

ANA LUCÍA ARAUJO RAURAU¹

TIERRA Y PODER EN TIEMPOS DE AGROINDUSTRIAS:

El caso del Centro Poblado Santa Elena en Virú, La Libertad

LA APERTURA DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES DE ALIMENTOS Y LA RECONCENTRACIÓN DE LA PROPIEDAD DE LA TIERRA EN EL PERÚ, HA PERMITIDO QUE LAS AGROINDUSTRIAS INVOLUCREN A LOS ESPACIOS AGRÍCOLAS TRADICIONALES EN SUS CADENAS PRODUCTIVAS. EL PRESENTE ARTÍCULO TIENE COMO OBJETIVO ENTONCES, ANALIZAR Y SOBRE TODO COMPRENDER LOS PROCESOS DE TRANSFORMACIÓN LAS LÓGICAS DE ACCEDER Y DE PRODUCIR LA TIERRA A PARTIR DEL ASENTAMIENTO DE ESTAS EMPRESAS EN EL CENTRO POBLADO SANTA ELENA. PARA ELLO, NOS ENFOCAMOS EN EXAMINAR DOS RELACIONES PRODUCTIVAS QUE ENTABLAN AGRICULTORES Y AGROINDUSTRIAS EN TORNO AL CONTROL DE LA TIERRA Y DEL PRODUCTO DE ELLA: LOS CONTRATOS DE ARRIENDO Y LOS CONTRATOS DE ARTICULACIÓN PRODUCTIVA. A PARTIR DE ELLO, CONCLUIMOS QUE LA PRESENCIA DE AGROINDUSTRIAS HA SIDO ESTRUCTURANTE DE ESTE ESPACIO LOCAL PORQUE 1) HA PERMITIDO CONSOLIDAR NUEVAS RELACIONES DE LOS POBLADORES CON LA TIERRA COMO ESPACIO PRODUCTIVO; TRANSFORMANDO ASÍ TAMBIÉN 2) LA POSICIÓN DE LOS DIVERSOS AGRICULTORES, PROPIETARIOS Y TRABAJADORES AGRÍCOLAS DENTRO DE SANTA ELENA.

La propiedad de la tierra es, ante todo, una relación entre sujetos. Si bien los diferentes tipos de propiedad sobre este recurso – privada, colectiva, comunal- establecen diferentes tipos de vínculo o, en otras palabras, diferentes modos de usar y representar la tierra; estas diversas formas de *tenencia* no obtienen sentido sino dentro de una estructura de relaciones de poder constituida justamente a partir de la propiedad o no propiedad del espacio en cuestión. Así, en ciertos casos, le permite al propietario imponer un precio y ciertas reglas por el usufructo de su tierra a un arrendatario o, en la época de las Haciendas

peruanas por ejemplo, disponer de la fuerza de trabajo no asalariada de grandes poblaciones:

Destruir las comunidades no significaba convertir a los indígenas en pequeños propietarios y ni siquiera a en asalariados libres, sino entregar sus tierras a los gamonales y a su clientela. El latifundista encontraba así, mediante la concentración de la tierra, más fácilmente, el modo de vincular el indígena al latifundio. (Mariátegui 1928: 62. El énfasis es nuestro)

La propiedad como relación de poder entonces, no

1 Estudiante de Antropología en la Pontificia Universidad Católica del Perú. Correo electrónico: a20094316@puccp.pe

se presenta de una forma única. En el proceso de constitución de las haciendas peruanas fue mediante la concentración de la propiedad de la tierra que se logró la subordinación de las otrora comunidades indígenas y con esto, la transformación total de un espacio de organización comunal a un espacio de explotación y organización latifundista. No es pues el tipo de propiedad sino que son los procesos sociales y económicos de cada localidad y de cada país los que le otorgan una determinada función política a la propiedad de la tierra y a los diferentes vínculos que se puede tener con ella.

Lo importante de esta reflexión, y con esto de volver a pensar la Hacienda y la propiedad, es que en la actualidad vivimos nuevamente en una buena parte del país un proceso de reconcentración de la propiedad privada de la tierra en manos de pocos dueños (Burneo 2011). De esta manera, si durante la Reforma Agraria el gran acaparamiento de tierras por parte de los hacendados y la organización social de las Haciendas dejó de ser funcional a la modernización y demandas sobre el sector agrícola, hoy en día al contrario, la promoción de la gran propiedad es la principal política agraria de los últimos gobiernos (cf. Eguren 2004). Sea mediante la habilitación de tierras no cultivables, licitaciones públicas o despojos de tierras comunales o individuales, las grandes empresas compuestas por capitales nacionales y extranjeros se han constituido como los nuevos grandes propietarios de nuestro espacio rural peruano.

En el caso específico de la agricultura, son las agroindustrias las abanderadas de esta nueva producción agrícola fundamentada en la gran propiedad: aquella dirigida a la exportación de productos procesados y bien valorizados en los mercados extranjeros. A nivel local, la presencia de estas empresas agroindustriales ha significado no sólo presión sobre la disposición de recursos como el agua, la tierra (Burneo 2011, Boelens 2011) y la fuerza de trabajo (Marañón 1993), sino también, como es el caso del Centro Poblado Santa Elena, la articulación de los pequeños agricultores a la cadena productiva agroindustrial. Nos preguntamos entonces ¿Bajo qué mecanismos se vinculan agroindustrias y agricultores? ¿Qué

dinámicas de poder se juegan en torno a la tierra y al producto de la tierra? Todo ello teniendo en mente una pregunta mayor ¿Qué relaciones de poder se han constituido a partir de la gran propiedad agroindustrial? ¿Qué función política ha ganado la gran propiedad de la tierra en la localidad de Santa Elena? Y con esto ¿Qué nueva estructura de poder se está constituyendo en los espacios rurales?

