



UNIVERSIDAD DE VALPARAISO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DEL AZUCAR

Autor
RICARDO ELISEO CORNEJO CARTAGENA

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADA A LA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAISO PARA OPTAR AL
GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES
TÍTULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES.

PROFESOR GUÍA: EDUARDO JACQUIN N.

Viña Del Mar, Octubre 2008

Índice

1. Introducción.
2. Servicio Nacional de Aduanas
 - 2.1 Reseña Histórica.
 - 2.2 Definiciones Estratégicas
 - 2.2.1 Misión
 - 2.2.2 Objetivos Estratégicos.
 - 2.2.3 Productos Estratégicos.
 - 2.2.4 Rol de Aduanas.
 - 2.3 Organigrama
3. departamento de Fiscalización Operativa.
 - 3.1 reseña Histórica.
 - 3.2 Funciones.
 - 3.3 Estructura de la Organización.
 - 3.4 Diseño Estratégico para la Fiscalización.
 - 3.5 Procesos y Actividades.
 - 3.5.1 Definición Estratégica y de Fiscalización (AIE).
 - 3.5.2 Información.
 - 3.5.3 Inteligencia Operativa.
 - 3.5.4 Programas de Fiscalización.
 - 3.5.5 Actividades Regulares.
 - 3.5.6 Otras Actividades de Apoyo a la Fiscalización.

4. Descripción de la Práctica.

5. Anexo.

6. Bibliografía.

1. Introducción

El presente documento tiene por misión mostrar en forma estructurada la Organización en la cual ejecute mi práctica profesional de acuerdo a los requerimientos solicitados por la Escuela de Negocios Internacionales de la Universidad de Valparaíso.

El enfoque dado en este informe, está orientado para la mejor comprensión de la Organización que es la Dirección Nacional de Aduanas, posteriormente estudiaremos el departamento en el cual desarrolle mi actividad propiamente tal y finalmente detallare específicamente el rol que me correspondió realizar en dicho departamento cuyo nombre es el Departamento de Fiscalización Operativa, perteneciente a la Subdirección de Fiscalización Aduanera.

El Departamento de Fiscalización Operativa tiene como una de las principales funciones la de realizar Investigaciones y Auditorias en áreas sensibles y complejas, para este caso la investigación será de un Commodity que es: El Azúcar. En esta se solicita estudiar su Comercialización en el Mercado Mundial, para ello se definen parámetros tales como: Definición del Azúcar, Comercio en el Mercado Mundial, Participantes del Mercado y Chile en el Mercado del Azúcar.

El Departamento de Fiscalización cuenta con sistemas de información y archivos, además de profesionales del área la que facilitarán la realización y desarrollo de dicha investigación.

2. Servicio Nacional de Aduanas.

2.1 Reseña Histórica.

De acuerdo a la Historia a nivel Mundial, las Aduanas nacieron para impedir la entrada de productos a un determinado territorio.

Nuestro servicio nacional de Aduanas ha tenido un rol que ha sido desarrollar el Comercio Exterior, fiscalizando el ingreso y salida de mercancías del País, esta labor la ha desarrollado desde tiempos de la Colonia, cuando la Reina Isabel de Castilla estableció la llamada “Casa de contratación de Sevilla o Aduana de Sevilla, creada a pocos años del descubrimiento de América, la idea fue la de centralizar desde allí las mercancías que salían a las nuevas colonias Americanas.

Posteriormente en 1545, surge un derecho de Aduana que será El Almojarifazgo o derechos de entrada sobre el valor de las Mercancías.

La organización del primer Servicio de Aduanas de Chile data de 1774, gracias al Gobernador Agustín de Jáuregui, cuya sede se encontraba en Santiago y cuyo nombre era “Administración de Aduanas”. El 21 de Febrero de 1811 se dicta la primera Ordenanza de Aduana, permitiendo el comercio reciproco con Naciones amigas a neutrales con respecto a España. En 1820 se acuerda crear una Aduana en Valparaíso para aforar y liquidar las Mercancías, finalmente en 1831 se traslada definitivamente, la Aduana Mayor o Superintendencia de Aduanas, desde Santiago a Valparaíso, dos años después se crean los Almacenes de Aduana.

En los años siguientes mediante diversos cuerpos legales se dictan Normas y procedimientos aduaneros, como también se van creando nuevas Aduanas en distintos puntos del país.

En la actualidad, en virtud de la inserción Internacional de nuestro país y de los tratados de libre comercio y acuerdos comerciales suscritos por Chile, el rol que le cabe a Aduanas es preponderante, ya que su tarea no solo radica en la recaudación de los Derechos Aduaneros y de impuestos de carácter interno a las importaciones, sino que ahora le corresponde implementar la puesta en marcha de dichos Acuerdos Internacionales, siendo un ente facilitador de Comercio Exterior, el cual fiscaliza de manera exacta y oportuna.

2.2 Definiciones Estratégicas

2.2.1 Misión.

Resguardar los intereses de la Nación y apoyar el Comercio Exterior del país, mediante el uso eficiente e integrado de la fiscalización y facilitación de las operaciones de Comercio Internacional, basándose en el principio de la buena fe, en un clima de confianza y actuando conforme a los principios de probidad y transparencia.

2.2.2. Objetivos Estratégicos.

Resguardar el cumplimiento voluntario de las normas que regulan el Comercio Exterior Chileno, protegiendo al país del tráfico ilícito de mercancías y de la evasión tributaria Aduanera, por medio de la aplicación sistemática de un modelo de gestión de riesgos.

Generar, evaluar, actualizar, y difundir permanentemente la normativa Aduanera para ponerla a disposición de los participantes del comercio exterior y facilitar el cumplimiento voluntario de las obligaciones Aduaneras.

Simplificar, automatizar e incorporar nuevas tecnologías de información en procesos claves de Aduanas, para facilitar el comercio internacional.

Generar información relevante de comercio exterior para ponerla a disposición de manera oportuna tanto de la comunidad nacional como de otras entidades vinculadas al comercio exterior.

2.2.3. Productos Estratégicos.

2.2.3.1. Despacho de mercancías:

- Ingresos de Mercancías.
- Salida de Mercancías.
- Transito de Mercancías.
- Operaciones de Zona Franca.

2.2.3.2. Generación de Normas y Aplicación de Técnicas Aduaneras.

- Generación y difusión de Normas
- Compendio de Normas Aduaneras.
- Manual de Zona Franca
- Normativa de Viajeros
- Norma sobre subastas
- Aplicación de técnicas Aduaneras
- Fallos de Clasificación
- Fallos de valor
- Resoluciones de Calificación de Servicios como Exportación
- Dictámenes de Clasificación
- Certificados de Valor
- Aplicación de Normas de Origen (Acuerdos Comerciales)
- Reconocimiento de Beneficios y Franquicias
- Subastas Aduaneras

2.2.3.3 Fiscalización de Operaciones de Comercio Exterior

- Fiscalización del Tráfico de Mercancías
- Protección de la Comunidad
- Comercio Desleal
- Cumplimiento de Normas Tributarias
- Cumplimiento Tributario
- Protección Comercial
- Cumplimiento Voluntario
- Cumplimiento Agentes Económicos y otros operadores.

2.2.3.4. Generación y Difusión de Información – Información Estadística

- Información a Organismos Oficiales
- Información de Convenios
- Informe de Comercio Exterior
- Informe Estadístico
- Información Estadística Web
- Comercio Desleal

2.2.3.5. Clientes- Usuarios- Beneficiarios

- Estado de Chile
- Viajeros
- Importadores y Exportadores
- Otros demandantes de Información de Comercio Exterior

- Usuarios de Zona Franca
- Residentes de Zona de Tratamiento Aduanero Especial
- Comunidad Nacional
- Industria y Comercio
- Organismos Públicos
- Otros Organismos con Convenio
- Estudiantes.

2.2.4. Rol de Aduanas

El Servicio Nacional de Aduanas es un Organismo del Estado de Administración Autónoma, que se relaciona con el poder ejecutivo, a través del Ministerio de Hacienda.

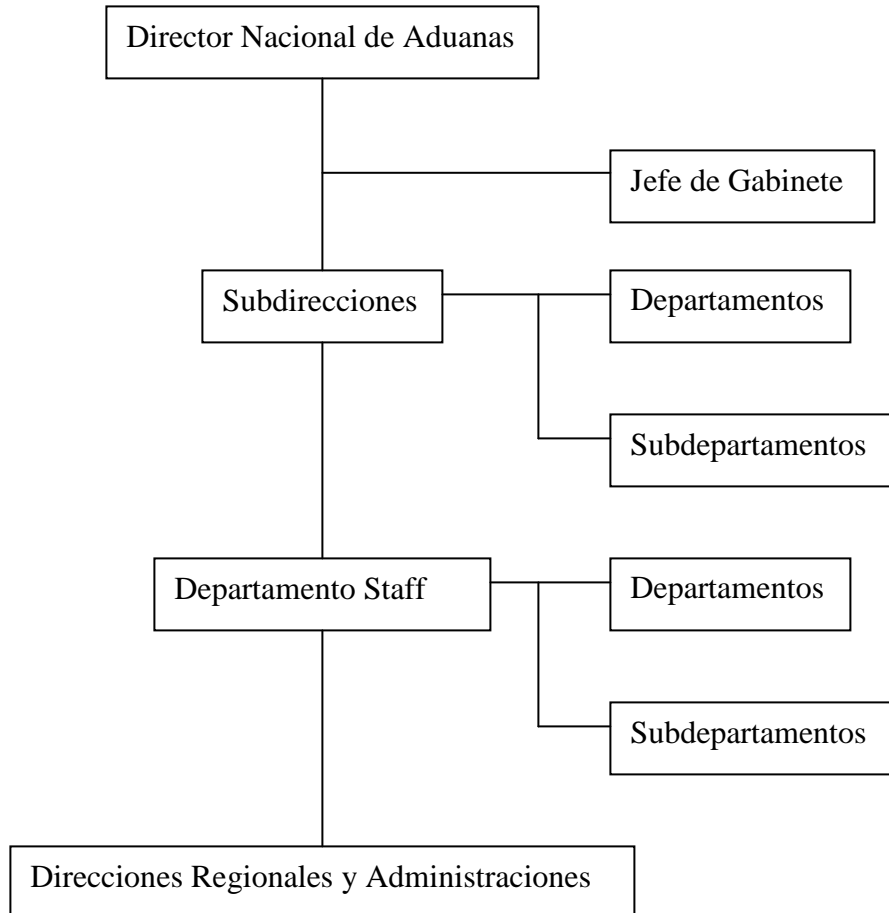
2.2.4.1. Funciones

Como institución pública, cumple funciones claves para el desarrollo del país, ya que tiene un importante rol en materias de comercio exterior, facilitando las operaciones de Importación y Exportación, a través de la simplificación de trámites y procesos, resguardando los intereses del Estado, fiscalizando dichas operaciones y recaudando los impuestos vinculados a estas, finalmente generando estadísticas del intercambio comercial de Chile.

2.2.4.2 Ejes Centrales de la Gestión de Aduanas.

- Facilitación del Comercio Exterior, en un contexto de Globalización.
- Fiscalización Aduanera, exacta y oportuna.
- Modernización del Servicio, en el marco de la modernización del Estado.

