



PUCP

Tierra, trabajo y dominación en tiempos de agroindustrias

**El caso del Centro Poblado Santa Elena, en
el valle agroindustrial de Virú, La Libertad**

Tesis para optar por el título de
Licenciada en Antropología
con mención Sobresaliente.

Autora:

Ana Lucía Araujo Raurau

Asesor:

Antonio Alejandro Diez Hurtado

2016



A mis padres,
por darme los libros, la lectura, y la sensibilidad.

A Guillermo Rochabrún y Alejandro Diez,
por transmitirme como máximas la rigurosidad científica y la pasión por el
mundo rural.

A la Antropología,
por la transformación personal y por todos los rostros y vidas escuchados.

A mis padres,
por su sacrificio invaluable y profundo interés en darme libertad a pesar de
nuestras carencias.

Resumen

La presente tesis tiene dos objetivos generales. Primero, analizar la estructura de poder que se ha instituido en los espacios agrícolas costeños articulados a las dinámicas del capital agroindustrial. A continuación, examinar de qué manera el primer fenómeno ha transformado la organización de la economía agrícola local; específicamente, los impactos sobre la apropiación de la tierra y el trabajo agrícola. Para desarrollar estos dos objetivos, abordamos el caso del Centro Poblado Santa Elena, provincia de Virú, departamento de La Libertad; espacio agrícola histórico que ha intensificado su articulación productiva a las agroindustrias de caña de azúcar y alcachofa en los últimos diez años. La metodología usada ha sido cualitativa y etnográfica, por lo que no pretende generalizar ni representar sino aprehender 'desde dentro' y profundizar en el tejido de relaciones de poder y económicas que son estructura de este nuevo periodo. Nuestra principal conclusión es que los nuevos capitales agroindustriales han constituido un sistema de dominación sobre la actividad agrícola, que ha generado radicales cambios en las lógicas de reproducción de los actores locales en el espacio y en el tiempo. Resaltan, sobre todo, las nuevas dinámicas de exclusión del acceso y producción de la tierra, y de expansión del mercado de trabajo agrícola. En ese sentido, esta tesis invita a una reflexión posterior sobre los nuevos procesos de diferenciación y desigualdad que vienen tomando lugar a nivel local en un contexto de consolidación de nuevos latifundios agrícolas.

Índice

Introducción

A. Presentación del problema	1
B. Lugar	3
C. Estado de la Cuestión	8
D. Marco Teórico	19
E. Metodología	34
F. Muestra	37
ESPACIO AGRÍCOLA	39
1. Transformaciones en la configuración del espacio-tiempo agrícola: Un recorrido de la Hacienda hasta la parcelación de la tierra	40
1.1 La Hacienda como unidad social	40
1.2 El fracaso de la Cooperativa o la desestructuración de la organización del trabajo	55
1.3 El proceso de parcelación de la tierra	64
1.4 Balance	76
2. Tiempos de Agroindustrias. Cambios en las estructuras y dinámicas de acceso a la tierra	81
2.1 Nuevas Agroindustrias: Entre el mercado y el Estado	81
2.2 Los contratos de arriendo. Hacia un control centralizado del espacio	89
2.3 De 'quién debe' a 'quién puede' cultivar: Transformación en las lógicas de acceso a la tierra	95
2.4 Balance	110
3. Poder y valor en las cadenas productivas agroindustriales	113
3.1 Cambios en las lógicas de control de las cadenas de producción de alcachofa	113
3.2 Tensiones, estrategias y nuevas disposiciones para producir la tierra	123
3.3 De la competencia al monopsonio de las agroindustrias cañeras: Competencia territorial y la privatización de la gobernanza sobre la tierra	135
3.4 Estrategias comerciales y nuevos eslabonamientos desde los agricultores	144

3.5 Balance	150
TIEMPO AGRÍCOLA	158
4. Tensiones que articulan: la transformación del proceso de trabajo de la tierra	159
4.1 Hacer un 'buen trabajo': Dinámicas de apropiación y lógicas uso de la fuerza de trabajo en la producción de alcachofa	159
4.2 Lógicas de apropiación 'tradicionales' de la fuerza de trabajo: el prestigio y la competencia en la organización del corte de la caña	180
4.3 Balance	196
5. Estructuras de acceso al trabajo agrícola	207
5.1 Especialización y valoración: lógicas locales de distribución del trabajo agrícola	207
5.2 De la sierra a la costa y viceversa: El acceso al trabajo y al trabajador cañero	221
5.3 Balance	226
Conclusiones	232
Bibliografía	247
Anexos	257

Introducción

A. Planteamiento del Problema

La propiedad de la tierra, más que un poder materializado, es ante todo una relación entre sujetos. Si bien los diferentes tipos de propiedad –privada, colectiva, comunal- derivan en diferentes modos de usar y representar la tierra; estas diversas formas de *tenencia* no obtienen sentido sino dentro de una estructura de relaciones poder constituida justamente a partir de la propiedad o no propiedad del espacio en cuestión.

Así en ciertos casos, la posesión sobre una parcela le permite a aquel que ejerce este derecho imponer un precio por el usufructo y ciertas reglas de uso a un arrendatario; en otros, hace posible más bien acceder a mano de obra a cambio de la distribución del fruto agrícola. La propiedad como relación de poder entonces, no se representa de una forma única. Son más bien los procesos históricos, 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 establecen a partir de ella¹².

Lo importante de esta reflexión para comenzar esta tesis, es que en la actualidad vivimos un nuevo proceso de constitución de grandes propiedades privadas de la tierra en manos de pocos dueños (Burneo 2011). Sólo hace 47 años, la Reforma Agraria velasquista cuestionaba el gran acaparamiento de tierras y la organización social de las Haciendas como impedimentos a la modernización de un sector agrícola que debía soportar el desarrollo del incipiente sector urbano-industrial peruano. Hoy en día por el contrario, la promoción de la gran propiedad es la principal política agraria de los diferentes gobiernos, que buscan incentivar con esto una gran agricultura de exportación orientada a producir divisas y ganancias sustanciales para el Estado (Eguren 2004, Várcarcel 2008, Timmer 2009).

Así pues, sea mediante proyectos de irrigación que harían posible la habilitación de tierras no cultivables, licitaciones públicas de eriazos estatales, o despojos

¹ Texto trabajado sobre la base de nuestra publicación en Araujo 2014.

² Véase Mariátequi 1968 para el paso de la propiedad comunal a la hacendaria en la sierra peruana a fines del SXIX

legales o ilegales de tierras comunales o individuales, son las grandes empresas agroindustriales avaladas por la normatividad y acción del Estado las que han ido erigiéndose como los nuevos grandes latifundios de nuestro espacio rural.

Una vez posicionadas, lejos de limitarse a transformar y explotar sus propios fundos, las agroindustrias se han constituido también como los principales agentes de transformación de las localidades que las rodean. Además del surgimiento y explosión de grandes asentamientos urbanos (migrantes y tradicionales) por la gran cantidad de mano de obra que demandan para sus operaciones, las diversas formas de apropiación y control que ejercen sobre los recursos naturales las ponen en constante vinculación y tensión con los espacios agrícolas históricos: no sólo en términos de 'despojo' y presión por la tierra y el agua (Z. Burneo 2011, Boelens 2011); sino también mediante la articulación de la producción agrícola local a sus cadenas de valor (Gomez 2008).

En efecto, a diferencia de otras unidades agrícolas empresariales, el alta demanda de productos y la fuerte competitividad de los mercados en los que participan han generado la expansión del territorio productivo agroindustrial hacia los Centros Poblados o Comunidades Campesinas circundantes. Para ello, las empresas se han valido de diversos mecanismos y arreglos contractuales que sin necesidad despojar la propiedad de los pequeños agricultores, han permitido controlar y regular el proceso productivo de la tierra local según sus propios intereses (Marshall 2008, 2015). Así, mientras más nos adentramos en valles agroindustriales como los de Ica o La Libertad más nos encontramos con el mismo paisaje: gigantes fundos agrícolas privados rodeados de grandes centros agrícolas históricos eslabonados y sujetos como abastecedores de estas empresas.

De esto múltiples cuestiones se siguen ¿Cuál ha sido el proceso específico por el que las agroindustrias se han posicionado como actores dominantes? ¿Qué diferentes mecanismos y arreglos despliega sobre los espacios agrícolas locales? ¿De qué manera se transforma el acceso y la producción de la tierra agrícola local? ¿Qué implicancias tiene para la apropiación y el uso de la fuerza de trabajo agrícola local? Y con esto ¿Qué nueva estructura de poder se ha en construido los espacios agrícolas costeños a partir de la gran propiedad

agroindustrial? Resolver esta cuestión y comprender el funcionamiento de estos nuevos sistemas de dominación del espacio agrícola costeño es el objetivo principal de esta tesis.

B. Lugar

El Centro Poblado menor Santa Elena se encuentra dentro de la provincia de Virú, departamento de La Libertad. Esta localidad está atravesada por dos vías principales que la ubican dentro del espacio económico: 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. A diferencia de lo que podría intuirse, esta alta conectividad no responde a una creciente urbanización y des-agrarización 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 para inicios del siglo XX como la principal hacienda del valle de Virú. Esto tanto por su tamaño como por la incursión en cadenas productivas no tradicionales: sus aproximadamente 1000 Ha de tierras cultivables se repartían entre el cultivo de maíz amarillo duro como producto principal y de alta rentabilidad dirigido a avícolas nacionales, y cultivos de pan llevar dirigidos a mercados locales. Otras 1000 Ha más³ de tierra no cultivable eran destinadas para diversos usos como la residencia de los peones que iban y venían de la sierra, o la expansión del sistema de coloniaje.

Posteriormente, con la llegada de la Reforma Agraria en 1969 y la expropiación de las 2000 Ha de propiedad en favor de los peones, la nueva Cooperativa Agraria Santa Elena se erigió sobre este mismo territorio como empresa pionera

³ 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)

en la producción de nuevos cultivos: además del maíz que ya era tradicional en la zona, se incursionó en las cadenas de caña de azúcar y tabaco, los cuales eran vendidos también a grandes industrias nacionales. Para asumir esta producción, la Cooperativa continuó con la estructura del sistema de trabajo de hacienda que basada en caporales y trabajadores fue continuada por los ahora flamantes socios. Su ocupación dependía en mucho sin embargo, del control colectivo de los pozos subterráneos y bombas de extracción de agua –que como en la hacienda- fue vital para mantener las tierras en producción durante las épocas de sequía.

Pasó menos de una década sin embargo, para que entre otras razones, la mala administración de la fuerza de trabajo y el endeudamiento llevaran 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 adjudicataria. En paralelo, se comenzaron a instalar en la Panamericana Norte (frente a Sta. Elena) pequeñas y medianas industrias procesadoras de espárrago blanco dirigidas a la exportación de este producto. A partir de este momento, agricultores de todo el valle de Virú comienzan a articularse a esta cadena generalizando el monocultivo del llamado ‘oro blanco’. Esta vez, dependiendo de la cantidad de agua que podían comprar en los ahora privados pozos subterráneos, la mayoría de agricultores y trabajadores que migraban de la sierra participaron en diversos grados de esta bonanza económica. El cultivo de pan llevar desapareció casi por completo, mientras el maíz amarillo fue desplazado de producto principal a producto secundario del ciclo agrícola.

Lejos del aislamiento con el que generalmente se representa a las sociedades agrícolas entonces, la configuración del espacio local 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 del trabajo agrícola. Todo esto en un contexto geográfico en donde la disposición y el acceso al agua han marcado los límites productivos y ha 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 de la crisis en el sector agricultura provocada por el shock o 'paquetazo' fujimorista, el Estado anunciaría la ejecución de la primera parte del Proyecto Especial Chavimochic (PECH). Si bien estos ajustes económicos produjeron la quiebra de las industrias esparragueras y por defecto, la pérdida de un mercado importante para los agricultores, esta obra de infraestructura permitiría la irrigación constante de los valles antiguos y sobre todo de los grandes desiertos de las provincias de Virú y Chao que facilitarían el ingreso de nuevas y más grandes industrias.

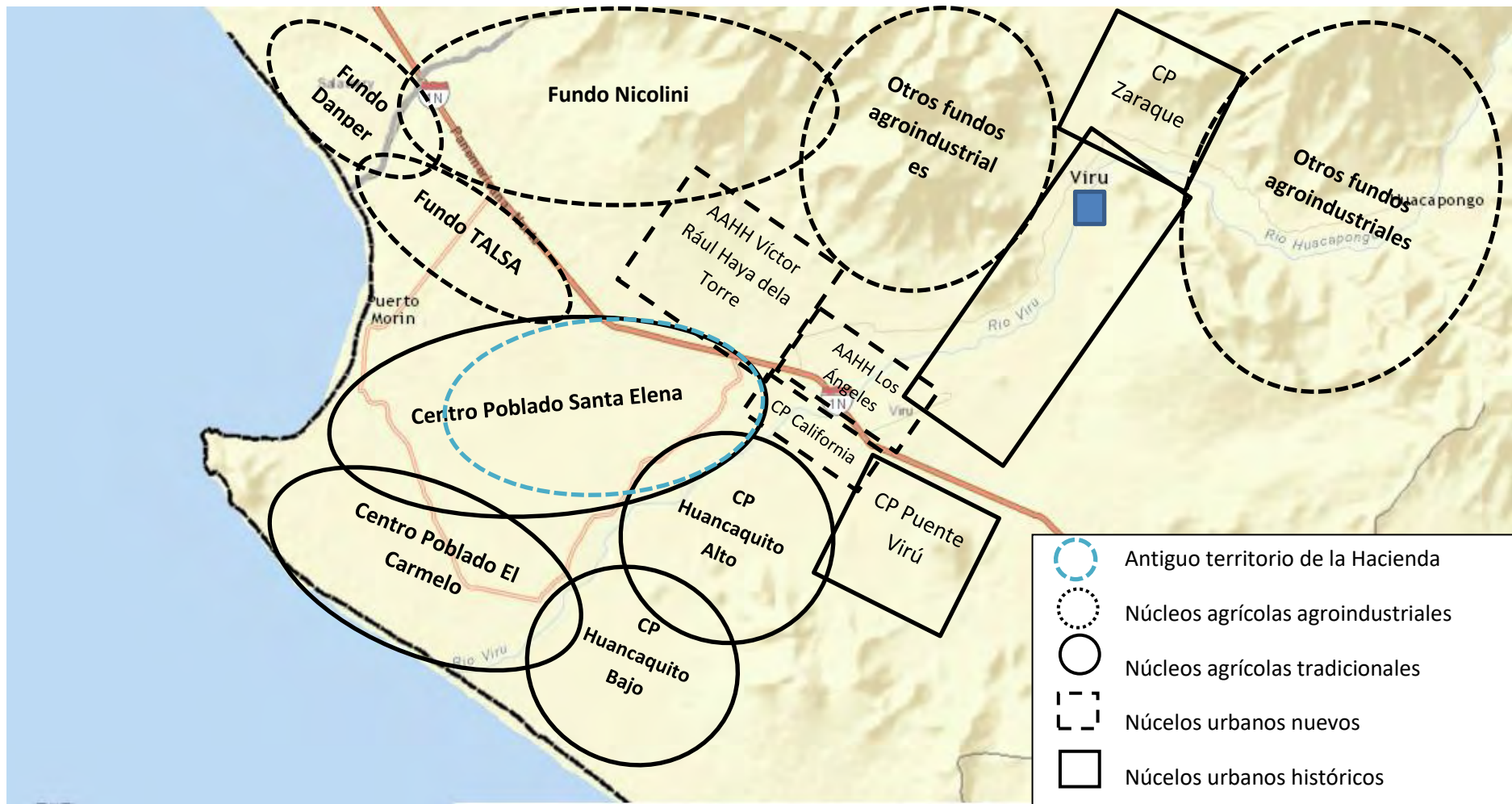
De esta manera, para el año 2000 se logró habilitar en los otrora arenales más de 27 000 Ha de tierra cultivable, las cuales fueron licitadas entre diferentes tipos de agroindustrias –desde nuevas transnacionales hasta antiguas procesadoras extranjeras y nacionales- orientadas principalmente a la producción, procesamiento y exportación de hortalizas, frutas y productos industriales derivados de insumos agrícolas. A diferencia de otros espacios agrícolas rurales en donde los intermediarios y sus lógicas comerciales son la principal presencia del mercado, con el PECH los grandes capitales nacionales y globales se consolidaron como agentes concretos a nivel local.

En la actualidad, en Santa Elena y en otras zonas de ex-hacienda circundantes como El Carmelo o Huancaquito la presencia de empresas agroindustriales de la mano 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 la alcachofa, la berenjena o el pimiento se posicionan en los ciclos agrícolas locales. 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.

Dentro de la misma Santa Elena además, tres grandes espacios se configuran en la misma lógica: 1) extensos espacios otrora improductivos arrendados por las agroindustrias al PECH para el cultivo de productos no tradicionales como la sandía o la berenjena; 2) el espacio otrora perteneciente a la antigua Hacienda Santa Elena en

el que se encuentran ubicados la mayor parte de los pequeños agricultores ahora articulados a las agroindustrias; y 3) el espacio urbano central y los pequeños núcleos urbanos generados en diferentes anexos. Para los efectos de esta tesis, nuestro análisis se enfocó sólo en los espacios agrícolas y urbanos partes del territorio de la antigua Hacienda (1500 Ha aprox.)





Mapa N°0: Configuración actual del espacio agrícola y urbano en el valle de Virú (fuente: elaboración propia)

C. Estado de la Cuestión

En la literatura peruana, la mayoría de investigaciones sobre las agroindustrias han obviado su capacidad para poner en marcha procesos de transformación de las sociedades agrícolas, y han apuntado en cambio, a caracterizar sus lógicas empresariales. En ese sentido, uno de los temas más abordados han sido las precarias relaciones laborales a las que someten a sus trabajadores. Así pues tenemos estudios como el de Marañón (1993) o los siguientes a éste como los de Tealdo (2002), López-Maldonado (2002) y López y Condori (2007) que se concentran desde diversos ángulos, a comprender las dinámicas de trabajo al interior de las agroindustrias, y su relación con la productividad del trabajador y el rendimiento de las plantaciones. Otros muchos estudios nacionales e internacionales en cambio, se han centrado en explorar además el impacto de estos regímenes laborales en la vida de los obreros agroindustriales (OIT 2003, FAO 1997), con especial énfasis en las mujeres trabajadoras y los efectos de esta nueva fuente de empleo en sus quehaceres domésticos (Oxfam 2007, Grados 2013).

Las diferentes relaciones de poder y de control que despliegan las agroindustrias sobre los espacios agrícolas circundantes han sido en cambio, de muy limitado y disperso interés para las ciencias sociales de nuestro país. Lo poco que se ha planteado y discutido gira principalmente en torno a la apropiación y tenencia de la tierra (Burneo 2013 por ejemplo), recientemente sobre el agua (Boelens 2014), pero en ninguno de los casos sobre el proceso de trabajo agrícola. Como se observa en el artículo de balance elaborado por Gómez (2007) para el SEPIA XII, han sido los economistas -e incluso los gestores- quienes han desarrollado y profundizado más, aunque de manera escueta, en esta temática.

Ante este panorama, nos hemos planteado como espectro de revisión bibliográfica además de 1) artículos provenientes de la antropología, sociología y economía en el caso del Perú, especialmente de la costa norte que es donde nos interesa trabajar; y 2) los pocos libros y tesis de ciencias sociales peruanos que nos brinden un panorama etnográfico amplio sobre sus casos específicos; 3) también algunos artículos y libros teóricos extranjeros que analizan y producen conceptos sobre las lógicas de poder agroindustriales y las transformaciones en el proceso de trabajo agrícola.

Desde esta revisión organizamos nuestro Estado de la Cuestión en tres secciones. Una primera, que aborda la literatura sobre las lógicas y mecanismos de articulación productiva de las agroindustrias con los espacios agrícolas locales. En la segunda sección exploraremos los diferentes enfoques que analizan los ‘impactos’ o lógicas de transformación de las sociedades agrícolas a partir del ingreso y posicionamiento de estas empresas. Finalmente, en la tercera sección, analizaremos las diferentes lecturas sobre las transformaciones alrededor del proceso de trabajo agrícola ante los nuevos contextos actuales que afronta la agricultura en general.

Agroindustrias y agricultores. Mecanismos y lógicas de articulación productiva.

En su texto clásico *Articulación de la agroindustria y la pequeña agricultura en los valles de Virú y Chao* (1990), Carlos Caro establece una tipología de diferentes relaciones por las que las agroindustrias articulan a los agricultores a sus cadenas productivas: 1) contratos de alquiler de tierras, por el cual las agroindustrias obtienen el control total de la producción de las parcelas arrendadas, 2) la comercialización simple de productos, o compra-venta regular de las cosechas de los agricultores⁴ por parte de las agroindustrias, y 3) los contratos de habilitación, en el cual la empresa dota de insumos al agricultor a cambio de la exclusividad de la venta del producto. Han sido precisamente este último tipo llamado también ‘integración vertical’, el arreglo predilecto de las empresas para vincularse con los agricultores locales. Lo interesante de ello para Caro, es que mediante estos contratos de habilitación estas grandes agroindustrias modernas apuntarían a reducir sus riesgos de pérdida o de mala cosecha no con mayor inversión, sino por el contrario, trasladando toda la incertidumbre al agricultor (Marshall 2008, Gómez 2008).

Este comportamiento –paradójico para una industria de esas dimensiones- ha sido uno de los primeros ejes de discusión para los economistas. Para A. Figueroa (1996) por ejemplo, este tipo de contratos tendría su fundamento en las fallas de los mercados de factores y de capital: mientras las agroindustrias están impedidas de acceder al recurso tierra, los agricultores son incapaces de

⁴ En R. Gómez (2008) podemos encontrar un cuadro graficado con estos tres tipos, además de sus ventajas y contras para las agroindustrias y los agricultores.

acceder a financiamiento. La forma más eficiente de maximizar ganancias por tanto, sería mediante estos arreglos contractuales entre empresas y pequeños agricultores. Para Gómez (1995) en cambio, la explicación de estos contratos sería la de reducir costos de transacción, racionalidad característica de las agroindustrias. Más recientemente, Gómez (2008) añade que es la mejora continua de la competitividad –en donde se conjugan maximización de ganancias y reducción de costos- lo que define esta forma de articulación productiva.

Para los antropólogos y sociólogos marxistas en cambio, la discusión toma un matiz más profundo: ¿por qué los pequeños agricultores no son absorbidos por las agroindustrias y convertidos en trabajadores asalariados? ¿Por qué el capital industrial –independientemente de sus racionalidades particulares- reproduce economías familiares aparentemente pre-capitalistas? Para Lajo (1970, 1981) esto se debe a que la subordinación de los agricultores por parte de las agroindustrias sólo sería ‘formal’ y no real: en vez de emplearlos directamente, los vuelve dependientes de los cadenas agroindustriales para acceder a los insumos necesarios para poder producir la tierra, y al mismo tiempo, dependientes de las mismas cadenas para vender sus productos (Lajo 1970, Minaya 1986). En otras palabras, se mercantiliza el acceso a recursos, y se mercantiliza los flujos de circulación de los productos (Van der Ploeg 2010). Esto convertiría a los agricultores aparentemente ‘libres’ en trabajadores impagos incorporados a la cadena de producción de valor de los grandes capitales (Lajo 1981, Revesz 1982).

Para la academia argentina, esta sujeción de los pequeños agricultores a una cadena productiva agroindustrial significaría más que sólo una articulación al mercado. Desde este enfoque, una agroindustria es un proceso técnico por el cual se encadena un conjunto de actividades agropecuarias y una serie de procesos de transformación industrial (Gatto 1998). La cadena productiva se constituye entonces como un espacio económico en el cual actividades agrícolas y actividades industriales se hacen dependientes unas de otras (Vigorito 1984); pero también como un espacio físico en el cual este eslabonamiento de procesos componen un territorio determinado (Rofman 1977). En esta lectura, la

agricultura se posiciona como un eslabón primario dentro de lo que se denomina un Complejo Agroindustrial (CAI).

Esta inserción de los pequeños agricultores en los CAI sin embargo, no carece de una dimensión de poder. Para Gatto (1998), dentro de estos encadenamientos, las agroindustrias tienen una posición privilegiada en tanto son núcleo principal de decisión que condiciona el resto de procesos. Entre ellos, el proceso de trabajo agrícola. Las relaciones asimétricas que caracterizan el funcionamiento de los CAI subordinan a los pequeños agricultores, que si bien poseen una aparente autonomía al ser propietarios de sus tierras, pierden la capacidad de dirimir qué van a cultivar, cómo van hacerlo y bajo qué términos (Gatto 1998, Grass 1997, cf. White 1996 para el caso de Java).

Desde este enfoque, se trata de un capital que integra pero a la vez impone indirectamente un determinado régimen de explotación de la tierra a partir de su control sobre las cadenas producción (Sorj y otros 2008, Canuto 2004, Fabrini 2008, White 1996). Más que componer la relación entre agroindustria y agricultores, los contratos y otros mecanismos de articulación productiva se constituyen como la expresión de una estructura de poder más compleja.

Para Burneo (2013) en cambio, los diferentes tipos de contrato son los medios estratégicos para constituir esta estructura de poder. Mediante mecanismos y tretas legales como los contratos de articulación, traspaso o alquiler, las agroindustrias aprovecharían para usurpar y apropiarse de las tierras de los pequeños agricultores y Comunidades Campesinas. O como señala el la autora, para imponer su propia “espacialidad” en las áreas rurales donde se instalan. Desde este punto de vista entonces, el poder de las agroindustrias se fundamenta no en el control directo o indirecto del proceso productivo agrícola, sino más bien, en su capacidad para posicionarse en la arena política y despojar tierra ajena.

Balance

Hemos visto a lo largo de esta exposición, que los diferentes análisis apuntan a comprender la lógica de los vínculos entre agricultores y agroindustrias a partir de las posiciones que guardan en la estructura política o en la estructura de

mercado. Mientras para unos se juega el control y apropiación de los recursos, en especial de la tierra (cf. Figueroa, Burneo); para otros es el control de la esfera productiva el eje de las relaciones de poder (cf. Lajo, Revesz, Gatto, Vigorito y demás).

Nos interesa desarrollar entonces, un enfoque que nos permita integrar los conflictos y dinámicas de la arena política con las lógicas y tensiones que marcan el proceso de trabajo agrícola. Esto pasa por analizar, no sólo los entredichos de la articulación productiva entre agroindustrias y agricultores, sino la misma cadena de producción como una estructura de poder. En ese sentido nos preguntamos: ¿Qué tipo de control específico ejercen las agroindustrias sobre la producción agrícola desde su posición en la cadena productiva? ¿Cuáles son sus mecanismos de poder? ¿Se constituye también la propiedad concentrada de la tierra como un mecanismo de poder? ¿Qué papel juegan las relaciones de competencia entre agroindustrias en estas lógicas de control sobre la producción?

Agroindustrias ¿empresas o algo más?: De efectos, impactos y transformaciones

Para una rama importante de los economistas peruanos la articulación productiva entre agroindustrias y espacios agrícolas locales tendría ciertos impactos positivos para los pequeños agricultores. Esto bajo la hipótesis de que las agroindustrias tendrían la capacidad de inducir un progreso técnico en las pequeñas unidades agrícolas (cf. Schejtman 1994, 1995; Torres 2000). Así pues, en tanto las agroindustrias se constituyen como el eje organizador del proceso productivo, los agricultores adquirirían una mayor eficiencia y una intensificación en el uso de la fuerza de trabajo. Gómez (1995) nos muestra por ejemplo, que en el caso de productores de mango en el Perú, los vínculos económicos con las agroindustrias les ha permitido a los productores de esta fruta tener conciencia de la necesidad de nuevas prácticas modernas en sus cultivos. Sólo la falta de financiamiento habría sido un impedimento general para este la difusión de este proceso.

Para Figueroa (1996) sin embargo, no sólo el acceso a capital, sino en general la dotación de recursos la que dificulta esta modernización. En efecto, a partir de su investigación en el valle de Ica, observa que la ausencia de capital humano

(capacidad de gestión colectiva) y de agua para el riego han hecho imposibles la adaptación de estas innovaciones tecnológicas. A pesar de ello observa cambios incipientes en el uso de químicos para el cultivo de la tierra por ejemplo. Gómez (2008) añade un giro interesante: propone que las redes sociales que conforman los agricultores son premisa de la modernización productiva. Así pues, la existencia de una organización social interna que permita gestionar pero también socializar los conocimientos y la técnica es vital para hacer efectivo estos cambios.

Una propuesta más sofisticada también dentro de este enfoque 'modernizante' es el trabajado por Escobal, Agreda y Reardon (2000). Los autores plantean que esta modernización no tiene una naturaleza exógena, tal como se muestra en el desarrollo anterior, sino que por el contrario se da en el seno de las mismas localidades a partir de los estímulos (sic) de las agroindustrias. Los contratos de articulación productiva se habrían configurado entonces como el primer estímulo para los agricultores, quienes habrían adoptado a partir de ahí los conceptos de 'estandarización' y 'calidad' para sus cultivos. De esto se produce otro cambio institucional: la adopción de la forma 'empresa' o 'asociación' que apuntaría a conseguir una mayor productividad de la tierra y la competitividad de la agricultura. De esta manera, concluyen los autores, la modernización de las agroindustrias más que a un nivel meramente técnico, debe leerse en términos institucionales.

Esta adopción de tecnología y modernización institucional sin embargo, no es homogénea. Los agricultores se transforman y 'evolucionan' no sólo por los estímulos de las agroindustrias sino también por las condiciones que marcan sus economías familiares y las lógicas particulares de su producción (Lajo 1970, 1981). Así pues, dependiendo de sus propios contextos, los procesos de modernización que afronta cada agricultor podría culminar en tres diferentes escenarios: 1) una producción especializada –o marcada por el monocultivo- que estanca la economía agrícola familiar (véase Minaya 1994, Revesz 1992), 2) una producción especializada que convierte la economía familiar en una economía *farmer* (cf. Marshall 2008) o 3) una producción especializada estrechamente dependiente de la demanda de las agroindustrias que mejora o se estanca en razón de estos precios (véase Lajo 1981). No se trata entonces sólo de una

modernización, sino por el contrario, de un proceso por el cual el agricultor transforma su posición y relación en la cadena de producción agroindustrial en razón de sus propias condiciones.

La mayor interdependencia económica entre agroindustrias y pequeños agricultores está relacionada además, como lo plantea Gatto (1998), con un mayor control sobre las lógicas de producción y de usar de la tierra. Esto último ha sido trabajado con mayor profundidad por Borrás (2011) y Ansieeuw, Ducastel y Gabas (2011) quienes exploran como la presión que ejercen las agroindustrias sobre la tierra transforman los usos de éstas al interior de los espacios agrícolas. Así, como sugiere Burneo (2013) para el caso piurano, la posibilidad de arrendar o vender las tierras a las empresas, o de abastecer a las agroindustrias con productos genera nuevas expectativas de vida no necesariamente relacionadas a la agricultura, y con esto, nuevos vínculos y valoraciones de los agricultores sobre sus tierras. Se configuran así, no sólo cambios en los regímenes de tenencia de la tierra, sino que se pone en juego la posición de los agricultores en la estructura social de los espacios locales (cf. Marshall 2008, Sorj y otros 2008, White 1996).

Balance

Hemos observado a través de esta breve revisión un giro interpretativo importante: de pensar las implicancias de la articulación entre agroindustrias y agricultores como sólo un traspaso de tecnología ausente de conflicto que es finalmente 'efecto' de la racionalidad de un actor; hacia su comprensión como un proceso de transformación de la sociedad agrícola fundamentado en el ejercicio de control sobre el espacio. Y con espacio nos referimos efectivamente, a las relaciones que vinculan los agricultores con sus tierras y que los posiciona tanto en la estructura de mercado (cf. Lajo 1971) como en la organización local (cf. Marshall 2008).

La gran ausencia de toda esta literatura sin embargo, son las transformaciones en el proceso de trabajo agrícola. Esto a pesar de que se ha advertido continuamente que uno de los ejes del poder de las agroindustrias es el control sobre la producción y en específico, sobre las formas de explotación de la tierra. Nos interesa en ese sentido, preguntarnos ¿cómo los cambios en los vínculos

de los agricultores con la tierra transforman también las lógicas de trabajarla? ¿Cómo los cambios en las posiciones de los agricultores dentro de la localidad transforma la relación con los trabajadores? En simple, ¿cómo los cambios en la producción del espacio agrícola transforma también el ejercicio de producir la tierra?

Trabajo agrícola: entre la familia y el mercado

El trabajo agrícola en el Perú ha sido analizado menos como un proceso de transformación de la naturaleza enmarcado en un contexto económico específico que como un conjunto de relaciones productivas propias de una economía no capitalista: la campesina. Ésta caracterizada principalmente por la ausencia de relaciones salariales o de una masa libre de proletariado que pusiera a disposición de los propietarios de la tierra su fuerza de trabajo. ¿Cómo se mantiene la producción agrícola entonces? Los clásicos estudios sobre economías campesinas de sierra apuntaron a examinar a la familia –nuclear y extensa- como núcleo de producción básico y los intercambios que permiten reproducir estos vínculos –reciprocidad, ayni, comunidad, etc.- como las estructuras de estas economías (cf. Mayer 1986, Cotlear 1991, Gonzales de Olarte 1992).

En la costa sin embargo, la presencia de diferentes relaciones laborales que involucraban salarios y de diferentes masas de trabajadores locales o migrantes que conformaban unidades productivas diferentes a las familiares excedían la definición de economía campesina. Tal como lo muestra Matos (1976, 1980), inclusive antes de la Reforma Agraria la mayoría de haciendas y trapiches costeños funcionaba con sistemas de peonajes que involucraban tanto vínculos de parentesco o amistad/autoridad como el pago de salarios y otro tipo de arreglos monetarios. En esta línea, muchas lecturas se centraron justamente en analizar el papel de la propiedad y posesión de la tierra en la conformación de diferentes relaciones laborales con los hacendados, examinando así categorías de trabajadores como colonos, yanaconas, peones, arrendatarios y sus otros, cada uno en sus propias posiciones de poder (cf. Bonilla 1979, Dellavaud 1967).

Otra línea en cambio, desde una base más marxista, se preocupó por la construcción de categorías de clase dentro de las formaciones sociales latifundistas. Se estableció así diferentes etiquetas como 'proletariado rural', 'campesino semi-proletario' o 'proletario-campesino' que, a partir de la oposición entre trabajo campesino y asalariado, intentaban caracterizar estos vínculos laborales para comprender la lógica de dominación y conflicto que enfrentaba a oligarquía rural y nuevas clases sociales emergentes: ya no sólo por la propiedad y el acceso a la tierra, sino por el acceso a derechos laborales básicos como la sindicalización y la jubilación (cf. Matos 1980, Mejía 1979, Caycho 1977).

La dicotomía entre economía campesina y economía capitalista fue sin embargo, abandonada y reemplazada en la literatura posterior por una nueva relación: el flujo regional entre centros de producción agrícola y familias o comunidades campesinas. Así, en el caso del valle del Mantaro por ejemplo, la migración estacional de peones desde las comunidades hacia las haciendas y trapiches costeros habría compuesto no sólo nuevos tipos de vínculos salariales temporales en la costa, sino una reconfiguración de los vínculos laborales familiares en la sierra ante la ausencia estacional de parientes (Campaña y Rivero 1988).

Una situación similar habría sucedido en Huanta, en donde el desplazamiento sufrido por las poblaciones de la puna después del conflicto armado interno habría transformado la demanda de mano de obra y puesto en marcha el uso de salarios para el renovado mercado de producción de coca (Urrutia 1995, 1996b). Desde este enfoque entonces, las características y transformaciones de los sistemas de trabajo estarían en relación no ya de un tipo de economía específica, sino más bien alrededor de los cambios en la demanda y oferta de mano de obra producidos 1) por las condiciones económicas de los centros de producción (el tamaño de la propiedad o la aparición de nuevas cadenas productivas), y 2) los flujos de trabajadores agrícolas por estos espacios.

Ha sido precisamente el conjunto de factores que condicionan la oferta y demanda del 'mercado de trabajo agrícola' el principal foco de atención de la academia hasta la actualidad. Por un lado entonces, encontramos literatura que

aborda el impacto de diferentes variables sobre la demanda del trabajo agrícola: la modernización tecnológica de las labores agrícolas (Klein 1985), el tamaño de la unidad agrícola en Ha (Escobal y Agüero 1999), la calidad de la tierra según zona geográfica (Velazco y Velazco 2004) la duración de los jornales agrícolas, los salarios u otro tipo de pago ofrecido (Aldana 1999), así como la estacionalidad de las diferentes labores (Flores Pinedo 1984). Y por el otro, aquellas investigaciones que abordan las diferentes variables que determinan la oferta: la relación entre la PEA y las unidades agrícolas familiares/no familiares (Urrutia 1995), el aumento o depresión de la mano de obra estacional, feminización de los núcleos productivos, la presencia de salarios, y otros (Kay 1994). O finalmente, algunos textos que intentan comprender la tanto demanda y oferta en conjunto y con esto analizar, el tamaño y el equilibrio de estos mercados en determinados contextos (Aldana 1999)

Más recientemente la sociología rural argentina ha intentado profundizar en el concepto de mercado de trabajo agrícola trasladando el foco hacia el funcionamiento de dicho mercado: esto es en simple, hacia las reglas y dinámicas del acceso al trabajo agrícola. Así los trabajos realizados por Neiman (2005, 2010) plantean que la modernización del sector agrícola a partir del ingreso de las agroindustrias ha traído consigo nuevas lógicas de acceder al trabajo: estas son, vínculos laborales flexibles, en los que el agricultor terceriza a través de contratistas la demanda de trabajo (véase también López 2005). Este proceso de flexibilización de la mano de obra además, habría traído consigo nuevas modalidades de trabajo al interior del núcleo agrícola que privilegian los bajos costos de mano de obra; así como al exterior, con la formación de grupos de trabajo agrícola que se especializan en ciertas tareas (Giacarra y Grass 1999, Craviotti 2000, Neiman y Quaranta 2007). Los trabajadores han tenido pues que adaptarse también a este mercado flexible e intermitente para intentar emplearse con regularidad.