SANTA ELENA EN MOVIMIENTO. DE LA HACIENDA A LA AGROINDUSTRIA

El Centro Poblado menor Santa Elena se encuentra dentro de la provincia de Virú, departamento de La Libertad. Sin tener el estatus de distrito, esta localidad está atravesada por dos vías principales que la ubican dentro del espacio económico local: la vía 'Valdemar', la cual conecta Santa Elena con la Panamericana Norte y le da acceso rápido a la capital de provincia, Virú, y a la capital de departamento Trujillo; y la carretera 'Víctor Raúl Haya de La Torre' que tiene como destino Trujillo y que permite la integración comercial del Centro Poblado al circuito de transportistas. Ahora bien, a diferencia de lo que podría intuirse, esta alta conectividad no responde a una creciente urbanización y desagravación de la población; sino que, por el contrario, nos remite al papel central que ha jugado Santa Elena en la historia agraria de la región.

Gracias a su estratégica ubicación al margen derecho del río Virú, Santa Elena se constituyó por inicios del siglo XX con la principal hacienda del valle de Virú con aproximadamente 1000 Ha de tierras cultivables repartidas entre el cultivo de maíz amarillo duro como producto principal dirigido a avícolas nacionales, y cultivos de panllevar dirigidos a los mercados regionales. Otras 1000 Ha más² de tierra no cultivable eran destinadas a la residencia de los peones que iban y venían de la sierra durante las temporadas de

2 Esto a diferencia de otros fundos/haciendas como San Idelfonso, Caray, San Juan que tenían entre 50 y 200 Ha de producción agrícola, y entre 70 y 300 Ha de propiedad efectiva. Incluso la comuna de indios de Virú sólo contaba con 500 Ha en producción, la mitad de todo Santa Elena. (cf. Ordenanza de riego 1904)

cosecha. Posteriormente, con la llegada de la Reforma Agraria en 1969 y la expropiación de las 2000 Ha de propiedad en favor de los trabajadores, la nueva Cooperativa Agraria Santa Elena se erigió como empresa pionera en la producción de nuevos cultivos como el tabaco y la caña los cuales eran vendidos también a industrias nacionales. En ambos momentos, el acceso colectivo a pozos subterráneos y bombas de extracción de agua fue vital para intentar mantener la mayor cantidad de tierras en producción durante las épocas de sequía.

La mala administración y el endeudamiento, sin embargo, llevaron a la Cooperativa a la quiebra y parcelación de sus tierras en el año 1978. Se dio paso entonces a un proceso de re-distribución del espacio y del trabajo agrícola en pequeñas propiedades de 2Ha a 7Ha explotadas por cada familia. En paralelo, se instalaron alrededor de Santa Elena pequeñas y medianas industrias procesadoras que iniciaron el 'boom' de la producción de espárrago blanco para la exportación, transformando casi todo el territorio de la localidad en el centro de este movimiento económico. Dependiendo de la cantidad de agua que podían comprar a los ahora dueños de los pozos subterráneos, la mayoría de agricultores y trabajadores que migraban de la sierra participaron en diversos grados de esta bonanza esparraguera. El cultivo de panllevar desapareció casi por completo, mientras el maíz amarillo fue desplazado como producto principal del año.

Lejos del aislamiento con el que generalmente se representa a las sociedades campesinas, la dinámica del espacio agrícola de Santa Elena ha sido un producto de 1) grandes procesos de distribución de la propiedad agrícola en donde el Estado ha jugado un papel central, 2) una articulación cambiante con diversos mercados locales e internacionales en relación con 3) una transformación constante de la organización social de la explotación agrícola. Todo esto en un contexto geográfico en donde la disposición y el acceso al agua han marcado los límites productivos y han puesto en marcha procesos de desarrollo e innovación tecnológica.

Fue justamente en torno al agua y habilitación de tierras cultivables que se llevaría a cabo una de las últimas grandes transformaciones del espacio

agrícola en Santa Elena. En 1994, después del shock económico que ocasionó la quiebra de las industrias esparragueras y el abandono de este cultivo, el Estado anunciaría la ejecución de la primera parte del Proyecto Especial Chavimochic (PECH) que permitirá la irrigación constante de los valles antiguos y sobre todo de los grandes desiertos alrededor del valle de Virú. De esta manera, se logró habilitar en los otrora arenales cerca de 50 000 Ha de tierra cultivable, las cuales fueron licitadas entre diferentes tipos de agroindustrias –desde nuevas transnacionales hasta antiguas procesadoras extranjeras y nacionales- orientadas principalmente a la producción, procesamiento y exportación de hortalizas, frutas y productos industriales derivados de insumos agrícolas. A diferencia de otros espacios agrícolas rurales en donde los intermediarios compradores y transportistas son la principal presencia del mercado, con el PECH los capitales nacionales y globales se consolidan como agentes socio-económicos concretos a nivel local.

