

COMERCIALIZACIÓN DEL AZÚCAR

Manuel R. Moreno Friginals

El azúcar fue un producto de mínimo consumo en la edad media europea. Hasta entonces se endulzó con miel de abeja. Los árabes, en su proceso de conquista y expansión hacia Europa, popularizaron el azúcar principalmente en determinadas zonas de la Europa mediterránea. Ya en los siglos XV y XVI el azúcar de caña era la producción clave de Sicilia, mientras que los portugueses y después los españoles extenderían su producción a ciertos lugares de las costas de África y las islas atlánticas. Santo Tomé y Príncipe, las islas Canarias y las Azores fueron así como escalas en el camino de la gran producción americana. No obstante su creciente volumen de producción en los siglos XV y XVI, el azúcar no fue en momento alguno un producto de gran consumo per cápita, y todavía a comienzos del XVI lo vendían los apotecarios con especificación médica.

En los siglos XVI y XVII, la producción azucarera estaba dominada por las colonias europeas con mejores terrenos tropicales en América, donde la caña de azúcar alcanzaba una alta productividad. El relativamente alto nivel de producción azucarera de los españoles en Santo Domingo, Puerto Rico y México, de los portugueses en Brasil y, más tarde, de los ingleses, holandeses, franceses y daneses en sus nuevas colonias del Caribe, bajó los precios y ensanchó el mercado consumidor. Un producto comestible, para alcanzar un elevado nivel de consumo, requería reunir una serie de características:

- 1) Un precio asequible al amplio sector social consumidor.
- 2) Fácil conservación tanto en los largos viajes colonia-metrópoli, como en los almacenes de los grandes comerciantes intermediarios y, por último, en los hogares de los consumidores.
- 3) Fácil división para poderlo vender a múltiples usuarios en cantidades diversas.

4) Fácil reconocimiento por sus características físicas: color, olor, sabor y textura.

5) Difícil y cara falsificación.

6) Fácil envase tanto para el viaje de las colonias a los mercados extranjeros, como para la venta a los consumidores individuales.

7) Múltiples usos tanto de consumo directo, como de materia prima para la cocina o para la industria alimentaria.

8) Un sistema ampliamente difundido de reconocimiento y tasación.

La mayoría de estas condiciones existieron desde el siglo XVII; pero no todas. Esto provocó que se vendieran azúcares de muy diversas calidades y sabores hasta principios del siglo XIX. Los grandes comerciantes trataron de regular el comercio azucarero estableciendo normas de calidad; y la norma más fácil fue clasificar los azúcares por su color y cantidad de mieles de purga contenida. A principios del siglo XIX, se impuso la venta directa a los consumidores de la llamada "azúcar purgada". Es decir, azúcar cristalizada separada en parte de la miel en que estaba contenida al finalizar el proceso de producción.

Se popularizaron en esa época varios tipos de azúcares: azúcar purgada oscura, azúcar quebrada de color mucho más claro que la anterior y azúcar blanqueada. Pero estas calidades eran el resultado de un proceso manual y sin controles de calidad.

Por lo tanto, la apreciación de las mismas tendía a ser subjetiva y arbitraria. Así se inventaron nuevas calidades como blanco de primera, blanco de segunda, blanco florete, quebrado de primera, etc. Como el factor más empleado al clasificar la calidad era el color, los holandeses, que eran los grandes intermediarios comerciales, intentaron fijar un método universal de clasificación. Para ello, identificaron 21 tonos que iban desde el blanco o casi blanco hasta el café casi negro, asignando a los mismos un número. Y, para evitar polémicas, acostumbraban fabricar pequeños depósitos que contenían 21 pomos con dichos colores y el número correspondiente. Los compradores seleccionaban de este muestrario el color de azúcar que deseaban adquirir identificándolo a través de su numeración. En los contratos se indicaba el número y, a continuación del mismo, las letras TH (Tipo Holandés) o DS (Dutch Standard). Los números extremos fueron eliminados a partir de 1840. En 1906, fue establecido un rango de ocho a 25 convirtiéndose en la norma del comercio de azúcares hasta que se generalizó la clasificación Pol derivada del uso del polarímetro. Por cierto tiempo subsistieron las dos clasificaciones: TH y Pol.