2.3 Organigrama



Director Nacional de Aduanas

- Jefe de Gabinete

Subdirecciones

Subdirección de Fiscalización

- Departamento de Inteligencia Aduanera
- Departamento de Fiscalización de Agentes Especiales
- Departamento de Fiscalización de Drogas
- Departamento de Fiscalización Operativa

Subdirección Técnica

- Departamento Normativo
 - Subdepartamento Procesos Aduaneros
 - Subdepartamento Regímenes Especiales
- Departamento Técnico
 - Subdepartamento Clasificación
 - Subdepartamento Valoración
 - Subdepartamento Comercialización
 - Subdepartamento Laboratorio Químico

Subdirección Jurídica

- Departamento de Informes y Asesoría Jurídica
- Departamento Judicial
- Departamento de Gestión y Proyectos
- Departamento de Asesoría Legal y Administrativa

Subdirección Informática

- Departamento de Servicios
- Departamento de Sistemas
- Departamento Infraestructura y Seguridad
- Departamento de Proyectos Especiales
 - Subdepartamento de Proyectos y Control de Gestión

Subdirección Administrativa

- Departamento de Finanzas
 - Subdepartamento Costo y Presupuesto
 - Subdepartamento Contabilidad
 - Subdepartamento Remuneraciones
 - Subdepartamento Tesorería
- Departamento de Bienes y Servicios
- Departamento Servicios
 - Subdepartamento Abastecimientos
 - Subdepartamento Bienes
 - Subdepartamento Proyectos

Subdirección De Recursos Humanos

- Departamento de Personal
 - Subdepartamento Administración de Personal
- Departamento de Capacitación
- Departamento de Bienestar

Departamentos Staff

- Departamento Secretaria General
 - Subdepartamento Comunicaciones
 - Subdepartamento Partes e Informaciones

- Departamento de Estudios
 - Subdepartamento Estudios
 - Subdepartamento Gestión
- Departamento de Auditoría Interna
- Departamento de Asuntos Internacionales

Direcciones Regionales y Administraciones

- Dirección Regional Aduana de Iquique
 - Administración Aduana de Arica
- Dirección Regional Aduana de Antofagasta
 - Administración Aduana de Tocopilla
 - Administración Aduana de Chañaral
- Dirección Regional Aduana de Coquimbo
- Dirección Regional Aduana de Valparaíso
 - Administración Aduana de Los Andes
 - Administración Aduana de San Antonio
- Dirección Regional Aduana Metropolitana
- Dirección Regional Aduana de Talcahuano
- Dirección Regional Aduana de Puerto Montt
 - Administración Aduana de Osorno
- Dirección Regional Aduana de Coyhaique
 - Administración Aduana de Puerto Aysen
- Dirección Regional Aduana de Punta Arenas

3. Departamento de Fiscalización Operativa

3.1. Reseña histórica

La resolución N° 260 de 24.01.2000 que creo el Departamento de Fiscalización de agentes económicos (fiscalización fuera de los procesos).

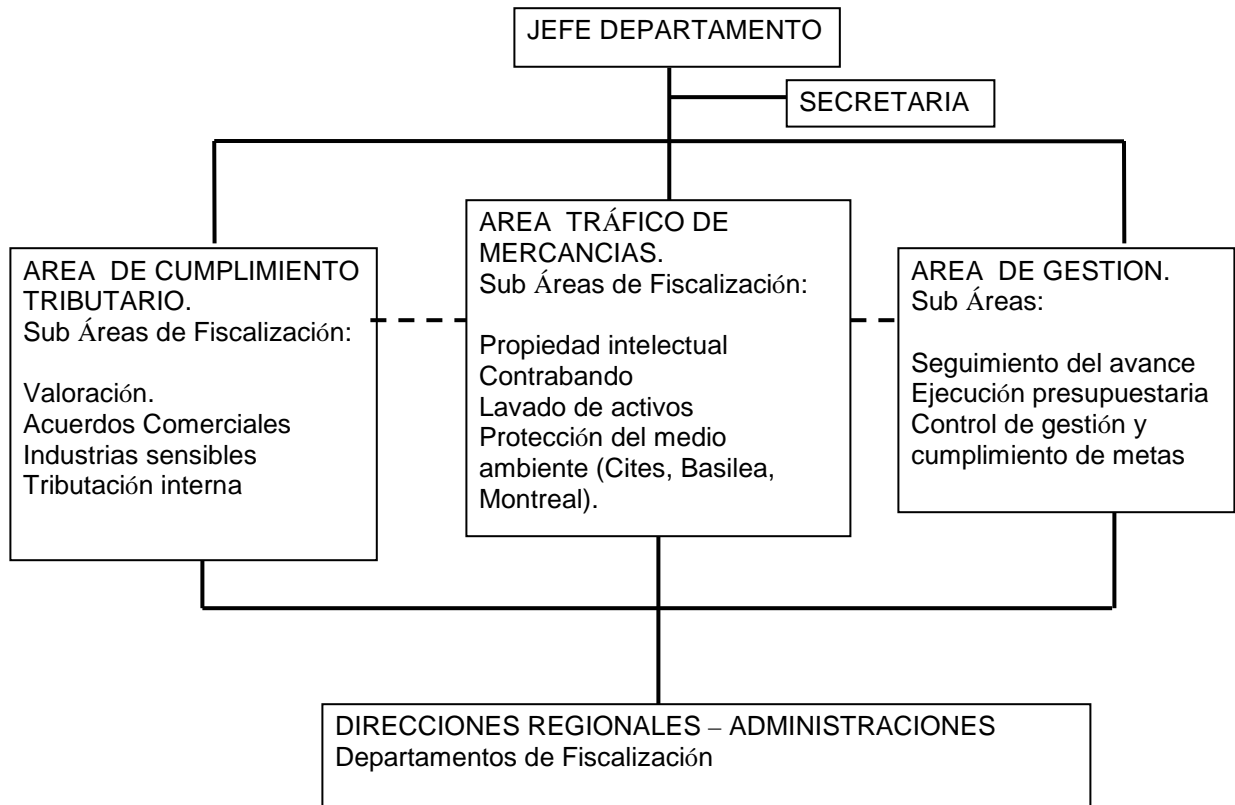
La resolución N° 526 del 9 de febrero del 2001 creo el equipo nacional de supervisión y control (unidad móvil en la estructura)

La resolución N° 2279 de 27.06.2002 que cambio la denominación de Ensync al actual Departamento de Fiscalización Operativa, conservando sus funciones.

3.2. Funciones.

- a. Desarrollar en el nivel operativo los Planes, Programas y Procedimientos de Fiscalización.
- b. Realizar investigaciones y Auditorias en áreas complejas o sensibles.
- c. Recolectar, evaluar y analizar la información del nivel operativo.
- d. Apoyar operativamente a los grupos de Fiscalización Regionales.
- e. Controlar y coordinar el desarrollo calidad y resultado de las actividades fiscalizadoras efectuadas por las Aduanas.
- f. Retroalimentar al DIA en la evaluación de los resultados derivados de las acciones de fiscalización.
- g. Asesorar y fiscalizar las demás labores que el Subdirector le encomiende en el ámbito de su competencia.

3.3 Estructura de la Organización



3.4 Diseño estratégico para la fiscalización

A Partir de la misión de la Organización podemos encontrar un objetivo estratégico el cual será resguardar el cumplimiento de las normas que regulan el comercio exterior chileno protegiendo al país del tráfico ilícito de mercancías y de la evasión tributaria aduanera por medio de la aplicación sistemática de la aplicación de un modelo de gestión de riesgo.

Por lo tanto la fiscalización del comercio exterior en cuanto a los productos estratégicos y áreas de enfoque principal, estará dada por:

Fiscalización de tráficos de mercancías (Protección a la Comunidad):

- Drogas
- Seguridad
- Medio Ambiente y Salud Pública
- Propiedad Intelectual
- Lavado de Activos
- Patrimonio Histórico, Artístico y Cultural.

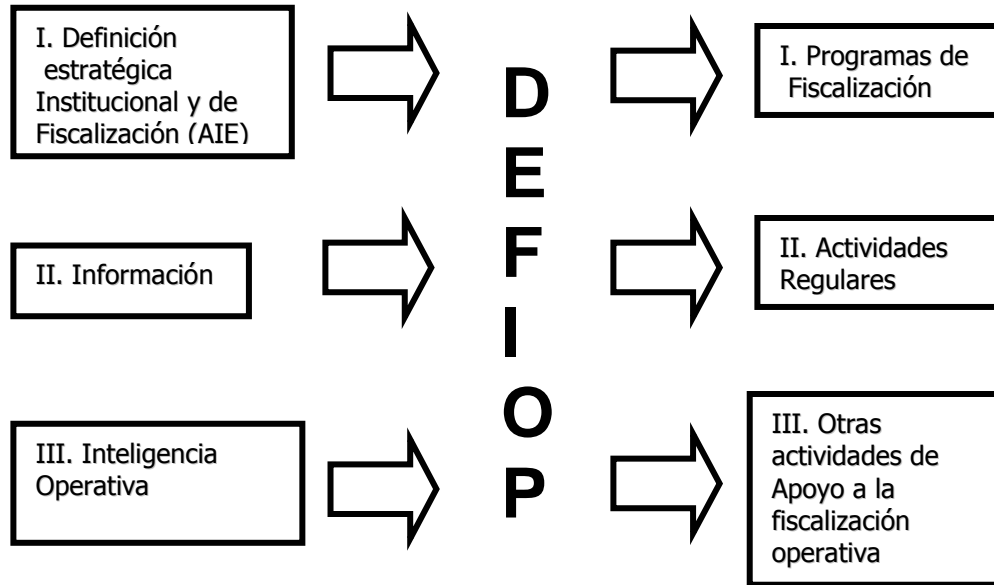
Cumplimientos Tributarios (Cumplimiento Tributario)

- Acuerdos Comerciales y Normas de origen
- Valoración en Aduana
- Zonas Francas y extremas
- Tributación especial
- Evasión

Cumplimiento voluntario (Fiscalización de Operadores)

- Despachadores de Aduana
- Almacenistas
- Operadores de Transporte
- Usuarios de Zona Franca
- Couriers

3.5. Procesos y actividades



3.5.1. Definición Estratégica y de Fiscalización (AIE)

3.5.2 Información

1. Formal del ámbito publico
 - a. Nacional
 - a.1 Aduanas del país, DIA
 - a.2 Servicios Fiscalizadores:
SII, Tesorerías, Min. Salud, CONAF, SAG, SERNAPESCA.
 - a.3 Órganos judiciales: Fiscalías y Tribunales
 - a.4 Órganos fiscalizadores: Cámara Diputados, Contraloría, Fiscalía Nacional Económica.
 - a.5 Órganos policiales: Carabineros, Investigaciones
 - a.6 Otros órganos facultades policiales: Armada, Aeronáutica.

- b. Internacional
 - b.1. Aduanas extranjeras
 - b.2. RILO
 - 2. Formal del ámbito privado
 - a. Asociaciones Gremiales
 - b. ONG's ambientales
 - 3. Informal
 - a. Denuncias (particulares, correos a la WEB)
 - b. Información pública (medios de comunicación, bases de datos comerciales, Internet)
- 3.5.3. Inteligencia Operativa
- 1. Enlaces RILO, OLAF, Aduanas extranjeras
 - 2. ANI
 - 3. Carabineros, Armada
 - 4. Enlaces análisis Compañías Navieras
- 3.5.4. Programas de fiscalización
- 1. Diseño y aprobación con cada Aduana
 - 2. Seguimiento de programas en ejecución:
 - a. Apoyo al desarrollo de la programación (técnico, legal e Información procesada).
 - b. Coordinaciones entre Aduanas y otros organismos
 - c. Evaluación del avance (denuncias, cargos o actividad)

3.5.5 Actividades regulares

1. Alertas
2. Investigaciones de alcance nacional (denuncias, cargos)
3. Respuestas a requerimientos Judiciales, Contraloría, Congreso y otros organismos públicos

3.5.6. Otras actividades de Apoyo a la fiscalización operativa

1. Procedimientos de fiscalización
2. Informes especializados
3. Coordinación con otras Subdirecciones
 - a. Jurídica
 - b. Técnica (desarrollo y aplicación de normas)
 - c. Administrativa (recursos)
 - d. Informática (Web Intranet, información de sistema).
4. Coordinaciones externas nacionales y extranjeras
 - a. Aduanas con convenio de asistencia
 - b. Enlaces de fiscalización de Aduanas extranjeras
 - c. Ministerio Público
 - d. Organismos públicos y policiales

4. Descripción de la Práctica Profesional

Si bien es cierto que el Servicio Nacional de Aduanas, es un Organismo del Estado que resguarda los intereses de la Nación y apoyo al comercio Exterior del país, mediante el uso eficiente e integrado de la Fiscalización y facilitación de las Operaciones de Comercio Internacional, es por ello que consideré que esta Entidad Estatal sería la más adecuada para desarrollar mi práctica profesional, ya que guarda directa relación con los profesionales de Negocios Internacionales.

