

CASOS DE HISTORIAS EMPRESARIALES

LUISA FERNANDA JIMENEZ CAMPUZANO
PROYECTO DE GRADO II

PROFESOR:
LUIGI CORBELLETTA

UNIVERSIDAD ICESI
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS
PROGRAMA DE MERCADEO INTERNACIONAL Y PUBLICIDAD
SANTIAGO DE CALI
29 DE NOVIEMBRE DE 2013

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	3
Empresa: MACROGAS PRUEBAS HIDROSTÁTICAS S.A.S	4
INTRODUCCIÓN	4
MACROGAS CAMBIA DE ADMINISTRACIÓN	6
MACROGAS EN LA ACTUALIDAD	9
EMPRESA: EL INGENIO PROVIDENCIA	10
RESUMEN	10
De “Central Azucarero del Valle” a “Ingenio Providencia S.A”	13
LOS AÑOS 90’S: Grandes cambios de la mano de Ardila lulle	15
INGENIO PROVIDENCIA Y SUS VÍNCULOS CON INCAUCA	16
CRISIS	16
INGENIO PROVIDENCIA EN LA ACTUALIDAD	19
Proceso Productivo	19
GESTIÓN AMBIENTAL, SOCIAL Y CULTURAL DE EL INGENIO PROVIDENCIA	23
Bibliografía	24

RESUMEN

El objetivo principal de este trabajo es recopilar la historia empresarial regional, para ello se tienen en cuenta empresas que de una o de otra manera han ayudado al crecimiento económico de la región. A largo plazo la idea es conformar una cartilla de casos que puedan ser utilizados con fines académicos y posteriormente la creación de un libro comercial.

Este proyecto expone dos casos de historias empresariales. La primera parte, cuenta la historia de la empresa Macrogas Pruebas Hidrostáticas S.AS y la segunda, expone el caso de el Ingenio providencia. Durante el desarrollo del proyecto, se habla sobre los fundadores de las empresas, sus personajes principales, sus “héroes”, principales crisis, reacciones ante la crisis y presencia actual en el mercado.

Palabras claves: Historia empresarial, historia del sector, mercado, ingenios, caña de azúcar, prueba hidrostática, gas natural vehicular, ONAC (Organismo Nacional de Acreditación en Colombia), corteros, paro, precio internacional, organización Ardila lulle.

Empresa: MACROGAS PRUEBAS HIDROSTÁTICAS S.A.S

MACROGAS PRUEBAS HIDROSTATICAS es un laboratorio colombiano fundado para la realización principalmente de pruebas hidrostáticas a cilindros, tuberías y recipientes en general. Se ha posicionado en el mercado con un alto grado de calidad, supliendo las expectativas de sus clientes y contribuyendo al desarrollo del sector. A finales del año 2011 aparecieron muchos imitadores que saturaron el mercado, lo que obligó a la empresa a iniciar un proceso de introducción a nuevos mercados, que representó una inversión bastante alta acompañado por una falta de liquidez que desestabilizó el funcionamiento normal de la empresa.

INTRODUCCIÓN

EL laboratorio de pruebas y ensayos MACROGAS PRUEBAS HIDROSTÁTICAS (MPH) es una empresa vallecaucana, fundada en el año 2005 para la realización de pruebas hidrostáticas. Una prueba hidrostática, consiste en la aplicación de presión por medio de agua, a cualquier tipo de cilindro bien sea extintores, cilindros de gas propano (el domestico) o de gas natural vehicular; con el fin de corroborar que éste se encuentra en buenas condiciones para estar en circulación, es decir, que no tiene corrosión ni escapes. La idea de construir un laboratorio para realizar pruebas hidrostáticas, surgió bajo la iniciativa de una familia caleña, encabezada por la señora Marta Núñez, dueña de un taller de conversión para vehículos de gas natural vehicular (GNV), la cual llevaba aproximadamente dos años trabajando en el mundo del GNV.

En dicha época el GNV estaba en sus inicios, cada vez se fortalecía su uso en la ciudad, inicialmente para vehículos de transporte público. Los taxistas fueron en un principio los mas interesados en el tema del gas natural para su trabajo, ya que encontraban en éste