Balance

Observamos entonces, que además de no haber algún texto reciente e importante que problematice el trabajo agrícola, la producción más reciente sobre mercados de trabajo agrícola presenta un giro analítico poco provechoso:

si bien se desprende de la rígida dicotomía entre economía campesina y economía capitalista para analizar los múltiples factores que condicionan un mercado de trabajo dinámico, se despreocupa por completo de la dimensión de poder que enmarca los diferentes vínculos laborales. En simple, abandona por completo el análisis de la relación de poder entre empleador y trabajador como medio para reproducir las diversas lógicas de trabajar la tierra en los contextos actuales. Por esto entendemos no sólo las diversas formas de contratar y acceder al trabajo como lo hace la academia argentina, sino también las relaciones de poder que permiten regular y controlar el ejercicio de trabajo concreto y mantenerlo en el tiempo⁵. Es decir, los vínculos laborales que permiten *apropiarse* del trabajo agrícola durante un ciclo determinado. ¿Cómo es apropiada la fuerza de trabajo agrícola? ¿Qué vínculos y tensiones reproducen la relación laboral entre trabajador y agricultor? ¿Cómo la articulación productiva entre agricultores y agroindustrias impone transformaciones en esta relación?

Pero nuevamente, el mayor defecto transversal a estos enfoques es la separación entre el análisis de los mercados de trabajo agrícola y el análisis de las transformaciones de los espacios locales a partir de la presencia de grandes propiedades agroindustriales. Ninguno de estos abordajes se propone examinar los cambios que observan en el proceso de trabajo agrícola –sea en la organización del núcleo productivo o en las dinámicas de acceso al trabajo- en su estrecha relación con los cambios en las reglas de acceso a la tierra o las lógicas de su apropiación. Pareciera que tierra y trabajo, impactados por el posicionamiento de un mismo actor, no fueran parte del mismo proceso histórico. ¿Cómo el proceso de trabajo le da forma a esta transformación del espacio agrícola? Nuestro principal reto teórico tendrá que ser necesariamente, plantear

⁵ Han sido paradójicamente, los trabajos enfocados en los derechos que amparan a los trabajadores agrícolas (SER 1989, Del Castillo 1991) quienes al tratar de construir nuevos marcos legales para éstos se han interesado en indagar sobre la multiplicidad de arreglos que atan a los trabajadores con los agricultores en los espacios agrícolas peruanos.

un marco conceptual que nos permita analizar el proceso de trabajo como parte de panorama mayor: el de un espacio agrícola en transformación.

D. Marco Teórico

Cuando nos referimos a la transformación de los espacios agrícolas, uno de los cuestionamientos más clásicos y actuales es el porqué de su 'persistencia' o continuidad: ¿Por qué la economía capitalista no las ha absorbido? ¿Por qué los agricultores no se han convertido -como intuía Lenin- en *farmers*, grandes productores agrícolas o agroindustrias? ¿Por qué el trabajo asalariado u otro tipo de vínculo mercantil no se han convertido en la relación laboral dominante? Es decir, ¿por qué se reproducen y siguen apareciendo en diversos espacios y tiempos pequeñas economías y sociedades agrícolas 'tradicionales'?

Una de las respuestas conceptuales más importantes a esta problemática es la de Eric Wolf. Éste acuña el concepto de 'campesinado' para referirse precisamente a un tipo de sociedad tradicional fundamentada en la posesión (o control diremos nosotros) de la tierra y en la producción agrícola orientada a la auto-subsistencia (Wolf 1955: 57). Lo interesante es que para Wolf si bien las sociedades campesinas no son estructuradas por relaciones de producción capitalistas, éstas no han sido aisladas o desaparecidas por esta economía dominante. Todo lo contrario:

[...] los campesinos, sin embargo, son cultivadores cuyos excedentes son transferidos a grupos dominantes que los utilizan en dos sentidos: para asegurar su propio standard de vida y para distribuir el resto a grupos de la sociedad que no cultivan, pero que deben ser alimentados, a cambio de sus bienes específicos y sus servicios. (Wolf 1966: 3-4)

Desde esta perspectiva, el control y la apropiación de los excedentes agrícolas de los grupos campesinos implica su sujeción a una estructura de poder mayor que hace perdurar, mediante este continuo despojo, no sólo la dominación sobre los espacios agrícolas sino también la dominación sobre el total de la sociedad dominante⁶. La reproducción de ésta última depende entonces de articular y

⁶ Es clara la influencia de Marx en el análisis de Wolf, que termina privilegiando la apropiación del valor creado por los campesinos como elemento clave para estructurar

dominar al campesinado. Por su parte, la reproducción de las sociedades campesinas, su mantenimiento en el tiempo como tal, es decir su capacidad para disponer y producir la tierra se fundamenta también en su efectiva subordinación económica, o en concreto, en la efectiva subordinación de su producción.

Podemos extrapolar estas dos ideas y pensar en nuestra coyuntura actual. Podemos decir entonces, que sólo sujetándose a las cadenas productivas que configura la economía capitalista (sociedad dominante), y entablando diferentes vínculos de poder –colonialismo, venta a intermediarios, arriendos o contratos de articulación productiva- los grupos de agricultores, en sus diferentes categorías– campesinos, yanacón, colono, peón pero también trabajador agrícola, comunero, ‘pequeño productor’- pueden ejercer diversos grados de apropiación y control sobre el uso de la tierra (cf. Peloso 2013). Cada momento histórico está marcado por distintas y diversas relaciones de poder particulares, desde las cuales se reproducen tanto diferentes formas de apropiación del producto agrícola y dominación por parte del capital; como diferentes lógicas de producir y apropiarse de la tierra por parte de los agricultores.

Así pues, en la actualidad, el modelo de reproducción económico y social planteado por Wolf nos propone mirar las transformaciones del capital y de lo local. Los requerimientos de las agroindustrias no se reducen ya a la simple demanda de productos agrícolas (cf. Perez 2007, Van der Ploeg 2010) porque sus lógicas de acumulación tampoco se limitan a la comercialización de mercancías (cf. Sorj 2008). De la misma manera, la reproducción de las familias agricultoras ha ido más allá de la producción de excedentes para la venta y lo demás para el auto-consumo (cf. Marshall 2008, 2015): no son ‘campesinas’ *sensu stricto*, sino que asumen múltiples lógicas de producir y usar la tierra. En la práctica los agricultores pueden pertenecer a una Cooperativa de Producción o a una Comunidad Campesina, producir un solo cultivo y vender todo al mercado, incursionar en otras actividades y oficios como la ganadería o la construcción (De Grammont). No nos interesa pues, comprender el campesinado o el capitalismo como modos de producción reificados y monolíticos sino desde

una relación de poder que fundamenta la reproducción asimétrica de ambas sociedades.

las diversas formas económicas y sociales por las cuales economías capitalistas y agrícolas se concretan y se vinculan por definición estableciendo relaciones de dominación y subordinación que les permite reproducirse en la historia⁷.

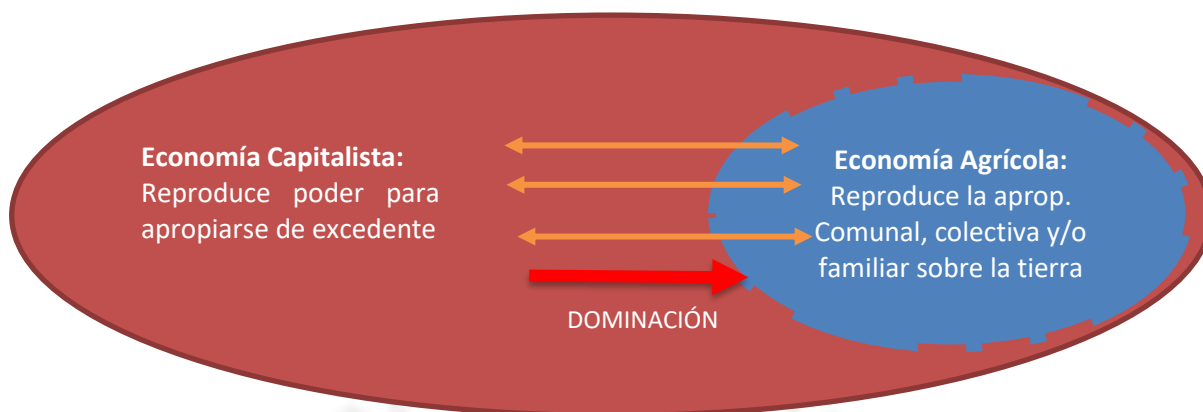


Gráfico N°1: Economías capitalistas y agrícolas: dominación y reproducción por el control de la tierra (fuente: elaboración propia)

En torno al espacio agrícola: La tierra en nuevos regímenes de valor

Para comprender de qué manera las sociedades agrícolas son subordinadas en la actualidad, es necesario partir de los nuevos flujos y relaciones económicas que las sujetan a las sociedades capitalistas. Es decir, de su posicionamiento particular en las nuevas cadenas de producción de bienes agrícolas. En nuestro caso específico, cadenas de producción agroindustrial que satisfacen ofertas variadas de productos procesados y se extienden no sólo por espacios locales o regionales sino que tienen un alcance global (cf. Várcarcel 2003):

Una cadena global de mercancía consiste en un conjunto de redes integradas/eslabonadas alrededor de una mercancía o producto, vinculando así economías locales, empresas y Estados uno con otro a través de la economía global. [...]

Procesos específicos o segmentos de una cadena pueden ser representados como [...] nodos interconectados. Cada nodo sucesivo [...] envuelve la adquisición y/o organización de recursos (p.e. materias primas o productos semi-terminados), fuerza de trabajo (y su aprovisionamiento), transporte, distribución

(vía mercados o transferencias), y consumo. El análisis de las cadenas de mercancías muestra cómo producción, distribución y consumo están estructurados por las relaciones (y organizaciones) sociales que caracterizan las secuencia de etapas y espacios que componen dicha cadena. (Gereffi y otros 1994: 2. La traducción es nuestra)

Cuando hablamos de cadena productiva nos referimos en primera instancia, a un eslabonamiento de diferentes procesos y espacios económicos en los que participan una diversidad de actores –unos más poderosos que otros- para la producción y consumo de una mercancía. Por defecto, independientemente de sus particularidades, cada eslabón o proceso económico está orientado a transferir y generar valor para dicha mercancía. La cadena productiva es también una cadena de valor.

Desde esta perspectiva, una primera cuestión a plantear son las formas de eslabonamiento de las economías agrícolas locales a estas cadenas de producción/valor agroindustriales. Es decir, bajo qué lógicas de poder se las articula, con qué mecanismos, y en qué diferentes procesos que componen el ciclo de valorización de la mercancía son involucradas⁸. En ese sentido, una segunda cuestión, es más bien cómo las relaciones que organizan estas economías agrícolas –sus vínculos familiares, sus espacios y sus instituciones políticas locales- estructuran también estos procesos económicos encadenados. ¿Hasta qué punto definen y transforman las dinámicas de la cadena?⁹

Advirtamos que esta tensión entre el control de los capitales sobre los diferentes procesos de la cadena y la organización propia de los espacios locales es marcadamente asimétrica: mientras los capitales agroindustriales tienen la capacidad productiva (grandes propiedades, tecnologías y recursos) y el poder para conectarse con grandes demandas de productos alimenticios u otros, los

⁸ Véase Revesz 1982 para un estudio de las cadenas regionales de algodón en Piura

⁹ Cabe resaltar que no nos estamos enfocando en las dinámicas de apropiación/realización del valor/excedente en estas cadenas de mercancías agroindustriales. A esta problemática corresponde la literatura acerca de la renta de la tierra (cf. Kaustky 1994), y sobre el trabajo agrícola impago (cf. Revesz 1982, Lajo 1971). Nuestra preocupación es exclusivamente por las dinámicas y lógicas alrededor del proceso de transferencia/generación del valor en estas cadenas.

agricultores dependen de articularse a las agroindustrias para eslabonarse con estos nuevos mercados. En tanto nodos centrales de la cadena productiva entonces, las agroindustrias tienen la potestad para controlar cada etapa o proceso productivo (sin necesidad de realizar grandes inversiones o riesgos¹⁰), y con ello condicionar el acceso de terceros –agricultores, trabajadores, proveedores de servicios- a sus propios requerimientos:

La constante mejora (*upgrading*) se convierte en uno de los objetivos mayores en la estrategia de las empresas. Los patrones de competitividad e innovación son cruciales entonces para entender la organización de las cadenas globales de mercancías. [...] En esta línea, **las tradicionales actividades ‘extractivas’, como la agricultura y la minería están dando origen a formas de producción tecnológicamente intensivas y orientadas hacia la exportación con considerable valor agregado a nivel local.** (Gereffi y otros 1994: 4. La traducción y el énfasis es nuestro)

Según estas lógicas de competitividad e innovación entonces, se van organizando, eslabonando y distribuyendo entre los diferentes actores los diferentes procesos que componen la cadena productiva. De esta manera, las formas locales de valorar no sólo el producto agrícola, sino el proceso de trabajo y la tierra misma entran en tensión con las lógicas de valorización agroindustriales: más que un conjunto de procesos en el cual se valoran las mercancías de manera compartida, la cadena se nos muestra como una pugna¹¹

¹⁰ Otra dimensión de la cadena de producción que no abordaremos aquí ya que corresponde a otro tipo de análisis es el de la distribución de la riqueza en los diferentes procesos eslabonados. Desde Hopkins y Wallerstein la cadena productiva estaba marcada por una concentración de los procesos de gran valor agregado en los nodos centrales, mientras los de bajo valor agregado, dígame extracción de materias primas u otros estaban concentrados en los espacios locales. De esta manera la riqueza generada era apropiada desde esta desigualdad. En ese sentido, la organización de estas nuevas cadenas globalizadas que exigen una constante innovación para mantener la competitividad le han permitido a los capitales transnacionales no sólo agregar más valor a los procesos productivos locales, sino controlarlos asumiendo menos riesgos y reduciendo sus costos en mano de obra. Estos costos por supuesto, son más bien asumidos por las sociedades locales articuladas a estas cadenas. De esta manera, se constituye otra lógica de apropiarse de la riqueza producida que llega hasta los espacios locales.

¹¹ Appadurai (1990) desarrolla el concepto de *struggles* de saberes que de manera similar a nuestro enfoque, aunque enfocándose más en las dinámicas de intercambio, resalta las tensiones para definir los tipos de valor de las mercancías.

constante entre regímenes de valor dominantes y subordinados que se disputan el control de las formas de apropiación de la tierra y de la fuerza de trabajo.

Si por un lado entonces, la realización del valor de las mercancías producidas por las agroindustrias depende de su circulación en los mercados, la creación/transferencia de este valor a dicha mercancía tiene como condición primaria la transformación de la proceso de producción de la tierra, y en ese sentido, la modelación del espacio y tiempo agrícola local (Lefebvre 2013 [1974]) Es decir, que el eslabonamiento de las sociedades agrícolas a las cadenas productivas agroindustriales implica un proceso de espacialización de los regímenes de valor dominantes (Gereffi y otros 1994:7). A esto se refiere Harvey con el concepto de ajuste espacio-temporal, que se definiría como...

La producción del espacio, la organización de nuevas divisiones territoriales de trabajo, la apertura de nuevos y más baratos complejos de recursos, de nuevos espacios dinámicos de acumulación de capital y de penetración de relaciones sociales y arreglos institucionales capitalistas (reglas contractuales y esquemas de propiedad privada) en formaciones sociales preexistentes que brindan diversos modos de absorber los excedentes de capital y trabajo existentes. (Harvey 1980: 4)

En el caso peruano, la privatización y la reconcentración de la propiedad de la tierra en manos de agroindustrias ha sido el principal ajuste espacio-temporal puesto en marcha con el fin de articular/sujetar los espacios agrícolas a estas cadenas de valor o sea, al control de los grandes capitales. Esto –como vimos– porque la propiedad concentrada de la tierra no sólo posiciona al capital en mejores condiciones, sino porque le permite desplegar diversas relaciones de poder que transforman la organización social y las dinámicas de los espacios agrícolas: le otorga una función política a la propiedad de la tierra (cf. Mariátegui 1928). Estamos hablando entonces, de la composición de una nueva estructura de poder en los espacios rurales peruanos en los últimos años. El rol Estado, su relación con estos capitales, y sus principales políticas agrarias, han sido centrales para comprender el enhebramiento entre las estructuras de poder de estas cadenas de valor y las estructuras políticas locales.

A nivel local, el posicionamiento de los regímenes de valor dominantes se ha traducido en la transformación de las relaciones que definen la apropiación de los recursos: esto es, 1) las reglas que estructuran el acceso a la tierra (pero también el agua y otros), y 2) las lógicas de usarla y hacerla producir (cf. Godelier 1978:73) y por tanto, 3) las lógicas de apropiarse y usar la fuerza de trabajo. Mientras por lo primero nos referimos a las lógicas de distribución de ciertos derechos de posesión de las diferentes categorías de tierras entre diferentes categorías de agricultores; por lo segundo y tercero entendemos más bien, la relación estrecha entre las lógicas para producir la tierra y las formas de aplicar la fuerza de trabajo sobre ella.

Ahora bien, cuando hablamos del dominio de un régimen de valor no vamos a dar por sentado una lógica de 'capitalización' o mercantilización de la producción (véase Revesz 1992, Van der Ploeg 2010), precisamente una de las conclusiones de nuestra investigación tendrán que con el sentido de la dominación sobre el acceso a la tierra, su uso y la apropiación de la fuerza de trabajo. Para ella será central el análisis de la tensión entre las exigencias de los regímenes de valor que dominan la cadena productiva, y las condiciones y relaciones que definen la disposición de la tierra en el espacio local. Es este encuentro el que orienta en primera instancia, las lógicas de los ajustes espacio-temporales.

Ahora bien, hasta el momento hemos pensado el poder dentro de la cadena como si fluyese verticalmente: desde el nodo central que establece una valoración dominante hacia los nodos periféricos con valoraciones subordinadas. El ejercicio concreto de ese dominio, la intensidad del control que pueden alcanzar las agroindustrias y las dinámicas que asume la transformación del espacio y el tiempo local depende sin embargo de un poder que se disputa horizontalmente. Con esto nos referimos a las pugnas y relaciones de poder que se trazan entre los capitales con el fin de imponer en el mayor grado posible sus propios regímenes de valor. Veamos un ejemplo puesto por Narotzky (2001), que nos narra el caso de una sociedad agrícola en Cataluña dominada por un solo comerciante. Éste, al ser dueño del único molino, (1) aprovechaba para imponer a los agricultores oliveros ciertos criterios de calidad y con esto, precios

bajísimos por sus aceitunas. Cansados de la situación, (2) los productores lograron construir otro molino de acceso comunal, con lo cual el comerciante se vio obligado a flexibilizar sus exigencias para no perder su negocio (Narotzky 2001: 140). En los dos momentos de este caso, el grado de sujeción de este espacio agrícola a la lógica de la cadena de valor, y con esto, la transformación de las relaciones productivas que lo definen está en razón del poder absoluto o cuestionado de este comerciante.

En esta misma línea, las lógicas del eslabonamiento de los diversos espacios agrícolas a las cadenas de valor agroindustriales dependen de los enfrentamientos y disputas entre los capitales por gobernar con un mayor control los procesos económicos de las localidades¹². Pugnan precisamente, por constituir y gobernar¹³ un territorio económico con sus propias regulaciones y regímenes de valor. A contraposición, la capacidad de los agricultores catalanes para mantener sus propias economías se veía amenazada por el poder absoluto de este molinero, por lo que en este caso, pugnaron por montar una cadena productiva más adecuada a sus intereses. De esto podemos deducir que a mayor el control territorial ejercido por parte de los capitales agroindustriales, menor posibilidad tienen los agricultores de reproducir sus economías en otras cadenas con diferentes lógicas de valorización.

Esta tensión entre el control de los capitales y la reproducción de las economías locales, es la segunda que proponemos orienta los ajustes espaciales-temporales. Así pues, si la visión de una cadena vertical nos permite ver la sujeción o subordinación del proceso productivo, este segundo enfoque nos permite analizar más bien el dominio de un régimen de valor como una captura

¹² O en términos de Bohannan (1995), para ejercer un gobierno absoluto sobre todos los intercambios

¹³ Gereffi (1994) se refiere a una 'gobernanza' de la cadena global de mercancías. Este concepto sin embargo, se refiere más a la capacidad de toma de decisión del 'núcleo' sobre la 'periferia' que a las relaciones de poder entre capitales o diversos 'núcleos' en competencia. Esto se debe a que el autor privilegia más la visión de la cadena como una sucesión de procesos ya eslabonados, que como un proceso que pone en constante conflicto espacios locales y capitales por la articulación de los primeros a las lógicas de valor de los segundos. Para más críticas de la propuesta de Gereffi véase Foster (2010)

o dominación del espacio-tiempo agrícola que condiciona el mantenimiento en el tiempo de las economías locales a su transformación.

Sobre el trabajo: proceso

Hemos hablado indistintamente de ajustes de espacio y tiempo, de cambios en las lógicas de producir de la tierra, y de someter estas lógicas a los regímenes de valor del capital. Es necesario tener en cuenta sin embargo, que este conjunto de transformaciones sólo es posible en tanto se pone en juego la apropiación del proceso de trabajo agrícola:

Todo proceso de producción presupone por consiguiente, una distribución social de los factores de producción, es decir, **un modo social de apropiación de los objetos del trabajo, de los medios del trabajo, y en determinados casos del propio trabajador [...]** (Godelier 1978: 73. El énfasis es nuestro)

Ahora bien, ¿qué entendemos por proceso de trabajo? O mejor aún, ¿Qué significa que el trabajo sea un proceso?:

[...] en el proceso de trabajo la actividad del hombre consigue valiéndose del instrumento correspondiente, transformar el objeto sobre que versa el trabajo con arreglo al fin perseguido. [...] . Su producto es un *valor de uso*, una materia dispuesta por la naturaleza y adaptada a las necesidades humanas mediante un cambio de forma. (Marx 1999 [1867]: 133. El énfasis es del autor)

Desde Marx entonces, el trabajo es en primer lugar, un proceso por el cual el ser humano transforma la naturaleza y la inserta en un ciclo/proceso de valorización bajo la forma de un producto. Para poner en marcha esta transformación es necesario, además del a) trabajo del hombre, diferentes “medios de producción” –entre b) objetos de trabajo e c) instrumentos/tecnologías- que asumirán un “destino y función” específica (Marx 1999 [1867]: 135) según la lógica de las diferentes relaciones productivas que los vinculen (cf. Godelier 1978:76). El proceso de trabajo agrícola está estructurado entonces por una organización de relaciones que es transformada, como lo hemos planteado antes, a partir de la espacialización de los regímenes de valor de los capitales sobre el espacio local.

En efecto, en la agricultura las lógicas de organizar el trabajo del núcleo productivo o las ‘funciones’ que asumen los trabajadores y los medios de producción dependen en primer lugar del espacio: la tierra. Las formas en que

está distribuida entre los agricultores (número de Ha), el producto a cultivar y en especial, la lógica con la que se produce la parcela conforman el marco sobre el que se van montando las relaciones productivas. Dentro de éstas últimas, podemos distinguir dos tipos de vínculos que estructuran la labor agrícola: 1) la relación entre los trabajadores agrícolas y los instrumentos/tecnologías con el fin de producir la tierra; y 2) las relaciones entre los mismos trabajadores a partir de la apropiación de los medios de producción –entre tecnologías y recursos. Ambos niveles componen lo que denominaremos la esfera técnica del proceso de trabajo.

Aquí es pertinente retomar la distinción entre tecnología y técnica trabajada por Ingold:

La razón por la cual sostengo que debemos distinguir técnica de tecnología es porque cuando hablamos de habilidades prácticas y ordinarias se trata de prácticas que no pueden ser representadas en términos de principios formales [...]. De manera que mi argumento era que es erróneo suponer que **allí donde hay técnica, allí donde la gente está comprometida en habilidades prácticas**, estas prácticas no son más que el simple resultado de un sistema tecnológico. [...] (La técnica) envuelve cierto sentido de compromiso entre el ver y el sentir, una conversación entre el practicante y el material; no se trata de una división mecánica entre una idea *del* material *en* la cabeza. (Ingold 2012. Véase también Ingold 1988. El énfasis es nuestro)

Nos referimos entonces a un saber-hacer¹⁴ que se fundamenta en la relación íntima entre el conocimiento práctico de la tierra, el riego o las semillas, y la habilidad para el uso (dominio) de los instrumentos de trabajo¹⁵. La reproducción y mejora de estos procesos técnicos por tanto, depende no simplemente de la inserción de nuevas tecnologías sino más bien, de su adopción en la práctica constante y de las nuevas posibilidades de que aperturan para trabajar la tierra

¹⁴ La escuela de antropología rural brasileña tiene aportes bastante interesantes en el estudio de estos saber-haceres campesinos. Para ello se fundamentan teóricamente en la dupla entre materialidad e inmaterialidad propuesta por Godelier (1978), y analíticamente en la noción de ‘principios opuestos’ planteada por Levi Strauss. De esta manera logran discernir las bases ideales del proceso de trabajo agrícola representada en categorías del espacio como *roça*, *sertão*, *caipira*, y *oposiciones fundamentales como la de caliente-frío*. Véase Woortmann (1993, 1999), Moura (1988), Santos (1978)

¹⁵ Similar al trabajo del *bricoleur* descrito por Levi-Strauss en *El Pensamiento Salvaje*.

(y por tanto de su potencialidad para transformar las relaciones productivas en un contexto de dominación).

Así pues, tareas bien conocidas por los trabajadores agrícolas como la siembra, el riego, o la cosecha ponen en juego un conjunto procesos técnicos que involucran cuerpos de trabajadores interactuando entre ellos y dominando un conjunto de instrumentos para llevar adelante una sola labor. En otros casos, dependiendo de la variedad habilidades prácticas y de tecnologías, un solo hombre y un solo instrumento bastan. Las lógicas de los diferentes 'saber-haceres' de cada sociedad agrícola definen y pautan entonces, los tiempos del proceso de trabajo: los días que puede demorar la siembra, los meses en que puede o debe crecer una planta, la extensión o acortamiento de labores del ciclo agrícola, o la cantidad de tierras que un agricultor puede sembrar en el tiempo para hacerlo (véase Dellavaud 1967 para un estudio de la técnica y la tecnología en haciendas peruanas de costa). Avistamos pronto que cuando hablamos del tiempo en relación a la técnica nos referimos ya al rendimiento del trabajador. Trabajaremos este concepto más adelante.

Ahora bien, en tanto no siguen fórmulas mecanizadas, la organización de las relaciones que componen esta esfera técnica no está absenta de una dimensión de poder. Por el contrario, las lógicas y la organización interna que la estructuran están en razón de la apropiación de los diferentes medios de producción:

[...] diferentes personas pueden apropiarse de formas diversas de los distintos recursos (o instrumentos) necesarios para el proceso de producción y entonces ejercer posiciones distintas de orden en relación con la organización productiva y con la aplicación de estrategias divergentes. (Narotzky 2001:47)

Se trata por un lado, de la división del trabajo. Es decir, del dominio de ciertas tecnologías y habilidades que posicionan a los trabajadores en diferentes funciones del proceso de trabajo: aquel que maneja al animal, frente al que vierte las semillas; o la persona que limpia los canales frente al que sabe cómo abrir las compuertas de riego. Pero se trata también del ejercicio de propiedad sobre los recursos: del trabajador contratado frente al agricultor que produce y posee la tierra, o del agricultor que recibe dinero o insumos de las agroindustrias frente al funcionario de la empresa que controla y supervisa regularmente el crecimiento de la plantación. Mientras más innovaciones (entre conocimientos

y/o instrumentos) transformen los saber-haceres agrícolas, y más grupos con diferentes intereses se distribuyan los diferentes medios de producción dentro de un mismo proceso de trabajo, más compleja y marcada por tensiones será la organización del núcleo productivo.

Sabemos sin embargo, que dentro de cada sociedad no todos los trabajos por hacer son iguales, ni tampoco lo son los trabajadores que los realizan: habrá trabajos especiales y diferentes de los otros según los ciclos agrícolas de producción, que requieran ciertas habilidades que sólo se les reconoce institucionalmente a ciertos sujetos de la localidad. Esto no sólo por su educación –ya dijimos que la agricultura es una técnica más que una abstracción de conocimiento- sino por su historia en la comunidad, su género, su relación con la tierra, su familia, u otros criterios ligados a su posición en la sociedad que los convierten en trabajadores *calificados* reconocidos .

No obstante, el reconocimiento de las habilidades técnicas no resulta homogéneo en una sociedad. Expresa líneas de conflicto en las relaciones de producción. [...] (Esto porque) la calificación no constituye una cualidad objetiva del trabajo (o del trabajador) sino que expresa la lucha por el acceso y valoración del conocimiento como medio de producción. (Narotzky 2001:45-46)

Más que un ‘mercado libre de trabajo’, se trata entonces de un proceso de constante distribución de categorías de trabajo (fáciles, difíciles, especializados, libres) entre categorías de trabajadores (jóvenes, mujeres, migrantes, antiguos)¹⁶ que componen una estructura que regula las lógicas de acceso al trabajo agrícola: tanto por parte de los trabajadores que buscan laborar, como por parte de los agricultores que requieren obreros para sus tierras. En este sentido, la sujeción de los espacios agrícolas a estas nuevas cadenas agroindustriales no sólo genera nuevas categorías de labores a realizar bajo ciertos

¹⁶La etnografía nos brinda grandes ejemplos de esta distribución: P. Descolá (1993) por ejemplo, narra como las actividades de caza, recolección y el universo de labores alrededor de éstas eran asumidos por hombres y mujeres diferenciadamente. En el caso de la caza por ejemplo, mientras las mujeres se encargaban de hacer los venenos para la cerbatana, los adolescentes hombres se aventuraban en el bosque con sus padres vigilando los caminos, pues sólo éstos tenían la potestad de cazar y designar quiénes otros usaban la cerbatana.

condicionamientos; sino que también, pone en juego nuevas valoraciones sobre la calificación de los diferentes tipos de trabajadores.

Se van transformando así, tanto las reglas como las redes de relaciones que funcionan como canales entre trabajadores y agricultores para acceder al trabajo. Cambia por ejemplo, las redes de acceso directo como las que componen las relaciones de parentesco o de amistad según sea conveniente; pero también, se re-crean otros tipos de redes indirectas como las contratistas de trabajadores o cuadrillas especializadas que se sirven de intermediarios o contratistas para acceder al trabajo. Nuevamente, las lógicas de estas transformaciones están envueltas en la tensión entre las disposiciones y regímenes de valor de los capitales, y las reglas y dinámicas que organizan el acceso al trabajo agrícola en espacios locales. Precisamente, al conjunto de reglas de acceso definidas en términos de categorías, así como al de redes de vínculos laborales conforman lo que denominaremos estructura local de acceso al trabajo. Ésta se constituye como marco de la esfera técnica.

Hasta el momento hemos pensado en dos niveles con diferentes jerarquías pero separados: 1) el primero, cómo se organizan los sujetos para trabajar y 2) cómo se organizan para acceder al trabajo. No nos hemos preguntado sin embargo, cómo es apropiada la fuerza de trabajo en sí. Es decir ¿cómo y bajo qué lógicas los agricultores obtienen y mantienen sus derechos sobre la fuerza de trabajo del trabajador agrícola? Este último nivel nos permitirá relacionar ambas esferas y observar al proceso de trabajo como una unidad. Para ello, volvamos a Marx:

El capitalista puede mantenerse más tiempo sin el obrero que éste sin aquel (Marx 1968 [1844]: 15. El énfasis es del autor)

Mediante el trabajo enajenado el hombre no sólo engendra una **relación con respecto al objeto y al acto de la producción** [...], sino que engendra además, **la relación en que otros hombres se mantienen con respecto a su producción y a su producto y la que él mismo mantiene con respecto a estos otros hombres**. (Marx 1968 [1844]: 84-85. El énfasis es nuestro)

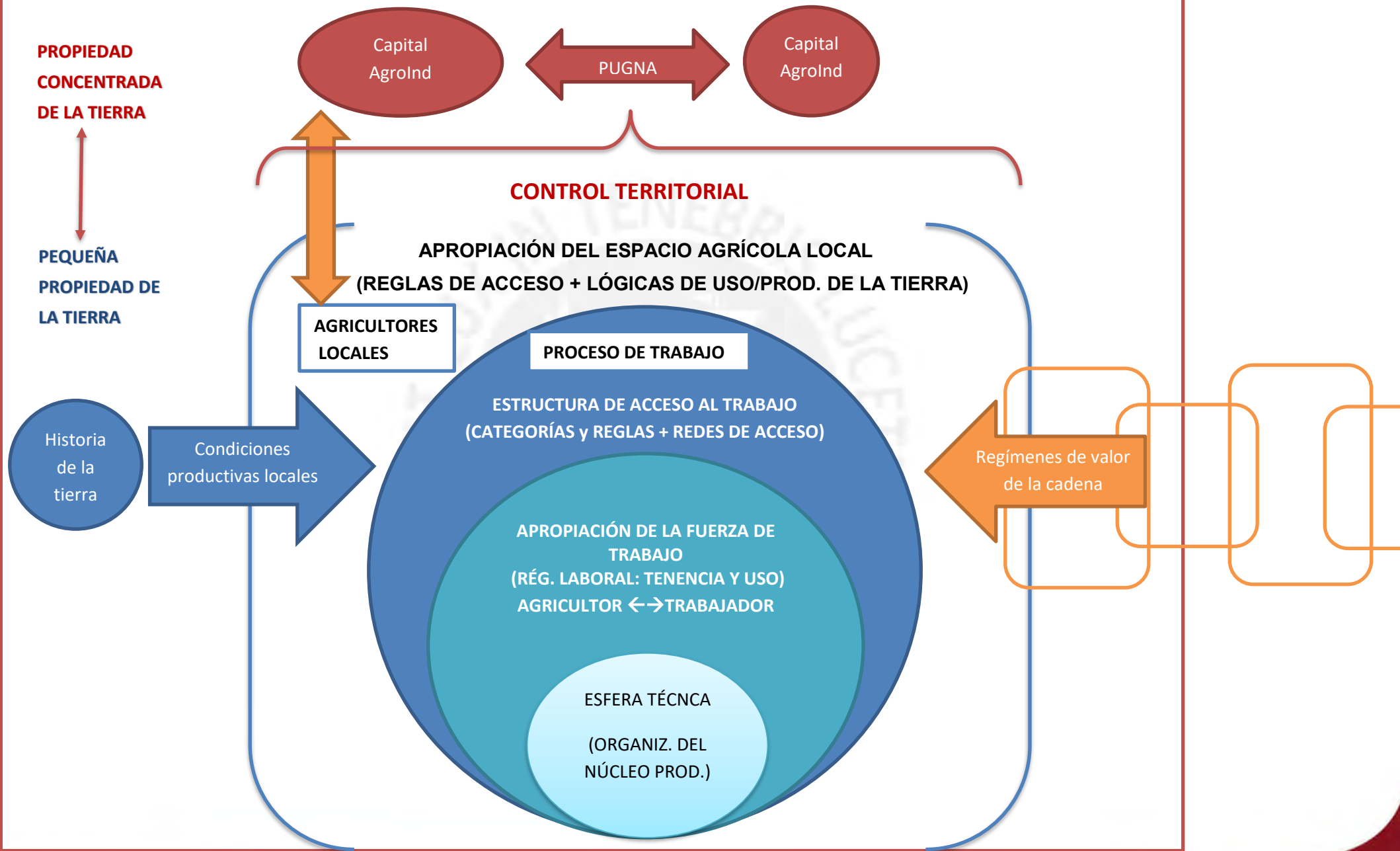
Desde esta perspectiva, para que el trabajo de un obrero agrícola le pertenezca a un agricultor es necesario un intercambio por el cual se reproducen dos

economías en posiciones asimétricas: la del agricultor, que necesita del trabajador para producir la tierra, y la de trabajador agrícola, que necesita de la retribución (en salario, o en bienes) del agricultor para sobrevivir. Sobre la base de este intercambio, el agricultor obtiene en primer lugar, el poder y el derecho de ‘tener’ la fuerza de trabajo del trabajador durante un tiempo determinado. Mantenerla a su servicio por defecto, requiere que la retribución inicial más que sólo un pago puntual sea parte más bien de un ciclo de intercambios que permita reproducir la apropiación del trabajo el tiempo necesario. En ese sentido, será interesante analizar cómo no sólo los salarios sino también las relaciones de parentesco o de amistad son canales para reproducir los vínculos laborales entre agricultores y trabajadores.

Ahora bien, este ciclo de intercambios fuerza de trabajo-retribución no sigue un patrón arbitrario. En tanto la reproducción de los trabajadores depende de él, el empleador tiene la potestad de controlar y de orientar según sus objetivos el uso de la fuerza de trabajo aplicada o en simple, el rendimiento de cada trabajador y la eficacia de su labor. Así, en la práctica, los agricultores establecen diversos regímenes laborales locales que condicionan A) la entrega de la retribución acordada a la B) ejecución de diferentes categorías de labores mandadas a realizar en temporalidades distintas –en un día, en 8 horas, lo más rápido posible- según la calidad y/o cantidad que se apunte a obtener y que los procesos técnicos permitan realizar. Cada lógica de hacer rendir el trabajo está ligada en ese sentido, a una lógica particular de retribuir.

En ese sentido, más que determinar directamente todas las pautas del proceso de trabajo, los capitales imponen ciertos condicionamientos y tensiones que van transformando las lógicas de los regímenes laborales, o las formas de tener y hacer rendir el trabajo. En esta línea, ante nuevos contextos y nuevas exigencias, mientras el agricultor apunta a mejorar el rendimiento del trabajo sea transformando la lógica de las retribuciones o la temporalidad de las labores; los diferentes trabajadores agrícolas pugnan por obtener las retribuciones que son reconocidas como justas para satisfacer sus necesidades. Se van transformando entonces las relaciones laborales entre ambos, que necesitan a la vez innovar los procesos técnicos y definir nuevas categorías de trabajadores calificados. Se transforma entonces, todo el proceso de trabajo.

ESTRUCTURA DE PODER LOCAL



E. Metodología

Esta tesis es producto de la data recogida durante, nuestra práctica de campo en el año 2013, el trabajo de campo extenso que realizamos entre los meses de Agosto, Setiembre y Octubre del 2014 en el Centro Poblado Santa Elena, y el breve trabajo de campo que realizamos en Diciembre del 2015. El enfoque y método de investigación que utilizamos fue el etnográfico, que en simple intenta aprehender desde una perspectiva local (o mirar desde dentro) el entramado de relaciones históricas que los sujetos trazan en un espacio-tiempo determinado, y las interpretaciones –que pueden traducirse en mentalidades o categorías- que éstos producen de estas relaciones. En ese sentido, nuestro trabajo de campo nos ha permitido identificar tres grandes procesos que envuelven estas dos dimensiones y que nos interesan examinar para nuestro problema de investigación: 1) el despliegue de control sobre el espacio-tiempo agrícola por parte de las agroindustrias, 2) la transformación de las lógicas de acceder y producir la tierra, y 3) la transformación de las lógicas de apropiación y uso de la fuerza de trabajo agrícola.