La Subdirección de Fiscalización del Servicio Nacional de Aduanas, es dirigida por el Sr. Mario Arrué Zamora, persona el cual me entrevistó para poder realizar mi práctica profesional, tomando como resolución mi asignación al Departamento de Fiscalización Operativa, fundamentando la necesidad de realizar una investigación de importancia para dicha Organización el cual requería. En dicho Departamento soy recibido por el Jefe Sr. Marcelino Millon Riveros, quien pasa a ser en adelante mi Jefe directo.

El Departamento de Fiscalización está compuesto por once profesionales:

1 Asistente Social y Vista de Aduana con Diplomado en Gestión Pública.

1 Secretaria.

2 Ingenieros Comerciales.

1 Contador Auditor.

1 Ingeniero en Software.

1 Ingeniero en Comercio Internacional y

4 técnicos en Comercio Exterior.

Una de las principales funciones del Departamento de Fiscalización Operativa, es realizar Investigaciones y Auditorías en áreas complejas y sensibles, es en esta función en donde me corresponde desarrollar mi práctica profesional, para ello me encomiendan realizar una investigación de un Commodity, que es el Azúcar.

Para dicho tema se me dan directrices o parámetros a seguir:

1. Definición de Azúcar de Caña y Remolacha.
 - Producción
 - Consumo
 - Costos de Producción
2. Comercio en el mercado mundial.
 - Azúcares Crudos
 - Azúcares Refinados
3. Participantes del Mercado.
4. Variables que condicionan el funcionamiento del Mercado.
 - Fundamentales.
 - No Fundamentales.
5. Chile y el mercado del Azúcar.
 - Participación de la Empresa Chilena en el Mercado Mundial.
 - Importaciones.

Cabe destacar que a medida que se iba desarrollando la investigación, los puntos mencionados anteriormente, se iban extendiendo o acotando de acuerdo a los requerimientos o necesidades de la misma.

Para poder desarrollar las acciones propuestas, el Jefe de Dpto. me faculta para hacer uso de todos los elementos existentes en dicha Organización tales como uso de archivos de información y/o consultas relacionadas a cualquier profesional que trabaje allí, para así de esta forma facilitar el buen desarrollo de la investigación. De acuerdo a la complejidad del trabajo, el principal problema encontrado fue la falta de información, tales como textos o documentos relacionados al tema.

Dado a que el estudio del tema formaba parte de una acuciosa investigación “reservada” de la Subdirección de Fiscalización, en esta práctica no se podrá mencionar las soluciones, ni la descripción de los resultados obtenidos del Objetivo final de la Investigación.

Del contenido del trabajo desarrollado en mi práctica se me informó que, fue de mucha utilidad para los fines que se requerían y que si deseaba podría presentar el texto como parte de mi informe de práctica. Para ello adjunto como anexo la Investigación solicitada por el Dpto. de Fiscalización Operativa durante mi práctica profesional.

Algo muy importante a mencionar es la calidad humana otorgada por cada una de las personas durante el tiempo que realicé la práctica, ya sea en la forma como me integraron al grupo en general, como también reflejada en la predisposición para la entrega de conocimientos profesionales cada vez que se requería.

Conclusiones.

1. De la Organización.

Para el estudio o investigación encomendada, el Departamento de Fiscalización utiliza la aplicación sistemática de políticas, procedimientos y prácticas de gestión, de tal forma de poder analizar, evaluar, tratar y controlar los riesgos del tema en cuestión. Para ello se requiere que todos los funcionarios del departamento de Fiscalización, además de actuar de acuerdo a las Normas y Políticas establecidas, también actúen con ética y valores de los Servicios Públicos.

En la toma de decisiones frente a los temas investigados, estas deberán estar basadas de acuerdo con las Normas, políticas, los valores y la ética.

2. De la Investigación.

El presente trabajo (Anexo), nos presenta las principales características del Mercado Mundial del Azúcar, evolución de la producción, consumo y condiciones de su comercialización.

Si bien es cierto el Azúcar es un “Commodity”, este posee la particularidad de ser producido de dos materias primas distintas: “Caña” y “Remolacha”, siendo el Azúcar de caña mucho más competitiva que el azúcar de remolacha.

Lo anteriormente expuesto nos propone una alternativa de reconversión para la producción Chilena de la Remolacha hacia el sector Agroindustrial, debido a que

producir azúcar de caña cuesta un 60% de lo que cuesta producir la misma cantidad de azúcar a partir de la remolacha.

5. Anexo

El Comercio Mundial del Azúcar

Informe de Investigación

Para el Departamento de Fiscalización Operativa.

Autor: Ricardo Cornejo Cartagena

Alumno en Práctica Profesional

Departamento de Fiscalización Operativa

Dirección Nacional de Aduanas

INDICE

I. INTRODUCCIÓN

- 1.1 Azúcar de caña y de remolacha
- 1.2 Producción
- 1.3 Consumo
- 1.4 Definición del mercado
- 1.5 Costos de producción

II. EL COMERCIO EN EL MERCADO MUNDIAL

- 2.1 El comercio físico
- 2.2 Comercio de azúcares crudos
- 2.3 Comercio de azúcar refinado
- 2.4 Operaciones de futuros y opciones

III. PARTICIPANTES DEL MERCADO

- 3.1 Fondos
- 3.2 Locales
- 3.3 Trade houses
- 3.4 Bancos y otras instituciones financieras
- 3.5 Productores
- 3.6 Importadores e industrias consumidoras

IV. VARIABLES QUE CONDICIONAN EL FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO

- 4.1 Variables fundamentales
 - Nivel de inventarios
 - Flujos comerciales
 - Calidades
 - Climas
- 4.2 Variables no fundamentales
 - Aspectos financieros y crediticios
 - El entorno global
 - Productores y consumidores multinacionales
 - La mayor integración regional
 - La actitud hacia la producción agrícola

V. CHILE Y EL MERCADO DEL AZÚCAR

5.1 Participación de la empresa chilena en el mercado mundial

5.2 Importaciones

- a. Evolución global
- b. Origen de las importaciones
- c. Empresas importadoras
- d. Oferta global
- e. Consumo aparente
- f. Precios

I. INTRODUCCIÓN

En el mercado mundial, el azúcar es considerado un *commodity*, lo que quiere decir que, bajo ciertos parámetros de calidad y especificaciones técnicas, es un producto genérico del que no importa su origen

Sin embargo, los cambios ocurridos en los últimos años indican que este es un mercado complejo. Entre los elementos más importantes que afectan su comportamiento se encuentra *el clima, factores técnicos asociados a movimientos especulativos de fondos de inversión en los mercados bursátiles, la incidencia del precio del petróleo en el valor de los fletes marítimos y los flujos de comercio estacionales, entre otros*. Por lo tanto, este mercado requiere de una lectura atenta de dichos factores, con el objeto de comprender y proyectar sus tendencias. El objetivo de este trabajo es presentar las principales características del mercado mundial de azúcar y los factores que inciden en su comportamiento.

1.1 Azúcar de caña y de remolacha

El azúcar es un edulcorante natural. Conocido normalmente en forma de cristales solidificados de sacarosa, y puede ser producido utilizando dos diferentes materias primas: La caña de azúcar (*saccharum officinarum*) o la remolacha azucarera (*beta vulgaris*).

Se cree que la caña de azúcar, de la cual derivan sus variedades modernas, es originaria de Nueva Guinea. Existen registros en los que es posible determinar que allí se desarrolló y cultivó por más de 9 mil años. Especialistas en botánica creen que su expansión se dio a través de las Filipinas y la India, para después pasar por China y por archipiélagos de la Polinesia tropical.

La caña de azúcar es producida principalmente en regiones de clima tropical, pues necesita de una exposición solar intensa y requiere de gran cantidad de agua para su desarrollo (alrededor de 1650 mm por año). Se trata de una planta de la familia de las gramíneas, por lo que después de cosechada, el brote vuelve a crecer de la misma planta sin tener que volver a sembrar. Por esta característica, la producción de caña tiene mejor rendimiento en los primeros cortes. A través de los años se han desarrollado infinidad de variedades de caña de azúcar, y hoy existen algunas que ofrecen rendimientos aceptables comercialmente después de 7 u 8 cortes. Sus rendimientos son de entre 60 a 120 toneladas por hectáreas y su rendimiento en contenido de azúcar puede fluctuar entre el 10% y 12,5% base azúcar cruda.

La remolacha azucarera, por su parte se dio de forma natural en Sicilia y en ambos lados del Mediterráneo. A pesar del ser reconocida como fuente de dulzor durante muchos siglos, la variedad con mayor rendimiento de azúcar y la fuente de todas las variedades actuales se desarrollo en los primeros años del siglo XIX.

La remolacha azucarera es un cultivo de regiones de clima templado, principalmente de Europa y Norteamérica, que no requiere de gran cantidad de agua como la caña de azúcar se trata de un tubérculo, por lo que, una vez cosechado, se prepara la tierra para una nueva siembra su rendimiento se sitúa entre 40 y 60 toneladas por hectárea y el contenido de azúcar puede variar entre 16% y 18%.

1.2 Producción

En la actualidad, el azúcar se produce en más de 120 países, con una producción total cercana a los 145 millones de toneladas (ciclo 2003/2004) y con una tendencia creciente de la producción para ser frente a la demanda mundial.

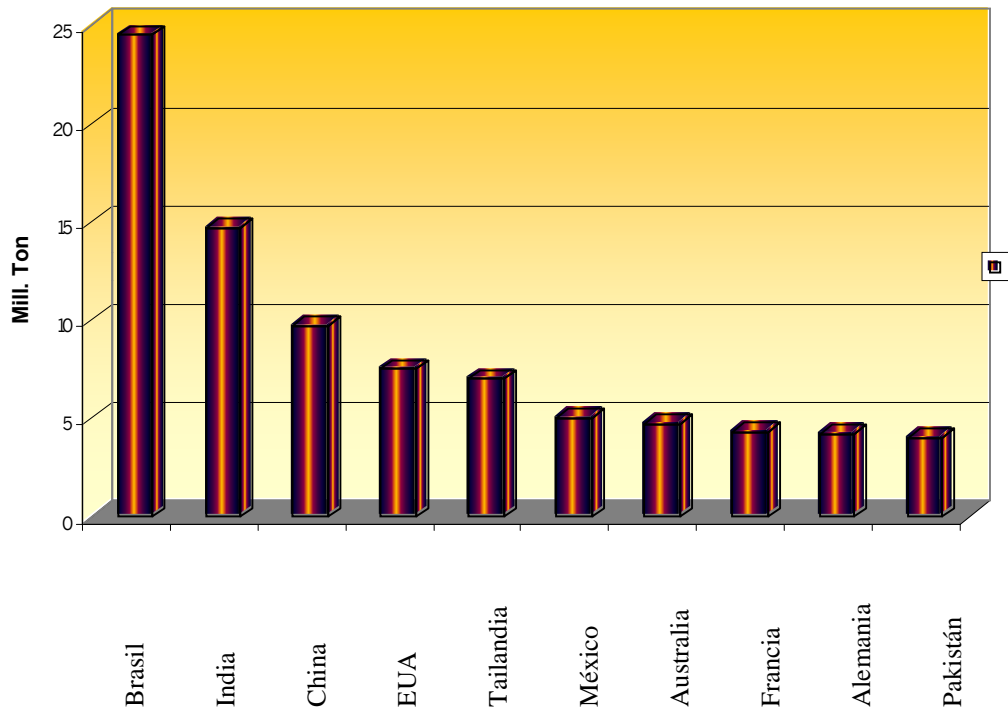
Asimismo, la producción de azúcar puede segmentarse, dependiendo de la materia prima utilizada para su elaboración (caña de azúcar o remolacha).

Dependiendo, a su vez, de la materia prima utilizada es el tipo de producto final que se obtiene debido a las características físico – químicas propias de la caña, se producen azúcares crudos, azúcares blancos de calidad intermedia y azúcar refinada. En el caso de la remolacha, por sus propiedades, se produce únicamente azúcar refinada.