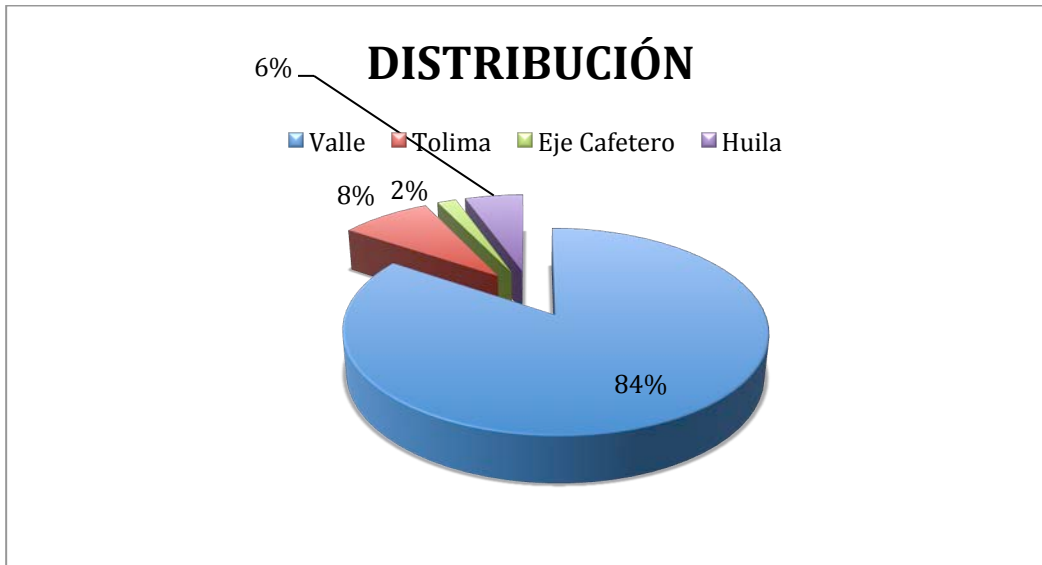
ventajas para su vehículo. Entre éstas: utilizar un combustible mas seguro que la gasolina, ahorrar mas del 50% en el costo del combustible, disminuir el impacto ambiental, aumentar la vida útil del motor y del aceite, aumentar la durabilidad de las bujías, eliminar las detonaciones, acceder a periodos de mantenimiento mas largos , no requerir certificación de gases ya que los vehículos convertidos no las requieren, tener doble disponibilidad de combustible, etc.

Además, el GNV se extendía poco a poco hacia particulares de marcas como Ford, Volkswagen, Renault, Fiat, Peugeot, entre otros. A raíz de lo anterior, Marta Núñez decidió construir un laboratorio que realizara las funciones ya mencionadas y prestarle el servicio a las empresas que lo necesitaran; así, abrió paso a la creación de su propia empresa, importando tanto maquinas como repuestos de Argentina, entre ellos: hidrolavadoras, granalladoras, y diferenciales. Adicional a esto, la empresa contrató ingenieros mecánicos y técnicos especializados en el tema con la suficiente experiencia para sacar el negocio adelante.

Los talleres de conversión a GNV, se convirtieron en sus principales clientes; éstos, prestaban su servicio de mantenimiento, revisiones anuales y quinquenales requeridas por la ONAC (Organismo Nacional de Acreditación en Colombia) y la Superintendencia de Industria y Comercio.

Inicialmente, la empresa trabajó con los talleres de la ciudad de Cali, aproximadamente 6, entre ellos: Eurogas Cali, Eurogas Palmira, Gasexpress, y Fabriles. Con el tiempo, expande sus servicios a municipios vecinos como Jamundí, Tuluá, Cartago, Yumbo, Roldanillo y posteriormente a ciudades de todo el país, como Armenia, Manizales, Neiva, Ibagué, entre otras. A raíz de lo anterior,

MACROGAS cambia su logística, buscando acoplarse a las exigencias que trae consigo esta expansión.



Así se distribuyen los clientes de Macrogas en el año 2010, donde la gran mayoría de sus clientes están ubicados en el valle del cauca

Para los talleres fuera de Cali, contrata a una empresa de transporte que se encarga de recoger los cilindros, llevarlos al laboratorio para realizarles la prueba, y posteriormente los devolverlos al mismo lugar. Para los talleres ubicados en Cali, la empresa invierte en la compra de un camión, y transportar los cilindros sin ningún costo adicional.

MACROGAS CAMBIA DE ADMINISTRACIÓN

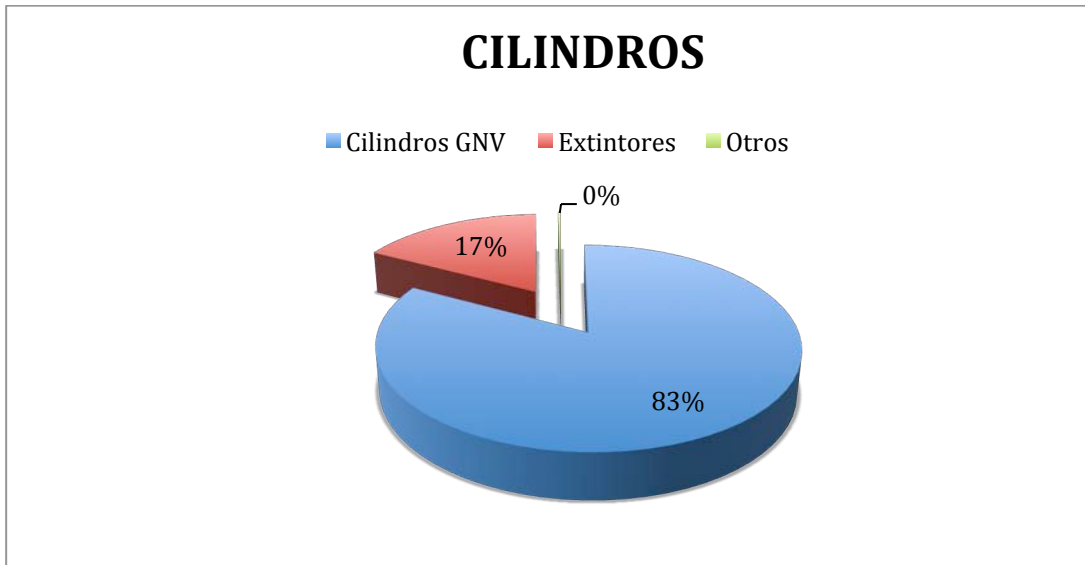
Seis años después, la familia fundadora decide vender las acciones del laboratorio, Y dedicarse a otros negocios. El 80% de éstas acciones son recibidas por Gildardo De Jesús Jimenez; un comerciante paisa, emprendedor, quien ha vivido en la ciudad de Cali por aproximadamente 18 años, y ha sido propietario de mas de 10 empresas caleñas en ese tiempo. Las acciones restantes son recibidas por Adriana Carmona, una administradora de negocios de la universidad San Buenaventura de Cali, quien ha sido parte del equipo administrativo de empresas como Bancolombia, Ases y Avianca.