Para aproximarnos a cada uno de estos procesos planteamos tres diferentes métodos analíticos. En el caso del primer proceso, nuestro método está orientado a examinar los mecanismos formales y concretos que regulan la transacción entre agricultores y agroindustrias, y por los que éstas logran subordinar el espacio-tiempo agrícola. Esto en las dos cadenas productivas agroindustriales que sujetan Santa Elena: la cadena de alcachofa, y la cadena de caña de azúcar. A partir de esto nuestra observación e indagación apuntó por un lado, a comprender el marco de regulación que las empresas establecen sobre el producto de la tierra y el proceso productivo. Por el otro, comprender también las dinámicas y negociaciones que se ponen en juego durante entre los actores y que pretenden transgreden o transforman estas regulaciones formales.

Esto nos exigió recurrir a una doble fuente de información. En primer lugar, el archivo. Todos los documentos entre contratos de arriendo, de articulación productiva pero también fichas de muestreo que nos permitan analizar las lógicas de control que se establecen en la transacción. A partir de esto, nuestra principal fuente de información será la interacción entre funcionarios agroindustriales y agricultores locales: ingenieros, técnicos, muestreadores, transportistas y todos

los operadores que ponen en práctica estas regulaciones y que se enfrentan y vinculan directamente con los agricultores. Para ello, hemos aplicado tres técnicas clásicas: 1) el trabajo de archivo para los documentos recolectados, que nos permitirá conocer a detalle los términos que se imponen; 2) la entrevista semi-estructurada específica para todos los actores involucrados, en especial para los funcionarios, que nos harán posible identificar las tensiones que se generan con los agricultores; y 3) la observación dirigida de momentos claves en la transacción como lo son las visitas de los ingenieros, el muestreo del producto final y la salida del producto en los camiones de las empresas.

En el caso del segundo proceso, que gira alrededor de la apropiación del espacio local, hemos optado por aproximarnos históricamente a los diferentes ejes/actores dominantes que han estructurado la distribución de la tierra en Santa Elena. Nos avocamos a observar entonces, los grandes cambios en la distribución y usos de la tierra a lo largo de las diferentes formaciones sociales capitalistas que han organizado esta localidad: la Hacienda, la Cooperativa, las familias campesinas, y ahora, la Agroindustria. En específico el cambio de 1) las reglas y dinámicas que ponían y ponen en juego los diferentes sujetos que acceden a la tierra o pugnan por el derecho de acceder a ella, y 2) las diferentes lógicas con que éstos producen y se vinculan con la tierra y su producto con el fin de satisfacer sus intereses económicos particulares.

Esto nos exigió recurrir a una diversidad de informantes específicos. Entre ellos, informantes históricos clave como funcionarios de la Hacienda y Cooperativa, antiguos colonos y peones, así como diferentes tipos de socios y trabajadores eventuales de la CAP. Para nuestro análisis actual, los agricultores locales partiendo de su distinción por cantidad de Ha –medianos, pequeños- que nos llevaron a producir distinciones más profundas –arrendatarios y herederos/propietarios. Para acceder a esta información, nos valimos principalmente de dos técnicas: la entrevista semi-estructurada y la historia de vida. Mediante la primera abordamos una paleta de temas centrales que nos permitieron identificar y visibilizar estas diferentes categorías de actores y las principales transformaciones que había sufrido su relación con la tierra a partir de la presencia de agroindustrias. La historia de vida por su parte, fue nuestra segunda gran herramienta: a partir de ella logramos indagar sobre la experiencia

de nuestros diferentes informantes durante los procesos históricos vividos según su posición o papel específico, y en especial, ir rastreando la acción de organismos o actores que son interpretados como sujetos/agentes dominantes y de transformación.

Para el tercer proceso, nuestro lente se enfocó en examinar las formas de trabajo de la tierra y la articulación de tensiones en torno a los núcleos de trabajo agrícola. A partir de esto, nuestro primer objetivo fue comprender las relaciones entre agricultores y trabajadores agrícolas: esto es, las disputas en torno a salarios, horarios de trabajo pero también los vínculos y compromisos mutuos que los unen y reproducen las relaciones laborales. De esto, pudimos identificar también las dinámicas de acceso al trabajo, marcadas además por un conjunto de categorías que distinguen a las labores y a los trabajadores agrícolas que participan en ella. Finalmente, un objetivo no planificado pero que surgió de esta observación, fue la comprensión de la forma de vida de los diferentes trabajadores agrícolas bajo el dominio agroindustrial.

En este caso, nuestros informantes fueron los agricultores y los trabajadores agrícolas en sus diferentes categorías. Para ello, nuestras principales técnicas de recojo de información fueron la observación participante, la entrevista semi-estructurada y la historia de vida. La primera fue la más trascendental, y nos permitió visualizar y participar de todos los detalles, relaciones, pugnas y dificultades que implica la labor agrícola: desde las pericias técnicas, el manejo de herramientas, hasta las formas en que los trabajadores interactúan como grupo, y con los mismos agricultores durante las diferentes etapas del proceso productivo que pudimos presenciar en nuestra estadía. Además, hizo posible que comprendiéramos de primera mano las diferencias entre trabajadores y la forma en que éstas estructuran su participación en el ciclo agrícola.

Durante nuestros dos meses de campo, tuvimos la posibilidad de observar participando como cosechadores, cargadores y seleccionadores de alcachofa en los campos de 7 diferentes agricultores; como cosechadores de maíz en los campos de 3 agricultores; y en el recojo de caña en los campos de 2. Con los insumos de estas observaciones, pudimos armar nuestras entrevistas semi-estructuradas que apuntaban a profundizar en las estrategias, negociaciones y

tensiones vividas, así como profundizar en las distinciones que inicialmente habíamos identificado. Finalmente, las historias de vida a trabajadores agrícolas nos permitieron ahondar en sus ciclos de migración hacia la costa, sus demandas y expectativas en su labor actual, y su percepción del cambio que habían traído las agroindustrias a su vida familiar.

En síntesis, a lo largo de nuestro trabajo de campo conseguimos conversar largamente con 42 informantes –entre entrevistas semi-estructuradas y conversaciones informales-, logramos recoger cerca de 10 historias de vida, elaborar 9 guías de observación dirigida sobre las dinámicas y relaciones de nuestro interés, además de múltiples observaciones participantes diarias en los campos que visitábamos. Esto en total, sumaron cerca de 80 audios de entre ½ hora a 3 horas. A partir de estas fuentes es que se han ido construyendo diferentes instrumentos analíticos y visuales que podremos observar a lo largo de esta tesis, como croquis de espacios diferenciados, gráficos de ciclos agrícolas y genealogías.

F. Muestra

Todas las técnicas que hemos mencionado fueron aplicadas en una muestra que tuvo inicio en una diferenciación intuitiva a partir de los conocimientos de la zona, y que luego se fue complejizando durante nuestra estadía de campo. En cuanto a los agricultores, nuestros criterios muestrales estuvieron orientados a diferenciarlos por la historia de sus tierras, la generación a la que pertenecen, y sus lógicas de producir la tierra. Así conseguimos información de 5 ex-colonos de hacienda y sus herederos dedicados a la caña, 6 ex-socios de la Cooperativa y sus herederos dedicados a la alcachofa y al maíz, y 5 ex-trabajadores agrícolas ahora agricultores dedicados también al cultivo de alcachofa y maíz.

Para los propietarios de las tierras aplicamos criterios similares: la historia de sus tierras, el tamaño de la tierra, y las lógicas de acceso a la misma. Distinguimos entonces entre viejos ex-socios de la Cooperativa con propiedades de entre 3Ha hasta 7Ha (4 entrevistados); sus herederos que por procesos de división o herencia llegan a tener desde 1 Ha hasta 5Ha (4 entrevistados); los herederos de ex colonos de hacienda con propiedades de 6Ha hasta 12Ha (3

entrevistados); y los empresarios trujillanos con propiedades de entre 20 y 50 Ha (2 entrevistados).

Finalmente, para los trabajadores agrícolas aplicamos dos grupos de criterios cruzados: 1) la edad y la historia laboral del trabajador agrícola en relación con 2) las diferentes posiciones que obtienen dentro del proceso de trabajo. Así, entrevistamos, conversamos y observamos el trabajo de 5 trabajadores adultos hijos de ex-socios de la Cooperativa, 7 trabajadores adultos migrantes recientes, y 4 trabajadores jóvenes descendientes de agricultores o trabajadores agrícolas locales. A éstos se insertó indistintamente las variables sobre el régimen laboral en el que trabajan –tarea, por día, por fila- y el rol que cumplen dentro de los diferentes núcleos de trabajo. Finalmente, la variable transversal a toda esta muestra de trabajadores agrícola es el género: repartidos entre estas distinciones, logramos entrevistar a 10 varones y 6 mujeres.

Finalmente, otros informantes claves en nuestra investigación fueron los funcionarios de las agroindustrias. De éstos entrevistamos a 3 trabajadores agrícolas agroindustriales, 3 ingenieros/técnicos, 3 muestreadores de campo, 3 transportistas, 2 contratistas externos, y 1 gerente general. Todos ellos de las 4 diferentes empresas que se ciernen sobre el espacio local. De la misma forma, se entrevistó a diversas autoridades locales: al alcalde del Centro Poblado, al secretario de la Comisión de Regantes, a un funcionario de la Junta de Regantes de Virú, y a una ingeniera de la Junta de Regantes que conforman las agroindustrias.

En total entre todos los mencionados, este informe se fundamenta en la información recabada de 42 personas que se ocupan arrendando, cultivando, trabajando o supervisando alrededor de 1000 Ha del Centro Poblado Santa Elena en conjunto.

ESPACIO AGRÍCOLA



1. Transformaciones en la configuración del espacio-tiempo agrícola: Un recorrido de la Hacienda hasta la parcelación de la tierra

1.1 La Hacienda como unidad social

A las cinco de la mañana¹⁷, colgada en los pinos al costado de la capilla, la campana de cobre retumba. Su temblor se expande por las más 3000 Ha de tierra hábil de la gran Hacienda El Carmelo y los gallos comienzan a cantar a corifeo. Casi de inmediato, salen repiqueteando los caballos de los caporales, quienes arrastrando el látigo van por los campamentos pregonando como todos los días que es hora de ir a trabajar. Aunque ese día es especial. A los minutos, pequeñas olas de polvo se avecinan por las trochas y un rumor va creciendo de la periferia hacia el centro. Son los peones, mujeres y hombres de todas las edades, que machete, lima y palana en mano avanzan como hormigas para enfilarse y pasar formación. En la plaza, los esperan los caballeros que han obtenido posesiones sobre la tierra: desde colonos, rebañeros y arrendatarios que gozan del favor del patrón arriban con sus esposas, hijos y criadas desde sus casas de adobe y toman posición al lado de los empleados y trabajadores administrativos

En ese momento, cuando toda la hacienda está concentrada ante su presencia, don Luis Fernando Ganoza Chopitea toma la palabra. Luego de hacer la oración de todas las mañanas, realiza dos grandes anuncios que se venía cuchicheando desde hace un tiempo entre las gentes: Luis Arreci antiguo gran hacendado había perdido el juicio testamentario por el territorio de la hacienda, por lo que los Ganoza asumían la conducción de todo El Carmelo (aproximadamente 70% de todo el valle de Virú) que además sería dividida por sorteo en 3 haciendas distintas controladas por sus herederos. La hacienda Santa Elena, que iría desde la carretera (ahora Panamericana Norte) hasta 'la tranquera' de riego y

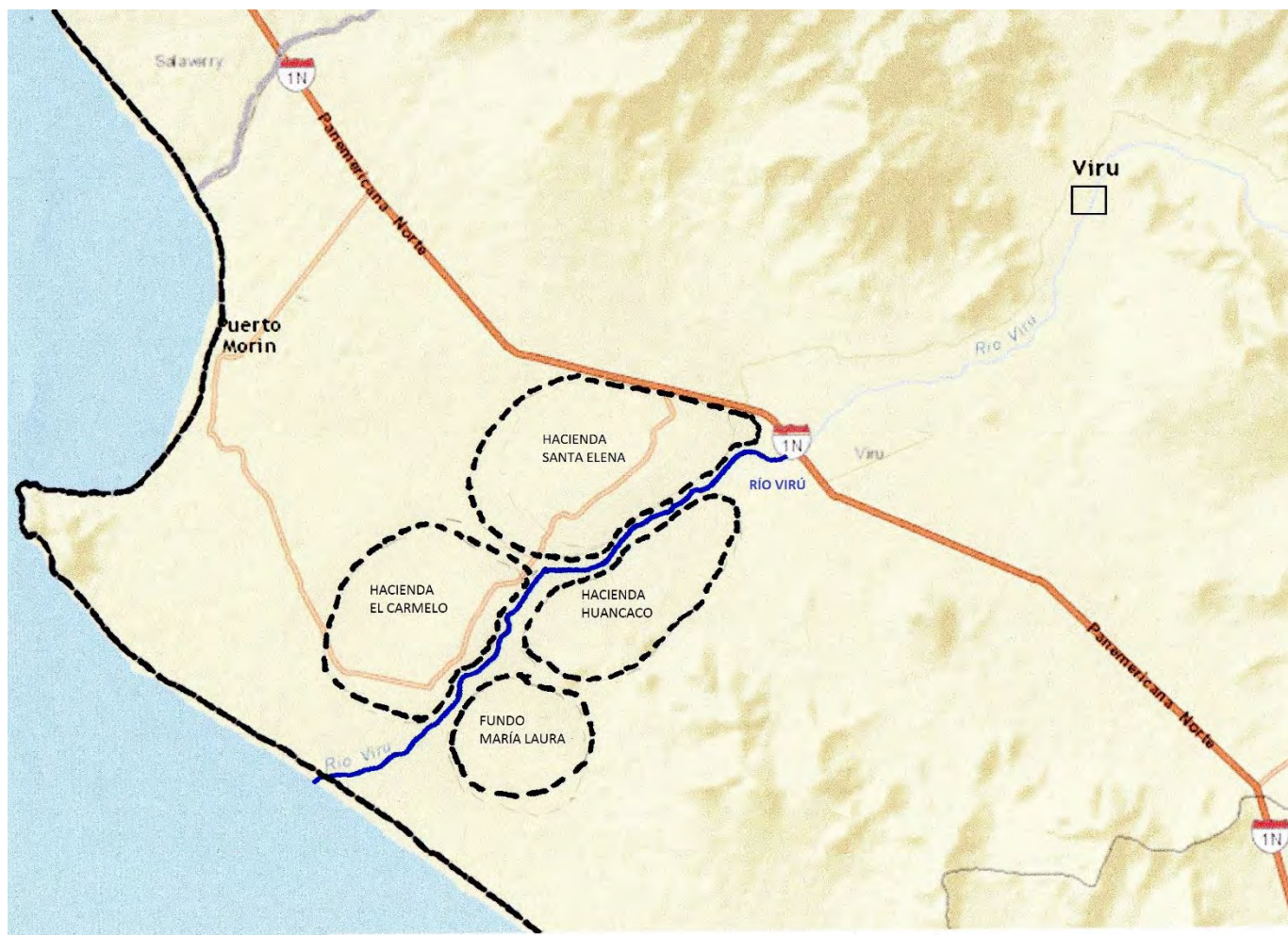
¹⁷ Esta es una recreación realizada por nosotros a partir de las narraciones de nuestros informantes sobre el día de la repartición.

sería controlada por el mismo Luis Fernando Ganoza pero que de facto sería heredada a los primos Lizardo Pinillos Ganoza y Luis Fernando de la Puente-Olavegoya Ganoza; la hacienda El Carmelo, desde la tranquera hasta el mar, que sería dirigida por la hermanos Hernández de Agüero quienes años después separarían en la hacienda El Carmelo y el fundo María Laura; y finalmente, la hacienda Huancaco, desde el margen derecho del río Virú hasta el cerro Las Piñas, que sería dirigida por María Caridad de Agüero (Minaya 1995: 58)



Foto N°1: Campana de cobre de la hacienda que permaneció en su lugar original en la plaza de Santa Elena hasta fines del 2013, cuando fue hurtada.

(fuente: archivo propio)



Mapa N°1: División territorial de la gran hacienda El Carmelo

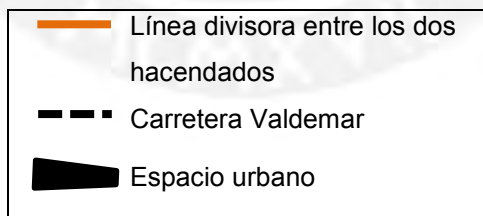
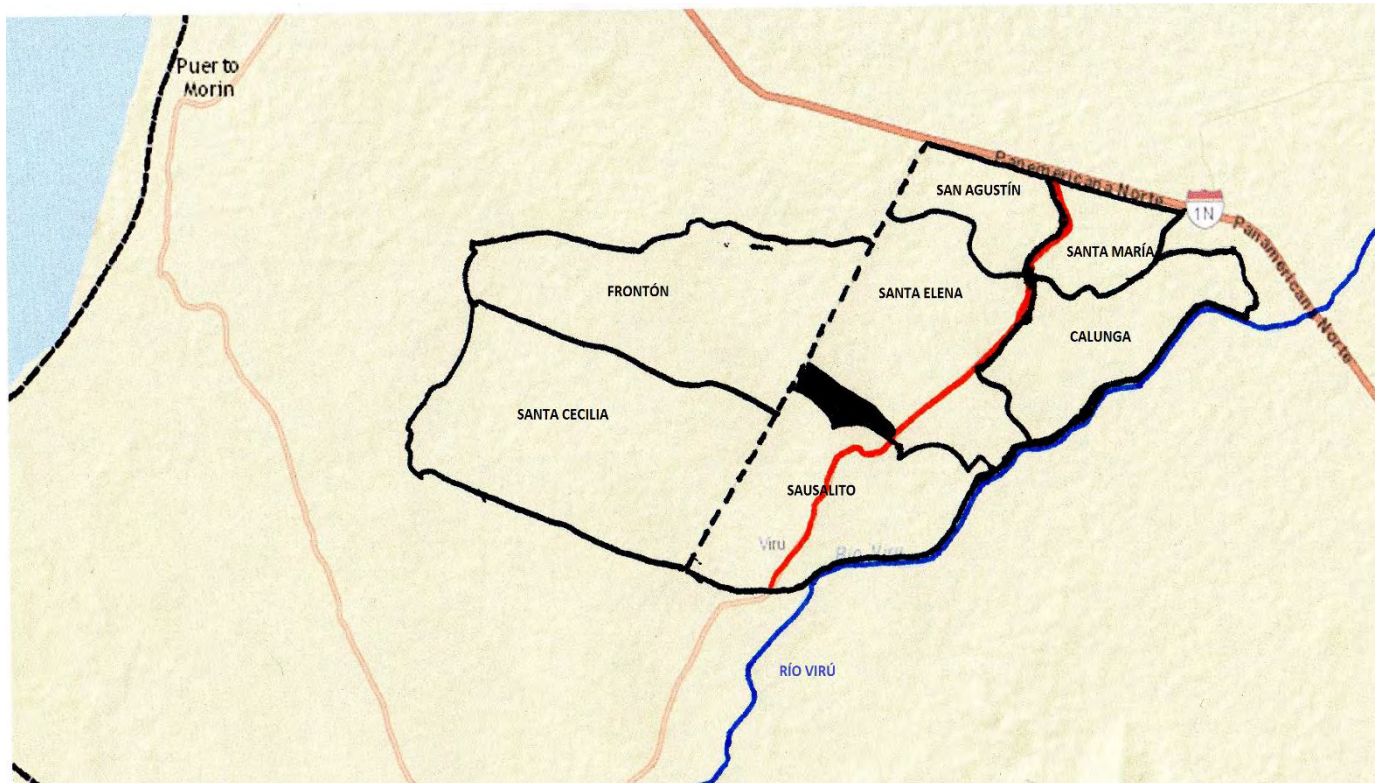
Una vez distribuido el espacio agrícola, era tiempo de la repartición de los trabajadores y con esto, de la re-constitución de alianzas y fidelidades con los nuevos hacendados. Sólo los colonos y arrendatarios tuvieron el privilegio de escoger con qué patrón se vincularían según su conveniencia; a cambio, fueron obligados a abandonar sus explotaciones y reubicarse con el fin de no violar los nuevos límites establecidos. Los peones por su parte, fueron sorteados y re-assignados entre los nuevos patronos según su preferencia y las necesidades productivas de cada espacio. La naciente hacienda Santa Elena, con sus casi 1000 Ha disponibles para la explotación agrícola y 600 Ha de tierra eriaza, se hizo al final de la formación con una cantidad considerable de fuerza de trabajo en sus diferentes formas: entre 4 y 5 caporales, diez empleados entre contadores, secretarios y planilleros; casi 400 peones y peonas, y la alianza con aproximadamente 25 colonos (Fuente: ex-trabajadores administrativos de la hacienda Santa Elena).

Para 1965, Santa Elena ya era una hacienda en funciones y pionera en el valle, superior incluso a El Carmelo. Apuntando a obtener mejores precios e incrementar sus ganancias, los nuevos hacendados tuvieron como principal política el aumento de las Ha destinadas a la producción de sorgo y maíz amarillo duro para abastecer la demanda de las avícolas disminuyendo los cultivos de pan llevar (menestras, granos, hortalizas) dirigidos al mercado local y al consumo interno de la hacienda. Para competir con la producción de las demás haciendas y de los otros valles en la cadena de la avicultura, fue necesario sin embargo la renovación de la tecnología de riego para el acceso a aguas subterráneas. Se invirtió entonces en la construcción de pozos tubulares y en la adquisición de bombas petroleras de extracción que permitieron hacer del maíz y del sorgo cultivos permanentes en el calendario agrícola. Esto a diferencia de las tierras destinadas a cultivos de pan llevar, que sólo eran sembradas una vez por año en épocas de subida del río y se convertían en 'monte' durante las épocas de sequía.

Esta transformación en la temporalidad de la producción exigió por supuesto una adecuación de la organización del trabajo interno en el espacio extenso que se tenía que controlar. Para ello, la hacienda Santa Elena fue dividida internamente en dos grandes territorios: uno gobernado por Pinillos Ganoza y el otro por de la

Puente-Olavegoya, funcionando como dos sub-haciendas separadas y subdividida cada una en diferentes sectores de explotación (Ver Mapa N° 2) según los separaban los canales y acequias de riego: sectores Santa María, Calunga, Sausalito, San Agustín, Santa Elena, Frontón y Santa Cecilia.





Mapa N°2: Sub-sectores de producción hacienda Santa Elena

Así pues, cada sub-hacienda gozaba de su propio *staff* de empleados, contadores y planilleros quienes se encargaban de administrar minuciosamente el uso de la fuerza de trabajo en la hacienda por estos distintos sectores. En sus gigantes libros cuadriculados se asignaba a los casi setenta peones a diferentes espacios de explotación: para los cultivos especiales como el maíz y el sorgo, o para los cultivos de pan llevar como las lentejas, frijoles, cebada, avena, etc. Ahí mismo se registraba desde la tarea específica a realizar en el cultivo, las horas provistas de labor agrícola, el cálculo del pago a deber al peón, y posteriormente la asistencia efectiva de los trabajadores cada día según lo indicaban los caporales.

Estos últimos eran los hombres de campo del hacendado y encargados de la planificación del trabajo diario. Al ser los peones más antiguos de la hacienda, los caporales conocían a profundidad el proceso productivo de cada cultivo, eran capaces de reconocer las necesidades de las plantaciones con suma rapidez y conocían las características de las tierras según los sectores en los que se encontraban. Tenían pues un saber privilegiado del espacio agrícola sobre el que tenían que asegurar una adecuada aplicación de la fuerza de trabajo. Esto es, según las necesidades de la chacra, asegurar la realización de un ‘buen’ trabajo a un ‘buen’ ritmo por parte de la peonada que le era encargada. Para ello los caporales tenían que ser además, autoridades reconocidas y respetadas por los diferentes obreros de la hacienda, quienes le debían sumisión y máxima obediencia: “El caporal venía en su caballo, con su sombrero, y lo que decía teníamos que hacerlo, no había nada de que págame más, a los caporales se les respetaba, eran la voz del patrón” (agricultor, ex-peón hacienda).

A cambio de su trabajo fiel y esforzado, los peones y peonas no sólo recibían su pago cada fin de semana según lo registrado en los planillones; sino que se les otorgaba el acceso y uso a espacios comunes de la hacienda: los bosques para extraer la leña para el fogón, las áreas de pastos para alimentar a sus ‘huachos’ (ovejas) y cerdos, y parte del maíz amarillo que se cosechaba para alimentar a sus aves. Asimismo, cada peón tenía derecho a un espacio de dormir en alguno de los ‘corrales’ comunes y a una pequeña cocina de kerosene; o en caso de los más altos rangos, a una habitación en el campamento de trabajadores construido por el mismo hacendado. Los caporales y los empleados de mayor confianza y

cariño del patrón llegaron incluso a tener casas propias ubicadas al lado de la casa Hacienda.

Cualquier otra necesidad sea en productos, vestimenta o dinero para mandar a estudiar a los hijos a Trujillo o para hacer una fiesta los peones recurrían al patrón para hacerle peticiones, tal como era anotado por el planillero. Estos favores eran retribuidos en dinero en pocos casos, y en otros más, bajo la forma de nuevos favores o tareas según lo sea requerido. Precisamente, Don Lizardo y don Luis Fernando son recordados entre los más viejos de la localidad como patronos bondadosos y considerados con sus peones, pero también con mano de hierro contra los irresponsables e inmorales. Con el mismo derecho que tenían a pedir, los peones sabían que cualquier falta, pleito o 'acto infame' cometido -desde trabajos mal hechos, robos de animales hasta infidelidades- eran motivo de intervención del patrón. Éste, con "una firmeza admirable caray, imponía **lo correcto** entre nosotros [...] nadie le podía discutir, así hemos vivido bien" (agricultor, ex-peón de hacienda. El énfasis es nuestro). El sistema de peonaje se manifiesta entonces menos como una relación de capitalista-proletario y pone en estrecha relación moral la vida laboral con la vida cotidiana del peón.

En épocas de cosecha sin embargo, esta dinámica interna se transformaba. Con el aumento de la producción del maíz a dos campañas por año y la constante expansión del sector avícola, la mano de obra disponible dentro de la hacienda para realizar tareas como el corte, despanque, desgrane y el corte del maíz o del sorgo en las cientos de Ha en explotación era insuficiente. Ni la ampliación de la jornada laboral y salarios para los peones comunes, ni la contratación de algunos indios del común de Virú y de otros asalariados eventuales o 'golondrinos' que itineraban por el valle lograba satisfacer el ritmo productivo que necesitaba Santa Elena para mantenerse competitiva frente a las demás haciendas.

Ante esta necesidad, los peones serranos al interior de la hacienda se constituyeron como personajes clave en el abastecimiento de mano de obra asalariada. De llamar a sus parientes nucleares y extensos en épocas regulares de cosecha, pasaron, en los años del auge del maíz, a manejar redes de migración laboral también conocidas como contratas. Empleados por la

hacienda, estos peones vueltos contratistas volvían a sus comunes natales – generalmente por los actuales Huamachuco, Otuzco y Julcán- para enganchar familiares, amigos y comuneros interesados en ser asalariados por campaña en la hacienda. Alentándolos a que aprovechen la temporada de sequía en las alturas o hablándoles del buen dinero que podrían ahorrar, los contratistas andaban cerca de un mes captando mano de obra. Una vez había un acuerdo de palabra con sus paisanos empezaba la migración: hombres y mujeres de todas las edades, sobre todo jóvenes y adultos, alistaban sus ropas, maíz y carne seca, y se disponían a partir en bestias hacia Santa Elena.

Una vez llegados a la hacienda y después de supervisar la contratación de cada ‘golondrino’ que traía, el contratista tenía que asumir el control de esta fuerza de trabajo eventual durante toda la cosecha. Además de equipar a estos asalariados eventuales con machetes y palanas compradas por él mismo, su tarea diaria era supervisar la buena labor de sus paisanos en los campos que les asignaban los caporales. Para ello, los contratistas participaban activamente de las labores del campo con el fin de entrenar a los más inexpertos y liderar e impulsar el avance de estos núcleos de trabajo compuestos por migrantes. Si bien las relaciones de parentesco o comunales que vinculaban a contratistas con sus trabajadores aseguraban un compromiso con las labres, mientras mayor cantidad de asalariados era requerida por la hacienda más complejo se volvía el control de la fuerza de trabajo por parte de los contratistas.

Observamos entonces, que el caluroso clima y el ritmo de trabajo duro y controlado que se imponía era para muchos eventuales de nuevas generaciones acostumbrados a una lógica de trabajo familiar, bastante difícil de mantener. Es por eso que una de las principales estrategias de los contratistas para comprometer a sus trabajadores era la promesa del ahorro de dinero “para que nos mandaran a los hijos a estudiar, les decían” (agricultor, ex-peón migrante de la hacienda). La posibilidad de acumular este capital sin embargo, no siempre era factible. El acceso a espacios colectivos de la hacienda estaba restringido para los eventuales, por lo que sólo se les habilitaba un pequeño corral de paja para que durmieran y alguna ración de comida al día. Cuando el fiambre traído desde la sierra se agotaba, la opción más asequible era la compra de alimentos en el mercado de Virú. No fue raro entonces que, ante la imposibilidad de ahorrar

y capitalizar su salario o incluso ante el peligro de quedar endeudados, los más jóvenes utilizaran la hacienda como una plataforma de migración hacia Trujillo.

Así pues, se las ingeniaban para huir por la noche o aducían enfermedad para escapar durante el día llevando consigo algún animal o herramienta robados para venderlos y obtener algún dinero con el cual empezar una nueva vida. Como nos señala uno de estos antiguos contratistas, llegó un momento en que el control de estos asalariados “era muy difícil, había gente bien y otras gentes venían para irse, encima no respetaban [...] de ahí era gasto y problemas con el patrón” (Mediano agricultor, ex-contratista de hacienda). En tanto el intercambio exclusivo se hacía en salario y las relaciones de parentesco dejaron de ser significativas por la expansión de la migración, el poder para ordenar y establecer una moral sobre el trabajo y el buen vivir era bastante más frágil en el sistema laboral que denominaremos ‘eventual’.

Apartados de la dinámica laboral del peonaje y del trabajo asalariado, los colonos o poseionarios de tierra reconocidos por el patrón vivían por aquellos años una transformación importante de sus relaciones con los nuevos patrones de Santa Elena. Además de la inicial reubicación de sus parcelas para adecuarse a la nueva división entre los herederos de Ganoza Chopitea, algunos años después las nuevas leyes agrarias promulgadas por el gobierno de Belaúnde establecieron nuevas reglas de juego sobre la tierra: después de varias huelgas de yanaconas y colonos en varias haciendas norteñas desde hacía más de una década, el Estado ordenaba finalmente reconocer y titular la propiedad de los colonos. Tanto de aquellos de primera generación o denominados ‘colonos adjudicatarios’; así como las tierras de los colonos más nuevos o de segunda generación. En Santa Elena, la aplicación de estas normas dio paso a un largo proceso de saneamiento de los límites de sus explotaciones y de nuevas reubicaciones ordenadas por los hacendados con el fin de no perder sus mejores tierras.

Entonces bien, los adjudicatarios que habían obtenido por la gracia del viejo hacendado extensas posesiones ya habilitadas e irrigadas en los sectores principales fueron finalmente desplazados hacia tierras no cultivadas a la periferia de Santa Elena. Específicamente por los sectores de Calunga y

Sausalito, ambos a la orilla del río Virú, y en los que abundaban terrenos de bosques y frutales. Si bien estos colonos tenían que darse el trabajo de habilitar las nuevas tierras, el acceso privilegiado al agua que se les aseguró facilitó la posibilidad de ampliar sus explotaciones y obtener propiedades más grandes.

A los colonos de segunda generación en cambio, sí se les permitió atravesar el proceso de titulación en sus mismas posesiones. Ubicados en la periferia opuesta de la hacienda –sectores Frontón y Santa Cecilia, estos otrora peones habían obtenido el favor de los hacendados para rozar la maleza y abrir tierra fértil en zona desértica. Dependiendo de la tecnología de riego y los ‘ojos’ de agua de los que se pudieran apropiar para irrigar sus parcelas, estos colonos más jóvenes aprovecharon también la promulgación de la ley para expandirse.

Así, una vez terminado el proceso de titulación, las propiedades bajo el régimen de coloniaje en Santa Elena llegaron a estar entre 8 y 50 Ha. Esta nueva extensión de sus tierras permitió la expansión comercial de los colonos y su participación en otras cadenas productivas: del cultivo de pan llevar hacia la producción de maíz amarillo duro y de otros cultivos agroindustriales poco plantados en la hacienda como el tomate o la caña de azúcar. A mayor el tamaño de la propiedad, mayor era la tendencia al monocultivo en los colonos.

Este cambio transformó también la organización del trabajo al interior de sus tierras. Además del núcleo familiar y las redes de parientes a los que acostumbraban pedir ayuda retribuyendo con alimentación y favores, los colonos se iniciaron como empleadores de asalariados eventuales (itinerantes y migrantes) en épocas de alta demanda laboral. Poco a poco, aunque en menor escala, estos espacios agrícolas fueron adoptando el modelo organizativo y jerárquico del peonaje: con ‘caporales’ –generalmente familiares- para el control y manejo del proceso productivo, y grupos de parientes y asalariados que quedaban a la orden de estos primeros¹⁸.

Hay que precisar sin embargo, que esta aparente autonomía productiva no alejó a los colonos de sus vínculos económicos y morales con el mundo de la

¹⁸ Si bien sabemos que también circulaban favores entre colonos y sus asalariados, no tenemos evidencia de que haya generado una moral del trabajo como la que se producía en el sistema de peonaje.

hacienda. Por el contrario, su relación siguió siendo bastante estrecha. La habilitación en productos como las semillas mejoradas del maíz, químicos para abonar y fumigar sus plantaciones, y sobre todo, el acceso a tecnologías de irrigación (pozos tubulares y bombas de extracción) para asegurar su producción durante la sequía se fundamentaba en el intercambio de excedente y favores entre los colonos y los hacendados. Así, a pesar de que la titulación de la tierra eliminaba formalmente el deber de entregar la quinta parte de la cosecha y del ganado al hacendado, en la práctica este siguió siendo el circuito de bienes que cimentaba la circulación de servicios, capital y dones entre ambos.

El momento de la 'partición' de la quinta por tanto era esencial. Como nos comentaron varios colonos, eran estos mismos quienes avisaban a la administración sobre sus cosechas y ponían a disposición entera de la hacienda toda su producción. Los funcionarios enviados por supuesto escogían lo mejor. Esto no era discutido por la mayoría de colonos, incluso cuando al final de los tiempos de hacienda ésta recababa la tercera parte; por el contrario, era visto como una exigencia absolutamente legítima: "Si él nos daba la tierra, veía por nosotros, como no darle lo que nos pedía" (Mediano agricultor, ex-colono de hacienda). Bajo esta misma lógica de entrega sin cuestionamientos, los colonos ofrecían todo tipo de servicios al patrón según les era confiado y mantenían una cercanía inusitada con la familia heredera:

Yo he trabajado años como transporte del patrón. Él me mandaba a llevar sus encargos a Lima: [...] incluso cartas para sus hermanas y sobrinas. A mí me hacían entrar a su casa que quedaba en Jesús María, toda su familia me conocía. [...] Yo jamás he cobrado un centavo por esto, me negaba, yo lo servía a él [...] cuando él veía que me faltaba algo o tenía alguna necesidad también me ayudaba (Pequeño propietario, ex-colono de hacienda)

El hacendado desde su posición de poder, retribuía aún con más bondad a sus colonos según su preferencia:

Don Luis Fernando **era para nosotros como un padre**, cada vez que tú necesitabas algo, ibas, le pedías, patrón mire mi esposa está mal, oye llamó rápido a sus amigos en Trujillo y se la llevaron a mi esposa para que la operen. Me la salvaron a mi mujer. [...] Ese señor era un gran hombre (Ex-colono de hacienda El énfasis es nuestro)

El vínculo que ambos mantenían trascendía en mucho la esfera productiva y se establecía más bien en la esfera de lo moral.

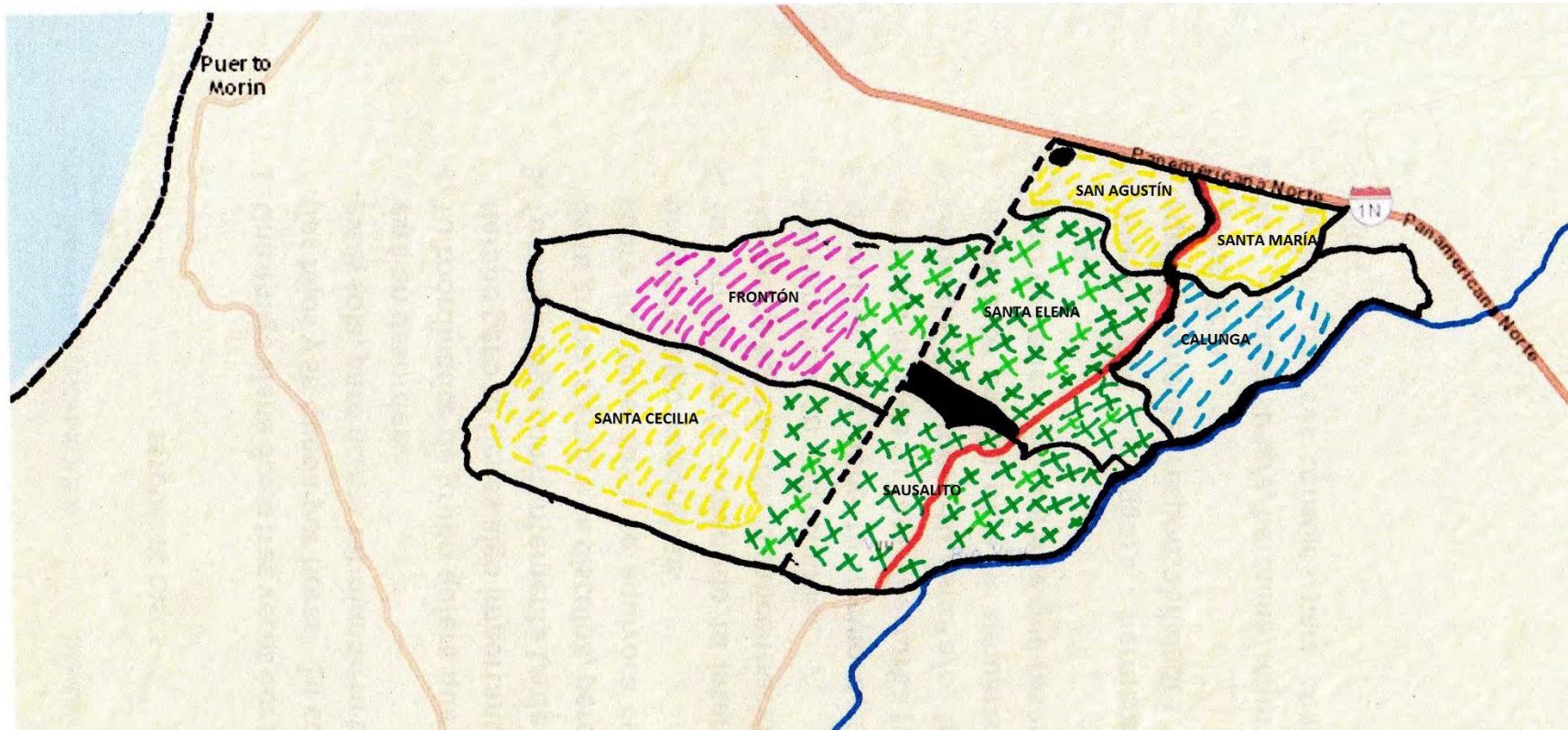
Finalmente, controlando los sectores de pastos en Santa Elena como los sectores de La Ponderosa (Santa María), San Agustín y parte de Santa Cecilia se encontraban los arrendatarios. A diferencia de los colonos y los peones, éstos eran empresarios trujillanos o viruñeros cercanos a la familia Ganoza que alquilaban en pago estos espacios para dedicarse a la avicultura en mediana escala o a la cría de ganado vacuno en menor medida. Naturalmente, el acceso a un arriendo dentro de la hacienda era un privilegio que pocos familiares o amigos ganaban. Para convertirse en los principales compradores del maíz amarillo y del sorgo que se producía en Santa Elena, y por tanto en los principales socios comerciales de los hacendados éstos ofrecían mejores precios de compra o incluso exclusividad comercial. En retribución, se les permitía el alquiler de la peonada estable de la hacienda para cumplir las labores más básicas: a cargo de un caporal, estos peones vueltos asalariados se avocaban a la alimentación diaria de las aves, el pastoreo del ganado, el ordeño de las vacas, y otros.