Así pues, en Santa Elena y en otras zonas de ex-hacienda como El Carmelo o Huancaquito la presencia de empresas agroindustriales en conjunción con esta nueva disposición de agua ha permitido conectar las demandas de los mercados internacionales de alimentos con estos viejos espacios de producción agrícolas: nuevos cultivos como el espárrago o el pimiento ingresan a los ciclos agrícolas tradicionales. En paralelo, la demanda de mano de obra ha producido el surgimiento de nuevos asentamientos urbanos como 'Víctor Raúl' y 'California' y la explosión demográfica de otros antiguos como 'Puente Virú'. Se configura pues una nueva distribución del espacio económico y de poder en donde resalta 1) la aparición de núcleos agrícolas no tradicionales dominados por la gran propiedad agroindustrial y los intereses de los mercados internacionales, 2) la transformación productiva de los núcleos agrícolas históricos caracterizados por la pequeña propiedad y 3) el surgimiento y consolidación de varios núcleos urbanos poblados por trabajadores agrícolas asalariados.

EL ARRIENDO DE LA TIERRA. TRANSFORMACIONES EN LA CONFIGURACIÓN DEL ESPACIO AGRÍCOLA

Uno de los principales intereses de las agroindustrias en el valle de Virú es incrementar sus áreas de explotación. Las tierras arenosas características de sus fundos y la alta demanda de productos la que tienen que atender han generado la necesidad de buscar más y mejores espacios de cultivo fuera de sus dominios. En Santa Elena, esto ha significado la constitución de un flujo económico entre agricultores y empresas en donde los primeros se han convertido en proveedores de tierras de las segundas. Así, mediante contratos de arriendo que elevaron el costo de S/. 750 a S/. 4000 la hectárea al año, las agroindustrias han logrado posicionar el alquiler como una posibilidad bastante atractiva para los pequeños agricultores de la localidad. De esta manera, si en un comienzo hubo cierto escepticismo, ya para el 2006 las empresas consiguen arrendar en Santa Elena 420 Ha –más de 20% del territorio del CP- e involucrar con ello a más de 80 agricultores locales en estos contratos.

El arriendo sin embargo, es un proceso que no comienza ni termina en la cesión de las parcelas. Apenas va comenzando la cosecha del maíz amarillo a fines del verano, los ingenieros y técnicos de las agroindustrias van observando la calidad de las tierras de los agricultores y evaluando los posibles arriendos con el fin de obtener las condiciones ideales para reproducir el control que tienen sobre sus propias tierras³. Con el contrato de arriendo entonces, las agroindustrias apuntan a un rendimiento de calidad mediante la aplicación de su propia fuerza de trabajo regulada, el uso racionalizado de insumos químicos y revisiones técnicas constantes en las tierras seleccionadas. Los propietarios, por su parte, motivados generalmente por la falta de capital para sembrar y por el dinero ofrecido, acceden a arrendar su

propiedad pero con el costo de la exclusión y total desvinculación con la que es/era su tierra durante la duración del contrato (cf. Marshall 2008: 569-570). No se los incluye como parte del cuerpo de trabajadores, y sólo se les convoca para los pagos y la negociación de un posible nuevo contrato.

Sin embargo, si bien el rendimiento de una parcela y la calidad de los productos pueden ser mejorados, el riesgo de una mala cosecha no puede ser evitado. En el caso del cultivo de alcachofa, la ausencia de una temporada fría más duradera que permita el crecimiento de la planta y la intensificación de las plagas ha incrementado significativamente la cantidad de aplicaciones de hormonas y venenos necesarias en las tierras arrendadas. Ante ello, la distribución eficaz de sus tecnologías e insumos –motores de fumigación, venenos, foliares-, de sus trabajadores –fumigadores, regadores, deshierbadores, transportistas- y de los supervisores de campo por todas las tierras ha sido casi imposible. Como resultado, la mayoría de su producción no logra satisfacer ni la cantidad y ni la calidad proyectada por hectárea.

En este nuevo escenario, los criterios para el arriendo de la tierra toman en cuenta ya no sólo las cualidades físicas de los suelos sino que incorporan nuevas condiciones en función de reducir el riesgo de plagas y de mejorar el control sobre el proceso productivo. Criterios como el periodo de rotación que ha tenido la chacra, el rendimiento que tuvo en las campañas pasadas, así como el número de hectáreas puestas a disposición y otros relacionados a la historia de la tierra a arrendar se ponen en juego en este tipo de contratos.

Este conjunto de nuevas exigencias ha conllevado a que existan grupos de agricultores privilegiados para el arriendo: los nuevos medianos propietarios. Entre empresarios trujillanos y otros sujetos externos a Santa Elena que compraron sus propiedades durante la crisis del espárrago; estos nuevos medianos propietarios han encontrado en los contratos de arriendo una forma de obtener ganancias permanentes y seguras del total o de parte de sus tierras sin invertir el tiempo y el capital que la agricultura necesita. Esto a diferencia de los ex-colonos de hacienda y sus herederos,

3 “Las plantaciones de mango y espárrago son atendidas con riego por goteo; mientras que los campos de pimiento piquillo reciben riego por aspersión y por goteo desde una central automatizada” Revista Camposolino N° 31 Junio 2011, Trujillo: Camposol S.A.

quienes, también medianos propietarios, tienen en la agricultura su actividad principal y por tanto prefieren seguir cultivando sus tierras a arrendar. Para las agroindustrias, la extensión de las propiedades de estos empresarios facilita un control más intensivo y unificado de los cultivos, mudando así desde un proceso productivo disperso entre diversas parcelas a un patrón de arriendo centralizado en ciertas partes del territorio. Se generan así vínculos de confianza y de preferencia, que apoyados en la predisposición de estos espacios y productores agrícolas permiten una lógica ‘moderna’ de explotación de la tierra.

