

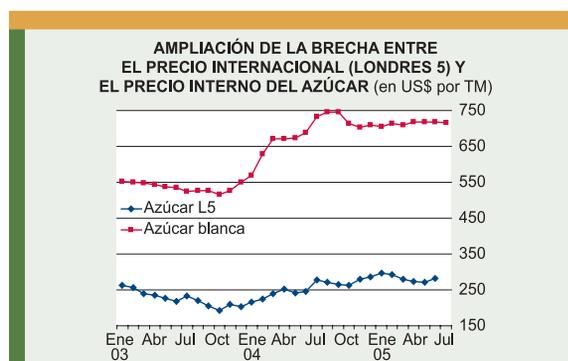
La SAL sala, pero el AZÚCAR no endulza

En el Perú, el sector azucarero cuenta con muchos beneficios (tributarios, financieros, administrativos, etc.), además de una muy apetitosa protección, que lo pone en ventaja con relación al azúcar importada. Las medidas arancelarias y para arancelarias hacen que el azúcar ingrese al mercado nacional con un precio muy por encima del precio de una importación eficiente y, por lo tanto, afectan negativamente el bolsillo de los consumidores. Pero también afectan la competitividad de la industria que usa al azúcar como insumo. En los últimos días, los productores de azúcar hicieron una gran campaña para evitar que el Perú cumpla con un compromiso internacional que hubiera significado el levantamiento de parte de esa protección. Y, sin interesarles el daño al consumidor, casi logran que, una vez más, el Ejecutivo acepte sus demandas. Felizmente no ocurrió, aunque dichos productores han anunciado que insistirán en sus pedidos.

El azúcar cuenta con un arancel de importación de 20%, una sobretasa de 5% y, además, un sistema de franja de precios que adiciona un Derecho Específico Variable (DEV), que actualmente alcanza el 19% del valor de importación por tonelada métrica (TM). Con estos tres elementos, la protección alcanza un total de 44% del valor importado. Si la comparamos con la protección promedio en el resto de países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), concluiremos que la protección arancelaria del Perú para el azúcar es muy alta. En los países andinos no hay sobretasa y el DEV es a favor del consumidor (-16% del valor importado), por lo que el arancel total sólo llega a 4%; es decir, la onceava parte del que se aplica en el Perú.

Los productores azucareros nacionales comparan sus precios con los del azúcar importada y tienen la posibilidad de vender su producto al por mayor a ese nivel o un poco por debajo del mismo. Con ello consiguen mayores ganancias, pues el costo promedio de producción de la industria es de US\$ 297 por TM (US\$ 240 por TM, si sólo se consideran las privatizadas), mientras que el precio de nacionalización (precio CIF más la protección total) es de US\$ 494 por TM (sin incluir IGV). El precio promedio de nacionalización en la CAN es de US\$ 357 por TM. Esto quiere decir que, si consideramos que en el Perú el precio promedio del azúcar en el supermercado es de US\$ 680 por TM (incluyendo IGV), en la práctica el consumidor final termina pagando 129% más que el costo promedio de producción y 98% más que el precio de nacionalización sin la protección.

Lo lamentable es que los productores nacionales no aprovechan en sentido positivo la ayuda que se les da y sólo parecen interesados en aumentar sus ganancias. La excesiva protección al azúcar sirvió para que empresas con mejores niveles de productividad obtengan utilidades entre S/. 18 millones y S/. 33 millones, en el 2004. Que les vaya bien es bueno para el sector, pero no lo es que esto se dé a costa de



Fuente: INEI y EconStats. Elaboración: Instituto Peruano de Economía.

los consumidores. Menos aun, cuando constatamos que, en la mayoría de empresas, las mejoras en eficiencia para reducir costos y enfrentar la eliminación de la franja de precios, la sobretasa y la futura desgravación del arancel parecen no haber sido suficientes, y ahora quieren seguir gozando de estos beneficios.

El mayor costo de producción en la industria que utiliza el azúcar como insumo (golosinas, bebidas, galletas, postres, etc.) ocasiona pérdidas significativas de competitividad, porque al no poder competir adecuadamente en el mercado internacional las empresas del sector pierden posibilidades de ampliar sus mercados. Así, las compañías se ven restringidas a apuntar solo al mercado interno, donde el crecimiento es limitado por el reducido tamaño de la plaza. Además, las empresas deben enfrentar la competencia extranjera y en el caso de los países de la CAN el tema se complica, porque algunos productos de estos países ingresan al Perú libres de arancel.

En este contexto, el vencimiento del plazo para que el Gobierno cumpla con el compromiso de permitir el ingreso de azúcar boliviana con arancel cero generó un debate interno entre los productores de azúcar, la industria que utiliza dicho producto como insumo y la opinión pública. Los productores nacionales afirman que la apertura será perjudicial para sus intereses y que el cumplimiento del acuerdo con Bolivia podría originar que este país se convierta en la puerta falsa para la entrada al Perú de los excedentes de azúcar producida en Brasil, que llegaría con arancel cero (desvío de comercio) o vía contrabando.

De otro lado, si no cumplimos el acuerdo con Bolivia, el Estado Peruano podría ser sancionado por la CAN, lo cual implicaría la posibilidad de que Bolivia aplique medidas similares a algunos productos peruanos. Con ello, la política comercial peruana no sólo perdería credibilidad ante los ojos del mundo, sino que además constituiría un retroceso en materia de liberalización comercial, justo cuando nos encontramos en el tramo final de las negociaciones para la firma de un TLC con EE.UU.

Si bien es cierto que las partes interesadas se sentaron con las autoridades a discutir las posibles alternativas, también lo es que las salidas planteadas no son precisamente las mejores ni garantizan que el consumidor final se beneficie. Así, se planteó la eliminación de la franja de precios a cambio de una cuota de 70,000 TM para el 2005 a la importación de azúcar boliviana y salvaguardias para los otros países. Sin embargo, estas medidas serían inaplicables. No sólo no podemos aplicar cuotas a la importación de Bolivia, sino que tampoco podríamos poner salvaguardias al resto de países por un tema de reciprocidad.

El sector azucarero ha estado protegido por mucho tiempo y no ha aprovechado este beneficio como debiera. El gran perjudicado ha sido el consumidor: unos han debido pagar más de la cuenta para consumir la ración acostumbrada de

azúcar en su canasta alimenticia, mientras que otros han debido simplemente consumir menos azúcar para mantener el consumo en otros productos. Además, el consumidor también se ha visto afectado en la medida en que la industria que utiliza el azúcar como insumo le ha trasladado sus mayores costos vía precios más altos. Sin embargo, las medidas de protección temporales para que el sector ganara eficiencia y competitividad, no han dado los resultados que se esperaba. Esa es justamente la razón por la que se debe eliminar la sobreprotección. Sin franja de precios ni sobretasa arancelaria, se conseguiría reducir el precio de nacionalización del azúcar en 20% y ese ahorro sería trasladado en gran parte al consumidor final. El precio al menudeo podría terminar en alrededor de US\$ 570 por TM (asumiendo que el margen de 16% entre el precio de importación al por mayor y el precio de venta al público se mantiene constante). Razón suficiente para tomar la decisión correcta. ■