Subvenciones en la Agricultura", Le Monde Diplomatique, Año IX, No. 98, abril de 1987.

7/ "La Agricultura en los Países Industrializados Absorbe Menos del 9% de la Fuerza de Trabajo", Uno más Uno, agosto 16 de 1986.

8/ Ibid.

9/ Ernest Mandel, Tratado de Economía Marxista, Tomo II, Era, México, 1978, p. 33.

"En Francia, "el precio de compra del trigo se calcula sobre el precio de costo de las más arcaicas explotaciones de las regiones de Ariège y Rouergue ... Los grandes agricultores capitalistas de la cuenca parisina, cuyos precios de costo reales son inferiores en cerca de un 60% a los de los pequeños campesinos, se embolsan la diferencia". (Ibid.)

"Individualmente los agricultores tienen poca capacidad negociadora, pero colectivamente el sector agrícola posee, con algunos sistemas electorales, un mayor peso en la política nacional de lo que justifican consideraciones del volumen sectorial, promoviendo así la consecución de estos objetivos". (10) Por otra parte, deben considerarse también "los intereses (de) ... los sectores del capital financiero e industrial relacionados, los cuales todavía desempeñan un papel importante en la formulación de la política europea". (11)

Así, una mezcla de factores políticos y económicos parecen estar en el fondo de las cosas. Entre los primeros, además de los electorales, deben incluirse también factores de política ecológica y social; (12) entre los segundos, debe concederse crédito al objetivo de autosuficiencia alimentaria y estabilidad de precios pero, ¿hasta qué punto? Esto es lo que una investigación de mayor aliento tendría que desentrañar. Además, la política proteccionista agrícola ocurre en un contexto de crisis económica general, uno de cuyos rasgos más conspicuos es el lento crecimiento de las economías de los países capitalistas desarrollados. (13)

Si se ha hecho breve referencia al proteccionismo agrícola en general en la Comunidad Económica Europea, es porque se intuye que el proteccionismo azucarero no es más que un caso particular de esta política y que sus causas más profundas son esencialmente las mismas que fuerzan a ésta.

Según Ian Smith, un especialista en el tema, cuando la política azucarera común fue formulada en 1966 se perseguían cuatro objetivos: promover la autosuficiencia evitando la acumulación de onerosos sobrantes, estabilizar la producción en aquellas regiones menos aptas para el cultivo de remolacha, incrementar la producción y especialización en aquellas regiones más adecuadas para dicho cultivo, y mantener el costo del programa dentro de límites aceptables. (14) Estos objetivos, dice Smith, fueron logrados aislando a los productores de la CEE y regulando la producción mediante cuotas nacionales. Pero si bien se ve, estos cuatro objetivos son hasta cierto punto contradictorios. ¿Por qué si se quiso apoyar el incremento de la producción y la especialización de las zonas más favorecidas, se intentó sostener la producción en las zonas menos favorecidas? ¿Por qué si el objetivo era alcanzar la autosuficiencia no se alentó la producción exclusivamente en las zonas más adecuadas para el cultivo de remolacha? ¿Por qué si se trató de perseguir una política presupuestaria racional se incluyó el

10/ FAO, "El Nuevo Proteccionismo y los Intentos de Liberalizar el Comercio Agrícola", op. cit., p. 121.

11/ Eduardo A. Santos, op. cit., p. 641.

12/ La opinión del ex ministro de agricultura de Alemania Federal es un ejemplo de ello: "Son varios y muy graves los problemas en Alemania Federal. El primero es el éxodo. Hay un éxodo preocupante de campesinos. En los últimos 30 años 3 millones han dejado la agricultura". (Edmundo González Blanca, "Alemania Federal. El Talón de Aquiles", *Excelsior*, abril 3 de 1986).

13/ "El fenómeno más sobresaliente de esta nueva fase de la competencia interimperialista es el recurso creciente a prácticas proteccionistas que nunca habían desaparecido, pero que indudablemente habían retrocedido durante el largo período de expansión económica de posguerra. Es notable que en la historia del capitalismo, el libre comercio se extiende sobre todo en las fases de expansión eufórica mientras que la tentación del proteccionismo aparece sobre todo en las condiciones de depresión prolongada". (Ernest Mandel, *La Crisis 1974-1980*, Serie Popular Era, México, 1980, p. 123).

14/ Ian Smith, "The EEC Sugar Regime: Past, Present and Future", *International Sugar Economics Yearbook and Directory*, 1985, F. O. Licht, Ratzemburg, Germany, 1985, p. D5.

apoyó a los productores agrícolas ineficientes o menos aptos?

Aunque no se hace explícito, es indudable que el programa azucarero comunitario ha apoyado de manera importante a los productores azucareros y agricultores remolacheros menos eficientes. La forma en que se fijó inicialmente y se ha seguido fijando el precio de garantía común para el azúcar lleva implícito este apoyo. Según Ian Smith, en 1966 los costos y precios en Alemania Occidental fueron alrededor de 30 por ciento más altos que en Francia, y que en Italia fueron aún más altos. Si el precio de garantía se hubiese fijado en base a los costos de producción de Francia, la producción de azúcar en Alemania e Italia hubiese disminuido drásticamente. Muchos agricultores remolacheros hubiesen tenido que cambiar de cultivo. Pero si el precio se hubiese fijado tomando en consideración las condiciones de producción de Italia, por ejemplo, se hubiera provocado sobreproducción en Francia. Se resolvió entonces fijar un precio a un nivel relativamente alto pero limitando la producción de cada país a determinada cuota. (15)

Este apoyo a los productores azucareros menos eficientes, es decir, a los productores de Italia, Irlanda, algunas otras regiones del norte de la Comunidad, las Antillas francesas, Reunión y de otras regiones, se hizo más claro a partir de la puesta en marcha del régimen azucarero de 1975, gracias a las circunstancias extraordinarias que lo rodearon y que determinaron una elevación sustancial de las cuotas. (16)

15/ "National production quotas were introduced because of difference in cost of production between member states. Thus in 1966 costs and prices in West Germany were about 30 per cent higher than in France, and in Italy they were higher still. If the guaranteed or intervention price were fixed in relation to costs in France, production in West Germany and Italy would be severely curtailed, while prices at the Italian level would have encouraged over-production in France. In order to avoid the accumulation of burdensome surpluses it was ultimately agreed that intervention prices should be set at relatively high level but that production should be limited by quotas. These cost differences between member states continue to exist, though they tend to be obscured by national subsidies, the manipulation of 'green' currencies, mixed prices and different levels of quota relative to production". (Idem.)

16/ "Producer response to the 1975/77 production incentives varied considerably throughout the Community. By far the greatest percentage increase in the beet area occurred in Italy (55 per cent), followed by Ireland (35 per cent), Denmark (21 per cent), the Netherlands (21 per cent) and West Germany (19 per cent). Paradoxically, both Italy and Ireland are regarded as areas less suited to beet growing on account of their below average yields. In Ireland grass and cereals compete strongly with sugar beet, while in Italy only authorised national subsidies keep the balance of advantage with beet and against maize. On the other hand Denmark, the Netherlands and West Germany are regarded as areas best suited to beet growing on account of the fact that the ratio of beet yields to the yields of competing cereal crops favour the production of sugar.

(...)The excesses of the 1975 sugar regime gave rise to a number of difficulties. The most obvious was that production quotas were set at much too high a level in relation to internal consumption and resulted in certain member states receiving quotas well in excess of their productive capabilities. ...The maldistribution of quotas became apparent when after years of expansion the EEC was confronted with the necessity of curtailing production.... This meant that farmers in regions best suited to beet growing had to reduce their beet acreage while farmers in regions less suited to beet growing could continue to expand their production". (Ibid., p. D6)

Pero si el apoyo a los productores de las regiones menos favorecidas no ha sido poco, el obtenido por los productores de las regiones más favorecidas (norte de Francia, Dinamarca, Bélgica y Holanda, Alemania Federal) ha sido aún mayor. Entre 1968 y 1974, hubo una progresiva transferencia de la producción azucarera de las regiones menos favorecidas para el cultivo de remolacha hacia las regiones más favorecidas. También se estimuló la especialización: mientras el área total remolachera se incrementó en casi 11% el número de agricultores en toda la Comunidad cayó cerca de 30%. (17)

Asimismo, con la redistribución de la cuota B resultado del régimen azucarero de 1961, los productores azucareros de Francia, Dinamarca y Alemania Occidental, fueron favorecidos con un incremento en sus cuotas respectivas; lo contrario sucedió con los productores de las regiones menos aptas para el cultivo de remolacha. (18)

Pero las ventajas obtenidas por los productores más competitivos no se limitan al logro de mayores cuotas y la ampliación de sus siembras de remolacha, sino también a que están en condiciones de producir volúmenes de azúcar fuera de las cuotas A y B asignadas, es decir, de las cuotas de producción que gozan de un precio alto de garantía y una salida segura en el mercado interno de la Comunidad. Dados los menores costos de producción de estos procesadores y dados los "préstamos libres de interés" que significa el financiamiento del subsidio a las exportaciones con parte de recursos provenientes de los contribuyentes vía presupuestos públicos, los volúmenes adicionales de azúcar pueden ser vendidos en el mercado internacional a precios de dumping.

Y esto sólo es privilegio de los productores de las regiones más favorecidas para el cultivo de remolacha.

Es posible que si el precio de garantía no es lo suficientemente alto, muchos agricultores se vean obligados a cambiar de cultivo, de preferencia a aquéllos que les producen una renta neta superior; si este es el caso, es posible que la producción de azúcar de las regiones más adecuadas no baste para satisfacer la demanda de la Comunidad entera. ¿Acaso es esta eventualidad la que se desea evitar y lo que lleva a fijar un precio de garantía relativamente alto? Pero si dicha situación se llegara a presentar, ¿por qué no hacerle frente alentando la producción de isoglucosa o jarabe de maíz rico en fructosa? (19)

17/ "Between 1968 and 1974 there was a progressive transfer of production from regions less suited to beet growing to regions best suited to beet growing. Thus in Italy the beet acreage fell by almost 25 per cent while in France it increased by almost 35 per cent. Specialisation was also encouraged, for while the total beet acreage increased by almost 11 per cent the number of beet growers throughout the Community fell by about 30 per cent". (Idem.)

18/ "This quota re-distribution favoured the regions best suited to beet growing, with the result that France, Denmark and West Germany had their quotas increased, while all other regions less suited to sugar production had their quotas reduced". ((Ibid., p. D7)

19/ "In the final analysis, however, what determines the level of production is not the size of the production quotas but the net return to beet growing as compared to that for competing cereal crops. Production quotas have been fully utilised because of the high level of price support for sugar". (Ibid., p. D9)

Contrariamente a lo que sucede en Estados Unidos, en la Comunidad Económica Europea no florece la industria del JMRF, ¿por qué? Porque -dice GEPLACEA- "la producción de un sustituto más barato que desplazaría al azúcar en la importante elaboración de alimentos y bebidas incrementaría el exceso de azúcar ya mencionado". (20) La justificación para quitar el subsidio a la producción normal de maíz usado por los fabricantes de almidón y glucosa (que servía también para producir isoglucosa), y para quitar la ayuda a las inversiones nacionales de los fabricantes de isoglucosa, "La justificación para estas medidas fue que el azúcar ya estaba en excedente estructural en la C.E.". (21)

El vicedirector general de la Comisión Europea, Helmut Von Verschuer, afirma: "Mientras en Estados Unidos el maíz es una cosecha fácil de sembrar, en Europa la producción de maíz está confinada solamente a ciertas áreas especiales. Hubieramos podido, desde luego, seguir una política de impulsar la extensión de áreas de maíz y las importaciones con el único propósito de desarrollar la producción de isoglucosa. Sin embargo, es cierto por cualquier medio, bajo iguales condiciones de competencia, la isoglucosa podría ser producida a menores costos que el azúcar de remolacha". (22) La pregunta es: ¿por qué se sigue protegiendo a una industria azucarera de alto costo cuando existe la posibilidad de alentar la producción de un edulcorante sustituto relativamente barato?

Todo parece indicar que poderosos intereses políticos y económicos se oponen a la abrogación de la política proteccionista azucarera. Este caso parece darle la razón a aquellas expresiones que afirman que las estructuras política y administrativa de la Comunidad Económica Europea están diseñadas para preservar el actual estado de cosas. (23)

Quizá el conocimiento del carácter económico de los procesadores de remolacha, es decir, de los fabricantes de azúcar europeos ayude a comprender la magnitud de las fuerzas que están detrás del proteccionismo azucarero. Cuando se dice que dicho proteccionismo apoya a los productores de azúcar, ¿a quiénes está apoyando en realidad?

Un ejemplo muy claro es el grupo monopolístico Ferruzzi de Italia, que parece haberse lanzado en pos del mayor acaparamiento posible de la producción de edulcorantes en Europa. Tras un fallido intento de adquirir la Corporación Azucarera Británica, subsidiaria de S. & W. Berisford, el Grupo Ferruzzi intentaba comprar a fines de 1987 el grupo azucarero francés Saint Louis (segundo mayor productor del país) en el cual ya poseía una participación de 13.6%. De haberse aprobado su propuesta, Ferruzzi habrá llegado a controlar el 100% de todas las compras de azúcar crudo de Francia, el 75% del mercado nacional para el consumo directo y el 50% de todo el azúcar de remolacha procesado. (24)

Ferruzzi anunció previamente que había llegado a un acuerdo con la compañía CPC International para comprarle sus fábricas europeas de mollienda de maíz, por la cantidad de 630 millones de dólares. El trato comprende 13 fábricas de almidón y jarabe de maíz rico en fructosa (JMRF), que emplean 5,000 personas en ocho países de la Comuni-

20/ GEPLACEA, Manual Sobre Comercialización Internacional del Azúcar, op. cit., p. 180.

21/ Idem.

22/ Helmut Von Verschuer, "Políticas Para Azúcar y Edulcorantes de Maíz en la Comunidad Europea y en Estados Unidos y sus Implicaciones a Nivel Mundial", Temas de Mercado, Boletín GEPLACEA, Vol. III, No. 9, México, octubre de 1986, p. 5.

23/ "Even the EEC, where the political and administrative structures are uniquely designed to preserve the status quo, will apparently not be immune to change". (Albert Viton, "The World Sugar Economy, 1990", International Sugar Economics Yearbook and Directory, 1985, F.O. Licht, Ratzemburg, Germany, 1985, p. D33.

24/ GEPLACEA, "Informe Azucarero", Boletín GEPLACEA, Vol. IV, No. 12, México, diciembre de 1987, pp. 8-9.

dad, además de las oficinas y las operaciones comerciales en otros países de la CEE. Las fábricas tienen una capacidad de producción anual de alrededor de 66,000 T.M. de JMRF, base sólida, que representan el 25% de la producción total de la Comunidad. (25)

La vertiginosa carrera hacia mayores niveles de monopolización en la producción y comercio de azúcar en la CEE, queda de manifiesto en la disputa que el mayor productor de azúcar alemán Suedzucker mantiene contra la Oficina Federal de Monopolios de Alemania Occidental, ante la negativa de ésta de que la primera adquiriera la empresa azucarera Frankenzucker. En tanto que la Oficina argue que de aprobarse la adquisición, Suedzucker monopolizaría el mercado azucarero del sur de Alemania (contraviendo la ley antimonopolio), el monopolio sostiene que aquélla "no ha considerado los cambios que ha sufrido el mercado europeo de azúcar donde la competencia justifica la unión de las dos empresas". (26)

Otro caso concreto se tiene en la trasnacional Tate and Lyle. Esta corporación inglesa era hasta 1985 propietaria de toda la industria azucarera beliceña a través de Belice Sugar Industries Limited, una de sus tantas subsidiarias. (27) Así también, es propietaria de dos fábricas en Nigeria. (28) En 1985, Tate and Lyle compró 6 fábricas y la refinería y sus activos a la Great Western Sugar en los Estados Unidos. (29) Además, como se apunta en el Anexo 1, poseía en 1970 una filial en Trinidad y Tobago así como plantaciones azucareras en Jamaica. (30)

A mediados de 1987, Tate and Lyle reportó que ese año sería bueno para ella y que en 1988 registró ganancias antes de impuestos de 40.2 millones de libras esterlinas (habiendo superado los 36.1 millones del año anterior). Asimismo, sus subsidiarias en Canadá (Redpath Sugar Ltd.), Portugal, Zimbabwe y Estados Unidos, reportaron que estaban teniendo muy buenos resultados. (31)

El caso de Tate and Lyle sirve también para ilustrar la forma en que el protecciónismo azucarero favorece a los grandes monopolios trasnacionales en detrimento de los productores de ultramar. La gigantesca refinería Tate and Lyle ha venido absorbiendo el azúcar de caña de los países ACP desde la firma del Convenio de Lomé. Hasta junio

25/ GEPLACEA, "Informe de Mercado", Boletín GEPLACEA, Vol. IV, No. 4, México, abril de 1987, pp. 8-9.

26/ GEPLACEA, "Informe Azucarero", Boletín GEPLACEA, Vol. IV, No. 8, México, agosto de 1987, pp. 8-9.

27/ F.O. Licht, International Sugar Economic Yearbook and Directory, K.W.S., Ratzemburg, Germany, 1985.

28/ Idem.

29/ GEPLACEA, "El Mercado de Estados Unidos de América", Evolución de los Mercados Internacionales de Azúcar y Mielés. Situación Actual y Perspectivas, GEPLACEA, México, junio, 1985, p. 4.

30/ Cfr. Anexo 1, pp. i y ii.

31/ GEPLACEA, "Informe de Mercado", Boletín GEPLACEA, Vol. IV, No. 6, México, junio de 1987, p. 6.

*/ El 28 de febrero de 1975, en Lomé (puerto en el Golfo de Guinea), capital de la República de Togo, se firma la Convención de Lomé, que liga por cinco años a 46 países de África, del Caribe y el Pacífico (ACP) y a los nuevos Estados miembros de la Comunidad Económica Europea (CEE). El objeto principal de esta Convención fue el de estabilizar las recaudaciones por exportación de los países de ACP. En el protocolo No. 3 de dicho Convenio se formalizó el compromiso de exportar 1.4 millones de toneladas de crudo a la CEE a un precio garantizado, desde los países en desarrollo que pertenecían a la Comunidad de Naciones Británicas. Esta fue una de las condiciones establecidas por el Reino Unido en las negociaciones agrícolas previas a su integración a la Comunidad. Sin embargo, el precio garantizado no ha sido negociado en la práctica sino que ha sido fijado unilateralmente por la CEE.

de 1986 absorbía el 90% de la cuota de importación de estos países a la CEE. Pero a causa de los elevados costos de la energía, Tate and Lyle tuvo una fuerte caída de sus ingresos el año anterior. La CEE había ofrecido ya a sus refinerías un aumento de 1.3% para amortizar el elevado costo de la energía. Este incremento en el precio contrasta con el incremento ofrecido a los países de ACP de 1.15% respecto del año anterior, poniéndose de manifiesto desde entonces una clara discriminación contra estos países, cuyas protestas no se hicieron esperar, pues de haberse llevado a la práctica hubieran perdido hasta seis millones de dólares. Después de una etapa de negociaciones se llegó a un acuerdo momentáneo que, sin embargo, no satisfaría los intereses de ambas partes en el largo plazo.

Dado que el procesamiento de azúcar de remolacha se hizo más rentable como consecuencia del subsidio a los productores de remolacha, la compañía decidió entonces absorber el monopolio del azúcar de remolacha por conducto de la British Sugar Corporation (BSC). "La operación de Traspaso es considerada como un intento de la transnacional británica Tate and Lyle por diversificar sus actividades de una excesiva dependencia de la refinación de azúcar de caña importada". De esta manera, "Tate and Lyle podría dejar de ser el estrecho asociado del pasado, y no mantener las cuotas de caña de azúcar comprada a los países ACP ni mejorar las condiciones para su entrega", por una parte; y "controlar el 94 por ciento del mercado azucarero británico", por otra. (32)

Cabe aclarar que esta forma de discriminación es independiente de los problemas surgidos en torno a los precios pagados por la CEE a cambio del azúcar crudo proveniente de los países ACP y de la violación del protocolo de Lomé.

Por otra parte, el siguiente extracto da una idea de las condiciones que prevalecen en la esfera de la comercialización al interior del mercado azucarero de la CEE, y sugiere que la protección del mercado conjunto que se reparten entre sí estos monopolios no es más que una expresión de su instinto de supervivencia: "el mercado azucarero europeo está cartelizado desde hace mucho tiempo, por iniciativa de las refinerías que nunca dejaron de cumplir los acuerdos tradicionales. Es por ello que en diciembre de 1972 la Comisión de Monopolios de Bruselas decidió condenar a 22 empresas europeas al pago de multas superiores a los 33 millones de marcos, o sea 12.5 millones de dólares por violación de la ley antitrust. La Comisión de Monopolios justificó las elevadas multas argumentando que se trataba de las más graves infracciones a la ley antitrust observadas en Europa. Acuerdos de protección de mercados cautivos fueron las bases de los negocios realizados en Europa, donde las empresas coludidas adoptaron la lema: Chacun chez soi [cada quien en lo suyo]. Y de este modo, si alguien en Alemania se sea importador de azúcar de otros países recibiría invariablemente la información de que no había azúcar disponible para exportar, a pesar de que había una sobreproducción de 1.5 millones de toneladas anuales que en ese entonces constituían stocks invendibles". (33)

Si no se puede afirmar nada categórico respecto al grado de influencia de estos monopolios y cárteles en la política proteccionista azucarera de la Comunidad, sí se puede decir que la abrogación de dicha política terminaría de golpe con estos acuerdos de cartel, con estas ventajas de las transnacionales europeas y los márgenes de discriminación de los países ACP.

32/ "Demandan Seguridad los Productores de Azúcar del Tercer Mundo: Harris. Temen la Expansión de una Transnacional". Excelsior, Junio 10 de 1986.

33/ Kurt, Rudolph Mirow, La Dictadura de los Carteles, Siglo XXI, México, 1982, p. 208.

EVOLUCION DEL PROTECCIONISMO AZUCARERO EN LOS ESTADOS UNIDOS Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

En el presente capítulo se exponen los mecanismos proteccionistas empleados en los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea para proteger su industria azucarera. De su análisis sobresalen por su importancia para las conclusiones de este trabajo una serie de aspectos sobre los que cabe llamar la atención desde un principio: el cálculo deliberadamente elevado de los precios de garantía, en el caso de los Estados Unidos; la devolución del diferencial entre el precio de exportación y el precio de garantía a los productores azucareros de la Comunidad Económica Europea; también en este último caso, la carga que representa para los contribuyentes y consumidores el subsidio a las exportaciones y el financiamiento del almacenamiento de los excedentes de azúcar; la ventajosa explotación del sistema de cuotas por parte de los productores azucareros de los estados miembros de la Comunidad mejor dotados para la producción de remolacha.

En Estados Unidos, donde "posiblemente el azúcar es el producto agrícola con mayor protección gubernamental a nivel mundial", (1) la protección azucarera adopta muchas formas: desde los aranceles tradicionales hasta los subsidios a las exportaciones (recientemente realizadas), pasando por la imposición de recargos y derechos, la subvención a los productores y la descarada reducción de la cuota de importación total. (2)

Históricamente, el proteccionismo ha ido adquiriendo formas cada vez más complejas. Desde fines del siglo pasado hasta 1934 la protección se dio por medio de aranceles. De 1934, año en que se establece la primera ley del azúcar (la Ley Jones-Costigan), hasta 1974, la importación se dio básicamente a través de cuotas de importación. El objetivo de esta primera ley (y el de las que le sucedieron sin cambios relevantes a lo largo de los treinta años siguientes), fue "mantener un adecuado suministro de azúcar a precios razonables que diesen protección a la industria interna...". (3) Estas leyes garantizaban la distribución equitativa del mercado norteamericano entre los productores internos y los foráneos.

1/ GEPLACEA, "Situación Actual del Mercado de Azúcar de Estados Unidos", Boletín GEPLACEA, Vol. II, No. 8, México, diciembre de 1985, p. 1.

2/ "Estas medidas consisten según los casos en tarifas o cuotas a la importación, subsidios a la exportación, acuerdos especiales, fijación de precios internos, impuestos o subsidios a la producción o consumo interno, cuotas de exportación o para entregas al mercado interno, tasas de cambio diferenciales, etc.". (José Antonio Cerro, "El Proteccionismo en el Mercado Azucarero Internacional del Azúcar", El Mercado Internacional del Azúcar, GEPLACEA, México, 1984, p. 37).

3/ GEPLACEA, op. cit., p. 1.

En 1974 el Congreso derrotó un proyecto de nueva ley. Aun cuando se seguiría importando aproximadamente la mitad de las necesidades de consumo del dulce, las importaciones se realizarían mediante operaciones de mercado libre. El sistema de cuotas tradicional se suspendió.

No está demás aquí apuntar que la principal causa por la que la Ley del Azúcar no fue renovada, fue la disputa entre procesadores y refinadores en torno a la fijación del precio objetivo : en tanto que los primeros estaban interesados por un nivel alto de éste, los segundos, dada la presencia del jarabe de maíz rico en fructosa en el mercado, estaban cada vez más preocupados por que un precio objetivo demasiado elevado sólo fortaleciera la competencia de este nuevo edulcorante. Por primera vez, la fijación del precio estuvo en el primer plano en las negociaciones, al contrario de lo que sucedía antes en que lo más importante era el reparto del mercado entre los productores nacionales y extranjeros. (4)

De 1977 a 1979, período en que los precios en el mercado internacional fueron comparativamente bajos, la protección se dio por medio de pagos directos al productor y de y de altos derechos y recargos a la importación. A principios de 1977 se establece el plan de pago de subsidio directo a los productores nacionales si el precio de mercado caía por debajo de 13.5 centavos por libra. Posteriormente, en el otoño de ese mismo año, la "Enmienda de la Garza" a la Ley de Alimentos y Agricultura de 1977, permitió el apoyo a los productores por medio de préstamos o compras. A principios de noviembre del mismo año llega a su fin el sistema de subsidios directos. Había resultado muy costoso y nunca fue bien recibido por los productores. (5) Se iniciaba en su lugar el Programa de Préstamos de la Commodity Credit Corporation, el cual garantiza préstamos a los procesadores "sobre azúcares en almacenes, a los precios de apoyo si el precio prevaleciente en el mercado estuviese por debajo de esos niveles". (6)

4/ Véase Nicholas Kominus, "La Política Azucarera de los Estados Unidos y sus Implicaciones Internacionales", Sugar y Azúcar, Vol. 75, No. 6, Nueva York, junio de 1980, p. 110.

5/ "Había costado al gobierno unos \$160 millones de dólares". (GEPLACEA, Manual Sobre Comercialización Internacional del Azúcar, op. cit., p. 124).

6/ "Las condiciones comprendidas en el Programa de Préstamos fueron las siguientes: i) los procesadores elegibles deben pagar a los productores elegibles tarifas mínimas; ii) los productores elegibles son aquellos que pagan a sus trabajadores agrícolas por lo menos las tarifas mínimas estipuladas; iii) el azúcar debe almacenarse en instalaciones propiedad de los procesadores o arrendadas por éstos; iv) los procesadores tienen el derecho a redimir el azúcar liquidando el préstamo en cualquier momento durante los 12 meses del período de préstamos; v) un interés del 6% a pagar sobre el azúcar redimido; vi) si el mercado no sube suficientemente para que el préstamo sea redimido; el azúcar pasa a manos de la C.C.C. Ningún interés es pagadero sobre el azúcar no redimido; vii) la C.C.C. no puede vender dicho azúcar por debajo del 105% del nivel de apoyo en vigor; viii) los procesadores pagan los costos de almacenaje; ix) la C.C.C. es responsable de pagar los costos mensuales de almacenaje a los procesadores por el azúcar no redimido hasta un máximo de 0.0833 centavos por libra por mes; x) los niveles de préstamos para la zafra de 1977 se fijaron inicialmente en 13.5 centavos por libra para el azúcar crudo, y de 14.24 centavos por libra para el azúcar refinado". (Idem.)

Después de los altos precios en el mercado internacional en 1980 y 1981, sigue un período de bajos precios frente a los cuales los derechos y recargos fueron insuficientes para dar apropiada protección, estableciéndose de nuevo las cuotas o contingentes de importación similares a las que rigieron entre 1934 y 1974, pero con una diferencia muy importante: las nuevas cuotas de importación sólo cubren aquella fracción del mercado que resulte de la diferencia entre el consumo total menos la parte que proveen los productores internos de azúcar y otros edulcorantes. El nuevo programa acoge la participación de los fabricantes de jarabe de maíz rico en fructosa (JMRF), que en la primera mitad de la década anterior habían realizado fuertes inversiones de capital en dicha industria.

Con el programa azucarero dentro de la ley de agricultura de 1981 (que entraría en vigor el 22 de diciembre del mismo año), se ponen en práctica otra vez los préstamos y las compras de apoyo a los precios internos.

La ley de agricultura de 1981 establece un programa de préstamos no necesariamente redimibles, por el cual los productores de caña podrían dar su azúcar en calidad de garantía. El USDA (United States Department of Agricultural) al administrar el programa, estableció una relación anual de niveles de préstamo por libra de azúcar (en realidad precios a los cuales el USDA compraría, a través de la Commodity Credit Corporation, el azúcar en caso de que los productores no la vendiesen en el mercado). Los productores tenían la opción de redimir su azúcar, pagando los intereses acumulados o dejar el azúcar en manos de la Commodity Credit Corporation, sin pagar intereses.

Aparte de todo esto, el USDA estableció el M.S.P., un precio de estabilización del mercado suficientemente por arriba del nivel de préstamos, para que los productores recibiesen y vendiesen sus azúcares en el mercado, y para que el programa azucarero se ejecutara sin egresos. (7)

A la complejidad del aparato proteccionista descrito deben sumarse los "errores" de sus estimaciones básicas. Nicholas Kominus dice al respecto: "Los precios de protección al azúcar que fueron incluidos en la Ley Agrícola de 1981, fueron en gran parte, basados en los estimados preliminares de costos de producción de USDA que después se probó que eran exagerados. Inicialmente, USDA proyectó el costo del azúcar de caña crudo para 1981/83 en 27.7 centavos la libra. Después, la proyección revisada señaló 21.9 centavos, una baja de cerca de 6 centavos la libra. Posteriormente, su proyección revisada fue de 23.7 centavos, otra vez una reducción de cerca de 6 centavos.

Además, los altos precios de apoyo fueron basados en aumentos anticipados en los costos de producción que nunca se materializaron. Los productores hablaron de alrededor de un 14 por ciento de aumento por año. En realidad los costos aumentaron considerablemente menos. Algunos productores experimentaron costos reducidos.