La primera mitad del siglo XIX contemplaría también el crecimiento de la gran industria del azúcar de remolacha que revolucionaría la calidad del producto. Estos años ofrecerían un cambio radical en la comercialización del azúcar. Las máquinas centrífugas, al separar las mieles finales del azúcar cristalizada, permitirían un cambio rotundo en el sistema de envases. Hasta entonces el azúcar de más alta calidad se envasaba en cajas, y el azúcar mascabado en barriles o bocoyes. El azúcar procesada finalmente en máquinas centrífugas tendría tan poca miel de

purga que sería posible envasarla en saco. El saco provocaría una revolución en los precios, ya que el costo del envase sería mínimo con relación a la mercancía envasada. Por otra parte, su embalaje en los barcos sería también mucho más fácil que el de los barriles y las cajas. Inicialmente se envasó el azúcar en sacos de 325 libras (150 k). Este peso excesivo produjo varios accidentes entre los estibadores e internacionalmente se exigió el peso máximo de 250 libras (115 k) por saco.

Todo esto ocurrió exactamente a partir de 1849 que es, precisamente, el año en que la navegación a vapor superó el sistema de navegación a vela. Se inició así la etapa de las grandes empresas navieras, cuyos buques podrían partir en una fecha fija de los puertos productores y llegar también en fecha exacta a los puertos de los países consumidores. Estos cambios en los modos de transportación tuvieron lugar junto a otras transformaciones igualmente decisivas en el mundo de la comunicación. Una de ellas ocurrió en 1867 y fue la instalación del primer cable submarino de América, tendido desde Key West a La Habana. A partir de este día el puerto de La Habana, primer centro exportador de azúcar en el mundo, se comunicó directamente con la Bolsa de Azúcar y Café (Commodity Exchange) en Nueva York. A comienzos de la década siguiente se estableció comunicación cablegráfica con toda Europa. En 1887, la Associated Press vendió sus servicios a Cuba y la primera noticia publicada fue, precisamente, la cotización de la Bolsa azucarera. Comenzaría así la etapa de las ventas del azúcar en la Bolsa y un nuevo sistema de fijación de precios.

Un mundo totalmente nuevo en la comercialización del producto se iniciaría con la venta a futuro. Y estos precios a futuro iban a decidir el precio real del azúcar física. La primera etapa fue una verdadera orgía de especulaciones, de gente vendiendo sin el producto en sus manos para entregar, y comprado generalmente por gente que no aspiraba a tener azúcares con qué negociar. Éste es un punto que generalmente ha confundido a individuos sin formación técnica comercial, que concibe una venta como la entrega de dinero por el comprador que recibe el producto de manos del vendedor. Pero, con este nuevo sistema de venta, este proceso casi nunca llegaba a efectuarse. Se comprende así que los antiguos comerciantes del producto elevaran sus protestas y que, por ejemplo, la Bolsa del Azúcar (Sugar Exchange) de Londres fuera calificada por *The Economist* como un *Montecarlo in mincing lane*. Los contratos de compraventa bursátil se firmaban en la Bolsa estipulando la entrega del producto en una fecha fija. Al llegar dicha fecha, pasaban al London Produce Clearing House (establecida en 1888) que hacía la liquidación de la ganancia de una venta especulativa, descontado los costes de operación.

Los comerciantes y productores de azúcar que operaban al margen de estas operaciones bursátiles, vieron a la Bolsa como un ente diabólico donde el precio de sus cosechas era determinado por especuladores ajenos a la producción. El azúcar físico era vendido y comprado en transacciones independientes a los productores y distribuidores del producto, y a precios fijados en el proceso especulativo de la Bolsa. Había naturalmente la posibilidad de que cualquiera de estas

ventas bursátiles se transformara en operación real, si así lo reclamaba una de las partes. Las estadísticas revelan que menos de 10% de las ventas bursátiles se transformaban en compraventas reales con entrega y recepción de azúcar física.