Observamos entonces, que el mundo de la hacienda Santa Elena se configuraba por tres tipos de espacio agrícola que se distinguen tanto por el uso de la tierra cómo por la forma de la fuerza de trabajo que se aplica: 1) aquel espacio explotado directamente por los patrones: dividido en múltiples sectores productivos y en los que predomina el peonaje y en menor medida el trabajo asalariado por contrata como forma de organizar el trabajo sobre la tierra; 2) aquel espacio explotado por los colonos gracias a una relación íntima con los hacendados, y que se trata más bien de una unidad productiva orientada al monocultivo en la que se articula el trabajo familiar con un sistema jerárquico de trabajo asalariado; y finalmente, 3) las tierras de arrendatarios, que mantenían más bien una relación comercial y amical con el hacendado, y les daba derecho a usar a la peonada como fuerza de trabajo asalariada para la avicultura y la ganadería.

En ese sentido, es importante señalar que la figura del hacendado es la que articula estos diferentes espacios como una unidad social –lo que hemos llamado

mundo- y le da sentido a lo que solemos denominar hacienda (Véase Guerrero 1991). Ejercía a través de los diversos vínculos morales que entablaba, una jurisdicción que en diferentes grados y formas le daba la potestad de decidir el uso adecuado de la fuerza de trabajo y/o de la tierra. Sólo el sistema asalariado eventual, que carecía de un intercambio especial entre patrón y trabajadores rompía con esta lógica de gobierno sobre el territorio.





	Espacio 1: explotación directa del hacendado (maíz y pan llevar)
	Espacio 2: explotación de colonos adjudicatarios (pan llevar, tomate, y caña)
	Espacio 3: explotación de colonos de 2da generación (pan llevar, tomate, y caña)
	Espacio 4: explotación ganadera de arrendatarios

Mapa N°3: Distribución del espacio agrícola en el mundo de la hacienda Santa Elena (fuente: elaboración propia)

La desaparición de la hacienda está marcada por la entrega total de este mismo territorio por parte de los hacendados hacia sus trabajadores. Si bien Lizardo Pinillos y Luis Fernando de la Puente-Olavegoya habían intentado sumirse a las nuevas leyes y regularizar la situación de sus peones en el sistema de aseguramiento y de pensiones, para 1972 la incursión de los funcionarios de SINAMOS y el Ministerio de Agricultura en Santa Elena se hacía efectiva y pública. Todo esto tres años después de promulgada la ley de Reforma Agraria por el gobierno de Juan Velazco Alvarado, y luego de varias reuniones secretas convocadas por agentes del gobierno para ‘concientizar’ a los peones de la ‘opresión’ en la que vivían. Ante la inevitable expropiación, los hacendados reunieron una tarde a todos sus trabajadores de confianza: empleados, caporales, colonos, y los peones más antiguos para realizar la transferencia que ha quedado en la memoria de los presentes:

‘todo esto ahora es suyo, yo no me voy con nada’ nos dijo. Nos dejó todo, su casa, su mesa, su cama, su refrigerador, sus cubiertos de plata [...]. Aparte sus máquinas, y la tierra por supuesto. Nos dijo, ‘cuídenlo, háganlo progresar’. Y así se fue, sólo con su ropa que tenía puesta y su carro [...] (Pequeño propietario, antiguo caporal de hacienda)

1.2 El fracaso de la Cooperativa o la desestructuración de la organización del trabajo

La constitución de la Cooperativa Agraria de Producción (CAP) Santa Elena en 1963 significó una reconfiguración total del sistema laboral imperante y de las categorías de trabajadores en un territorio que sin embargo, no modificó en mucho su anterior estructura productiva. Así, el primer espacio que la Reforma Agraria le adjudicó a la Cooperativa fueron aquellas tierras explotadas directamente por el hacendado y para las que se decidió mantener los sub-sectores de explotación tradicionalmente establecidos. Sobre estos sub-sectores es que se desplegaría la gestión productiva de la CAP. A ello se le anexaba las tierras de granjas avícolas y ganaderas de los arrendatarios en las que se continuó la actividad ganadera a menor escala; y las tierras despojadas producto del proceso de reducción de las propiedades de colonos por parte de la Reforma

Agraria. Para 1973 la CAP Santa Elena administraba cerca de 1800 Ha de territorio agrícola, aproximadamente 100 cabezas de ganado y 7 pozos tubulares desde donde se irrigaba las tierras en épocas de sequía (fuente: Ex-funcionario CAP Santa Elena). Asimismo, disponía de todas las máquinas y tecnologías dejadas por el hacendado así como las adquiridas con el apoyo del gobierno mediante el banco agrario.

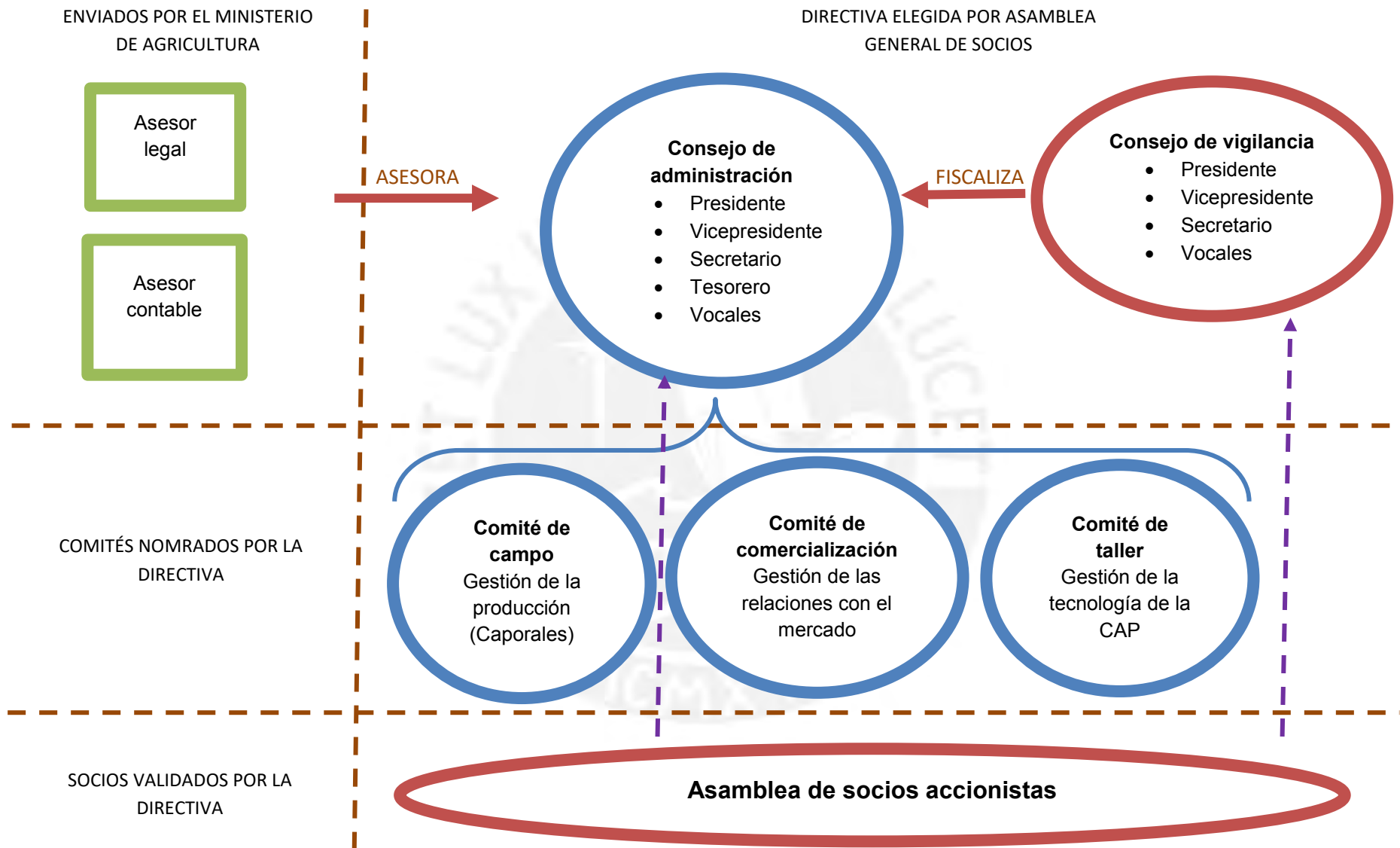
Pertenecer a la Cooperativa sin embargo, significó un proceso de calificación largo en donde los peones, caporales, empleados y otros trabajadores de la ex-hacienda debían acreditar de 2 a más años de servicio para obtener la categoría de 'socios accionistas'. Con ello accedían no sólo a un empleo permanente con sueldo fijo sino a todos los beneficios que les aseguraba la ley como trabajadores en planilla. Los primeros que automáticamente obtuvieron la categoría de socios en Santa Elena fueron los empleados y administrativos de la hacienda, que ocuparon por defecto los puestos principales de la gestión de la CAP: planilleros, tesoreros, contadores y gestores financieros. En tanto contaban con mayor educación, estos socios empleados en la administración se constituyeron en una estructura perenne que manejaba todo el funcionamiento de la Cooperativa. Ni la asamblea de socios tenía la potestad para removerlos y reemplazarlos.

En cuanto al ámbito productivo, la mayoría de caporales¹⁹ fueron convertidos inmediatamente en socios. Así, a diferencia de la lógica de hacienda en la que éstos rotaban entre diferentes sub-sectores, durante la CAP cada caporal fue reasignado según su experiencia a liderar y controlar determinados espacios de explotación. Con la inserción de nuevos cultivos como la caña de azúcar y el tabaco de los que hablaremos a continuación, la labor de los caporales se especializó. Finalmente, los ex-peones que cumplieran con los años de servicio registrado en las planillas terminaron por adquirir la categoría de socios y su asignación como trabajadores perennes a uno o dos sub-sectores de explotación específicos. Estos tres, administrativos, caporales y trabajadores componían la Asamblea general de socios, espacio que tenía como función más significativa

¹⁹ Antes de irse de la hacienda, los patrones les otorgaron tierras a sus caporales principales y de mayor confianza para su propio beneficio. Éstos no participaron de la Cooperativa como socios y se les consideró como productores aparte al igual que los colonos.

la elección del presidente de la CAP entre los dos últimos grupos de trabajadores.





Ahora bien, este cambio de status de peón a socio accionista trajo consigo la transformación del uso de la fuerza de trabajo sobre el espacio agrícola. Con la formación del sindicato de trabajadores y su participación activa en la asamblea de socios, una de las principales reivindicaciones que se alcanzaron los primeros años de la CAP fue el establecimiento de una nueva jornada laboral: ocho horas diarias con un descanso intermedio para almorzar y 'calear' (descansar) a cambio de un salario mensual fijo. A esto se le denominó el régimen laboral de trabajo por día, y se aplicó en un inicio para todas las labores productivas pendientes.

El sueldo y permanencia asegurados, y el respeto absoluto al régimen de las ocho horas conllevaron sin embargo, a una rápida baja en la productividad de los trabajadores en comparación con la hacienda. Se tuvo que duplicar la cantidad de personal necesario para tareas básicas como la siembra y el deshierbe, generando así una cadena de plantaciones no trabajadas a tiempo. Como lo recuerdan muchos caporales de la CAP, las ausencias o tardanzas de los socios a los trabajos programados y el incumplimiento de la jornada completa se convirtieron en pan de cada día. Ante ello, se implementó por primera vez las jornadas que canjeaban las ocho horas por el término de la tarea o llamadas simplemente jornadas por tarea: "Se les decía 'terminenme de abonar tantas hectáreas lo más rápido que puedan, si terminan antes se van'. Así nomás trabajaban (bien). Eso en la hacienda era impensable, el hacendado te ordenaba y tú hacías caso" (agricultor, ex-caporal de Cooperativa). Esto principalmente para las labores que demandaba el maíz amarillo duro, en el cual se ocupaban la mayoría de socios.

Aun así, la baja en el rendimiento del trabajo se hizo una problemática evidente ante las exigencias de nuevos procesos productivos. Como ya habíamos adelantado, la Cooperativa incursionó con mayor extensión en cultivos agroindustriales como la caña de azúcar dirigida a Laredo, el tabaco comercializado con Tabacaleras del Perú y el espárrago blanco en menor medida vendido a pequeñas procesadoras trujillanas. Si bien el maíz amarillo siguió siendo el principal cultivo y los productos de pan llevar siguieron cultivándose, estas nuevas plantaciones demandaban un cuidado especial y una aplicación más intensiva de mano de obra.

Se optó por diferenciar entonces ciertos sub-sectores de la Cooperativa adecuados y especializados en estos cultivos agroindustriales, a los cuales se asignaba también caporales especializados y mano de obra que se ocupaba principalmente de estas plantaciones: “Comenzaron así, Santa Ana (parte alta de Sausalito) era de caña, San Vicente era de espárrago, Sausalito por la parte de Mangos era tabaco, también Puente Tablas era tabaco. A mí me dieron la caña y ya yo pedía los trabajadores expertos en cañaverales” (agricultor, ex-caporal de la CAP). La demanda de mano de obra por parte de la Cooperativa se incrementó considerablemente.

La administración decidió entonces hacer extensiva la contratación de trabajadores llamados eventuales. Éstos eran precisamente, los que habían quedado fuera de la calificación: peones más nuevos, en su mayoría hijos de los socios o también golondrinos migrantes que habían decidido quedarse en Santa Elena, quienes sólo eran empleados por la CAP durante temporadas. En la práctica, los eventuales tuvieron la oportunidad de ocuparse casi diariamente en las labores de la Cooperativa, rotando entre abonadas, fumigaciones, y deshierbes de las distintas plantaciones según lo requerían los caporales. Su pago, inicialmente semanal según las horas trabajadas, se volvió en muchos casos mensual y la disposición de su trabajo considerada como estable.

Aumentaron además, la necesidad de contratar de migrantes para la temporada de cosecha: ya no sólo para complementar la falta de trabajadores en el despanque del maíz amarillo, sino también para ocuparse por completo y exclusivamente del corte de la caña y el corte y secado del tabaco. Algunos de estos migrantes optaban además por generar lazos de parentesco con algún socio durante su estadía en Santa Elena, por lo que terminaban quedándose en los campamentos de trabajadores como fuerza de trabajo eventual. Esto con el afán final de poder también convertirse en socios accionistas con el paso de los años. En efecto, durante el primer lustro de la Cooperativa el número de socios accionistas registrados aumentó en más de la mitad.

Mientras el apoyo financiero del Estado existió, la Cooperativa pudo continuar con sus operaciones e incluso logró expandir su territorio productivo arrendando medianas posesiones destinadas al tabaco en el valle de Chao. Santa Elena fue

incluso una de las últimas CAP's reconocidas por el gobierno de la Junta Militar como modelo de empresa por su producción tabacalera. Con la dimisión de Velazco y la crisis inminente del Banco Agrario (BA) sin embargo, la CAP Santa Elena entraría en una espiral de endeudamiento que la pondría en riesgo de quiebra. Para 1984, apenas una década después de su creación, los gastos realizados para saldar la deuda con el BA dejó pendiente una deuda aún mayor: la deuda de años de seguros de salud de cada socio asumida por el Banco de Crédito del Perú (BCP). Las amenazas de embargo de los activos y tierras por el incumplimiento de la administración con los derechos laborales de los trabajadores llevaron a la Cooperativa a una crisis política:

De la nada comenzaron los bancos, los prestamistas, los proveedores a venir. Se llevaban las máquinas, las bombas. Nosotros no sabíamos nada ¿Qué estaría pasando? Y ahí cuando fuimos a preguntar a los bancos 'por qué nos embargan si nosotros ya pagamos' (y nos dijeron) 'no aquí no ha llegado ningún cheque'. Ahí nos dimos cuenta, los administrativos como manejaban solos toda la economía de la Cooperativa, habían estado agarrándose la plata. (ex-presidente de la Cooperativa)

Así mientras el grupo de poder de administrativos buscaba desesperadamente un plan de re-financiamiento para salvar la Cooperativa; los socios sindicalizados exigían la dimisión de los mismos y la creación de una comisión de trabajadores que buscará soluciones para el problema en el que estaban sumidos.

En la práctica, los socios, los eventuales y todos los tipos de jornaleros comenzaron a ver reducidos sus sueldos y sus beneficios hasta que finalmente, dejaron de recibir pago alguno. Todo el dinero que quedaba en la cuenta de la Cooperativa se dirigía al banco. Si bien muchos de los socios continuaron sus labores con la esperanza de que los cultivos no se pierdan, la mayoría de eventuales optaron por recurrir a los colonos como solución a su situación económica. Aquellos que tenían en su mayoría, una relación bastante distanciada de la CAP por el recorte de sus propiedades que significó la consolidación de la Reforma Agraria²⁰, se posicionaban ahora como fuentes

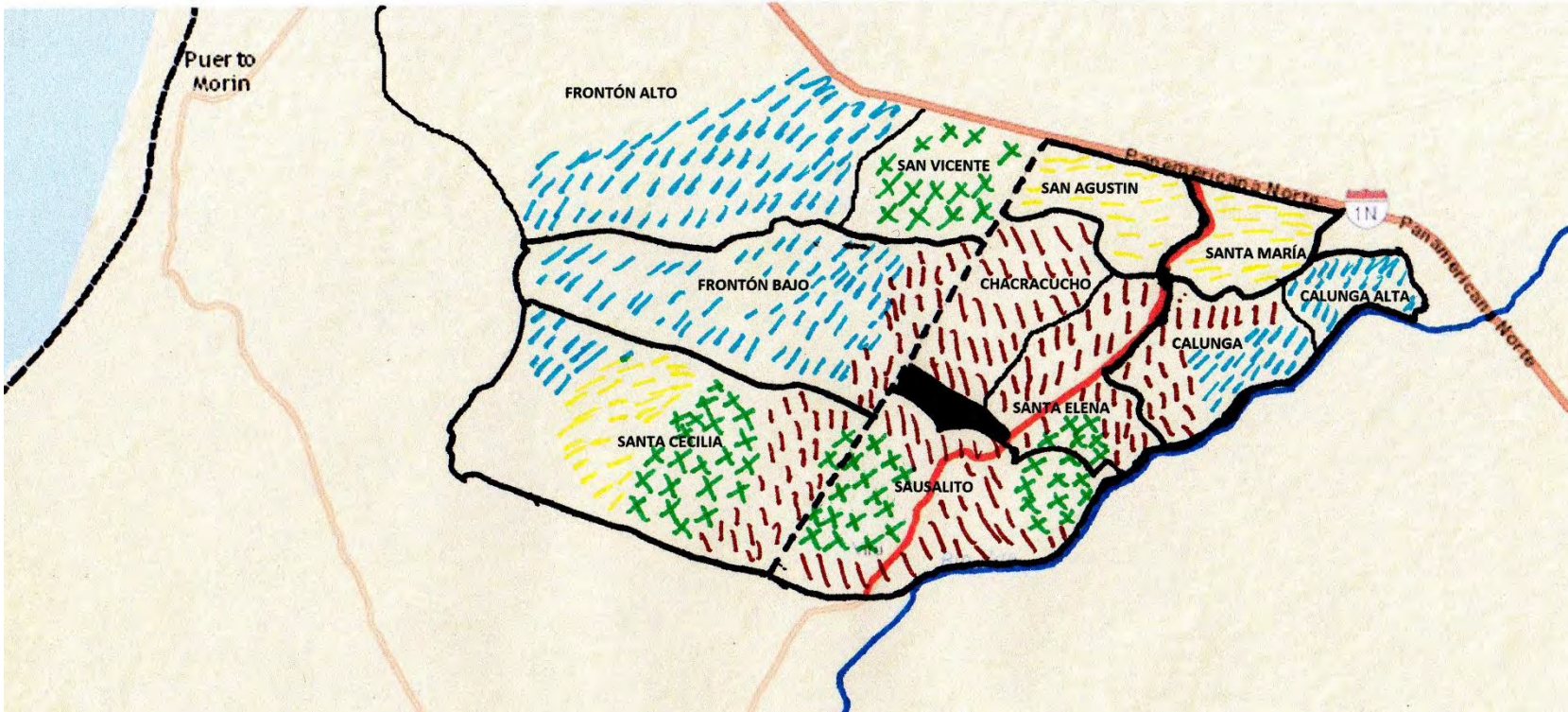
²⁰ Muchos de los viejos colonos adjudicatarios y de segunda generación que conocimos recordaban con mucha amargura la época de la Cooperativa. En el caso de don Lozano quien había heredado el status de colono de su padre, vio reducida su tierra de en casi 3 Ha y tuvo que afrontar constantes intentos de despojos del resto de sus tierras. La dirigencia de la CAP,

privilegiadas de trabajo en esta época de escasez laboral. Si bien su capacidad productiva no era tan grande, los eventuales encontraron en los colonos, quienes se habían volcado al cultivo agroindustrial de caña y al tradicional de pan llevar, ocupaciones temporales con las que obtener alguna remuneración.

Vemos entonces que con la transformación de las relaciones de poder entre organización productiva y trabajadores –de relación patrón-peón hacia relación administración-socio– termina resquebrajando la unidad entre producción de la tierra y fuerza de trabajo requerida. El de la Cooperativa es pues un territorio más disputado, con espacios productivos especializados con nuevas exigencias de trabajo en tensión con las formas tradicionales y jerárquicas del uso de la mano de obra quienes además han accedido a más derechos y tiene una posición de poder más favorable.

Identificamos entonces dentro de este espacio agrícola diferentes sectores en el que se distribuye la fuerza de trabajo en el marco de esta nueva dinámica: 1) un sector administrado por la Cooperativa dominado por los cultivos tradicionales como el maíz amarillo y en el que predominaba el régimen por tarea con la labor de los socios y en menor medida de los eventuales y las contratas; 2) otro sector administrado por la Cooperativa dominado por cultivos agroindustriales y en el que trabajaban bajo el régimen por día y de forma especializada eventuales y asalariados por contratas en mayor medida; 3) los espacios controlados por los colonos en donde se articulaba los regímenes de trabajo familiar y asalariado eventual; y finalmente 4) los espacios ganaderos controlados por la Cooperativa.

en sus palabras, lo desconocieron a pesar de su antigüedad. Es por eso que fue muy reticente a contratar trabajadores eventuales de la CAP y prefería emplear peones migrantes.



●	Espacio 1: explotación de cultivos tradicionales de la CAP
●	Espacio 2: explotación de cultivos agroindustriales de la CAP
●	Espacio 3: explotación de colonos
●	Espacio 4: explotación ganadera de la CAP

Mapa N°4: Distribución del espacio agrícola en épocas de Cooperativa (fuente: elaboración propia)

1.3 El proceso de parcelación de la tierra

Para 1984, y después de meses de huelgas y protestas que reclamaban la liquidación de la Cooperativa y la parcelación individual de la tierra, aproximadamente unos 15 trabajadores del sub-sector sindicalizado de Chacracucho deciden dar un paso al costado. Dirigidos por el líder histórico y ex-presidente de la CAP Adalberto Tello, irrumpen en la asamblea general y anuncian su renuncia a su condición de socios y la separación de su sector productivo del territorio de la Cooperativa Santa Elena. El grupo de administrativos, que en ese preciso momento discutía con los demás socios la posibilidad de hipotecar o vender la mitad de las tierras (cerca de 1000 Ha) para saldar la deuda bancaria y mantener la forma Cooperativa –tal como se hizo en la CAP El Carmelo- se ve obligado a ceder ante estas presiones políticas.

“Nosotros necesitábamos probar que el agricultor podía sobrevivir por su cuenta, que no necesitaba de ninguna administración para salir adelante” (agricultor, ex-socio sindicalizado). Para llevar adelante este nuevo modelo productivo, los ex-socios separatistas, ahora agricultores independientes se dividieron las hectáreas del sub-sector Chacracucho en partes iguales (aprox. 3 Ha) y se organizaron bajo lógicas de solidaridad grupal y desinteresada para trabajarlas²¹. Así, luego de que Tello gestionara un pequeño financiamiento con el mismo Banco de Crédito, sorprendieron a todos sus críticos logrando cultivar el 100% de Chacracucho con maíz amarillo duro: a cambio de comida gratuita para sus familias y cervezas, los agricultores iban a trabajar sin ningún tipo de pago a las tierras de quién lo necesitase. De esta manera se completaban todas las labores de todos los agricultores, y en épocas de cosecha participaban además sus esposas y sus hijos para completar la demanda de mano de obra. Para el final de la campaña, la mejora de precios que significó la articulación directa con los

²¹ Graeber (2014) denomina a esta tipo de interacción como ‘comunista’ que nos refiere a transacciones desinteresadas que se caracterizan entre otras cosas, por el dar sin la necesidad de devolución. Similar a la re-definición de Testart (2013) del concepto de ‘don’, que se referiría según el autor a un bien que se entrega sin esperar retribución alguna y sin que éste haya sido requerido anteriormente. Hablamos entonces de un sistema laboral que se fundamenta en la entrega total, que en palabras de Graeber, sería la base misma de la sociabilidad humana que podemos apreciar sobre todo en momentos de crisis como el que se vivía en Santa Elena por estos años.

intermediarios les permitió obtener las ganancias suficientes para pagar el préstamo al banco y refinanciar su propia siguiente campaña de maíz.

Para 1986, ya no sólo era Chacracucho sino la mayoría de los sub-sectores de la Cooperativa los que exigían la parcelación y la liquidación de la CAP Santa Elena como paso a seguir. Apenas la comisión de liquidación logró que el Banco de Crédito dividiera la deuda entre cada uno de los futuros propietarios, los planes de re-distribución de la tierra se pusieron en marcha. Así, siguiendo la organización de la Cooperativa, se decidió que todos los trabajadores que tuvieran la categoría de socios accionistas obtuvieran 7 Ha de tierra dentro de los sectores a los que pertenecían, mientras que los eventuales y las viudas de los socios fallecidos (denominadas 'aseguradas') recibieron 3 Ha en los sectores que se les designe. Sólo algunos pocos socios desecharon esta oferta y prefirieron recibir su dinero o un terreno en la zona urbana de la localidad. Así, de manera definitiva hasta la actualidad, Santa Elena se convirtió en un espacio agrícola dominado por el minifundio.

En este nuevo escenario, el tradicional cultivo del maíz amarillo se convirtió en la mejor apuesta de los pequeños agricultores. Por un lado, la desaparición de las grandes Cooperativas en todo el valle de Virú y el desplazamiento de las granjas avícolas produjo hacia otros valles la necesidad de nuevas alianzas comerciales entre los agricultores y el mercado. Fueron justamente negociantes viruñeros los que se convirtieron en los nuevos intermediarios locales del maíz amarillo duro, estableciendo por esos años precios favorables para sus nuevos abastecedores. Con esto se hizo posible además, acceder a otra cadena de valor del maíz ya no como grano para avícolas sino también en forma de chala (plantación de maíz triturada) para granjas de ganado vacuno. En pocos años el maíz amarillo entonces pasó nuevamente a ser el cultivo dominante entre las pequeñas propiedades de Santa Elena, dejando de lado las plantaciones agroindustriales como la caña y los cultivos de 'pan llevar'.

Esto produjo por supuesto un cambio en las economías familiares, que teniendo menos productos para el auto-consumo dependían más de 1) el dinero que se obtenga de la venta del maíz, y 2) la fuerza de trabajo que pudiera ofrecer a otros agricultores para obtener alimentos. Así pues, el trabajo familiar se convirtió en

el núcleo laboral de todas las unidades productivas, mientras que en épocas de gran demanda de mano de obra como la siembra o la cosecha se llamaban vecinos, amigos o parientes lejanos a quienes se les seguía retribuyendo con comida y cerveza a cambio por sus labores.

La extensión que llegó a tener el maíz en Santa Elena fue tal, que se comenzaron a formar internamente grupos o cuadrillas especializadas en estas tareas con alta demanda laboral. Compuestas generalmente por los hijos o sobrinos de los agricultores y otros trabajadores migrantes que no habían sido favorecidos por la parcelación, brindaban sus servicios de manera colectiva. En razón de esto, la presencia de contratistas que traían peones serranos se redujo considerablemente hasta desaparecer para dar paso al uso de estas nuevas 'contratistas' locales. De esta manera, poco a poco etapas del maíz como los abonamientos o los desgranados que todavía se realizaban bajo la modalidad por día empezaron a trabajarse bajo la modalidad por tarea: la especialización de estos obreros en dichas labores aseguraba tanto la rapidez como la calidad de la fuerza de trabajo aplicado.

En 1988, el gobierno de Alan García anuncia el inicio de las obras del Proyecto Especial Chavimochic (PECH) que irrigaría los valles liberteños de Chao, Virú, Moche y Chicama desviando aguas del río Santa. El objetivo principal de este proyecto era precisamente habilitar las tierras desérticas no irrigadas por los ríos locales para ponerlas en valor y licitarlas entre grandes capitales agroindustriales. A nivel local, otro de sus grandes objetivos fue sanear la irrigación de las zonas de ex-hacienda en cuanto a infraestructura, para lo cual se puso como condición la titulación y formalización de todos los predios. Así, mientras iba avanzando el revestimiento de canales de riego con la mano de obra gratuita de los agricultores y asalariados migrantes, se extendía también la regularización de las pequeñas propiedades. La demanda de fuerza de trabajo del PECH fue tal que ese mismo año se produjeron grandes olas migratorias de jóvenes de la sierra liberteña a todas las localidades afectadas. En Santa Elena éstos constituirían parte de los nuevos estratos de trabajadores agrícolas. Se desencadenaría entonces un lento pero gran proceso de transformación del espacio agrícola y de la distribución de la fuerza de trabajo sobre éste.

A la espera de la conclusión de este proyecto que tomaría todavía algunos años, los agricultores locales aún dependían de los pozos tubulares y las bombas de extracción para irrigar sus tierras durante tiempos de sequía. Con la liquidación de la CAP, el agua había quedado a merced de una cooperativa de servicios que se encargaba del cobro, del reparto y del mantenimiento del riego. Desafortunadamente, la baja drástica de la capa freática –es decir, del agua subterránea disponible- empeorada por la rusticidad de los canales de riego significaron un grave problema de desabastecimiento: “llegó un momento que ya no salía agua de los pozos, sino tierra, arena, minerales. Estábamos desesperados” (pequeños propietario). Ante esta situación, los pequeños agricultores tuvieron que acudir a pozos subterráneos de propiedad de los antiguos colonos adjudicatarios del sector Calunga y pagar altos precios por este recurso. En la práctica las distancias que tenía que recorrer el agua, los ductos de tierra que la absorbían, y la falta de energía para bombearla terminaron por elevar los costos de producción considerablemente.

Ante este problema, la expansión del cultivo de espárrago verde representó un gran contrapeso económico para los agricultores. Con la subida de los precios internacionales de esta hortaliza y la aparición de acopiadoras trujillanas como IVSA (Industrial Virú S.A., de la familia Ganoza) y David S.A., esta plantación pasó de ser marginal durante la Cooperativa a convertirse en el ‘oro blanco’ de todo el valle. La excelente paga que se ofrecía por su producción llevó tanto a pequeños agricultores como medianos (ex-colonos) a abandonar sus anteriores cultivos y articularse a esta cadena productiva en ascenso. Asimismo, su particularidad como cultivo permanente, que puede ser cosechado cada dos o tres meses por un promedio de diez años representó para los agricultores un significativo ahorro en la compra de insumos –semillas, abonos- y sobre todo en mano de obra:

Entonces aparece el espárrago y de lo que usted veía agricultores ahí, sin hacer nada, con el espárrago los veían sacando sus cajas de intis, sacos y sacos de intis. Oye, el que menos te invitaba cerveza, comida. Tú decías ‘no, tengo que ir a trabajar’ y él te decía toma yo te voy a dar tu comida, no vayas a trabajar (Agricultor, heredero de colono).

En efecto, el uso de la fuerza de trabajo en el cultivo del espárrago era tan reducido que los agricultores que habían obtenido sólo 3 Ha (antiguos eventuales) se bastaban con el trabajo familiar y de un trabajador más para completar sus labores. Para los ex-colonos que estaban acostumbrados a manejar un núcleo productivo mayor el cultivo de espárrago no representó gran cambio en sus manejos. Sólo en época de cosecha todos los agricultores debían asegurarse además de su propia familia tres trabajadores estables para el corte los turiones de espárrago. Así, mientras los hijos y familiares de los agricultores tenían asegurados puestos de trabajo en los campos de sus padres y tíos, aquellos que eran migrantes trabajaban rotativamente donde pudieran ocuparse.

La competencia interna por la mano de obra extra y la monetarización de las economías familiares devinieron en el retorno del sueldo en detrimento de la retribución en comida y cervezas como medio para obtener y mantener a los trabajadores comprometidos durante el tiempo necesario. Se estableció como pago común entonces 50 intis por un jornal de 8 horas (aproximadamente \$0.026 x día para 1989) que finalmente se extendió también para los propios parientes. De esta manera, cada vez que empezaba la campaña de siembra o de cosecha, los asalariados familiares -sobre todo familiares extensos- y migrantes preferían no sólo a aquellos agricultores que pagaran un mejor jornal sino los que les ofrecieran laborar como estables por un periodo. En las épocas de menor demanda en cambio, mientras los familiares –sobre todo nucleares- gozaban de empleos y salarios permanentes, la mayoría de parientes lejanos y migrantes intentaban emplearse ya sea en las cuadrillas especializadas de maíz, en tierras de colonos u otro tipo de oficios fuera de la agricultura. Así entiende un migrante de la época la situación laboral por esos años: “era difícil estar así fijo no [...], ibas un día y otro ya no, había veces que no había qué hacer” (Trabajador agrícola local, migrante durante la época del espárrago).

Con el avance súbito del espárrago y la mejora del negocio, tanto IVSA y otras nuevas firmas como Líber, DAVID S.A. o Soconsa pasaron de ser meras acopiadoras a inaugurar plantas procesadoras y exportadoras de espárrago en el mismo valle de Virú. Exactamente al frente de Santa Elena, cruzando la Panamericana Norte. Proporcionalmente al crecimiento de su infraestructura, creció también el tonelaje de espárrago a procesar y la diversidad de productos

en base a esta hortaliza a ofertar para mantenerse en el mercado. Era necesario expandir aún más el cultivo de espárrago frente al maíz amarillo duro, que aún era producido por un número significativo de agricultores. Para ello, estas medianas agroindustrias comenzaron con la estrategia de la habilitación: mediante préstamos de semillas mejoradas o de capital se promovía el cultivo de espárrago y se aseguraba su abastecimiento.

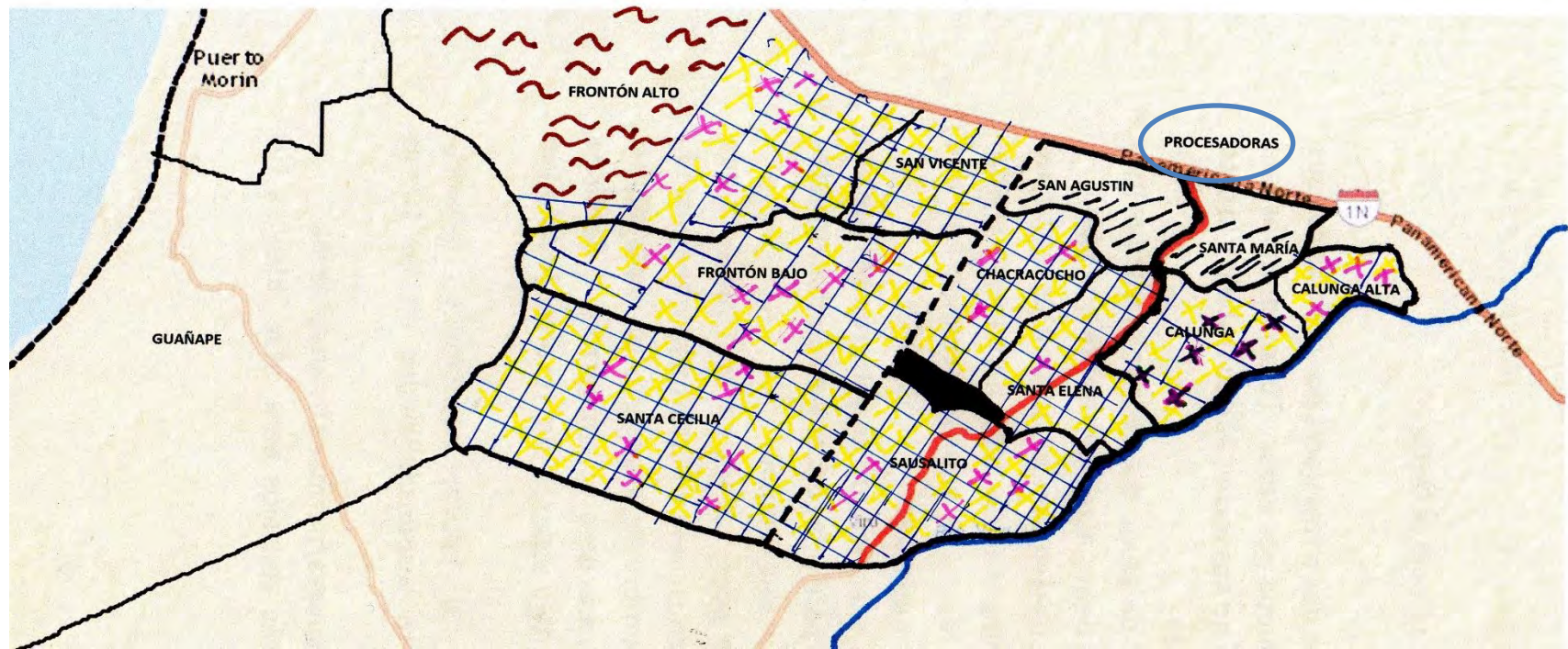
Para 1990, el cultivo de espárrago estaba totalmente generalizado en Santa Elena y en todo el valle de Virú, y era de lejos el cultivo dominante en todas las zonas de hacienda. Si bien la extensa oferta de los agricultores provocó una ligera baja en los precios de compra, la intensa competencia entre procesadoras y el favor de los mercados internacionales marcó unos años de bonanza para los locales: el espárrago seguía siendo comprado a granel (sin selección rigurosa), y mejoraba en precio si era de mayor calidad o tenía mayor tonelaje. De esta manera, los agricultores tenían la opción de cosechar hasta 3 meses seguidos y tener un alto rendimiento de espárrago pero de baja calidad; o cosechar el espárrago durante un mes y medio y tener un bajo tonelaje pero de alta calidad.