Así, aún en manos de la nueva administración, el laboratorio continuó prestando sus servicios de pruebas hidrostáticas solo al mercado del gas natural vehicular. Sin embargo, los accionistas notaron que el comportamiento de este mercado era inestable, ya que la competencia se incrementaba cada vez más. Hasta ese momento, ya estaban en el mercado dos laboratorios más: Hidroprob S.A y Teché Lab; los cuales prestaban los mismos servicios con precios mucho más bajos, en ocasiones debajo del costo.

Era necesario tomar medidas para que la empresa no fracasara y se perdieran todos los años de esfuerzo y trabajo. los socios sabían que debían buscar otros mercados, otros horizontes, océanos azules en los que la empresa pudiera crecer aún más de lo que ya lo había hecho y no se estancara.

Debido a ésto, Macrogas se tomó la tarea de investigar si el laboratorio estaba en capacidad de ingresar a otros mercados, si otras empresas diferentes a talleres de conversión necesitaban el servicio de prueba hidrostática, y si las había, ¿Cuáles eran? ¿Cuanto podrían pagar? ¿Cuanto le costaría al laboratorio prepararse para esto? Pues bien, las respuestas eran alentadoras, el laboratorio tenía un potencial interesante, su alcance se prestaba para un campo amplio, y habían muchísimos clientes adicionales a los talleres de conversión que requerían el servicio de prueba hidrostática. Sin embargo, se necesitaba una buena inyección de capital para poder llegar a esos clientes; inversión en máquinas, en certificaciones, en instalaciones, entre otras cosas.

En la búsqueda, La administración se dio cuenta, que con el alcance y las instalaciones actuales, el laboratorio, estaba en capacidad prestar el servicio de pruebas hidrostáticas a extintores, y a cilindros de buceo. Pero para poder realizarle pruebas a cilindros de otros usos como los de las estaciones de servicio de gasolina y de gas, los tanques petroleros, entre otros; además de empezar a trabajar con empresas grandes y reconocidas como Goodyear, Gases de Occidente, Oxígenos de Colombia, Terpel, entre otras. Era necesario invertir un capital importante, tanto en maquinaria como en instalaciones.



Así inicia Macrogas su entrada a nuevos mercados, que empieza por los extintores y cilindros de buceo.

Y así MACROGAS inició el proceso de introducción a nuevos mercados: en primera instancia, la parte comercial de la empresa se concentró en promocionar lo que en esos momentos el laboratorio estaba en condiciones para hacer, a través de el envió cotizaciones y ofertas de precios a todos las empresas tanto de extintores como de cilindros para buceo de la ciudad; además de realizar viajes por todo el país visitando las empresas de otras ciudades y hacer conocer a la empresa.

En segunda instancia, los socios iniciaron compra de la maquinaria que se necesitaba para hacer mas eficientes los procesos del laboratorio. La primera adquisición fue una Camisa de agua; la cual es una máquina que por medio de un movimiento ascendente, transforma energía, y la aplica para mover el agua; éste procedimiento, hace que la prueba hidrostática se realice en menos tiempo, lo que permite que el laboratorio pase de una capacidad de producción de 40 cilindros diarios a aproximadamente 200. Fué necesario capacitar a los empleados acerca del manejo de la maquina, para esto, tres de ellos fueron enviados a realizar por dos semanas la practica en un laboratorio de la ciudad de Bogotá que

presentaba clases acerca del funcionamiento de la maquina. Ésta compra, represento cerca de setenta millones de pesos para la empresa, incluidos los gastos de instalación.

Además de la camisa de agua, también se adquirieron otra serie de máquinas, como hidrolavadoras mas grandes, diferenciales, bombas a presión, entre otras.

La compra de nueva maquinaria también indujo la inversión en capacitaciones y especializaciones del personal en modificaciones de las normas que rigen el mantenimiento de un laboratorio.