Del total de países productores, alrededor de 50 producen mas de 300 mil toneladas anuales; 27 producen más de un millón de toneladas y únicamente diez producen más de 3 millones de toneladas. Esto significa muchos proveedores en una gran cantidad de países, con una amplia gama de calidades ofertas en el mercado.

Sin embargo, no todos los países productores son exportadores, ya que en el mercado mundial se comercian únicamente los excedentes de producción. De echo, el mercado esta claramente dominado por un pequeño grupo de países donde los métodos de producción y su encomienda azucarera les permite obtener una participación preponderante. En algunos países, a causa de su extensión y diversidad de clima, coexiste la producción de azúcar a través de las 2 materias primas, como en Estados Unidos y China.

Principales productores de Azúcar en el Mundo



1.3 Consumo

El azúcar es un producto de consumo básico y cumple 2 roles fundamentales en la dieta alimenticia de las personas: actúa como endulzante y es un alimento que proporciona energía.

El sabor dulce es una sensación básica para el paladar humano, con una gran carga emocional. Lo dulce es placentero y se obtiene los primeros días a través de la leche materna (lactosa). Antes de 1650 los principales endulzantes eran la miel y las frutas. Hasta entonces el azúcar era conocida en el mundo occidental solo como rara especia, usada para cambiar el sabor de los alimentos pero no para endulzar.

Como fuente de energía, el azúcar tiene un papel relevante. En estadísticas de organismos internacionales, aparece como uno de los 5 principales alimentos proveedores de energía. Esta situación se ha mantenido a pesar de una disminución en su consumo en algunos países industrializados. Sin embargo, el azúcar sigue siendo un alimento proveedor de energía, básico en países en desarrollo, donde es habitual constatar consumos anuales por encima de los 40 kilos per capita.

La experiencia inglesa ayuda a esquematizar la evolución del consumo a través de la historia, lo que permite entender el grado de aceptación que el azúcar posee en la actualidad:

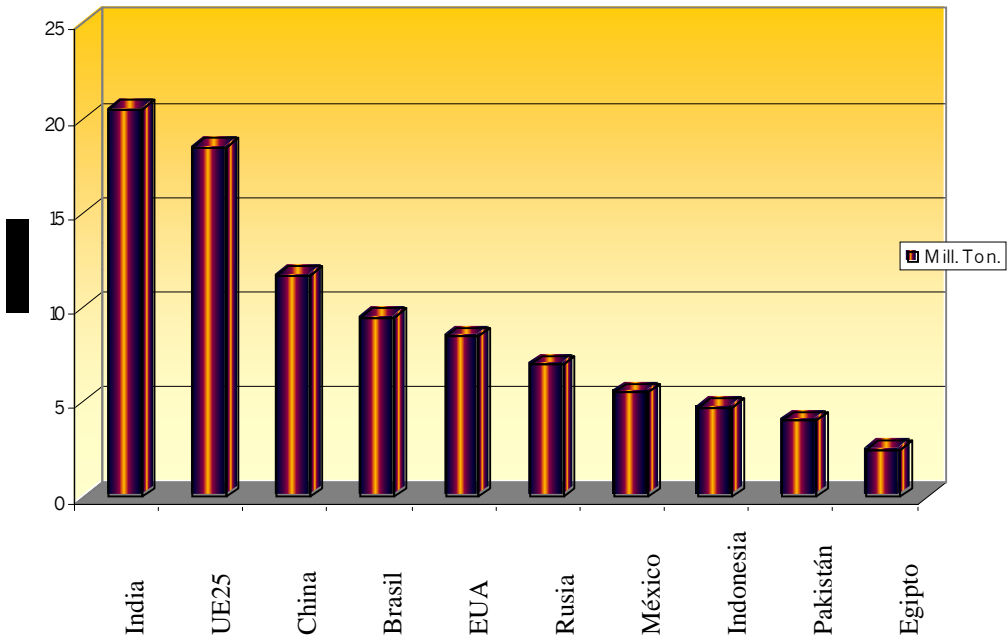
- 1650- 1750: el azúcar es una especie, un lujo, disponible solo para las clases altas, un símbolo de riqueza y fortuna.
- 1750-1850: el azúcar entra en la dieta de la clase trabajadora, como endulzante. El proceso es acelerado por la revolución industrial.
- 1850-1950: con la adición de productos como las jaleas, mermeladas, pudines y otros, se hace relevante el uso del azúcar como fuente de energía, convirtiéndose en un artículo de primera necesidad.

El comportamiento del consumo en el mundo es similar a la de la producción; es decir, presenta una tendencia creciente.

En todos los países del orbe se consume azúcar, aunque no todos ellos participan en el mercado como importadores. Por otro lado, así como hay países exportadores, también los hay importadores, destacando el hecho de que los diez con mayor consumo

aportan cerca del 64% del consumo total. En definitiva, y al igual que la producción, el consumo mundial esta dominado por unos pocos países.

Principales consumidores de Azúcar del Mundo



1.4 Definición del mercado.

En el mercado del azúcar básicamente se ofertan los excedentes de producción mundial. Dado que el mercado es un foro abierto, donde se oferta y demanda el *commodity*, lo que los especialistas entienden como ‘mercado mundial de azúcar’ son dos contratos referenciales que regulan el comercio y que son los de mayor relevancia, liquidez e influencia:

- *El contrato N° 5 de la Bolsa de Opciones y Futuros de Londres (LIFFE) donde se comercia el azúcar de tipo refinado.*
- *El contrato N° 11 de la Bolsa de Azúcar, Cocoa y Café de Nueva York (NYSCCE) donde se comercia el azúcar crudo.*

Estos mercados son regulados por contratos preestablecidos, donde aspectos tales como *la calidad, tipo de empaque y periodo de embarque están definidos*. Además, tienen la característica de ser *contratos de futuros*, es decir, se cotizan azucares *dependiendo del mes* en el cual se desee hacer la transacción. Por ello, el precio normalmente esta relacionado con las cotizaciones de estos dos mercados de futuros. De esta manera, el precio de cualquier azúcar transada en el mercado mundial en cualquier momento, para embarque en cualquier periodo, se compone de dos elementos: El precio de posición de futuros al cual se acordó, y el premio o descuento imperante en el momento de la transacción, el cual depende de las condiciones de oferta y demanda relativa a la posición de futuros negociada. A continuación, se describen las principales características de los contratos N° 5 y N° 11.

Contrato N° 11 DE Azúcar Crudo

Productos	Azúcar Crudo a granel con polarización mínima de 96°
Unidad Comercial	112,000 Ib (50 Toneladas Largas)
Hora de Operación	9:30 AM a 1:20 PM tiempo de Nueva York
Precio Cotizado	En Centavos por Libra
Meses Futuros Cotización	Marzo, Mayo, Julio y Octubre
Puntos de entrega	FOB en cualquier puerto de los países de origen con un mínimo de 30 pies de calado
Orígenes	Australia, Colombia, Brasil, Guatemala, Sudáfrica, Tailandia , entre otros

Contrato N° 5 De Azúcar Refinado.

Producto	Azúcar Refinado de color 45 Icumsa máximo y Polarizado mínima de 99.8°
Unidad Comercial	50 Toneladas
Hora de Operación	9:45 a 18:30 en el FAST (Fast Automated Screen Trading por sus siglas en inglés).
Precio Cotizado	En Dólares y Centavos por toneladas base FOB en la bodega del buque en los puertos designados en las especificaciones.
Meses Futuros Cotizados	Marzo, Mayo, Agosto, Octubre y Diciembre
Puntos de Entrega	FOB en cualquier puerto de los países de origen
Orígenes	UE, Brasil, Tailandia, Guatemala, Corea del Sur, Dubai, entre otros
Empaque	En sacos de polyjute o polipropileno con liner de polietileno con o sin marcas a opción del vendedor y que contengan 50 Kgs. De azúcar.

El precio de futuros, sin embargo, no siempre va de la mano del diferencial mencionado. De hecho, actúa en direcciones opuestas. Cuando el mercado de futuros es alto, los premios tienden a bajar y viceversa. Por lo mismo, es usual que estos dos elementos sean fijados en forma separada.

El mercado mundial tiene como característica fundamental el de ser un mercado de excedentes de producción; por lo tanto, es por definición *distorsionado*, en cuanto a que los precios no necesariamente reflejan los costos de producción. Eso se debe a que tradicionalmente el azúcar ha estado sujeta a diversas *políticas de protección y subsidios*, tanto a la producción como a la exportación, por parte de algunos de los más importantes factores del mercado. Si bien este tipo de distorsiones sigue existiendo, en los últimos años han disminuido.

Una de las zonas más protegidas es la Unión Europea, donde existe una muy importante producción de azúcar de remolacha protegida por el régimen azucarero Europeo. El agricultor recibe una *protección en cuanto al precio interno del azúcar y se le otorgan subsidios a los excedentes exportables*, los cuales sin esta clase de ayudas no se generarían.

Las políticas proteccionistas incentivan artificialmente la producción en algunos países, lo que hace que la oferta no refleje los costos reales de producción. *La resultante es un precio mundial muy volátil*

1.5 Costos de Producción

Una distinción que se debe hacer al analizar los costos de producción es si se trata de azúcar de caña o de remolacha. Tomando en cuenta que el azúcar es un *commodity* inusual, ya que se produce a partir de dos materias primas diferentes que crecen en condiciones climáticas completamente distintas, los procesos de producción, tanto en el campo como en la fábrica, son también diferentes.

Dado que el producto natural de la producción de azúcar de caña es azúcar cruda, y que el de remolacha es azúcar refinada, para establecer una base de comparación hay que agregar no sólo el costo necesario para convertir el azúcar cruda de caña en azúcar refinada, sino la merma en el proceso de refinación, ya que el azúcar cruda sufre una modificación en su pureza (polarización).

Aún cuando se tomen en cuenta estos factores para comparar los costos, se considera que la producción de azúcar a partir de la remolacha es menos competitiva que el azúcar de caña. Los expertos han determinado que los costos, tanto en el ámbito de campo como a nivel de la fábrica, son significativamente menores en el caso de la caña. *En el campo, los costos de producción de caña son aproximadamente la mitad de aquellos de la remolacha; a nivel de fabrica las ventajas es menos pronunciada, pero aún significativa.* Eso significa que ***producir azúcar de caña cuesta aproximadamente un 60% de lo que cuesta producir la misma cantidad a partir de remolacha.***

Así mismo, los análisis de la tendencia de ambos costos muestran que las ventajas competitivas en el sector de caña han ido incrementándose a través de los años.

En este sentido, expertos en la materia, utilizando costos de producción tanto de caña como de remolacha a nivel mundial entre 1979 y 1999, determinaron que la reducción promedio en los costos reales de producción de azúcar de caña ha sido de 2,6% anual, contra un 1,9% en el caso del azúcar de remolacha.

Parte de la explicación de la diferencia se encuentra en la producción del centro-sur de Brasil. Esa zona pasó de un aporte a la producción global de aproximadamente 9% en los años 80, a 18% en la actualidad. La combinación de bajos costos y una producción creciente redujo significativamente los costos promedio del azúcar de caña.

Es claro entonces deducir el porque la producción mundial de azúcar ha pasado ha ser principalmente de caña.

II. EL COMERCIO EN EL MERCADO MUNDIAL.

Existen dos distintos tipos de operaciones: aquellas que involucran *movimiento de azúcar física y las operaciones de compra-venta de futuros y opciones*. Se puede decir que las de futuros son operaciones “de papel” que

Involucran únicamente posiciones de venta o de compra en las bolsas, según Los contratos mencionados anteriormente.

Debido a estas características del mercado y de sus dos contratos referenciales, no todos los participantes son productores o compradores de azúcar. Por ser un mercado cuyos precios se cotizan en la bolsa, existen actores que jamás ven un gramo de azúcar física, pero que tienen una influencia relevante en su funcionamiento. Este tipo de participantes le otorga la liquidez necesaria al mercado para darle certidumbre.

2.1 El Comercio Físico.

El comercio físico está conformado por las operaciones en que la finalidad última, tanto el vendedor como el comprador, es comerciar físicamente un determinado volumen. Es decir, existe un cambio de propietario del azúcar, un embarque físico y un pago por la transacción.