Si bien los pequeños propietarios, en su mayoría antiguos peones de la hacienda, ex-socios de la Cooperativa y sus herederos no tienen la opción de arrendar sus tierras a las empresas, la posibilidad de alquilar sus parcelas a otros agricultores se ha constituido como una de sus principales apuestas económicas: “aquí los que más arriendan, ya nadie que es dueño cultiva, imagínese tienen 7 Ha que les den cuatro mil soles por Ha al año ya tienen la vida resuelta” (Agricultor no propietario). Así, la generalización del incremento del precio del arriendo ha transformado las dinámicas de acceso y circulación de la tierra dentro Santa Elena. Disminuyen, por un lado, las transacciones de compra y venta en favor de la posibilidad de arrendar; y por el otro, aumenta el número de propietarios históricos que abandonan la agricultura.

Sólo aquellos que disponen del capital y del tiempo suficiente son los que pueden costear el arriendo y asumir los gastos y el cuidado de una producción agrícola más costosa y más demandante. Así, mientras la mayoría de los pequeños propietarios se ha retirado y sus hijos han optado por trabajar en otros rubros o migrar hacia la capital, los trabajadores agrícolas migrantes más antiguos y sus hijos son los que han asumido la iniciativa en arrendar las tierras. Iniciando con una o dos hectáreas de maíz amarillo, en la actualidad casi la totalidad del área que ocupaba la otrora Cooperativa es explotada por estos ex-trabajadores agrícolas que llegan a arrendar entre 5 y 30 Ha anuales en promedio. Es entre estos pequeños y medianos agricultores arrendatarios y, en menor

medida, entre los ex-colonos de hacienda y sus herederos que se mueve el usufructo de la tierra.

Así, cuando a fines de enero el inicio de la cosecha de maíz amarillo duro anuncia el comienzo del fin del ciclo agrícola, y con esto el fin de los contratos de arriendo, pequeños propietarios y pequeños y medianos agricultores arrendatarios salen unos a ofrecer tierras y otros a pedir las tomando en cuenta tanto la confianza como las posibilidades económicas que se ponen en la mesa. Al igual que las agroindustrias, los agricultores disputan sobre todo las tierras que hayan sido más rotadas para evitar las plagas, mientras que los más pequeños prefieren arrendar tierras de amigos cercanos a la expectativa de poder negociar un precio más bajo. De esta manera, el espacio agrícola de Santa Elena se re-distribuye entre empresas, agricultores arrendatarios y ex-colonos y queda listo para el nuevo ciclo agrícola que avecina.

EL DOMINIO DE LA 'ARTICULACIÓN PRODUCTIVA'

La especialización de los espacios arrendados por las agroindustrias no ha significado la exclusión de los nuevos pequeños y medianos agricultores de las relaciones productivas con estas empresas. En la práctica, no es sólo mediante la posesión directa de la tierra sino también mediante los llamados contratos de ‘articulación o habilitación productiva’ que las agroindustrias han logrado expandir su territorio de explotación:

El comprador (la agroindustria) presta los elementos necesarios para la producción — plantines, fertilizantes y ayuda técnica—, mientras que el pequeño agricultor aporta su terreno y su fuerza de trabajo y se compromete a *vender su producción exclusivamente al comprador* con el cual ha firmado el contrato. El comprador *fija [...] la calidad de la producción [...] para finalmente comprar la cosecha que cumpla con los criterios requeridos. [...] En caso contrario, rechaza la producción recibida y obliga al pequeño agricultor a devolver los elementos que*

le fueron otorgados para su labor. Al final de la cosecha, el agricultor debe reembolsar todo aquello que el comprador le ha dado (Marshall 2008: 570. El énfasis es nuestro).

Se trata entonces de un mecanismo que fundamentado en el préstamo de insumos y tecnologías fuera del alcance económico de los agricultores, permite a las agroindustrias obtener derechos anticipados sobre el fruto de la tierra sin asumir los riesgos de una mala cosecha. Por su parte, los agricultores acceden a estos contratos con la expectativa de obtener mejores ganancias que en otras cadenas productivas locales a pesar de la posibilidad de quedar endeudados y quedar fuera de la siguiente campaña en caso fracase la producción. En esta relación asimétrica, el control y cuidado sobre cada etapa del proceso productivo se hace vital: tanto para las agroindustrias con el fin de asegurar la calidad de los productos cosechados, como para los agricultores con el fin de obtener la mayor de las ganancias.