(...) El USDA ha estructurado un programa en una forma proteccionista exagerada. El precio de estabilización del mercado ha sido fijado más alto de lo necesario. El USDA ha administrado el programa en forma cautelosa. Hasta hace poco, ha mantenido el precio del mercado por encima del MSP, a veces 1 o 2 centavos por libra más alto.

(...) Como resultado, el apoyo al precio del azúcar no sólo proporciona a los productores una protección contra el desastre, como ellos dicen. El apoyo les garantiza

7/ "El M.S.P. parte del nivel de préstamo al cual se añaden los costos de fletes y gastos relacionados con la comercialización, los intereses de redimir el préstamo y un factor de incentivo. Por encima de este precio, el presidente de la república todavía puede imponer un derecho (duty), que ha estado en vigor por muchos años, y un recargo (fee), que no siempre ha entrado en operación". (CEPLACEA, "Situación Actual del Mercado de Azúcar de Estados Unidos", op. cit., pp. 4-5).

una ganancia". (8)

En la Comunidad Económica Europea el mecanismo y los instrumentos con que se aplica el proteccionismo azucarero se inscriben dentro de la Política Agrícola Común, que para el caso específico del azúcar entró en operación total en 1960. (9) El PAC es financiado por los estados miembros a través de su contribución al presupuesto de la Comunidad. La protección bajo dicho programa se realiza mediante el apoyo al precio de garantía o precio de intervención. El apoyo a dicho precio se ha dado básicamente mediante el establecimiento de cuotas de producción entre los distintos estados miembros y entre los productores de cada uno de ellos. También contribuyen a ésto la imposición de recargos variables a la importación y el subsidio a las exportaciones.

Las cuotas se establecieron debido a la disparidad de costos de producción entre los distintos estados miembros, a la necesidad de fijar un precio de garantía relativamente alto, a fin de permitir la entrada en el mercado a productores de las más diversas regiones de la Comunidad, y a la necesidad de controlar la producción de los estados miembros mejor dotados para la producción de remolacha azucarera. La cuota A fue establecida con la intención de asegurar una cantidad básica igual al consumo interno de la Comunidad y de garantizar un precio de garantía a los productores azucareros. La cuota B, que ha representado una proporción variable (de hasta 45%) de la cuota A, ha servido como complemento de ésta y como un medio de asegurar una salida adicional a la producción de azúcar aun cuando a precios más bajos. Por último, la cuota C, el excedente a las cuotas A y B, debe exportarse forzosamente al precio que pueda obtener en el mercado mundial. Cabe destacar que sólo los productores de los estados miembros de la Comunidad mejor dotados para la producción de remolacha azucarera están en condiciones de producir azúcar C y, por tanto, de beneficiarse más del precio de garantía del azúcar A.

Hasta 1977, el apoyo al precio se dio básicamente por medio de compras públicas de intervención; a partir del siguiente año el mecanismo de apoyo se ha basado en el subsidio a las exportaciones de azúcar. En el primer caso, las agencias nacionales de intervención estaban obligadas a comprar (al precio de intervención) todas las cuotas de azúcar que les fuesen ofrecidas, como recurso de última instancia para evitar que los precios se desplomasen. Pero este sistema resultó muy costoso para el presupuesto de la Comunidad, sustituyéndose por el de subsidios a las exportaciones. En este otro caso, se trata de evitar el almacenamiento excesivo del dulce. Además de restringir al mínimo indispensable las existencias, evitando que ejerzan una acción depresiva sobre los precios, este mecanismo resulta más barato al presupuesto, siendo asimismo preferido en términos políticos, "ya que disminula la cantidad de azúcar excedente, por lo que no hay 'montañas de azúcar' equiparables a las 'montañas de mantequilla' y 'lagos de vino'". (10)

Ambas formas de apoyo al precio interno presuponen la imposición de un gravamen variable a las importaciones por todo el tiempo en que los precios del azúcar en el mercado internacional sean menores a los prevaleciente en el mercado interno. En ambas formas, los productores han recibido ayuda de los precios del mercado en lugar de cual

8/ Nicholas Kominus, "Dilemas de la Producción Azucarera en los Estados Unidos", op. cit., pp. 70-71.

9/ GEPLACEA, Manual Sobre Comercialización Internacional del Azúcar, ...p. 170.

10/ Ibid., p. 174.

quier ingreso directo de pagos de apoyo.

En el primer caso, los productores tenían asegurada la compra de su azúcar a un cierto precio mínimo, si es que no lo vendían en el mercado. El azúcar así comprado por las agencias gubernamentales estaba limitado a una cierta cuota o volumen.

Bajo este sistema, el azúcar almacenada y los costos de almacenamiento tendieron a crecer, por lo que se hizo necesario imponer un recargo a las ventas de azúcar (excepto las compras de intervención). Este recargo fue pagado por usuarios y consumidores directos. Con el incremento de los costos de almacenamiento y el incremento de las existencias, la proporción de los recargos en los precios internos alcanzó niveles que suscitaron objeciones de parte de aquéllos.

Con el cambio de sistema, el apoyo a los precios internos provendría de las exportaciones de azúcar excedente que antes se almacenaba, lo cual implicó subsidiarlas. Este subsidio fue cubierto en parte por recargos a los productores (que excedieron sus cuotas de producción), pero principalmente por desembolsos directos del presupuesto de la Comunidad (presupuesto que en última instancia está formado por aportaciones de los distintos estados miembros).* En este caso se reintegraba a los productores la diferencia entre el precio de exportación y el precio de garantía. (11) A partir del régimen azucarero de 1981 se buscó que el costo de disponer de los excedentes fuera absorbido totalmente por el conjunto de productores. Se impuso el 2% de impuesto sobre la cuota A y B, más el 30% sobre la producción de cuota B. Incluso se pensó en imponer un recargo adicional de 7.5% para el siguiente año, en caso de que el recargo total demostrara ser insuficiente. Sin embargo, en la práctica todo fue en vano: las cosechas record y los precios bajos en el mercado mundial en los siguientes años hicieron que los recargos a la producción fueran insuficientes para cubrir el costo de los subsidios a la exportación. De ahí el déficit acumulado que -a decir de Ian Smith- representa un "préstamo libre de interés de los contribuyentes a los productores de azúcar". Además, el costo de almacenamiento de parte de la producción excedentaria -que se ha hecho con el objeto de no presionar a la baja los precios en el mercado internacional- ha recaído directamente sobre los consumidores.**

*/ "The cost of disposing of surplus production was considerable, with export subsidies per tonne of sugar rising to 75 per cent of the intervention price. Thus despite the reinstatement of the production levy on Quota B sugar the cost to FEOGA of exporting surplus sugar to the world market in 1977 was 409.1 million e.u.d. and 1978 it rose to 640.4 million e.u.a." (Ian Smith, op. cit., p. 26).

11/ Véase FAO, Azúcar: Cuestiones Importantes de Comercio y Estabilización en los Años 80, Estudios FAO: Desarrollo Económico y Social, No. 50, Roma, 1985, pp. 3 y 5.

**/ Los productores de azúcar de los 12 países miembros de la Comunidad Económica Europea deberán pagar en 1988/89 un recargo adicional sobre la producción de cuota, para compensar el déficit acumulado en los últimos cinco años de 400 millones de ECU's, por los subsidios a las exportaciones, según informó la Comisión Europea. El monto del recargo aún no ha sido fijado por la Comisión (se estima entre 1 y 2%); actualmente los productores de azúcar deben pagar un impuesto de 2% del precio de intervención sobre el azúcar de A y B, además del 37.5% para la cuota B. ("Situación Azucarera en la Comunidad Económica Europea", Informe de Mercado, Boletín GEPLACA, Vol. V, No. 4, abril, 1980, p.7.

REPERCUSIONES INTERNAS DEL PROTECCIONISMO AZUCARERO EN LOS ESTADOS UNIDOS Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

1.- Transferencia de ingresos de los consumidores a los productores de azúcar

El principal objetivo de la protección es precisamente elevar los precios internos de los productores nacionales. "En los últimos años -dice la FAO- la tendencia global en los países desarrollados se ha caracterizado por el hecho de que los precios nacionales del productor se han ido diferenciando cada vez más de los precios del mercado mundial. A su vez ello ha causado una producción costosa, cosa que de lo contrario no hubiera ocurrido. Esta misma tendencia ha deprimido el consumo, elevando los precios para los consumidores". (1) En los casos estudiados, lo que asombra es la magnitud de este diferencial de precios productor internos y externos. En la Comunidad Económica Europea, en 1975, como consecuencia del elevado precio internacional en ese año, el precio a los productores fue 59% menor que dicho precio internacional; tres años más tarde, en 1978, el precio a los productores fue 155% más elevado que el precio externo.* (Véase cuadro 10 en el anexo estadístico).

La tendencia proteccionista se ha recrudecido desde entonces en la Comunidad. En agosto de 1985, en un artículo de The Economist se afirmaba: "La CEE paga a sus cosecheros 20 ctvs., más de 5 veces el actual precio en el mercado mundial por producir cada libra de azúcar. Con esta recompensa los granjeros europeos han aumentado su producción de 10.8 millones de T.M. a 13.3 desde 1977, cuando la CEE empezó a exportar más de lo que importa". (2)

El caso de los Estados Unidos es muy parecido. En el mismo artículo de The Economist se dice: "En los Estados Unidos los granjeros de este país reciben 17.75 ctvs. por lb. o aproximadamente 4 y media veces el precio mundial con similares resultados". (3) En 1980, los granjeros estadounidenses recibieron un precio apenas 3.76% arriba del precio internacional; en 1985 dicho precio fue 401.22% más alto. O sea, de pagarse a los productores nacionales casi el mismo precio del mercado internacional, en apenas un quinquenio se ha llegado a pagar 4 veces dicho precio, y en menos de un quinquenio, hacia 1984, el precio interno fue superior en más de 4.5 veces al precio internacional. Cabe destacar que en este corto período de tiempo se puede observar cómo al bajar el precio en el mercado internacional, el precio interno de apoyo no se reduce en la misma proporción. (Véase el cuadro 11 en el anexo estadístico).

1/ FAO, "El Nuevo Proteccionismo y los Intentos de Liberalizar el Comercio Agrícola", ...p. 126.

2/ "El indicador más sencillo del proteccionismo consiste en la medición del porcentaje de exceso del precio percibido por los productores nacionales con respecto al precio del producto proporcionado por los proveedores extranjeros o el precio al que puede venderse a los consumidores extranjeros. Este indicador (llamado equivalente arancelario ad valorem) parte del supuesto de que una amplia variedad de medidas arancelarias y no arancelarias, políticas nacionales de apoyo y estabilización e incentivos fiscales son los responsables, en conjunto, de la diferencia entre los precios nacionales y el precio mundial". (Ibid., p.124).

3/ "Eslavizados por Subsidios", The Economist, 16 de agosto de 1985. Reproducido en el Boletín GEPLACFA, Vol. 11, No. 04, agosto de 1985, en la sección "Información Azucarera", p. 5.

3/ Ibid., p. 4.

Ahora bien, la elevación de los precios internos refleja las subvenciones a los productores e implica costos crecientes a los consumidores. En realidad éstos pierden en tanto consumidores como contribuyentes. Como dice la UNCTAD, refiriéndose a los gastos presupuestarios en programas de sostenimiento de la agricultura en las principales potencias capitalistas: "Esos gastos presupuestarios representan una adición a la renta transferida de los consumidores a los productores, debido al aumento de los precios subvencionados". (4) Y en buena medida, la fuente última de financiamiento de estos gastos presupuestarios proviene de los impuestos (directos o indirectos) recabados de los contribuyentes. En donde con mayor claridad se percibe ésto es en el caso de la Comunidad Económica Europea.

Ya se ha visto en qué consisten estas subvenciones, ahora conviene conocer aproximadamente la magnitud de las mismas y de los costos que han implicado para los consumidores.

"El valor de las subvenciones para los productores de azúcar en los Estados Unidos y la CEE en 1978, fue en total de 5,100 millones de dólares, lo que supera incluso al valor total del azúcar exportado por los países en desarrollo. El costo adicional para los consumidores, de resultas de las políticas proteccionistas, fue de magnitud similar". (Véanse los cuadros 12 y 13 en el anexo estadístico).

Del valor total de 300 millones de dólares de las subvenciones recibidas por los productores en 1977 en los Estados Unidos, 160 millones fueron pagos directos por haber caído los precios del mercado por debajo del precio de garantía.*

Según datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos, para 1988 el programa azucarero beneficia a solamente 12,600 granjeros y a cada uno de los cuales concierde un subsidio anual de casi 260,000 dólares. (5)

Con relación a los gastos totales del Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA), la FAO apunta que en 1985 alcanzaron la suma de 20,000 millones de ECU, correspondiendo al azúcar el 8% de este total. (6) Si en promedio, en 1985, 1 ECU fue igual a 0.763 dólares, esto significa que en términos de dólares los gastos referidos serían de 15,255.53 millones en total, correspondiendo al azúcar 1,220.44 millones.

Por lo que se refiere exclusivamente al subsidio a las exportaciones, un investigador del CIDE, Mario Vizcaíno, afirma: "Un indicador de la importancia de las subvenciones agrícolas está dado por la cifra que cada año dedica la CEE sólo para las exportaciones de azúcar: mil millones de dólares. Mientras tanto, los países en desarrollo exportadores de ese producto se arruinan al tener que vender cada medio kilogramo perdiendo diez centavos de dólar". (7) En general, según datos apuntados por Eduardo A. Santos, del total de los gastos de apoyo de la PAC [Programa Agrícola Común] (sección Garantía) de la CEE en 1985, el 9.2% correspondió a la producción de azúcar (unos 1,408 millones de dólares aproximadamente). (8)

4/ UNCTAD, Estudio Sobre los Productos Básicos, 1986, ...p. 45.

5/ Cfr. p. 33.

6/ GEPLACERA, "Informe de Mercado", Boletín GEPLACERA, Vol. V, No. 6, México, junio de 1988, p. 5.

7/ FAO, El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación, 1985, ...p. 142.

8/ Mario Vizcaíno, "Ginebra: El GATT y las Tendencias Proteccionistas", Mapa Económico Internacional, Núm. 2, CIDE, México, 1985, 58.

9/ Eduardo A. Santos, "La Seguridad Alimentaria Mundial y el Proteccionismo Agrícola", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 38, Núm. 7, México, julio de 1988, p. 642.

Volviendo al caso de los Estados Unidos, según el Departamento de Comercio de Comercio de Estados Unidos, en 1988 el programa azucarero cuesta 3,000 millones de dólares anuales en mayores precios. (9)

En lo que respecta a la carga que representa esta política para los consumidores, como se ve en el cuadro 13, fue en 1978 de una magnitud similar al monto de beneficios recibidos por los productores: 4,900 millones de dólares. En años más recientes, como era de esperarse, dicho costo ha aumentado considerablemente: "Para evitar añadir un 'terron' de azúcar a sus montañas de carne, mantequilla y cereales, la CEE ha vendido 38 millones de T.M. en los últimos 8 años. La diferencia entre los 20 ctvs. que reciben los granjeros y los 4 ctvs. en que se vende en el mercado (internacional), la pagan los contribuyentes europeos, que al momento representa \$ 350 por cada tonelada desafortunadamente vendida". (10) Más adelante se agrega: "La CEE pretende que subsidiando su azúcar no tiene impacto en el precio (sólo vendemos lo que podemos a los precios mundiales aducen) y proclaman que el régimen azucarero es un modelo en la política agraria común, ya que los impuestos a la importación interna pagan los subsidios a la exportación. Esto es una mentira. El año pasado el régimen azucarero costó a los contribuyentes europeos y consumidores aproximadamente 2,000 millones de dólares. El régimen azucarero de la CEE es un parásito que daña el producto del cual se alimenta. Es un sistema que no merece el apoyo de ningún contribuyente". (11)

La situación de los consumidores norteamericanos es tanto o más grave aún que la de los europeos. Nicholas Kominus, presidente de la Asociación de Refinadores de Azúcar de Caña de los Estados Unidos, escribía hacia 1983: "Alfred Kahn, luchador contra la inflación de la Administración Carter, dijo ante la Federación de Consumidores de Estados Unidos de América que 'cada centavo de diferencia en el precio del mercado del azúcar representa directamente 250-350 millones de dólares menos en los bolsillos de los consumidores... e indirectamente unos 150-250 millones de dólares más'. Una regla más conservadora es que cada centavo de incremento en el precio del azúcar crudo le cuesta a los consumidores más de 300 millones de dólares al año. Usando esta regla, la actual diferencia de 12 centavos entre el precio mundial y el precio de los Estados Unidos (después de ajustarlo por transportación), está costando a los consumidores más de 3 billones de dólares al año". (12) Más tarde el propio Kominus afirma: "El precio al detalle del azúcar ha aumentado en los últimos tres años, un promedio de cinco centavos por libra más alto que en los siete años anteriores, 1975/81, un período en que la asistencia del gobierno era mucho más razonable. Hoy, los consumidores americanos están pagando más por el azúcar que los consumidores de la mayoría, sino de todas, las otras naciones del mundo, incluyendo la Comunidad Económica Europea, que tiene fama por su alta política proteccionista de precios.

Aunque no hay costos para el Tesoro en las cosechas de azúcar, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos menciona los costos del consumidor como \$ 2.3 mil millones de millones al año. El gravamen por proteger al azúcar se pone en el mercado, mientras el costo de otros programas agrícolas parte principalmente en el tesoro". (13)

9/ GEPLACEA, "Informe de Mercado", op. cit., p.5.

10/ GEPLACEA, "Esclavizados por Subsidios", op. cit., p. 4.

11/ Ibid., p. 5.

12/ Nicholas Kominus, op. cit., p. 27.

13/ Nicholas Kominus, "Legislación Azucarera - 1985. Posición de los Refinadores de Azúcar de EE. UU.", Sugar y Azúcar, Vol. 80, Núm. 5, Nueva York, mayo de 1985, pp. 66-71.

Cabe aclarar que los consumidores y contribuyentes mencionados arriba, abarcan tanto los consumidores directos como los indirectos y tanto las personas físicas como las morales. La transferencia de ingresos hacia la industria azucarera significa que los productores de azúcar sólo pueden realizar una tasa y una masa de ganancia gracias a ella, es decir, gracias a la elevación artificial de los precios; así también, que entre más grande sea esta elevación mayor será la posibilidad de que los productores azucareros realicen una masa y una tasa de ganancia extraordinarias. Así mismo, en la medida en que los precios se eleven más allá de cierto límite y los consumidores no sean resarcidos con una elevación salarial proporcional, la transferencia de ingresos significa que una parte del fondo de consumo de los trabajadores es convertida en fondo de acumulación de los capitalistas azucareros. En relación a los consumidores indirectos, es decir a los productores de los más diversos ramos de producción que emplean azúcar en sus procesos productivos, el alza artificial de precios significa -si todas las demás condiciones permanecen iguales- un alza en sus costos de producción, un mayor desembolso de capital -de capital constante- para obtener el mismo volumen de producto, para producir la misma masa de plusvalor y, por tanto, significa una menor tasa de ganancia. Igualmente, da como resultado un alza de precios en las mercancías que producen, lo cual reflejará una menor productividad del trabajo y constituirá un freno a la acumulación de capital a nivel nacional. Además, en la medida en que estas mercancías formen parte del consumo de los trabajadores, implicará un alza en el valor de la fuerza de trabajo y en el salario, lo que afectará adicionalmente al proceso global de acumulación de capital.

Por otra parte, la política proteccionista genera condiciones que permiten que la transferencia de ingresos se retroalimente. Así, el proteccionismo no es más que otro campo de acción contradictoria del Estado en la economía. Este carácter contradictorio de la acción proteccionista del Estado se hace más evidente cuando se observa el comportamiento de la industria que se protege. Los altos precios al productor resultado de la protección, garantizan una tasa de beneficio suficientemente lucrativa, lo que atrae nuevos capitales a dicha esfera productiva e incentiva la introducción de nuevas técnicas de producción, elevándose la productividad del trabajo y la producción. Pero esta producción acrecentada alcanza volúmenes que no pueden ser absorbidos a los precios fijados, a los precios de garantía, dando paso a la sobreproducción, a las compras estatales de los excedentes, a los fuertes gastos de almacenamiento y/o a la venta subsidiada del producto en el mercado exterior -lo que a su vez acarrea guerras comerciales internacionales. Todo ello eleva los costos del proteccionismo y los gastos presupuestarios destinados a dicho fin; ello obliga también al Estado a redoblar sus esfuerzos para "socializar" esos costos crecientes. (14)

2.- Reducción del consumo y de las importaciones de azúcar. Sobreproducción de azúcar en la Comunidad Económica Europea e irrupción de ésta como gran exportador en el mercado libre internacional

Se han visto ya las causas que han motivado la sustitución del azúcar en el con

14/ "...cuando la burguesía es débil busca siempre su salvación en la protección del Estado, es decir, en la esperanza de que, por intermedio de los poderes públicos, se aprovechará de una redistribución de la renta nacional que reducirá los riesgos de sus empresas e incrementará sus ganancias". (Ernest Mandel, op. cit., p. 339).

sumo de edulcorantes en los Estados Unidos, aquí se verá ahora la magnitud en que se ha reducido este consumo. Mientras que la producción interna de azúcar permaneció prácticamente igual en el período 1970-1985, pasando de 5.7 millones de toneladas a 5.4, el consumo total experimentó una caída sustancial en dicho período: más de 3 millones de toneladas. El consumo per capita disminuyó 20.34 kilogramos, a pesar de que la población estadounidense se incrementó en 34 millones de habitantes en el mismo lapso. (Véase el cuadro 14 en el anexo estadístico).

Por otra parte, donde más claro se manifiesta la pérdida de importancia del azúcar en el mercado es en la disminución de las importaciones, la menor dependencia de los abastecimientos foráneos y el crecimiento de las existencias relativas. Las importaciones netas se redujeron drásticamente en el período analizado: de 4.8 millones de toneladas en 1970 cayeron a 2.3 millones en 1985. Asimismo, de representar el 45.5% del consumo efectivo pasaron a representar tan sólo el 31.2%. Por otra parte, aunque no se pueda afirmar que los Estados Unidos padezcan de una sobreproducción de azúcar, se observa que las existencias se acumulan alejándose del nivel aceptable de 25% del consumo.

En la Comunidad Económica Europea, al contrario de lo ocurrido en los Estados Unidos, la autosuficiencia de azúcar ha sido alcanzada (y sobrepasada) debido al incremento de la oferta, lo que ha sido resultado tanto de la expansión de la superficie remolachera como de la elevación de la productividad del trabajo agrícola (pero sobre todo de ésta).

La producción interna de azúcar pasó de casi 9.3 millones de toneladas métricas en 1970, a 15.5 millones de toneladas en 1982 y a 13.8 millones en 1985; lo que representa incrementos de 67.3% hasta 1982 y de casi 50% hasta 1985. (Véase el cuadro 15 en el anexo estadístico).

Este importante incremento de la producción se ha combinado con una disminución paralela del consumo per cápita y un consumo total de azúcar prácticamente estancado a lo largo del período; esto a pesar de que la población total de la Comunidad se ha elevado considerablemente. Así, en tanto que esta última se incrementó en cerca de 12 millones de habitantes, el consumo total de azúcar ha oscilado entre los 10.5 y los 11 millones de toneladas (salvo 3 años en que sobrepasó este último límite), y el consumo per capita disminuyó de 41 kilogramos en 1970 a 38.4 en 1985.

Esto refleja sin duda, más que un alto grado de saturación del consumo de azúcar por persona, el encarecimiento del producto, aunque es posible que también hayan surtido algún efecto las campañas contra el consumo del dulce.

La autosuficiencia así alcanzada ha hecho que la Comunidad Económica Europea no sólo haya dejado de ser importador neto de azúcar, sino que se haya convertido en un productor en exceso y, a partir de la sustitución de las compras de intervención por el subsidio a las exportaciones, en un gran exportador de azúcar (blanco o refinado) en el mercado libre internacional desde 1977. El azúcar almacenada en la CEE alcanza un volumen mayor al del consumo total desde este mismo año (como se indica en la columna 8 del cuadro 15).

3.-Crisis de la industria refinadora de azúcar de caña de los Estados Unidos

Al respecto se ha dicho lo siguiente: "Los refinadores norteamericanos son perjudicados por este programa. Las importaciones de crudos se han visto sensiblemente reducidas por el aumento del consumo del Jarabe de Mafz Rico en Fructosa (UMRF). Los refinadores refinan la casi totalidad de todas las importaciones, así como los crudos de caña producidos en el territorio continental y Hawai.

En 1983 la capacidad anual de las 20 refinerías en operaciones sobre la base de 250 días de operaciones era de 6.8 millones de T.C. En ese mismo año las refinerías procesaron 5.8 millones de T.C.V.C. (excluye el azúcar para re-exportación), lo que significó un aprovechamiento de la capacidad instalada del 85%. Aún no hay cifras para 1984, pero la situación es aún peor y esto se confirma si tenemos en cuenta que dos refinerías de Revere Corp. con una capacidad combinada de 1,850 T.C./día cerraron sus puertas en ese año". (15) Asimismo, Stephen J. Solarz, representante del Congreso en el Coloquio Internacional de Endulzantes celebrado en Palm Springs, California, en febrero de 1985, declaró entre otras cosas que: "desde que entró en vigor la ley agrícola de 1981, cuatro grandes refinerías de azúcar han tenido que cerrar y miles de trabajadores han quedado sin trabajo, así como también habían sido afectados los trabajadores de los muelles. (16) Esto es corroborado por Nicholas Kominus: "La década de 1980 ha probado ser un desastre para la industria de refinación de azúcar de caña en los Estados Unidos.

Muchas refinerías han cerrado y otras están operando a menos capacidad. Miles de personas han perdido sus trabajos y sus carreras han sido destruidas. Y a no ser que haya un cambio en la política azucarera de nuestro gobierno, más refinerías se cerrarán y más personas se quedarán sin empleo.

Aunque a la industria de refinación se la han puesto trabas por el gobierno desde tiempos coloniales, el programa azucarero incluido en la ley agrícola de 1981 han probado ser, con mucho, el más devastador". (17)

GEPLACEA afirma al respecto: "Los refinadores de crudos de caña, tanto de producción doméstica como importada, han visto su capacidad disminuida. En 1981 las capacidades de refinación sobrepasaban los 8 millones de T.C.V.C. anuales con una utilización del 93% incluyendo las reexportaciones. Para 1986 se estima que la capacidad se reduzca a menos de 6 millones de toneladas. En la medida en que las importaciones se han ido reduciendo varias refinerías han tenido que cerrar sus puertas y se espera que en los próximos años otras tendrán que cerrar". (18)

Según el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, para mediados de 1988 la industria refinadora de azúcar de caña ha visto reducir su capacidad de refinación en 40 por ciento. (19) En el mismo estudio se apunta que 12 mil trabajadores han perdido sus empleos a causa de las importaciones de productos que contienen azúcar -es decir, productos a través de los cuales se disfrazan exportaciones de azúcar-, principalmente provenientes de Canadá.

José Antonio Cerro, actual secretario ejecutivo de GEPLACEA, afirma que desde comienzos de los años ochenta han cerrado 8 de las 22 refinerías de azúcar existentes en los Estados Unidos. (20)

15/ GEPLACEA, Manual Sobre Comercialización Internacional del Azúcar, ... p.129.

16/ Stephen J. Solarz, "Grupo de Usuarios de Azúcar, 1985. Coloquio Internacional de Endulzantes", Revista Sugar y Azúcar, Vol. 80, No. 4, Nueva York, abril, p. 48.

17/ Nicholas Kominus, op. cit., p. 66.

18/ GEPLACEA, "Situación Actual del Mercado de Azúcar de Estados Unidos", Boletín GEPLACEA, Vol. II, No. 8, México, diciembre de 1985, p. 2.

19/ GEPLACEA, "Informe de Mercado", Boletín GEPLACEA, Vol. V, No. 6, junio de 1988, p. 5.

20/ José Antonio Cerro, "El Azúcar y las Negociaciones de Azúcar en el Marco del GATT", Temas de Mercado, BOLETIN GEPLACEA, Vol. V, No. 2, México, marzo de 1988, p. 1.

El desplazamiento del mercado estadounidense de los abastecedores foráneos de azúcar crudo por parte de los productores de JMRF provocó simultáneamente la crisis de la industria refinadora de azúcar de caña. Una fracción del capital monopolístico ha derrotado a otra en la lucha por el mercado.

4.- Deterioro de las relaciones comerciales con los países latinoamericanos exportadores de azúcar

La necesidad de reducir las importaciones de azúcar ha llevado a los Estados Unidos a afrontar los reclamos de los países latinoamericanos afectados y a tener las consecuencias de ello. Como es lógico, los países exportadores de América Latina, principalmente del área centroamericana y del Caribe, han tenido que buscar mercados alternativos como el de la Unión Soviética y de otros países del bloque socialista, habiendo llegado a concretar ya acuerdos de exportación de azúcar que sin duda se ampliarán a otros renglones del comercio. El caso más reciente es el de la República Dominicana. (21)

Además, esta misma necesidad de reducir su cuota total de importación ha llevado a los Estados Unidos al extremo de disfrazar su política proteccionista de las más diversas maneras: represalias políticas, castigo por la falta de cooperación en la lucha contra el tráfico de drogas, etc. (22)

21/ "el director de la División de Azúcar del Departamento de Comercio, John Nuttall, dijo que "tendría que provocar alguna preocupación el hecho de que en lugar de confiar en nosotros los dominicanos vayamos a colocar su azúcar en la Unión Soviética". Y es que la República Dominicana firmó un primer acuerdo de abastecimiento de 150 mil toneladas cortas en los próximos tres años a 8 centavos de dólar la libra con la URSS. ("Comprará la URSS Azúcar Dominicana", Uno más Uno, México, 13 de marzo de 1987). (Puede verse también a este respecto: "La Política de Washington Acerca a Cuba a Gobiernos de A. L. Castro", La Jornada, México, 26 de marzo de 1987).

22/ "Cabe mencionar que Nicaragua ha sido afectada por la adopción, por parte de Estados Unidos, de una medida que reduce la cuota de importación anual de 58,800 a 6 mil toneladas cortas a partir del año fiscal de 1984, mismo que comenzó en octubre de 1983. (...) Desde 1979 hasta 1983, Estados Unidos había adquirido entre 75 y 100% de las exportaciones de azúcar de Nicaragua, y ahora este importante mercado está prácticamente cerrado por razones que no son precisamente comerciales. La pérdida anual causada por esta medida se estima por unos 13.5 millones de dólares. La medida tiene también consecuencias sociopolíticas graves para Nicaragua, pues más de 65% de la producción de caña se encuentra en manos privadas.