En estas operaciones se tendrá que determinar el método por medio del cual se *establece el precio, tomando en cuenta la posición de futuros relevante para el embarque, el premio o descuento por aplicar, las condiciones de la entrega, el tipo de empaque, el componente del flete, los ritmos de carga en origen y de descarga en el destino, el costo de la supervisión, el seguro, los impuestos de importación en el país de destino y otros detalles.* Todo esto influirá en la decisión de las partes para que la transacción se lleve a cabo, lo que dependerá eminentemente del precio en su conjunto.

Las transacciones físicas de azúcar están caracterizadas por el tipo de azúcar transado: *Cruda o Refinada.* Dentro de cada uno de estos tipos existen diferentes categorías, según calidades y características.

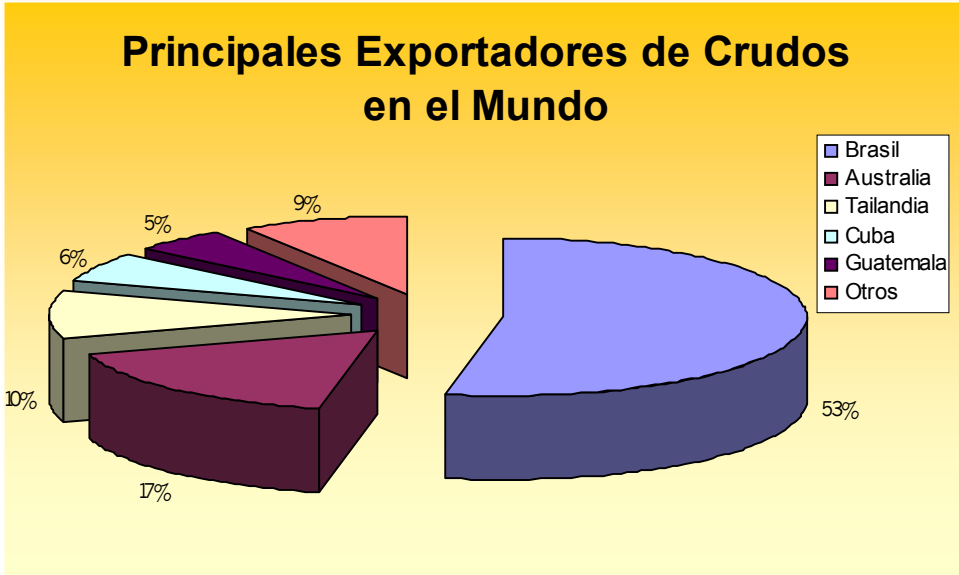
En la temporada 2002/2003 se exportaron cerca de 43 millones de toneladas de azúcar, que representaron el 30% de la producción mundial. Los principales exportadores fueron Brasil, la Unión Europea, Australia y Tailandia, los que en conjunto representaron el 70% de las exportaciones mundiales.

2.2 Comercio de azúcares crudos.

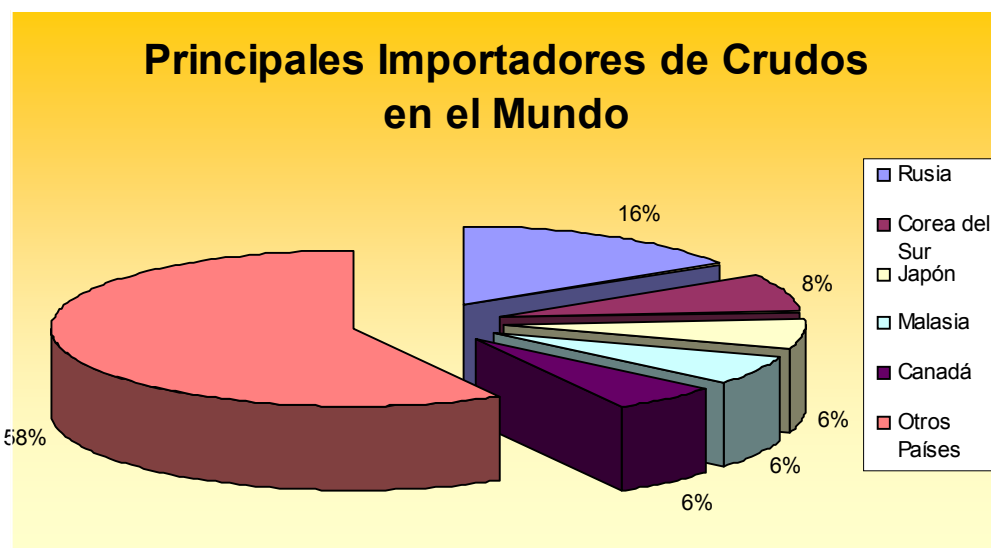
El Comercio Internacional de azúcar esta dominado por las operaciones de azúcares crudos, las que representan el 57% del comercio total.

Los principales exportadores de este tipo de azúcar son: Brasil, Australia, Tailandia, Cuba y Guatemala, entre otros con una participación del 90%.

La razón de esto es que el mercado azucarero ha estado marcado por una fuerte corriente protectora de las industrias locales, y países netamente deficitarios han desarrollado industrias que procesan los azúcares crudos para convertirlos en azúcares refinada. Si bien estas industrias no son productoras en sí mismas, el realizar el proceso de refinación les permite agregar valor y generar empleos a nivel local.



Con respecto al consumo, hay un grupo de países dominantes en el mercado de importación, tales como Rusia, Corea del Sur, Japón, Malasia y Canadá, los que en conjunto participan con el 42% de las importaciones.



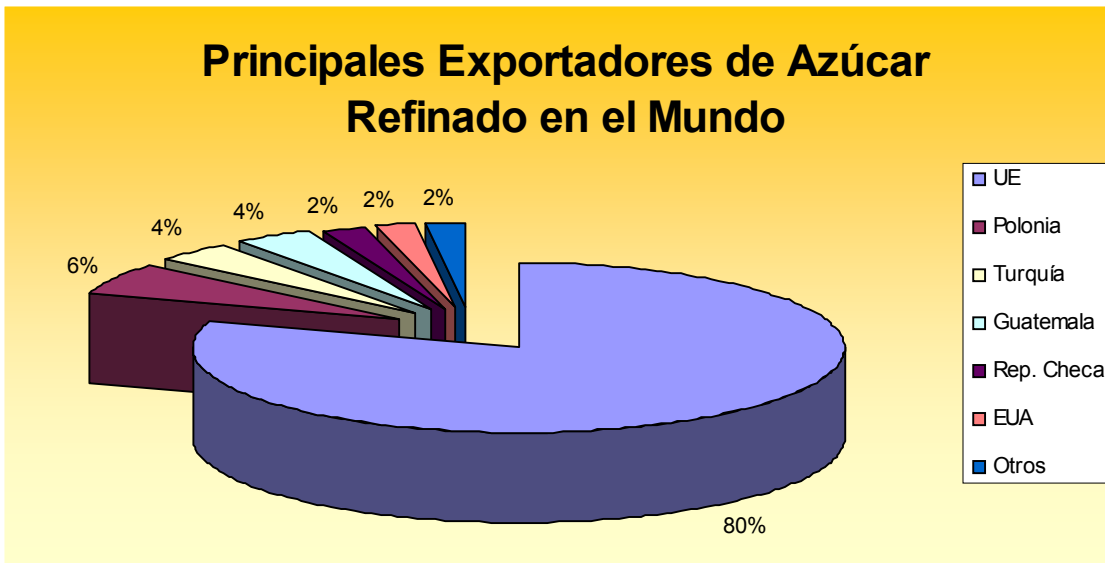
El mercado mundial también se caracteriza por la existencia de convenios entre países, en los que se acuerdan transacciones predeterminadas de azúcar como parte del intercambio bilateral. En años pasados este tipo de transacción era común y existía un porcentaje significativo de este comercio “regulado”. Sin embargo, a causa de la desregulación y la liberalización a nivel mundial, esas transacciones han disminuido paulatinamente. Este comercio se puede ejemplificar con las importaciones de azúcar crudo que hace Estados Unidos bajo el sistema de *cuota Americana*, en que 40 países proveedores tienen acceso preferencial; o las importaciones que la Unión Europea hace

bajo el esquema ACP (African, Caribbean, Pacific Protocol) donde, a pesar de ser una región netamente exportadora, se importan azúcares crudos de los países miembros del ACP. Ambos esquemas las compras son a precios preferenciales, por encima de los que rigen en el mercado mundial, como mecanismos de apoyo a los países proveedores.

Las transacciones de azúcar crudo son embarques de gran envergadura, en los que el producto se transporta a granel, pues este tipo de comercio presupone un proceso de refinación en el país de destino. Hasta hace algunos años, los embarques típicos eran entre 12 mil y 14 mil toneladas, en virtud de que la mayoría de los barcos poseía esa capacidad de carga. En la actualidad, sin embargo, están disponibles naves de mayor capacidad y eficiencia operativa, por lo que no es raro ver barcos del tipo Panamax con 40 mil o hasta 60 mil toneladas. Por consiguiente, el perfil de los participantes en el mercado de azúcares crudos está caracterizado por grandes compañías, con una trayectoria de varias décadas en el negocio, con inversiones importantes en maquinarias y equipo, tanto para producir azúcar cruda (exportadores) como para transformarlas en azúcar refinada (compradores/importadores). Asimismo, es frecuente ver contratos que cubren uno o varios años, ya que dicha modalidad acomoda tanto a compradores como a vendedores.

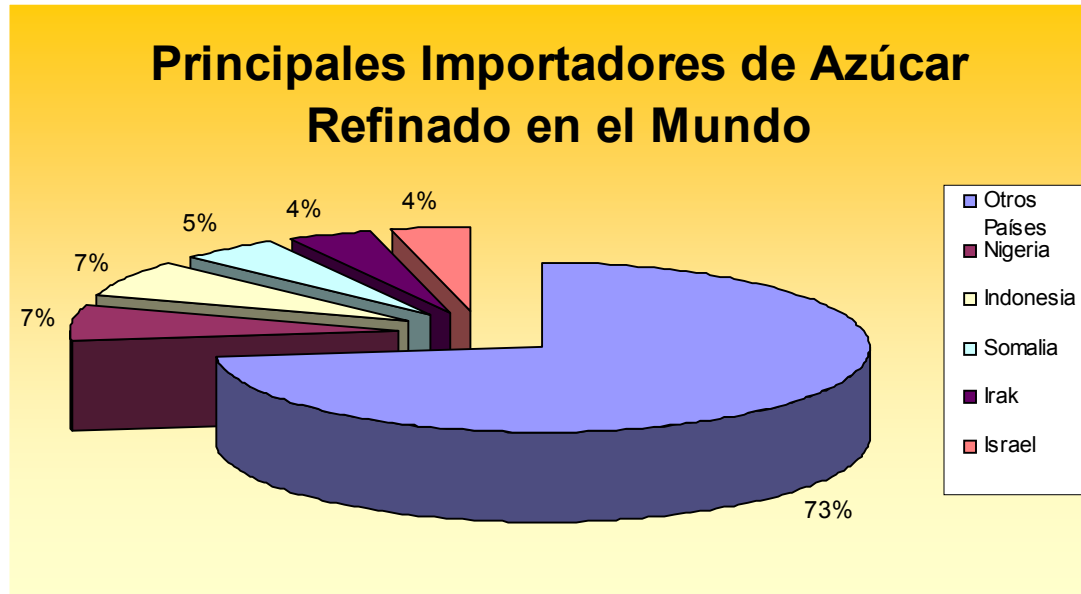
2.3 Comercio de azúcar refinado

El comercio de azúcar refinado representa un 43% del mercado mundial. El principal exportador es la Unión Europea, con una participación de 80%. También se producen otras calidades de azúcar, las que se encuentran entre los crudos a granel y los refinados. A la amplia gama de calidades ofertadas en el mercado, conjuntamente con los azúcares refinados, se les denomina simplemente “blancos”.



El comercio de azúcar refinado se da entre países productores y aquellos que no cuentan con capacidad de refinación suficiente para procesar crudos, o bien con aquellos en que sus industrias locales no están excesivamente reguladas (protegidas). Existe un creciente número de países actuando como importadores en este mercado, por lo que la participación en las importaciones es muy atomizada.