AJ CADENAS DE CONTROL: LA CALIDAD COMO MECANISMO DE SUBORDINACIÓN

Cuando en el 2006 la alcachofa alcanzó un precio y una demanda considerable en los mercados internacionales, la agroindustria danesa Danper y la peruana Josymar comenzaron una búsqueda intensa por aumentar la producción de este cultivo en el valle antiguo de Virú y por defecto en el territorio de Santa Elena. Para ello, además de las tierras que tenía arrendada la primera y los pocos agricultores que estaban vinculados a la segunda, ambas empresas comenzaron una campaña por todo el valle con el fin de entablar contratos de articulación productiva que les permitiera aumentar aún más su producción y asegurar una posición dominante respecto a la competencia. En poco tiempo, la producción de alcachofa pasó de ser un cultivo minoritario a convertirse en el cultivo principal de la campaña grande durante el invierno.

Este nuevo patrón productivo trajo consigo nuevas diferencias y distinciones relacionadas a

las condiciones de cada agricultor para lograr la calidad exigida para el producto. Dependiendo de sus diferentes clientes, tanto Danper como Josymar establecían sus propios criterios de calidad y con ello, sus propios estándares productivos a los que debía someterse la producción local. Así pues, una vez que los agricultores elegían con qué empresa trabajar, cada una de sus parcelas era asignada a un ingeniero o técnico encargado de supervisar periódicamente el cultivo con el fin de determinar qué químicos y qué cantidad debían ser aplicados según el estado de la tierra, el clima y las plagas presentes. Una planta no irrigada adecuadamente, un clima caliente o un suelo muy contaminado tenían como resultado no sólo una mayor cantidad de aplicaciones ordenadas por los ingenieros, sino en concreto, una deuda mayor con las agroindustrias y menores ganancias para los agricultores. De esta manera, las diversas condiciones productivas de cada tierra en tensión con los requerimientos de los mercados se tradujeron en diversos grados de control sobre el proceso productivo, en donde unos agricultores quedaban más sujetos que otros a las disposiciones de las agroindustrias.

Ante este riesgo, muchos desarrollaron sus propias estrategias productivas. Este fue el caso de los medianos agricultores, que sin ser necesariamente propietarios históricos fueron adquiriendo conocimientos cosecha tras cosecha para determinar cómo y cuándo debían realizar aplicaciones a sus plantas. Mientras unos desechaban por completo el uso de hormonas para utilizar abonos orgánicos; otros cambiaban las fechas programadas e incluso tienen sus propias mezclas de químicos para ellos más eficaces que las sugeridas por los técnicos: “Uno ya conoce su planta, sabe lo que necesita, porque si uno lo echa lo que te dan ni efecto le hace. Si fuera por ellos (por los ingenieros) a las justas recupero mi capital, en cambio por mí es que gano” (mediano agricultor). Por su parte, los agricultores con menos hectáreas que no disponían de tanto capital ni experiencia optaron en muchos casos por disminuir al máximo posible el número de aplicaciones en sus campos. Esto con la expectativa de reducir sus deudas y vender los químicos sobrantes a terceros para

tener un respaldo en caso de malos resultados.

A pesar de estos intentos, a los 5 meses el envejecimiento propio de esta planta reduce drásticamente el margen de ganancia de los agricultores: mientras que en las primeras cosechas el corazón de la mayoría de alcachofas está bien formado, durante las siguientes la contextura deja de ser la adecuada. Es por ello que además de la asistencia técnica brindada, los contratos de articulación productiva condicionan la duración y los precios de venta establecidos a la calidad del producto. Así, si formalmente las agroindustrias deberían pagar entre \$ 0.38 y \$ 0.40 por kilo de alcachofa en la práctica el precio se podía reducir hasta entre \$ 0.35 y \$ 0.36 por kilo. Para las últimas cosechas los agricultores no sólo tenían que vender sus productos a precios bajos, sino que el porcentaje de alcachofa que no alcanzaba siquiera el límite de calidad –y por la que no se pagaba nada– aumentaba considerablemente.

Durante la campaña del 2007 esta situación de clara desventaja daría un giro con el ingreso de las grandes agroindustrias Camposol (familia Dyer-Coriat) y SAVSA (familia Nicolini) a la comercialización de alcachofa procesada. Las pequeñas peruanas Josymar y -la apenas ingresante- Procesadora del Norte fueron tercerizadas como proveedoras; mientras que Danper, hasta ese momento agroindustria dominante en Santa Elena, se vio amenazada por una competencia con una demanda de producto mucho mayor que en años pasados. En este escenario, tanto Josymar como Procesadora no sólo disputaban mayores espacios de cultivo sino que ofrecían comprar las alcachofas por un mejor precio y sin ningún condicionamiento por la calidad (\$ 0.45 - \$ 0.50 pagados 'al barrel') incluso a aquellos productores en contrato con Danper.

Ante el riesgo de no ganar lo suficiente y de terminar con sus productos 'botados', la mayoría de agricultores comenzó a proveer de alcachofa informalmente. Así, mientras preferían realizar sus contratos con Danper para obtener plantines de calidad y tener mejores frutos, las cosechas eran vendidas parcialmente a las otras agroindustrias por un mejor precio. Esto afectó de

tal manera la producción, que obligó a Danper a tachar definitivamente de su lista de proveedores a cada agricultor que fuera descubierto, al costo de perder territorio productivo frente a la competencia. Incluso se tomaron medidas extremas como contratar vigilancia privada alrededor de las tierras y en la carretera durante la temporada de cosecha para ejercer el control que los contratos no podían asegurar más.