MACROGAS EN LA ACTUALIDAD

Macrogas es una empresa con un futuro próspero, es por esta razón que la nueva administración ha hecho sus más grandes esfuerzos por sostenerla y darle un rumbo hacia nuevos horizontes en los que crecerá cada día mas. A pesar de los inconvenientes que se ha encontrado en el camino y los que seguramente se encontrará más adelante, la empresa persigue un mismo ideal que consiste en ampliar su portafolio de servicios, incursionando en nuevas líneas de negocio, con el fin de satisfacer las expectativas del mercado, consolidándose así como el mejor aliado de sus clientes, generando utilidades a sus inversionistas, mejor calidad de vida a sus colaboradores y contribuyendo a un mejor desarrollo de su entorno.

EMPRESA: EL INGENIO PROVIDENCIA



Tomado de: Archivo ingenio Providencia

RESUMEN

El Ingenio Providencia es una empresa fundada principalmente para la producción de azúcar. Se constituyó en el valle del Cauca con el ánimo de aprovechar el gran potencial de recursos cañeros que tiene esta región y que brinda a sus empresarios. Su fundador, el señor Modesto Cabal Galindo, estuvo al frente de la compañía hasta el día de su muerte, y su familia hasta finales del siglo XX cuando ésta paso a ser parte de la organización Ardila Lule, lo que llevó a que se incorporaran avances tecnológicos y cambios en la estructura organizacional.

La principal crisis económica que ha atravesado la empresa, ocurrió en el año 2008 cuando los corteros de la caña de azúcar decidieron entrar en paro laboral, buscando llegar a un acuerdo con la organización en el que se mejoraran aspectos relacionados con su trabajo como: dotación, vivienda, educación entre otros.

En la actualidad, Providencia es reconocido como el segundo ingenio mas importante del Valle Del Cauca; aporta al desarrollo social de la región, a través de su centro de formación integral, hace donaciones a comunidades vecinas necesitadas, y tiene a disposición de los



habitantes del país y turistas extranjeros, el Museo de la Caña de Azúcar, como aporte a la cultura regional.

Introducción

Colombia esta compuesta de un sin numero de paisajes, biodiversidad y tradición, dentro de este espectacular entorno se destaca el amplio departamento del valle del cauca, el cual cuenta con una extensión de 22140 kilómetros cuadrados y es uno de los pocos lugares del mundo donde se puede cosechar caña de azúcar durante todo el año. Aprovechando dichas condiciones, el señor

Modesto Cabal Galindo en 1926 fundó el Ingenio Providencia en el municipio de Cerrito a 36 km de la ciudad de Cali y a 12 km de Palmira.

Los antecedentes históricos de esta empresa, empiezan en el año 1895, cuando Modesto Cabal compra la hacienda Providencia (alrededor de 345 hectáreas) al señor Francisco Maria Sanclemente su entonces propietario. En la primera década del siglo siguiente, Modesto funda la sociedad “Cabal Galindo” junto con su hijo Alfonso Cabal Madriñán. A partir de lo anterior, “Cabal Galindo” ensancha el predio Providencia a 800 hectáreas adquiriendo tres haciendas vecinas: El Chagualar, La Palmera y San Antonio.

Para el año 1925, Modesto cabal, a sus 76 años de edad, tiene la visión de establecer en el valle del cauca una central azucarera, diseñada para producir azúcar centrifugada. Para ese entonces, la única empresa que elaboraba este producto en el suroccidente colombiano era Manuelita, razón por la cual el panorama para una nueva empresa en este sector era altamente favorable. La idea fue constituida formalmente para el mes del abril del año siguiente cuando se estableció la sociedad agrícola e industrial “Central Azucarera del Valle S.A”.

El proyecto se consolidó con un capital inicial de medio millón de pesos (\$500,000), dividido en acciones de cien pesos cada una, las cuales se repartieron entre seis socios, en

su mayoría familiares. Por un lado, Modesto Cabal, quien fue elegido como el gerente general de la empresa, contaba con mil quinientas acciones (1500), al igual que Alfonso Vallejo Gonzales; por otro lado, Alfonso Cabal Madriñán (hijo) contaba con 1150; Carlos Becerra Cabal con 400; Modesto Cabal Madriñán (hijo) con 250 y Camilo Cabal Pombo con 200.

En el año 1926, la nueva empresa adquirió por un valor de ciento veinte mil pesos (\$120000) pesos la hacienda “la providencia”, la cual Modesto Cabal había comprado anteriormente, para montar en ella el ingenio azucarero. Adicionalmente, la sociedad obtuvo un trapiche con una capacidad aproximada de 250 toneladas de caña en 22 horas de trabajo, un tren de elaboración de azúcar y una planta de energía eléctrica. El capital humano también tuvo lugar en esta inversión, se contrató el primer químico y meses después el primer ingeniero.

Los primeros ensayos de la gran maquinaria no arrojaron los resultados esperados, pues no se registró producción en las primeras cuatro semanas. A partir de lo anterior, la compañía realizó nuevos ensayos, reajustes, pruebas químicas, acoplamientos y gracias a ese arduo trabajo, en el mes de marzo del año 1928, el ingenio empezó a producir los primeros sacos de azúcar centrifugada.