En los últimos años este tipo de comercio presenta una creciente fluidez, ya que no obedece a acuerdos entre productores y refinadores (como en el caso de los azúcares crudos) sino más bien a una simple ecuación de paridad de importación comparada con los precios locales en un cierto momento.



Las características de las transacciones de azúcar refinado son diferentes a las de los azúcares crudos. En principio, los azúcares refinados son transportados

En empaques para su protección, ya que se trata de azúcares que van directamente al consumo humano. El empaque típico son bolsas de polipropileno con liner interno polietileno, conteniendo 50 kilos cada una, aunque también existen las llamadas “jumbo-bags” que pueden contener una tonelada o más.

Respecto al tamaño de los embarques, si bien aquí también se puede hablar de un volumen típico de entre 12 mil y 14 mil toneladas, en los últimos años se ha verificado un fenómeno que está cambiando las características del mercado, debido al incremento en la competitividad de las tarifas de flete en contenedores y a los altos costos de descarga.

Todo lo anterior modificó el espectro de las transacciones, y en la actualidad un cargamento de azúcar refinado puede llegar a ser de solo 20 toneladas (tonelaje típico que puede transportarse en un contenedor de 20 pies), lo que le permite al productor contar con una variada gama de clientes. Así, el perfil de los participantes en este mercado, si bien sigue siendo de compañías establecidas de cierto tamaño en virtud del monto de las transacciones, cambió en la última década en el lado comprador, con empresas comercializadoras que responden primordialmente a la variable precio. En consecuencia, ahora *el productor debe realizar un análisis más certero de su contraparte con el objetivo de diversificar y minimizar el riesgo.*

Por lo anterior, el abanico de clientes para un productor de azúcar refinado es mayor que para el de azúcar crudo. Sin embargo, el perfil del cliente de azúcares crudos

es más sólido, ya que se trata de industrias establecidas (que necesitan el insumo para su elaboración), y no comerciantes que toman su decisión de compra dependiendo de las condiciones en un momento dado en el mercado.

2.4 Operaciones de futuros y opciones.

Junto con las operaciones de azúcar físico, hay operaciones que involucran posiciones de futuro.

El comercio de futuros es parte integral del comercio mundial de *commodities* Desde mediados del Siglo XIX. Más aún, el concepto original nació quizás en los tiempos del Imperio Romano. La necesidad del comercio de futuros y de un foro para encausar este tipo de transacciones fue la evolución natural del comercio, pues lo que empezó como una transacción física de productos sobre una base spot o inmediata, evolucionó gradualmente hacia transacciones a futuro, y luego al establecimiento del comercio de futuros sobre una base que abarcará todo el año.

A pesar de acusaciones de que los mercados de futuros no son mas que una especie de casino, el intercambio de los principales productos a nivel mundial está inexorablemente ligado al comercio a través de bolsas de este tipo; y esto es natural, pues, desde el punto de vista del productor, no solo producirá lo que esta sembrando en el año, sino que, por la naturaleza de su negocio e inversiones, debe preocuparse por el destino de la producción en los años por venir. Para él es importante ver a futuro cuánto

puede obtener por sus cosechas, para de esa forma determinar si el negocio es rentable, y si tendrá la capacidad de pagar sus obligaciones financieras.

Asimismo, en el caso del comprador, querrá saber cuanto le costara el producto el próximo año, para determinar el volumen a comprar, los recursos financieros involucrados, a ge nivel deberá fijar su precio de venta, y si esos niveles serán o no competitivos.

En la actualidad no solamente compradores y vendedores de azúcar participan En las operaciones de futuros y opciones. Existe además un conjunto de actores en que su intención no es comprar o vender azúcar, sino especular, sobre la base de sus propios juicios sobre las tendencias del mercado.

III. PARTICIPANTES DEL MERCADO.

Tenemos, por un lado, a los participantes no comerciales, de los que no se derivan operaciones comerciales o transacciones físicas. Aquí se encuentran los fondos especuladores y los locales:

4.1 Fondos: constituyen la parte especulativa del mercado de futuros. Así como muchos critican el movimiento del dinero especulativo, sin los especuladores el mercado de futuros no funcionaria eficientemente y, de hecho, quizás no funcionaria del todo. Los especuladores tienen uno y un solo fin: *Hacer Dinero*. Usualmente no están interesados en recibir o entrega el producto del que sostienen una posición. Simplemente estos participantes toman una posición (de compra o de venta) según su particular análisis del mercado y la revierten después de cierto tiempo, o al momento en que el mercado llegue a los niveles deseados para obtener cierta utilidad.

Para tener una idea de la importancia de estos fondos, el monto de dinero administrado por instituciones e individuos creció desde unos 500 millones de dólares en 1983 a casi 30 mil millones en 1997 y a 50 mil millones en 2001. El dinero es manejado por profesionales llamados *Asesores en Comercio de Commodities*:: su objetivo es generar un retorno con el dinero invertido, pero no están preocupados por balancear la operación con una posición de físicos; por lo tanto no tendrán ninguna razón para mantener una posición por mucho tiempo. De allí que una entrada o salida rápida es

crucial, especialmente si alguna posición ha perdido valor o en caso de que vean otra oportunidad de negocio más redituable. Si la posición es demasiado grande, entonces la entrada o salida será más difícil y seguramente afectará los precios.

4.2 Locales: Se trata de especuladores puros y su tamaño puede ser insignificante o enorme. Los locales operan desde el piso de remates, atendiendo sus propias cuentas de clientes, generalmente sobre la base del corto plazo, entrando y saliendo del mercado a gran velocidad. Algunos prefieren trabajar a través de seguir el flujo del mercado, reaccionando a ordenes de gran escala y “pegándose” a la tendencia, actuando más rápido que los *traders* que operan desde una pantalla.

Una de las ventajas de este tipo de participantes es que, al estar en el sitio de la acción, pueden conocer rápidamente la actividad de los fondos. Ellos saben cuando los fondos compran o venden. Normalmente los fondos sostendrán una posición todo un día, esperando el rompimiento de ciertos niveles técnicos, concentrando la actividad al principio y al final de cada sesión. Los locales entonces “se suben” a la tendencia y actúan en consecuencia, entrando y saliendo del mercado varias veces al día. Los locales le dan liquidez al mercado y una buena parte del volumen diario es generado por ellos, existiendo estimaciones de que contribuyen con 30% a 60% del volumen diario.

Este tipo de participaciones actúa en la Bolsa de azúcar, café y cacao de Nueva Cork, la que opera en el piso de remates tradicional, a viva voz, y no en la Bolsa de Futuros y opciones de Londres, donde se adoptó el comercio electrónico.

Por otro lado, en el mercado actúan también los participantes comerciales; ellos son la otra cara de la moneda de los futuros. Utilizan el mercado de futuros no para tomar riesgos, sino para protegerse de ellos. Así el participante comercial es el “protector”. El comercio de futuros empezó precisamente con los “protectores”, para proteger inventarios en los periodos altos de cosecha, y cuando bajan por la temporalidad. Gradualmente, la simple tarea de proteger el inventario frente a movimientos adversos en los precios empezó a evolucionar hacia el concepto más dinámico de administración de riesgo, el que no solo minimiza dicho riesgo sino que trata de maximizar la potencial ganancia. Un participante comercial puede ser todo aquel que quiera protegerse contra el riesgo: casas internacionales del comercio de azúcar (trade houses), exportadores, importadores, usuarios que utilizan el azúcar como materia prima, etc.

4.3 Trade Houses: son la fuerza predominante en el mercado del azúcar. Poseen el porcentaje más alto del interés abierto en los contratos de azúcar, ya que cargan con la mayoría del comercio físico del mundo, calculado en 37,5 millones de toneladas por año. Estas casas comerciales son descendientes de los *traders* de hace 200 años o más las que usualmente comerciaban sobre la base del trueque, utilizando grandes flotas navieras y contratos de todo tipo.

Hoy sin embargo, algunas no descienden de casas que comerciaron azúcar en el pasado, sino de empresas vinculadas con el comercio de granos, lo que les da una mejor visión en cuanto a logística, integración vertical y economías de escala. En este caso poseen un tamaño muy superior a las casas tradicionales de azúcar, por lo que tienen

acceso a mayores recursos financieros. En el mundo actual un requisito para poder comprar en algunos países productores es la habilidad de pre-financiar los embarques futuros. Ello es especialmente relevante, ya que la mayoría de los participantes del mercado está ampliando la base de su financiamiento y monetizando el inventario con garantías reales.

Las trade houses tienen un papel fundamental en el mercado, pues toman riesgos de todo tipo, siendo algunos “protegibles” y otros no. Evidentemente el principal riesgo a proteger es el precio del azúcar. Pero además incurren en otros imposibles de proteger, como el costo de los fletes a futuro y el riesgo de las contrapartes con las que contratan (incumplimiento por parte del vendedor original o del comprador final, por ejemplo).

El rol de estas casas operadoras es estar en contacto directo con vendedores y compradores a todo nivel. Facilitan el comercio, haciendo el transporte del azúcar de origen a destino, proveen financiamiento tanto a vendedores como a compradores, aseguran los bienes transportados, ofrecen a los clientes el uso de sus cuentas futuros para establecer mecanismos de fijación de precio para que puedan hacer sus propias coberturas, etc.

Por estos servicios, las trade houses obtienen un margen de ganancia y usualmente tienen una visión propia del mercado, anticipando los acontecimientos cuando juzgan que una oportunidad puede potenciar sus utilidades.

4.4 Bancos y Otras Instituciones Financieras: los bancos siempre han estado involucrados en el comercio mundial del azúcar, ya sea para financiar inventarios o bien como intermediarios

Entre comprador y vendedor. Sin embargo, últimamente los bancos con frecuencia han tenido

Que cargar con las consecuencias derivadas de las crisis financieras, por lo que se han visto en la necesidad de seguir de cerca los mercados en los que actúan como proveedores de financiamiento.

Así, algunas entidades bancarias han establecido alianzas con empresas de futuros o, de hecho

Son dueñas de algunas corredoras. Esto obliga a los bancos a tener un conocimiento avanzado del mercado, pues otro servicio que ofrecen es precisamente la cobertura para la protección del riesgo. Incluso, muchos bancos reciben *commodities* como pago en especies, por lo que tienen un interés directo en lo que sucede en el mercado y en la información sobre los precios. Probablemente esta tendencia crecerá en el futuro, debido al desarrollo de las telecomunicaciones y a la mayor disponibilidad de información.

4.5 Productores: Estos están localizados a través de todo el planeta, pero es interesante resaltar que todos ellos fijan su atención en la bolsa de Londres y Nueva York. Los productores buscan minimizar los riesgos en cuanto a una caída súbita de precios o bien asegurar un nivel que les permita un cierto margen para continuar en el negocio.

Brasil es el mayor productor de azúcar en el mundo y el principal exportador, con ventajas tales como sus propias economías de escala, infraestructura logística, y una persistente debilidad cambiaria, todo lo cual ha puesto en jaque a otros productores.

En muchos países productores los futuros, como mecanismos de protección, no son utilizados y solo se recurre a ellos como instrumento de fijación de precios. Por el contrario, hay países en los que productores participan activamente en el mercado de futuros: Brasil, Australia, Tailandia, Guatemala, Colombia y los productores de la Unión Europea.

4.6 Importadores e Industrias Consumidoras: el usuario final de azúcar es tan vasto como el número de países en donde se produce y consume. Ya sean importadores de azúcar crudo para procesar, importadores dedicados al comercio de azúcares refinados o calidades intermedias, e industrias de todo tipo, desde la embotelladora de bebidas, pasando por fabricantes de dulces chocolates, confitería, mermeladas, jaleas y galletas, hasta las industrias de lácteos y farmacéutica, todos los anteriores son usuarios en el mercado mundial.

IV. VARIABLES QUE CONDICIONAN EL FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO.

4.1 Variables fundamentales.

Entre las principales variables que afectan el movimiento del mercado se destacan:

1. La producción y el consumo.
2. Nivel global de inventarios.
3. Los flujos comerciales.
4. Condiciones climáticas y su incidencia en la producción.
5. Las distintas calidades de azúcar que se ofertan y demandan.