(...) Entre tanto, a pesar de la medida aplicada, Nicaragua parece haber minimizado la amenaza suscribiendo nuevos convenios con Argelia e Irán, países que han garantizado pagar un precio superior al de Estados Unidos. Argelia se ha comprometido, además, a aumentar sus compras a 120 mil toneladas en el período 1984-1985". (Guillermo Maldonado, "El Comercio de Productos Básicos entre Estados Unidos y América Latina", Cuadernos Semestrales. Estados Unidos, Perspectiva Latinoamericana, No. 16, CIDE, México, 2o. semestre de 1984, p. 105).

"An amendment to a U.S. Senate anti-drug bill proposed Wednesday may cause Mexico, Costa Rica, Perú, the Dominican Republic and Canada to lose their sugar exportation

tion quotas to the United States if they do not stop importing sugar from Cuba.

According to the proposal presented by the ultra-conservative Republican senator from North Carolina, Jesse Helms, the amendment will adversely affect "any other country that has a government involved in drug trafficking or that does not cooperate with the United States in the fight against drug trafficking".

(...) During the senate debates, Helms insisted that the inclusion of Cuba in the anti-drug law is necessary because "there is no doubt that drug trafficking is orchestrated by Cuba", adding that this amendment to the bill is specifically directed at Canada, which re-exports Cuban sugar to the United States. Republican Senator John Danforth said Costa Rica, Mexico, Peru and the Dominican Republic also import sugar from Cuba and will be affected". ("Sugar Exporters to U.S. Get Stern Warning", The Newg, 2 de octubre de 1986).

CAPITULO VI

REPERCUSIONES DEL PROTECCIONISMO AZUCARERO DE ESTADOS UNIDOS Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE

1.- Reducción del mercado internacional del azúcar. Disminución de la participación de los países de América Latina y el Caribe en el comercio azucarero

Se puede afirmar que como consecuencia del proteccionismo estadounidense y de la CEE, los países exportadores tradicionales de azúcar y particularmente los latinoamericanos han venido siendo marginados del mercado internacional. Esta marginación se ha producido como consecuencia de la disminución absoluta del mercado internacional, la irrupción de la Comunidad Económica como gran exportador de azúcar y las dificultades encontradas por parte de los países latinoamericanos para diversificar los mercados de exportación. Asimismo, esta marginación se expresa en una menor participación relativa de las exportaciones de la región dentro del total de las exportaciones mundiales, y en el crecimiento de la producción destinada a los mercados domésticos.

José Antonio Cerro, actual secretario ejecutivo de GEPLACEA, calcula que de 1977 a 1982, el efecto de la reducción de las importaciones azucareras de las potencias capitalistas mencionadas, así como de la irrupción de la CEE como gran exportador de azúcar en el mercado internacional, significó una reducción del mercado disponible para los países exportadores tradicionales de aproximadamente 8.3 millones de toneladas métricas, en tanto que el mercado total mundial sólo creció en ese período 7.5 millones de toneladas y el mercado libre en 6 millones. (1)

Por su parte, Eduardo Latorre, anterior secretario ejecutivo de dicho organismo, apunta que de 1982 a 1986, el mercado libre internacional se ha estrechado de 21 a 16.5 millones de toneladas. (2) (Véase el cuadro 16 en el anexo estadístico).

Por otro lado, los países latinoamericanos y del Caribe no sólo han padecido la pérdida del mercado estadounidense sino también la pérdida de terceros mercados como consecuencia de la competencia desleal de la Comunidad Económica Europea. La forma en que esto último ha ocurrido es descrita por Manuel Rico, especialista de GEPLACEA: "El patrón usual de los años antes de la emergencia de la CEE como gran exportador de blancos podría resumirse así: los grandes productores exportaban crudos a los grandes importadores. Estos a su vez reexportaban refino a pequeños y medianos importadores que no contaban con refinerías. Los medianos importadores de blancos una vez que su consumo alcanzaba un nivel tal que aconsejaba la construcción de una refinería ésta se producía bien como iniciativa del propio país o bien como una inversión extranjera, generalmente del propio país que le estaba suministrando el refino. Este

1/ José Antonio Cerro, "El Proteccionismo en el Mercado Azucarero Internacional", op. cit., p. 44-45.

2/ Eduardo Latorre, "Los Cambios en el Mercado Mundial del Azúcar y sus Efectos en la Industria Azucarrera de América Latina y el Caribe", Temas Especiales, Boletín GEPLACEA, Vol. IV, No. 7, México, Julio de 1987, p. 2.

3/ Lo afirmado por Cerro puede confirmarse en las columnas 6 y 10 del cuadro 16 algebrarse las cifras del año 1976 a las del año 1982. Lo afirmado por Latorre también puede confirmarse en la columna 10, aunque no con exactitud.

montaje de refinerías en países importadores subdesarrollados sólo desplazaba: el flujo de los crudos de un país desarrollado a uno subdesarrollado y los productores no estaban forzados a la instalación de refinerías sino sólo para suplir sus necesidades internas y pequeñas exportaciones a países vecinos. Esto explica por qué aunque el proceso de aumento del consumo en países subdesarrollados viene produciéndose desde hace varias décadas el mercado de crudos continuaba creciendo.

Con la emergencia de la CEE como gran productor de blancos la estructura se quebra. Ahora existía un gran productor-exportador de blancos que no necesitaba de crudos para procesar (salvo los crudos importados de los países A.C.P.) y por otro lado los países importadores medianos no se veían incentivados a la instalación de refinerías.

Por lo anterior reconocer como cierto el argumento varias veces esgrimido por la CEE en el sentido que ellos no han invadido mercados sino que los han creado, no se sustenta. El aumento en la demanda por parte de los países subdesarrollados es un proceso lógico del desarrollo económico mundial y sin la existencia de la CEE como un gran exportador de blancos la solución lógica hubiera sido que los actuales grandes importadores de blancos como Nigeria, hubieran mantenido un equilibrio entre el aumento de las exportaciones de crudos por parte de los exportadores tradicionales y esos mercados de crudos". (3)

Por lo que se refiere a los obstáculos que los países de América Latina y el Caribe han encontrado para sustituir el mercado estadounidense principalmente, GEPLA-CEA menciona los siguientes factores: "No se han realizado las modificaciones necesarias en el surtido de azúcar, crudo y refino, para poder participar en los mercados con mejor potencial de expansión; no se cuenta con una infraestructura de comercialización que permita, de acuerdo con las necesidades de los distintos mercados, efectuar ventas tal como éstos lo requieran, i.e. en condiciones Costos y Flote, con distintas fórmulas de fijaciones de precios estableciendo directamente relaciones comerciales con esos mercados, visitas a los potenciales compradores, contratos a largo plazo, comercio en cuentas compensatorias, etc.; no se ha aprovechado la ventaja (que representa el) que muchos de los mercados en desarrollo tengan una oficina estatal de compra y que en varios de los países de la región también la venta de azúcar sea un monopolio de alguna empresa estatal o paraestatal. Un contacto directo entre un vendedor y un comprador único facilita la comercialización". (4)

En cuanto a las diversas formas de expresión de esta marginación (del mercado internacional) debe señalarse lo siguiente. Las exportaciones totales de los países de GEPLACEA crecieron ligeramente en términos absolutos a lo largo del período 1970-1985; no obstante, experimentaron un sensible deterioro de su participación dentro del total mundial. De representar el 52.55% de las exportaciones mundiales en 1970 y el 54.57% en 1974, las exportaciones de GEPLACEA pasaron a representar el 44.2% en 1985. (Véase el cuadro 17 en el anexo estadístico).

Por otra parte, el crecimiento del mercado doméstico del conjunto de países de la región puede ilustrarse con los siguientes datos. De 1970 a 1985, la producción de azúcar en el área de GEPLACEA creció de 21.2 millones de toneladas métricas a

3/ Manuel Rico, "La Importancia del Mercado de Blancos", Temas de Mercado, Boletín GEPLACEA, Vol. II, No. 6, México, octubre de 1985, pp. 1-2.

4/ GEPLACEA, La Agroindustria de la Caña de Azúcar en América Latina y el Caribe, GEPLACEA, México, 1986, pp. 88-89.

27.4 millones, en tanto que la producción total en América Latina y el Caribe pasó de 22 a casi 28 millones. En 1970 sólo el 45.1% de la producción azucarera de CEPAL-CEA, unos 9.5 millones de toneladas métricas, era destinado al consumo interno, mientras que 54.1%, 11.5 millones de toneladas, era destinado al mercado externo. Más de tres lustros después, las proporciones de la producción consumida y exportada fueron: 57.8%, más de 15.8 millones de toneladas métricas, y 44.4%, casi 12.2 millones de toneladas, respectivamente. Esto muestra que la importancia de los mercados interno y externo se ha invertido, un fenómeno que comienza en 1975 y se prolonga y acentúa hasta el presente. (Véase el cuadro 18 en el anexo estadístico).

2.- Sobreproducción mundial de azúcar. Desplome de los precios en el mercado internacional por debajo de los costos de producción

La creciente sobreproducción de azúcar en el mundo puede apreciarse en que la proporción de las existencias a fin de año dentro del consumo mundial pasó de 44.8 a 52.9% en el período 1970-1985. (Véase el cuadro 16 en el anexo estadístico). Aunque esta sobreproducción no puede explicarse sólo por el estrechamiento de los mercados estadounidense y europeo, sin duda esto ha sido determinante.* De hecho, el salto en la acumulación de existencias en 1977-1978 y en 1982, coincide con la irrupción de la Comunidad Económica Europea como gran exportador neto de azúcar en el mercado libre, en el primer caso, y con el establecimiento de la cuota de importación y la reducción sustancial de las importaciones de azúcar en los Estados Unidos, en el segundo.

Una disminución anormal de la demanda mundial de azúcar dio como resultado que los precios cayeran por debajo de los costos de producción -incluso por debajo del precio de costo, según informaciones de expertos. De 1980 a 1985, los precios corrientes por libra de azúcar cayeron casi 25 centavos de dólar, siendo en este último año más de 7 veces menor al prevaleciente en aquél. A su vez, los precios reales (calculados en base a 1975) disminuyeron más de 14 centavos de dólar, siendo en 1984 cerca de 5 veces menor al de 1980. (Véase el cuadro 19 en el anexo estadístico).

El que los precios internacionales del azúcar se hallen por debajo de los precios de producción es un hecho de conocimiento generalizado. El siguiente ejemplo ilustra claramente esta situación. El costo promedio de producir una libra de azúcar en ocho países latinoamericanos fue en 1979 de 12.5 centavos de dólar, y en ese año el precio corriente del azúcar crudo en el mercado internacional fue de 9.87 centavos de dólar/libra; es decir, 2.63 centavos por debajo del costo de producción. C

*/ La sobreproducción mundial de azúcar se explica también por las políticas expansionistas de la producción azucarera en los países en desarrollo: "Adoptan la forma de programas con el objetivo de aumentar la autosuficiencia azucarera o en algunos casos con la finalidad de conseguir la autarquía. Muchos de los programas de expansión se han ideado como resultados de períodos de precios altos, y aunque el ahorro de las escasas divisas disponibles es indudablemente uno de los motivos que entraron en consideración en esos proyectos, influyeron mucho más los factores internos, como la necesidad de desarrollar una región, proporcionar empleo o simplemente el deseo de conseguir la autosuficiencia alimentaria. Casi todo gran país importador en desarrollo se ha dedicado a ampliar su capacidad azucarera durante el período estudiado y la mayoría de ellos sigue persiguiendo activamente ese objetivo. Es casi se-

mo se sabe, en 1980 y 1981 los precios internacionales se elevaron desmesuradamente, hasta llegar a 29 y 16.93 centavos de dólar/libra. Si el costo de producción promedio de los productores de los países latinoamericanos referidos permaneció constante en esos años, se habrán beneficiado con precios 16.5 y 4.43 centavos por encima del mismo. Sin embargo, a partir de 1982 -permaneciendo constante dicho costo promedio de producción- habrán tenido que afrontar una situación cada vez más apremiante. Las sobreganancias obtenidas durante 1980-1981 se habrían visto contrarrestadas o anuladas por completo durante los años siguientes**Si los productores hubiesen tenido que vender todo su azúcar a estos precios en el mercado internacional, no sólo no hubiesen realizado plusvalor alguno sino que ni siquiera hubiesen recuperado el capital invertido, produciéndose verdaderamente una descapitalización generalizada. Comúnmente los productores compensan los períodos de bajos precios en el mercado internacional distribuyendo sus ventas entre el mercado externo y el interno, entre el mercado libre internacional y los mercados preferenciales, incluso, para un muy pequeño grupo de ellos, entre el mercado de crudos y el de blancos (azúcar refinado). Sin embargo, estas alternativas de compensación van siendo cada vez inviables para la mayoría de los productores.

Buchholz, un especialista en comercio azucarero, ayuda a entender la forma en que los productores compensaban los bajos precios del dulce en el mercado internacional: "A pesar de que 4 centavos no es tan bajo como las cifras absolutas que prevalecieron en otros períodos durante los últimos 30 años, el poder adquisitivo de todas las monedas ha sido erosionado por la inflación, a tal punto que, basado en valores constantes en relación al dólar estadounidense de 1954, el precio de 4 centavos tiene un valor ahora de sólo 11 centavos. Los precios en el período 1965/66 eran tan bajos como 11 centavos sobre la misma base pero, sin duda, los precios actuales son los más bajos que han prevalecido en cualquier período histórico reciente. El precio de 4 centavos la libra está muy por debajo de los costos que se pueden atribuir al azúcar para exportación de todos los cultivadores de caña y remolacha. Sin embargo, parece ser igualmente cierto que virtualmente ningún productor depende exclusivamente de este precio mundial porque, para parte de su producción, reciben precios locales más altos y, en la mayoría de los casos, una proporción de las exportaciones disfruta de precios más altos bajo acuerdos especiales, la Convención de Lomé, las cuotas norteamericanas, otros contratos de protección o actividades previas realizadas con anterioridad. Es así que el precio promedio recibido por todos los productores excederá los bajos precios prevalecientes actualmente en los mercados mundiales y esto, unido a sistemas financieros temporarios para ayudar a compensar las ganancias puede explicar, en parte, la habilidad de los productores de continuar vendiendo parte de su producción de azúcar a precios tan bajos en los mercados libres. Aún así, aunque las exportaciones sean valorizadas solamente sobre costos marginales, el precio de 4 centavos debe ser inferior a los costos de la mayoría de los que exportan al mercado libre". (5)

A esto hay que hacer algunas observaciones de acuerdo a las transformaciones ocurridas en el mercado internacional. En primer lugar, el promedio de importaciones estadounidenses de azúcar en el período 1975-1981 fue de 4.7 millones de toneladas cortas. En 1982/1983, instituido ya el sistema de cuotas de importación, la cuota to

guro que, dado el costo de esas inversiones, habría sido más barato importar azúcar, pero de nuevo hay que señalar que el costo no es la consideración primordial". (FAO, Azúcar: Cuestiones Importantes de Comercio y Estabilización en los Años 80. Estudios FAO: Desarrollo Económico y Social, No. 50, Roma, 1985, p.5).

** Véanse los cuadros 2 y 19 en el anexo estadístico.

5/ A.W.B. Buchholz, "Problemas de Diseño y Negociación de un Convenio Internacional del Azúcar", Revista INAZUCAR, Instituto Azucarero Dominicano, Año 9, No. 41, República Dominicana, diciembre de 1984, p. 50.

tal disminuyó a 2.831 millones de toneladas cortas; sin embargo, en la temporada 1987 la cuota total fue de 1 millón de toneladas prácticamente, correspondiendo a los países de GEPLACEA 595,920 toneladas, es decir, la tercera parte de la cuota recibida en 1982/1983 y la quinta parte del promedio de las importaciones del período 1975-1981. Por sí esto fuera poco, en 1988 la cuota asignada al área de GEPLACEA fue 23.3% menor de la de 1987: 457,020 toneladas cortas. (Véase el cuadro 20 en el anexo estadístico).

Como queda claro, el mercado preferencial norteamericano es hoy en día prácticamente simbólico, pues si bien el precio en dicho mercado es unos centavos más alto que el del mercado libre, las cuotas de importación asignadas a los países exportadores de América Latina y el Caribe están prontas a extinguirse, representando actualmente una proporción apenas visible dentro del total de sus exportaciones.

Por otra parte, en lo que respecta al mercado preferencial de la CEE para los países ACP, hay que señalar que si bien los precios pagados por el azúcar importado de esos países son generalmente más altos que en el mercado internacional, crecen más lentamente que las tasas de inflación interna en dichos países ACP. De ahí que una de las tres preocupaciones fundamentales en la Comunidad Económica con relación a los acuerdos sobre el azúcar de la Convención de Lomé, es "si los países ACP pueden controlar sus tasas de incremento en sus costos de producción, lo suficientemente para sobrevivir con los incrementos moderados en los precios de garantía disponible en un futuro". (6)

Volviendo al punto de la sobreproducción, el ajuste de la oferta al nuevo nivel de demanda se lleva a cabo necesariamente a través de la crisis en ciernes. El siguiente comentario ilustra sobre una de las manifestaciones más claras de esta crisis: "La FAO ha estimado que para 1983 la capacidad mundial de producción, a nivel de fábrica, ha llegado a los 123 millones de toneladas valor bruto, contra el consumo azucarero en ese año de 93.5 millones de toneladas. La implicación es que la industria azucarera del mundo en general estaba operando a sólo 75 por ciento en ese año. El problema de la capacidad excesiva es especialmente grave en los países exportadores de azúcar que confrontan pequeños mercados domésticos y decrecientes salidas preferenciales. Si los países desarrollados no hacen cambios en sus políticas de apoyo agrícola, cosa que parece probable, los exportadores que enfrentan la reducción de mercados de exportación se verán forzados a reducir su capacidad de producción y es probable que los menos eficientes queden eliminados del todo. Confrontan mayor peligro los países que dependen mucho del mercado libre mundial para la mayoría de sus exportaciones y cuyos gobiernos no están dispuestos a proporcionar el apoyo necesario para mantener los niveles existentes de operación. Otros pueden verse forzados a limitar las exportaciones a mercados preferenciales como ha ocurrido en Argentina. Esto conducirá a aumentar la concentración entre los exportadores de azúcar en el mundo". (7)

En conclusión, la sobreproducción de azúcar a nivel mundial se ha traducido en una caída espectacular de los precios en el mercado libre internacional y en una capacidad instalada excesiva. Dado que el mecanismo tradicional de compensación de precios bajos en dicho mercado ha dejado de funcionar -debido a la reducción de los mercados preferenciales, al incremento moderado de los precios en estos mercados y la más rápida inflación en los países exportadores-, a la dificultad de hallar mercados alternativos, a la excesiva dependencia del mercado libre internacional y la in-

6/ Dentro de los países se encuentran Barbados, Belice, Guyana, Jamaica, St. Kitts, Surinam y Trinidad y Tobago.

6/ GEPLACEA, Manual Sobre Comercialización Internacional del Azúcar, op. cit., pp. 162-183.

7/ Resumen del artículo "Aqueja a la Industria Azucarera Mundial Una Capacidad Excedentaria", publicado en F.O. Licht's International Sugar Report, No. 6, febrero de 1987, y en GEPLACEA, Información Azucarera, Boletín GEPLACEA, Vol. IV, No. 4, Mé-

indisponibilidad de un mercado interno suficientemente grande, a la imposibilidad de elevar significativamente los precios internos y de obtener un subsidio suficiente por parte del Estado-, la mayoría de los países exportadores de azúcar de América Latina y el Caribe se verán forzados a reducir su capacidad de producción y en algunos casos a abandonar el mercado, reduciéndose el número de exportadores.

3.- Reducción del ingreso de divisas. Diversas manifestaciones de la crisis de la industria azucarera

A la reducción del mercado mundial, la reducción de las exportaciones a los mercados preferenciales, la sobreproducción y la caída de los precios del azúcar en el mercado libre internacional, ha correspondido, lógicamente, una disminución sustancial en la captación de divisas por el conjunto de países latinoamericanos y del Caribe. Debido a la diversidad de estimaciones y períodos de estimación, a continuación se apuntan algunas de las más significativas y de las más confiables. Según el director ejecutivo de la Organización Internacional del Azúcar, Alfredo Ricart, el valor total de las exportaciones mundiales de azúcar fue en 1981 de 15 mil millones de dólares; en 1985 este valor cayó a 9 mil millones. Así también, el valor total de las exportaciones de azúcar de los países en desarrollo fue en 1981 de 9 mil millones de dólares; para 1985 este valor fue tan sólo de 2,200 millones. (8) Aparte, José Antonio Cerro, actual secretario ejecutivo de GEPLACEA, afirma que el valor total de las exportaciones de azúcar del conjunto de países latinoamericanos al mercado mundial fue en 1974 de 5,511 millones de dólares; en 1985 dicho estimado cayó a 1,079 millones (a pesar de que el volumen de dichas exportaciones fue más alto). Este mismo valor dado en dólares constantes de 1974 fue de 722 millones. En el caso de las exportaciones a los Estados Unidos, en 1974 dicho valor fue de 2,150 millones de dólares en tanto que en 1985 apenas llegó a los 588 millones de dólares (corrientes). Este último valor dado en dólares constantes de 1974 fue de 376 millones. (9) El mismo autor apunta que de 1974 a 1987 los ingresos de divisas de los países latinoamericanos y del Caribe pasaron de 5,500 millones de dólares a 850 millones. (10) Por último, el exsecretario ejecutivo de GEPLACEA, Eduardo Latorre, ha afirmado que los ingresos por ventas de azúcar en los países de la región disminuyeron de 1368 millones de dólares en 1981 a 399 millones en 1986. (11)

Como resultado de la disminución de la cuota total de importación de los Estados Unidos, muchos países del área centroamericana y del Caribe se vieron muy fuertemente afectados. Los siguientes son algunos ejemplos de ello. Stephen J. Solarz, especialista al cual ya se ha hecho mención, afirma que en 1981 la República Dominicana recibió 330 millones de dólares por ventas de azúcar a los Estados Unidos, pero que el monto por ventas se redujo en 100 millones para el año fiscal de 1984 y que se esperaba otra reducción similar para el año fiscal de 1986. Solarz afirma también que esta reducción excedió la cantidad total de la ayuda económica de su país a la República Dominicana. (12)

8/ GEPLACEA, "Análisis de la Situación Azucarera y Perspectivas", Temas de Mercado, Boletín GEPLACEA, Vol. IV, No. 9, México, septiembre de 1987.

9/ José Antonio Cerro, "Situación de la Agroindustria de la Caña de Azúcar", La Agroindustria de la Caña de Azúcar en América Latina y el Caribe, México, 1986, pp. 22-23.

10/ José Antonio Cerro, "El Azúcar y las Negociaciones Agrícolas en el Marco del GATT", op. cit., p. 1.

11/ Véase la nota de prensa en el Boletín GEPLACEA, Vol. III, No. 2, México, marzo de 1986.

12/ Stephen J. Solarz, op. cit., p.47.

Asimismo, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos afirma que la República Dominicana recibió 70 millones de dólares en asistencia económica en 1987, pero recibió 125 millones menos por ventas a ese país de los recibidos en el año de cuota 1982/1983. (13)

Panamá es un caso similar: la ayuda norteamericana de 12 millones de dólares en 1984 fue igual a la declinación anual de los ingresos panameños por exportaciones a los Estados Unidos. Lo mismo sucede en el caso de Honduras: la reducción de ingresos por ventas de azúcar a los Estados Unidos disminuyeron 30 millones de dólares entre 1981 y 1984, lo que equivale a una tercera parte de la ayuda norteamericana en este último año. En el caso del Salvador, este país percibió aproximadamente 36 millones de dólares por ventas de crudos a los Estados Unidos en el año fiscal de 1984, pero en 1986 percibiría sólo un poco más de la mitad de esa cantidad. (14)

Por lo que respecta a las diversas manifestaciones de la crisis de la industria azucarera, a continuación se presentan algunos ejemplos.

Refiriéndose a la reducción de la cuota azucarera de los Estados Unidos, el embajador de la República Dominicana en ese país, Carlos Depradel, declaraba en octubre de 1984: "no podía haber sido más perjudicial e inoportuno para la República Dominicana, porque ésta se encuentra precisamente ahora sumida en una situación económica muy difícil y cuyas autoridades han asumido la responsabilidad de adoptar severas medidas de ajustes económicos con el objeto de superar la actual crisis. Como resultado de todas estas situaciones, la República Dominicana se ha visto forzada a cerrar dos ingenios azucareros de propiedad privada, dejando sólo 14 en operación en el país.

Ante este dilema, quiero hacer la siguiente observación: si no se encuentra un medio para modificar la actual política azucarera, la protección a los productores de azúcar de esta nación inevitablemente traerá consigo el colapso de los productores de azúcar de los países vecinos como la República Dominicana, con todas las consecuencias que esto podría implicar para la estabilidad de la región". (15)

En agosto de 1985, el gobierno de la República Dominicana declaró en estado de emergencia al Consejo Estatal del Azúcar, admitiendo la posibilidad de cerrar tres de los doce ingenios administrados por el organismo, dada la crisis financiera ocasionada por cuantiosas pérdidas en 1984. (16) En febrero de 1986, el embajador de este país, Eladio Knipping-Victoria, "pidió apoyo para impulsar un plan destinado a diversificar la industria del azúcar...". (17) En enero de 1987, el vicepresidente Carlos Morales Troncoso desmentía que se fueran a cerrar los ingenios Montellano y Catarey. No obstante, la autorización al Consejo Estatal del Azúcar para vender 17.7 millones de metros cuadrados de tierras cercanas al primero de los ingenios mencionados, para fines de desarrollo turístico, así como la autorización al mismo para llevar a cabo un desarrollo industrial cerca de Catarey, confirman la gravedad de la crisis de la industria azucarera dominicana y la premura por diversificar la producción. (18)

13/ GEPLACEA, Informe de Mercado, op. cit., p. 5.

14/ Stephen J. Solarz, op. cit., p. 46.

15/ Carlos Depradel, "La Política Internacional del Azúcar y la República Dominicana", Revista INAEUCAR, Instituto Azucarero Dominicano, Año 9, No. 41, República Dominicana, diciembre de 1984, pp. 26 y 27.

16/ Uno más Uno, 21 de agosto de 1985.

17/

18/ Reuters, enero 8, 1987. Tomado de Información Azucarera, Boletín GEPLACEA, Vol. IV, No. 2, México, febrero de 1987, p. 7.

En Trinidad y Tobago, la empresa Caroni -tradicional productor de azúcar- aprovecharía un crédito del Banco de Desarrollo del Caribe para sembrar arroz en 812 hectáreas que antes estaban destinadas a la caña de azúcar. Con esto se trataría de aplicar el plan de 5 años de diversificación de la industria azucarera, el cual incluiría producción de alimentos. (19)

En Argentina, la situación que prevalecía en la industria azucarera a fines de 1986 tenía tintes de crisis. A pesar de que gran parte de la caña que se utilizaba en la producción de azúcar, es empleada ahora en la producción de alcohol, ello sin embargo no ha sido suficiente para evitar que "grandes áreas de caña no se cosechen y los ingenios trabajan muy por debajo de su capacidad". Según Jorge Zorreguieta, presidente del Centro Azucarero Argentino, "Las provincias de Tucumán, Salta y Jujuy dependen en 60% de la industria azucarera, por lo que registran una alta tasa de desempleo, bajos salarios y crecientes tensiones sociales". (20)

En Brasil también se han dejado sentir los efectos de la contracción del mercado internacional. Recientemente se llevó a cabo una huelga de productores de caña en los estados de Alagoas y Pernambuco (cuya producción de azúcar se destina principalmente a la exportación), como protesta por una decisión del gobierno federal de no autorizar un incremento sustancial al precio de la caña. (21) Por otra parte, se tiene noticia del descontento social que priva en el agro cañero brasileño a causa de las lamentables condiciones de vida de los trabajadores del campo. A pesar de que esta situación sólo se debe en parte a la crisis del comercio azucarero que vive la región, es posible que se haya agudizado en la medida en que los empresarios agrícolas hayan visto en el cultivo de caña destinada a la producción de alcohol carburante y en la disminución del salario real de los jornaleros, un recurso compensatorio de una eventual disminución de sus ganancias causada a su vez por el incremento de sus costos de producción y el bajo precio recibido por su producto. (22)

Volviendo al Caribe, la suerte de la industria azucarera de la región (con excepción de Cuba) parece haber sido decidida ya por los Estados Unidos. Con la prepotencia que caracteriza a los representantes del gobierno estadounidense, el delegado comercial Clayton Yautter pareció pronunciar, en Bridgetown, Barbados, una sentencia de muerte: "Barbados y el resto de las naciones caribeñas deberán tomar sus propias decisiones al respecto, pero en mi opinión, lo más adecuado que pueden hacer es desactivar su industria azucarera y buscar otros cultivos alternativos". (23)

Como consecuencia de la reducción de la cuota de importación de 1987 por parte de los Estados Unidos, un alud de protestas tuvo lugar en diversos países de la región afectados por la medida. El presidente Balaguer de la República Dominicana declaró que la reducción de la cuota a su país traería pérdidas por 60 millones de dólares, y que cerrarían 2 de los 14 ingenios; además de que ocasionaría "dramáticos cambios a la economía de su nación". (24) En Perú, Arcelia Vázquez, de las Cooperati

19/ Amerop, agosto de 1986. Tomado de Boletín GEPLACEA, Vol. III, No. 8, México, septiembre de 1986, p. 3. (Información Azucarera).

20/ Reuter, octubre 15 de 1986, tomado de Información Azucarera, Boletín GEPLACEA, Vol. III, No. 10, México, noviembre de 1986.

21/ Reuter, noviembre 24 de 1986, tomado de Información Azucarera, Boletín GEPLACEA, Vol. III, No. 11, México, diciembre de 1986.

22/ Robert del Quiaro, "Furo de Trabajadores Agrícolas Brasileños por la Feroz Represión Ejercida Contra Ellos"; The Observer, Excelsior, 19 de noviembre de 1986.

23/ Prensa Latina, tomado de Información Azucarera, Boletín GEPLACEA, Vol. IV, No. 2, México, febrero de 1987, p. 6.