Modesto Cabal Galindo había soñado con un brillante horizonte para esta empresa; los datos de la producción arrojados a finales de dicho año, ponían en evidencia la curva ascendente alcanzada por Central Azucarero Del Valle en menos de un año. Tareas relacionadas con importación, transporte, y montaje de maquinas y equipos; así como la preparación del personal técnico, administrativo y comercial, se culminaron satisfactoriamente a pesar de la gran dificultad e inversión de capital que representaron. Así, con un total de 127 personas entre trabajadores y obreros, todo estaba listo para que se construyeran los primeros pasos en el camino hacia ese sueño.

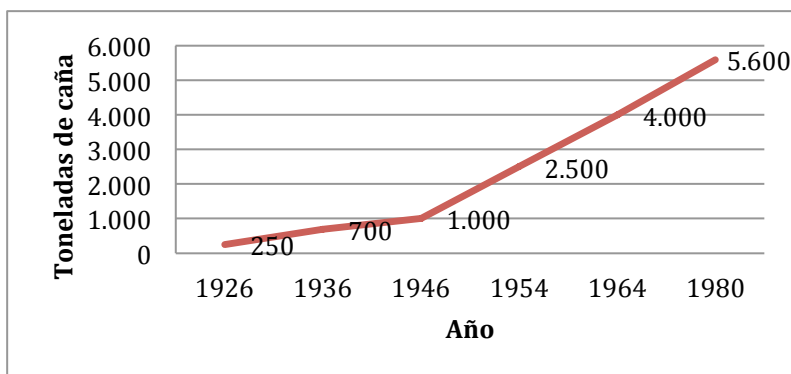
Los siguientes tres años, cumplieron con las expectativas económicas planteadas; sin embargo, no todas fueron buenas noticias. El 14 de septiembre de 1931, fue un día de duelo para la sociedad vallecaucana en general y para la Central Azucarera en particular, pues falleció, a sus 82 años de edad su principal fundador, gerente y director supremo Modesto

Cabal Galindo, quien supo guiar con inteligencia, y eficacia los primeros pasos de dicha empresa.

De “Central Azucarero del Valle” a “Ingenio Providencia S.A”

Después la muerte de su fundador, Central Azucarero del Valle se estableció como uno de los ingenios de mayor pujanza en el país, alcanzando cifras sin precedentes en la historia azucarera. Fue entonces que en 1954 los socios decidieron adoptar otra razón social, cambiando el nombre por “Ingenio Providencia S.A” el cual, claramente lo identifica más con el lugar de su fundación. Para ese mismo año, se modificó el capital de la sociedad, fijándose en diez millones de pesos (10`000.000) divididos en acciones de diez pesos cada una.

Año tras año, la compañía fue ensanchando su capacidad de producción y modernizando sus instalaciones, lo que le permitió tener una capacidad de procesamiento de 2500 toneladas de azúcar por día, además de una gran variedad de productos y subproductos para mercados nacionales e internacionales. En 1964 la capacidad de molienda ascendió a 4.000 toneladas diarias, y en 1980 llegó a 5.600.



Fuente: Datos de informes anuales de ingenio providencia 1926-1980.Elaboracion propia.

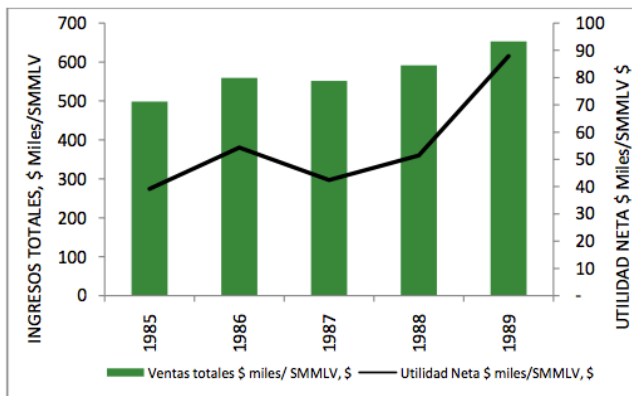
Para ese entonces, la estructura principal de la empresa estaba conformada por la junta directiva, el presidente del ingenio: Camilo Cabal, el Gerente General: Ezequiel Figueroa y tres subgerencias que estaban a su cargo. El gerente manejaba las negociaciones de venta de azúcar en las ciudades del país, estas negociaciones se hacían por vía telefónica, pues no era necesario salir a buscar los clientes si no esperar solicitudes. Un colaborador del ingenio

recuerda las palabras del gerente de la siguiente manera: “el que quiera comprar azúcar hace fila y se somete a la empresa o se toma el café amargo” (Rios, 2012).



tomado de: **Ingenio Providencia S.A: Crecimiento y diversificación como estrategia de transformación de la industria azucarera” Melvin Martínez**

Este ritmo de crecimiento, y producción acelerado, se mantuvo creciente hasta el año 1991 cuando el Ingenio Providencia pasó a ser parte de la organización Ardila Lulle, la cual adquirió el 51% de sus acciones.