Con el auge de esta plantación por supuesto, nuevos migrantes decididos a permanecer arribaron a los viejos espacios agrícolas desde la sierra liberteña. Esta vez no se trataba sólo de trabajadores aislados, sino de familiares de los trabajadores migrantes ya asentados años atrás en la localidad al inicio de la parcelación. Aprovechando la prosperidad que se vivía, llegan hermanos, hermanas y primos que asentándose en Santa Elena, tenían como aspiración emplearse como obreros en las nuevas fábricas procesadoras de espárrago. Para estos nuevos trabajadores, el acceso a la tierra era prácticamente imposible y el acceso al trabajo al interior de la localidad limitado.

Observamos entonces que el proceso de parcelación de la tierra terminó en la constitución de Santa Elena como un nuevo espacio agrícola marcado por lógicas individuales de tener y producir la tierra orientada cada vez más al monocultivo. Y con esto, el dominio de las economías familiares como unidades que afrontan directamente la gestión de su producción y su vinculación con el mercado. Hemos precisado justamente, cómo en dos momentos económicos distintos –uno marcado por la precariedad y otro por la bonanza- se va

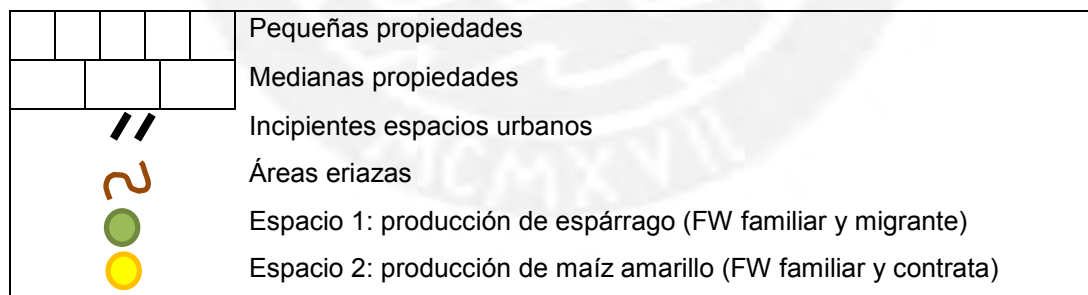
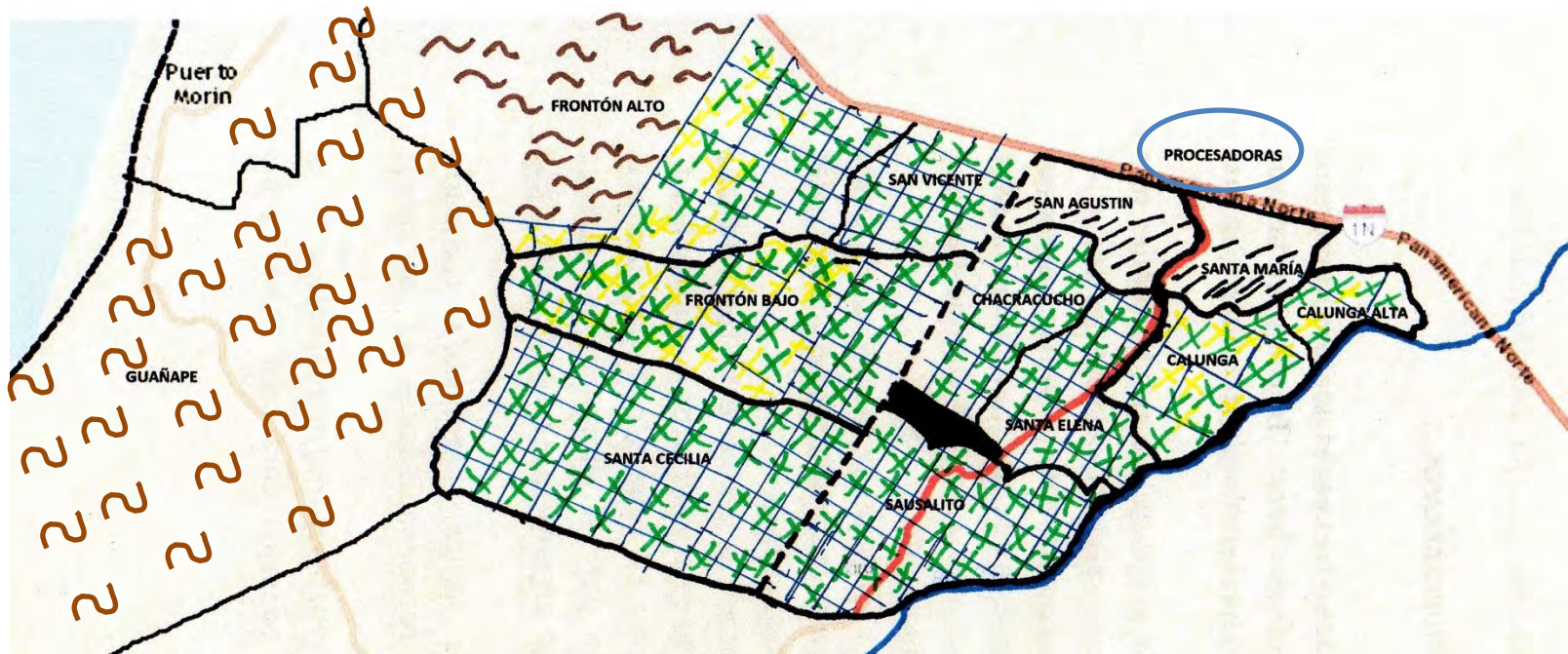
instituyendo entre los ahora agricultores dos lógicas y estructuras diferentes de tener y aplicar la fuerza de trabajo agrícola: 1) cuando el cultivo de maíz amarillo dominaba la producción, y en los que el trabajo familiar permanente y la contrata especializada eventual fundamentados en dones especiales son los sistemas laborales principales; y 2) cuando el cultivo de espárrago dominaba la tierra de los pequeños y medianos propietarios (anteriores colonos) y en donde el trabajo familiar y el migrante fundamentado en el salario era el sistema laboral generalizado. Se conformó además, a partir de este momento, un nuevo espacio agroindustrial controlado por las procesadoras de espárrago en las que el trabajo asalariado proletario de los migrantes fue el sistema laboral predominante.





	Pequeñas propiedades
	Medianas propiedades
	Incipientes espacios urbanos
	Áreas eriazas
	Espacio 1: producción de maíz amarillo duro (FW familiar y contrata)
	Espacio 2: producción de pan llevar (FW familiar)

Mapa N°5: Distribución del espacio agrícola después de la parcelación de la tierra: periodo del maíz (fuente: elaboración propia)



Mapa N°6 Distribución del espacio agrícola después de la parcelación de la tierra: periodo del espárrago (fuente: elaboración propia)

En 1990, el shock económico dictaminado por el gobierno de Alberto Fujimori sentenciaría el fin del pasajero boom del espárrago en el valle de Virú. El impacto en la economía de las procesadoras fue tal, que las más pequeñas quebraron ese mismo año, y para 1993, sólo las más grandes habían sido capaces de mantenerse en actividad. La caída en la demanda de espárrago fue por defecto estrepitosa, y trajo consigo cambios en la valoración del producto agrícola. Así, los turiones comenzaron a ser clasificados con mayor rigurosidad y sólo se lograban vender a un precio regular los de alta calidad. La bonanza incomparable de la que habían gozado los agricultores había acabado.

En un principio, la llegada efectiva de las aguas del PECH representaron una salvación para la producción: la abundante disposición de agua permitió tener una irrigación más intensiva que mejoró la cantidad y la calidad del espárrago. Rápidamente sin embargo, la subida drástica de la capa freática y el abuso del monocultivo trajeron consigo diversas plagas que terminaron por contaminar los suelos de Santa Elena. Se introdujo necesariamente el uso cada vez más intensivo de químicos –insecticidas y fungicidas- y con ello, el alza progresiva e insostenible de los costos productivos. Las alicaídas IVSA y Líber, únicas sobrevivientes en medio de la crisis, fueron incapaces de mantener los precios de la hortaliza hasta que finalmente tuvieron que ser liquidadas y vendidas a otros postores.

También los intermediarios de maíz amarillo y otras cadenas productivas se vieron severamente afectadas por lo que se da inicio aquí a un periodo crítico para la agricultura en Santa Elena. Incapaces de producir sus tierras y de pagar jornales a sus trabajadores, muchos agricultores venden lo que resta de sus animales para poder sobrevivir o para que no sean robados por otros locales o ‘vagabundos’. Otros agricultores y trabajadores agrícolas –incluidos colonos, migran temporalmente hacia Trujillo u otras partes de la costa con el fin de emplearse en otras labores: pescadores, carpinteros, zapateros, vendedores de ropa, todo vale para hacer algo de dinero. Finalmente, unos pocos pero significativos deciden ceder sus propiedades o parte de ellas a empresarios trujillanos que aprovechan el caos para ofrecer bajos precios por la tierra. Nuevas medianas propiedades comienzan a emerger. En cuanto a los trabajadores

agrícolas migrantes, algunos retornan temporalmente a la sierra, otros se emplean en cualquier oficio esperanzados en mejores tiempos.

Dos años tuvieron que pasar para que la situación económica vuelva a estabilizarse y tomara cuerpo la reestructuración política de la localidad realizada por el Estado. Para 1995, Santa Elena ya estaba instituida como Centro Poblado Menor anexándosele más 500 Ha más de tierra eriaza (Guañape) y todo el pueblo pesquero de Puerto Morín (aproximadamente 3000 Ha en total). Se afirmaba también para ese año la moderna Comisión de Regantes Santa Elena que quedó al mando de la administración del agua y de toda la tecnología de riego agrícola. Con los nuevos vientos, la mayoría retorna. Los colonos vuelven al cultivo de caña y maíz amarillo como opciones productivas más conservadoras; mientras que los pequeños agricultores aprovecharon la presencia de la nueva planta procesadora de la flor marigold²² para convertirse en abastecedores de este producto. Esto a pesar de que por su periodo vegetativo corto, esta plantación no se acercaba a los márgenes de ganancia que dejaba el espárrago.

En este escenario aun precario, sólo dos grupos de sujetos al interior del espacio agrícola fueron los más beneficiados: 1) los agricultores con mayores propiedades como los ex-colonos y algunos pocos ex-socios que pudieron ahorrar ganancias significativas, y 2) los trabajadores agrícolas migrantes, quienes habiendo pasado por diferentes empleos para sobrevivir terminaron ahorrando en familia buenas cantidades de capital para invertir. Con dinero disponible, el objetivo común de ambos fue la tierra. Así mientras los primeros se dedicaron a extender más sus medianas propiedades mediante el arriendo de algunas hectáreas; los segundos comenzarían con la actividad agrícola arrendando entre un cuarto y media Ha. Los agricultores sin embargo, solían rechazar las ofertas de arriendo ya que los precios ofrecidos eran bajos y preferían seguir produciéndola en la medida de lo posible. La circulación de la pose de la tierra se vio así limitada a pequeñas transacciones.

²² Utilizado –cada vez menos- como colorante para el alimento de las aves. Sin este tipo de productos la carne de los pollos –alimentados sólo con maíz amarillo duro- tendría un color bastante pálido.

Mientras se iba concretando poco a poco este proceso de redistribución interna de la tierra, en 1997 el Estado anunciaba el inicio de la venta directa de las miles de hectáreas habilitadas por el PECH en los valles de Virú y Chao. Este proceso duraría hasta el año 2000. En la localidad, rumores de nuevos mercados corren, los cimientos de plantas procesadoras aún más grandes se comienzan a poner en el desierto, y nuevos trabajadores y trabajadoras migran desde todas partes del Perú. Nuevos tiempos avecinan.



1.4 Balance

A lo largo de este capítulo hemos observado como el espacio agrícola Santa Elena se ha ido transformando en términos de acceso y lógicas de producir de la tierra y con esto, el status o la posición de cada actor y la relación de poder que los vinculan. A partir de la comprensión de estas distinciones hemos descrito cómo se han ido transformando también las lógicas de uso y apropiación de la fuerza de trabajo constituyendo así diferentes sistemas laborales en cada momento.

Desde este marco de análisis podemos afirmar que el espacio de la hacienda componía un mundo social, en el que el poder del hacendado sobre la tierra permitía articular y someter en diferentes grados a los demás actores –peones, colonos, arrendatarios- a un universo moral particular. En ese sentido, el peonaje no puede ser pensado simplemente como un sistema de trabajo asalariado. Por el contrario, el salario era parte de un circuito mayor de pagos hechos bajo la forma de préstamos, favores y derechos en el espacio necesarios para la reproducción económica y social de los trabajadores que otorgaba el hacendado sobre su territorio y que eran retribuidos por el peón bajo la forma de una fuerza de trabajo obediente y sometida incuestionablemente a su autoridad y los que la representan -caporales. El hacendado se posicionaba así como un patrón: padre bondadoso y jerarca; el trabajador por su parte, asumía la figura del peón: hijo grato y subordinado a sus requerimientos y reglas.

En esa misma línea, el coloniaje más que un sistema laboral por el cual se apropiaba indirectamente de la fuerza de trabajo (Matos 1976) se constituyó como un sistema de intercambio constante de dones y regalos, favores y servidumbre entre patrones y colonos que bajo la lógica de amistad y confianza mutua, tenía como fundamento la apropiación del producto agrícola por parte de los primeros a cambio de la cesión de derechos de posesión sobre la tierra en favor de los segundos. Se reproducía así, la posición del hacendado como patrón y la de los colonos como siervos incondicionales y productores independientes y legítimos dentro de la hacienda.

En ambos casos, el poder que ejercía el patrón sobre su territorio producía un orden (un universo de reglas) que ponía en estrecho vínculo el ámbito laboral -

¿cómo se trabaja bien? ¿Cómo se sirve bien?- con el ámbito moral -¿cómo se vive bien? ¿Quién es bueno y quién no?- y que producía tanto categorías de espacio como categorías de sujetos. Nuevamente, era la figura del hacendado la que articulaba, a través de los diversos vínculos económicos y morales que entablaba, estos diferentes espacios y actores en una unidad social y de sentido a lo que solemos denominar hacienda (Véase Guerrero 1991). Sólo el sistema asalariado eventual, que carecía de un intercambio especial entre patrón y trabajadores rompía con esta lógica de gobierno sobre el territorio.

La Cooperativa se nos presenta en cambio, como un espacio agrícola bastante distinto al mundo de la Hacienda. No existe ya una figura de autoridad que ejerza un gobierno y jurisdicción sobre el territorio, sino más bien una dirigencia que gestiona el uso la tierra y las pautas del proceso productivo. Si bien esta administración intentó reproducir la organización del trabajo de la hacienda – mismos rangos, misma distribución del espacio- el uso de la fuerza de trabajo no dependía más de un orden moral y jerárquico establecido por el patrón y asumido sus peones. Era más bien producto de una constante tensión entre los trabajadores frente a la dirigencia y caporales jugada ya no en términos de dones y favores retribuidos, sino en términos de salarios y derechos laborales que eran pagados al socio a cambio de su mano de obra –independientemente de si era buena o no.

La transformación del status de los trabajadores en socios que fundamentaba el modelo cooperativista de la Reforma Agraria termina así por resquebrajar la unidad moral entre tierra y fuerza de trabajo transfigurada en el hacendado: la lógica de organizar el trabajo siguiendo el modelo jerárquico de la hacienda quedó desfasada e inútil ante el establecimiento de nuevas relaciones laborales. El de la Cooperativa fue entonces un territorio de explotación colectiva orientado al fracaso, con espacios agrícolas articulados a nuevos mercados y que demandaban exigencias productivas diferentes pero trabajados sin embargo, con un sistema laboral incapaz de regular satisfactoriamente el rendimiento de la fuerza de trabajo.

Después de la quiebra de la CAP, el periodo parcelación de la tierra que procede se nos presenta como una etapa de transición de una organización colectiva del

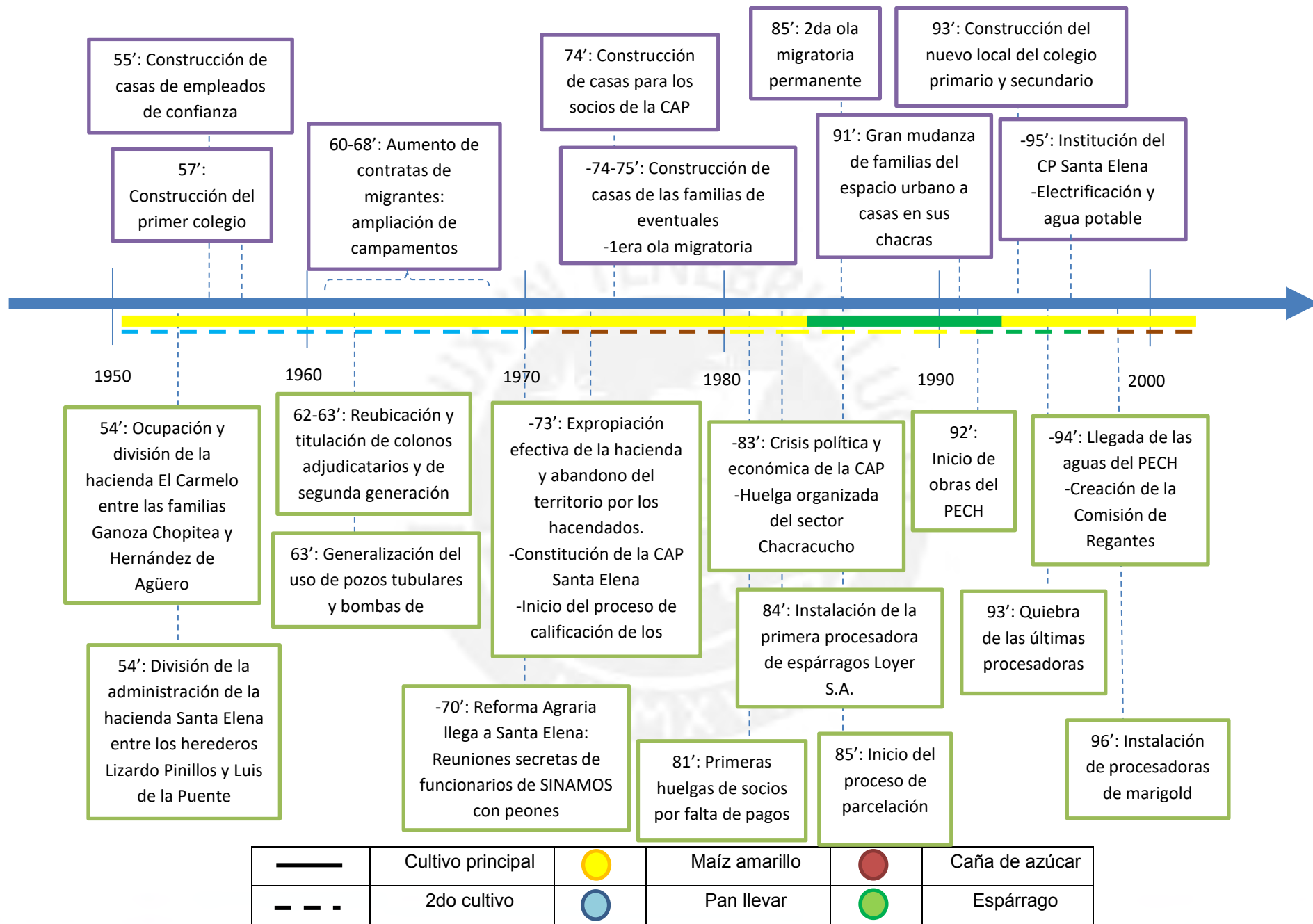
territorio al control familiar del mismo. Se compone entonces un nuevo espacio agrícola en donde los sectores tradicionalmente establecidos hacen menos sentido en el paisaje que las parcelas individuales y los propietarios y familias a las que están asociadas. En esa misma línea, la producción de cada una de ellas está estructurada también por nuevas relaciones que entablan individualmente los agricultores: por un lado, las nuevas formas de valorar el producto agrícola a consecuencia del vínculo directo con los nuevos agentes de mercado -intermediarios del maíz y luego con las plantas procesadoras de espárrago; y por el otro, el posicionamiento de nuevas economías familiares agrícolas y trabajadoras agrícolas que dependen cada vez menos del autoconsumo que del dinero para sustentar sus necesidades, que son distintas también. Poco a poco se van constituyendo diferencias de status internas en la localidad en torno a estos dos ejes que comenzará por diferenciar medianos propietarios de los más pequeños.

En este nuevo marco, se transforman también los sistemas laborales y la distribución de la mano de obra por el espacio. Ante la ausencia de contratos laborales, vemos en un primer momento el (re)surgimiento de “antiguas” formas de organizar y poseer la fuerza de trabajo: 1) por vínculos familiares, marcados por una disposición más próxima y permanente del trabajo de los parientes; y 2) por contrata especializada, marcada por relaciones más eventuales entre trabajadores y agricultores y por tanto, una rotación más intensa en todo el espacio agrícola. Cada una reinterpretada además por la lógica de los modernos regímenes laborales: el trabajo familiar bajo el régimen por día, y la contrata, bajo el régimen por tarea.

En ambos casos sin embargo, el salario/jornal ha sido desplazado como relación laboral preponderante, y dominan más bien las relaciones de solidaridad entre las familias en un sentido tan profundo que los dones retribuidos a la fuerza de trabajo es la comida diaria para sobrevivir, y la cerveza, para compartir y seguir uniendo lazos. La cadena de valor del maíz amarillo permitió la reproducción de estos sistemas laborales y la lenta consolidación de las pequeñas economías agrícolas.

En un segundo momento más bien, cuando la cadena agroindustrial del espárrago pone en juego una producción más competitiva, es el salario la relación laboral dominante que permite a los agricultores poseer y organizar la fuerza de trabajo de sus parientes y de los trabajadores migrantes. Esto no significó un posicionamiento de proletario en contraposición con capitalista, ni tampoco la proliferación de relaciones laborales impersonales entre trabajadores y agricultores. Todo lo contrario, la aparición del salario en Santa Elena se vincula con 1) el surgimiento de nuevas generaciones de familias sin tierra que sólo se dedican al trabajo agrícola, a las que el agricultor reconoce la necesidad de pagar en dinero para su subsistencia; y 2) la centralidad que vuelve a tener la temporalidad de labor, no en términos de horas diarias sino en términos de posesión: mantener la fuerza de trabajo a un buen ritmo durante el periodo de tiempo necesario (rendimiento).

Hemos observado hasta aquí dos procesos claros. Primero, la transformación de un espacio agrícola marcado por la gran propiedad y la colectividad hacia uno dominado más bien por las pequeñas explotaciones en el que el status y las categorías que se producen dependen cada vez menos de la jerarquía y la autoridad que de la articulación favorable al mercado, las formas de producir la tierra y las condiciones y recursos con los que cuenta de cada agricultor. Segundo, la transformación en la apropiación de la fuerza de trabajo que pasa del manejo de grandes masas de mano de obra hacia una lógica cada vez más individual y de pequeña escala en la que la regulación del rendimiento del trabajador va variando según se organizan diferentes sistemas labores: unos fundamentados en amplios sistemas de pago en favores y servicios, y otros que priorizan la forma salario; y que ponen en relación -cada uno de distintas formas- la reproducción económica y social de empleadores con la de los trabajadores.



Línea de tiempo N°1: Línea de eventos desde la época de hacienda hasta el proceso de parcelación de la tierra (fuente: elaboración propia)

2. Tiempos de Agroindustrias. Cambios en las estructuras y dinámicas de acceso a la tierra

2.1 Nuevas Agroindustrias: Entre el mercado y el Estado

En el marco de la Ley de Promoción Agraria (27360) que apuntaba a promover la inversión privada y la agricultura de exportación en la costa, el PECH logró habilitar entre 1996 y el 2006 cerca de 27 000 hectáreas de tierra en los desiertos de los valles de Virú y Chao (Marshall 2008). Así, mientras se encargaba de formalizar la propiedad de la tierra de los pequeños agricultores en los espacios agrícolas históricos; al frente de la Panamericana Norte se ponía en marcha los procesos de subasta y venta directa de grandes propiedades agrícolas a capitales extranjeros y nacionales. No cualquier tercero podía participar de este proceso, mucho menos tentar una adquisición pequeña. Era necesario 1) tener un compromiso de inversión por Ha de entre \$10 000 a \$20 000 anuales, y 2) hacerse como mínimo un lote de tierra compuesto de 30Ha (fuente: Chavimochic).

Para el año 2002, eran precisamente grandes empresas agroindustriales las que se disputaban los mejores lotes. Éstos variaban de precio según la calidad de los suelos –en su mayoría tierra arenosa y en menor porcentaje gredosa- y sobre todo según la disposición de agua con la que contaban –riego por gravedad o con tecnología de riego tecnificado. Una vez terminada la subasta pública de las dos primeras etapas del proyecto, fueron cuatro las empresas más favorecidas: Danper Trujillo S.A.C con 1300 Ha en divididas en dos fundos ubicados en el desierto de Virú y otro en el CP Comositán en Chao; Sociedad Agrícola Virú S.A. (SAVSA) con 3180 Ha en su fundo de Virú; Empresa Agroindustrial Laredo S.A.C. con 2955 Ha ubicadas entre los desiertos de los valles de Virú y Moche; y Camposol con 5140 Ha en su fundo de Chao (fuente: Chavimochic). Entre todas lograron hacerse propietarias de más de la mitad de todas las tierras habilitadas por el PECH por estos años.

Ahora bien, las lógicas de funcionamiento de cada agroindustria y la gestión que ejerce sobre sus propiedades se definen entre otras cuestiones, por 1) los

diferentes mercados a los que articulan su producción; 2) su estructura interna o composición de capitales; y 3) el manejo que tienen de su fuerza de trabajo. Así, en un primer grupo tenemos a las agroindustrias Danper, Camposol y SAVSA, que han establecido como producto principal el espárrago, tanto en sus variantes de espárrago blanco como espárrago verde, procesado en diferentes presentaciones: envasado, enlatado, congelado, sazonado, y otras, todas dirigidas al mercado europeo. Para concretar la exportación, estas agroindustrias tienen conectarse exitosamente con las demandas que presentan los conglomerados de supermercados que proveen de espárrago a sus consumidores.

La inserción en estas cadenas productivas sin embargo, tienen un sin número de requerimientos y exigencias en cuanto a la cantidad y calidad de los productos. Esto se traduce para las agroindustrias en la necesidad de un alto rendimiento por Ha de tierra y un cuidado meticuloso en la presencia de agroquímicos y venenos en su proceso productivo. Cualquier exceso puede significar el rechazo de toda la producción, cualquier plantío descuidado puede significar la pérdida de la plantación. El principal problema a afrontar entonces, son los elevados costos de producción que requiere esta actividad en tensión con la variabilidad de los precios finales del espárrago. No necesariamente siempre provechosos. Sólo las grandes agroindustrias como Camposol por ejemplo, tienen como estrategia principal la participación en plataformas comerciales internacionales que le permiten posicionar sus productos y obtener mejores precios.

Esta misma situación acontece con la producción de alcachofa, que si bien no se compara con el mercado del espárrago, representa uno de los rubros de exportación en donde mejor se posicionan las agroindustrias peruanas²³. Nuevamente, los criterios de calidad al respecto de la dureza de los corazones, o incluso respecto a la organicidad del producto se han traducido en altos costos de producción que condicionan a tener un alto nivel de productividad de la tierra. A comparación del espárrago sin embargo, la alcachofa es un producto

²³ El Perú es el tercer productor de alcachofa en el mundo, después de China y Francia (fuente: La República 2012 < <http://larepublica.pe/28-03-2012/el-peru-es-considerado-el-tercer-pais-exportador-de-alcachofa-en-el-mundo>>)

considerado no ‘básico’ en la alimentación europea, por lo que con la crisis económica que atraviesa este continente su demanda ha caído considerablemente. Para el 2013 por ejemplo, la demanda de alcachofa se redujo en un 20% en este mercado²⁴.

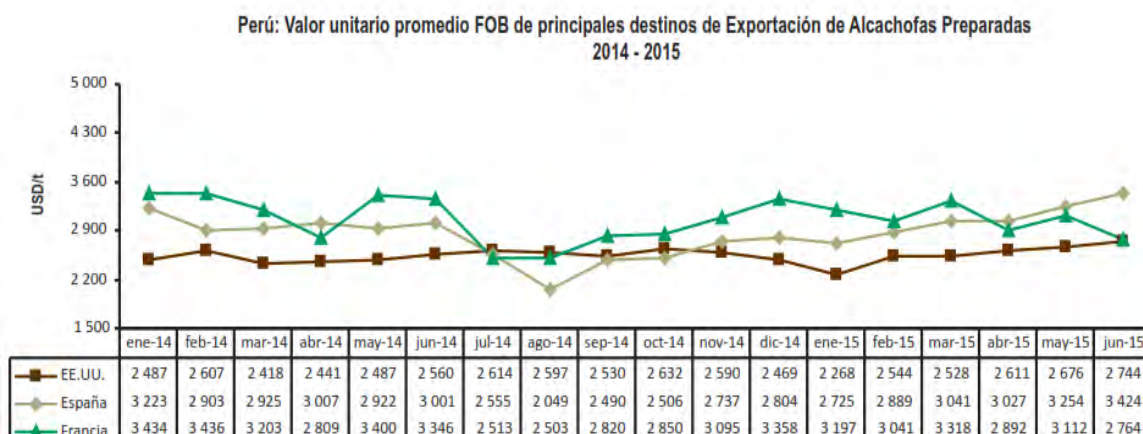


Gráfico N°1: Variación del valor unitario promedio de alcachofa preparada en los principales destinos de exportación (fuente: Minagri)

Para afrontar estas variaciones, propias de los mercados de alimentos, las agroindustrias –como los agricultores- han optado por diversificar su producción y sus actividades económicas. Así Camposol y SAVSA por ejemplo, se han dedicado a cultivar una variedad de frutos que va desde los cítricos, el palto, los arándanos y otros vegetales como el ají pprika y el piquillo. Camposol incluso ha incursionado en la acuicultura con el ‘cultivo’ de camarones. Danper por su parte, ha comenzado desde hace pocos años con la producción del ají piquillo y con el fruto de la sandía. La variación de los cultivos en sus espacios agrícolas les permite a las empresas no sólo encontrar mejores precios sino negociar con mercados distintos como los nacionales o el sudamericano.

²⁴ Fuente: La República 2013 <http://larepublica.pe/06-09-2013/crisis-mundial-ya-afecta-a-la-agroexportacion-libertena>

Estas estrategias que adoptan sin embargo, responden también a la participación de cada agroindustria de diversos capitales extranjeros y nacionales. Así, Danper por ejemplo, está compuesta por capitales daneses que le permite tener una conexión cercana con los mercados de los países nórdicos (Dinamarca, Finlandia, Noruega). Incluso antes de hacerse con tierras gracias al PECH, Danper ya se había consolidado en Trujillo como la procesadora de espárrago e intermediaria más seria en el mercado. De esta manera, si bien su capacidad de inversión es menor a Camposol o a SAVSA, y recientemente ha tenido que retirar sus fondos en Ica, su posición en el mercado europeo es bastante sólida.

Camposol por su parte, creada apenas en el año 1997 y vendida dos años después al grupo familiar Dyer-Coriat compensa su 'inexperiencia' en el rubro agrícola con su gran disposición para invertir que se reflejan en las 25 000 Ha de tierra que han logrado adquirir en los valles de Chira, Virú, Chao, Santa, Chincha e Ica. Nuevamente, la acumulación de esta cantidad de capital sólo ha sido posible a través de un proceso de valorización en el extranjero. Así, a partir del manejo de los Dyer-Coriat, Camposol se convirtió en la primera agroindustria peruana en posicionar sus acciones en la bolsa de valores de Noruega constituyéndose como transnacional. Actualmente, debido a las fluctuaciones en este país, se han mudado a la bolsa de valores de Chipre incrementando aún más el valor de sus acciones y el capital del que disponen. Esto sumado al poder económico de la familia Dyer-Coriat que además tienen inversiones en el rubro pesquero con Copeinca, en el rubro minero con Apurimac Ferrum y pronto en el rubro inmobiliario con I&C Viviendas, ha facilitado la conexión de Camposol con mercados y clientes privilegiados.

SAVSA en cambio, es una empresa controlada por Miguel Nicolini, sobreviviente del antiguo grupo familiar Nicolini absorbida luego por el Grupo Romero. A diferencia de Danper y de Camposol, esta empresa comenzó adquiriendo 150 Ha de tierras por 1994 otrora propiedad de las quebradas procesadoras, en las que comenzó directamente con el cultivo de espárrago para la exportación. A partir de ello, fue poco a poco adquiriendo más propiedades en las subastas del PECH hasta expandirse hacia los valles del Santa y de Ica y convertirse en una gran agroindustria que actualmente logra facturar hasta 100 millones de dólares

al año. Su participación en los mercados y su capacidad comercial en el espárrago se ha visto sin embargo, afectada de manera significativa por los altos costos de mano obra.



Foto N°2: Parte del fundo de 5000 Ha de SAVSA. Se aprecian las tierras arenosas características de estos lotes y las cientos de hectáreas de espárrago que se siembra. Abajo, a lo lejos, Santa Elena.

Esto parece ser un común denominador en las tres agroindustrias. Tanto Camposol, Danper y SAVSA se han visto obligados a elevar los precios de sus productos al verse incrementados también sus costos productivos hasta en un 50%. Este problema tiene como centro la incapacidad de mantener la fuerza trabajo a su servicio por el pésimo ambiente de trabajo que predomina en las fábricas²⁵. Por un lado, la flexibilidad de la Ley de Promoción Agraria les permite

²⁵ Véase Málaga y Pacheco (2009) para el caso de la industria iqueña.

a las agroindustrias adecuar sus regímenes laborales a sus campañas productivas; implementando así contratos laborales de 3 meses y mecanismos como los 'descansos temporales' para excluir trabajadores sin despedirlos. Por otro lado, sin embargo, les da también carta libre para explotar a sus obreros que generalmente salen ahuyentados de ese ambiente laboral:

[...] una vez yo estaba cosechando alcachofa, me iba riendo con mi compañera, pero íbamos avanzando. Entonces vino un supervisor y me comenzó a gritar 'señora usted viene aquí a trabajar o a reírse' Yo le respondí 'pero si estamos avanzando' (me respondió) '¿me está contradiciendo a mí señora? ¡Suspendida!' (Trabajadora agrícola local)

Además de una cuestión de trato, la poca flexibilidad del horario no permite tampoco que mujeres con niños pequeños puedan acceder a estos trabajos que requieren un alto rendimiento y concentración. En el procesamiento de alcachofa por ejemplo, cada trabajador debe cortar 40 corazones en un minuto. Pocos son entonces los trabajadores estables que se tiene en planta y en el campo, mientras que más terminan por abandonar las fábricas y ocuparse en el espacio agrícola de los Centros Poblados como Santa Elena. En épocas de alta demanda como las cosechas, las agroindustrias sufren demasiado con la escasez de mano de obra.

Esto las ha obligado incluso a traer trabajadores desde la sierra y selva para completar las labores agrícolas pendientes. Así, además de los beneficios extra que se les otorga como a cualquier otro asalariado (almuerzos, canastas, víveres y bonos), a estos trabajadores hay que mantenerlos: "A ellos tenemos que darles además de su salario y su comida, su casa. Es todo un costo para nosotros, pero es preferible eso que perder en producción" (Alto funcionario, SAVSA).

Al ser una agroindustria azucarera en cambio, Agroindustrial Laredo tiene una dinámica de trabajo bastante diferente a las otras tres que hemos venido describiendo. En tanto su producto principal es el azúcar industrial, su planta está diseñada para procesar con la menor cantidad de operarios posible el mayor tonelaje de caña de azúcar posible. En ese sentido, toda la fábrica es un conjunto de máquinas con procesos inter-conectados con el fin de transformar el zumo de

la caña: “la caña se deposita en la faja transportadora, y ya las máquinas hacen casi todo el trabajo” (transportista, operario de Laredo).

Esta alta mecanización de Agroindustrial Laredo es sin embargo, bastante reciente. Hasta 1998, Laredo era una Cooperativa Agraria azucarera que, expropiada de la anterior hacienda azucarera del mismo nombre, tenía un proceso industrial que implicaba una mayor participación de fuerza de trabajo. Sea en procesos como el lavado o el corte de la caña ya limpiada, los trabajadores socios de la Cooperativa eran parte central del proceso productivo. Sólo a partir de la quiebra de esta compañía, y de la compra de Laredo por el grupo colombiano La Manuelita S.A. en una subasta del Estado es que la planta procesadora comienza a aumentar drásticamente su rendimiento hasta llegar a procesar las 24 horas del día en la actualidad. Este cambio tecnológico está en relación directa con la gran expansión de sus propiedades a partir de las subastas del PECH. Estas nuevas tierras que se traducen en miles de nuevos cultivos le han permitido a Laredo alcanzar este nuevo ritmo productivo y mayor competitividad con otras azucareras liberteñas.