El azúcar requirió de una calidad estándar para ser negociada en la Bolsa y esto sólo fue posible con el uso adecuado del polarímetro que medía su riqueza en sacarosa y el contenido de mieles e impurezas. Los continuos pleitos legales por la calidad del azúcar exigieron institucionalizar un sistema de análisis que fijara la cantidad exacta de sacarosa, de mieles finales y de impurezas así como el carácter de las mismas: cenizas, otros sólidos, etc. Se fijó también el tipo de polarímetro a utilizar y la procedencia y calificación de los técnicos azucareros, en caso de conflicto entre las partes. Esta organización formal se canalizó a través de ICUMSA (International Commission for Uniform Methods of Sugar Analysis). El tipo de azúcar elegido para todas las transacciones era el Pol 96°. Es decir, azúcar que llenase todos los requisitos que marcaba ICUMSA, entre ellos tener una polarización mínima de 96°, o dicho en otras palabras, una pureza en sacarosa de 96%. Si la polarización era más alta y todos los otros requisitos estaban cumplidos, se aceptaba la polarización existente y, por una simple operación aritmética, se calculaba la cantidad de sacarosa recibida por el comprador.

Por sus exigencias técnicas internacionales, el comercio azucarero determinó la creación de grandes centros destinados a la comercialización y, simultáneamente, al estudio especial de todas las condiciones del mercado. Como señalamos anteriormente, a mediados del siglo pasado se produjo la gran revolución comercial azucarera. Es por ello que en esos años comenzarían a aparecer las primeras grandes instituciones dedicadas al negocio, pero también al estudio y publicación continua de estadísticas y prácticas comerciales. Dichas instituciones jugarían un papel primordial en el estudio del mercado durante casi siglo y medio. No es posible en el breve espacio de este artículo, poner de relieve el enorme esfuerzo intelectual desplegado por las mismas, pero es imprescindible hacer una breve mención de varias de ellas. A mediados del siglo XIX surgió en Londres la firma Czarnikow Limited que, desde muy temprano, inició los primeros estudios por muestreo de este producto del comercio internacional. Desde su fundación editó publicaciones periódicas como el *Czarnikow's Circular (Weekly Price Current)* que, además de publicar cifras reales obtenidas en los centros de producción, calculaba rendimientos y cosechas futuras sobre métodos estadísticos hoy ampliamente conocidos y ensayados, pero que entonces representaban técnicas muy novedosas. Quien consulte la prensa económica de la época, podrá encontrar las críticas y burlas a un cálculo de varios miles de hectáreas de caña a partir del análisis concreto de unos pocos metros de sembradío. En este sentido, la firma Czarnikow no sólo fue una importantísima entidad económica, sino una empresa de estudio que ayudó a perfeccionar la metodología estadística. En el siglo XX, Czarnikow se asoció con Manuel Rionda, un comerciante asturiano residente en Nueva York, gran conocedor de la zafra azucarera cubana. Czarnikow-Rionda llegó en ciertos años a nego-

ciar íntegra la producción cubana, que era la mayor del mundo. En 1977 tuve el honor de pertenecer a la comisión que adquirió los archivos de Czarnikow-Rionda, actualmente depositados en la Universidad de Gainesville, en la Florida.

Otra empresa fundamental en estos estudios es la firma alemana F. O. Licht. Fundada simultáneamente a la de Czarnikow, F. O. Licht realizó un papel semejante respecto a la remolacha azucarera en Europa, y muy pronto amplió sus actividades al azúcar mundial. En 1861, F. O. Licht inauguró una oficina de estadísticas azucareras que ofrecería servicios informativos a suscriptores. En 1868, estas estadísticas aparecerían en una publicación inglesa, el *Monthly Report on Sugar*. En 1951, al cumplir un siglo de fundada, editó una historia de la casa y publicó un extraordinario anuario en el que, aparte de las informaciones tradicionales, traía comentarios y estadísticas históricas de enorme importancia.

Por último, queremos citar la firma Willet & Hamlem de Nueva York, cuyas publicaciones periódicas en el *Weekly Statistical Sugar Trade Journal* son imprescindibles para escribir la historia del Caribe. A fines del siglo XIX, esta firma pasó a denominarse Willet & Gray y continuó la misma tradición fundadora. Por el enorme cúmulo de informaciones, y por el valor desplegado por sus fundadores al emplear técnicas que entonces se consideraban poco menos que absurdas, las tres instituciones mencionadas y otras que harían demasiado extenso este artículo, fueron verdaderas palancas de progreso estadístico en el siglo XIX. Una caricatura del siglo pasado que expresa la mentalidad de la época, refleja de modo exacto el camino que ellas recorrían: un empleado de Willet & Gray está de pie observando una caña que sostiene en la mano, y el título del dibujo es simplemente: "Los técnicos estudian la información para calcular la zafra azucarera del próximo año".