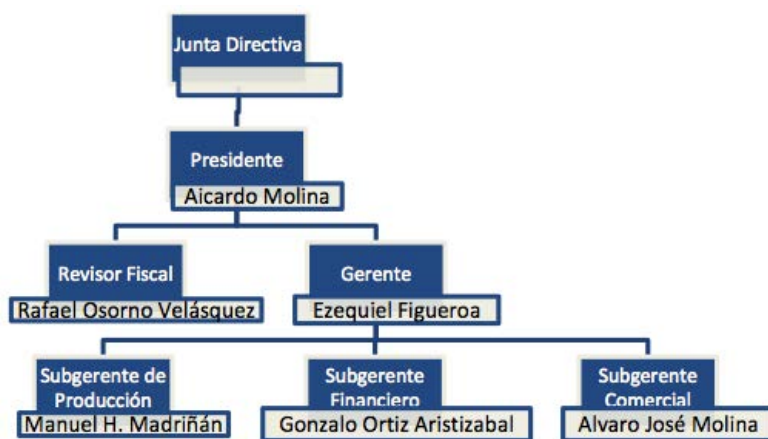


Tomado de: **“Ingenio Providencia S.A: Crecimiento y diversificación como estrategia de transformación de la industria azucarera” Melvin Martínez**

LOS AÑOS 90'S: Grandes cambios de la mano de Ardila lulle

Los siguientes diez años fueron claves para la compañía, pues sus nuevos propietarios hicieron grandes inversiones en tecnología y maquinaria que optimizaron los procesos y mejoraron la productividad del ingenio. La Organización Ardila (OAL) Lule partió la historia del ingenio en dos, pues le dio a la empresa una nueva visión de enfoque tanto en el ámbito industrial como en su estructura organizacional.

Gonzalo Ortiz fue el primer funcionario de la OAL en el ingenio en 1982. Luego de adquirir la mayoría accionaria del ingenio, la OAL nombró presidente a Aicardo Molina y cambió totalmente la estructura organizacional del ingenio.



Tomado de: Ingenio

Providencia S.A: Crecimiento y diversificación como estrategia de transformación de la industria azucarera” Melvin Martínez

Con la nueva administración al mando y con la estructura organizacional ya definida, la alta dirección adoptó la práctica de mejoramiento continuo en todas su áreas con el objetivo de alcanzar altos estándares de calidad en sus productos. Se inició la ejecución del Plan Estratégico de sistemas trazado a 5 años en el desarrollo de aplicaciones de nómina. Laboratorio de Fábrica, terrenos y cultivos. Estas inversiones realizadas en el área de sistemas tanto en hardware como software ascendieron a 253 millones de dólares. (Rios, 2012)

Para el año 1991 se realizó la modificación y traslado de la caldera principal, en 1993 se

creó la sección de metrología y se constituyó el taller de electrónica, además, de la modificación del sistema de evaporación y el inicio del proceso de mejoramiento continuo y normalización en la fábrica. Para el año 1996, Ingenio Providencia inauguró su departamento de gestión ambiental y en 1997 obtuvo el Certificado de Aseguramiento de Calidad otorgado por ICONTEC.

INGENIO PROVIDENCIA Y SUS VÍNCULOS CON INCAUCA

La OAL, es una de las principales organizaciones empresariales que operan en el país. Su inicio se dio en la industria de las bebidas gaseosas bajo marcas como Postobón y Colombiana, que lideran aproximadamente el 50% del mercado. Dicha organización se ha ido expandiendo a otros sectores como: la comunicación, con el canal RCN, disquero, textil, y agropecuario, con Industrias de Urabá, Bananal, entre otros.

Este grupo financiero, se ha integrado verticalmente a partir del negocio de las bebidas gaseosas, al extenderse hacia la producción de envases, tapas, líquido carbónico y azúcar. Aproximadamente el 20% del consumo de azúcar en el país lo tienen las bebidas, por esta razón Ardilla Lulle adquirió el 15% de la empresa Manuelita para después, en el año 1981 separarse y fundar su propio ingenio 100% de la organización: INCAUCA.

Actualmente, la OAL es propietaria del 100% de INCAUCA S.A, del 52% del Ingenio Providencia y de al menos el 35% del Ingenio Risaralda. Las primeras dos empresas funcionan en conjunto, se apoyan entre sí en temas relacionados con repuestos, proveedores y producción en momentos de demanda pico. La parte administrativa también es compartida, muchos de los trabajadores pertenecientes al Ingenio Providencia trabajan la mitad de la semana en dicho ingenio y el resto en INCAUCA S.A. Adicional a esto, Juan José Lulle, quien es considerado la mano derecha de Carlos Ardila Lulle, cumple la función de vicepresidente en las dos empresas.