El mantenimiento de su negocio sin embargo, está muy atado a la variación de los precios internacionales del azúcar que siguen la modalidad de *commodity*. Así, las variaciones en la producción de países como India o China pueden marcar precios altísimos como bajas catastróficas para esta industria. Es por ello que a diferencia de otras agroindustrias azucareras que producen para el consumo humano, Laredo ha preferido mantener como producto principal el azúcar industrial. De esta manera, si bien incapaces de competir en el mercado internacional con las azucareras colombianas o cubanas, Laredo se ha constituido como el principal abastecedor de azúcar industrial para otras empresas de alimentos y bebidas en el mercado nacional como Coca Cola, Nestlé o Alicorp. Sólo Cartavio (Chicama) representa actualmente una competencia en este rubro.



Gráfico N°2: Evolución del precio internacional del azúcar a mayo del 2015
(Fuente: Asocaña)

De lo visto en todos estos casos, nos interesa resaltar el vínculo entre la gran propiedad de la tierra, el acceso a nuevos mercados y las lógicas del proceso productivo. Hemos visto en cada trayectoria cómo la capacidad de concentrar y componer gigantescos fundos ha sido fundamental para el acceso de estas empresas a los mercados internacionales y nacionales de alimentos procesados y derivados: unas eran apenas procesadoras, otras cooperativas, otras simplemente no existían y a partir de estas adquisiciones han logrado las condiciones productivas mínimas para constituirse efectivamente como agroindustrias competitivas. La dimensión de la propiedad sumada a la gran inversión realizada por sus accionistas ha asegurado su superioridad frente a otros actores al interior de las cadenas productivas en las que participan. La acción del Estado a través del PECH y de otras leyes que hemos nombrado ha sido constitutiva de este poder.

Es necesario advertir sin embargo, que la complejidad que estos mercados han alcanzado en cuanto a requerimientos de calidad, niveles de competencia y variabilidad de sus demandas en productos y cantidades (cf. Gómez 2007) exige un proceso productivo altamente eficiente. No basta con la gran propiedad de la tierra como seguro de una capacidad productiva competitiva. Se hace necesario modelar la explotación agrícola con el fin de obtener 1) un alto rendimiento de la tierra, sobre la que se ejerce un control y evaluación constante antes y durante

su producción que apunta a mantenerla siempre en las mejores condiciones posibles. Para ello, el uso racionalizado de nuevas tecnologías como el riego presurizado, los grandes invernaderos, y de insumos industriales como semillas mejoradas o agroquímicos es clave. Sobre este espacio se aplica 2) una fuerza de trabajo altamente productiva: una mano de obra barata, vigilada y controlada al máximo con metas productivas por horas y días, que en cuanto sea posible es desplazada cada vez más por las máquinas o por procesos mecanizados como en el caso de la caña.

2.2 Los contratos de arriendo. Hacia un control centralizado del espacio.

Fuera de sus propiedades, uno de los principales y constantes intereses de las agroindustrias es incrementar sus áreas de explotación. Si bien las tierras arenosas propias de los suelos de sus fundos son los más ideales para la producción de espárrago, son poco adecuadas en cambio para productos como la berenjena, el zapallo o la alcachofa que se desarrollan mejor en terrenos gredos o arcillosos. La gran demanda de producción a la que tienen que atender –sobre todo de alcachofa procesada- ha generado la necesidad de buscar más y mejores espacios de cultivos fuera de sus dominios. En Santa Elena esto ha terminado por constituir un flujo económico entre agricultores y empresas, por el cual los primeros se han convertido en proveedores de tierras de las segundas. De esta forma, no sólo es a través de las subastas del PECH, sino mediante contratos de arriendo que las agroindustrias han podido ampliar su territorio de explotación (véase también Marshall 2008).

En un inicio sin embargo, esta oferta fue recibida con mucho escepticismo por parte de los agricultores. Así, cuando en el 2002 Danper ingresó a arrendar tierras a la localidad con el fin de producir alcachofas, este tipo de transacción de la tierra aún era limitado entre los mismos agricultores quienes preferían en su mayoría cultivar sus propiedades. La desconfianza fue entonces la primera reacción: “Nosotros no sabíamos en un comienzo, como iba a funcionar, cómo iba a ser el contrato. Mejor cultivamos nosotros decíamos, o si no se lo doy a fulano que lo conozco” (pequeño propietario, ex-agricultor).

No fueron entonces los agricultores históricos, quienes habían accedido a la tierra durante el proceso de parcelación o el coloniaje, sino los nuevos medianos propietarios quienes pusieron sus tierras a disposición de las empresas. Hablamos de los empresarios trujillanos y de las medianas propiedades que conformaron mediante la compra de tierras durante la crisis de comienzos del 90'. Lejos de ponerlas a producir, estos empresarios se habían dedicado hasta ese momento al arriendo de sus parcelas a los colonos de locales, por lo que vieron en las agroindustrias mejores postoras para sus propiedades. Así, con menos de 10 Ha, Danper y otras empresas menores como Josymar comenzaron a arrendar tierras y a experimentar con éxito el cultivo de alcachofa en el sector de Frontón Bajo. Campaña a campaña, al irse expandiendo estos arriendos, más medianos propietarios presentes en esta zona participaron de estos contratos de arriendo.

Para el 2004, la idoneidad de las tierras de Santa Elena para la plantación de alcachofa consolidaron entonces una alta demanda de arriendos de tierra: “cuando empezamos y vimos como daba (la planta de alcachofa) aquí, al toque la empresa dejó de cultivar en los fundos y se elaboró un plan de arriendos en Santa Elena, El Carmelo y Huancaco” (Ingeniero de campo, Danper). Era necesario entonces, posicionar este tipo de contratos como una oportunidad atractiva no sólo para los medianos sino para los pequeños agricultores. Para ello, las agroindustrias tuvieron como estrategia principal elevar el costo del arriendo que pasó de S/. 750 la Ha al año a S/. 3500 y posteriormente, a s/. 4000.

Motivados por la falta de capital para sembrar por su propia cuenta cultivos no tradicionales y sobre todo por el pago ofrecido, los pequeños agricultores comenzaron a arrendar sus propiedades. Esto bajo el costo de la exclusión y total desvinculación con la que es/era su tierra durante la duración del contrato: 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 (Marshall 2008: 569-570). De esta manera, ya para el 2006 las empresas conseguían arrendar en Santa Elena 420 Ha –más de 20% del territorio del espacio agrícola Centro Poblado- e involucrar con ello a más de 80 agricultores en estos contratos y en esta (no) relación con sus tierras.

El arriendo sin embargo, es una relación productiva que no comienza ni termina en la cesión de las parcelas. Apenas se inicia la cosecha del maíz amarillo a fines del verano, los ingenieros y técnicos de las agroindustrias se reúnen para recibir el plan de arriendos que los gerentes comerciales han elaborado en razón de los objetivos productivos de cada año. Una vez definida la cantidad de hectáreas a arrendar, estos mismos técnicos van observando las parcelas de sus áreas a cargo, y a su vez van recibiendo ofertas de arriendo de parte de los mismos agricultores interesados en poner a disposición sus tierras. Pasan de ser entonces pequeños agricultores a sólo tener la categoría de pequeños propietarios.

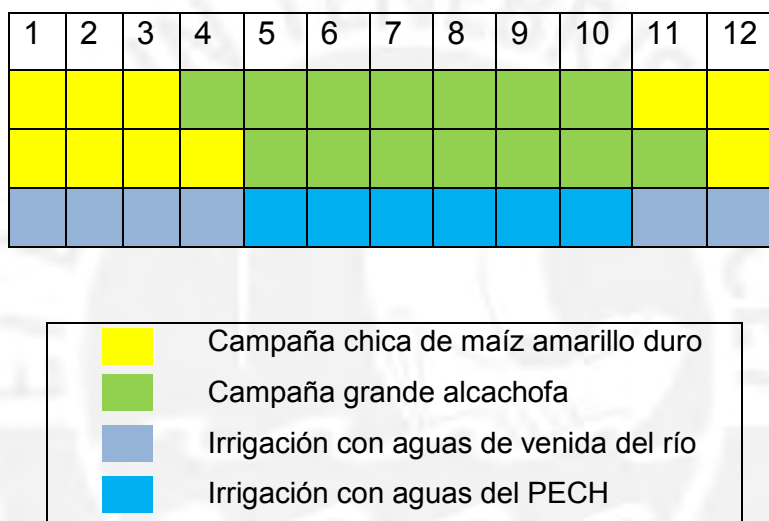


Gráfico N°3: Ciclo agrícola anual en Santa Elena

En ese sentido, si bien la relación de confianza y amistad previa que estos pequeños propietarios tienen con los ingenieros es importante para efectuar estos contratos, lo trascendental para estos técnicos es la calidad de los suelos que se van a arrendar. Así, antes de siquiera considerar un contrato, primero éstos realizan una evaluación ‘a la vista’ del estado del terreno –el tipo de tierra, la cantidad de plagas- para luego mediante una evaluación técnica –que califica el nivel de la capa freática, el nivel de minerales del suelo, y otros, determinar la idoneidad de estas parcelas para sus cultivos: esto es, un terreno preferentemente gredo/arcilloso en el que se pueda obtener las condiciones

óptimas para reproducir el control del espacio que ejercen sobre sus propios fundos. A excepción del sistema de irrigación, que a diferencia del riego presurizado y por goteo²⁶ se da por gravedad en las tierras de Santa Elena, mediante el arriendo las agroindustrias apuntan precisamente a alcanzar un alto rendimiento de la plantación que asegure además una producción de calidad mediante la aplicación de fuerza de trabajo regulada y el uso racionalizado de insumos químicos.

Para ello, se ha establecido una organización del trabajo segmentada que está orientada a especializar al personal: existen grupos que realizan las fumigaciones, otros que hacen los riegos, otros que se encargan de las cosechas; otros que siembran, deshojan y aporcan; y finalmente, los ingenieros, que determinan las tareas en cada campo y la cantidad de personal necesario para realizarlas. En cada una de estas etapas encontramos además a un supervisor, que a diferencia del ingeniero que dirige la dimensión técnica del manejo de la tierra, se encarga de controlar la rapidez y la eficacia de la fuerza de trabajo aplicada por los asalariados: “Nosotras cosechábamos y detrás nuestro en cada fila iba **el caporal** de la empresa, revisando si habíamos sacado todas las alcachofas. Si dejábamos algo nos gritaba para que pusiéramos atención” (Cosechadora de maíz, ex-trabajadora de Camposol. El énfasis es nuestro)

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 debido a la falta de rotación de cultivos ha incrementado significativamente la cantidad de aplicaciones de hormonas y venenos en las tierras arrendadas. Ante ello, la distribución eficaz de sus tecnologías e insumos, de sus trabajadores y de los supervisores por todas las tierras se hace más difícil de controlar para los ingenieros, quienes han optado por cambiar el régimen laboral para acelerar los

²⁶ “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.

procesos y poder acabar todos los campos. En cuanto lo vea necesario, éste ordena al supervisor que se deje de trabajar por día (8 horas/día) y se comience a trabajar bajo el régimen local de la tarea para poder avanzar más rápido las labores.

Esta distribución del trabajo por el espacio fundamentada en la rapidez y la segmentación del proceso productivo ha traído por supuesto, problemas de ejecución. Así, al realizar las visitas a estas tierras arrendadas encontrábamos quejas de los trabajadores por las deficiencias y consecuencias que traía consigo este tipo de manejo. Como nos mencionaba un regador:

Mira si tú ves aquí, el aporque está pésimo. Como contratan gente de la sierra, en la sierra no se hace aporque pues, no necesitan. Pero aquí (agarra la palana y trabaja la tierra) se hace así, bien hecho, se tapa toda la raíz (de la alcachofa). A veces tú incluso le preguntas al ingeniero y tampoco sabe porque como allá en sus fundos se hace a máquina. Entonces yo tengo que venir a regar con unos surcos todos deformes, superficiales. Así la planta se ahoga, yo que voy a hacer (Agricultor, trabajador agrícola local y regador de Camposol)

Como resultado, la mayoría de la producción en las tierras arrendadas no logra satisfacer ni la cantidad y ni la calidad proyectada por hectárea, impactando con esto en los objetivos productos y finalmente, en los planes de ventas de las agroindustrias.

Esto ha tenido como consecuencia un cambio en los criterios para el arriendo de la tierra. Éstos 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 de cultivos que ha tenido la parcela, la plantación que ha presente en el año anterior, el rendimiento que tuvo en las campañas pasadas, pero con mayor importancia ahora su ubicación respecto a las vías de transporte, y sobre todo el número de hectáreas puestas a disposición. Se preferirán a partir de este momento parcelas más grandes que eviten la fragmentación de la explotación agrícola en el espacio.

En la actualidad, el arriendo de grandes extensiones se ha generalizado entre las agroindustrias y ha facilitado a los ingenieros un control más eficiente de los campos a su cargo y una producción mayor: el transporte de sus trabajadores, la llegada de insumos al campo, la compra del agua y demás necesidades están más focalizadas. Las agroindustrias mudan así un proceso productivo disperso entre diversas parcelas a un patrón de arriendo centralizado en ciertas partes del territorio.

Los más favorecidos de esta nueva lógica de acceso a la tierra son en primer lugar, los nuevos medianos propietarios. Dedicados a otro tipo de negocios en la ciudad, éstos han encontrado en los contratos de arriendo una forma rápida 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. Estos empresarios trujillanos entonces, han pasado entonces de arrendar un parte pequeña de sus parcelas a ceder la totalidad o una cantidad considerable de ellas. En el fundo de Walter Peña Nery por ejemplo, Camposol y Danper vienen arrendando entre las dos cerca de 15 Ha las cuales aumentaron a 25 Ha durante el 2014 (fuente: Comisión de Regantes). Esto le ha permitido además aumentar sus propiedades mediante compra hasta casi 60 Ha, las que siembra (la parte restante) con caña de azúcar.

La visión de sus tierras como un capital que debe generar el máximo de ganancias y por defecto, su predilección por arrendar los convierte pues en sujetos ideales para estos contratos. Se han generado así vínculos de confianza y de preferencia en el tiempo, que apoyados en la predisposición de estos espacios y de estos propietarios representan para las agroindustrias la mejor oportunidad de hacer efectiva la lógica racionalizada de explotación de la tierra y obtener una producción con mayor rendimiento.

Los segundos más considerados para este tipo de contrato por las empresas son los antiguos socios que fueron favorecidos con 7 Ha durante el proceso de parcelación y que en la actualidad carecen de familia en Santa Elena. Además del tamaño y la ubicación central de sus propiedades como, la disposición de este tipo de propietarios a arrendar sus tierras es nuevamente un factor clave:

habiendo alcanzado los más viejos un rango de edad entre 70 y 85 años, y sin ningún hijo o heredero posible a quien encargarle la producción de sus parcelas, estos agricultores mayores edad se ven cada vez menos capacitados e indispuestos para trabajar la tierra. Muchos entonces, han encontrado en el arriendo hacia las agroindustrias una opción económica provechosa que les permite recibir además una cantidad considerable de dinero con la cual vivirán su vejez. Una parte la invertirán en la crianza de ganado vacuno o porcino o en algún pequeño negocio, y la otra será gastada en su subsistencia.

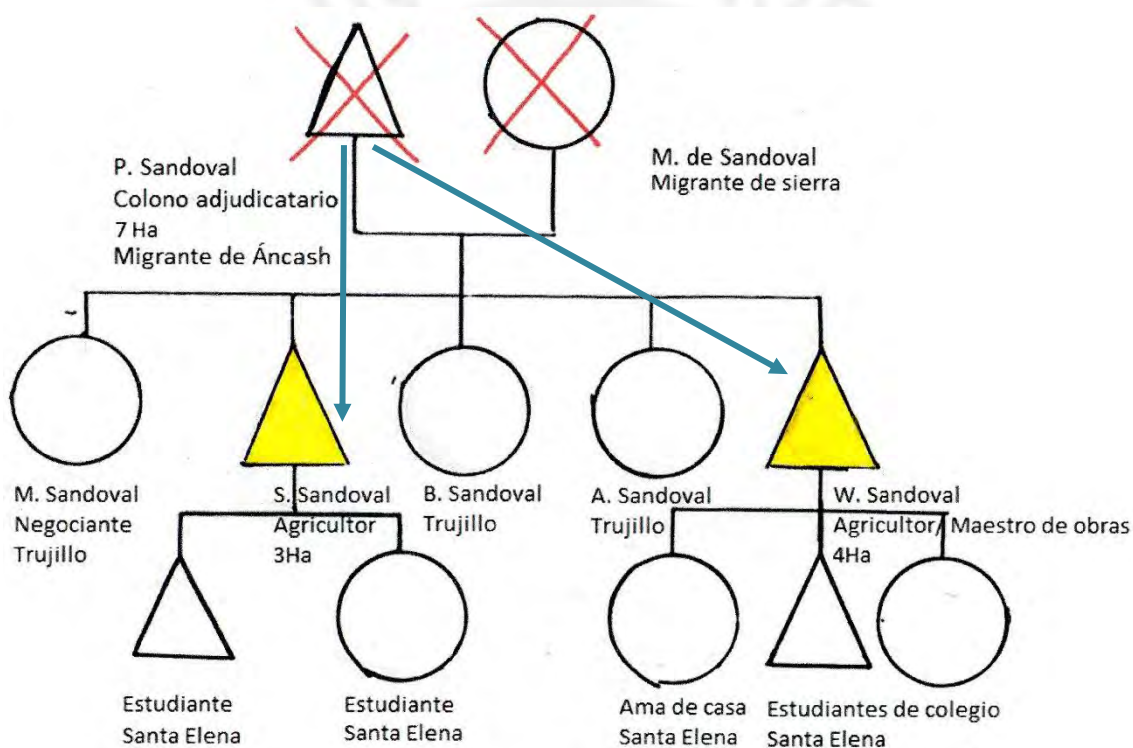
El resto de propietarios, entre medianos colonos y sus herederos, y pequeños propietarios si bien tienen menos participación en los contratos de arriendo con las empresas, están insertos más bien en las dinámicas de circulación local de la tierra. Veamos a continuación.

2.3 De 'quién debe' a 'quién puede' cultivar: Transformación en las lógicas de acceso a la tierra

Cuando en el 2002 las agroindustrias comenzaron a arrendar tierras en Santa Elena, la estructura de propiedad de la tierra en este espacio agrícola sufría ya un cambio significativo. Con el paso del tiempo, la mayoría de propietarios había envejecido y se veían incapaces o indispuestos a seguir produciendo su tierra, mientras que los más antiguos trabajadores de hacienda incluso ya habían fallecido. Al interior de las familias tradicionales se generalizaron entonces los procesos de herencia de padres a hijos, y con esto, la repartición de las propiedades en varias y más pequeñas parcelas. Hablamos precisamente de los pobladores más antiguos de la localidad, los colonos –entre adjudicatarios y de segunda generación; y los ex-peones de hacienda y futuros socios de la CAP que se favorecieron con la parcelación. Las relaciones de parentesco, que varían entre la preferencia/cariño y el deber/obligación entre padres e hijos, se constituyeron como la esfera de vínculos por la cual comenzó a circular la tierra de Santa Elena.

Observamos por ejemplo, en la Genealogía 1, la repartición de 8 Ha de tierras de un colono fallecido entre los diferentes hijos. Vemos en ese sentido, la

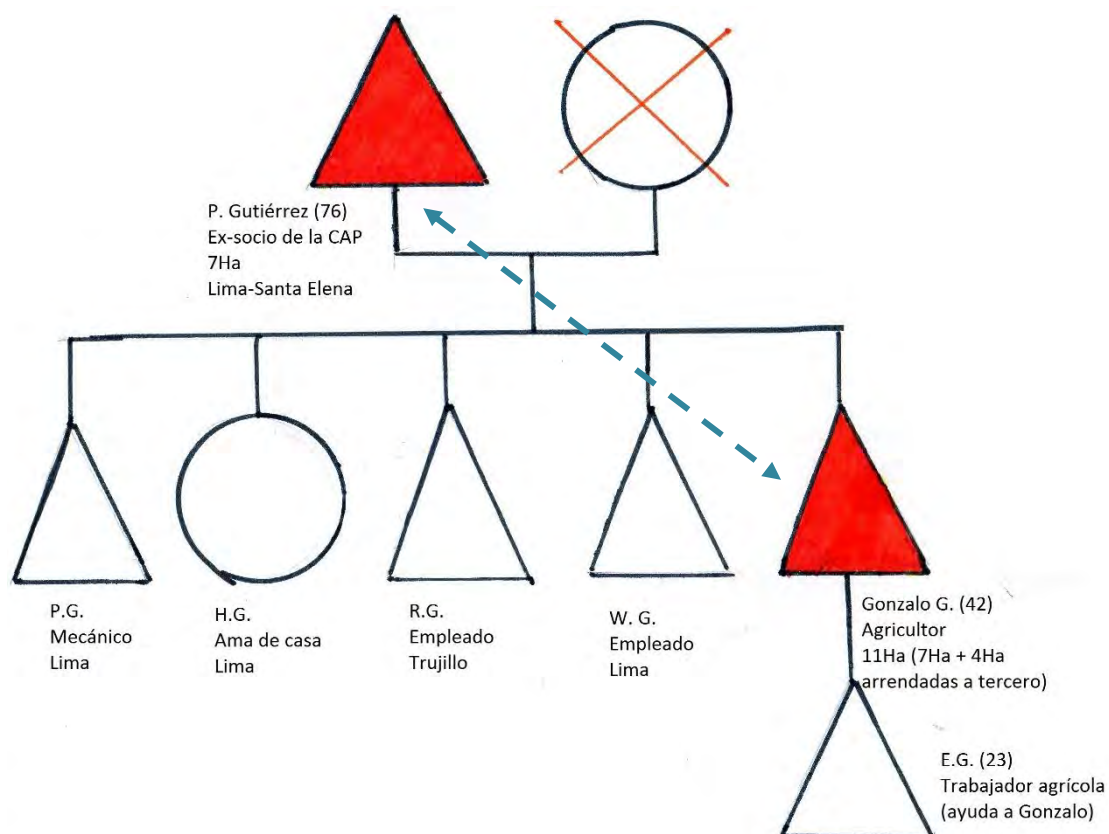
preferencia de género que privilegia a los hijos varones y deja sin tierra a las mujeres, y que favorece además al hijo menor con la mayor cantidad de Ha en la distribución. Como consecuencia natural, las hijas han quedado desvinculadas totalmente de la actividad agrícola y de Santa Elena mismo, mientras los varones han permanecido como pequeños agricultores cañeros –como veremos más adelante cultivo orientado a capitalizar a los agricultores- y participan activamente de la localidad. Lo importante a retener es que mediante este primer proceso de herencia, esta mediana propiedad histórica ha quedado dividida ahora en pequeñas propiedades que han continuado siendo explotada por los herederos.



Genealogía N°1: Familia Sandoval (fuente: elaboración propia)

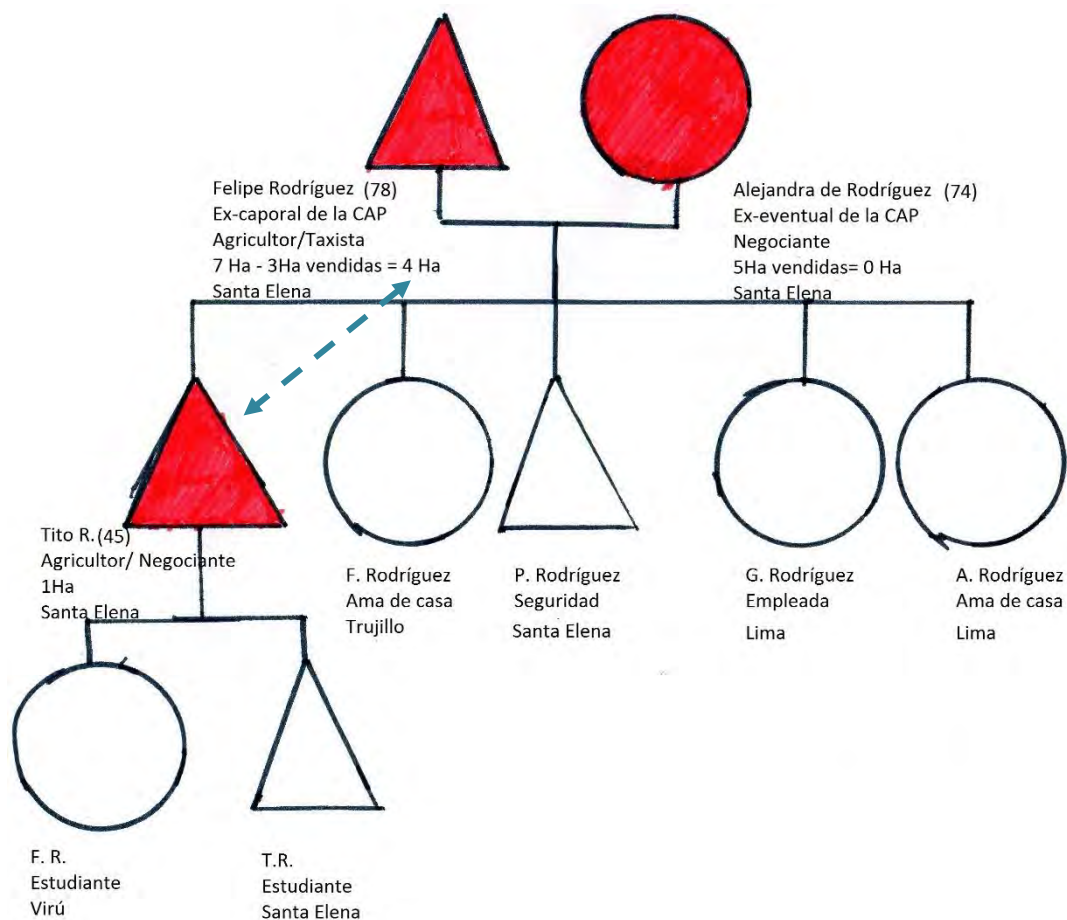
Diferente es el caso de las familias que presentamos en las genealogías 2 y 3. En el caso de la segunda genealogía, los numerosos hijos de este ex-socio de la CAP han realizado sus proyectos de vida fuera de Santa Elena y de la agricultura. Es por ello, que el padre aún vivo pero sin capacidad de producir la

tierra ha decidido dar en arriendo su propiedad al único de sus hijos que se ocupa con mayor éxito en la agricultura. Así, mientras el hijo agricultor tiene un acceso privilegiado a un número regular de hectáreas otorgado por el padre, éste obtiene de su propio hijo los medios económicos para subsistir. Mediante este segundo proceso de herencia se reproduce el lazo de parentesco mediante esta transacción, y se reproduce también la escala de la propiedad de la tierra total en mano de los herederos (Ver Genealogía 2)



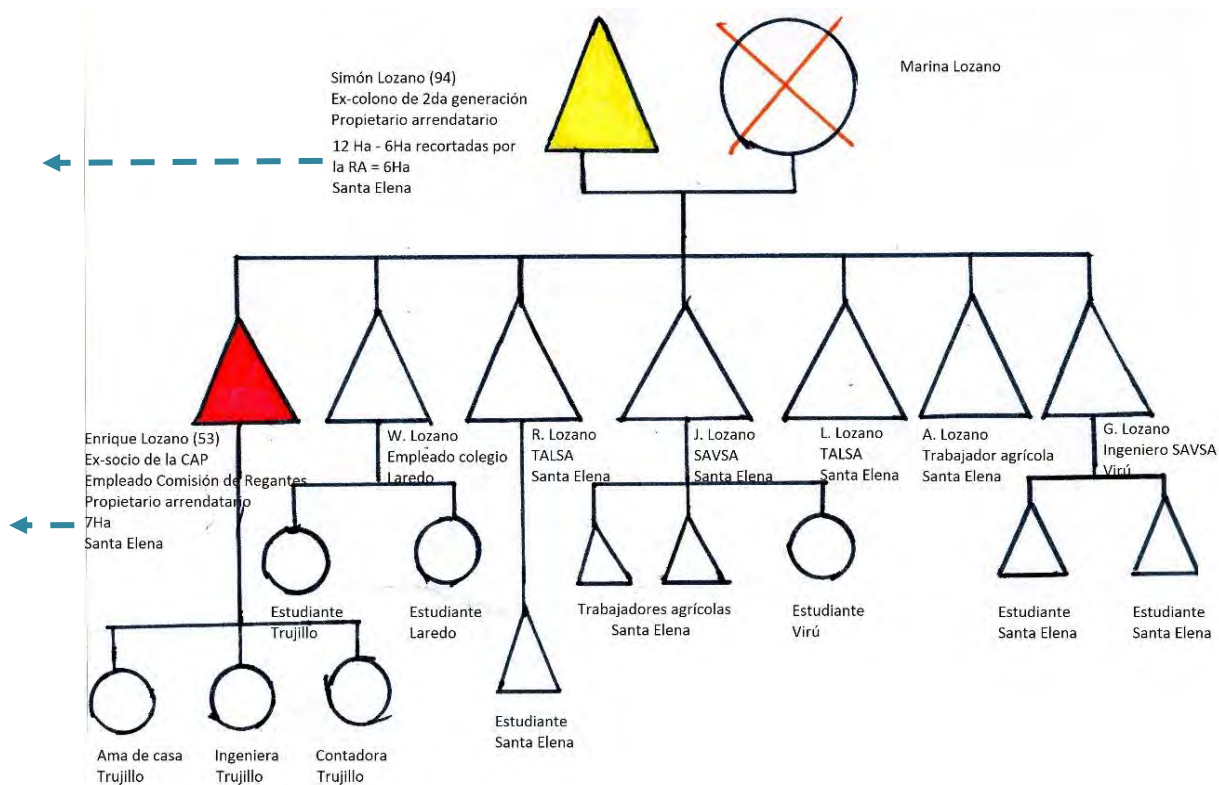
Genealogía N°2: Familia Gutiérrez (fuente: elaboración propia)

En la genealogía 3 en cambio, vemos un proceso de herencia similar en el que la posesión de la tierra termina dividiéndose en pequeñas parcelas. Después de haber vendido una parte de sus propiedades durante el periodo de crisis en los 90', el propietario –antiguo socio de la CAP- ha decidido dividir su posesión en dos: una explotada por él mismo para dedicarse a la caña y otra entregada en arriendo al único de sus hijos que se dedica, sin mucho éxito, a la agricultura.



Genealogía N°3: Familia Rodríguez (fuente: elaboración propia)

Para algunas otras familias de pequeños agricultores en cambio, el arriendo parcial de sus propiedades a terceros se convirtió en la principal de sus opciones económicas. Como lo vemos en la Genealogía 4, este antiguo colono de hacienda ya impedido físicamente para trabajar ha puesto en arriendo una porción de sus tierras. A pesar de que cuenta con siete hijos varones, la mitad de ellos no se dedica a la agricultura, y la otra mitad no se encuentra en una situación económica estable para financiar una explotación de estas dimensiones. Lo mismo ha sucedido con el único de sus hijos que accedió a tierras durante el proceso de parcelación. En este último caso, la tierra también queda dividida en pequeñas posesiones controladas ahora por terceros.



Genealogía N°4. Familia Lozano (fuente: elaboración propia)

Observamos entonces que estos procesos de traspaso que comienzan a desarrollarse en el seno de las familias propietarias abre la posibilidad para que otros propietarios en mejores condiciones, sus herederos y los trabajadores agrícolas locales capitalizados expandan sus explotaciones mediante el arriendo. Se posicionan así tres grupos distintos de agricultores: 1) herederos de la tierra que en su mayoría cultivan sólo sus pequeñas parcelas, 2) herederos de la tierra que han expandido sus explotaciones mediante el arriendo a otros propietarios locales que no las cultivan, 3) y familias migrantes de trabajadores sin tierra que comienzan incipientemente a arrendar tierras a algunos propietarios locales.

Para el 2004, las dinámicas de traspaso de la tierra se intensificaron aún más cuando las agroindustrias comenzaron a implementar los contratos a terceros²⁷. Como profundizaremos en el siguiente capítulo, éstos permitían a los agricultores constituirse ya no sólo como arrendatarios, sino como productores y

²⁷ Véase capítulo 3 y 4 en donde se profundiza este tipo de relación productiva.

proveedores de alcachofa. Con esto se abrió la posibilidad para los locales de acceder a la cadena productiva agroindustrial en una posición aparentemente más beneficiosa y sin la necesidad de poner a disposición sus tierras. Poco a poco, mientras se comenzaron a ver experiencias exitosas de ganancia bajo esta modalidad, más agricultores fueron interesándose en producir y expandir sus explotaciones de alcachofa: la demanda por arrendar tierras para este cultivo se incrementó súbitamente. Se generalizaron así, los precios de arriendo ofrecidos en un inicio por las agroindustrias (de s/.3500 hasta s/.4000), y se convirtieron en el precio regular para las transacciones alrededor de la tierra al interior de la localidad.

Para los propietarios, el arriendo deja de ser sólo una forma de sustentarse ante la imposibilidad de producir sus parcelas, y se torna más bien una oportunidad económica bastante atractiva: “aquí los que más (tienen tierra) arriendan, ya nadie que es dueño (propietario) cultiva, imagínese tienen 7 Ha: que les den cuatro mil soles por Ha al año, ya tienen la vida resuelta” (Trabajador agrícola migrante). De esta manera, la gran mayoría sino la totalidad de propietarios antiguos dispuso permanentemente sus tierras al arriendo, ya se agroindustrias pero también locales. De la misma forma, para algunos de los herederos de propiedades bastante divididas y convertidas en pequeñas ‘pozas’ de 1 o 2Ha, el arriendo se constituyó como la forma más provechosa de poner en valor sus tierras. Este el caso de las mujeres propietarias por ejemplo, históricamente menos favorecidas en los procesos de herencia y apartadas de la actividad agrícola.

No fueron entonces los agricultores tradicionales aquellos en aventurarse en la producción de alcachofa a mayor escala; sino más bien las familias de trabajadores agrícolas sin tierra que fueron abriéndose camino en este tipo de cultivos no tradicionales. Para estos migrantes, la articulación de su cultivo a las cadenas de producción agroindustriales significó en la práctica la posibilidad real de acceder a un mayor capital y expandir sus explotaciones como no lo habían hecho antes. Por estos años las tierras de Santa Elena recién empezaban a ser sembradas con alcachofas: el nivel de nutrientes que precisaba en el suelo era increíblemente óptimo, las plagas eran casi inexistentes y el clima se mantenía estable todavía. Estas primeras campañas significaron pues, costos de

producción menores y ganancias inusitadas que les permitieron a estos migrantes ir ampliando sus campos de cultivos arrendados hasta constituirse en la actualidad como medianos agricultores que manejan arriendos de entre 10 hasta 34 Ha en Santa Elena.

A este temprano boom de la alcachofa se terminaron por acoplar también el resto de herederos de la tierra, aunque con una lógica más conservadora: explotando las 3 a 7 Ha dejadas o arrendadas a sus padres, o en otros casos, integrándola mediante el arriendo de las partes al resto de sus hermanos dedicados a otras actividades. Como lo trabajaremos en el siguiente capítulo, a diferencia de los migrantes, sólo algunos herederos han optado por expandirse más de esos límites y buscar mayor ganancia, por lo que regularmente se quedan explotando sus propiedades o tranzando la tierra con sus familiares. Lo importante de notar es que en este momento la alcachofa deja de ser un cultivo marginal y se posiciona como una de las principales plantaciones de la campaña de invierno en el ciclo agrícola de Santa Elena.

Con este cambio se transformó además del precio, la duración de los contratos de arriendo. Así, los contratos por 6 meses/por campaña que usualmente eran establecidos para la producción de maíz fueron desplazados rápidamente por la demanda de tierra para alcachofa que se traspasaba más bien en contratos anuales. Estos nuevos arreglos no sólo devinieron –como ya vimos– en una mejor paga para los propietarios, sino una sola negociación al año por sus parcelas. En este escenario, los agricultores antiguos que pretendían seguir dedicándose al maíz en mayor escala bajo los antiguos términos de precio y temporales fueron los más perjudicados y finalmente, terminaron siendo excluidos de las dinámicas de arriendo:

Yo tenía 12 Ha de maíz me acuerdo, 3 eran de lo que me había dejado mi padre y lo otro lo arrendaba yo. Pero ya lo tuve que dejar porque se malogró el negocio. Osea que como la empresa ya pagaba 4000 soles, los dueños también querían 4000 ya si tú le decías que sólo querías arrendar para maíz por menos plata no te daban la tierra. Mejor se buscaban otro que sí le arriende para alcachofa. Ya me quedé con las tierras que tenía nomás. (Pequeño agricultor, heredero de socio de la Cooperativa)

Otros que también fueron excluidos del acceso a la tierra con este proceso fueron los nuevos trabajadores agrícolas que llegan hasta la actualidad migrando desde la sierra. A diferencia de sus antecesores, el jornal que reciben estos nuevos migrantes no les da la posibilidad de pagar los altos precios de arriendo que se manejan ahora, ni mucho menos para comprar alguna propiedad. Sólo algunos pocos han logrado hacerse de un cuarto hectárea o media hectárea para el cultivo de maíz por el favor de algún amigo propietario, pero son casos bastante excepcionales.



Foto N°3: Trabajadora recientemente migrada de Huamachuco alimenta a sus huachos u ovejas al borde de una propiedad de 4Ha de maíz. Atrás, las vacas del propietario se alimentan de la chala regada en el campo.

Vemos entonces que Santa Elena se ha convertido en un espacio agrícola en el que el arriendo es la principal forma de acceder a la tierra frente a las lógicas de

herencia y de compra y venta. La tierra dejado de ser para muchos agricultores un espacio de trabajo, y por tanto además, trabajar la propia tierra ha dejado de ser una actividad que define un status significativo en la localidad y se ha convertido más bien en un espacio a tranzar, en “**un bien que se valora**, nunca se vende, se arrienda pero no se vende” (propietario, heredero de colono. El énfasis es nuestro). En la actualidad, la tierra es producida cada vez menos por los propietarios históricos y es dominada cada vez más por estos agricultores arrendatarios y migrantes.