La extensión de Santa Elena y la especificidad del tiempo productivo de cada campo, sin embargo, hicieron imposible detener las ventas informales. Se configuró entonces una dinámica de negociaciones 'por debajo de la mesa' que permitió circular los productos rompiendo con los vínculos de exclusividad, y por defecto, con el poder de Danper para posicionar a la 'calidad' como criterio único y absoluto de valoración del cultivo de la alcachofa. La lógica de subordinación por la que el acceso al mercado quedaba sujeto a una serie de condicionamientos productivos si bien no se vence, se agrieta.

B) COMPETENCIA TERRITORIAL Y LA PRIVATIZACIÓN DE LA GOBERNANZA SOBRE LA TIERRA

Frente a la alcachofa, el cultivo de caña de azúcar representa una forma diferente de producir la tierra: siendo una planta tradicional, no necesita de mayor cuidado más que un riego abundante hasta su maduración a los 18 meses; y, en tanto la cosecha es superficial, las mismas raíces pueden volver a rebrotar una y otra vez después de cada corte. Este ritmo productivo más lento característico del ciclo agrícola de la caña trajo consigo 1) su desplazamiento y reducción en el espacio agrícola de Santa Elena ante las posibilidades económicas que ofrecía la alcachofa en un tercio de tiempo, y 2) su relego a los agricultores más tradicionales: los antiguos ex-colonos de hacienda y sus herederos, quienes por falta de tiempo y/o de costumbre al despliegue de trabajo y de dinero que demandaba la alcachofa optaron por cultivar caña a pesar de su baja rentabilidad.

A inicios del 2009, sin embargo, la súbita alza de los precios internacionales del azúcar y la disminución drástica de la producción local que se reprodujo en los valles de Moche, Virú y Chao por el ingreso de nuevos cultivos, configuró una nueva dinámica económica para el cultivo de caña. Las agroindustrias azucareras Cartavio (grupo Gloria) y Laredo (grupo colombiano La Manuelita), que dependían de la producción de estos valles para satisfacer sus necesidades comerciales, comenzaron una disputa reñida por adquirir la caña de los agricultores locales con el fin de completar su producción y aprovechar estos precios favorables. Así, ambas empresas pasaron de negociar el producto con intermediarios para implementar contratos de articulación que otorgaban directamente a los agricultores semillas seleccionadas a cambio de la exclusividad de la caña cosechada. Por supuesto, al igual que con el cultivo de alcachofa, tanto Laredo como Cartavio ofrecían comprar informalmente por un mayor precio parte de las cosechas de los agricultores que habían contratado con la competencia.

De esta forma, la caña se apreció hasta alcanzar la exorbitante cifra de S/.135 por tonelada, y la ganancia neta de los pocos agricultores cañeros durante la campaña 2008-2009 llegó a estar entre S/.20 000 y S/.40 000 por Ha. En Santa Elena, este lucro totalmente inusual permitió que estos ex-colonos y sus herederos pudieran incrementar considerablemente su capacidad productiva: “[...] Entonces arrendé para cultivar más, [...] seguí ganando más; pasé de 8Ha que tengo de propiedad a tener como 18 Ha arrendadas toditas para la caña” (Agricultor, heredero de colono). Ante el éxito de éstos, muchos otros pequeños agricultores comenzaron a mudar también sus propios plantíos para sembrar caña de azúcar con la expectativa de alcanzar esta alta rentabilidad. La mayoría optó incluso por abandonar la tradicional variedad ‘Chicama’ y sembrar la ‘Colombiana’ que había sido distribuida por Laredo en un inicio y que se caracterizaba por una gran productividad. Así, la caña se fue posicionando poco a poco como uno de los cultivos dominantes en el espacio agrícola.

El año 2010, sin embargo, Laredo y Cartavio

pactan un acuerdo de respeto de las zonas de explotación que acaba con la competencia y transforma las dinámicas de poder sobre los espacios agrícolas en juego, entre ellos el de Santa Elena. En esta negociación Cartavio se aseguraba la producción de los fundos ubicados en los valles de Trujillo y Chicama, mientras Laredo se hacía con la exclusividad en los valles de Moche y los más pequeños de Virú y Chao. Esta división del control territorial de la producción entre ambas agroindustrias se tradujo en un poder monopsónico de Laredo sobre la explotación agrícola: un sólo comprador, y cada vez más pequeños vendedores deseosos de vender.

En este nuevo entramado de poder, los contratos de articulación productiva cambiaron sus términos: mientras el préstamo de las semillas se volvió opcional y la mayor parte del proceso productivo es asumido por el agricultor; es la cosecha la que queda fuera de su potestad y es controlada directamente por Laredo. Para ello, una vez firmado el contrato, la empresa exige que los campos sean evaluados por los técnicos para ser inscritos en un calendario agrícola que estipula las fechas probables de cosecha. Una vez las muestras que estos técnicos realizan manifiestan que la caña tiene una sacarosa ideal, se les indica a los transportistas tercerizados – otrora eslabones comerciales- llevar la maquinaria, los trailers de carga, y también a las contratadas de macheteros que se encargan de la quema y el barbecho de la caña. El agricultor era apenas notificado y algunos ni siquiera estaban presentes durante este proceso. De esta manera, focalizando el control en la cosecha, Laredo se aseguraba la exclusividad de la compra final sin necesidad de arriesgar en algún tipo de préstamo a los agricultores.