24/ GEPLACEA, "Situación Azucarera en los Estados Unidos", Informe de Mercado, Boletín GEPLACEA, Vol. IV, No. 1, México, enero de 1987, p. 4.

vas Azucareras, declaró que los productores locales perderían unos 11.5 millones de dólares. En Argentina, Jorge Zorreguieta, declaró que se dañaría considerablemente a la industria y que traería efectos negativos especialmente en la zona norte del país. En Costa Rica, Adolfo Shadid, gerente de la Liga Agrícola Industrial de la Caña, declaró que se estudiaba la reducción de la producción, que la menor cuota representaría un ingreso menor de 5 millones de dólares para los 10,000 pequeños agricultores. (25) En Honduras, Ismael Rapalo sólo se concretó a decir que "las perspectivas de la actividad azucarera hondureña son sombrías" y que la alternativa eran otros cultivos y la producción de alcohol etílico. (26)

En México, durante 1986 y 1987 corren persistentes rumores de cierres de ingenios, lo que desata una avalancha de ataques y protestas por parte de los trabajadores y los productores de caña. (27) Junto con los cierres, la anunciada puesta en venta de algunos ingenios estatales a la iniciativa privada indica la incapacidad del Estado para seguir apoyando a una industria ineficiente y deficitaria. (28)

25/ Idem.

26/ GEPLACEA, "Continúan las Protestas por la Severa Reducción de la Cuota de Importación de Azúcar de EUA", Información Azucarera, Boletín GEPLACEA, Vol. IV, No. 2, México, febrero de 1987, p. 1.

27/ Consultense las siguientes notas de prensa: Excelsior: 11 de marzo; 11, 15 y 19 de abril; 29 de junio; 10 y 29 de julio; lo. de agosto; 21 de octubre; 16 de noviembre y 26 de diciembre de 1986. 25 de abril, 22 de julio y 26 de agosto de 1987. Uno más Uno: 19 de enero de 1986, 11 y 16 de febrero de 1987. La Jornada: 6 y 19 de marzo, 30 de mayo, 22 de junio y 29 de julio de 1987.

28/ En un anexo del informe presidencial de 1987 se dice: "...las paraestatales más deficitarias en el último año fueron Fertimex, Azúcar, S.A., Sidermex y la Comisión Federal de Electricidad, las cuales requirieron el 90% de las transferencias y subsidios otorgados por el gobierno federal...". ("Fertimex, Azúcar, S.A., Sidermex y CFE, Paraestatales Deficitarias", La Jornada, 2 de septiembre de 1987; Diversas fuentes han declarado que el monto de los subsidios que recibiría la industria azucarera en 1987, van desde 50,000 hasta 81,000 millones de pesos. (Véanse las notas de prensa "Portafolios", Excelsior, 27 de enero de 1987, y "Habrán Déficit en la Industria Azucarera", La Jornada, 23 de enero de 1987).

"Además de la cancelación total de los subsidios entre 1987 y 1991, el gobierno federal asumirá los pasivos de la industria azucarera paraestatal por un monto superior a 36 mil 604 millones de pesos -que constituyen su deuda total-, y concesionará a la iniciativa privada más de 70 por ciento de los centros de regulación y distribución del mercado azucarero.

A partir de este año el gobierno determinó disminuir su participación en casi 50 por ciento en esta actividad, por lo que liquidará y transferirá alrededor de 26 ingenios. Según el programa de reconversión en esta industria, también se prevé reducir en igual porcentaje la planta laboral". ("Asumirá el Gobierno los Pasivos de la Industria Azucarera Paraestatal", La Jornada, 22 de junio de 1987).

VULNERABILIDAD DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA FRENTE A LA CRISIS DEL COMERCIO INTERNACIONAL DEL AZUCAR

El presente capítulo tiene la finalidad de conocer cuáles son los países más afectados por el proteccionismo azucarero de las potencias capitalistas, cuáles son las posibilidades que en general poseen los países latinoamericanos exportadores de azúcar para lograr mejores condiciones de comercialización del dulce, así como las posibilidades de superar la crisis de la industria azucarera en ciernes.

El conocimiento del grado de vulnerabilidad de los países de la región implica su clasificación según que dependan principalmente del mercado externo o del mercado interno. En el primero de estos dos casos, es necesario clasificarlos además según que exporten principalmente a mercados preferenciales (en donde usualmente obtienen precios superiores) o al mercado libre internacional (también llamado mercado residual). Asimismo, es pertinente clasificarlos según estén en condiciones de exportar azúcar refinado o blanco al mismo tiempo que azúcar crudo. Por otra parte, cualquier que sea el grado de dependencia al mercado externo en un momento dado, la mayor o menor capacidad para contrarrestar el cierre de los mercados extranjeros y la caída del precio del azúcar en el mercado internacional por parte de los países del área, estriba en la posibilidad de transferir sus volúmenes de exportación al mercado interno, y para ello es de suma importancia el tamaño de este mercado y la velocidad de su crecimiento, así como la mayor o menor facilidad para elevar los precios internos.

Por otra parte, la posibilidad de contrarrestar la caída del precio del azúcar y el cierre de los mercados preferenciales, depende de la fuerza conjunta de negociación de los países latinoamericanos, es decir, de la capacidad monopólica para elevar el precio de dicho producto y de la presión política que puedan ejercer en los distintos foros internacionales y particularmente en el congreso estadounidense.

Por último, la posibilidad de que los industriales azucareros de los diversos países de la región logren contrarrestar las causas de la crisis del comercio azucarero, está en la posibilidad de reestructurar sus industrias introduciendo mejoras técnicas tanto en la producción de la caña como en su procesamiento, a fin de elevar la productividad del trabajo y reducir los costos de producción. En esto puede llegar a ser determinante el respaldo y la capacidad financiera de sus respectivos Estados. Pero aun cuando no se lleve a cabo la modernización de la industria, la capacidad financiera y la participación directa del Estado en la producción son determinantes para su subsistencia, toda vez que subsidie el consumo, absorba los pasivos de las empresas de su propiedad y subsidie de diversas formas a las empresas privadas. En cuanto a la introducción de mejoras técnicas también puede ser decisiva la cooperación entre los países del área. En cuanto a la reestructuración en general, ésta puede implicar, como en el caso de México, la reprivatización de la industria.

Asimismo, la posibilidad de contrarrestar la crisis de la industria estriba también en la capacidad de diversificar la agroindustria de la caña, de elevar la producción de productos derivados de la caña y el azúcar como el alcohol y las mieles, de alentar la producción de nuevos productos derivados y del aprovechamiento de los subproductos de la producción de azúcar.

Lo que sigue es una aproximación al conocimiento de estas distintas posibilidades y capacidades de los países de la región.

1.- Participación de los países latinoamericanos exportadores de azúcar en los distintos mercados

Para la mayoría de los países exportadores de azúcar de la región, el mercado exterior sigue siendo fundamental para la realización del producto y la subsistencia de la industria. Eduardo Latorre -exsecretario ejecutivo de GEPLACEA-, sostiene que el único país que destina su producción principalmente al mercado libre internacional es la República Dominicana. (1) No obstante, desde el punto de vista de la acumulación de capital, cualquier nivel de exportación de azúcar a partir de una cierta proporción de la producción resulta importante. En otras palabras, si el volumen de exportación representa el equivalente del plusvalor, una disminución sustancial de su valor impediría la realización de dicho plusvalor en medida suficiente, poniendo en peligro el proceso de reproducción del capital en dicha industria, pues dejaría de ser atractiva para sus propietarios. Es este el criterio para juzgar si existe o no dependencia fundamental del mercado externo, y no la simple proporción que representan las exportaciones dentro de la producción, considerada de por sí. Un país puede destinar efectivamente la mayor parte de su producción azucarera al mercado interno y, sin embargo, las ventas al exterior pueden ser determinantes para la realización del capital total invertido y para su reproducción ampliada.

Del siguiente cuadro se desprende que, de 1970 a 1977, de los 24 países exportadores de azúcar de la región, 9 de ellos destinaron 50% o más de su producción al mercado exterior en todos o la mayoría de los años del período (7 de éstos lo hicieron en 75% o más); 5 exportaron entre 25 y 50% de su producción, y 10 lo hicieron en menos de 25%.

En el período de 1978 a 1985, el número de países exportadores de azúcar disminuyó a 23 (México, Venezuela y Surinam prácticamente no exportaron). En este segundo período 10 países siguieron dependiendo del mercado externo para realizar 50% o más de su producción azucarera; un número mayor de países pasó a exportar entre 25 y 50% de su producción, y 7 países exportaron menos del 25% de su producción.

Por otra parte, los 7 u 8 países de América Latina y el Caribe que realizan exportaciones a mercados preferenciales, donde obtienen precios superiores a los imperantes en el mercado libre internacional son: Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago, Belice, San Cristóbal -Nieves y Cuba. Posiblemente haya que agregar a Nicaragua, que parece haber concertado acuerdos especiales con algunos países recientemente. De los países incluidos, únicamente Cuba exporta preferencialmente a la Unión Soviética y países del bloque socialista; el resto son países ACP que exportan a la Comunidad Económica Europea bajo el acuerdo de Lomé, mercado que -como ya se vio- es cada día una alternativa menos confiable para la subsistencia de la industria azucarera en estos países.* En todos los casos, la proporción de las exportaciones a estos mercados ha crecido tendencialmente de 1970 a 1985, incluso a pesar de que, como en el caso de Trinidad y Tobago, el volumen absoluto de estas exportaciones haya disminuido a lo largo del período. Con la sola excepción de Cuba, la razón de este crecimiento estriba en la reducción tendencial de la producción total frente a un volumen de exportaciones bajo acuerdos especiales estable o en lento crecimiento. (Véase

1/ Eduardo Latorre, "Los Cambios en el Mercado Mundial del Azúcar y sus Efectos en la Industria Azucarera de América Latina y el Caribe", Temas Especiales, Boletín GEPLACEA, Vol. IV, No. 7, México, Julio de 1982, pp. 1-2.

*/ Cfr. p. 19.

CLASIFICACION DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA SEGUN LA PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES DE AZUCAR DENTRO DE LA PRODUCCION

1970-1977			
Menos 25%	25-50%	50-75%	75% o más
Argentina	Brasil	El Salvador	Barbados
Bolivia	Costa Rica	Panamá	Belice *
Colombia			Cuba
Ecuador			República Dominicana
Haití			Guyana
Honduras			Jamaica
México			Trinidad y Tobago
Paraguay *			
Surinam *			
Venezuela			
1978-1985			
Bolivia	Argentina	Jamaica	Barbados
Colombia	Brasil	Nicaragua	Belice *
Ecuador	Costa Rica	Panamá	Cuba
Haití	El Salvador	Trinidad y Tobago	República Dominicana
Paraguay *	Guatemala		Guyana
Perú	Honduras		San Cristobal-Nieves*
Uruguay			

Notas: La clasificación se hizo según el promedio de las proporciones en el período. La periodización se basa en que 1977 es el año de mayor importación de azúcar en los Estados Unidos en el período global 1970-1985, tanto del área de GEPLACEA como del resto del mundo. Asimismo, es el año en que la CEE irrumpe en el mercado internacional como gran exportador de azúcar.

* / Países no miembros de GEPLACEA.

Fuente: Cuadro 21 en el anexo estadístico.

se el cuadro 22 en el anexo estadístico).

Del total de países de GEPLACEA, únicamente 3 países, Argentina, Brasil y Cuba, exportaron azúcar blanco o refinado en el período 1970-1965. Uruguay, país de reciente ingreso al grupo, sólo lo hizo ocasionalmente. Esto demuestra que para la gran mayoría de los países de América Latina y el Caribe la exportación de azúcar crudo es la única opción y que, en general, están incapacitados para aprovechar eventuales alzas de precios en el mercado de blancos, mediante el procesamiento y exportación de este tipo de azúcar. (Véase cuadro 23 en el anexo estadístico).

Por último, de los 23 países exportadores de azúcar en el segundo período (1978-1975), sólo 4, Argentina, Brasil, Colombia y Perú, constituyen economías con un mercado interno relativamente amplio, una industria también bastante desarrollada y un consumo directo que si bien no está dentro de los más altos de la región (particularmente en el caso de Colombia y Argentina), está ampliamente difundido entre la población. México cabe en este reducido grupo de países desde que volvió a realizar exportaciones importantes y se convirtió en exportador neto en 1986. El resto son economías muy pequeñas cuyos mercados nacionales difícilmente podrían absorber los excedentes de exportación. Con la sola excepción de Cuba, el resto de los países se han visto y se verán fuertemente afectados por la actual situación del mercado azucarero internacional. (Véase el cuadro 24 en el anexo estadístico).

2.- Limitaciones de GEPLACEA en la lucha por la elevación de los precios del azúcar en el mercado internacional

El Grupo de Países Latinoamericanos y del Caribe Exportadores de Azúcar, GEPLACEA, constituido en noviembre de 1974 en Cozume, México, es una de varias asociaciones de productores formadas por los países subdesarrollados al calor del éxito de la OPEP, y en respuesta a la ineficiencia revelada por los acuerdos internacionales de productos básicos para regular los precios en el mercado mundial de acuerdo a la conveniencia de productores y consumidores. (2) Entre los fines del Grupo está una mayor cooperación e intercambio de conocimientos entre los países miembros en materia de comercialización del azúcar. Se ha tratado de tener un conocimiento más profundo del funcionamiento del mercado internacional azucarero, así como una información al día de la evolución del mercado. Así también, se ha dado importancia a la capacitación de funcionarios de los países miembros y al asesoramiento directo de éstos en todo lo relacionado con la comercialización. Igualmente, se ha promovido el intercambio científico y tecnológico acerca de la agricultura de la caña de azúcar, la producción de derivados y del proceso de producción de azúcar. Para este efecto se han tratado de coordinar los esfuerzos de los distintos centros de investigación, así como de capacitar a personal sobre los diferentes aspectos de la agroindustria.

Por lo visto, todos estos objetivos han sido cumplidos brillantemente; sin embargo, en cuanto al logro de mejores condiciones de comercialización del azúcar en el mercado internacional los esfuerzos del Grupo han arrojado resultados muy pobres. Por ejemplo, aun cuando se ha dicho que GEPLACEA nunca se propuso ser la "OPEP del azúcar", puede afirmarse a la luz de la situación actual, que sus esfuerzos por mantener los precios internacionales en un nivel mínimamente aceptable han fracasado ro

2/ Con el reciente ingreso de Uruguay, GEPLACEA está constituido por 22 miembros: Argentina, Barbados, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Perú, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

tundamente. A continuación se exponen las causas de la debilidad estructural del grupo.

Como afirma la FAO, "Salvo en el caso notable del petróleo, las medidas conjuntas de los productores para resolver el problema de los bajos precios de los productos básicos hasta ahora no ha resultado una solución eficaz diferente entre los tradicionales acuerdos entre consumidores y productores. Ello obedece principalmente a que para elevar efectivamente los precios mundiales de un producto básico por encima del nivel del mercado 'libre', una agrupación de productores debe de tener la posibilidad de controlar la mayor parte de la oferta. De no ser así, los productores ajenos a la asociación, ya se trate del mismo producto o de sucedáneos (por ejemplo, jarabe de maíz para el azúcar, aceite de soya para el aceite de oliva, caucho sintético, fibras artificiales), podrían socavar la acción del grupo". (3)

Desafortunadamente GEPLACEA no controla la mayor parte de la oferta mundial. En el año de su fundación, los países agrupados alcanzaban poco más de 60% de las exportaciones mundiales (en septiembre-octubre de 1975 alcanzaron el 61% del total del azúcar que se vendió en el mundo), pero esta proporción ha disminuido considerablemente (a pesar de que los volúmenes de producción y exportación han aumentado en términos absolutos): 46% según la FAO y aproximadamente el 50% según GEPLACEA, en 1983; y 44.2% en 1985, según GEPLACEA. (4)

Por lo demás -continuando con las observaciones de la FAO- poseer una parte sustancial del mercado no es una condición indispensable, si la elasticidad del precio de la oferta es muy baja. Por lo que respecta a la demanda, es esencial una baja elasticidad del precio para el éxito de una agrupación de productores: ello supone la ausencia, o casi, de sucedáneos, al menos a corto plazo". (5) Tampoco estos requisitos están presentes en el mercado internacional azucarero. La elasticidad del precio de la oferta (es decir, la capacidad de incrementar la oferta como respuesta a un incremento del precio en un lapso de tiempo relativamente corto) de los países no miembros del Grupo es en realidad alta. El azúcar está considerado dentro del grupo de productos que se caracteriza "por una gran extensión geográfica de la producción potencial, y por un lapso relativamente corto entre la toma de decisiones sobre cambios de la producción potencial y la organización de esos cambios". (6) De ahí que: "Los intentos de aumentar los precios de estas mercancías mediante cárteles de productores probablemente fracasen a corto plazo, puesto que el alza de precios provocará rápidamente la expansión de la producción en áreas ubicadas fuera del control del cártel". (7) Por otra parte, la creciente presencia de edulcorantes sustitutos en el mercado de los países capitalistas desarrollados ha hecho a los consumidores cada vez menos dependientes del azúcar. Como ha sido claramente expuesto, el alza de los precios internos del azúcar en estos países ha sido la causa determinante de la disminución del consumo industrial (con mucho el mayor consumo de azúcar) y su sustitución por jarabe de maíz rico en fructosa y por aspartame (edulcorantes de reciente invención relativamente baratos) entre otros. Así también, parece no estar lejano el día en que el nuevo "azúcar de maíz" (granulado) llegue a desplazar al azúcar de ca-

3/ FAO, "Estabilización de los Productos Básicos. Fomento de las Asociaciones de Productores", Situación y Perspectiva de los Productos Básicos, 1982-1983, Roma, 1982., p. 28.

4/ FAO, op. cit., p. 27; y cuadro 17 en el anexo estadístico.

5/ FAO, op. cit., p. 28.

6/ Marian Radetzki, "Las Perspectivas de Fijación Monopólica de los Precios de las Mercancías por los Países en Desarrollo", Hacia un Nuevo Orden Económico Internacional?, Compilado por G.H. Helleiner), Siglo XXI, México, 1979, p. 81.

7/ *Ibid.*, pp. 81-82.

ña y remolacha del consumo directo. Todo esto es particularmente cierto para los Estados Unidos.

La FAO afirma también que: "el aumento de los precios por encima de los que existirían en un mercado competitivo puede estimular la producción de productores no asociados, provocar el desarrollo de zonas de producción a elevado costo, o fomentar la investigación tecnológica de sucedáneos". (8) Aun cuando el espectacular incremento de los precios internacionales del azúcar en el mercado libre en 1974-1975 no fue provocado por la constitución de GEPLACEA, el efecto fue justamente la estimulación de la producción de azúcar de remolacha en la Comunidad Económica Europea y de la producción de jarabe de maíz rico en fructosa en los Estados Unidos. Algo similar ocurrió a raíz del aumento de los precios en 1980-1981, entonces apareció en el mercado el aspartame y se intensificó la búsqueda de un proceso de producción económica para el azúcar granulado de maíz, el cual ya se ha logrado.

Por otra parte, "Incluso cuando las condiciones previas para la acción por parte de los productores están dadas, una gran diversidad de problemas dificulta el funcionamiento eficaz de sus agrupaciones. Para comenzar, los productores tradicionales pueden tener un interés personal de proteger sus mercados de exportaciones actuales; los nuevos productores, por su parte, suelen proponerse la expansión de la producción como su principal objetivo, lo cual es incompatible con los controles restrictivos del mercado a plazo más largo". (9)

No se localizó suficiente información que pudiera ilustrar claramente esta contradicción, pero en el caso de GEPLACEA existen condiciones que en cualquier momento pueden hacerla aflorar. La diferencia entre los grandes y los pequeños exportadores del Grupo es abismal. Brasil, por ejemplo, exportó 2.6 millones de toneladas métricas de azúcar en 1985; Uruguay, el más reciente integrante del Grupo, solamente exportó en ese mismo año 4.4 miles de toneladas. Sin embargo, debe reconocerse que ambos países redujeron sus exportaciones con respecto al año anterior y que fue el último quien lo hizo en mucho mayor proporción.

Hay que decir también que los países miembros del Grupo que por diversas razones pasaron a ser importadores netos de azúcar en la década pasada -como México y Venezuela-, han seguido políticas expansivas de su producción con miras a alcanzar la autosuficiencia, lo que prácticamente han logrado en los últimos años. Esto demuestra que han dado más importancia a los factores políticos o socio-económicos internos, que a la posibilidad de realizar importaciones baratas de azúcar, con lo que hubieran contribuido a mantener los precios internacionales a niveles un poco más elevados.

Por otro lado, la FAO refiere a otro obstáculo fundamental que interfiere el funcionamiento de las asociaciones de productores: su capacidad financiera. La FAO dice: "La retención de existencias con miras a mejorar los precios exige que los miembros en forma colectiva, tengan fuerza económica para financiar los gastos de almacenamiento -tal vez por un largo periodo- y capacidad de soportar las consecuencias de las reducciones de la oferta en la economía nacional y en el sector del empleo rural". (10)

Es evidente que ninguno de los países miembros de GEPLACEA posee la capacidad financiera y la capacidad de "resistencia" aludidas, sobre todo en momentos de crisis económica general como en el presente.

8/ FAO, op. cit., p. 28.

9/ Idem.

10/ Idem.

3.- Reestructuración de la industria azucarera y diversificación de la agroindustria de la caña

Se tiene noticia que la producción de azúcar en América Latina es altamente costosa, que las labores culturales y el corte y acarreo de la caña representan entre el 60 y el 80% del costo total del azúcar producido.(11) En estos elevados costos agrícolas influyen diversos factores: las variedades de caña sembradas son a menudo inadecuadas a las condiciones locales desde el punto de vista de alta productividad, resistencia a enfermedades y facilidad para la cosecha mecanizada; a su vez, los sistemas de pago desestiman la introducción de variedades de mejor calidad; el control de plagas no se realiza convenientemente, lo mismo sucede con la fertilización. En lo que respecta a las fábricas, aunque un cierto número de éstas son modernas, en general son viejas, que operan con costos de mantenimiento que pueden alcanzar un 30% del costo total del azúcar producido anualmente.(12) Muchos ingenios ni siquiera satisfacen sus necesidades energéticas.(13)

Este estado de la industria azucarera en la región se ocultaba bajo los elevados precios en los picos del llamado ciclo azucarero del mercado internacional, que permitía operar con ganancias en el largo plazo. Pero una vez que el ciclo azucarero se ve obstruido por la sobreproducción mundial, queda al descubierto el estado lamentable de la planta productiva y la necesidad de su modernización.

Con relación a la reestructuración de la industria, se tiene noticia de esfuerzos realizados o proyectados para desarrollar variedades de caña adecuadas a las condiciones de cada país, para coordinar la producción e intercambio de variedades entre las distintas regiones de cada país, para combatir plagas y enfermedades mediante modernos métodos de control biológico, para combatir estas plagas en base a "programas de manejo integrado" internacionalmente, para desarrollar maquinaria adecuada a las condiciones del suelo de cada país y para su integración con otras industrias para fabricar partes y repuestos, así como para capacitar y adiestrar mano de obra. Esto sugiere que la reestructuración de la cañicultura se hará en base a la inversión de capital en insumos de mejor calidad, el control de agentes que causan mermas en los rendimientos y en equipos agrícolas que permitirán reducir los desperdicios y aumentar la velocidad en el corte y el alzado de la caña, reduciendo proporcionalmente el tiempo de producción en estas fases de la cadena productiva. De esta manera, aún permaneciendo constantes las demás condiciones, se elevará la fertilidad de los terrenos sembrados con caña y, por tanto, la producción. La introducción de mejores variedades implicará necesariamente el cambio de los sistemas de pagos

11/ GEPLACEA, La Agroindustria de la Caña de Azúcar en América Latina y el Caribe, Colección GEPLACEA, México, 1986, p. 77

12/ Ibid., p. 81.

13/ Una descripción detallada de las condiciones técnicas de la agricultura cañera en América Latina y el Caribe, se halla en José Luis Sánchez Dergan, "Frontera Agrícola y Mecanización de la Agricultura Cañera: Perspectiva", Situación y Perspectiva de la Agricultura en América Latina, GEPLACEA, México, 1984, pp. 55-72. Para el caso específico de México, véase Roberto Gallaga, Azúcar. Tiempos Perdidos, Ed. El Caballito, México, 1984.

a los productores, es decir, establecer los pagos basados en la calidad o el contenido de azúcar de la caña. Esto estimulará la siembra de mejores variedades. La introducción de mejores equipos implicará también la calificación de la mano de obra para su operación.

Las mejoras referidas permitirían la reducción de las superficies cosechadas y la reducción de los costos de transporte.

Los cambios apuntados implicarían un crecimiento del capital constante (fijo y circulante) en relación al capital variable invertido, elevándose así la composición orgánica del capital en la industria.

La reestructuración de la industria azucarera implica también la diversificación de la agroindustria de la caña de azúcar. "Los problemas que plantean los bajos precios del azúcar en el mercado internacional, han obligado a buscar soluciones tanto en la diversificación de la agroindustria de la caña, produciendo subproductos y derivados, como en la diversificación del cultivo, es decir, algunos países están llevando a cabo programas de intercalación de otros cultivos con el de la caña, lo que resulta en una elevación de la rentabilidad del uso del suelo. Por otra parte, también se está poniendo en práctica la rotación programada con otros cultivos, para no agotar los nutrientes del suelo como resultado del monocultivo. Estas prácticas tenderán a generalizarse en el futuro, dadas las perspectivas del mercado internacional del azúcar". (14)

La diversificación de cultivos en zonas cañeras en las dos formas aquí referidas permitirá a los empresarios agrícolas elevar su masa y tasa de ganancia globales. Por lo que se refiere a la intercalación de cultivos, esto es posible debido a que los productores pueden aprovecharse de la elasticidad de la fuerza de trabajo; es decir, a condición de disponer de un capital adicional (a invertir en simiente y fertilizantes principalmente) pueden aumentar la cantidad de trabajo en una proporción mucho mayor, sin necesidad de invertir en nuevos medios de trabajo. Al explotar más intensivamente la mano de obra y la tierra harán aumentar la fertilidad de la tierra y con ello su rendimiento. De no haber contratiempos en la comercialización de las cosechas, podrán realizar una mayor masa de producto excedente y una mayor plusvalía, que compensará una baja en la tasa de ganancia en la producción de caña. Por otra parte, en lo que se refiere a la rotación de los cultivos, este procedimiento puede coadyuvar a mantener un cierto nivel de fertilidad de las tierras y, por tanto, de productividad.

Por lo que toca a la diversificación de los usos industriales de la caña de azúcar, es una idea vieja en los países del área como el mercado internacional. De hecho, hace ya algunas décadas que se inició en algunos países del área, tratándose de la elaboración de ciertos productos. Sin embargo, poco se ha avanzado al respecto. Como afirma GEPLACEA, "De no ser por el amplio programa de producción y uso de alcohol que ha desarrollado Brasil en los últimos años y algunos proyectos que se han llevado a cabo en la región para producir papel y tableros a partir de bagazo y otros proyectos de importancia relativamente menor, podría decirse que en los países de GEPLACEA la caña se sigue utilizando para producir esencialmente azúcar, dándole un uso tradicional a los subproductos, a saber: el bagazo como combustible para satisfacer las necesidades energéticas de los ingenios y las mieles incristalizables

para exportación y domésticamente usándolas para fermentación y en menor escala des tinándolas a usos alternativos como la alimentación animal".(15)

No obstante lo dicho arriba, GEPLACEA reconoce que hay una fuerte tendencia hacia el empleo alternativo del bagazo, existiendo proyectos de desarrollo en Brasil, Cuba, Colombia, México, Nicaragua, Jamaica, Panamá y Venezuela.

Como bien dice GEPLACEA, más que considerar las posibles vertientes de diversificación y dando por supuestas las disponibilidades de capital y de materias primas, el problema principal por resolver es el de la localización y tamaño del mercado potencial, el cual debe hallarse en el mercado interno.

15/ GEPLACEA, "La Diversificación de la Industria Azucarera en el Area de GEPLACEA", Temas de Tecnología, Boletín GEPLACEA, Vol. II, No. 4, México, agosto de 1985, p. 1. Una idea sobre el grado de diversificación de la agroindustria cañera en algunos países de la región, se desprende del siguiente cuadro. Argentina posee plantas alcoholeras, destilerías y plantas papeleras; Bolivia posee destilerías que producen alcohol etílico hidratado; El Salvador posee una planta alcoholera que emplea jugo de caña, miel virgen y mieles finales, (propiedad de INAZUCAR), así como una planta de propiedad privada productora de tableros a base de bagazo; Ecuador produce papel kraft y levadura en plantas independientes; México produce fibra de bagazo en seis plantas, tableros en dos plantas, licina (a partir de mieles incristalizables), levadura para purificación y alimentos para ganado a partir de la misma materia prima, alcohol etílico en los ingenios, vinazas concentradas para alimento para ganado, abono orgánico a partir de cachaza y bagazo, y ácido cítrico. Panamá no posee plantas que produzcan derivados o subproductos. En cuanto a los proyectos de diversificación en marcha o potenciales, se tiene noticia de que en Argentina no existe ninguno; en Bolivia, se ha puesto o se está a punto de poner en marcha una destilería para la producción de alcohol y una planta procesadora de alimentos balanceados en base al bagazo de la caña de azúcar. Así también, se estudia el proyecto de instalación de una planta de P.V.C. en base al bagazo de caña, y se contempla la instalación de un ingenio azucarero. El Salvador ha ampliado la planta de alcohol propiedad del Instituto Nacional del Azúcar; asimismo, ha instalado otra planta de alcohol propiedad del mismo Instituto con una capacidad de 180,000 litros por día. En Ecuador la compañía CODANA ha proyectado una destilería de alcohol. En Jamaica se pretende producir azúcar amorfo, mieles comestibles, jugo de caña para consumo humano (con un largo período de vida en almacenamiento) y carbón a partir de bagazo. En México se ha proyectado la utilización de vinazas diluidas para riego (en un ingenio); la utilización de la cachaza en forma sólida (en varios ingenios) en el campo; la utilización de la cachaza en los suelos cañeros mediante esparcadores (en dos ingenios); el incremento de la digestibilidad del bagazo de caña mediante presión; fabricación de abono orgánico utilizando bagacillo, cachaza y vinazas.

Los proyectos potenciales que pueden considerarse como viables sólo se hayan en número importante en Bolivia y en México. En el resto de los países los proyectos potenciales o son nulos, de escasa importancia o sólo se mencionan como de muy remota posibilidad. (Véase GEPLACEA, La Agroindustria de la Caña de Azúcar en América Latina y el Caribe, Secretariado, México, 1986, Anexo I, pp. 123-128).

CONCLUSIONES

I ¿Cómo se explica el proteccionismo azucarero en los Estados Unidos?