Estos aspectos se deben observar globalmente, ya que si bien puede existir equilibrio desde un punto de vista macroeconómico, también es posible tener desequilibrios importantes a nivel regional o estacional, dependiendo de las condiciones específicas del mercado en un cierto momento.

En cuanto a la producción y el consumo, es obvia la relación entre su comportamiento e incidencia sobre el mercado, por lo que veremos brevemente algunos de los otros factores.

Nivel de Inventarios.

Un factor fundamental para el análisis del mercado es el nivel de los inventarios, derivado de la ecuación de producción y consumo de cada país. El precio de mercado es influido por los inventarios en un momento determinado. Cuando el nivel es adecuado o en exceso, el nivel de los precios normalmente tiende a bajar o viceversa. Existen, sin embargo, algunas excepciones, en virtud de que en algunas ocasiones el precio ha llegado tan bajo que, aún con inventarios suficientes, los productores se stockean para esperar mejores condiciones.

Flujos Comerciales.

Sobre la base de la producción, consumo, nivel de inventarios y otros, se generan los flujos comerciales de azúcar. No obstante, los flujos actuales son diferentes a los del pasado reciente, a causa de la evolución de los participantes del mercado y de los factores propios de competitividad desarrollados a través de los años. Hace una década Cuba era el principal exportador de crudos, lugar que actualmente ocupa Brasil, debido a los efectos de la isla caribeña de la caída del bloque Soviético.

Factores tales como los fletes, infraestructura portuaria, capacidad de almacenamiento y refinación, disponibilidad regional y oportunidad de la oferta, determinan la competitividad relativa de cada origen para cada destino, y por ende los flujos comerciales resultantes.

Calidades.

Hemos dicho que existe una variedad muy grande de calidades que se ofertan en el mercado, por lo tanto, el análisis del tipo de calidades ofertadas y demandadas es importante para determinar los flujos de comercio. Por una parte, la tendencia de los compradores a reducir el precio de compra y por ende a maximizar la relación beneficio/costo, y por otra, la tendencia de los productores a maximizar su retorno, el cual se determina no solamente por precio sino por la oportunidad de la venta, es que la incidencia de la calidad es cada día mayor.

Clima.

El clima es factor fundamental en el movimiento del mercado, ya que incide directamente en la producción de azúcar. Es frecuente que en condiciones de sequía extrema o de temporales muy fuertes, la producción se vea aumentada o mermada.

4.2 Variables no fundamentales

1. Aspectos financieros y crediticios.

Cuestiones macroeconómicas, como el nivel de tipo de cambio, pueden afectar directamente las expectativas del mercado. Durante la última década hemos visto en Brasil decisiones del gobierno en cuanto a devaluación de la moneda local, el real. Ello provocó aumentos en sus exportaciones, pues los productores locales vieron la medida como un incentivo para la exportación al recibir un mejor retorno en reales. Esto, sin embargo, provoca movimientos negativos en el precio mundial por el súbito incremento en la oferta. Por el contrario, en caso de una reevaluación de la moneda, el efecto puede ser inverso, y entonces los productores retrasaran el movimiento del producto esperando mejores condiciones.

Asimismo, una decisión de devaluar adoptada por un país netamente importador, como es el caso de Rusia, puede traer como consecuencia una disminución en las importaciones debido al encarecimiento del producto en moneda local, u por consiguiente la interrupción de los flujos de comercio,

Otro factor a tomar en cuenta es la disponibilidad de crédito, y en el mercado del azúcar el aspecto es particularmente importante en virtud de los grandes volúmenes involucrados. En caso de que algún país tenga restricciones crediticias o tasas de interés muy altas, el riesgo aumenta y puede detenerse el flujo comercial de cierta región a otra. Esto ocurrió durante la crisis financiera en Asia a finales de los noventa, haciendo que grandes cantidades de azúcar destinadas a esa región no se

movieran por el riesgo de cobro. En consecuencia se generaron excedentes de azúcar y una caída en los precios.

Como se señaló con anterioridad, los especuladores, sean fondos locales, poseen la mayor participación en el mercado. Por lo tanto, es básico incluir el seguimiento de las posiciones de estos actores, pues su incidencia en los movimientos del precio es directa.

Otro elemento a considerar son los acuerdos comerciales que incluyen el azúcar, así como las políticas de protección que un país puede establecer respecto de la importación de azúcar o del fomento de la actividad exportadora.

Todas estas distorsiones afectan los flujos y los procesos naturales de comercio, por lo que las expectativas de oferta y demanda se alteran. De esta manera forma, los precios sufren cambios adicionales a los derivados de los factores netamente fundamentales.

2. *El entorno global.*

En suma, el del de azúcar no es un mercado aislado. Por el contrario, siendo un commodity de consumo generalizado, los sucesos cotidianos lo afectan directamente. Las variables que inciden en el comportamiento y evolución del mercado se pueden resumir de la siguiente manera: desregulación, concentración de exportaciones, dispersión de la demanda, diversidad en la calidad de azúcares tanto crudos como blancos, y conexión entre los mercados financieros y de otros commodities, como por ejemplo el petróleo.

Asimismo existen tendencias de largo plazo, tales como surgimiento de productores y consumidores multinacionales, creciente integración regional y cambio de actitud hacia la protección de la agricultura.

Como ya hemos visto, los precios del azúcar han sido históricamente muy volátiles. Esta volatilidad ha sido marcada por fluctuaciones en el tipo de cambio y otros factores externos tanto como lo ha sido por factores más directamente relacionados, tales como acontecimientos climatológicos. En los años 70, las violentas fluctuaciones sufridas por el precio del petróleo tuvieron un impacto desestabilizador en los precios de los commodities, trayendo como resultado grandes incrementos en el precio del azúcar a niveles completamente inesperados. Como respuesta, muchos productores expandieron su producción y, más importante aun, otros desarrollaron alternativas de combustibles “verdes” utilizando la energía de la caña de azúcar como el motor de sus programas. Así, Brasil inicio su programa de alcohol en este periodo, siendo este la base para desarrollar todo el sector. Con el

repunte visto últimamente en los precios del petróleo, Brasil se ha puesto a la cabeza como el líder en el desarrollo de combustibles verdes y se encuentra ahora exportando su filosofía a todo el mundo. Hoy en día existe una gran cantidad de países que están implementando programas de producción de etanol no solo como respuesta a los altos precios del petróleo. Países exportadores de azúcar tales como Colombia y Tailandia están desarrollando programas alcohólicos que estarían desviando el uso de la caña que actualmente se destina a la producción de azúcar para producir alcohol combustibles, mientras que en Europa la Directiva de Biocombustibles podrían abrir un nuevo mercado para las exportaciones brasileñas de etanol.

3. *Productores y consumidores multinacionales.*

La desregulación y privatización de las industrial azucareras han generado oportunidades de inversión para algunos de los principales productores. El surgimiento de productores multinacionales, particularmente en Europa Central, Centro y Sudamérica y África, es una respuesta a las crecientes tendencias de expansión de las uniones y al deterioro de los regímenes de soporte del precio.

Por el lado del consumo surgido igualmente los consumidores multinacionales, siguiendo tendencias de homologación de estándares de calidad, mejoramiento y optimización de procesos logísticos y de manejo del azúcar, etc.

4. *La mayor integración regional*

Los acuerdos regionales en materia aduanera acompañan a los procesos de desregulación en los últimos años. Diversos acuerdos regionales han facilitado el camino para lograra tratados comerciales bilaterales y multilaterales. A pesar de que la mayoría de este tipo de acuerdos excluye a productos sensibles como el azúcar, el indudable que otro tipo de comercio se está dando en los productos finales.

Es cuestión de tiempo que el azúcar y las políticas azucareras en varias regiones sean incluidos en estos tratados, lo que significara una reconfiguración del mapa de producción y consumo.

5. *La actitud hacia la protección agrícola*

Durante décadas hemos visto como la protección a los productos agrícolas ha estado por encima de los refuerzos de liberación. Sin embargo, hay signos evidentes de cambios en busca de un comercio más parejo y con menos distorsiones entre los países. En particular la iniciativa llamada Todo Excepto Armas (everything but arms) de la Unión Europea puede derivar en una nueva ola de políticas para el comercio mundial de mercancías.

Asimismo, es claro que las políticas agrícolas en los Estados Unidos, establecidas en la Farm Bill, pueden sufrir cambios fundamentales en los próximos años, en virtud de los acuerdos existentes en el NAFTA (tratado de Libre Comercio de América del Norte) y de la creciente presión que otros acuerdos en la región ejercen para que los productos agrícolas q tengan un mas fácil acceso al mayor mercado del mundo más creciente, y dentro del marco de la Ronda de Doha, de la Organización Mundial de Comercio (OMC), ha habido intentos definitivos para reducir o eliminar los subsidios a las exportaciones, particularmente por la Unión Europea, lo que traería un cambio fundamental en el régimen azucarera europeo.

En un movimiento sorpresivo, la Unión Europea ha ofrecido abolir todos los reembolsos a exportaciones agrícolas en una iniciativa para revigorizar las conversaciones dentro de la agenda del Desarrollo de Doha. Esta acción se manifestó a través de una carta enviada a los socios miembros de la OMC de la Unión Europea por el Comisionado para Comercio y Agricultura de la propia Unión. La carta menciona que, bajos ciertos supuestos de paralelismo en cuestiones tales como

acceso de mercado, competencia exportadora, etc. la Unión Europea estaría dispuesta a poner en la mesa todos los subsidios de exportación. Esto quiere decir que sus contrapartes (norteamericanos, australianos y canadienses) tendrían que ser claros y seguir la manera de aplicar los subsidios de exportación conforme lo haría la Unión Europea.

Esto definitivamente crea un precedente muy importante, pero no todos se verían beneficiados. Los países menos desarrollados dentro de la UE han expresado su opinión al respecto, en virtud de que una medida de tal magnitud inevitablemente traerá por consecuencia una reducción en los precios domésticos de la UE con el consiguiente deterioro en el ingreso de aquellos países menos desarrollados dentro de la comunidad que exporta a la misma UE. Por otro lado los países dentro del Protocolo llamado ACP – UE Protocol también se han manifestado en Chile y el Mercado del Azúcar contra de esta medida en virtud de que el ingreso que recibirán por sus exportaciones sufrirían un deterioro debido a que el precio preferencial al cual se venden los azúcares de importación actualmente también sería reducido. Por ultimo estarían aquellos productores de azúcar europeo que, como consecuencia de los precios reducidos no estuvieran en condiciones de competir y, por consiguiente, tendrían que cortar producción. Todas estas voces están diciendo que necesitan tiempo para ajustarse a los cambios propuestos y algunos de ellos necesitarían otros medios de ayuda para soportar la transición.

Con esto queremos decir, que si bien, existen esfuerzos claros por una liberalización del comercio mundial de azúcar, también vemos cierto escepticismo

por algunas de las partes involucradas en que los regímenes azucareros actuales cambien por obvias razones. Considerando que aunque la liberalización se llevará a cabo, esta no será un fenómeno rápido ni implicaría un cambio abrupto. Esta tendencia tendrá que ser paulatina y negociada con las partes involucradas con objeto de ofrecer un comercio más libre y justo a futuro.

V. CHILE Y EL MERCADO DEL AZÚCAR

El año 2003 marca un quiebre en la agricultura remolachera del país, ya que se produce un fuerte ajuste en la superficie cultivada, cayendo esta a 27.140 hectáreas.

Ello significó, que en un año, 20.290 hectáreas se destinarán a cultivos alternativos.

Por su parte, la producción de remolacha fue de 1.9 millones de toneladas lo que significó una disminución de 39% respecto de 2002. Lo anterior hizo que el rendimiento aumentara a 72 toneladas por hectárea en 2003. Este aumento de eficiencia tiene que ver fundamentalmente con la salida de los productores menos eficientes que en general son los mas pequeños.