Con esta posición de poder ganada, la empresa se ha hecho con la potestad de ajustar los precios y valorar la caña según nuevos criterios. Esto a pesar de que los precios internacionales del azúcar siguieron elevándose (cf. IPAE 2011):

Antes (cuando había competencia) te compraba toda la caña igual, no importaba cuánta sacarosa tenía; ahora ya está más especial. Por ejemplo yo cultivo la Colombiana que rinde más pero tiene

poca sacarosa; Laredo por esa caña me va a pagar 35 soles la tonelada. Si cultivo Chicama me va a dar menos pero tiene más sacarosa, Laredo me paga 55 soles. Ya depende de ti como haces para que tengas buen rendimiento y puedas vender bien también (Agricultor, ex-colono)

Advirtamos aquí una cuestión no tan visible en el caso del cultivo de alcachofa: la baja o alta calidad del producto no es una característica natural de la planta a la que se tienen que adaptar las empresas, sino un estándar que imponen las agroindustrias según el poder para controlar la circulación del producto de un espacio agrícola determinado. En ese sentido, si bien los contratos liberan formalmente la conducción y el manejo de la parcela a los agricultores, la imposición de una nueva valorización de la caña condiciona e informa el proceso productivo⁴.

Como salida, los medianos agricultores optaron por distribuir diferentes variedades de cañas entre sus distintas tierras y entre el tiempo agrícola. Así, gracias a la adaptación y flexibilidad de la caña, se realiza la siembra de cada parcela en diferentes meses del año dando como resultado hasta tres procesos productivos paralelos en diferentes etapas cada uno. De esta manera, se aprovecha en una parte del año los precios altos de algunas variedades y en otras su productividad, con el fin de afrontar la variación de los precios y poder mantenerse como productores cañeros. Nuevamente, sin la constante disposición de agua que se tiene a partir del PECH esta distribución sería imposible.

Esta realidad sin embargo no se aplica a todo el espectro de agricultores. Los más pequeños que normalmente sólo pueden arrendar 3 Ha o menos se ven directamente afectados por la drástica caída de precios: “uno cultiva pero ¿ha visto usted los precios de la caña? No se puede pues, con eso a las justas da para pagar lo que te prestaste, nada más” (Agricultor). En estos casos por el contrario,

los largos periodos de producción de caña juegan en contra de los agricultores, quienes hacen una inversión proyectando una ganancia que en muchos casos se transformó en pérdida. Si bien en la actualidad algunos de éstos siguen manteniendo la caña por su capacidad de rebrotar, la mayoría de pequeños agricultores no ha podido consolidar una ganancia considerable con este cultivo por lo que han terminado por ‘voltar’ la caña y probar con otras cadenas de producción más estables como la de alcachofa o el maíz. Esto por el momento, a la espera de nuevas demandas del mercado que puedan aprovechar a través de las empresas.

CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES

Como hemos mostrado a lo largo de nuestro desarrollo, la subordinación que ejercen las agroindustrias sobre el espacio agrícola de Santa Elena no ha significado la expansión de su propiedad efectiva sobre la tierra, sino que se fundamenta en la expansión de su control exclusivo sobre el proceso productivo. Los contratos de arriendo y de articulación productiva son en este sentido, relaciones económicas que se constituyen como dispositivos de poder que permiten este control en diferentes grados sobre el espacio productivo. Así, mientras que el arriendo permite una dirección total de la parcela, los contratos de articulación productiva se valen del préstamo de semillas y/o tecnología para normar la explotación de la tierra.

El establecimiento de uno u otro dispositivo ha dependido del riesgo que las empresas están dispuestas a asumir en razón de las exigencias de rendimiento y calidad de los mercados a los que se dirigen; pero también en razón de las condiciones productivas que caracterizan Santa Elena: la disposición de agua, la organización de la propiedad de la tierra, o la rotación de los cultivos en una parcela, cada recurso va asumiendo un límite y una forma según los patrones que caracterizan estas demandas. En ese sentido, es preciso señalar que el tamaño de la propiedad de la tierra de la que disponen los agricultores ha sido una importante variable a tomar en cuenta

4 A esto se refiere Bruno Revesz (1982) cuando analiza -con una gran intuición- las transformaciones en el agro piurano: “[...] el eje que norma el proceso de trabajo material y las condiciones técnicas de transformación de la naturaleza más allá que el simple acceso a la tierra son efecto y fruto de la penetración del capital”

tanto para el arriendo como para los contratos de articulación productiva, siendo en todos los casos los medianos propietarios y medianos agricultores los que mejor se han adaptado a los condicionamientos de las agroindustrias. Los pequeños propietarios en cambio, han sido prácticamente excluidos de la actividad agrícola dejando sus parcelas a disposición de los pequeños agricultores que quieren arrendarlos y arriesgarse a cultivar con las empresas.