A primera vista, todo parece indicar que esta política sirvió como medio de sostenimiento de la tasa de ganancia de la industria procesadora de remolacha y caña, del empleo a que da lugar, como medio de su aislamiento de la competencia externa y, en fin, como medio de su sobrevivencia. Al mismo tiempo, el proteccionismo azucarero hizo posible la consolidación de la industria del jarabe de maíz rico en fructosa (JMRF). Más tarde, se hace explícito que, dada la aguda crisis de la agricultura norteamericana a lo largo de los ochenta, el proteccionismo azucarero juega un papel importante en el sostenimiento de la granja familiar tradicional (en este caso dedicada al cultivo de remolacha y caña de azúcar), cuya quiebra es inadmisibles desde el punto de vista político y social.

El presente trabajo prueba claramente que la industria azucarera norteamericana es incompetente frente a sus similares extranjeras, por lo que en un período de bajos precios en el mercado internacional, sólo puede subsistir a condición de poder realizar su producción a precios relativamente altos en un mercado nacional cautivo.

A partir de 1974, mientras los precios del azúcar en el mercado mundial tendieron al alza y llegaron a sobrepasar el nivel de precios internos, los productores azucareros no se interesaron por el establecimiento de una nueva legislación sobre la materia; pero cuando los precios mundiales declinaron entonces sí se preocuparon por el establecimiento de un nuevo proteccionismo: se fijaron precios de garantía, se impusieron derechos y recargos a la importación, y más tarde se volvieron a establecer cuotas de importación a los abastecedores foráneos. Con respecto a estas últimas, a diferencia de lo que sucedía antes de la derogación de la Ley del Azúcar en 1974, este restablecimiento se hizo de tal manera que se redujo sustancialmente la porción del mercado estadounidense disponible para los abastecedores foráneos, con el fin de dar cabida a los productores de JMRF.

Si la industria azucarera no hubiese sido protegida, su inminente desaparición hubiera significado un aumento del desempleo y, en el mejor de los casos, la incursión de los agricultores remolacheros y cañeros en otros cultivos agrícolas, que probablemente no hubieran tenido una fácil salida en el mercado y a base de los cuales no hubieran realizado la misma tasa de ganancia y sí, en cambio, hubiera podido ser causa de saturación de sus mercados, haciendo disminuir sus precios. De ahí que la protección a esta industria tenga, a primera vista, un carácter clásico, es decir, perseguiría la defensa de una industria amenazada por la competencia externa con el fin de procurar su reestructuración y alcanzar competitividad en el contexto internacional en un plazo pertinente. Sin embargo, una mirada más profunda revela que su reconversión o modernización es poco menos que imposible en las circunstancias actuales, ya que implicaría necesariamente la elevación de los precios internos del azúcar a niveles exageradamente altos. De no ser amenazada de muerte por los productores foráneos, sucumbiría ante el avance de las industrias de edulcorantes artificiales, particularmente del JMRF.

¿Pero qué caso tiene proteger a una industria vieja y relativamente inproductiva? ¿Por qué no trasladar el capital hacia aquellas ramas de la industria en las que verdaderamente se posee una "ventaja comparativa" frente al exterior, y permitir una real economía de mercado en el sector de los edulcorantes, en la que decida el más alto grado de competitividad? ¿Por qué proteger a una industria de "alto costo" que encarecerá un producto de consumo necesario y una materia prima fundamentales

tanto para la reproducción de la fuerza de trabajo como para la producción de un sinnúmero de mercancías en muchas industrias manufactureras de los Estados Unidos? ¿Por qué proteger a una industria relativamente ineficiente que elevará el valor y el precio de la fuerza de trabajo así como el capital constante de muchas industrias, y terminará por afectar negativamente la tasa de ganancia y el proceso de acumulación de capital en las mismas?

Además, hay que tener en cuenta que la política proteccionista actual dividió a la industria azucarera norteamericana: los granjeros y procesadores por un lado y los refinadores por otro; y que si bien ha logrado el sostenimiento de los primeros, esto sólo ha sido posible a costa de la ruina de los segundos y al consecuente desempleo en la industria refinadora. Asimismo, la política azucarera de Estados Unidos precipitó el deterioro de sus relaciones con los países que tradicionalmente abastecieron su mercado, pero principalmente con los países de América Latina y el Caribe. Particularmente, la política azucarera hizo rodar por tierra la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, con el consiguiente encono de los países caribeños, algunos de los cuales, en un esfuerzo desesperado por compensar la reducción de sus ventas azucareras, han buscado en la Unión Soviética un mercado alternativo. ¿Ha valido la pena pagar este alto costo?

Con base a lo expuesto en esto muy limitado trabajo, pueden esbozarse tres posibles respuestas a estas interrogantes, mismas que constituirían un punto de partida para una investigación de más aliento.

1) La primera respuesta sugerida por el trabajo es: en el fondo, por razones políticas, electorales y sociales, estaría la necesidad de apoyar el ingreso de miles de agricultores remolacheros y cañeros cuyas condiciones de producción parecerían ser cada vez más desfavorables y riesgosas. A las presiones de éstos, el Estado debería responder fijando precios de garantía suficientemente altos para el azúcar.

La política proteccionista jugaría un papel importante en la elevación y sostenimiento de estos precios. Las presiones de los granjeros remolacheros y cañeros estarían apoyadas por los productores de trigo y maíz, entre quienes la crisis agrícola de los años ochenta habría cobrado el mayor número de víctimas, por lo que estarían vivamente interesados en evitar que aquéllos transfirieran sus capitales a estos ramos de la producción agrícola agravando su situación con una eventual saturación de sus mercados.

Sin embargo aquí se presenta una situación contradictoria. La agroindustria azucarera ha experimentado una tendencia a la concentración de la producción y del capital, expresión particular de la tendencia general de la agricultura estadounidense. Este proceso ha dado como resultado que unas cuantas corporaciones controlen tanto la mayor parte de las cosechas de caña y remolacha como su procesamiento, que muchos productores de estas materias primas hayan tenido que abandonar esos cultivos y que se haya originado una distribución muy desigual de los beneficios. Si, por una parte, esta situación es fiel reflejo de la crisis de la granja familiar y la necesidad de políticas de apoyo que permitan su subsistencia, por otra, demuestra que esta misma política, lejos de frenar las tendencias a la concentración y centralización del capital en la agroindustria azucarera es posible que contribuya aún más a ello, ya que estas empresas no conformes con el acaparamiento de la mayor parte de los beneficios, han aprovechado los apoyos gubernamentales para realizar operaciones financieras especulativas que les reditaban ganancias adicionales. Las afirmaciones en el sentido de que los productores de azúcar han sido beneficiados con el proteccionismo deben entenderse en el sentido de que unas cuantas corporaciones monopólicas han sido las grandes beneficiarias, pues son éstas muy

contadas empresas las que están en mejores condiciones de beneficiarse con los altos precios de garantía, como en el caso de la industria remolachera: en tanto que más de diez mil granjeros deben repartirse el 60% de los beneficios totales unas cuantas corporaciones contadas con los dedos de las manos se reparten el 40% restante. ¿Cómo entonces puede considerarse que la política proteccionista constituye la tabla de salvación de la granja familiar y el "estilo de vida" que representa? Hay una segunda duda. Dada las limitaciones del presente trabajo, no es posible determinar si las presiones de los agricultores se hallan desde un principio como causa fundamental del proteccionismo azucarero, o si constituye un factor adicional a partir de los años ochenta, cuando la crisis agrícola norteamericana se hace patente con inusual fuerza.

Si de todos modos la razón arriba expuesta está en el fondo de la política azucarera norteamericana, habrá que reconocer que intereses político-electorales obstaculizan el libre desarrollo de las leyes de la acumulación capitalista en el agro norteamericano, y habrá que dar la razón a los funcionarios de GEPLACEA que sostienen que el proteccionismo azucarero en las potencias capitalistas obedece a razones primordialmente políticas antes que económicas.*) Lo anterior parece dar les la razón también a la FAO y la UNCTAD cuando afirman que el proteccionismo agrícola en los países capitalistas desarrollados obedece a la necesidad de garantizar un cierto nivel de vida en el campo, o a que está "inextricablemente" ligado a "políticas nacionales desarrolladas como reacción a problemas socioeconómicos internos".**)

2) Dado que Estados Unidos ha alcanzado la autosuficiencia en edulcorantes como consecuencia del desarrollo de la industria del JMRF, podría pensarse que el Estado norteamericano habría estado interesado en dicha autosuficiencia por "razones estratégicas" -como dice la FAO- y que ello hubiese sido determinante para conceder su apoyo a dicha industria. Bajo este supuesto, el caso del proteccionismo azucarero revelaría que si bien el Estado protege a una industria relativamente improductiva, alienta al mismo tiempo el desarrollo y consolidación de una industria nueva y moderna dentro del mismo sector industrial de los edulcorantes. En este sentido, no se protegería a la industria azucarera para procurar su "reindustrialización" sino para reestructurar el sector de edulcorantes, haciendo desaparecer incluso a la industria refinadora y expulsando del mercado a los abastecedores foráneos de crudos. También bajo este supuesto, la protección a la industria azucarera sería un mal necesario pero transitorio, pues su duración dependería del lapso de tiempo requerido por la industria del JMRF para alcanzar suficiente competitividad frente a la industria azucarera y, aún más, para que llegase a aventajarla.

Cabe objetar que la autosuficiencia así alcanzada implicaría de todas maneras una elevación de los precios de los edulcorantes, con las mismas repercusiones negativas sobre el proceso de acumulación de capital ya referidas, pues la industria del JMRF no ha alcanzado aún un desarrollo tal que le permita ser competitiva -salvo a partir de cierto nivel de los precios internacionales- frente a los productores foráneos de azúcar. Cabe también señalar que la industria del JMRF no dependió -para desarrollo- de protección en todo momento y cuando ésta sí fue necesaria no requirió de niveles tan altos. No está demás remarcarlo: si bien los altos precios de garantía para el productor azucarero beneficiaron a la industria del JMRF, consolidándola, los expertos afirman que es posible que esta industria hubiera alcanzado el mismo nivel de desarrollo de la actualidad "aún en ausencia de la

*/ Cfr. p. 5

**/ Cfr. p. 5

Ley del Azúcar" independientemente de la política proteccionista azucarera. Y es que su desarrollo fue vertiginoso, se hicieron notables avances técnicos que elevaron la productividad del trabajo y redujeron los costos de producción, lo que permitió a la postre llegar a alcanzar una ventaja de costo sobre el azúcar producido internamente. Es muy probable que para esto último hayan influido de manera importante los dos períodos de altos precios internacionales en el lapso que va de 1970 a 1981: como afirman los expertos, bastaban dos años de altos precios para recuperar la mitad del capital invertido en la construcción de una planta productora de JMRF, y una vez construidas podían operar a plena capacidad siempre y cuando se cubriera el valor-capital aproximado al capital constante circulante más el capital variable (que ellos llaman "costos variables").

Ahora bien, el abaratamiento relativo del JMRF se reflejó en el incremento de su consumo. Particularmente se estimuló su consumo productivo en la gran industria de bebidas no alcohólicas, en sustitución del azúcar. Coca Cola y Pepsi Cola, por ejemplo, otrora principales consumidores de azúcar en la economía norteamericana y en el mundo, vieron en esta sustitución la posibilidad de reducir su capital constante y elevar sus tasas de ganancia. Ambas corporaciones monopolísticas, sin embargo, habrían estado muy interesadas en impedir la aplicación del proteccionismo azucarero, pues para ellas hubiera resultado mucho más beneficioso seguir consumiendo de azúcar (refinada) importada bajo el antiguo régimen azucarero. ¿Por qué han aceptado tan dócilmente el nuevo proteccionismo? ¿Habrán perdido la batalla en la lucha intermonopólica?

3) Es probable también que el proteccionismo azucarero norteamericano obedezca en parte a una respuesta del Estado frente a las presiones de las corporaciones de la agroindustria azucarera, con objeto de defender su tasa de ganancia, amenazada por la necesidad de los agricultores cañeros y remolacheros de elevar sus ingresos, el desplome de los precios del azúcar en el mercado internacional (con el consecuente incremento del poder competitivo de los productores foráneos) y la presencia de nuevos competidores en el mercado interno: los productores de JMRF.

Precisamente la presencia del JMRF en el mercado constituyó para la industria azucarera tanto una seria amenaza a su estabilidad como el medio que permitió su sobrevivencia. Por una parte, un sustituto casi perfecto del azúcar significó que, por primera vez, los productores de éste pusieran tanta o más atención en la fijación del precio de garantía que en la distribución del mercado entre los productores nacionales y extranjeros, tal y como se vino haciendo hasta 1974, año en que se derogó la Ley del Azúcar que, con algunos cambios secundarios, había estado vigente desde 1934. Está claro que entre más alto se fijara el precio de garantía, mayor incentivo encontrarían los productores de JMRF para expandir su producción, y más grande aún la amenaza para la industria azucarera (sobre todo en la medida en que la industria del JMRF alcanzara más altos niveles de productividad y de abaratamiento del producto unitario). Por otra parte, en esto mismo residía la posibilidad de su salvación -temporal-, pues obligada como estaba a lograr un precio de garantía elevado la industria azucarera no tuvo más remedio que aliarse a las corporaciones del JMRF y aprovechar su mayor influencia en el Congreso y en el Departamento de Agricultura. Mientras tanto, la expansión de la producción del JMRF se hizo a costa de los productores foráneos de azúcar crudo, que vieron perder su mercado paulatinamente, mercado que habían explotado principalmente a partir de 1960. Asf, el recurso empleado por las grandes corporaciones monopolísticas para promover en su favor esta política exageradamente proteccionista, fue el de explotar sus estrechas ligas con el Estado, esa suerte de "corrupción estructural". El Estado por su parte concedió el apoyo exigido realizando -como dice Mandel- su papel de "garante

esencial de la ganancia monopólica". Es de esta manera también que las corporaciones del azúcar de remolacha y del procesamiento de caña de azúcar, aliadas con sus similares del JMRF (alianza transitoria que parece no estar llamada a perdurar), se enfrentaron exitosamente a los monopolios de la refinación de azúcar y a los productores extranjeros, en una lucha típica de la competencia intermonopólica por la redistribución del mercado norteamericano. Y es también así que el proteccionismo azucarero de los Estados Unidos se relaciona estrechamente con la irrupción de la industria del JMRF y, por tanto, con un resultado particular del desarrollo de la ciencia y la tecnología (de la química y la biotecnología) y su aprovechamiento por el gran capital.

Por último, no está demás observar que el proteccionismo azucarero norteamericano está muy lejos de poder explicarse por las causas con que Bujarín explicaba el "proteccionismo superior" en la Economía Mundial y el Imperialismo. Si bien el gran capital monopólico de la agroindustria azucarera y del jarabe de maíz rico en fructosa está detrás de esta política y se ha beneficiado de ella, dicho proteccionismo no responde a una política sistemática de "dumping"; tampoco ha tenido como fin proteger a una industria de exportación, por el contrario, la industria refinadora de azúcar crudo de caña, que tradicionalmente ha reexportado parte de su producción, ha sido sumamente perjudicada en la actual coyuntura.

II En el caso de la Comunidad Económica Europea, todo parece indicar que el proteccionismo azucarero -al igual que el proteccionismo agrícola en general- tiene su causa más profunda en los intereses políticos de los Estados comunitarios con el sector de los pequeños campesinos y, por tanto, en el interés de que éstos permanezcan en el mercado y perciban un nivel mínimo de ingreso.

Tratándose de los productores remolacheros, ¿qué otra causa sino esta decisión de asegurarles un cierto nivel de ingreso y asegurarse una clientela electoral puede explicar la forma de fijación del precio de garantía al productor azucarero? ¿Qué otro factor sino este alto precio puede explicar que en países como Italia, Irlanda, España, Grecia, otras regiones del norte de Europa y territorios de ultramar, donde no existen condiciones naturales apropiadas para el cultivo de remolacha y donde, por tanto, la productividad agrícola es menor, no se abandone el cultivo de remolacha por algún otro más rentable? ¿Qué otras razones pueden explicar el interés de la Comunidad para que se perpetúe una estructura productiva bastante fraccionada en el campo, que constituye un obstáculo para la introducción de mejoras técnicas en los procesos productivos y que eleven la productividad del trabajo agrícola?

Cabe destacar que motivos de índole político han sido abiertamente esgrimidos en las deliberaciones de la Comisión de la CEE, cuando se han considerado las reformas a la política azucarera y la posibilidad de poner fin al sistema de cuotas de producción vigente hasta ahora: se provocaría con ello penalidades a los productores "políticamente inaceptables" -se ha dicho. (Véase el artículo citado de Ian Smith).

Como en el caso de los Estados Unidos, el caso del proteccionismo azucarero comunitario confirma -aún con mayor claridad- las declaraciones, en el sentido de que la causa principal de esta política es de índole político-electoral.

Pero si bien los pequeños productores remolacheros han podido sobrevivir en el mercado gracias a motivaciones de índole política de los Estados comunitarios, no han sido ellos los más beneficiados en el plano económico. El proteccionismo azucarero europeo parece estar especialmente dirigido a salvar de la ruina a aquéllos pero a beneficiar a las corporaciones monopólicas ligadas a la industrialización y

comercialización del azúcar. Y dentro de éstas, a aquéllas que operan en los países miembros de la Comunidad que poseen una ventaja natural para la producción de remolacha azucarera, como Francia y Alemania, y que por ello están en condiciones de producir más azúcar y exportar más, sacando más provecho de los altos precios de garantía, de los "créditos sin interés" que les otorgan involuntariamente los contribuyentes europeos ("créditos" que sirven para cubrir parcialmente el diferencial de precios internos y externos), de los recargos que tienen que pagar los consumidores para financiar parcialmente el almacenamiento del azúcar excedente que no puede ser exportada, etc., y concentrando mayormente las ganancias.

Cabe señalar que estas corporaciones monopolísticas mayormente beneficiadas no necesariamente son originarias de los Estados más aptos y productivos, en algunos casos se trata de gigantes transnacionales procedentes de los países menos aptos para la producción de remolacha y azúcar, que operan en los primeros -como es el caso del Grupo Ferruzzi en Francia.

Lo anterior permite pensar que una combinación de intereses políticos y económicos de los Estados comunitarios, el campesinado minifundista y el capital monopolístico que opera en los principales países productores de la Comunidad, explica la política azucarera actual y constituye el más fuerte obstáculo a su eventual eliminación.

Dado que la industria y el comercio del azúcar en la CEE están fuertemente monopolizados y cartelizados, que no se ha permitido el desarrollo de la industria del jarabe o sirope de maíz rico en fructosa, que se exporta gran parte de la producción excedentaria a precios subsidiados, etc., el proteccionismo azucarero en este caso se asemeja más al "proteccionismo superior" del que hablaba Bujarin: el alto precio de importación ha traído como consecuencia la elevación de los precios internos, lo que probablemente ha producido a las corporaciones una plusvalía extraordinaria y les ha garantizado una tasa de ganancia monopolística; la elevación de la producción que siguió (resultado de la combinación del incremento del área cultivada y el aumento de la productividad del trabajo) permitió alcanzar la autosuficiencia e irrumpir posteriormente en el mercado internacional como gran exportador (de azúcar refinado), vendiendo a precios muy por debajo del nivel de los precios internos. Asimismo, los precios internos excesivamente elevados se han traducido en una disminución del consumo que, en combinación con el incremento acelerado de la producción, ha provocado a su vez sobreproducción de azúcar, a pesar de que ésta ha sido contrarrestada con las exportaciones. La sobreproducción requiere de almacenamiento, que en parte ha tenido que ser financiado por los consumidores, lo que deprime adicionalmente la demanda y retroalimenta una situación que parece no tener solución de continuidad. Por lo demás, la sobreproducción y la política de dumping, se han revelado muy eficaces para abatir los precios internacionales y conquistar nuevos mercados antes reservados a países del Tercer Mundo y otros países como Australia y Sudáfrica.

Cabe señalar una diferencia importante con respecto al planteamiento de Bujarin. En un principio, una vez decidido el subsidio a las exportaciones, los monopolios de la producción y comercialización del azúcar, lejos de pagar un impuesto para cubrir ese subsidio, el Estado les reintegraba el diferencial entre los precios de exportación y los precios internos, de tal manera que no tenían que disponer de parte de la plusvalía para cubrir una prima de exportación. A partir del régimen azucarero de 1981 los productores de cuotas A y B, es decir, de cuotas de producción destinadas al mercado interno de la Comunidad, tuvieron que pagar un recargo para financiar las exportaciones pero que fue a todas luces insuficiente debido a la ulterior caída de los precios mundiales. Además, este mecanismo tendió a favorecer a los productores más grandes y mejor situados geográficamente.

Al igual que en los Estados Unidos, el proteccionismo azucarero en la Comunidad Económica Europea ha significado una transferencia de ingresos hacia los productores de azúcar, lo que implica que éstos sólo pueden realizar una masa y tasa de ganancia gracias a la elevación artificial de los precios. Asimismo, en la medida en que los precios se eleven más allá de cierto límite y los consumidores no sean resarcidos con una elevación salarial proporcional, la transferencia de ingresos significa que una parte del fondo de consumo de los trabajadores es convertida en fondo de acumulación de los capitalistas azucareros. En relación a los consumidores indirectos, es decir a los productores de los más diversos ramos de la producción que emplean azúcar en sus procesos productivos, el alza artificial de precios significa -si todas las demás condiciones permanecen iguales- un alza en sus costos de producción, un mayor desembolso de capital para obtener el mismo volumen de producto y para producir la misma masa de plusvalor; por tanto, significa una menor tasa de ganancia. El alza de precios en las mercancías reflejará una menor productividad del trabajo y constituirá un freno a la acumulación de capital, que se agravará con un alza proporcional del valor de la fuerza de trabajo y el salario.

Por otra parte, la política proteccionista genera condiciones que exigen que la transferencia de ingresos constituya un fenómeno permanente. Los altos precios al productor resultado de la protección, garantizan una tasa de beneficio suficientemente lucrativa, lo que atrae nuevos capitales a dicha esfera productiva e incentiva la introducción de nuevas técnicas de producción, elevándose la productividad del trabajo y la producción. Pero esta producción acrecentada alcanza volúmenes que no pueden ser absorbidos a los precios fijados al productor y a los precios del mercado, dando paso a la sobreproducción, a los fuertes gastos de almacenamiento y/o a la venta subsidiada del producto en el mercado exterior -lo que a su vez acarrea guerras comerciales internacionales. Aún más, en la presión externa para la limitación de las ventas subsidiadas de azúcar al mercado mundial reside un factor más de agravamiento de la sobreproducción. Todo ello eleva los costos del proteccionismo y los gastos presupuestarios destinados a dicho fin; ello obliga también al Estado a redoblar sus esfuerzos para "socializar" esos costos crecientes. (***)

III ¿Cómo ha repercutido el proteccionismo azucarero de ambas potencias capitalistas en los países de América Latina y el Caribe?

Como se adelantó en la introducción, el cierre de los mercados de las potencias capitalistas ha resultado letal para la industria azucarera de los países de la región. Una de las consecuencias más notorias ha sido la reducción de su participación relativa en las exportaciones totales mundiales y, reduciéndose de algunos de estos países en particular, hasta la reducción de su volumen absoluto. En concreto esto se debe, por una parte, a la imposibilidad de sustituir dichos mercados y procedimientos de comercialización por otros alternativos, debido sobre todo a la carencia de transportes suficientes; por otra, a la pérdida de terceros mercados como resultado de la irrupción de la Comunidad Económica Europea como exportador de blancos. Otra de las consecuencias es la pérdida de mercados preferenciales y la venta obligada del azúcar en el "mercado residual" o mercado libre internacional. Asimismo, como consecuencia de la combinación de una mayor producción de azúcar en la CEE, la reducción de su consumo tanto en la Comunidad como en los Estados Unidos y

***/ Cfr. p.

la irrupción de nuevos edulcorantes artificiales en este último, sobrevino una sobreproducción a nivel mundial y el desplome de los precios internacionales, despojando me que no fue posible contrarrestar a través del mecanismo tradicional de compensación: precios preferenciales, bajo acuerdos especiales, ventas en el mercado interno a precios locales más altos, etc. Entre los principales factores que han nulificado este mecanismo están: la reducción de los mercados preferenciales, el incremento moderado de los precios en estos mercados contra incremento desmesurado de los precios (y por tanto de los costos de producción) en los países exportadores, dificultad de hallar mercados alternativos, excesiva dependencia del mercado libre internacional, carencia de un mercado interno suficientemente grande, imposibilidad de elevar significativamente los precios internos, debilidad financiera de los Estados para subsidiar la producción y el consumo nacionales.

Pero si el mecanismo tradicional de compensación de los bajos precios internacionales dejó de funcionar, tampoco los esfuerzos de GEPLACEA por elevar los precios mundiales fructificaron. Esto se debió principalmente a que dicho organismo no posee la mayor parte de la oferta mundial de azúcar; así también, a que la producción de azúcar está muy extendida en el mundo y que una elevación de los precios internacionales provoca una rápida expansión de la producción; asimismo, influyeron la baja del consumo de azúcar en los países capitalistas desarrollados, la presencia de edulcorantes artificiales más baratos en el mercado y la consecuente sobreproducción de azúcar, etc.

En consecuencia, se redujo sustancialmente el ingreso de divisas, se incrementó la capacidad ociosa de la industria azucarera mundial y se dio paso a la crisis de la industria. Algunas de las manifestaciones de ésta son: por un lado, cierre de ingenios, despidos masivos, desempleo en vastas regiones azucareras, ventas de tierras dedicadas al cultivo de caña de azúcar; por otro, restructuración de la industria azucarera, reprivatización en algunos casos, diversificación de la agroindustria de la caña, combinación de cultivos en zonas cañeras, etc.

Es posible que, como resultado de todo esto, la mayoría de los países de América Latina y el Caribe se vean forzados a reducir su capacidad de producción y en algunos casos a abandonar el mercado, reduciéndose el número de exportadores.

No obstante, la superación de la crisis de la industria azucarera en la mayoría de los países del área es posible, todo depende de su modernización, del grado en que se eleve la productividad del trabajo y se disminuyan los costos de producción. Ninguna otra alternativa para incrementar la competitividad y la tasa de ganancia de la industria parecen viables: el alza de los precios internacionales y de los precios internos no podrá ir más allá de cierto nivel sin que se corra el riesgo de estimular la producción de azúcar en otras regiones del mundo y/o la producción de sustitutos, en el primer caso, y la reducción del consumo interno, en el segundo; el consumo interno no puede elevarse significativamente dados los niveles de "saturación" ya existentes; las posibilidades de diversificación de los usos industriales de la caña parecen en realidad pocas, dada la escasez de recursos para financiar los proyectos y las dificultades de hallar mercados suficientemente grandes para los nuevos productos; elevar significativamente el grado de explotación de la fuerza de trabajo con el fin de elevar la tasa de plusvalor parece improbable, por mucho que se eleve la intensidad del trabajo bajo las nuevas condiciones técnicas de producción, etc.

A menos que se limite a satisfacer las necesidades internas y menos que eso, una nueva etapa de dura y abierta competencia con base en precios bajos en el mercado internacional espera a la industria azucarera de la mayoría de los países de América Latina y el Caribe.

BIBLIOGRAFIA

- AHLFELD, Helmut y HAGELBERG, G.B., "Factores Económicos que Determinan la Oferta y la Demanda de Azúcar", Sugar and Azúcar Yearbook, 1979, Vol. XLVII, Nueva York, 1979, pp. 161-169.
- ASOCIACION LATINOAMERICANA DE ARMADORES, ALAMAR Informativo, No. 519, quincena del 16 al 31 de enero de 1987, Montevideo, Uruguay.
- AZUCAR, S.A. de C.V., Desarrollo Operativo 1980-1985, Subdirección de Planeación y Desarrollo, Gerencia de Estudios Económicos, Séptima Edición, México, 1986, s.p.
- Estadísticas Azucareras 1985, Subdirección de Planeación y Desarrollo, Gerencia de Estudios Económicos, México, 1985, 157 pp.
- Informe de Labores 1985-1986, Anexo, Gerencia de Estudios Económicos de la Subdirección de Planeación y Desarrollo, México, 1986, 84 pp.
- BAEZ, Mauricio, La Situación Relativa de la Industria Azucarera Dentro de la Economía Venezolana, Distribuidora Venezolana de Azúcares, S.R.L., Caracas, 1981, 72 pp.
- BALLINGER, Roy A., A History of Sugar Marketing, Agricultural Economic Report, No. 197, United States Department of Agriculture, Washington, 1978, 121, pp.
- BANCO DE MEXICO, Azúcar y Subproductos; Desarrollo Industrial en: Formosa, Hawaii, Perú, Puerto Rico y República Dominicana, Banco de México, S.A., México.
- BARKIN, David, "Agricultura: El Sector Clave del Desarrollo de Cuba", Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, Vol. XX, Núm. 3, México, marzo de 1970, pp. 224-236.
- BARRY, Robert D., "U.S. Sugar and Sweeteners in 1985 and by 1990", Sugar Journal, W.H. Flanagan, Vol. 40, Núm. 1, New Orleans, June, 1985, pp. 13-17.
- BUCHHOLZ, A.W.B., "Problemas en el Diseño y Negociación de un Convenio Internacional del Azúcar", HAZUCAR, Instituto Azucarero Dominicano, Año 9, No. 41, República Dominicana, diciembre de 1984, pp. 49-63.
- BUJARIN, Nicolai I., La Economía Internacional y el Imperialismo, Cuadernos de Pasado y Presente, No. 21, México, 1977, 224 pp.
- BURBACH, Roger y FLYNN, Patricia, Las Agroindustrias Transnacionales. Estados Unidos y América Latina, ERA, México, 1983, 337 pp.
- CASTILLO, Gustavo Del, "El Proteccionismo Estadounidense en la Era de Reagan", Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, Vol. 37, Núm. 11, México, noviembre de 1987, pp. 887-895.
- CASTRO RUZ, Fidel, La Crisis Económica y Social del Mundo. Siglo XXI, México, 1984, 229 pp.
- CERRO, José Antonio, "Aspectos Económicos de la Actividad Azucarera Mundial", Situación y Perspectiva de la Industria Azucarera en América Latina, GEPLACEA, México, 1984, 158 pp.
- "Características del Mercado Internacional del Azúcar", El Mercado Internacional del Azúcar, GEPLACEA, México, 1984, pp. 5-21.
- Estructura del Mercado Azucarero Internacional, GEPLACEA, México, 1984, 14 pp.
- "Convenio Internacional del Azúcar: Características y Funcionamiento", El Mercado Internacional del Azúcar, GEPLACEA, México, 1984, pp. 51-77.
- "Los Efectos de los Edulcorantes Sustitutos del Azúcar en el Mercado Azucarero", El Mercado Internacional del Azúcar, GEPLACEA, México, 1984, pp. 23-35.
- "El Proteccionismo en el Mercado Azucarero Internacional", El Mercado Internacional del Azúcar, GEPLACEA, México, 1984, pp. 37-46.
- "Estructura y Evolución del Mercado Internacional del Azúcar", La Agroindustria de la Caña de Azúcar en América Latina y El Caribe, Col. GEPLACEA, México, 1986, pp. 13-31.