Finalmente, hay un grupo de fuentes fundamentales para el estudio del comercio azucarero que comprenden: historias generales del producto, compilaciones bibliográficas, y obras dedicadas al estudio económico y estadístico del comercio del azúcar. Entre las primeras tenemos:

Jacob Baxa y Guntwin Bruhns, *Zucker im leben der völker eine kultur-und wirtschaftsgeschichte*, Berlín, 1967; Noël Deere, *The history of sugar*, Londres, 1949 (2 vols); Edmund Oskar von Lippmann, *Geschichte des zuckers seit den ältesten zeiten bis zum beginn der Rübenzucker-fabrikation; ein beitrag zur kulturgeschichte*, Leipzig, 1890; Berlín, 1929.

Estas tres obras conforman la trilogía de los clásicos de la historiografía azucarera. Los autores, además de grandes técnicos azucareros, fueron profundos estudiosos de la historia. Noël Deere, por ejemplo, fue el pionero de la industria azucarera en la India, hombre clave del azúcar en Australia, primer técnico remolachero en Estados Unidos, y director técnico del Central Jatibónico en Cuba.

Como obras bibliográficas, tenemos las siguientes: Hermann Henry Bernard Meyer, *Select list of references on sugar, chiefly in its economic aspects*, Washington, 1910. Henry Ling Roth, *A guide of the literature of sugar. A book of reference for chemists, botanists, librarians, manufacturers and planters,*¹ with comprehensive

subject-index, Londres, 1890. Fernando Bartolomé Sandoval y Pérez, *Bibliografía general del azúcar*, México, 1954. Svatava Steinerová, *Bibliografie dějin ês cukrovarnictví*, Praga, 1965.

Las obras de Meyer y Roth contienen la bibliografía localizable en bibliotecas latinoamericanas y norteamericanas, pero son escasas en referencias de Cuba, que fue el primer país productor azucarero del mundo durante más de un siglo. La obra de Sandoval es interesante en cuanto a referencias a la industria azucarera mexicana. Steinerova provee una amplísima data sobre el azúcar en la República Checa y también rica información sobre la temprana bibliografía francesa. Su valor principal reside en que cubre las primeras décadas del nacimiento y la extensión del azúcar de remolacha en Europa, cuando este producto era considerado por muchos como inferior al azúcar de caña. También provee data sobre obras que tratan de la extensión del consumo de té y café que, al ser endulzado y bebido por millones de personas diariamente, creó un enorme mercado azucarero.

Como obras económicas, estadísticas y comerciales, están:

Mary Hinman Abel, *Sugar as food*, Washington, 1899.

Johan d'Aunils de Bourouill, *Les primes à l'exportation du sucre; exposé de leurs différentes formes, de leur mode d'évaluation et de leur influence sur les prix du marché intérieur-extérieur, suivi de quelques considérations au sujet de leur suppression*, La Haya, 1899.

Oscar Phelps Austin, *Production and commercial movement of sugar*, Washington, 1906.

Nicolás Basset, *Lettre Henry Alvin Brown. Analyses of the sugar question, comprehending cane and beet sugar production, consumption, classification, cost, value, revenue tariffs*, Saxonville, 1879.

Alfred S. Eichner, *The emergence of oligopoly. Sugar refining as a Case Study*, Baltimore, 1969.

Geoffrey Fairrie, *Sugar*, Liverpool, 1925.

J. Görz, *Handel und statistik des zuckers mit besonderer berücksichtigung der absatzgebiete für deutschen zucker*, Berlín, 1885.

Hurford Janes and Howard J. Sayers, *The story of Czarnikow*, Londres, 1963.

J. J. Reesse, *De suikerhandel van Amsterdam, van het begin der 17 eeuw tot 1813, een bijdrage tot de handelsgeschiedenis des vaderlands, hoofdzakelijk uit de archieven versameld en samengesteld*, Haarlem, 1908.

J. Rueb, *Bedenkingen over den suiker-accijns in verband tot den Nederlandschen handel*, Rotterdam, 1864.

Para terminar, una breve observación: mientras no se produjo azúcar de remolacha, o éste fue insuficiente, los países europeos fueron los grandes importadores de azúcar. Ellos crearon las costumbres y normas comerciales. Estados Unidos hizo otro tanto en los siglos XIX y XX. Por ello es que gran parte de la literatura comercial está en inglés, francés, alemán y otros idiomas europeos. Esto se refleja claramente en la anterior bibliografía.