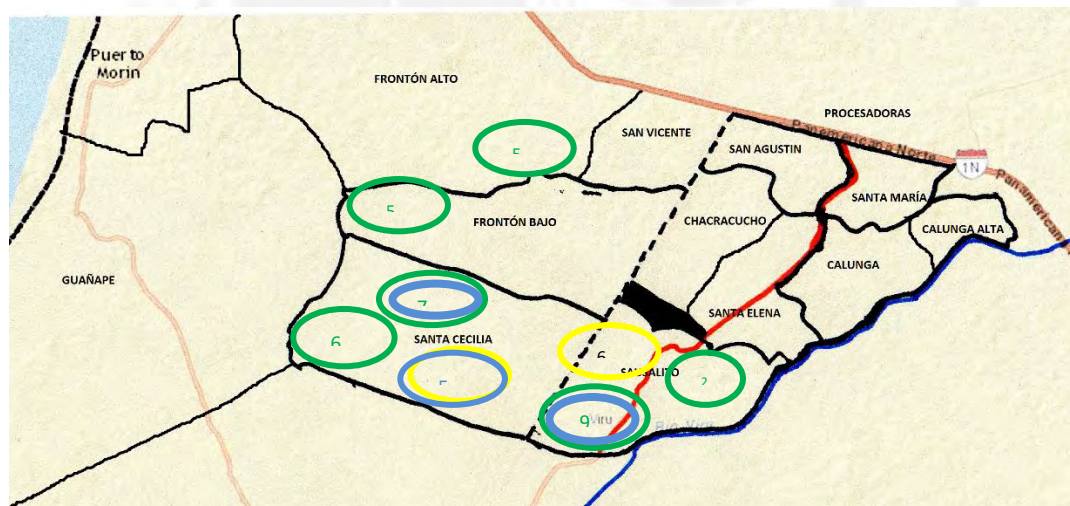
Los únicos propietarios en Santa Elena que han tenido una participación un poco más limitada en esta nueva dinámica de circulación local de la tierra son algunos ex-colonos de hacienda aún vivos. Para éstos agricultores, el sacrificio que hicieron para obtener la tierra, rozando los monte y trayendo agua de ‘donde no había’, sigue teniendo un significado en la actualidad: “Para mí es imposible arrendar señorita, ¿cómo le voy a dar mi tierra a cualquiera de estas gentes? Le echan lo que quieran (como químicos)” (Agricultor, ex-colono de 2da generación).

Encontramos algunos casos entonces, que agricultores de más de 90 años siguen liderando el cultivo de sus tierras con ayuda de sus hijos, y se niegan en efecto, a tranzarlas en contratos. Ni con los agricultores locales, ni con las agroindustrias. En otros casos en cambio, ante la ausencia de hijos dedicados a la agricultura arriendan sus tierras con mucho recelo a locales de mucha confianza y prefieren además continuar con ellos todas las campañas.

Cuando a mediados de octubre el inicio de la cosecha de alcachofa anuncia el fin de la primera mitad del ciclo agrícola, y con esto el cumplimiento de la mitad de los contratos de arriendo, los propietarios de las tierras y los agricultores arrendatarios –pequeños y medianos- salen unos a ofrecer tierras y otros a pedir las con el fin de asegurar sus arriendos proyectados para el siguiente año agrícola. Propietarios antiguos, sus herederos de parcelas completas o fragmentadas, herederos que arriendan, y trabajadores agrícolas migrantes desde sus diversas posiciones, comienzan una disputa directa por la tierra. Así, mientras los agricultores interesados públicamente en arrendar una mayor cantidad de Ha reciben variadas ofertas de parte de diversos propietarios con

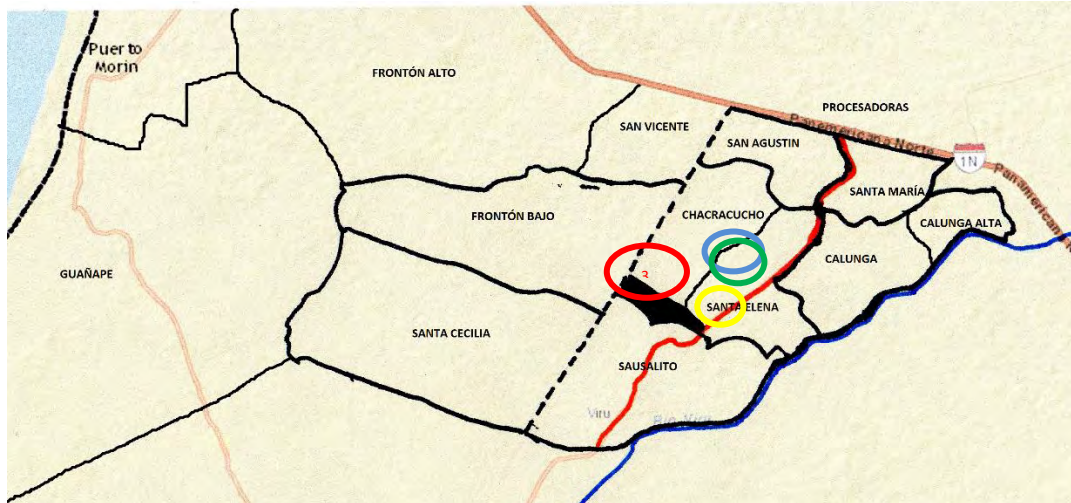
parcelas de tamaño regular; los demás agricultores, interesados quizá en arrendar sólo 1 o 2 Ha tendrán que buscar ellos mismos entre algún propietario que todavía no haya establecido contrato.





La lógica de la oferta y demanda de tierra sin embargo, no es en absoluto arbitraria. Al igual que las agroindustrias, los agricultores también tienen preferencias al momento de arrendar y despliegan estrategias según sus intereses. Una primera cuestión fundamental en su búsqueda es la limpieza de los suelos: que las tierras hayan rotado de cultivos por más de un año, o en su defecto y lo que más se pone en práctica, que los suelos muestren no estar severamente contaminados. Como observamos en el Croquis productivo 1, los medianos arrendatarios pueden salir incluso a buscar tierras por sectores alejados como Santa Cecilia para conseguir los terrenos menos expuestos al cultivo de alcachofa. A diferencia de lo que vemos en Croquis productivo 2, donde un agricultor heredero viene produciendo y arrendando hectáreas en el mismo sector desde hace tres campañas.



	Arriendos campaña 2012	11 Ha
	Arriendos campaña 2013	21 Ha
	Arriendos campaña 2014	34 Ha

Croquis productivo N°1: Arriendos de agricultor T.I., antiguo trabajador agrícola migrante, durante los años 2014-2015 (fuente: elaboración propia)



	Propiedad heredada	3 Ha
	Arriendo campaña 2012	2 Ha
	Arriendos campaña 2013	2 Ha
	Arriendos campaña 2014	2 Ha

Croquis productivo N°2: Explotación -entre propiedad y arriendos- de agricultor G.M. heredero socio de CAP, durante las campañas 2014 y 2015 (fuente: elaboración propia)

En ese sentido, el precio que un agricultor pueda ofertar o el precio regular que un propietario está dispuesto a aceptar está en razón primero del estado y las condiciones de la parcela. Así, mientras por tierras que están sumamente plagosas o que están más alejadas de la carretera se puede llegar a pagar hasta 3000 soles, por otras tierras altamente demandadas –vírgenes y/o bien posicionadas- los precios pueden superar los 4500 soles al año. Si bien el control del proceso productivo y de la mano de obra en un espacio tan extenso se hace más complejo; se espera que con tierras más ‘vírgenes’ la plantación de alcachofa tenga un rendimiento mayor e implique un menor costo de producción.

Esto no significa sin embargo, que las relaciones familiares o de amistad estén excluidas de la transacción. Por el contrario, en tanto Santa Elena sigue siendo un espacio bastante local, la mayoría de pobladores se conoce entre sí y pone en juego esta confianza y cercanía para obtener ventaja sobre el precio y sobre la compra frente a otros agricultores. Así, los que buscan tierras para arrendar

esperan poder arreglar un precio justo con sus amigos propietarios, a pesar de que tengan otras ofertas, pues les aseguran cancelarán la deuda a tiempo o con la mayor anticipación. En esta misma línea es que los hijos que trabajan las tierras de sus padres pagan también un arriendo que beneficia a ambos: mientras los primeros consiguen precios más módicos por estas propiedades, el dinero que reciben los más viejos es una forma de manutención para ellos.

Por su parte, aquellos que ponen sus tierras al alquiler esperan como mínimo que aquel que produzca sus parcelas la devuelva en caso de no arrendarla más, tal como fueron entregadas. Esto es: con los canales de irrigación y las botaderas de agua en buen estado, con toda la maleza sacada desde raíz, etc. Y por supuesto, tan importante como lo primero, esperan como mínimo alcanzar precio estándar de arriendo para sus propiedades:

Yo le voy a dar vuelta (barbechar) mi caña, ya me ha ofrecido (por mi tierra) ese que le dicen el colorado, me va a pagar 4000 exacto. Con eso ¡ya! Voy a repotenciar esta tiendita y a comprar unas máquinas. [...] Como mi tierra está *nueva*, ya lo tengo asegurado con él [*¿y si te ofrecen más?*] Ya pues si viene alguien más antes de que cierre contrato me voy con el otro. (Agricultor, heredero de colono adjudicatario. El énfasis es nuestro)

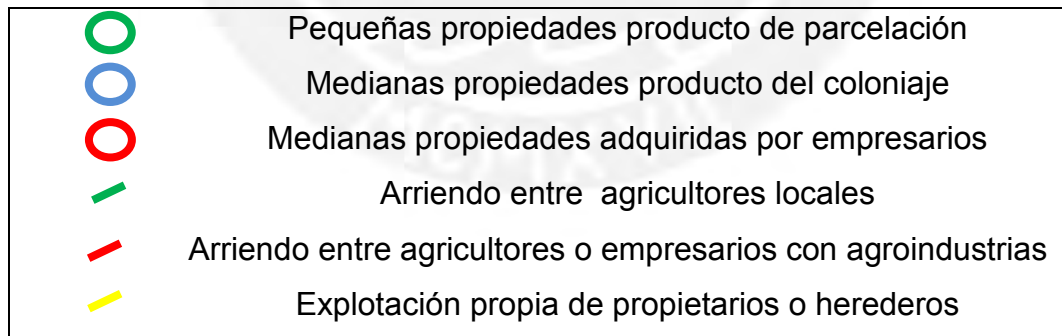
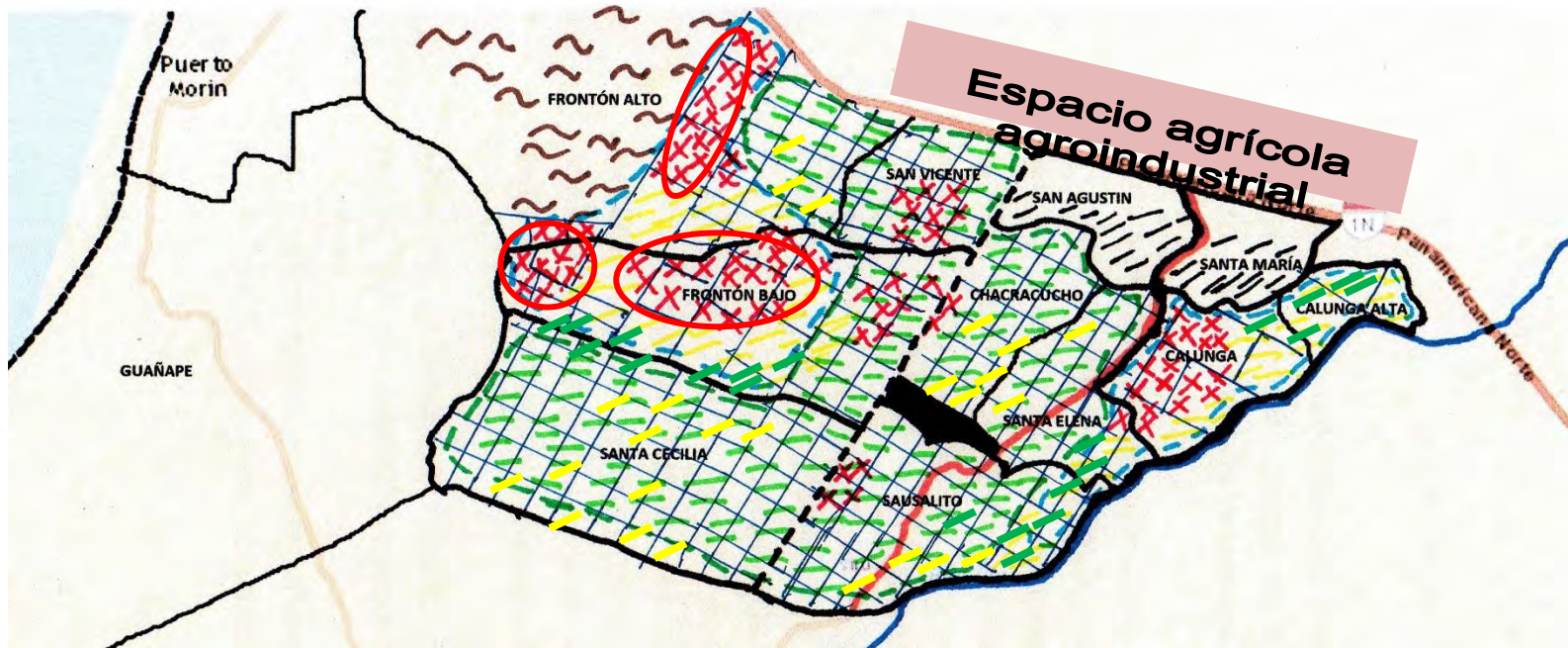
El arriendo entre agricultores es pues de una naturaleza distinta al arriendo que se genera con las agroindustrias: implica un conjunto de vínculos amicales y parentales previos, y además, genera una relación posterior. Quien deje a un precio alto una propiedad que no está en buen estado perderá la confianza del amigo y además será desacreditado entre los agricultores locales, lo mismo para quien aprovechándose de su posición o de una baja oferta de tierras ofrezca precios más bajos a los propietarios más pequeños. Se hará entonces la fama de tacaño o de aprovechado. Advirtamos, este es un intercambio en el que no sólo es central el objeto –la tierra, sino que mediante la transacción de ella se posicionan los actores que la intercambian (cf. Graeber 2013).

A lo largo de este capítulo hemos ido trazando lo siguiente: cómo la intersección de dos procesos, 1) el cambio en las reglas de acceso a la tierra a partir de la inserción de los contratos de arriendo por parte de las agroindustrias y 2) el proceso interno de herencia de la tierra en la localidad han terminado por transformar radicalmente la estructura y la dinámica del espacio agrícola: uno

organizado y disputado entre nuevos y antiguos actores – históricos, migrantes, empresarios- que desde nuevas posiciones –propietarios, agricultores- trazan y se distribuyen la tierra poniendo en juego nuevos vínculos y valoraciones sobre ella.

Observamos entonces una nueva configuración del espacio: 1) la otrora área de la CAP en la que predomina el arriendo entre agricultores locales como principal forma de acceso a la tierra, 2) el área comprada por los empresarios trujillanos o nuevos medianos propietarios ahora arrendada en mayor parte por las agroindustrias, y 3) el área de propiedad de los colonos, en la que predomina la explotación propio de la tierra por parte de los mismos colonos y sus herederos, pero en las que también se ha extendido en segundo lugar el arriendo entre locales.





Mapa N°8: Nueva configuración del espacio agrícola de Santa Elena (fuente: elaboración propia)

Así, a fines de marzo cuando finaliza la campaña del maíz, la tierras de Santa Elena vuelven a cambiar de manos: empresas agroindustriales, agricultores arrendatarios –entre locales y migrantes, agricultores herederos, y ex-colonos y sus herederos; encontrando cada una de ellas un sentido distinto. Todo queda listo para comenzar a trabajar.



2.4 Balance

Las agroindustrias tienen un poder efectivo para transformar el espacio y las relaciones que entablan los sujetos que en éstos conviven²⁸. Este poder de cambio inicia en sus propios fundos: otrora arenales, las agroindustrias han logrado transformarlos en espacios altamente productivos a partir de una explotación y control intensivo y racionalizado del rendimiento de la tierra y de la fuerza de trabajo (véase también Marshall 2015). Las agroindustrias poseen una “propia espacialidad” (Burneo 2013) que, agregamos, es producto tanto de su condición de empresas como del poder –para acceder a grandes mercados y posicionarse en las cadenas productivas- que han obtenido a partir de la adquisición de gigantes propiedades.

Ahora bien, hablar de la imposición de esta espacialidad en los espacios locales, y con esto, de un conflicto irreconciliable entre una explotación tradicional de la tierra y una más ‘moderna’ que la avasalla es estéril y poco fiel a la realidad. Más que el dominio de una única lógica productiva, la expansión de los contratos de arriendo hechos por las empresas en Santa Elena ha puesto en juego nuevas formas dominantes de valorar la tierra en la lógica de las transacciones realizadas al interior de la localidad.

Esto de dos maneras concretas. Primero, posicionando entre los locales una serie de criterios que privilegian ciertos aspectos de la historia económica y social de la tierra por sobre otros antes de concretar el arriendo: ¿qué se cultivó antes? ¿Cuánto produjo? ¿Quiénes tienen más propiedad? ¿Quiénes son estos propietarios? Y segundo, posicionando un precio (s/. 4 mil x Ha arrendada x año agrícola) que manifiesta estos criterios y que se ha constituido, ante la posibilidad de producir alcachofa para las empresas, como el costo estándar del alquiler de la tierra entre propietarios y agricultores del Centro Poblado.

A partir de estos estándares, a nivel local los criterios de valoración que se toman en cuenta y la formación del precio final varían y se definen más bien 1) en el

²⁸ Y en ese sentido, es muy probable que como otros autores vaticinan (Burneo 2013, Marshall 2015) se constituyan en los años que siguen como el principal agente de cambio de los espacios rurales.

lazo social previo que une a los agricultores y a los propietarios: el parentesco entre padre e hijo heredero, la amistad íntima entre locales y otro tipo de redes que vinculan principalmente propietarios, agricultores y familias históricas de Santa Elena. Y 2) en la relación económica previa que une a agricultores y propietarios: la necesidad de los propietarios por arrendar sus tierras para conseguir parte o total del dinero para subsistir, o la voluntad y la posibilidad de arrendar cierta cantidad de parcelas según el interés de cada productor. Esta red de oferta y demanda más amplia como hemos visto, asegura una posición privilegiada a los agricultores que pretenden y tienen el capital para arrendar un mayor número de hectáreas: los antiguos trabajadores migrantes.

El precio cumple entonces una doble función. Por un lado, se configura como un mecanismo de exclusión: de los migrantes recientes, que no participan de las redes de familias históricas ni cuentan con el dinero para lanzar una oferta de arriendo competitiva; y de los propietarios sin familia o los herederos de parcelas muy fraccionadas, que siendo conocidos en la localidad no pueden ni tienen la disposición de hacer alguna oferta de arriendo. A contraposición, el precio es también la expresión de una nueva lógica de producir y usar la tierra que se va expandiendo en el territorio: una más demandante, que exige una mayor inversión, una posesión en el tiempo más amplia y un manejo particular de la fuerza de trabajo, lo que profundizaremos en el siguiente capítulo.

Con la introducción y el dominio actual del arriendo como mecanismo de acceso a la tierra, se ha consolidado un espacio con un orden social diferente. En este ha sido posible tanto el surgimiento de propietarios no agricultores, quienes se reproducen sin necesidad de trabajar la tierra; como la expansión de agricultores arrendatarios, que han ido prosperando sin la condición necesaria de poseer una parcela propia. Al momento de la transacción, anualmente realizada, cada uno de los diferentes tipos de propietarios y agricultores y sus diferentes intereses sobre la tierra entran en una disputa por la valoración y la apreciación de este recurso: para hacerse de más tierras, para hacerse de las mejores tierras, para que otros no se hagan de la tierra que tradicionalmente se arrienda. Se trata también de un espacio con una dinámica diferente. Santa Elena se ha convertido pues en un espacio de alta movilidad, con procesos constantes de redistribución de las diferentes categorías de tierras entre las diferentes categorías de sujetos.

3. Poder y valor en las cadenas productivas agroindustriales

3.1 Cambios en las lógicas de control de las cadenas de producción de alcachofa

Como mencionamos en el capítulo anterior, la especialización de los espacios arrendados por las empresas no ha significado la exclusión de los agricultores locales de las cadenas productivas agroindustriales. En la práctica, no ha sido sólo mediante la posesión directa de la tierra sino también mediante los contratos de articulación productiva o de ‘terceros’, que las agroindustrias han logrado expandir su territorio de explotación, en específico del cultivo de alcachofa. Estos contratos consisten en que:

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 de control que fundamentado en el préstamo de insumos y tecnologías necesarias para una explotación ‘moderna’, 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 disponer de los insumos prestados sin necesidad de tener capital y obtener mejores ganancias que en otras cadenas productivas locales: hasta \$6000 dólares por Ha en las mejores campañas. Como ya desarrollamos en el capítulo anterior, mediante la inserción de estos contratos, la alcachofa se ha constituido en la actualidad en el producto de invierno más cultivado en Santa Elena (abril-noviembre) desplazando al maíz amarillo hacia la campaña chica de verano (diciembre-marzo).

La posibilidad de sacar una mala cosecha y quedar endeudados sin embargo, es bastante real también: de los \$5000 dólares de inversión que se tiene que hacer por Ha de alcachofa cultivada, las agroindustrias asumen entre \$1200 y \$1800 dólares en plantines, hormonas y venenos según la especificidad de cada contrato (Véase Anexo 1: Contratos de articulación productiva). Si bien son los agricultores los que finalmente aportan más costeadando el pago de la mano de obra durante todo el proceso productivo (5 a 6 meses), los insumos –es decir el dinero y los contactos- necesarios para darle inicio a esta costosa plantación depende enteramente de las empresas.

El acceso privilegiado que tienen a la compra de plantines de buenas calidades, de agroquímicos a precios ‘de fábrica’ y otros les permite posicionarse como los habilitadores preferidos de los agricultores y ellos mismos, como comerciantes de recursos. Así, si en términos de dinero el préstamo realizado por las empresas parece mucho menos importante, en términos de inversión contratar con las agroindustrias es indispensable para poder cultivar alcachofa: “Imagínese, sino hubieran las empresas seguiríamos cultivando maíz, con eso no se gana nada” (Agricultor arrendatario)

En el marco de este contrato, un descuido por parte de los agricultores en el control de plagas o un clima poco propicio para la planta podría ocasionar una cosecha de calidad deficiente, de corta duración, o incluso, la muerte prematura de la alcachofa. En el peor de los casos, una temporada muy poco favorable no les permitiría a los agricultores ni recuperar su inversión ni mucho menos pagar el préstamo. Según testimonio de un ingeniero de campo, si bien no ha sido común, el departamento legal de las empresas ha llegado incluso a embargar casas y terrenos agrícolas a agricultores deudores en otros Centros Poblados del valle.



Foto N°4: Planta de alcachofa, se desarrolla mejor en climas fríos (fuente: archivo propio)

Es necesario evidenciar entonces que mientras el fracaso de algunas parcelas no pasaría de una baja imprevista en el total de la producción agroindustrial, para los agricultores locales -que en el caso de los arrendatarios ni siquiera tienen tierra- esto significaría una gran crisis para sus economías familiares. No sólo perderían su inversión, sino que habría una gran posibilidad de quedar fuera de la siguiente campaña agrícola. En esta relación asimétrica, el control y las disposiciones sobre cada etapa del proceso productivo se hace vital: tanto para las agroindustrias con el fin de asegurar la calidad y la exclusividad de los

productos cosechados, como para los agricultores con el fin de pagar rápidamente el préstamo y obtener la mayor ganancia posible.

3.1.1 Cadenas de control: la calidad como mecanismo de subordinación

Cuando en el 2006 la demanda internacional y el precio de la alcachofa alcanzaron sus picos más altos, las agroindustrias locales vieron en ello una oportunidad a capitalizar. Para posicionarse y hacerse competitivas en este mercado, el primer paso era aumentar considerablemente su producción. Así, la agroindustria danesa Danper y la peruana Josymar que hasta ese momento se dedicaban al procesamiento y exportación de espárrago comenzaron una campaña intensa por aumentar 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 para esos años, ambas empresas comenzaron a promocionar por toda la localidad los beneficios de los contratos de articulación productiva, con el fin de convencer a la mayor cantidad de productores.

Dependiendo de las calidades de productos que debían procesar y exportar, cada empresa establecía sus propios criterios de calidad y con ello, sus propios estándares productivos a los que debía someterse los agricultores locales (Véase Anexo 2: Guías de muestreo de Danper). Así por ejemplo, en un comienzo las condiciones para entablar contratos de articulación con Danper requerían cambios en el manejo sanitario de las chacras. Se exigió pues que todos los campos (de 1Ha a más) tuviesen al menos un pozo ciego y una fuente de agua potable para garantizar la salubridad de los trabajadores agrícolas. A diferencia de Josymar que no tenía exigencias en este ámbito, Danper se perfiló como una empresa seria y respetuosa de las reglamentaciones y los compromisos con el agricultor.

Rápidamente se hizo conocida entre los locales por dos características: 1) el rendimiento superior de los plantines de alcachofa que entregaba, que desde ese momento hasta la actualidad son reconocidos como los de mejor calidad; y sobre todo, 2) por realizar puntualmente y con una contabilidad rigurosa los pagos por las cosechas entregadas. Para el 2007, la legitimidad de Danper como

una agroindustria sería le permitió controlar mediante estos contratos la mayor parte del espacio agrícola de Santa Elena.

Josymar por su parte, a pesar de la informalidad que la caracterizaba en cuanto a cumplimiento de pagos, manejaba estándares de calidad mucho más favorables para los agricultores: a diferencia de Danper que mandaba muestreadoras al campo para clasificar la producción de alcachofa en múltiples calidades, y así distinguir diferentes precios a pagar, Josymar apenas si muestreaba alguna caja y tenían bastante tolerancia con las alcachofas defectuosas.

Campaña 2007	Precios	Calidades	Habilitación
Josymar	\$ 0.40 x kg	Primera	\$ 1200 - \$1500 x Ha aprox.
	\$0.37-\$0.039	Regular	
	\$ 0.00	Descarte	
Danper	\$ 0.38 x kg	Enteros/ Primera calidad	\$1400 - \$ 1800 x Ha aprox.
	\$ 0.37 x kg	Irregulares (corazón fofo)	
	\$ 0.35 – 0.36 x kg	Cuartos (corazón fibroso)	
	\$ 0.00	Enteros/ Primera calidad	

Tabla N°1: Comparación entre Josymar y Danper según precios ofrecidos, criterios de calidad sobre el producto final y el dinero habilitado por cada una durante la campaña 2007 (fuente: elaboración propia)

La decisión de los agricultores por cultivar con una u otra agroindustria pasaba entonces por ponderar entre otras cuestiones, las exigencias de calidad impuestas y la posibilidad de producir más y mejor con el fin de obtener los mejores precios y mayores ganancias:

En esa época yo me fui con Josymar pues, la mayoría aquí era Danper, pero en Josymar eran más sencillos, se llevaban la mayoría del producto. Uno no tenía que estar rogando para que no le rechacen el producto. Tenía sus cositas como toda empresa, pero aun así era más fácil para mí. (Pequeño agricultor, heredero de colono)

Nosotros siempre con Danper. Ese es el más serio de todos, no como Josymar que ni le pagaba a la gente ¿uno con qué le va a pagar a sus trabajadores si a ti no te pagan? Con Danper es inmediato, tú revisas tu cuenta y ahí está la plata (Mediano agricultor arrendatario, ex-trabajador agrícola)

Una vez se escogía con quién trabajar sin embargo, el control y las decisiones sobre el proceso productivo se hacían menos autónomas y desde ese momento, éste se constituye en un espacio de tensiones. Durante las primeras campañas, cada agricultor y cada tierra eran asignados a un ingeniero o técnico de campo que se encargaba de supervisar y controlar cada etapa del cultivo de alcachofa. Éstos no sólo entregaban los plantines, venenos y hormonas respectivas que se describe en los contratos; sino que establecían y ordenaban las fechas de las aplicaciones de los agroquímicos. Para ello, realizaban visitas periódicas (una vez a la semana) a todos los campos que se les encargaban y debían mantener un contacto constante con los agricultores con el fin de darles indicaciones sobre las necesidades de sus plantas: sea de más venenos, sea de más hormonas o incluso de mayor irrigación según el estado de la tierra y el clima.

Alcachofa								
	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov
Siembra	■							
Deshierbe			■					
Riego				■				
Fumigación					■			
Cosecha					■			

■	1 Ha por día
■	1 vez cada dos semanas por Ha
■	2 veces por semana por Ha (10-12 semanas)
■	2 veces por semana por Ha (13-15 semanas)
■	2 veces por semana por Ha (15-18 semanas)

Gráfico N°4: Labores de la producción de alcachofa por mes en el que se realizan, frecuencia de ejecución y duración (fuente: elaboración propia)

Mientras los suelos se mantuvieron sanos en Santa Elena, estas aplicaciones solían ser sólo rutinarias ya que las plantas gozaban de buenos nutrientes y alcanzaban según recuerdan los locales, el tamaño del maíz. La expansión del

monocultivo sin embargo, dio pie rápidamente a la proliferación de plagas y la contaminación extensiva de los suelos poniendo en un riesgo mayor la calidad y la cantidad de la producción final. Ante ello, la supervisión de los ingenieros se hizo más intensa, y aquellos agricultores con campos plagosos tuvieron que aceptar la orden de elevar el número de fumigaciones esperanzados en no perder toda su inversión. Su deuda para con las agroindustrias lógicamente aumentó, y finalmente las posibilidades de generar ganancias significativas para la siguiente campaña se hicieron más difíciles de realizar.

De esta manera, las diversas condiciones productivas de cada tierra –muy plagosa, con poca irrigación, etc.- en tensión con los requerimientos de calidad del producto exigido por las empresas se tradujeron en diversos grados de control sobre el proceso productivo. Aquellos agricultores con las condiciones menos favorecidas, y con la necesidad de paliar esta situación para lograr alguna ganancia quedaban más sujetos que otros a las disposiciones de los ingenieros.

El cumplimiento al ‘pie de la letra’ de las órdenes de estos técnicos sin embargo, no garantizaba en la práctica una producción que genere ganancias. A los 5 meses el envejecimiento natural de la planta disminuye los kilos producidos y con esto se reduce drásticamente el margen de ganancia de los agricultores. Además, mientras que en las primeras cosechas el corazón de la mayoría de alcachofas está bien formado, durante las siguientes la textura deja de ser la ideal. Esto significa para las empresas, que la producción recibida: 1) tendrá sus picos y sus bajas en cantidad a las que tendrá que adaptar su propio procesamiento, 2) no siempre puede ser procesada como producto de alta calidad bajo el riesgo de no pasar los estándares que los mercados exigen, y 3) significará, en tanto sea menor calidad, un costo de procesamiento diferente y en muchos casos mayor.

Es por ello que los contratos de articulación productiva condicionan exhaustivamente los precios de compra establecidos a la calidad del producto en el momento de la entrega. Si al momento de entablar el contrato los ingenieros promocionaban pagos entre \$ 0.38 y \$ 0.40 por kilo de alcachofa, después de la 14va o 15va semana de cosecha el precio se reducía hasta entre \$ 0.35 y \$ 0.36 por kilo. Para las dos últimas semanas los agricultores no sólo tenían que vender

sus productos a precios bajos, sino que el porcentaje de alcachofa que no alcanzaba siquiera el límite mínimo de calidad –y que se rechaza como deshecho- aumentaba considerablemente.

Durante la campaña del 2008 esta situación de 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. Josymar, que hasta ese momento había sido relegada por Danper, y -la apenas aparecida- Procesadora del Norte fueron tercerizadas como proveedoras de estas empresas mayores. Por su parte Danper, hasta ese momento dominante en Santa Elena y en el valle de Virú, se vio amenazada por una competencia con una demanda de producción mucho mayor que en años pasados. Tanto Josymar como Procesadora comenzaron entonces una férrea disputa por controlar mayores espacios de cultivo y lograra este abastecimiento posicionando precios de compra superiores y eliminando los condicionamientos por la calidad (\$ 0.45 - \$ 0.50 pagado 'al barrer').

Ante la posibilidad de vender el producto que Danper descartaba y hacer más ganancias, la mayoría de agricultores se convirtieron en proveedores informales de alcachofa. Así, mientras preferían seguir realizando sus contratos con Danper para obtener plantines de calidad con un alto rendimiento, las cosechas eran vendidas parcialmente a Josymar o Procesadora por un mejor precio: “Ya pues, nosotros llamábamos a algún pariente o a un amigo para cosechar, si era necesario de madrugada. Sacábamos como 20 cajas (jvas) para vender” (Agricultor heredero). De esta manera, mientras los agricultores incrementaban sustancialmente el pago y las ganancias obtenidas, estas dos agroindustrias tercerizadas accedían al producto agrícola evitando 1) los costos de transacción que derivaban de entablar contratos de articulación productiva, y 2) la inversión en la habilitación de la plantación. Asumían en cambio, los costos de procesamiento elevados por la baja calidad de alcachofa.

Esta nueva dinámica afectó de tal manera la producción de Danper, que la obligó a incorporar cláusulas de multas en sus contratos (véase Anexo 1: Contratos de articulación productiva) y a tachar definitivamente de su lista de proveedores a

cada agricultor que continuara vendiéndole a la competencia. Al mismo tiempo, se tomaron medidas más extremas como la contratación de vigilancia privada alrededor de las tierras y en la carretera Víctor Raúl durante la temporada de cosecha para ejercer el control que los contratos no podían asegurar más. Así, cada camión de carga sospechoso era detenido, revisado y muchas veces incautado con producto ajeno, lo que derivaba finalmente en la penalización de los locales. Todo esto se implementó incluso al costo incluso de perder territorio productivo frente a las otras dos empresas, que aprovecharon estas medidas para articular a estos agricultores a sus propias cadenas productivas. Lo importante era mantener el control del espacio.

La extensión de Santa Elena y del valle de Virú en donde se había extendido estas cadenas informales, y la especificidad del tiempo productivo de cada campo sin embargo hizo 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.

En el 2010 sin embargo, Josymar que hasta ese momento se sustentaba del financiamiento del Banco de Crédito (grupo Romero) para realizar las habilitaciones y la compra de alcachofa informalmente, pierde su línea de crédito y cae en desfalco financiero²⁹. Sin su principal intermediario, SAVSA y Camposol decidieron entonces implementar su propia área de contratos con ‘terceros’ en el cultivo de alcachofa e ingresar directamente a la competencia con Danper por el territorio agrícola. Para ello no sólo desarrollaron sus propios estándares de calidad en razón de los mercados en los que compiten, sus costos de producción

²⁹ Esto nos hace recordar la asociación entre capital industrial y capital comercial caracterizada por Lenin (1980) para hablar de un nuevo imperialismo. La concentración de capital que pueden tener los bancos les permite tener el poder de decidir qué empresa obtiene crédito y cuál no, y así, favorecer a los más grandes. Cf. El documento de sanción de un Tribunal fiscal a Agroindustrias Josymar SAC
<http://www.mef.gob.pe/contenidos/tribu_fisc/Tribunal_Fiscal/PDFS/2012/10/2012_10_18838.pdf>

y la necesidad de posicionarse entre los agricultores, sino que establecieron primero un pacto por el respeto de los contratos y de la exclusividad de compra de cada una.

Campaña 2014	Precios	Calidades	Habilitación	Desde los agricultores
Camposol	\$0.38 x kg	Primera calidad	\$1500 - \$2000 x Ha	-Positivo: poca rigurosidad al momento del muestreo. Todo pasa como primera calidad -Negativo: bajo precio, plantines malos, agroquímicos baratos
	\$0.00	Descarte		
Danper	\$ 0.39 x kg	Enteros/ Primera calidad	\$1400 - \$1800 x Ha aprox.	-Positivo: seriedad, calidad de plantines y agroquímicos habilitados -Negativo: Precios bajos, riguroso muestreo
	\$ 0.37 x kg	Irregulares (corazón fofo)		
	\$ 0.35 – 0.36 x kg	Cuartos (corazón fibroso)		
	\$ 0.00	Descarte		
SAVSA	\$0.40 x kg	Calidad primera	\$3500 - \$3750 x Ha	-Positivo: Buen precio para primera y por alcachofas pequeñas, habilitación regular -Negativo: bajísimo precio para segunda, alto endeudamiento
	\$0.20 x kg	Calidad segunda		
	\$0.55 x kg	Alcachofines de primera		
	\$0.80 x kg	Alcachofa con gambo*		
	\$ 0.00	Descarte		

*La alcachofa con gambo proviene de un plantín especial por adaptar a Santa Elena. Durante la campaña 2014 sólo un agricultor en Santa Elena experimentaba la siembra de Gambo sin obtener finalmente, resultados productivos superiores a lo normal.

Tabla N°2: Nuevas lógicas de valoración de la alcachofa de tres agroindustrias: Camposol, Danper y SAVSA (fuente: elaboración propia a partir de revisión de contratos de articulación productiva)

De esta manera, las reglas de la cadena volvieron a cambiar para subordinar la variabilidad de los precios a la calidad del producto, y por tanto reducir la competencia por el precio de compra y privilegiar más bien la competencia entre las diferentes formas de valoración del producto agrícola de cada agroindustria.

El control sobre el territorio por parte de Danper, Camposol o SAVSA va a depender desde ese momento de la capacidad que tengan para posicionar su lógica de valoración como la más atractiva (que genere mayores ganancias) y la más confiable (asumiendo menos riesgo).

Así, al finalizar cada campaña de alcachofa los ingenieros de cada empresa empiezan sus conversaciones para renovar contratos con los agricultores con los que ya cultivan y disputar por otros según las metas productivas que se ha planificado. Por su parte, los agricultores evalúan el riesgo que están dispuestos a asumir y la ganancia que aspiran tener. Lógicamente, aquellos agricultores con más tierras tienen mayor posibilidad de asumir contratos con más de una agroindustria o poner en juego diversas estrategias para reducir el riesgo de endeudarse, mientras los más pequeños, como veremos a continuación, tienen menos posibilidades de respuesta.

3.2 Tensiones, estrategias y nuevas disposiciones para producir la tierra

3.2.1 La fumigación: dinámicas y disputas sobre el control del proceso productivo

A inicios de marzo de cada año entonces, los ingenieros y técnicos de Danper, SAVSA y Camposol se dirigen en sus motos a los campos ‘tercerizados’ con el fin de comenzar la campaña con la siembra de la alcachofa. Al llegar sin embargo, ya no tienen mucho qué hacer: el agricultor a cargo de la chacra ya ha puesto en marcha el proceso productivo, y está en el canto de la tierra con su palana observando el trabajo de la cuadrilla que contrató. El primero peón agujera, el segundo echa el ‘plantín’, y el último tapa el hoyo, uno tras de otro como hormigas por cada surco cuidadosamente diseñado por el tractor. La máquina ha preparado el suelo semanas atrás según las órdenes exactas del agricultor, que cual arquitecto de su parcela, planea la orientación de los surcos según cómo los rayos solares y el viento afectaran a la futura planta; y los centímetros que deben separar una de otra (60-70 cms) para evitar que el agua se estanque con el excesivo follaje característico de la alcachofa. Los técnicos se acercan a ellos, conversan un poco cómo van, y luego parten a otro campo:

ellos saben que con el paso de los años, los agricultores han aprendido a manejar solos sus tierras y dependen cada vez menos de su conocimiento.