- CLAIRMONTE, F. y J. Cavanagh, "Cómo las Opciones de los Dos Gigantes Amenazan a la Industria Azucarera", Le Monde Diplomatique, 23 de diciembre de 1985. Tomado de Boletín GEPLACEA, Vol. III, No. 1, México, febrero de 1986, pp. 5-6.
- COMERCIO EXTERIOR, Banco Nacional de, "Jamaica: Desarrollo y Problemas Económicos", Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, Vol. XIX, Núm. 2, México, febrero de 1969, pp. 137-138.
- "Barbados: Situación y Perspectiva Económica", Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, Vol. XX, Núm. 2, México, febrero de 1970, pp. 134-135.
- "Jamaica: A Diez Años de su Independencia", Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, Vol. XXII, Núm. 6, México, Junio de 1972,
- "República Dominicana. Grave Crisis Económica", Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, Vol. 35, No. 8, México, agosto de 1985, pp. 789-794.
- CROMARTY, William A., "Perspectivas del Suministro. Demanda Mundial de Azúcar para los Próximos Dos a Cinco Años", Sugar y Azúcar, Vol. 76, Núm. 4, Nueva York, abril de 1981, pp. 75, 78-79, 82-83 y 86-88.
- DAUPHIN, Franklin, Azúcar en la Economía Haitiana. Documento Preparado para el Segundo Curso de Capacitación en Comercialización del Azúcar para Funcionarios Latinoamericanos y del Caribe a Celebrarse en México y Nueva York, s.l., agosto de 1978, 14 pp.
- DEPRADEL, Carlos, "La Política Internacional del Azúcar y la República Dominicana", INAZUCAR, Instituto Azucarero Dominicano, Año 9, Núm. 41, República Dominicana, diciembre de 1984, pp. 19-31.
- ESTREMADOYRO DEL CAMPO, Enrique, "Actividades de GEPLACEA", Sugar Journal, W.H. Flanagan, Vol. 1, Núm. 1, (Edición en español), Nueva Orleans, Louisiana, julio-septiembre de 1980, pp. 24-25.
- FAO, El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación, 1983, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Roma, 1984.
- El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación, 1985, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Roma, 1986.
- "El Nuevo Proteccionismo y los Intentos de Liberalizar el Comercio Agrícola", Situación y Perspectiva de los Productos Básicos, 1979-1980, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Roma, 1979, pp. 121-136.
- "Las Repercusiones del Comercio de Productos Básicos en la Ampliación de la CEE", Situación y Perspectivas de los Productos Básicos, 1979-1980, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Roma, 1979, pp. 137-
- "Acuerdo Sobre Productos Básicos: Problemas Contemporáneos y Perspectivas", Situación y Perspectivas de los Productos Básicos, 1980-1981, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Roma, 1982, pp. 117-131.
- "Tendencias de los Precios de los Productos Agrícolas, 1960-1981", Situación y Perspectivas de los Productos Básicos, 1981-1982, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Roma, 1983, p.
- "Proteccionismo Agrícola en Algunos de los Principales Países Industriales", El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación, 1982, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Roma, 1982, pp. 21-23.
- "Estabilización de los Productos Básicos: Fomento de las Asociaciones de Productores", Situación y Perspectiva de los Productos Básicos, 1982-1983, Roma, pp. 26-29.

- "El Proteccionismo en los Mercados Agropecuarios", El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación, 1984, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Roma, 1985, pp. 7-8.
- Azúcar: Cuestiones Importantes de Comercio y Estabilización en los Años 80. Estudios FAO: Desarrollo Económico y Social, Núm. 50, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Roma, 1985, 50 pp.
- "La CEE y los Estados Unidos: Reducción de los Ingresos Agrícolas", El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación, 1985, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Roma, 1986, pp. 142-144.
- "Examen y Perspectivas por Productos", Situación y Perspectivas de los Productos Básicos, 1985-1986, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Roma, 1986, pp. 31-34.
- FRY, J., "The Costs of Production of Sugar and HFCS", International Sugar Economic Yearbook and Directory, F.O. Licht, Ratzemburg, Germany, 1982, pp. E27-E32.
- GALLAGA, Roberto, Azúcar, Tiempos Perdidos, Ed. El Caballito, Col. Fragua Mexicana Núm. 75, México, 1984, 283 pp.
- GAMBLE, Andrew y Paul Walton, El Capitalismo en Crisis, la Inflación y el Estado, Siglo XXI, México, 1977.
- GEPLACEA, Introducción a la Comercialización Internacional del Azúcar, GEPLACEA-UNCTAD/PIUD, México, 1981.
- GEPLACEA, OLADE, IICA, Experiencia y Perspectivas en América Latina Sobre Alcohol Carburante, Editores: M. Campodónico, M.A. Díaz, A.I. Veras y R. Cáceres; México, San José, Quito, 1984, 448 pp.
- GEPLACEA, "Precios Mundiales del Azúcar Crudo, 1929-1984", Informe de Mercado, Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. I, Núm. 1, México, diciembre de 1984.
- "Evolución de los Mercados Internacionales de Azúcar y Mielés. Situación Actual y Perspectivas", XXI Reunión de GEPLACEA/85/3, GEPLACEA, México, junio 3 a 6 de 1985, 13 pp.
- "La Diversificación de la Industria Azucarera en el Area de GEPLACEA", Temas de Tecnología, Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. II, Núm. 4, México, agosto de 1985, pp. 1-2.
- "Esclavizados por Subsidios" (The Economist), Información Azucarera, Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. II, Núm. 4, México, agosto de 1985, pp. 3-5.
- "Evolución en las Exportaciones de los Países de GEPLACEA", Temas de Interés, Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. II, Núm. 4, México, agosto de 1985, 7 pp.
- "Información Azucarera", Boletín GEPLACEA, Vol. II, Núm. 7, México, noviembre de 1985, pp. 1-2.
- "El Consumo Mundial de Azúcar: 1970-1984", Temas de Mercado, Boletín GEPLACEA, Vol. II, Núm. 7, México, noviembre de 1985, 6 pp.
- "Once Años de GEPLACEA", Boletín GEPLACEA, Vol. II, Núm. 7, México, noviembre de 1985, p. 1.
- "Situación Actual del Mercado de Azúcar de Estados Unidos", Temas de Mercado, Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. II, Núm. 8, México, diciembre de 1985, 13 pp.
- Manual Sobre Comercialización Internacional del Azúcar, GEPLACEA, México, 1985, 621 pp.
- "Nota de Prensa", Boletín GEPLACEA, Vol. III, No. 2, marzo de 1986, p. 3.
- "Productos y Subproductos del Bagazo en los Países Miembros de GEPLACEA", Temas de Tecnología, Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. III, Núm. 2, México, marzo de 1986, 5 pp.
- "Respuesta a la Encuesta Preliminar Sobre Diversificación de la Agroindustria de la Caña de Azúcar: México", Información Azucarera, Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. III, Núm. 3, México, abril de 1986, pp. 1-2.

- "Evaluación de Proalcool de Brasil", Información Azucarera, Boletín GEPLACEA, Vol. III, Núm. 4, México, mayo de 1986, pp. 4-5.
- "Respuesta a la Encuesta Preliminar Sobre Diversificación de la Agroindustria de la Caña de Azúcar: Bolivia", Información Azucarera, Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. III, Núm. 4, México, mayo de 1986, p. 1.
- "Respuesta a la Encuesta Preliminar Sobre Diversificación de la Agroindustria de la Caña de Azúcar: Ecuador", Información Azucarera, Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. III, Núm. 5, México, junio de 1986, p. 1.
- "Respuesta a la Encuesta Preliminar Sobre Diversificación de la Agroindustria de la Caña de Azúcar: Costa Rica", Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. III, Núm. 6, México, julio de 1986, p. 1.
- "Respuesta a la Encuesta Preliminar Sobre Diversificación de la Agroindustria de la Caña de Azúcar: Haití", Información Azucarera, Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. III, Núm. 7, México, agosto de 1986, pp. 1-2.
- "Respuesta a la Encuesta Preliminar Sobre Diversificación Agroindustrial de la Caña de Azúcar: El Salvador", Información Azucarera, Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. III, Núm. 8, México, septiembre de 1986, p. 1.
- "Respuesta a la Encuesta Preliminar Sobre Diversificación de la Agroindustria de la Caña de Azúcar: Brasil", Información Azucarera, Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. III, Núm. 9, México, octubre de 1986, pp. 1-2.
- "Nota de Prensa" (Amerop, agosto de 1986), Boletín GEPLACEA, Vol. III, Núm. 8, México, septiembre de 1986, p. 3.
- "Nota de Prensa" (Reuter, octubre 15 de 1986), Información Azucarera, Boletín GEPLACEA, Vol. III, Núm. 10, México, noviembre de 1986.
- "GEPLACEA en Cifras", Temas de Mercado, Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. III, Núm. 11, México, diciembre de 1986, 24 Tablas estadísticas.
- "Nota de Prensa" (Reuter, noviembre 24 de 1986), Información Azucarera, Boletín GEPLACEA, Vol. III, Núm. 11, México, diciembre de 1986.
- "La Agroindustria de la Caña de Azúcar en América Latina y el Caribe, México, 1986, 137 pp.
- "Situación Azucarera en los Estados Unidos", Informe de Mercado, Boletín GEPLACEA, Vol. IV, Núm. 1, México, enero de 1987.
- "Análisis del Mercado Azucarero en 1986", Temas de Mercado, Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. IV, Núm. 2, México, febrero de 1987, pp. 1-7.
- "Continúan las Protestas por la Severa Reducción de la Cuota de Importación de Azúcar de EVA", Información Azucarera, Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. IV, Núm. 2, México, febrero de 1987, p.
- "Nota de Prensa" (Prensa Latina), Información Azucarera, Boletín GEPLACEA, Vol. IV, Núm. 2, México, febrero de 1987, p. 6.
- "Nota de Prensa" (Reuter, enero 8 de 1987), Información Azucarera, Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. IV, Núm. 2, México, febrero de 1987, p. 7.
- "Aguja a la Industria Azucarera Mundial una Capacidad Excedentaria" (F.O. Licht's International Sugar Report, No. 6, febrero de 1987), Información Azucarera, Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. IV, Núm. 4, México, abril de 1987, p. 2.
- "Informe de Mercado", Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. IV, Núm. 4, México, abril de 1987, pp.
- "Informe de Mercado", Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. IV, Núm. 6, México, junio de 1987, p. 6.
- "Informe de Azucarero", Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. IV, Núm. 8, México, agosto de 1987.
- "Análisis de la Situación Azucarera y Perspectivas", Temas de Mercado, Boletín GEPLACEA, Vol. IV, Núm. 9, México, septiembre de 1987,

- "Informe Azucarero", Boletín GEPLACEA, Vol. IV, No. 12, México, diciembre de 1987.
- GIRAULT, Christian, "La Gulf and Western en la República Dominicana. Del Enclave Azucarero al Control Parcial de la Economía", Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, Vol. 31, Núm. 3, México, marzo de 1985, pp. 270-283.
- GODFREY, Horace D., "U.S. Sugar Program - Views by Growers and First Processors", Sugar y Azúcar, Vol. 20, Núm. 6, New Jersey, June, 1986, pp.
- HEINRIQUEZ LAZO, Manuel y Ernesto Castro Mata, "Breve Historia de la Industria Azucarera de El Salvador", Sugar Journal, W.H. Flanagan, Vol. 42, Núm. 4, Nueva Orleans, Louisiana, septiembre de 1979, p. 24.
- HUGILL, J.A.C., "El Ambito de los Edulcorantes", La Industria Azucarera, s.e., Año, LXXXVII, Núm. 1003, Buenos Aires, marzo-abril de 1981, pp. 46-52.
- INTERNATIONAL SUGAR ORGANIZATION, Sugar Yearbook, Londres, Años 1952 a 1985.
- Statistics Bulletin, London, Años: 1984 a 1986.
- KEIM, Carroll R., "Endulzadores Competitivos", Sugar y Azúcar Yearbook, Vol. XLVII, Nueva York, 1979, pp. 194-207.
- KOMINUS, Nicholas, "La Política Azucarera en los Estados Unidos y sus Implicaciones Internacionales", Sugar y Azúcar, Vol. 75, Núm. 6, Nueva York, Junio de 1980, pp. 110-111 y 114.
- "Dilemas de la Producción de Azúcar en los Estados Unidos", La Industria Azucarera, s.e., Año, LXXXIX, Núm. 1019, Buenos Aires, Tercer Semestre de 1983, pp. 26-30.
- "La Política Azucarera de los Estados Unidos", IAZUCAR, Instituto Azucarero Dominicano, Año 9, Núm. 41, República Dominicana, diciembre de 1984, pp. 35-38.
- "Legislación Azucarera - 1985. Posición de los Refinadores de Azúcar de EE.UU.", Sugar y Azúcar, Vol. 80, Núm. 5, Nueva York, mayo de 1985, pp. 66-71.
- KURI, Rudolf Mirow, La Dictadura de los Cartels, Siglo XXI, México, 1982, 340 pp.
- LAGO, José, Formas de Comercialización: Operaciones de Ventas de Azúcar Físico, GEPLACEA/UNCTAD, México, 1984, 8 pp.
- Formas de Comercialización: Ventas de Azúcar Físico. Negociaciones de Convenios por Países Exportadores, GEPLACEA, México, 1984, 14 pp.
- LATORRE, Eduardo, "Las Relaciones Entre Estados Unidos y América Latina: el Caso del Azúcar", Temas de Mercado, Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. III, Núm. 2, México, marzo de 1986, 6 pp.
- "Las Perspectivas para el Consumo de Azúcar. El Caso de América Latina y el Caribe", Temas de Mercado, Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. III, Núm. 1, México, septiembre de 1986, 3 pp.
- "Los Cambios en el Mercado Mundial del Azúcar y sus Efectos en la Industria Azucarera en América Latina y el Caribe", Temas Especiales, Boletín GEPLACEA, Vol. IV, Núm. 7, México, Julio de 1987.
- LESHER, William, "The Current Sugar Situation and Price Support Program", Sugar Journal, W.H. Flanagan, Vol. 45, Núm. 3, Nueva Orleans, Louisiana, agosto de 1982, pp. 12-14.
- LICHT, F.O., International Sugar Economic Yearbook and Directory, KWS Sugar Beet Seed, Ratzemburg, Germany, Años: 1982 y 1985.
- World Sugar Statistics, Ratzemburg, Germany, Años: 1981/82 y 1984/85.
- LOPEZ HUEBE, Víctor M., "La Situación Azucarera de América Central y el Caribe", Azúcar, Comisión Nacional de la Industria Azucarera, Núm. 2, Tercera Época, México, marzo-abril de 1982, pp. 40-44.
- MALDONADO, Guillermo, "El Comercio de Productos Básicos Entre Estados Unidos y América Latina", Cuadernos Semestrales, Estados Unidos, Perspectiva Latinoamericana, CIDE, Núm. 16, México, 2o. semestre de 1984, pp. 103-114.

- MANDEL, Ernest, Tratado de Economía Marxista, Tomos I y II, ERA, México, 1978.
- El Capitalismo Tardío, Era, México, 1979, 575 pp.
 - El Dólar y la Crisis del Imperialismo, Era, México, 1976, 223 pp.
 - La Crisis 1974-1980, Era, México, 1980, 302 pp.
- MATEO, Fernando de y Eduardo Gittel, "Proteccionismo y Ajuste Estructural. Reflexiones en Ocasión del XX Aniversario de la UNCTAD", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 36, Núm. 2, México, febrero de 1986, pp. 139-151.
- McGINNIS, R.A., "The Picking Table", Sugar Journal, Vol. 42, Núm. 12, Nueva Orleans, Louisiana, mayo de 1980, p. 7.
- MENDIVE, Pedro I., "Proteccionismo y Desarrollo. Nuevos Obstáculos de los Centros al Comercio Internacional", Revista de la CEPAL, Naciones Unidas/CEPAL, Núm. 6, Santiago de Chile, Segundo Semestre de 1978, pp. 87-126.
- NEME, Jaques y Colette Neme, Organizaciones Económicas Internacionales, Ariel, Barcelona, 1974, 572 pp.
- NOA SILVERIO, Herly, "Posibilidades de la Utilización Integral de la Caña de Azúcar en el Área de GEPLACEA", Temas de Tecnología, Boletín GEPLACEA, Vol. II, Núm. 6, México, octubre de 1985, 5 pp.
- NORLUND, Donald E., "High Fructose Syrups: The Competition to Sugar", Sugar Journal, W.H. Flanagan, Vol. 43, Núm. 4, Nueva Orleans, Louisiana, septiembre de 1980, pp. 13-17.
- OMAN, Charles y Ruth Rama, "Las Nuevas Formas de Inversión Internacional en la Agroindustria Latinoamericana", Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, Vol. 36, Núm. 10, México, octubre de 1986, pp. 878-894.
- OROZCO, Guillermo Alberto, Documento Básico de Colombia, Mecanografiado, (Documento Preparado para el Segundo Curso de Capacitación en Comercialización del Azúcar para Funcionarios Latinoamericanos y del Caribe a Celebrarse en México y Nueva York), s.l., 1978, 12 pp.
- PEREZ DEL CID, Ma. Eugenia, Guatemala: Comercialización del Azúcar, Mecanografiado, (Documento Preparado para el Segundo Curso de Capacitación en comercialización del Azúcar para Funcionarios Latinoamericanos y del Caribe a Celebrarse en México y Nueva York), Guatemala, 1978, 8 pp.
- PIREIRO, Martín E., Raúl Fiorentino y otros, "La Producción Azucarera de Colombia. Relaciones de Producción, Conflicto y Cambio Técnico", Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, Vol. 31, Núm. 3, México, marzo de 1981, pp. 303-316.
- PLAZA CAMACHO, Carlos, Documento Sobre la Estructura Productiva y de Comercialización del Azúcar en Venezuela, Mecanografiado, (Documento Preparado para el Segundo Curso de Capacitación en Comercialización del Azúcar para Funcionarios Latinoamericanos y del Caribe a Celebrarse en México y Nueva York), Caracas, septiembre de 1978, 28 pp.
- RAMSARAM, Ramesh, "Restricciones Financieras y Desarrollo Económico en los Territorios Caribeños Miembros del Common Wealth Británico: Experiencias Recientes", Cuadernos Semestrales, Estados Unidos, Perspectiva Latinoamericana, CIDE, Núm. 16, México, 2o. semestre de 1984, pp. 267-294.
- RICART, Alfredo, "Perspectivas del Azúcar", Boletín GEPLACEA, Vol. V, No. 4, México, abril de 1988, p.
- RICÓ, Manuel, El Contrato Azucarero, GEPLACEA/UNCTAD, México, 20 pp.
- Las Bolsas de Azúcar y su Utilización por los Productores, GEPLACEA, México, 1984, 72 pp.
 - Formas de Comercialización: Instrumentos de Análisis del Mercado de Futuros, GEPLACEA, México, 20 pp.
 - Formas de Comercialización: Precios del Azúcar, su Formación, Formas de Comercialización, GEPLACEA, México, 1984, 12 pp.
 - "La Importancia del Mercado de Blancos", Temas de Mercado, Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. 11, Núm. 6, México, octubre de 1985, 4 pp.

- ROGER, Claude, "Escala de la Guerra Comercial Entre Estados Unidos y sus Socios. El Papel de las Subvenciones en la Agricultura", Le Monde Diplomatique, Año IX, No. 93, abril de 1987.
- SAMPSON, Gary P., "El Proteccionismo Contemporáneo y las Exportaciones en los Países en Desarrollo", Revista de la CEPAL, Naciones Unidas/CEPAL, Núm. 8, Santiago de Chile, agosto de 1979, pp. 110-126.
- SANCHEZ DERGAN, Joselo, "Frontera Agrícola y Mecanización de la Agricultura Cañera: Perspectivas", Situación y Perspectiva de la Industria Azucarera en América Latina, GEPLACEA, México, 1984, pp. 55-72.
- SANTOS, Eduardo A., "La Seguridad Alimentaria Mundial y el Proteccionismo Agrícola", Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, Vol. 38, Núm. 7, México, Julio de 1983, pp. 635-644.
- SELA, Las Relaciones Económicas de América Latina con Estados Unidos, 1982-1983, Siglo XXI, 1984, 134 pp.
- SELA, América Latina/Estados Unidos: Evolución de las Relaciones Económicas (1984-1985), Siglo XXI, México, 1986.
- S.A., Documento Básico Sobre Comercialización en Bolivia, Mecanografiado, (Documento Preparado para el Segundo Curso de Capacitación en Comercialización del Azúcar para Funcionarios Latinoamericanos y del Caribe a Celebrarse en México y Nueva York), La Paz, 1978, 23 pp.
- S.A., Estructura de la Industria Azucarera y Análisis del Consumo de Azúcar en los Estados Unidos, Mecanografiado, (Documento Preparado para el Segundo Curso de Capacitación en Comercialización del Azúcar para Funcionarios Latinoamericanos y del Caribe a Celebrarse en México y Nueva York), s.l., septiembre 7 de 1978, 71 pp.
- S.A., Jamaica: The Sugar Sector, Mecanografiado, (Documento Preparado para el Segundo Curso Sobre Comercialización del Azúcar para Funcionarios Latinoamericanos y del Caribe a Celebrarse en México y Nueva York), s.l., 1978, 9 pp.
- SMITH, Ian, "The EEC Sugar Regime: Past, Present, and Future", International Sugar Economic Yearbook and Directory, F.O., Licht, Ratzemburg, Germany, 1985, pp. 85-110.
- SOLARZ, Stephen J., "Grupo de Usuarios de Azúcar, 1985. Coloquio Internacional de Endulzantes", Sugar y Azúcar, Vol. 80, Núm. 4, Nueva Jersey, abril de 1985, pp. 42-52.
- SUGAR Y AZUCAR, "Latino América Previene a los Estados Unidos Sobre la Crisis Azucarera", El Mundo Azucarero, Sugar y Azúcar, Vol. 76, Núm. 4, Nueva York, abril de 1981, pp. 80-91.
- SUGAR Y AZUCAR, "El Mundo Azucarero", Sugar y Azúcar, Vol. 79, Núm. 12, Nueva Jersey, diciembre de 1984, pp. 37-45.
- SUGAR Y AZUCAR, "El Mundo Azucarero", Sugar y Azúcar, Vol. 80, Núm. 2, Nueva Jersey, febrero de 1985, pp. 58-63.
- SUGAR Y AZUCAR, "El Mundo Azucarero", Sugar y Azúcar, Vol. 80, Núm. 3, Nueva Jersey, marzo de 1985, pp. 39-44.
- SUGAR Y AZUCAR, "El Mundo Azucarero", Sugar y Azúcar, Vol. 80, Núm. 4, Nueva Jersey, abril de 1985, pp. 33-40.
- SUGAR Y AZUCAR, "El Mundo Azucarero", Sugar y Azúcar, Vol. 80, Núm. 5, Nueva Jersey, mayo de 1985, pp. 58-65.
- SUGAR JOURNAL, "El Salvador Sugar Factories", Sugar Journal, Vol. 42, Núm. 4, Nueva Orleans, Louisiana, septiembre de 1979, pp. 18 y 21.
- UNCTAD, Estudio Sobre los Productos Básicos, 1986, Informe de la Secretaría de la UNCTAD, TD/B/C/L/284, Ginebra, noviembre de 1986.
- UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE, USDA, Agricultural Statistics, 1985, United States Government Printing Office, Washington, 1985.
- UNITED NATIONS, Demographic Yearbook, 1979 y 1984, Department of International Economic and Social Affairs, Statistical Office, New York, 1981 y 1986 respectivamente.

- VAN DER PLUIJM, Theodore, "¿Energía Versus Alimento? El Programa de Etanol en Brasil", Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, Vol. 33, Núm. 5, México, mayo de 1983, pp. 383-398.
- VITON, Albert, "The New U.S. Sugar Regime", International Sugar Economics Yearbook and Directory, 1982, F.O. Licht, Ratzemburg, F.R. Germany, 1982, pp. E33-E42.
- "The World Sugar Economy, 1990", International Sugar Economic Yearbook and Directory, 1985, F.O. Licht, Ratzemburg, Germany, 1985, pp. D29-D34.
- VIZCAÍNO, Mario, "Ginebra: El GATT y las Tendencias Proteccionistas", Mapa Económico Internacional, CIDE, Núm. 2, México, 1985, pp. 49-61.
- VON VERSCHUER, Helmut, "Políticas para Azúcar y Edulcorantes de Mafz en la Comunidad Europea y en Estados Unidos y sus Implicaciones a Nivel Mundial", Temas de Mercado, Boletín GEPLACEA, GEPLACEA, Vol. III, Núm. 9, México, octubre de 1986, pp. 1-6.

ADENDA BIBLIOGRAFICA

- COELHO, T., "Grupo de Usuarios de Azúcar, 1985. Coloquio Internacional de Endulzantes", Sugar y Azúcar, Vol. 20, Núm. 4, Nueva Jersey, abril de 1985, pp. 48, 50 y 52.
- DABAT, Alejandro, "La Nivelación de la Tasa de Ganancia en el Capitalismo Contemporáneo", Teoría y Política, Año VI, No. 14, México, enero-julio de 1986, pp. 9-34.
- VILAR, Pierre, Iniciación al Vocabulario del Análisis Histórico, Crítica, Grijalvo, Barcelona, 1981, 315 pp.

EVOLUCION DE LA PARTICIPACION DEL CAPITAL EXTRANJERO EN LA INDUSTRIA AZUCARERA DE LOS PAISES EN DESARROLLO

Algunas explicaciones del proteccionismo actual en los países capitalistas desarrollados ven la causa de éste en la amenaza que representan los capitales originarios de estos países, pero que operan en países subdesarrollados, para los capitales que operan sobre una base interna y en condiciones desventajosas -sobre todo en lo que hace a disponibilidad de materias primas y mano de obra baratas. Dado que la industria azucarera en los países del Tercer Mundo se desarrolló en el pasado por la acción de empresas extranjeras, es necesario conocer aproximadamente hasta qué punto perdura esta situación y en qué medida da la razón a las explicaciones referidas. El siguiente extracto sirve a esta finalidad.

"Durante largos años la industria azucarera compartió con la producción de plátano la imagen prototípica del enclave de agricultura de plantación en un país en desarrollo, propiedad del capital foráneo y con destino casi exclusivo a la exportación. Al menos en lo que se refiere al azúcar, esa imagen ya no es adecuada. Hoy día, los inversionistas extranjeros no poseen grandes plantaciones en ningún país en desarrollo que destaque como productor de dulce; ... A mediados de los setenta, la mayoría de las naciones productoras tenían monopolios estatales de dicho producto, en tanto que en otras la actividad estaba dominada por empresarios nacionales."

Las compañías azucareras transnacionales han tendido a concentrar sus actividades en las últimas etapas del proceso, sobre todo en la comercialización, el transporte marítimo y, lo que resulta más importante ... (en) la provisión de servicios administrativos, financieros y técnicos a los productores de los países en desarrollo. En este último destacan dos grandes empresas británicas, Tate and Lyle y Booker McConnell, que han establecido entidades separadas para comercializar y transportar azúcar (Tate and Lyle Engineering) y para suministrar servicios administrativos y técnicos a las industrias azucareras de los países en desarrollo (Bookers Agricultural and Technical Services, llamada después Booker Agricultural International, Ltd.). La Tate and Lyle Engineering, por ejemplo, constituyó pocos años atrás un ingenio azucarero llave en mano para el Gobierno de Bolivia y también ha realizado actividades en Brasil. La Booker ha prestado ayuda administrativa a la industria azucarera de Guyana desde su expropiación en 1976, ha participado activamente en la industria azucarera de Nigeria desde fines de los cincuenta, contribuyó en 1968 a establecer la Mumias Sugar Company en Kenia y, junto con una empresa Holandesa, elaboró en 1977 un detallado informe de consultoría y evaluación de la industria azucarera estatal de la República Dominicana.

Este cambio de la forma de participación de las transnacionales en la producción azucarera ha ocurrido en estrecho paralelo con el abandono progresivo de sus tenencias territoriales, tanto impuesto como voluntario. En 1970, la Tate and Lyle fue presionada para que vendiera su participación mayoritaria en la filial que tenía establecida en Trinidad y un año después el Gobierno de Jamaica adquirió compulsivamente

*/ Los países productores de azúcar con monopolios nacionales incluyen a Guyana, Perú, Chile, Bangladesh, Birmania, Egipto y Fiji. En Argentina, Barbados, Brasil, México, Venezuela, la India, las Filipinas y Tailandia, los empresarios nacionales dominan la industria, a pesar de que existen organismos estatales que participan activamente. (Centro de Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas, Transnational Corporation in Food and Beverage Processing, Nueva York, 1981).

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

te las dos plantaciones azucareras de esa empresa en la isla. En 1973, la misma empresa vendió 9,000 acres de tierras cañeras a los agricultores de Belice, aunque retuvo la propiedad mayoritaria de las dos plantas refinadoras en ese país. (Mismas que también vendió a mediados de los ochenta).