SUPERFICIE CULTIVADA Y PRODUCCIÓN NACIONAL DE REMOLACHA

Año Agrícola	Superficie cultivada (Ha)	Producción de remolacha (Ton)	Rendimiento agrícola (Ton/Ha)
1995	53.280	3.744.129	70.27
1996	50.040	3.108.837	62.13
1997	41.697	2.405.249	57.68
1998	51.957	2.910.368	56.01
1999	49.670	2.862.447	57.63
2000	49.207	3.112.407	63.25
2001	46.400	2.882.980	64.64
2002	47.430	3.191.807	67.30
2003	27.140	1.953.306	71.97
2004	29.430	2.278.303	77.41
1995-1999	49.329	3.006.206	60.74
2000-2004	39.921	2.683.761	68.91

5.1 Participación de la Empresa Chilena en el Mercado Mundial.

La importancia relativa de la producción Chilena en el mercado mundial se observa que, en promedio, *el período 1999-2004 la producción Chilena representó solo un 0.34% de la producción Mundial.* Debido a que en Chile únicamente se produce *azúcar refinada de Remolacha.*

Podemos concluir que la producción Chilena representa una proporción muy baja, tanto del total mundial de azúcar de remolacha.

PARTICIPACIÓN DE LA EMPRESA CHILENA EN EL MERCADO MUNDIAL

Período	Total Mundo	Total Mundo Caña	Total Mundo Remolacha	Total Chile	Participación Chile Total Mundo	Participación Chile Total Remolacha
1999-2000	137.471	100.039	37.432	471	0.34%	1.3%
2000-2001	131.396	98.863	36.533	470	0.36%	1.3%
2001-2002	135.986	102.859	33.127	518	0.38%	1.6%
2002-2003	148.936	111.824	37.112	569	0.38%	1.5%
2003-2004	143.679	109.036	34.643	367	0.26%	1.1%

5.2 Importaciones.

a. Evolución Global:

Chile ha sido por largo tiempo demandante de azúcar del resto del mundo. Tanto el nivel como la variación en las importaciones de azúcar están asociados a la evolución de la producción doméstica, de esta manera, las importaciones complementan la oferta global de azúcar.

En la década de 1990, las importaciones alcanzaron un promedio de 152 mil toneladas anuales. En tanto, en los primeros años de este decenio registraron un promedio de 177 mil toneladas, esto es, aproximadamente 26 mil toneladas mas por año en relación con la década pasada.

Las fluctuaciones en la importación se deben a las variaciones en la producción nacional, siendo además, la absorción doméstica el límite para la expansión de las importaciones de cada año. Otro factor adicional que puede determinar las importaciones, está dado por el stock o producción doméstica no vendida en el período corriente, que se acumula año a año (no existe mayor información sobre este aspecto).

IMPORTACIONES DE AZÚCAR REFINADA

Año	Valor (Miles US\$)	Cantidad (Ton)
1991	67.868	198.034
1992	27.930	89.154
1993	5.408	17.056
1994	24.895	71.208
1995	52.812	129.320
1996	64.912	163.792
1997	97.297	273.631
1998	63.089	199.611
1999	56.961	224.794
2000	52.923	208.561
2001	46.639	156.532
2002	49.713	173.617
2003	46.542	171.108
1991-1999	51.241	151.845
2000-2003	48.954	177.467

b. Origen de las importaciones:

Las importaciones de azúcar refinada provienen principalmente del mercado latinoamericano y se concentran en pocos países. Según cifras, los principales

Países de origen son Argentina, Brasil, Colombia y Guatemala. Representando prácticamente un promedio de un 90% del total importado en el período.

ORIGEN DE LA IMPORTACIONES DE AZÚCAR REFINADA

En Miles de US\$ (CIF)

País	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Prom 1995- 2003
Argentina	13.602	30.486	27.360	23.609	18.584	18.332	15.803	15.990,4	17.119,1	20.098
Guatemala	24.248	20.040	32.892	10.618	13.884	9.614	947	6.892,9	6.520,1	13.962
Brasil	8.289	13.750	4.460	12.378	14.079	11.252	10.655	9.144,9	8.432,1	10.271
México	0	2	10.681	9.201	7	1	105	0	0	2.222
Nicaragua	0	0	7.392	5.521	0	0	0	0	0	1.435
Colombia	0	67	9.880	1.723	6.217	13.236	6.008	17.148,3	14.120,7	7.600
EUA	6.137	238	1.168	0	52	66	0	125,2	0	865
El Salvador	489	0	3.439	0	3.230	0	0	0	0	795
Otros	48	328	27	39	901	423	13.121	440,1	350,2	1.742
TOTAL	52.813	64.911	97.299	63.089	56.953	52.924	46.639	49.742	46.542	58.990

c. Empresas importadoras:

En el mercado nacional existe un conjunto de empresas importadoras de azúcar refinada. Considerando los antecedentes disponibles para 1999-2003, hay 48 empresas que, en al menos un período, han efectuado importaciones.

Pero si esta se ordena de mayor a menor en razón del volumen importado, se observa que 15 empresas explican un poco mas del 95% del volumen importado.

Dentro de estas empresas encontramos en primer lugar encontramos a Iansa, a pesar de que en los últimos años esta empresa dejó de jugar un papel significativo entre los importadores de azúcar. Reduciéndose de un 69% en 1996-99 a solo un 13,4% en el lapsus 2002-03. No olvidemos que hemos mencionado anteriormente que Iansa disminuyó considerablemente sus importaciones debido al exceso de inventarios de azúcar.

IMPORTACIONES POR EMPRESAS

Empresas	1996-1999 (Ton)	2000-2003 (Ton)	1996-2003 (Ton)
IANSA	148.575	23.850	86.212
COX TRADING	7.548	32.586	20.067
AGROCOMMERCE	0	21.026	14.017
AGRITRADE ED & F MAN	0	23.973	11.987
AMEROP	3.184	17.972	10.578
CHACAO	10.214	3.699	6.957
EMB. ANDINA	9.972	3.000	6.486
COM. CEDEX LTDA	6.074	5.417	5.745
FIDEOS CAROZZI	0	8.008	5.339
NESTLÉ CHILE S.A.	26	8.530	4.278
CERV. Y EMB POLAR	2.175	5.857	4.016
EMB. CHILE	0	6.000	4.000
IDAL S.A.	4.258	1.697	2.977
NOVELZUCKER S.A.	2.855	3.052	2.953
EMB GRANIC S.A.	4.584	949	2.766
RESTO	15.992	11.853	8.084
TOTAL	215.457	177.467	196.462

d. Oferta Global:

La situación anteriormente expuesta nos indica que el azúcar pasó de ser un mercado fuertemente concentrado, con una alta participación de Iansa en la oferta global, a un mercado con nuevos actores, al menos en la parte importada de la oferta.

La oferta global corresponde a la suma de producción nacional e importada.

Si comparamos el año 2002 con el 2003, la oferta global experimentó un descenso, cuya única variable responsable de este descenso es la producción interna, sin embargo entre estos años las importaciones se mantienen estables.

Esto confirma que las importaciones no ayudaron a generar un espacio en el mercado, a los inventarios de azúcar que Iansa había acumulado a esa fecha.

Además esta serie posee una alta variabilidad en su coeficiente de variación, siendo para las importaciones un mayor coeficiente con respecto al de la producción nacional, pudiendo esto estar asociado a la incapacidad de los

Agentes para anticiparse a los cambios de la demanda doméstica. Lo anterior debiera traducirse en importantes fluctuaciones en los inventarios pero no se dispone de tal información., de estar disponible, nos permitiría una visión más certera de las causas que explican el comportamiento de la oferta global.

De esta forma, queda de manifiesto que en el mercado nacional las importaciones de azúcar refinada cierran la brecha entre la demanda doméstica y la producción nacional.

Es importante destacar el peso de Iansa en la oferta global, dado que no solamente opera como único productor interno, sino también participa a través de las importaciones, constituyéndose en un agente relevante en el mercado nacional.

OFERTA GLOBAL DE IANSA

IANSA				TOTAL	IANSA/TOTAL (%)
Años	Producción	Importaciones	Total		
1997	358.453	209.890	568.343	632.084	89.9
1998	470.353	136.375	606.728	336.964	90.6
1999	433.428	133.320	566.749	658.223	86.1
2000	431.949	54.328	486.277	640.510	75.9
2001	476.472	18.430	494.902	633.054	78.2
2002	523.438	12.252	535.690	697.055	76.9
2003	337.226	10.389	347.615	508.334	68.4

Los aumentos de producción interna, que comenzaron en 1998, generaron un crecimiento paulatino de los inventarios no planeados en la empresa.

Para acomodar esta situación Iansa primero redujo sus importaciones, proceso que comenzó en 2000. Sin embargo, esto no fue suficiente, debido a que la producción interna continuó aumentando (2002-2003). En un contexto de demanda estancada y aumento de las importaciones, tanto de azúcar como de edulcorantes sustitutos, la acumulación de inventarios a fines de 2002 era significativa, por lo que había que ajustar la producción, lo que en 2003 la producción interna cayó a los niveles más bajos de los últimos quince años.

Adicionalmente a este escenario de grandes volúmenes de inventarios no planeados y de una demanda estancada, Iansa se sintió amenazada por las crecientes importaciones de fructosa, edulcorante que no estaba protegido por la banda de precios de azúcar. Esto motivó a la empresa a recurrir a la Comisión de Distorsiones para establecer salvaguardias a la fructosa, intentando, a través de esta política, abrirle el espacio al azúcar en el mercado interno. Sin embargo se comprobó que este mecanismo no se ajustaba a la normativa vigente, ya que tenía como objeto eliminar la importación de fructosa desde Argentina.

e. Consumo aparente:

Con respecto al consumo aparente, este corresponderá a la suma de las ventas nacionales e importaciones menos las exportaciones. Cabe destacar que las exportaciones de este producto es prácticamente marginal.

El consumo aparente registró un promedio de 580 mil toneladas entre 1990 y 1999, mientras que en los primeros años de esta década hubo un incremento promedio de algo mas de 40 mil toneladas anuales. El aumento se debe más a las importaciones que a las ventas provenientes de la producción interna. En este caso la explicación puede encontrarse en la aparición de nuevos agentes importadores, los que lograron, a través de acertadas políticas de precios, capturar ciertos segmentos del mercado. Ello es concordante con la menor participación de Iansa en la oferta global

f. Precios:

La determinación del precio interno del azúcar está dado por la paridad de importación. Si bien es cierto que Iansa es el único refinador en el país, el precio al cual vende su producción no puede superar, en un margen razonable, el precio del azúcar importada. De lo contrario, las importaciones se podrían vender a un precio menor que la producción interna, generando incentivos para aumentar las importaciones, lo cual reduciría las ventas de la producción interna. Por lo tanto las importaciones juegan un rol fundamental en la determinación del precio del cual se venda la producción nacional.

Por lo tanto podemos deducir el porque Iansa importó grandes cantidades de azúcar en el pasado. Controlando de esta forma gran parte de la oferta global y protegía su negocio de venta de azúcar producida internamente.

De acuerdo con antecedentes del IPC, el precio del kilo de azúcar se elevó desde \$359.3 en 1999 a \$415.4 en 2003, lo que significa un aumento promedio de 3,7% por año en el período.

EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS INTERNOS

Años	Al consumidor	Al por mayor
	\$ por kilo	\$ por kilo
1999	359.3	275.5
2000	363.7	277.3
2001	385.1	289.9
2002	424.5	323.4
2003	415.4	322.9

6. Bibliografía.

6.1. Informe Práctica.

- “Documentos y archivos”

Departamento de Fiscalización Operativa y Dirección Nacional de Aduana.

- En la Web:

www.aduana.cl

6.2. Anexo.

- “Dulzura y poder”.

Sydney W. Mintz. Publicado por Siglo XXI, 1996

- “Cuba y la Economía Azucarera Mundial”.

Marcelo Fernández Font. Editorial Pueblo y Educación, 1989.

- “El Libro Blanco del Azúcar”.

Mario Bolívar Ruiz. Ril Editores, 2005.

- “Documentos y Archivos”.

Departamento de Fiscalización Operativa y Dirección Nacional de Aduanas.

- En la Web:

www.ine.cl ; www.odepa.cl ; www.indap.cl ;

www.empresaiansa.cl ; www.aduana.cl