CRISIS

Durante todo el tiempo que el ingenio providencia ha estado en el mercado, ha tenido un

crecimiento exponencial en sus utilidades, sin embargo, se ha visto enfrentada a crisis económicas como la mayoría de negocios del mundo. Una de las crisis ha sido la inestabilidad del precio del azúcar a nivel mundial, lo que hace que las exportaciones generen poca utilidad para la compañía y la otra, fue la gran crisis del 2008 cuando los corteros de caña que prestaban sus servicios a la compañía ingresaron a paro laboral.

Caída del precio internacional del azúcar

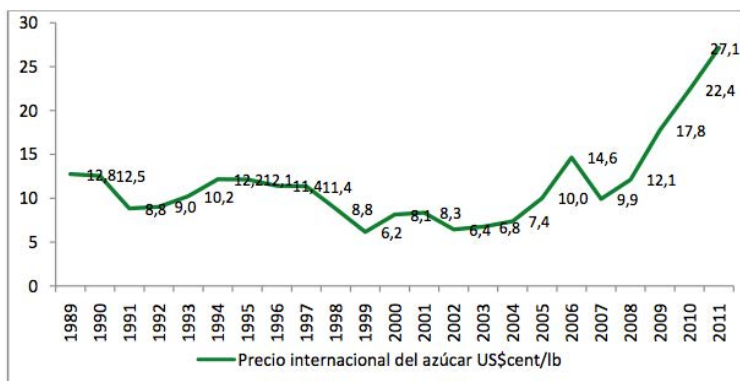
Durante la década de los 90`s, a pesar de las inversiones que se realizaron en la empresa, su utilidad fue inestable, pues se vio afectada por factores externos como: la caída del precio internacional del azúcar, la revaluación del peso e importaciones ilegales de azúcar procedente de Centroamérica que entraron al país a través de Venezuela, lo cual redujo de cierta manera la capacidad de crecimiento interno.

Para ese entonces, Colombia atravesó una de sus crisis mas grandes, en la que el PIB tuvo decrecimientos importantes y llegó a ser negativo en 1999. El desempleo promedio fue de 19,4% y las pérdidas acumuladas de las 100 empresas mas grandes del país fueron ascendieron a más doscientos cuarenta mil millones de pesos. Las altas tasas de interés, afectaron el sector agropecuario y la construcción, el precio del café descendió, y la crisis asiática, rusa y brasilera desestabilizaron la economía mundial. (Rios, 2012)

A nivel internacional, el precio del azúcar cayó a 6 centavos de dólar la libra, hubo exceso de oferta de ésta en el país, con poca posibilidad de exportación. Además, el pasivo financiero de el Ingenio creció dadas las altas tasas de interés. En cuanto a la producción, la cantidad de caña molida disminuyó al igual que el rendimiento por tonelada de caña y para ese momento se vendía a pérdida pues era necesario cumplir con los compromisos de exportaciones pactados antes de la caída de los precios del azúcar.

Ante esta situación, el Ingenio Providencia estableció una política de costos y modificaciones en el área de mercadeo, en las que un trato más personalizado a los clientes y diversificación de productos y mercados, fueron de gran importancia. También, se modificó la estructura organizacional, pues algunos cargos administrativos no se podían mantener, y fue necesario recortar personal.

Precio internacional del azúcar de 1989 a 2011



Tomado de: “Ingenio Providencia S.A: Crecimiento y diversificación como estrategia de transformación de la industria azucarera” Melvin Martínez

Paro de los corteros de caña de azúcar

En junio de 2008, Los corteros de caña de azúcar del Valle Del Cauca le presentaron a la Asociación de Cultivadores de Caña de Azúcar de Colombia (Asocaña), el gremio que congrega a los ingenios, un pliego de peticiones para una serie de mejoras laborales. Tres años atrás, en 2005, por los mismos motivos se llegó a un primer paro que no mejoró en nada la situación.

los corteros exigieron contratación directa, estabilidad laboral y negociaciones colectivas, pues Según la Central Unitaria de Trabajadores (CUT), el 90 por ciento de los 18.000 corteros que existen en la región está vinculado por medio de 23 cooperativas de trabajo asociado lo que exige a los ingenios de responsabilidades que bajo contratación directa deberían asumir.

Ante dicha situación, el Ministerio de Protección Social respondió que los corteros, bajo este modelo de contratación, son empresarios y trabajadores al mismo tiempo, lo que indica que por ser asociados a una cooperativa, no pueden ejercer el derecho de negociación colectiva, ni votar en huelga. Por su lado, los industriales de la caña afirmaron que la huelga era promovida por una minoría de trabajadores pertenecientes a las cooperativas,

que estaban impidiendo el ingreso de la gran mayoría, quienes si contaban con condiciones laborales aceptables, a los ingenios para continuar con su trabajo, lo que constituía un bloque inaceptable.

Andrés Felipe Arias, quien ejercía el cargo de ministro de agricultura en ese entonces, afirmó que tras la huelga se escondían “fuerzas oscuras”, razón por la cual, la policía y el ejército ya estaban informados de la situación y era preciso “estar abiertos a cualquier mecanismo que permitiera volver a la normalidad”¹. Estas palabras, dejaron ver una postura muy arbitraria, que miraba el problema como un caso neto de orden público y no tenía en cuenta las demás perspectivas.