La participación de Booker McConnell en las actividades azucareras de Guyana re presentaba casi la mitad de sus activos corporativos totales en 1976, cuando se efectuó la expropiación, si bien ésta no resultó sorpresiva para la empresa. De hecho, desde los años cincuenta, la Booker se había enfrentado a la amenaza de nacionalización por parte de Guyana, lo cual condujo a cambiar considerablemente su estrategia general. Así, cuando participó en 1957 en el establecimiento de la producción azucarera en Nigeria, intentó manejar su contrato de administración en ese país como una simple venta de servicios. Sin embargo, pronto se percató de que sus activos no se limitaban a sus conocimientos técnicos y al manejo de la producción, sino que también incluían su capacidad de coordinar una red más amplia de transacciones que vinculaban la producción con las funciones financieras y de mercado. Para la época en que estableció la Mumias Sugar Co., en Kenia (1968), la Booker McConnell se había convencido de la conveniencia de reemplazar la tradicional inversión extranjera directa en la producción de caña por vínculos contractuales con los agricultores lugareños; con ello, gracias al mejoramiento de las relaciones mutuas, conseguía ventajas más compensatorias en otras partes del proceso de producción azucarera, sobre todo en sus vínculos con los gobiernos y los financieros del lugar. Así, entre los cincuenta y los setenta, la Booker llegó a la conclusión de que las nuevas formas de inversión en el azúcar, que inicialmente había usado como una defensa frente a los peligros de la nacionalización en los países en desarrollo, eran la estrategia óptima para las nuevas condiciones en que realizaba sus operaciones. Según se informa, los directivos de la Booker consideran que la capacidad de la empresa para incorporar en su propia estrategia los objetivos de desarrollo de los países en donde invierte constituye una de sus principales ventajas frente a los competidores internacionales en los países en desarrollo.**

La Booker McConnell aprecia la ventaja de reemplazar las operaciones de cultivo y transformación integradas verticalmente por una desintegración vertical y una vinculación mayor -mediante convenios- con los agricultores de cada país. Sin embargo, este reconocimiento no es privativo de la industria azucarera, aunque también vale la pena destacar que la experiencia de la Booker dista de ser única en el seno de esta actividad. Así, para mencionar otro ejemplo, la empresa estadounidense Gulf and Western ha vendido en la República Dominicana alrededor de 11,000 acres desde que adquirió una importante empresa azucarera en 1967. La mayoría de esas tierras se ha vendido a agricultores particulares que producen conforme a un convenio. No obstante, la empresa también tiene pensado constituir, con más de 35,000 acres de tierra cultivable, una compañía que sea propiedad total de sus empleados, lo que significa que adquirirá una proporción importante de su suministro de caña de los agricultores dominicanos que hayan suscrito con ella contratos de producción.***

**/ J. Cantwell y J. Dunning, "The 'New Forms' of International Involvement of British Firms in the Third World", documento preparado para el Centro de Desarrollo de la OCDE en 1985.

***/ C. Scott, "Transnational Corporation and the Food Industry in Latin America: An Analysis of the Determinants of Investment and Divestment", 1980. (mimeo)

En suma, la participación accionaria de los inversionistas internacionales en la actividad azucarera se encuentra sobre todo en los procesos de elaboración, aunque aun ésa es bastante limitada. Mucho más importante es su presencia mediante el control del transporte internacional y del mercadeo, así como por medio de nuevas formas de inversión, en especial los contratos de administración y las instalaciones llave en mano. En la actualidad los aprovisionamientos de caña se realizan en gran medida mediante contratos de producción entre las empresas azucareras de propiedad nacional y los agricultores independientes en cada país¹. (1)

Un ejemplo que confirma la tendencia del capital extranjero a abandonar las primeras etapas para controlar las últimas, de la producción azucarera de los países del Tercer Mundo, se halla en las actividades de la propia trasnacional Cargill. Durante la época de Ferdinand Marcos, Cargill comercializaba grandes volúmenes de azúcar filipina en el mercado internacional. (2) Actualmente, como puede comprobarse en los informes mensuales sobre transacciones de físicos publicados en el Boletín de GEPLACEA, Cargill posee una importante participación en el comercio internacional del azúcar. Junto a ella y operadores no identificados, muchas otras firmas originarias de las potencias capitalistas aparecen involucradas en este comercio. Por ser más conocida, cabe mencionar entre otras a la trasnacional japonesa Mitsubishi.

En un estudio de la UNCTAD, citado por Fidel Castro, se menciona que "de hecho, todo el comercio internacional de productos primarios exportados por los países en desarrollo sigue estando dominado por las empresas trasnacionales". En cuanto al comercio azucarero en particular, en este trabajo se apunta que en 1976 el 60% de las exportaciones de azúcar de los países subdesarrollados, era comercializado por las empresas trasnacionales. Aunque no se tiene información actualizada al respecto, es difícil creer que este porcentaje haya disminuido en el presente. (3)

Por otra parte, es posible suponer que una situación similar prevalece en el transporte marítimo del azúcar. Aunque no se tienen datos concretos sobre el particular, puede inferirse de la situación general. En su mismo libro Castro menciona: "Los consorcios trasnacionales de los países capitalistas desarrollados controlaban en julio de 1981 el 80% de la flota mundial, incluida la llamada de libre matrícula; el 12% estaba en poder de los países subdesarrollados y el resto en los demás países". (4) Según datos de la Asociación Latinoamericana de Armadores, ALAMAR, en 1985 los países capitalistas desarrollados ostentaban el 73.1% de la flota naviera mundial; en tanto que los países subdesarrollados habían alcanzado el 17.1%. (5)

De lo anterior se desprende que los capitales extranjeros invertidos en la industria azucarera de los países del Tercer Mundo, que supuestamente serían los responsables del proteccionismo azucarero tanto en los Estados Unidos como en la Comunidad Económica, aun cuando hayan tendido a trasladar sus inversiones a las últimas etapas del proceso productivo, se habrían visto fuertemente afectados por dicha política; lo curioso aquí es que en algunos casos las propias subsidiarias de grandes corporaciones monopólicas habrían sido las causales de dicha política proteccionista.

1/ Charles Oman Ruth Hama, "Las Nuevas Formas de Inversión Internacional en la Agroindustria Latinoamericana", Comercio Exterior, Buzcomext, Vol. 26, Núm. 10, México, octubre de 1986, pp. 883-884.

2/ Roger Burbach y Patricia Flynn, op. cit., pp. 256-257.

3/ UNCTAD, Dimensiones del Poder de las Empresas Transnacionales, TD/E/CII/2L9, 1981; citado por Fidel Castro, op. cit., p. 67.

4/ Ibid., p. 69.

5/ Asociación Latinoamericana de Armadores, ALAMAR Informativo, No. 519, quince na del 16 al 31 de enero de 1987, Montevideo, Uruguay, p. 8.

ANEXO II

CUADROS ESTADISTICOS

CUADRO 1

FUENTES DE ABASTO DE AZÚCAR DE LOS ESTADOS UNIDOS

AÑO	DISTRIBUCIÓN TOTAL Toneladas Cortadas	ABASTECIMIENTO NACIONAL		FILIPINAS		CUBA		AMÉRICA LATINA EXTRANJERAS	
		\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
1908	2,433,000	38.6		3.5		40.7		---	19.2
1907	2,588,000	42.4		4		44.8		---	12.4
1906	2,818,000	47.8		3.4		23.8		---	22.0
1905	2,504,000	48.0		3.4		43.8		---	6.4
1910	4,015,000	45.5		2.9		49.0		---	6.4
1911	4,017,000	46.5		5.0		42.1		---	2.6
1912	4,220,000	45.2		2.8		47.5		---	9
1913	4,485,000	44.7		2.8		51.2		---	9
1914	4,507,000	43.3		3.2		53.7		---	1.8
1915	4,556,000	43.4		3.2		46.5		---	9
1916	4,285,000	50.5		3.1		45.4		---	9
1917	4,415,000	56.1		2.0		40.9		---	1.0
1918	4,188,000	43.4		1.5		52.8		---	1.5
1919	4,875,000	44.9		1.8		50.8		---	2.5
1920	4,895,000	30.9		2.6		52.1		---	14.2
1921	4,922,000	50.6		3.2		45.4		---	4
1922	6,103,000	38.2		4.2		56.7		---	4
1923	6,729,000	37.8		4.1		55.4		---	2.7
1924	5,818,000	34.5		5.5		56.2		---	1.4
1925	6,603,000	39.1		7.3		52.8		---	4
1926	6,797,000	35.7		5.5		58.0		---	8
1927	6,348,000	36.6		6.2		55.0		---	2
1928	6,643,000	41.8		8.6		47.0		---	8
1929	6,944,000	37.2		10.4		51.9		---	4
1930	6,710,000	43.5		12.0		43.9		---	4
1931	6,581,000	49.8		12.4		37.2		---	4
1932	6,249,000	54.6		16.7		38.4		---	4
1933	6,316,000	54.8		19.6		25.4		---	5
1934	6,154,000	57.2		18.0		24.5		---	3
1935	6,400,000	55.3		14.0		20.7		---	3
1936	6,617,000	56.0		14.0		24.0		---	2
1937	6,861,000	52.7		14.5		21.4		---	1.4
1938	6,619,000	54.7		14.8		23.3		---	2.4
1939	7,485,000	60.1		12.3		25.9		---	9
1940	6,443,000	57.4		15.2		27.3		---	9
1941	6,008,000	53.2		10.7		33.7		---	2.4
1942	5,556,000	66.6		4		32.3		---	7
1943	6,466,000	54.0		---		44.2		---	1.8
1944	6,241,000	48.3		---		51.2		---	1.8
1945	5,996,000	51.7		---		46.7		---	1.8
1946	5,657,000	58.8		---		48.8		---	7
1947	7,758,000	48.5		---		50.8		---	7
1948	7,080,000	54.2		3.6		41.3		---	9
1949	7,580,000	51.4		6.9		43.0		---	7
1950	8,249,000	53.8		5.7		39.8		---	9
1951	7,742,000	52.7		9.1		28.0		---	2
1952	7,955,000	51.1		10.8		31.4		---	7
1953	8,298,000	53.9		11.2		33.4		---	1.8
1954	8,253,000	53.6		11.8		35.1		---	1.8
1955	8,400,000	52.8		11.4		40.0		---	1.8
1956	8,995,000	53.2		10.9		34.4		---	1.8
1957	8,921,000	52.3		10.2		37.4		---	1.8
1958	9,087,000	48.2		10.8		37.9		---	1.1
1959	9,161,000	---		---		24.2		---	---
1960	9,565,000	47.8		12.1		25.3		---	3
1961	9,732,000	55.8		13.9		0		24.8	5.4
1962	9,787,000	53.1		12.8		0		27.3	6.8
1963	10,614,000	56.7		11.4		0		24.1	7.4
1964	9,110,000	60.6		13.4		0		18.9	7.1
1965	9,819,000	61.4		11.9		0		20.3	6.4
1966	10,354,000	58.3		11.5		0		19.8	6.4
1967	10,384,000	57.3		10.8		0		28.4	5.5
1968	10,950,000	54.7		10.3		0		29.4	6.4
1969	10,736,000	55.0		10.3		0		29.1	6.4
1970	11,552,000	55.4		11.2		0		28.9	4.5
1971	11,294,000	52.4		14.1		0		28.7	4.9
1972	11,840,000	54.1		12.1		0		28.9	4.9
1973	11,676,000	54.2		12.5		0		27.4	5.3
1974	11,191,000	48.7		13.1		0		21.8	6.4
1975	9,587,000	59.6		4.3		0		22.2	13.1
1976	11,258,000	54.0		5.0		0		23.0	10.0
1977	12,236,000	50.1		11.8		0		27.1	11.1

Nota: Hasta 1960 las importaciones de América Latina están incluidas en "Otras".

FUENTE: Sugar y Sulfur Yearbook, 1978. (Cuadro publicado o elaborado con información de USDA Sugar & Sulfur Report).

CUADRO 2

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: COSTOS DE PRODUCCION DEL AZUCAR

(Incluidos gastos fijos)

1979

US\$, por libra y por tonelada métrica

PAIS	CAMPO		FACTORIA		TOTAL	
	Lbs.	T.M.	Lbs.	T.M.	Lbs.	T.M.
GUADALUPE	0.21	471	0.11	238	0.38	851
GUATEMALA	0.08	176	0.08	170	0.19	415
JAMAICA	0.07	160	0.06	130	0.16	348
MEXICO	0.07	161	0.04	98	0.14	310
BRASIL c/S	0.05	119	0.02	44	0.09	195
BRASIL c/e	0.07	162	0.03	62	0.12	270
CUBA	0.06	138	0.03	78	0.12	260
REP. DOMINICANA	0.06	130	0.02	54	0.10	221
PERU	0.06	131	0.03	63	0.10	233
ARGENTINA	0.07	146	0.03	60	0.11	247

FUENTE: Joselo Sánchez Dergan, "Frontera Agrícola y Mecanización de la Agricultura Cañera: Perspectivas", Situación y Perspectiva de la Industria Azucarera en América Latina, GEPLACEA, México, 1984, p. 57.

CUADRO 3

COSTOS DE PRODUCCION DE AZUCAR CRUDO DE CAÑA EN E.U.

Centavos de dólar/libra

ARO	FLORIDA	LOUISIANA	TEXAS	HAWAI	EU CAÑA CONTI- NENTAL
1973*	8.8	12.4			10.3
1974*	9.9	13.5			11.4
1975*	11.1	15.6			12.9
1980/81**	15.5	19.8	20.2	20.7	18.4
1983**	20.3	20.0	31.6	23.7	21.7

FUENTES: (*) S.A., Estructura de la Industria Azucarera y Análisis del Consumo de Azúcar en los Estados Unidos, (documento preparado para el Segundo Curso de Capacitación en Comercialización del Azúcar para Funcionarios Latinoamericanos y del Caribe a celebrarse en México y Nueva York, s.l., septiembre 7 de 1978, cuadro de la página 23. (Datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos).

(**) GEPLACEA, "Situación Actual del Mercado de Azúcar de Estados Unidos", Temas de Mercado, Boletín GEPLACEA, Vol. II, No. 8, México, diciembre de 1985, Anexo 2.

CUADRO 4

COSTO PROMEDIO DE PRODUCIR UNA LIBRA DE AZUCAR REFINO DE REMOLACHA Y CAÑA EN ESTADOS UNIDOS

Centavos de dólar/libra
valor crudo

ARO	AZUCAR REFINO DE REMOLACHA	A Z U C A R D E C A Ñ A		
		FLORIDA	LOUISIANA	AREA CAÑERA CON TINENTAL
1973*	13.5	12.1	15.7	13.5
1974*	17.1	13.8	17.5	15.4
1975*	17.2	14.9	19.3	16.6
1980/81**	19.4			
1983**	22.6			

FUENTES: Las mismas del Cuadro 3.

CUADRO 5

NUMERO DE HACIENDAS, FABRICAS, AREAS, PRODUCCION Y RENDIMIENTOS DE AZÚCAR DE MELACHA

AÑO	NUMERO DE HACIENDAS	NUMERO DE FABRICAS EN OPERACION	SUPERFICIE SEMBRADA POR HACIENDA	SUPERFICIE SEMBRADA TOTAL	SUPERFICIE SEMBRADA	SUPERFICIE CULTIVADA TOTAL	PRODUCCION DE REMOLACHA		RENDIMIENTO POR ACRE CULTIVADO	CONTENIDO DE SALSURA	PRODUCCION DE AZÚCAR CRUDO		
							1000 Acres	1000 Tons.				Tons.	\$
1950	37,328	72	27.1	1,012	924	13,585	14.7	16.14	2,015				
1951	27,409	68	27.9	763	696	10,497	15.1	15.95	1,541				
1952	23,553	66	30.4	716	651	10,181	15.4	16.04	1,519				
1953	24,046	67	32.8	815	765	12,507	16.3	16.20	1,873				
1954	27,988	68	33.7	943	855	13,766	16.1	15.70	1,999				
1955	24,855	64	32.3	802	744	12,238	16.4	15.90	1,730				
1956	24,475	63	34.1	836	789	13,107	16.6	16.26	1,971				
1957	24,915	63	37.0	921	882	15,640	17.7	15.31	2,213				
1958	25,334	65	37.2	942	895	15,254	17.0	15.01	2,213				
1959	25,259	62	37.2	940	897	16,757	18.7	15.34	2,302				
1960	24,219	62	40.4	979	962	16,610	17.3	16.14	2,475				
1961	24,319	61	47.1	1,146	1,091	17,927	16.4	15.15	2,431				
1962	22,856	60	51.6	1,179	1,101	18,236	16.6	15.67	2,595				
1963	22,801	60	57.0	1,300	1,249	23,406	18.7	15.15	3,066				
1964	23,968	61	60.7	1,456	1,393	23,643	18.5	15.71	3,332				
1965	22,608	62	57.8	1,308	1,240	20,470	16.7	15.41	2,816				
1966	19,542	62	63.5	1,240	1,161	20,478	17.6	15.54	2,853				
1967	17,775	59	68.1	1,210	1,136	19,590	17.3	15.56	2,694				
1968	18,452	59	81.8	1,509	1,442	22,670	17.8	15.62	3,490				
1969	18,431	59	90.6	1,670	1,563	26,737	18.4	14.82	3,472				
1970	16,442	58	87.0	1,431	1,478.4**	1,367	1,413.3**	25,320	26,378**	18.5	18.7**	3,322	3,401**
1971	15,044	55	92.3	1,389	1,419.7**	1,335	1,388.7**	26,667	27,096**	20.3	20.2**	3,512	3,552**
1972	14,542	54	97.9	1,424	1,419.7**	1,335	1,388.7**	26,466	28,410**	21.3	21.4**	3,632	3,524**
1973	12,438	53	102.7	1,277	1,280.1**	1,215	1,217.5**	24,569	24,499**	20.2	20.1**	3,216	3,200**
1974					1,251.5**	1,213	1,212.6**	22,123	22,123**	18.2	18.2**	2,916	2,916**
1975					1,595.0**	1,517	1,516.6**	29,702	29,704**	19.6	19.6**	4,019	4,019**
1976					1,525.4**		1,475.8**		29,386**		19.9**	3,356**	
1977					1,272.6**		1,216.2**		25,007**		20.6**	3,106**	
1978					1,305.4**		1,269.2**		25,786**		20.3**	3,200**	
1979					1,160.7**		1,119.7**		21,596**		19.6**	2,879**	
1980					1,231.3**		1,189.5**		23,502**		19.8**	3,149**	
1981					1,251.6**		1,228.1**		27,538**		22.4**	3,362**	
1982					1,054.2**		1,026.8**		20,894**		20.3**	2,737**	
1983	9,775*		108.7*		1,031.4**		1,055.8**		29,926**		19.9**	2,699**	
1984					1,121.5**		1,096.3**		22,177**		20.2**	2,902**	

FUENTES: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. Tomado de s.a., "Estructura de la Industria Azucarera y Análisis del Consumo de Azúcar en los Estados Unidos", Documento preparado para el Segundo Curso de Capacitación en Comercialización del Azúcar para Funcionarios Intergubernamentales y del Caribe a celebrarse en México y Nueva York, s. l., septiembre 7 de 1978, 71 pp., Anexo No. 2.

*/ Sugar Background for 1985 Para Legislation, USDA. Tomado de "Dirección General del Mercado del Azúcar de Estados Unidos", *Boletín de Estadística*, Vol. II, No. 9, México, diciembre de 1985, Anexo 1. (Datos obtenidos mediante conversación de bectareas en acres: 1 acre = 0.405 Hm²).

**/ United States Department of Agricultural, Agricultural Statistics, 1985, United States Government Printing Office, Washington, 1985, Table 104, p. 76. Los datos de 1984(*) son preliminares.

CUADRO 6

NUMERO DE HACIENDAS, SUPERFICIE CULTIVADA, PRODUCCION Y RENDIMIENTOS DE AZUCAR DE CARRA EN ESTADOS UNIDOS, 1950-1984

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
AÑO	NUMERO DE HACIENDAS CULTIVADAS O GRANJAS POR HACIENDA	SUPERFICIE CULTIVADA EN ACRES	SUPERFICIE CULTIVADA TOTAL EN ACRES	1,000 ACRES	1,000 TONS CORTAS	1,000 TONS	TONS CORTAS	TONS	1,000 TONS CORTAS	1,000 TONS
1950	5,051	66.0	333.4		6,947		20.8		560	
1951	4,637	65.6	318.4		6,110		19.2		417	
1952	4,408	75.4	318.2		7,612		22.5		605	
1953	4,035	85.3	344.2		7,618		22.1		630	
1954	3,908	78.1	305.3		7,336		24.0		610	
1955	3,686	73.2	284.3		7,272		25.6		572	
1956	3,727	67.8	252.8		6,516		25.8		537	
1957	3,367	82.2	276.9		6,750		24.4		532	
1958	2,932	86.5	275.3		6,680		24.3		578	
1959	2,700	118.2	319.1		7,319		22.9		614	
1960	2,560	128.9	330.1		7,720		23.4		629	
1961	2,553	140.7	359.3		9,860		27.4		854	
1962	2,524	158.6	400.2		10,079		25.2		850	
1963	2,419	197.3	465.2		13,687		29.9		1,182	
1964	2,483	228.7	567.8		14,360		25.3		1,142	
1965	2,396	209.9	502.9		12,748		25.3		1,102	
1966	2,245	226.5	509.4		13,372		26.2		1,212	
1967	2,062	247.7	510.3		15,420		30.2		1,457	
1968	1,937	251.4	466.9		13,346		27.4		1,209	
1969	1,621	228.7	416.4		11,604		27.9		1,071	
1970	1,724	269.1	463.9	551.1**	13,396	23,055**	28.9	41.6**	1,252	2,416**
1971	1,648	319.1	526.8	606.7**	13,293	23,145**	25.3	38.1**	1,204	2,436**
1972	1,578	370.1	584.0	664.3**	18,123	27,239**	31.0	41.0**	1,621	2,740**
1973	1,426	425.5	606.7	703.0**	15,400	24,924**	25.4	35.5**	1,420	2,549**
1974			632.8	689.9**	15,570	24,031**	24.6	34.8**	1,471	2,512**
1975			662.5	734.7**	18,871	27,306**	28.5	37.2**	1,826	2,934**
1976				704.0**		26,919**		38.2**		2,724**
1977				719.3**		25,730**		35.8**		2,684**
1978				699.8**		24,821**		35.5**		2,612**
1979				689.7**		25,410**		36.8**		2,700**
1980				681.6**		25,582**		37.4**		2,728**
1981				715.6**		26,166**		36.5**		2,833**
1982				700.4**		28,449**		40.6**		3,063**
1983	1,393*	523.6*		733.4**		27,201**		37.1**		2,930**
1984*				700.7**		26,098**		37.1**		3,007**

FUENTES: Las mismas del cuadro anterior. Los datos de 1950-1973 y 1950-1975 fueron tomados del Anexo 4 de la misma fuente anterior.

NOTAS: Los datos con * y ** incluyen Neval. Debido a la amplia disparidad de las estimaciones en toneladas cortas y toneladas métricas, se prefirió no hacer conversiones. Los datos de 1984 son preliminares.

CUADRO 7

PRECIOS DEL AZÚCAR EN LOS ESTADOS UNIDOS Y PRECIOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL

Centavos de dólar por libra

AÑO	MERCADO		NORTEAMERICANO		MERCADO INTERNACIONAL	
	DOMÉSTICO	AL POR MAYOR	AL DETALLE	AZÚCAR CRUDO	AZÚCAR CRUDO	
	1	2	3	4	5	
1950	5.93	8.00	9.70	4.98	4.98	
1951	6.06	8.38	10.12	5.67	5.67	
1952	6.26	8.62	10.30	4.17	4.17	
1953	6.29	8.72	10.56	3.41	3.41	
1954	6.09	8.72	10.51	3.26	3.26	
1955	5.95	8.59	10.42	3.24	3.24	
1956	6.09	8.77	10.57	3.48	3.48	
1957	6.24	9.15	11.03	5.16	5.16	
1958	6.27	9.27	11.26	3.50	3.50	
1959	6.24	9.33	11.43	2.97	2.97	
1960	6.30	9.43	11.63	3.14	3.14	
1961	6.30	9.40	11.77	2.91	2.91	
1962	6.45	9.60	11.70	2.98	2.98	
1963	8.18	11.94	13.58	8.50	8.50	
1964	6.90	10.68	12.81	5.87	5.87	
1965	6.75	10.22	11.80	2.12	2.12	
1966	6.99	10.36	12.04	1.86	1.86	
1967	7.28	10.62	12.19	1.99	1.99	
1968	7.52	10.84	12.18	1.98	1.98	
1969	7.75	11.44	12.40	3.37	3.37	
1970	8.07	11.97	12.97	3.75	3.75	
1971	8.52	12.48	13.61	4.52	4.52	
1972	9.09	13.09	13.91	7.43	7.41	
1973	10.29	14.07	15.10	9.61	9.59	
1974	29.50	34.35	32.34	29.99	29.60	
1975	22.47	31.42	37.23	20.49	20.49	
1976	13.31	19.29	23.96	11.98	11.60	
1977	11.00	17.28	21.62	8.11	8.11	
1978	13.93	20.90	23.67	7.81	7.81	
1979	15.56	23.70	24.88	9.66	9.87	
1980	30.11	40.99	42.74	29.02	29.01	
1981	19.73	30.68	40.00	16.93	16.93	
1982	19.92	29.91	34.51	8.42	8.55	
1983	22.04			8.49	8.50	
1984	21.75			3.78	5.18	
1985	20.50			4.09	4.09	

FUENTES: Columnas 1 y 4: Mismas del Cuadro 11. Precio Doméstico CIF DP.
 Columnas 2 y 3: Cerro, José Antonio, "Convenio Internacional del Azúcar: Características y Funcionamiento", El Mercado Internacional del Azúcar, Cuadernos GEPLACRA, México, 1984, p. 79.
 Columna 5: Mismas del Cuadro 19.

CUADRO 8

PRECIOS DEL AZUCAR Y DEL JMRF EN ESTADOS UNIDOS*

1980-1984

Centavos de dólar por libra

ARO Y TRIMESTRE	JMRF 42%	JMRF 55%	AZUCAR DE REMOLACHA	DESCUENTO JMRF 42%	DEL JMRF 55%
1980	23.64	N.D.	38.29	38.3	N.D.
1981	21.47	23.59	28.26	24.0	16.6
1982	14.30	18.81	27.62	48.2	31.9
1983	17.79	21.06	29.09	38.8	27.6
1984 I	19.07	22.92	30.00	30.3	20.4

FUENTE: Milling and Baking News y Thurston, Green and Company. De USDA, Sugar and Sweetener. Outlook and Situation Report, junio de 1984. Tomado de GEPLACEA, Manual Sobre Comercialización Internacional del Azúcar, GEPLACEA, 1985, p. 222.

*/ Precios al por mayor en el mercado de Chicago-Oeste.

CUADRO 9

CONSUMO TOTAL Y PER CAPITA DE AZUCAR Y JMRF EN LOS ESTADOS UNIDOS: 1970-1985

1 AÑO	2 CONSUMO TOTAL DE AZUCAR	3 CONSUMO PER CAPITA DE AZUCAR		5 CONSUMO TOTAL DE JMRF	7 CONSUMO PER CAPITA DE JMRF		8 POBLACION MILLONES
		LIBRAS	KILOGRAMOS		LIBRAS	KILOGRAMOS	
	1,000 TMC			TM			
1970	10,547.1	101.7	51.12	0.06	0.7	---	205.1
1971	10,530.0	102.1	50.48	0.08	0.9	---	207.7
1972	10,618.5	102.3	50.24	0.13	1.3	---	209.9
1973	10,630.3	100.8	49.86	0.20	2.1	---	211.9
1974	10,325.0	95.6	48.27	0.29	3.0	---	213.9
1975	9,142.0	88.2	43.16	0.49	5.0	2.27	216.0
1976	10,000.0	93.4	45.83	0.71	7.2	3.27	218.1
1977	10,361.0	94.2	46.68	0.95	9.5	4.31	220.3
1978	9,954.0	91.5	44.38	1.25	12.1	5.40	222.6
1979	9,876.4	89.3	43.35	1.52	14.9	6.76	225.1
1980	9,329.9	83.6	40.59	1.99	19.1	8.66	227.7
1981	8,956.2	79.4	38.53	2.42	23.2	10.52	230.0
1982	8,310.0	73.7	35.77	2.81	26.7	12.11	232.3
1983	8,074.1	71.1	34.50	3.27	30.7	13.93	234.5
1984	7,738.3	67.7	32.86	3.90	36.3	16.47	236.6
1985	7,269.6	63.4	30.78	4.63*	43.5	19.37*	239.0

FUENTES: Columna 2: Sugar Yearbook, International Sugar Organization, 1977, 1983, 1984 y 1985.

Columnas 3 y 6: GEPLACEA, La Agroindustria de la Caña de Azúcar en América Latina y el Caribe, Col. GEPLACEA, México, 1986, Tabla 1, p. 73.

Columnas 4 y 8: Ibid., Tabla 1, p. 58. (Datos de USDA).

Columna 5: Datos de 1970 a 1974: Manual Sobre Comercialización Internacional del Azúcar, GEPLACEA, México, 1985, Tabla 5.5, p. 220. Datos de 1975 a 1985: GEPLACEA, "Situación Actual del Mercado Azucarero de Estados Unidos", Boletín GEPLACEA, Vol. II, No. 8, México, diciembre de 1985, cuadro anexo. (Datos de USDA)

Columna 7: Misma fuente anterior.

NOTA: */ Estimados.

CUADRO 10

EQUIVALENTES ARANCELARIOS AD VALOREM PARA EL AZUCAR EN LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA: 1974-1978

1974/75	1975/76	1976/77	1977/78
-59.0	9.0	76.0	155.0

FUENTE: Datos de la FAO incluidos en "El Nuevo Proteccionismo y los Intentos de Liberalizar el Comercio Agrícola", Situación y Perspectiva de los Productos Básicos, 1979-1980, p. 125.

CUADRO 11

PRECIOS DE AZUCAR CRUDO MUNDIAL Y DE ESTADOS UNIDOS

Centavos de dólar por libra

AÑOS	MUNDIAL		D I F E R E N C I A S	
	FOBS Caribe	DOMESTICO CIF D.P.	ABSOLUTA	RELATIVA
1950	4.98	5.93	.95	19.08
1951	5.67	6.06	.39	6.88
1952	4.17	6.26	2.09	50.12
1953	3.41	6.29	2.88	84.46
1954	3.26	6.09	2.83	86.81
1955	3.24	5.95	2.71	83.64
1956	3.48	6.09	2.61	75.00
1957	5.16	6.24	1.08	20.93
1958	3.50	6.27	2.77	79.14
1959	2.97	6.24	3.27	110.10
1960	3.14	6.30	3.16	100.64
1961	2.91	6.30	3.39	116.49
1962	2.98	6.45	3.47	116.44
1963	8.50	8.18	-.32	- 3.76
1964	5.87	6.90	1.03	17.55
1965	2.12	6.75	4.63	218.40
1966	1.86	6.99	5.13	275.31
1967	1.99	7.28	5.29	265.83
1968	1.98	7.52	5.54	279.80
1969	3.37	7.75	4.38	129.97
1970	3.75	8.07	4.32	115.20
1971	4.52	8.52	4.00	88.50
1972	7.43	9.09	1.66	22.34
1973	9.61	10.29	.68	7.08
1974	29.99	29.50	-.49	- 1.63
1975	20.49	22.47	1.98	9.66
1976	11.98	13.31	1.33	11.10
1977	8.11	11.00	2.89	35.64
1978	7.81	13.93	6.12	78.36
1979	9.66	15.56	5.90	61.08
1980	29.02	30.11	1.09	3.76
1981	16.93	19.73	2.80	16.54
1982	8.42	19.92	11.50	136.58
1983	8.49	22.04	13.55	159.60
1984	3.78	21.75	17.97	475.40
1985	4.09	20.50	16.41	401.22

FUENTES: USDA Sugar: Background for 1985 Farm Legislation. September 1984.
 Bolsa del Café, Azúcar y Cacao de Nueva York.
 Tomado de Boletín CEPLACEA, Vol. III, No. 2, México, marzo de 1986.