Observamos entonces que las dinámicas de control sobre el proceso productivo definidas por esta tensión entre mercado y condiciones productivas han ido estructurando categorías de agricultores/propietarios y categorías de tierras que en conjunción configuran un territorio económico con espacios agrícolas diferenciados: el área arrendada por los pequeños agricultores a los pequeños propietarios para cultivar alcachofa a través de contratos de articulación, el área arrendada por las agroindustrias a los nuevos medianos propietarios para diversos cultivos, y el área cultivada por los colonos y sus herederos dominada por la caña de azúcar y habilitada también por articulación productiva. Cada espacio no sólo con sus propios mecanismos de control, sino compuesto por sus propias reglas de acceso y la circulación de la tierra caracterizadas por el abandono de las lógicas tradicionales del 'quién debe' acceder o trabajar a la tierra, para pasar a la lógica capitalista de 'quién puede' arrendarla o producirla según ciertos condicionamientos.

Esta nueva organización del espacio agrícola, sin embargo, no está estructurada de forma arbitraria sino que depende y se transforma según el poder que tienen las agroindustrias para imponer un precio y una valorización de los productos. En ese sentido es vital comprender, además de los mercados a los que se dirigen estas empresas, su posición en la estructura de poder local. En Santa Elena, hemos observado cómo la extrema competencia en el caso de la alcachofa y el contexto monopsonico en el caso de la caña han producido diferentes situaciones en torno a la exclusividad del cultivo, y con esto, diferentes matices en torno a los mecanismos de control (arriendo y articulación) y

a los criterios de valor sobre las cosechas. Así, el aumento de los pequeños agricultores arrendatarios a pesar de los precios bajos de la alcachofa no podría entenderse sin conocer que Josymar y Procesadora compraban informalmente este producto; mientras que no podríamos comprender tampoco porque la caña se ha relegado sólo a medianos agricultores sino supiéramos que Laredo se ha constituido como único comprador de este producto y que ha impuesto precios demasiado bajos, imposibles de afrontar para los más pequeños.

Los agricultores no han sido simples espectadores de este proceso. Todo lo contrario: si por un lado la intensidad del control sobre el proceso productivo los ponen directamente en una dinámica de poder con las agroindustrias definida en términos de calidad, por el otro, es justamente la extensión de este control por el territorio de Santa Elena la que se disputa entre las agroindustrias en términos de precios. Las diversas estrategias que han trazado los agricultores se orientan justamente a disputar estos dos flancos. En cuanto a la intensidad, hemos observado en el caso del cultivo de alcachofa la preferencia por incorporar conocimientos propios en cuanto al control de plagas; y en el de la caña, una nueva distribución del proceso productivo en el espacio y en el tiempo agrícola. Mientras tanto, para disputar la extensión de este control, la estrategia común ha sido la afiliación a nuevas cadenas de valor a través de ventas informales a otras empresas lo que ha resultado ser más efectivo y amenazador para el control de las empresas. En todos los casos, nuevamente, el terreno de estas pugnas se da a nivel de la producción: sea usando diferentes químicos, alterando la cosecha, o sembrando en diferentes parcelas los agricultores intentan crear algunas grietas en el dominio de las empresas.

El capital y con ello, la gran propiedad de la tierra de la que disponen las agroindustrias les ha garantizado, sin embargo, un acceso único y privilegiado al mercado que les permite subordinar en un sólo territorio económico un conjunto de procesos que abarca desde la explotación misma de la tierra hasta el procesamiento final de los productos. En ese sentido, la variedad

de relaciones productivas que estas empresas han ido estableciendo con los agricultores, sea el arriendo o la articulación productiva, involucran y atan el espacio agrícola de Santa Elena a las dinámicas y reglas que imponen en estas cadenas productivas. Se trata justamente, de la producción y control de un territorio.

Es por eso que si bien las agroindustrias están organizadas como una empresa y funcionan como tal (cf. Gómez 2008), las relaciones que despliegan en Santa Elena no se pueden definir ni se limitan a este carácter empresarial. Su presencia en este espacio agrícola ha producido dinámicas de poder que han alterado los vínculos que los diversos sujetos sociales –agricultores y propietarios– tienen con la tierra y, con ello, los vínculos que tienen entre ellos mismos y las posiciones que guardan dentro de la localidad –pequeños/medianos agricultores, propietarios nuevos/históricos–. Su especificidad radica justamente en esta capacidad de transformar y configurar una estructura social a partir de su posición de poder en la cadena de producción/valor garantizado por su gran propiedad. En nuestro caso, esta es la nueva función política de la gran propiedad de la tierra. ▲

BIBLIOGRAFÍA

- BOELEN, Rudger
2011 *Justicia hídrica: acumulación, conflicto y acción social*. Lima: PUCP-IEP
- BURNEO, Zulema
2011 *El proceso de concentración de la tierra en Perú*. Roma: ILC
- EGUREN, Fernando
2004 “Las políticas agrarias en la última década: una evaluación”. *SEPIA X*. Lima: SEPIA
- GOMEZ, Rosario
2008 “La agricultura comercial en el Perú. El caso de la agricultura de exportación no tradicional (1997-2005)”. En *SEPIA XII* Damonte G. y otros. Lima: SEPIA
- MARAÑÓN, Boris
1993 “Obreros en la industria esparaguera: valles de Chao-Virú e Ica” En *Debate Agrario*.

Lima: CEPES. N°17, 1993, pp. 27-52.

- MARIÁTEGUI, José Carlos

1928 *7 ensayos de interpretación de la realidad peruana*. Lima: Amauta

- REVESZ, Bruno

1982 *Estado, algodón y productores agrarios*.

Piura: CIPCA