Dada la importancia de la industria del azúcar en la región, además del impacto social que genera por ser una fuente de empleo tan importante, tramitar las peticiones de Sinalcorteros a partir de una vista tan parcial, como la expresada por Felipe Arias, no parecía un buen camino para avanzar hacia una solución. Dado lo anterior, Ingenio Providencia inició una negociación con los corteros, y en noviembre de ese mismo año, firmaron un acuerdo donde se especificaron temas como: vivienda, educación, peso de la caña, pago semanal, mecanización, salud. Vigencia, recreación y deporte, comunicación e información, entre otros.

INGENIO PROVIDENCIA EN LA ACTUALIDAD

Proceso Productivo

El ingenio providencia cultiva directamente 10,300 hectáreas y compra a proveedores 14,000 hectáreas adicionales. El proceso se inicia con la nivelación del terreno, a continuación se prepara el suelo, después, se depositan en éste, tallos de 65 centímetros de caña, se tapan manual o mecánicamente y se aplica el riego de germinación.

¹ (El Espectador , 2008)

Posteriormente, se procede a la riega con aguas naturales y aguas obtenidas de posos profundos, lo cual, es fundamental para el desarrollo del cultivo. Cuando el cultivo ya tiene la suficiente cantidad de sacarosa, se corta manual o mecánicamente. Antes de esto, se quema para evitar accidentalidad en los corteros y disminuir las impurezas llevadas a la fábrica y posteriormente se lleva en los vagones para el Ingenio.



Vagón con caña de azúcar. tomado de:

Archivo Ingenio Providencia

La fábrica tiene una capacidad de molienda de 9,200 toneladas de caña por día, en el año, esto representa 270,000 toneladas métricas de azúcar y 77'000,000 litros de alcohol carburante. Una vez la caña llega en los vagones, se muestrea para conocer su calidad, posterior mente pasa a las mesas de caña y se lleva al molino.



Laboratorio donde se prueba la calidad de la caña. Tomado de Archivo Ingenio Providencia.

En su camino hacia el molino, la caña es preparada por una picadora y una desfibradora para facilitar la extracción del jugo, posteriormente, pasa por seis molinos de cuatro masas. La fibra sobrante de dichos molinos, conocida como “bagazo” es utilizada en las calderas como combustible para la generación de vapor, el cual, es usado para mover las turbinas de la desfibradora y los generadores de energía eléctrica.



Molinos de Ingenio Providencia. Tomado de Archivo Ingenio Providencia

El jugo extraído de los molinos se pesa, se le añade cal para neutralizar su acidez y posteriormente pasa a los clarificadores, de los cuales se extrae un jugo conocido como “jugo clarificado”. El “jugo clarificado”, pasa a los evaporadores y la “meladura” que sale de estos se clarifica y se envía a los tachos para la producción de azúcar, o se envía a la destilería como materia prima para la producción de alcohol carburante. Una vez lista, el azúcar es enviada a las secadoras que eliminan la humedad, después, llega a la estación de envase, donde se empaca en diferentes presentaciones desde sobres de cinco gramos hasta sacos de una tonelada.

GESTIÓN AMBIENTAL, SOCIAL Y CULTURAL DE EL INGENIO PROVIDENCIA

El ingenio providencia intenta mitigar su impacto al medio ambiente, se vale de avanzadas tecnologías como el balance hídrico sistematizado, para regular el agua para riego y capacita el personal sobre el tratamiento de residuos y su clasificación. La empresa cuenta con un precipitador electrostático que permite que los gases emitidos por la chimenea sean 99,9% limpios. Adicional a esto, es el único ingenio en el país que produce azúcar orgánica, la cual es muy poco procesada y no contiene preservativos ni ingredientes artificiales, lo que protege los suelos y la salud de los consumidores.

Esta empresa es una de las principales generadoras de empleo en la región, la principal obra social por la cual es reconocida, es su “centro de formación integral Providencia” en el cual se educa a 1200 niños aproximadamente desde pre-escolar hasta grado once, además este centro cuenta con talleres de confección ofrecidos para madres cabeza de familia.

Como aporte al turismo y cultura del país, el Ingenio Providencia decidió conservar su hacienda Piedechinche, la cual es una de las haciendas trapicheras características del valle del cauca en el siglo XVIII, y es el propietario del único museo de la caña de azúcar del país el cual tiene como propósito dar a conocer una serie de sucesos relacionados con la historia y el cultivo de la caña de azúcar en Colombia.

Bibliografía

- www.ingprovidencia.com
- Bibliotecadigital.icesi.edu.co/biblioteca_digital/handle
- www.procaña.org
- Rios, M. M. (2012). *Ingenio Providencia S.A- Crecimiento y Diversificación como estrategia de transformación de la industria azucarera*. ICESI, Ciencias Administrativas y Económicas.
- GARRIDO, m. (1997). *cjbeive*. cali: cesa.
- El Espectador . (25 de septiembre de 2008). El paro de los corteros de Caña. *El Espectador* .