CUADRO 12

EQUIVALENTES EN SUBVENCIONES AL PRODUCTOR Y EN COSTOS ADICIONALES PARA EL CONSUMIDOR DE AZÚCAR: 1976-1978

Dólares E.U./toneladas

Equivalente en subvenciones al productor			Equivalente en costo adicional para el consumidor		
1976	1977	1978	1976	1977	1978
EU 21.1	61.7	149.0	22.5	45.0	132.2
CEE 75.6	245.4	398.6	59.8	182.2	259.4

FUENTE: FAO, "El Nuevo Proteccionismo y los Intentos de Liberalizar el Comercio Agrícola", Situación y Perspectiva de los Productos Básicos, 1979-1980, Roma, 1979, cuadro 4, p. 127.

CUADRO 13

BENEFICIOS PARA EL PRODUCTOR Y COSTOS PARA EL CONSUMIDOR DE AZÚCAR: 1976-1978

Miles de millones de dólares E.U.

Beneficios para el productor			Costos para el consumidor		
1976	1977	1978	1976	1977	1978
EU 0.1	0.3	0.8	0.2	0.4	1.2
CEE 0.7	2.4	4.3	0.7	2.2	3.7

FUENTE: *Ibid.*, cuadro 5.

CUADRO 14

EUA: PRODUCCION, CONSUMO, IMPORTACIONES Y EXISTENCIAS DE AZUCAR, 1970-1985. GRADO DE DEPENDENCIA DEL MERCADO AZUCARERO EXTERIOR.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
AÑO	PRODUC- CION	CONSUMO	IMPORTA CIONES	EXISTEN CIAS A FIN DE AÑO	EXISTEN CIAS/ CONSUMO	CONSUMO PER CAPITA	POBLA- CION TOTAL	GRADO DE DEPENDEN- CIA	IMPORTA- CIONES DESDE GEPLACEA
	1000 TMVC	1000 TMVC	1000 TMVC	1000 TMVC	%	KG	Mille- nes	%	1000 TMVC
1970	5734.4	10547.1	4804.1	2590.0	24.5	51.12	205.1	45.5	3040
1971	5570.5	10529.9	5068.5	2599.2	24.7	50.48	207.7	48.1	2993
1972	5723.6	10618.5	4952.1	2597.9	24.5	50.24	209.9	46.6	3121
1973	5729.2	10630.3	4834.6	2428.7	22.8	49.86	211.9	45.5	2732
1974	5398.8	10324.7	5250.1	2646.5	25.6	48.27	213.9	50.8	3221
1975	5954.7	9141.6	3514.6	2613.4	28.6	43.16	216.0	38.4	2139
1976	6438.3	9999.7	4227.7	3205.7	32.0	45.83	218.1	42.3	2420
1977	5764.0	10360.8	5290.7	4129.8	39.8	46.68	220.3	51.1	3236
1978	5133.0	9954.0	4257.4	3545.8	35.6	44.38	222.6	42.8	2651
1979	5434.7	9876.4	4436.4	3457.2	35.0	43.35	225.1	44.9	3277
1980	5313.2	9329.9	3801.8	2793.7	29.9	40.59	227.7	40.7	2635
1981	5788.6	8958.2	4645.6	3140.4	35.0	38.53	230.0	51.8	2920
1982	5417.6	8310.0	2392.7	2783.0	33.5	35.77	232.3	28.8	1432
1983	5215.0	8074.0	2666.9	2332.0	28.9	34.50	234.5	33.0	1877
1984	5341.5	7738.3	3021.3	2658.4	34.3	32.86	236.6	39.0	1961
1985	5415.4	7289.6	2274.7	2694.4	37.0	30.78	239.0	31.2	1660

FUENTES: Columnas 2-5: OIA, Sugar Yearbook, 1977, 1983, 1984, 1985.

Columnas 7-8: GEPLACEA, La Agroindustria de la Caña de Azúcar en América Latina y el Caribe, México, 1986, p.58, Tabla 1.

Columna 10: GEPLACEA, "GEPLACEA en Cifras", Boletín GEPLACEA, Vol. III, No. 11, México, diciembre de 1986. (Temas de Mercado).

CUADRC 15

CEE: PRODUCCION, CONSUMO, IMPORTACIONES, EXISTENCIAS, GRADO DE DEPENDENCIA DEL AZUCAR, 1970-1985

1	2	3	4	5	6	7	8	9
AÑO PRODUCCION	CONSUMO TOTAL	CONSUMO PER CAPITA	IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES	EXISTENCIAS A FIN DE AÑO	EXISTENCIAS/COMUNICACIONES	GRADO DE DEPENDENCIA	POBLACION TOTAL	
	1000 TMVC	1000 TMVC	KGS	1000 TMVC	1000 TMVC	%	%	Miles
1970	9274.5	10879.3	41.0	1054.9	7706.0	70.8	9.7	260.250
1971	10441.9	10670.0	40.1	1030.9	8531.7	79.9	9.7	262.130
1972	10064.4	10690.0	40.1	439.6	8364.5	78.2	4.1	263.860
1973	10335.2	11371.0	42.6	436.3	7765.0	68.3	3.8	265.470
1974	9423.1	11963.0	44.6	1114.3	6339.3	53.0	9.3	266.670
1975	11125.7	9794.1	36.5	1538.9	9209.8	94.0	15.7	267.282
1976	11164.0	11026.5	41.0	177.6	9521.5	86.3	1.6	267.719
1977	12752.0	10164.2	37.7	E 2750.2	11091.2	109.1	---	268.247
1978	13170.4	10854.6	40.2	E 3586.3	11475.2	105.7	---	268.788
1979	13613.1	10813.0	39.9	E 3621.4	12128.8	112.2	---	269.500
1980	13545.2	10972.2	40.3	E 4324.8	11807.7	107.6	---	270.527
1981	15476.0	10593.2	38.8	E 5413.7	12635.0	119.3	---	271.267
1982	15514.5	10693.6	38.9	E 5614.6	13311.2	124.5	---	271.754
1983	12304.5	10533.8	38.5	E 4909.7	11688.0	110.9	---	272.340
1984	13271.4	10715.6	39.3	E 4392.7	11422.8	106.6	---	271.926
1985	13860.0	10543.1	38.4	E 4291.5	11944.8	113.3	---	

FUENTES: Columnas 2 a 6; Sugar Yearbook, 1977, 1983, 1984 y 1985.

Columna 8; importaciones/consumo total

Columna 9; Demographic Statistics, United Nations, 1979 y 1984.

Nota: E=Exportaciones

CUADRO 16

SITUACION AZUCARERA MUNDIAL: 1970-1986

AÑO	PRODUCCION	CONSUMO	EXISTENCIAS FINALES	EXISTENCIAS FINALES/COM- SUMO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES NETAS	IMPORTACIONES NETAS	EXPORTACIONES NETAS AL MER- CADO LIBRE	IMPORTACIONES NETAS AL MER- CADO LIBRE	CONSUMO PER CAPITA	PRECIO
	1000 TMVC	1000 TMVC	1000 TMVC	%	1000 TMVC	1000 TMVC	1000 TMVC	1000 TMVC	1000 TMVC	1000 TMVC	KGS	CTVS DOLAR POR LIBRA
1970	71142	70480	31586	44.82	21808	21339	18168	17699	14035	13656	19.90	3.68
1971	71975	72457	30644	42.29	21035	20644	17440	17049	14534	14250	20.30	4.50
1972	73735	73660	30109	40.68	21871	21234	19059	18422	16657	15999	20.40	7.27
1973	75769	76330	29343	38.44	22478	22427	19548	19498	16544	16622	20.70	8.45
1974	76397	77303	27895	36.09	22097	21519	19913	19336	16240	15711	20.00	29.66
1975	78846	74438	32065	43.08	20599	20495	18505	18401	13351	13496	18.90	20.37
1976	82400	79241	34266	43.24	22794	21783	20040	19030	15549	14682	19.70	11.51
1977	90350	82592	40623	45.19	26871	26869	24455	23854	20760	19404	20.20	8.10
1978	90832	86354	43630	50.52	25072	24807	22361	22097	17490	17297	20.70	7.81
1979	89342	90287	41639	46.12	25986	25058	23408	22502	18270	17715	21.20	9.65
1980	84489	88590	37455	42.28	26832	26746	23140	23093	19418	19503	20.20	28.69
1981	92769	90022	39126	43.46	29142	28222	25179	24157	20628	19841	19.80	16.83
1982	101810	92637	47270	51.03	30417	29507	27282	26350	21643	21067	20.20	8.35
1983	96911	93606	49153	52.51	28861	27529	25278	23832	20535	19507	20.00	8.49
1984	99217	96348	51357	53.30	28488	27913	24322	23797	19201	18768	20.30	5.20
1985	99153	97713	51654	52.86	27537	26394	23942	22800	18819	18132	20.30	4.89
1986	100222	100854	51147	50.71	26992	27054	22481	22553	18078	18045	20.40	6.04

FUENTE: "GEPLACEA en Cifras", Temas de Mercado, Boletín GEPLACEA, Vol. III, No. 11, México, diciembre de 1986, Tabla 1.

"GEPLACEA en Cifras", Temas de Mercado, Boletín GEPLACEA, Vol. V, No. 1, México, enero de 1988, Tabla 1.

CUADRO 17

EXPORTACIONES DE GEPLACEA COMO PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES, 1970-1986

AÑO	EXPORTACIONES	EXPORTACIONES	EXPORTACIONES
	MUNDIALES	DE GEPLACEA	DE GEPLACEA/ TOTAL MUNDIAL
	1000 TMVC	1000 TMVC	%
1970	21,808	11,461	52.55
1971	21,035	10,503	49.93
1972	21,871	11,043	50.49
1973	22,478	11,828	52.62
1974	22,097	12,051	54.54
1975	20,599	10,996	53.38
1976	22,794	10,481	45.98
1977	28,471	12,876	45.23
1978	25,072	12,385	49.40
1979	25,985	12,715	48.93
1980	26,832	11,858	44.19
1981	29,142	12,712	43.62
1982	30,417	13,296	43.71
1983	28,861	13,180	45.67
1984	28,488	13,065	45.86
1985	27,537	12,179	44.23
1986*	26,992	11,623	43.06

FUENTES: "GEPLACEA en Cifras", Boletín GEPLACEA, Vol. III, No. 11, México, diciembre de 1986, tablas 1 y 2.
*/ "GEPLACEA en Cifras", Boletín GEPLACEA, Vol. V, No. 1, México, enero de 1988, tablas 1, 2 y 3.

CUADRO 18

SITUACION AZUCARERA DE GEPLACEA, 1970-1986

ANO	PRODUCCION	CONSUMO	EXISTENCIAS FINALES	EXISTENCIAS FINALES/CON SUMO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	POBLACION	CONSUMO PER CA- PITA
	1000 THVC	1000 THVC	1000 THVC	%	1000 THVC	1000 THVC	Miles	KGS
1970	21,176	9,548	4,752	49.77	11,461	88	266,898	35.77
1971	20,479	10,079	4,695	46.58	10,503	45	273,711	36.82
1972	20,759	10,593	3,918	36.98	11,043	101	280,708	37.74
1973	22,697	11,060	3,804	34.40	11,828	78	287,896	38.42
1974	23,691	11,791	3,724	31.58	12,051	71	295,280	39.93
1975	23,191	12,531	3,439	27.44	10,996	51	302,864	41.38
1976	24,606	12,887	4,793	37.19	10,481	116	310,184	41.55
1977	26,714	13,039	5,846	44.83	12,876	254	317,692	41.04
1978	26,772	13,586	7,137	52.53	12,385	491	325,392	41.75
1979	26,176	14,596	6,334	43.39	12,715	331	333,290	43.79
1980	25,719	15,170	6,223	41.02	11,858	1199	341,391	44.44
1981	26,925	14,899	6,988	46.90	12,712	1451	349,351	42.65
1982	27,868	15,383	7,442	48.38	13,296	1264	357,505	43.03
1983	27,994	15,031	8,812	58.63	13,180	1587	365,857	41.08
1984	28,171	15,642	9,251	59.14	13,065	975	374,413	41.78
1985	27,407	15,855	8,936	56.36	12,179	312	383,177	41.38
1986*	27,074	16,559	7,927	47.87	11,623	407	392,155	42.23

FUENTES: Las mismas del Cuadro 17, Tabla 2.

CUADRO 19

PRECIO MUNDIAL DEL AZUCAR CRUDO. PROMEDIOS ANUALES, 1950-1985

FOBS Caribe, Contrato No. 11, Nueva York

AÑOS	SIN DEFLACTAR	DEFLACTADOS	SIN DEFLACTAR	DEFLACTADOS	INDICE 1975
	CTS/LB	CTS/LB	DLS/TM	DLS/TM	
1950	4.98	13.46	111.58	301.57	.37
1951	5.67	12.89	127.04	289.73	.44
1952	4.17	9.27	93.43	207.63	.45
1953	3.41	7.93	76.40	177.68	.43
1954	3.26	7.76	73.04	173.91	.42
1955	3.24	7.53	72.60	168.83	.43
1956	3.48	7.73	77.97	173.27	.45
1957	5.16	11.22	115.61	251.34	.46
1958	3.50	7.78	78.42	174.27	.45
1959	2.97	6.60	66.55	147.88	.45
1960	3.14	6.83	70.35	152.95	.46
1961	2.91	6.19	65.20	138.73	.47
1962	2.98	6.34	66.77	142.06	.47
1963	8.50	18.09	190.45	405.21	.47
1964	5.87	12.23	131.52	274.01	.48
1965	2.12	4.33	47.50	96.94	.49
1966	1.86	3.80	41.68	85.05	.49
1967	1.99	3.98	44.59	89.18	.50
1968	1.98	3.96	44.36	88.73	.50
1969	3.37	6.48	75.51	145.21	.52
1970	3.75	6.94	84.02	155.60	.54
1971	4.52	7.79	101.28	174.61	.58
1972	7.41	11.95	166.03	267.79	.62
1973	9.59	13.14	214.87	294.35	.73
1974	29.60	33.26	663.22	745.19	.89
1975	20.49	20.49	459.10	459.10	1.00
1976	11.60	11.60	259.91	259.91	1.00
1977	8.11	7.44	181.71	166.71	1.09
1978	7.81	6.25	174.99	139.99	1.25
1979	9.87	6.90	221.15	154.65	1.43
1980	29.01	18.36	650.00	411.39	1.58
1981	16.93	11.44	379.33	256.31	1.48
1982	8.55	5.90	191.57	132.12	1.45
1983	8.50	6.12	190.45	137.02	1.39
1984	5.18	3.78	116.06	84.72	1.37
1985*	4.09				

FUENTES: "Precios Mundiales del Azúcar Crudo", Suplemento de Informe de Mercado, Tema de Interés, NO. 178, México, 2a. quincena de diciembre, 1984.

*/ "GEPLACEA en Cifras", Boletín GEPLACEA, Vol. III, No. 11, México, diciembre de 1986, Tabla 1.

Nota: Precios deflactados en base a 1975 e Índice de Valor Unitario de Exportaciones de Manufacturas de Países Desarrollados, UNCTAD.

CUADRO 20

CUOTAS DE IMPORTACION DE AZÚCAR DE LOS ESTADOS UNIDOS POR PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE

PAISES	Toneladas cortas valor crudo						
	1 PROMEDIO 1975/81	2 1982/83	3 1983/84	4 1984/85	5 1985/86	6 1987	7 1988
BARBADOS	-----	20000		17800	12500	7500	5770
BELICE *	51000	31000		27940	18876	10010	7700
COSTA RICA	73000	42000		52302	34713	17583	13110
REP. DOMINICANA	793000	493000		447040	302016	160160	123200
EL SALVADOR	108000	73000		74561	50000	26020	19766
GUATEMALA	207000	134000		121920	82368	43680	33600
HAITI	6000	17000		12500	12500	7500	5770
HONDURAS	45000	28000		50017	32713	15917	11524
JAMAICA	-----	31000		27940	18876	10010	7700
MEXICO	24000	17000		12500	12500	7500	5770
NICARAGUA	102000	59000		6000	-----	-----	-----
PANAMA	122000	81000		73660	49764	26390	20300
SAN CRISTOBAL- NIEVES *	-----	17000		12500	12500	7500	5770
TRINIDAD Y TOBA- GO	-----	20000		17780	12500	7500	5770
ARGENTINA	225000	109220		73788	39130	225000	33100
BOLIVIA	43000	22000		20320	13728	7500	5770
BRASIL	650000	406000		368300	248820	131950	101500
COLOMBIA	114000	67000		60960	41184	21840	16800
ECUADOR	52000	31000		27940	18876	10010	7700
GUYANA	192000**	34000		30480	20592	10920	8400
PARAGUAY *	6000	17000		12500	12500	7500	5770
PERU	182000	115000		104140	70356	37310	28700
URUGUAY	2000			12500	12500	7500	5770
GEPLACEA	2938000	1810000		1647880	1107794	595920	457020
AMERICA LATINA		1875000		1700820	1164170	620930	
CUOTA TOTAL	4752000	2891000		2675000	1848054	1001430	755810

FUENTES: Columnas 1 - 2: GEPLACEA, Manual Sobre Comercialización Internacional del Azúcar, México, 1985, Cap. III, p. 119.

Columnas 4 - 7: GEPLACEA, Informes de Mercado, Boletín GEPLACEA, correspondientes a los meses de febrero de 1985 y 1987, y marzo de 1988.

NOTAS: 1 tonelada corta = 0.9072 toneladas métricas

* Países que no pertenecen a GEPLACEA

** Incluye a las Indias Occidentales: Barbados, Antillas Holandesas, San Cristóbal-Nieves-Anguila

CUADRO 21

EXPORTACIONES DE AZUCAR DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE COMO PROPORCION DE SU PRODUCCION NACIONAL

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
BARBADOS	92.3	90.8	87.6	90.0	86.0	82.3	87.5	88.6	85.6	86.5	89.8	66.0	98.9	85.5	87.8	76.7	
BELICE	88.1	92.7	96.4	----	95.3	94.9	85.5	87.7	98.2	92.1	95.1	92.0	91.4	96.1	93.5	87.2	
COSTA RICA	44.9	49.7	55.5	57.1	46.0	49.7	41.9	42.1	38.2	35.8	37.1	29.8	30.3	28.1	34.2	1.3	
CUBA	91.4	92.6	88.3	89.1	92.7	89.4	93.7	89.7	94.4	93.2	91.0	89.2	96.2	91.0	90.1	91.4	
REP. DOMI- NICANA	78.2	89.3	97.3	90.8	85.8	83.4	77.6	88.7	78.1	86.2	78.3	78.0	66.2	79.1	78.1	78.4	
EL SALVADOR	41.1	45.0	71.7	44.5	56.0	57.3	49.7	53.1	47.7	60.0	16.3	26.7	28.3	36.0	32.4	41.4	
GUATEMALA	30.7	37.2	39.0	47.8	39.3	53.1	62.1	60.3	34.2	47.1	46.4	48.1	37.5	65.8	54.9	25.5	
HAITI	29.7	36.6	29.1	23.2	23.4	15.2	9.3	25.2	9.1	16.7	14.0	0.0	10.7	31.9	38.3	----	
HONDURAS	20.0	19.6	20.1	0.0	12.1	14.4	8.9	21.8	17.2	32.8	42.5	38.6	40.2	38.8	45.0	43.6	
JAMAICA	79.1	78.8	73.8	80.1	73.6	72.3	66.2	75.0	66.4	66.6	56.9	61.0	71.0	79.3	83.6	72.4	
MEXICO	25.5	22.1	23.1	20.9	17.4	8.2	0.5	0.0	2.3	0.9	0.0	0.0	0.6	0.5	0.0	1.9	
NETHERLAND																	
ANTILLES	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
NICARAGUA	49.2	46.2	65.4	44.7	39.9	42.4	63.3	45.3	46.6	55.0	36.3	41.5	39.3	45.1	39.9	14.6	
PANAMA	44.6	49.2	43.8	52.4	55.0	63.0	57.7	65.8	67.5	67.3	72.6	60.0	46.6	63.7	46.7	48.5	
ST. KITTS- NEVIS-ANGUI- LA	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	93.0	94.1	94.8	92.7	91.5	92.9	93.1	92.8	92.0
TRINIDAD Y TOBAGO	77.2	76.6	76.8	76.4	73.2	67.7	77.1	79.2	69.6	65.4	56.5	72.1	63.8	79.5	70.7	77.5	
ARGENTINA	12.4	12.1	12.8	28.7	43.1	14.5	18.8	57.5	26.2	24.9	28.2	43.6	20.8	45.5	34.2	13.2	
BOLIVIA	8.7	7.4	----	8.4	27.2	29.3	52.0	40.7	27.3	43.9	41.0	7.8	18.6	22.9	4.2	9.6	
BRASIL	22.5	23.2	42.9	42.9	33.2	27.5	17.3	28.4	24.3	26.4	32.2	30.6	31.2	29.3	32.8	30.9	
COLOMBIA	19.2	21.6	24.6	17.6	14.4	20.4	10.7	0.0	13.0	25.1	22.5	14.6	22.2	22.6	15.5	21.6	
CHILE	0.0	0.0	0.0	0.0	9.8	25.4	0.0	8.7	23.8	0.0	63.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
ECUADOR	34.6	35.2	36.2	27.5	19.3	18.7	8.7	21.0	11.6	19.3	19.5	15.9	0.0	0.0	3.1	7.8	
GUYANA	92.6	91.7	95.3	84.8	88.4	94.7	89.3	86.0	86.4	88.5	92.0	87.9	86.9	85.3	83.8	89.4	
PARAGUAY	0.2	0.0	23.2	14.5	27.6	4.3	1.3	0.0	0.0	21.0	4.7	0.0	4.0	16.4	0.0	0.0	
PERU	52.3	48.6	53.5	45.3	46.6	43.8	30.5	45.7	31.0	26.0	9.8	0.0	11.1	20.2	15.3	12.7	
SURINAM	21.5	10.1	29.2	4.2	0.0	0.0	3.0	18.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
URUGUAY	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.9	0.0	7.7	0.0	0.0	0.0	0.0	14.5	7.5	4.9	
VENEZUELA	8.0	6.4	29.7	7.8	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	

FUENTE: Elaborado con datos de Sugar Yearbook, International Sugar Organization, 1977, 1983 y 1984.

CUADRO 22

EXPORTACIONES BAJO ACUERDOS ESPECIALES POR PAISES DEL CARIBE COMO PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES TOTALES

AÑO	BARBADOS	GUYANA	JAMAICA	TRINIDAD Y TO-	CUBA
	%	%	%	BAGO %	%
1970	36.5	55.5	42.6	43.8	69.5
1971	42.2	47.5	41.6	44.4	60.8
1972	52.0	53.7	45.1	41.0	56.5
1973	49.5	72.3	47.2	52.8	63.0
1974	51.5	42.3	46.0	53.9	60.5
1975	63.1	50.5	49.8	67.3	71.2
1976	52.7	63.1	64.9	48.1	76.0
1977	58.5	81.6	61.3	64.5	76.2
1978	69.7	55.9	89.2	55.3	71.7
1979	49.5	57.1	44.8	75.5	71.7
1980	45.9	60.4	68.1	100.0	64.6
1981	70.3	71.6	100.0	100.0	68.3
1982	65.2	69.0	93.6	100.0	76.9
1983	71.2	77.0	83.4	100.0	75.2
1984	86.0	80.5	81.2	100.0	79.7
1985	69.2	80.9	86.8	85.5	75.6

FUENTES: Elaborado en base a datos de "GEPLACEA en Cifras", Temas de Mercado, Boletín GEPLACEA, Vol. III, No. 11, México, diciembre de 1986, Tablas 14 y 18.

CUADRO 23

GEPLACEA: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES DE LOS DISTINTOS TIPOS DE AZUCAR: 1978-1985

	1978		1979		1980		1981		1982		1983		1984		1985	
	CRUDO	BLANCO	CRUDO	BLANCO	CRUDO	BLANCO	CRUDO	BLANCO	CRUDO	BLANCO	CRUDO	BLANCO	CRUDO	BLANCO	CRUDO	BLANCO
Argentina	64.58	32.42	62.39	37.61	76.86	23.14	88.58	11.42	65.98	34.02	56.83	43.17	81.29	16.71	62.00	17.20
Brasil	57.40	42.60	67.82	32.18	52.91	47.09	57.27	42.73	43.47	56.53	39.31	60.69	42.43	57.57	41.17	56.83
Cuba	94.86	5.14	94.72	5.28	93.12	6.88	93.28	6.72	94.18	5.82	93.01	6.99	92.95	7.05	91.23	8.77
Rep. Dominicana	100.00	.00	100.00	.00	100.00	.00	100.00	.00	100.00	.00	100.00	.00	100.00	.00	101.30	18.70
Nicaragua	100.00	.00	100.00	.00	100.00	.00	100.00	.00	100.00	.00	100.00	.00	100.00	.00	67.57	32.43

FUENTE: GEPLACEA, "GEPLACEA en Cifras", Tomas de Mercado, Boletín GEPLACEA, Vol. III, No. 11, México, diciembre de 1986, Tabla 24.
(Idem.)

CUADRO 24

AMÉRICA LATINA: CONSUMO DE AZÚCAR COMO PROPORCIÓN DE LA PRODUCCIÓN TOTAL, 1970-1985

(miles de toneladas métricas valor crudo)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Barbados	8.1	9.7	11.5	11.2	15.3	14.8	13.9	12.3	15.4	13.1	11.6	16.8	17.0	19.0	14.4	13.4
Belize	8.6	7.7	6.7	7.9	6.8	6.8	8.2	6.8	8.5	7.1	6.5	7.3	5.9	5.4	6.7	5.6
Costa Rica	57.3	49.0	47.5	49.3	54.0	53.6	58.6	62.5	57.2	68.8	63.2	72.6	71.7	66.0	61.2	65.2
Cuba	6.2	10.3	10.0	8.6	11.3	7.8	8.6	7.5	7.2	6.6	7.0	7.0	8.1	9.1	9.3	11.2
R. Dominicana	12.2	12.0	12.4	14.4	14.0	14.2	13.0	14.0	15.2	15.9	20.6	18.6	16.5	19.7	22.6	33.0
El Salvador	60.2	47.1	44.0	39.0	39.4	48.4	47.1	39.3	49.5	52.5	71.4	78.1	77.1	58.4	65.6	57.1
Guatemala	66.7	65.9	56.4	59.6	47.4	50.5	39.4	45.6	40.4	53.8	56.5	54.0	45.2	39.5	47.7	56.0
Haití	66.7	67.6	68.6	83.3	77.9	78.3	91.7	in	in	100.0	95.4	in	in	in	in	in
Honduras	88.7	90.9	83.1	105.4	89.5	86.7	91.8	75.6	60.3	66.2	58.1	60.9	48.9	44.0	55.2	50.9
Jamaica	21.9	23.1	24.5	28.0	27.3	28.6	29.0	38.3	37.6	35.0	49.6	48.8	46.5	47.0	50.6	47.6
México	82.9	77.1	80.2	81.8	82.6	92.6	98.7	96.0	93.7	98.8	in	in	in	in	in	-
Netherlands Antilles	in	in	in	in	in	in	in	in	in	in	in	in	in	in	in	-
Nicaragua	49.0	42.8	47.7	49.4	54.5	47.6	42.1	48.9	49.4	53.3	66.1	57.5	54.3	56.1	57.7	62.0
Panamá	49.9	50.4	59.5	51.2	46.3	37.0	30.3	31.6	32.4	28.7	34.8	39.6	32.4	37.2	43.0	49.3
St. Kitts-Nevis	-	-	-	-	-	-	5.4	5.4	5.4	6.7	7.5	5.7	6.0	6.9	7.7	-
Trinidad & Tabago	22.3	24.2	22.2	28.2	24.6	27.7	23.5	26.1	30.7	31.4	34.1	41.6	38.9	60.4	69.2	61.2
Argentina	97.5	106.1	78.7	58.1	72.0	80.6	63.4	58.2	66.2	77.3	60.4	62.9	58.6	58.9	94.9	62.0
Bolivia	89.4	134.6	98.6	76.8	71.4	67.3	49.9	55.2	61.2	68.7	65.2	64.6	61.2	64.9	94.0	-
Brasil	69.6	71.7	67.1	61.5	66.0	79.2	70.3	57.0	66.8	81.6	75.7	67.3	68.2	61.8	67.0	65.8
Colombia	80.7	80.9	75.9	85.2	83.8	79.6	90.3	in	84.4	75.6	79.5	85.8	76.6	75.6	63.6	76.3
Chile	in	in	in	in	in	in	in	in	in	in	in	in	in	in	in	-
Ecuador	61.7	64.5	72.5	67.1	78.7	80.0	79.3	in	80.8	81.7	81.3	94.6	in	in	96.9	-
Guyana	7.8	8.1	9.6	12.4	9.4	9.7	10.7	14.1	10.5	10.5	11.0	11.7	12.2	15.7	14.6	12.1
Paraguay	93.7	83.4	100.0	83.0	71.6	78.6	80.6	in	86.7	85.5	78.1	80.0	86.2	84.6	84.0	-
Perú	49.4	47.4	51.0	53.9	52.8	57.2	62.6	60.4	63.0	78.0	in	in	95.9	in	in	91.5
Surinam	87.7	in	96.7	in	100.0	in	in	in	in	100.0	100.0	in	in	in	in	in
Uruguay	in	in	in	in	in	in	95.8	100.0	in	in	99.5	in	95.5	86.1	95.0	-
Venezuela	51.0	83.3	85.6	104.0	94.3	100.9	106.4	in	in	in	in	in	in	in	in	-
GEPLAZCA	44.7	48.8	50.6	48.1	49.5	53.9	52.2	48.6	50.6	55.5	58.8	55.2	54.9	53.5	55.4	57.7
América Latina	45.3	49.0	51.9	49.7	50.1	54.3	52.6	49.6	51.9	57.0	60.3	56.3	56.1	54.5	56.2	58.5

FUENTE: Elaborado con datos de International Sugar Organization, Sugar Yearbook, 1977, 1983, 1984 y 1985.

NOTA: in - importador neto