Ahora bien, uno de los problemas más significativos con los que han tenido que lidiar directamente los agricultores alcachoferos han sido las plagas. Como ya adelantamos en las secciones anteriores, la falta de rotación de cultivos en el valle ha producido la proliferación y expansión de dos hongos bastante difíciles de tratar: el *oidium* y la *esclerotinia*. A diferencia del gusano de la mosca que si bien es común puede ser fácilmente eliminado por los insecticidas, el avance de estos dos hongos puede ser fatídico para la plantación y para la inversión del agricultor y de la empresa: “Ni los venenos más caros lo matan (al *oidium*) cuando ya está avanzado lo echas fungicida y sigue, tienes que actuar lo más antes que puedas [...] sino te friegas” (Agricultor arrendatario). La fumigación se constituye pues como una etapa productiva decisiva, en la cual es necesario tener estrategias que permitan controlar las plagas de manera exitosa y accesible.

Para ello, los agricultores han desarrollado signos visibles y un listado de malas prácticas que les remite a las lógicas del avance de la plaga. El *oidium* por ejemplo, es conocido en la localidad como la ‘ceniza’ porque se pega a las hojas de las plantas y genera una especie de polvo plomizo que se esparce y llega finalmente a la raíz. Su aparición se debe, saben los agricultores, a la falta de irrigación de los campos. Por el contrario, la *esclerotinia* se manifiesta como una especie de manchas negras putrefactas en los tallos y hojas que difíciles de detectar, terminan contaminando los frutos y arruinándolos. Su aparición para los agricultores, se debe a contraposición del primero, por el exceso de agua o la humedad estancada en la tierra.



Foto N°5: Plantación contaminada con esclerotinia (fuente: archivo propio)

Apenas estos signos o malas prácticas se hacen presentes cada productor pone en marcha sus fumigaciones con el fin de evitar como sea el progreso de estas dos plagas. Cual químicos expertos, éstos mezclan en un gran cilindro con agua los aditivos y venenos necesarios en la cantidad que ellos saben necesaria para fumigar el total de sus parcelas. Según la intensidad de la enfermedad, pero también la disposición de agroquímicos con los que cuentan, los agricultores van ejecutando sus aplicaciones. Nuevamente una vez que se ven los signos que manifiestan el éxito de la curación –manchas negras secas en caso de la esclerotinia, ceniza o polvo reseca en caso del oidium- la planta se recupera y se detiene el gasto que significan estas fumigaciones.

Para los ingenieros y técnicos a cargo, si bien también es fundamental mantener los campos que tienen a cargo sin plagas, la fumigación debe seguir en cambio

una lógica de prevención: sin importar que la planta esté enferma o no, es necesario fumigarla por lo menos una vez por semana durante el crecimiento, y dos veces por semana durante la cosecha. En esta línea, la mayoría de veces el paquete de insecticidas y fungicidas otorgados por las agroindustrias son insuficientes para cubrir tantas aplicaciones, poniendo a los agricultores en la encrucijada de invertir y comprar más químicos, o dejar la tierra sin fumigar y continuar con su propia lógica aplicar agroquímicos cuando sea necesario:

Con el agricultor caminamos la chacra, hay que echar esto lo otro, yo le dejo la indicación pero a veces no podía estar en sus fumigaciones. Ya lo he hecho me decía, pero no lo hace y al final eso trae cadena. Se obvia aplicaciones y si la enfermedad está ahí avanza, avanza y ya cuando la planta se acaba ya no da más. (Ingeniero de campo, Camposol)

Como lo muestra la cita, en la práctica la mayoría de pequeños agricultores – arrendatarios o herederos de la tierra- hace parcialmente caso a las órdenes de fumigación. Algunos evitan más bien, usar todos los agroquímicos otorgados con la esperanza de poder venderlos a terceros y obtener un poco de capital para comprar por ejemplo, agroquímicos más efectivos. La mayoría sin embargo, decide guardar una parte de los venenos para cubrir fumigaciones en otros campos o en futuras campañas. El desenlace es siempre el mismo: la reducción del número de fumigaciones que los ingenieros recomiendan por Ha. Esto a pesar del riesgo de no volver a ser contratados el año siguiente por el incumplimiento de las órdenes técnicas que pone en peligro la calidad y cantidad de las cosechas.

Estas estrategias orientadas a reducir los gastos innecesarios de insumos han exigido por otro lado, el desarrollo de nuevas técnicas que hagan de los venenos lo más eficientes posibles. Por ejemplo, es una práctica usual el uso de melaza de caña comprada en Agroindustrial Laredo para mejorar el pegamento de los insecticidas a las raíces y tallos. Otros incluso compran pegamento agroquímico o venenos más caros y mejores que los que las empresas les otorgan –es decir invierten más- con el fin de disminuir la cantidad de fumigaciones y mantener la plantación sana por un tiempo más largo.

En este escenario de tensiones sobre el control de plagas, la relación entre ingenieros y pequeños agricultores tiene un carácter ambivalente. Por un lado, estos técnicos se ganan la confianza de los agricultores y mantienen un vínculo bastante horizontal e incluso se muestran favorables a la ganancia de los productores locales: conocedores de los criterios de calidad con los que trabajan sus empresas, los ayudan clasificando su cosecha antes del muestreo que se realiza en campo. Estos gestos que representan la voluntad de estos técnicos de mejorar la producción de los locales les valen para seguir también con su labor de programar fumigaciones y obtener más fácilmente la aceptación del agricultor a sus órdenes.



Foto N°6: Agricultor haciendo su propia mezcla de veneno (fuente: archivo propio)

Saben sin embargo, que las malas cosechas producto de proliferación de plagas mellan su autoridad técnica y generan serios cuestionamientos de parte de los agricultores que reclaman haber seguido al pie de la letra sus indicaciones— independientemente de si es cierto— sin resultado positivo. Fue muy curioso para

nosotros observar muchas situaciones en donde, de broma en broma, ingenieros y agricultores se echaban la culpa mutua de cosechas de plantas con bajo rendimiento y con frutos de mala calidad. Es por ello que si bien es usual que éstos remarquen los peligros de fumigar a destiempo tanto para la planta como para futuros contratos, dejen en la práctica que los mismos agricultores tomen sus propias decisiones: “Uno le dice que aplica, ya no quiere aplicar, tampoco es culpa mía si al final fracasa” (Técnico en agronomía, Camposol)

Este es el caso de los medianos agricultores –arrendatarios en su gran mayoría. En tanto cuentan con una disposición de capital mucho mayor han logrado desarrollar también sus propias mezclas de venenos y optar por diferentes aplicaciones para sus plantas. Así, uno de éstos en contrato con Camposol se negaba a usar los productos otorgados por la empresa aduciendo que eran de menor calidad, y compraba fungicidas de 500 soles el litro. Lo mismo sucedía con otro mediano agricultor que con algunos estudios de agronomía, había optado por usar el abono orgánico en vez de las hormonas que usualmente se usan para la alcachofa. Para éstos, los conocimientos y las recomendaciones de los ingenieros de campo están usualmente ligadas a los intereses de las empresas y no a mejorar la producción:

Uno ya conoce su planta, sabe lo que tiene sabe lo que necesita, porque si uno lo echa lo que te dan ni efecto le hace, se muere, produce menos. Si fuera por ellos (por los ingenieros) a las justas recupero mi capital, en cambio por mí es que gano (Mediano agricultor arrendatario, ex trabajador agrícola)

En ese sentido, las relaciones que tienen estos agricultores con los ingenieros pasan más por el respeto mutuo que por la confianza entre ambos, e incluso a veces no existe vínculo alguno. El mediano agricultor que manejaba más tierras por ejemplo (34 Ha), arrendatario y migrante de la sierra, no coordinaba ninguna de sus aplicaciones con el ingeniero a cargo, y aducía además haber acordado con éste –fuera de lo estipulado en el contrato- la autonomía del manejo de sus tierras: “Como nosotros (medianos agricultores) llegamos a arrendar hartas tierras las empresas se pelean por nosotros, [...] entonces yo le digo ya voy contigo pero a mí me dejás manejar solo mi producción” (Mediano agricultor arrendatario). Así, todos los medianos agricultores que conocimos decidían ellos mismos según iban advirtiendo la necesidad de fumigación, las fechas y la

cantidad de veneno a aplicar en sus campos. Sólo las fumigaciones ordenadas después de cada cosecha son consideradas obligatorias tanto por los ingenieros como por los agricultores, que temen la contaminación de la planta y con esto la pérdida total de los nuevos brotes.

3.2.2 Tejes y manejos de las cosechas: manipulaciones de las lógicas de valor

La cosecha es pues, la etapa más compleja del proceso productivo de la alcachofa. Si bien es un trabajo “que cualquiera podría hacer” ya que formalmente sólo consiste en cortar los frutos³⁰ de la planta con un cuchillo de cortar pan, es una etapa decisiva en la definición del valor final del producto. Al igual que el espárrago, la alcachofa es una plantación de cosecha múltiple: tiene la capacidad de rebrotar frutos una y otra vez por el periodo de 2 ½ a 3 ½ meses (14-18 semanas).

Más que una etapa entonces, la cosecha es una temporada con momentos diferenciados que van desde el primer corte o ‘recorrido’ como le llaman en la localidad, y la última cosecha que puede llegar a darse en la semana 18 durante una campaña favorable. En todo este periodo, la producción de las plantas varía sustancialmente de 500 kg de alcachofa por Ha en los primeros cortes y las últimas semanas, a 4 toneladas por Ha en las semanas pico que suelen ser de la 6ta a la 9na. Es justamente en estas semanas de gran rendimiento además, que la calidad de la alcachofa es la mejor: los corazones más duros pero sin fibras, grandes pero bien formados, y en ese sentido, es esta época donde se pagan los mejores precios establecidos en los contratos.

Después de ello, poco a poco comienza a decrecer el rendimiento de la planta, a deformarse y endurecerse el fruto, y entonces a disminuir drásticamente los precios pagados por los frutos aceptados, y a aumentar por el contrario el porcentaje de producto descartado. Una primera tensión en la que se mueven las decisiones y estrategias de los agricultores en torno a la cosecha reside entonces en intentar pagar los préstamos a las empresas lo más rápido posible

³⁰ Si bien la parte que comemos de la alcachofa son las flores y no precisamente los frutos, hemos optado por usar la denominación que utilizan los locales para ellas.

para aprovechar el resto de cosechas como retorno de su propia inversión y posible ganancia. Veamos la siguiente tabla:

Semanas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17-18
Producción	Alta	Alta	Alta	Regular	Regular	Baja	Baja	Baja	Baja	Regular	Regular	Regular	Regular	Regular	Regular	Alta	Alta
Calidad	Regular	Regular	Regular	Regular	Regular	Baja	Baja	Baja	Baja	Regular	Regular	Regular	Regular	Regular	Regular	Alta	Alta
Buena cosecha	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Pago a agroindustrias	Pago a agroindustrias	Ganancia	Ganancia	Ganancia	Ganancia	Ganancia
Cosecha promedio	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Pago a agroindustrias	Pago a agroindustrias	Ganancia	Ganancia	Ganancia	Ganancia
Mala cosecha	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Recuperación	Pago a agroindustrias	Pago a agroindustrias	Ganancia

Alta	Regular	Baja	Baja	Regular	Alta
Recuperación	Pago a agroindustrias	Ganancia	Recuperación	Ganancia	

Gráfico N°5: Comparación entre buena y mala cosecha según producción, calidad y los ingresos que se perciben e las diferentes semanas de producción (fuente: elaboración propia)

Ante estas circunstancias, los agricultores necesitan que la fuerza de trabajo que contraten ejecute una buena cosecha. En concreto, que se corten las alcachofas con una cola o tallo del tamaño fijado por los ingenieros –de la altura de dos dedos mínimo-, y sobre todo, que se extraigan las alcachofas que hayan alcanzado un tamaño adecuado según las preferencias de cada empresa. Así, SAVSA por ejemplo, es conocida entre los agricultores por preferir y ofrecer mejores precios por las alcachofas más pequeñas, mientras que Danper por su parte, prefiere las medianas y rechaza rápidamente las alcachofas con exceso de crecimiento. Estas diferentes formas de valorar el producto, es necesario recordar, no obedecen sólo a los requerimientos de calidad de los mercados internacionales sino a los costos de procesamiento que tienen que asumir las empresas: una alcachofa con una cola demasiado pequeña, o con un tamaño muy grande precisa de más tiempo y capital para ser procesada.

Es justamente el tamaño uno de los criterios principales que toman en cuenta los muestreadores a la hora de evaluar la calidad de la producción:

Nosotras primero medimos con esta regla que ves el tamaño de la circunferencia de la alcachofa, a partir de eso es más fácil determinar. Por ejemplo está alcachofa grandota ya de vista se ve que por dentro está fibrosa (dura), ya no sirve. Las que tienen tamaño normal sí las abrimos para ver cómo está el corazón [...] (Muestreadora Danper)

En ese sentido, la programación de las cosechas debe ser exacta para evitar el crecimiento exagerado o insuficiente de las alcachofas que rebrotan. En este ámbito sin embargo, son los ingenieros los que tienen el total control para ordenar las fechas ya que es necesario una coordinación con los transportistas de las empresas que vienen a recoger las jivas de los campos. Los agricultores no pueden más que adaptarse a las fechas que se les imponen a pesar de que muchas veces el desarrollo de los brotes de alcachofa no concuerda con éstas.

Ante estos condicionamientos, pudimos observar que algunos agricultores, en especial los arrendatarios –pequeños y medianos-, han desplegado estrategias relativas al peso y a la calidad de la alcachofa con el fin de obtener mejores ganancias. Así pues, durante las primeras semanas cuando todavía se pagan los préstamos a través de las cosechas, los agricultores ordenan a sus trabajadores con mucha incisión extraer las alcachofas más grandes³¹. Se dejan de lado las medianas y las más pequeñas esperando que en las siguientes cosechas ya hayan crecido bastante también. De esta manera, se logra aprovechar que la mayoría de alcachofas independientemente del tamaño están teniendo una calidad regular, y con ello además, un peso muy bueno para alcanzar los mejores precios y acelerar el pago a las empresas.

³¹ Recordamos como anécdota uno con el que trabajamos como parte de su personal que nos recordaba cada diez minutos el tamaño y nos pedía mostrar nuestra java para ver cómo íbamos avanzando. A sus demás trabajadores, ya duchos en la materia de cosechar, también iba avisándoles de cuándo en cuándo que él sólo quería ver las alcachofas más grandes. Él por supuesto, anduvo con nosotros entre los surcos como un trabajador más, cosechando las 8 horas que duró esa jornada.



Foto N°7: Muestreadora de Danper evalúa la calidad del corazón de las alcachofas (fuente: archivo propio)

Una vez terminado el pago a las agroindustrias, alrededor de la semana 12 o en el peor de los casos en la semana 15, los agricultores tienen que enfrentar el decaimiento de la calidad de los frutos que brotan con corazones más duros. Ante ello, aplican una estrategia reversa: ordenan cosechar la alcachofa desde el tamaño mediano hasta el más pequeño posible (3cms de diámetro, o alcachofines). Se valen así que la planta se ha llenado de tallos y de muchos brotes para intentar aprovechar las alcachofas que al estar naciendo, tienen un corazón más blando y menos deforme. De esta manera, si bien el rendimiento en kg por Ha disminuye drásticamente, se hacen de alguna manera para alcanzar calidades altas y precios competitivos.

Una vez cosechado el campo, los agricultores proceden además a clasificar el producto final retirando aquellas alcachofas que estén plagosas o que podrían ser rechazadas por las agroindustrias. Si bien ninguno puede darse el trabajo de clasificar todo el tonelaje cosechado, sí se intenta separar las peores y colocarlas en cajas alejadas del total; incluso uno de los medianos agricultores con los que

trabajamos contrataba a un trabajador que tenía como única tarea la clasificación. Así, el examen de calidad de sus cosechas se ve alterado a su favor: cuando la muestreadora llega a los campos para escoger aleatoriamente unas pocas cajas para ser evaluadas, éstas ya han sido previamente clasificadas. De esta manera, el porcentaje resultante de alcachofas de baja calidad y de descarte que se generalizará luego para el total de la cosecha será menor del que es en realidad.

Al final de la temporada, el uso y la combinación exitosa de estas diferentes estrategias en los tiempos adecuados les permite a los agricultores manipular a su favor las lógicas de la cadena de valor agroindustrial y alcanzar ganancias significativas. Así, los agricultores más exitosos pueden llegar a obtener hasta \$7000 por Ha por campaña y usar este dinero para seguir expandiéndose. En los casos más desafortunados por el contrario, el dinero recibido apenas es suficiente para terminar de pagar a los trabajadores involucrados en la cosecha y el riesgo de quedar endeudados aumenta peligrosamente.

En ese sentido, esta diferencia en cuanto al éxito de unos y la pérdida de otros depende menos del estado de las condiciones productivas a priori –clima, cantidad de tierras, suelo plagoso- que de las lógicas de producir la tierra. Esto es, de la aplicación de estrategias contra el control del proceso productivo o de manipulación del valor, de la exigencia de atención y el cuidado meticuloso de sus plantas, o la inversión que se está dispuesto a realizar pero también el sentido de esta inversión. Así pues, si bien podemos diferenciar claramente que los pequeños y medianos tienen diferentes repuestas en cuanto a sus condiciones productivas, otra distinción central que hemos trabajado y vamos a seguir explorando tiene que ver con la relación que cada agricultor establece con la tierra como espacio productivo. Esto es, la distinción entre arrendatarios y herederos o propietarios históricos de las parcelas.

Justamente, los casos paradigmáticos que nos relataban sobre fracasos y endeudamientos correspondían a dos agricultores herederos que tenían sus campos llenos de hierbas y de plagas. Eran campos ‘descuidados’ o como nos decía un agricultor arrendatario y migrante, campos ‘donde se produce alcachofa pero que se trabaja como si fuera maíz’:

Si yo cultivara como él, mi planta se muere no produce. Es que no se puede comparar ellos como ese chico que tienen tierra sólo porque su papá le dejó [...], en cambio nosotros vinimos sin nada, no teníamos nada. Algunos ahorrando otros nos endeudamos y así poco a poco de media hectárea hemos ido creciendo. [...] Ellos cultivan esperando que la planta solita de (produzca), como si fuera maíz que lo dejas ahí y lo fumigas una, dos veces, lo abonas y ya. La alcachofa no es así [...] hay que trabajarla, estar ahí. (Pequeño agricultor arrendatario)

No es casualidad entonces que los agricultores herederos/propietarios si bien numerosos, son los que menos margen de ganancia producen y al mismo tiempo los que menos arriesgan a expandirse y arrendar más tierra³². La actividad agrícola para éstos tiene aún un sentido fuerte de auto-subsistencia, o en otras palabras, un sentido de satisfacer las necesidades básicas de la base y de la casa (Gudeman 2001) por lo que se ven más expuestos al endeudamiento en temporadas desfavorables, pero a la vez sus costos de producción suelen ser más reducidos. Desde esta posición, la forma de trabajar la tierra que tienen los migrantes es exagerada y hasta ‘ambiciosa’: “Yo produzco mi hectárea, recupero y saco lo que necesito y ya está, yo veo a esos que como loquitos [...] quieren más y más tierras. Todo el día paran ahí” (pequeño agricultor heredero).

En pugna entre estas dos lógicas, encontramos entonces una nueva forma de realizar el valor de la tierra que recompone justamente la relación entre ésta y la forma de trabajarla. Así, ya no es la tierra de por sí productiva, sino un trabajo aplicado y un cuidado constante los que garantizarían una alta productividad. En ese sentido, los agricultores arrendatarios, originariamente trabajadores agrícolas sin tierra se han constituido como los sujetos abanderados de esta nueva ‘ética productiva’ del agricultor: la memoria de su migración y del trabajo

³² Es sintomático que en un C.P. como Huancaco, que es fronterizo y básicamente ha atravesado procesos históricos similares a Santa Elena (hacienda, Cooperativa, parcelación) sea considerado como un territorio más conflictivo para los ingenieros y técnicos de las agroindustrias. Esto porque el arriendo no se ha generalizado entre los propietarios, sino que la mayoría de la producción es manejada por los herederos que limitan la explotación a sus pequeñas propiedades y se ven más afectados por los precios impuestos. Habría que indagar para tener una respuesta certera sin embargo, por los procesos de migración que ha tenido esta localidad.

duro en la tierra de los propietarios para poder acceder ahora a esas mismas parcelas como agricultores se convierten ahora en experiencias de vida fundamentales para interpretar y posicionarse en las nuevas cadenas productivas agroindustriales.

3.3 De la competencia al monopsonio de las agroindustrias cañeras: Competencia territorial y la privatización de la gobernanza sobre la tierra

A diferencia a la alcachofa, el cultivo de caña de azúcar representa una forma diferente de producir la tierra. Si bien esta no es una plantación habitual en la historia de la localidad, las características de su proceso productivo hacen de este un cultivo que se trabaja de forma ‘tradicional. Así pues, después de su siembra y de unos primeros meses en los que se le aplica venenos y fertilizantes con frecuencia, la caña no necesita de mayor cuidado más que un riego abundante cada tres meses. Esto hasta su maduración a los 18 meses, cuando obtiene el nivel de sacarosa más alto antes de que el azúcar que contiene se alcoholice. Una vez llegado a este punto, se procede a una cosecha superficial de la caña que en favor de los agricultores que la cultivan, no afecta las raíces de la planta. Así, con un poco de fertilizante, la misma siembra de caña puede volver a rebrotar hasta 15 veces consecutivas.

Observamos entonces que el ritmo de su producción es muchísimo más lento, que se configura así como una apuesta económica de largo plazo en la que el retorno de capital depende más de los precios a los que se pueda vender la caña que de la inversión y de la intensidad del trabajo aplicado. Como nos dicen los agricultores alcachoferos acostumbrados a producir bajo otra lógica, “la caña está ahí, sola crece [...] es cultivo de flojos”. Fue justamente la expansión del ciclo agrícola de la alcachofa en el 2002 y las posibilidades económicas que ofrecía este nuevo cultivo en un tercio de tiempo, que la caña de azúcar fue desplazada casi en su totalidad del espacio agrícola de Santa Elena. Y con esto, su producción fue relegada también a los agricultores más ‘tradicionales’: los antiguos ex-colonos de hacienda, en especial los de 2da generación, y sus herederos que se negaron y se niegan a participar de las nuevas cadenas agroindustriales.

Caña																		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Siembra																		
Fumigación y Abonamiento																		
Riego abundante																		
Riego moderado																		
Cosecha																		

	1 Ha cada 2 días
	1 vez cada semana por Ha (12-15 semanas)
	1 vez por semana por Ha (12 semanas)
	1 vez inter-mensual por Ha (3 meses)
	1 Ha por medio día

Gráfico N°6: Labores de la producción de alcachofa por mes en el que se realizan, frecuencia de ejecución y duración (fuente: elaboración propia)

Estos agricultores, siendo ya mayores de edad u ocupados también en otro tipo de actividades en el caso de sus herederos, encontraron en la caña un ciclo agrícola adaptado y preciso para sus actuales intereses por la poca y estacional demanda de fuerza de trabajo que produce esta planta. Después de asumir la fuerte inversión inicial, luego sólo basta contratar un peón caporal de confianza que dirija a otros pocos peones más y listo. Es decir, que la caña les abrió la posibilidad de reproducir sus nuevas actividades o nuevas condiciones y a la par, mantener la histórica actividad agrícola que marcó la trayectoria de sus familias:

Mi padre estas tierras él las rozó, antes era monte, árboles, él tuvo que ponerle agua que antes era bien escasa, pedir permiso al hacendado, no las consiguió

así nomás [...] él no las arrienda para nada, lo hacemos caña entonces, ya se puede hacer más cosas [...] la cosa es que la tierra no se quede sin producir” (Transportista de caña, heredero de ex-colono de hacienda).

A inicios del 2008 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 la expansión de nuevos cultivos configuró una nueva dinámica económica para el cultivo de caña. Así, mientras las agroindustrias azucareras Cartavio (grupo Gloria) y Laredo (grupo colombiano La Manuelita) necesitaban aumentar su producción de azúcar para aprovechar la demanda y los precios favorables, los valles de los que dependía para completar su abastecimiento dejaban de cultivar caña. Tengamos en cuenta que además de las 5000 Ha en promedio que cada empresa cultivaba en sus propiedades, el aporte en tonelaje de los agricultores locales representaba aproximadamente la producción de 2500 Ha más (fuente: Ingeniero Laredo). Su disminución significó un grave problema de suministro para las azucareras.

En este escenario, tanto Cartavio como Laredo comenzaron entonces una disputa reñida por adquirir el producto de los pocos cañeros que quedaban en el valle. Como primera estrategia transformaron las lógicas de sus vínculos económicos con estos agricultores: pasaron de negociar el producto con intermediarios transportistas que compraban la caña de los locales, para entablar directamente contratos de articulación productiva con los agricultores. Bajo estos nuevos términos, la empresa entregaba semillas de caña seleccionada de variedad colombiana, que aseguraban un excelente rendimiento de la plantación, a cambio de la compra exclusiva del producto final de los campos.

Para eso además, los transportistas dejaron de ser eslabones comerciales intermedios y fueron directamente tercerizados por las azucareras para cumplir labores de recojo. Esto obligó no sólo a la formalización de estas empresas sino a su fidelización a una de las dos agroindustrias y la integración de todo el proceso de cosecha: desde el corte de la caña, el recojo en los camiones y su traslado a la fábrica, todo era parte del servicio de transporte exclusivo de Laredo o Cartavio. A partir de este momento, el acceso a la cadena de producción de la caña por parte de los agricultores cambia: deja de jugarse en torno a la venta

negociada del producto final y pasa más bien a depender de un contrato exclusivo y directo pactado desde la misma siembra.

Asimismo, una segunda estrategia de las azucareras fue establecer el alza rotunda de los precios de la caña de azúcar con el objetivo de promover el cultivo y hacerse de más abastecedores. De S/. 55 la tonelada (precio estándar) la caña se llegó a apreciar hasta alcanzar la exorbitante cifra de S/.135, valor que era ofrecido y a veces aumentado por Laredo o Cartavio según lo necesitasen. Así, el dinero cobrado no sólo bastaba para pagar rápidamente los préstamos de las agroindustrias, sino que la ganancia neta de los pocos ex-colonos y herederos cañeros durante la campaña 2008-2009 llegó a estar entre S/.20 000 y S/.40 000 por Ha.

Consientes de este *boom* y de su posición de ventaja, algunos herederos de colonos aprovecharon la alta demanda de las empresas para negociar ofertas por 'debajo de la mesa' con Cartavio y con Laredo: al igual que con la alcachofa, vendían su producto a la empresa contraria a cambio de un mejor precio por tonelada. Con el dinero recibido, los productores simplemente terminaban de pagar a Laredo el préstamo de semillas pero sin cumplir con la entrega exclusiva de la caña, agrietando nuevamente la lógica de control establecida por los contratos. Con esta modalidad de ventas informales hubo cañeros santaeleninos que lograron acumular hasta S/. 60 000 por Ha. Nunca hubo, según recuerdan los agricultores, mejor campaña de caña de azúcar en lo que va del siglo.

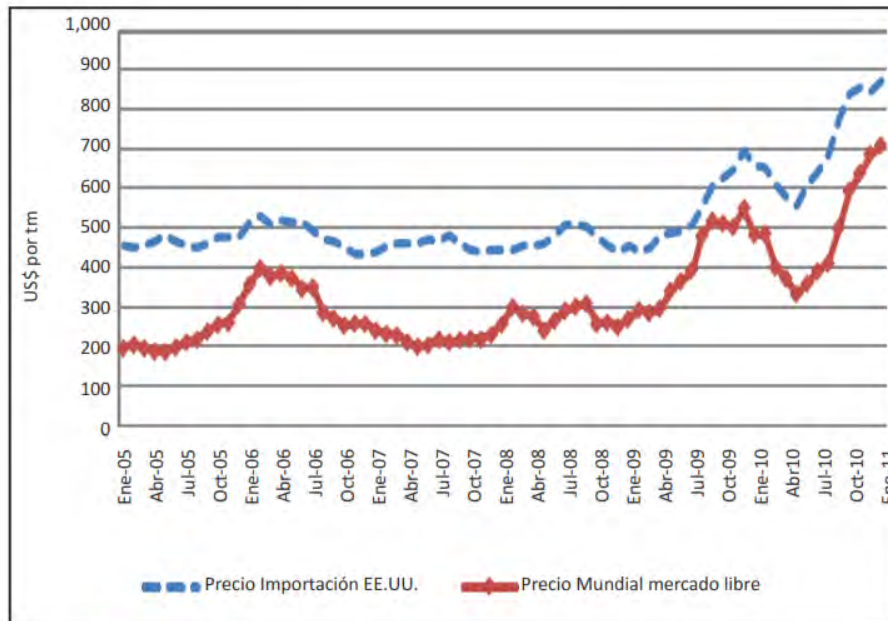


Gráfico N°7: Evolución de los precios internacionales en el que se aprecia el boom de la campaña 2008-2009 (fuente: IPAEE)

En Santa Elena, este lucro totalmente inusual permitió que esta categoría de agricultores ‘tradicionales’ pudieran incrementar rápidamente 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” (Mediano agricultor, heredero de colono). Se constituyeron así, además de las medianas propiedades controlados por los colonos aún vivos, nuevas medianas posesiones manejadas por sus herederos compuestas por sus propias propiedades –producto de la repartición de sus padres- y de nuevos y extensos arriendos no sólo en Santa Elena sino por El Carmelo y Huancaquito. La caña pasó pues, de ser un cultivo conservador adaptado a las nuevas condiciones de sus productores para convertirse en una apuesta económica bastante atractiva.

Este éxito de los cañeros locales influyó para que muchos otros agricultores mudaran sus plantíos de maíz o alcachofa para cultivar caña de azúcar en la siguiente campaña (2010-2011) y beneficiarse así de esta rentabilidad extraordinaria. Con una mayor ambición además, muchos decidieron abandonar

la tradicional variedad 'Chicama' o caña mejorada clásica de la producción liberteña, para incursionar en la nueva variedad promocionada por Laredo: la caña 'Colombiana', que si bien no alcanza una saturación ideal de sacarosa, tiene un rendimiento por Ha muchísimo mayor que las demás. Con estas expectativas de alto rendimiento de la planta, y por defecto, de altas ganancias y poca inversión en fuerza de trabajo, la caña se fue posicionando con rapidez como uno de los cultivos dominantes en el espacio agrícola de Santa Elena.

Para fines del 2010 sin embargo, estas expectativas de ganancia se vieron rápidamente frustradas. Los representantes de Laredo y Cartavio pactaron un acuerdo de respeto por las zonas de explotación, acabando así con la competencia y transformando las dinámicas de poder sobre los espacios agrícolas en juego, entre ellos Santa Elena. En esta negociación Cartavio se hizo con la producción de los fundos ubicados en la parte sur del valle de Chicama, el valle de Trujillo y parte de Moche, mientras respetaba que Laredo tuviera derechos exclusivos de adquirir el producto de los valles de Virú y Chao. En paralelo, Laredo se logró adjudicar ese mismo año 5000 Ha de tierra en el intervalo entre Moche y Virú mediante una subasta del PECH relegando así el abastecimiento de caña por parte de agricultores a un rol menor dentro de su producción. A partir de esta nueva organización del control territorial y de estas nuevas condiciones productivas, la otrora agroindustria en competencia se erigió entonces como un poder monopsónico sobre la explotación cañera: un espacio sujeto a un sólo comprador, y cada vez más pequeños vendedores a la espera y deseosos de vender su caña. El panorama inicial con poca oferta de caña para mucha demanda por parte de las empresas quedó totalmente invertido.

En este nuevo escenario, los contratos de articulación productiva también cambiaron sus términos: mientras el préstamo de las semillas o de cualquier tipo de habilitación se volvió opcional para el agricultor; la cosecha quedó más bien fuera de su potestad y pasó a ser controlada directamente por Laredo. Para ello, una vez en contrato con los agricultores, la empresa exige que sus campos sean evaluados para ser inscritos en un calendario agrícola que estipula las fechas probables de cosecha. De esta manera, alrededor del mes 15vo los ingenieros y técnicos de campo de Laredo comienzan a visitar las chacras para analizar el

estado de la caña y la evolución del contenido de sacarosa que ésta va alcanzado durante su maduración.

Es importante remarcar que a diferencia de la alcachofa, el agricultor no coordina ni tiene una comunicación con el ingeniero a cargo. Si bien cada cañero sabe por experiencia cómo está madurando su plantación y conocen los signos de una caña lista para ser cosechada –color, altura, resequedad- son los ingenieros los que finalmente determinan la fecha exacta del corte. Una vez las muestras que estos recogen manifiestan que la caña ha alcanzado su máximo nivel de sacarosa (10°- 12° dependiendo de la calidad), se les indica a los transportistas 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 planta. El agricultor es apenas notificado uno o dos días antes del corte y algunos ni siquiera están presente durante este proceso. Por tanto, en vez de una asesoría técnica constante, el contrato de articulación establece una focalización del control en la cosecha que permite asegurar para Laredo 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 el régimen de valor de la caña según nuevos criterios relacionados a la cantidad de sacarosa de las diferentes variedades. Esto a pesar de que los precios internacionales del azúcar siguieron elevándose (véase Gráficos N°7 y N°8):

Yo hice colombiana porque en esa época te recibían toda la caña a buen precio, ya yo dije me gané, pero ahorita ya se han puesto especiales, ya no quieren la colombiana...prácticamente te dan una miseria por esa caña. Ya le voy a dar vuelta (barbechar). (Pequeño agricultor, heredero de ex-cooperativista)

Bajo este nuevo régimen, en el año 2013 –cuando el cultivo de caña representaba el 30% del espacio agrícola de Santa Elena (fuente: Comisión de Regantes Santa Elena)- el precio de la caña había descendido hasta s/75 la tonelada. Ya para el 2014 cuando realizamos nuestro trabajo de campo, el precio de la caña Chicama o caña mejorada llegó a estar entre los s/. 50 y s/. 60 x ton, y la Colombiana bordeaba entre los s/. 25 y s/.45 x ton según la sublimación de

sacarosa que pudiera alcanzar cada campo cosechado. Ante esta caída drástica de los precios locales, los agricultores que sembraron caña colombiana han preferido optar por la posibilidad que se brinda en los contratos de vender su caña a un precio único e invariable (35 soles x tonelada). Los que sembraron Chicama en cambio continúan apostando por una valoración según sacarosa pues saben obtendrán precios más altos que el estándar.

Advirtamos aquí una cuestión importante respecto las lógicas de valorización de esta cadena: la baja o alta calidad del producto no responde a un proceso natural de la planta -como en el caso del envejecimiento de la alcachofa- en relación a los costos de procesamiento y a un estándar exigido por el mercado; sino a un estándar que imponen las agroindustrias según el poder que tienen para controlar la compra y venta de las cosechas sobre un espacio en relación con la variación de los precios internacionales del azúcar. En simple, que la caña se deprecie depende menos de la cantidad de sacarosa de la planta que del control ejercido por las agroindustrias en el territorio.



EVOLUCIÓN DEL PRECIO INTERNACIONAL DEL AZÚCAR
(USD/TM al 31 de diciembre de 2014)

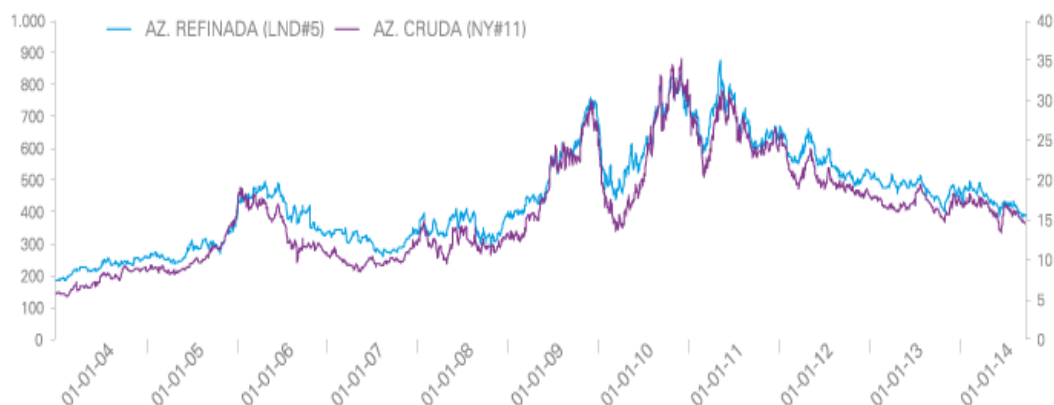


Gráfico N°7: Evolución de los precios internacionales de la caña en dólares x tonelada desde el 2004 hasta el 2014 (fuente: Bloomberg)

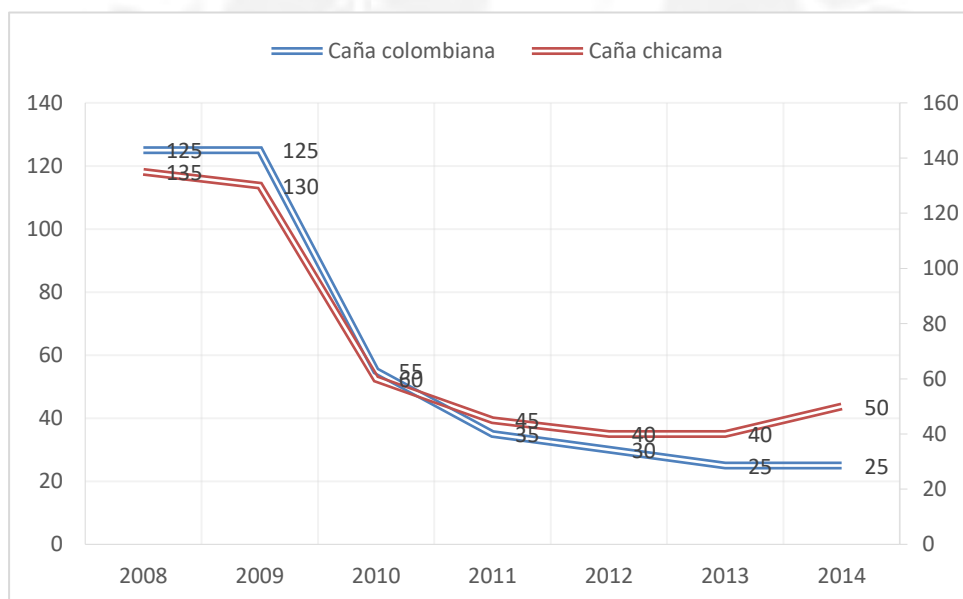


Gráfico N°8: Evolución de los precios locales de la caña en soles x tonelada establecidos por Laredo desde el 2008 hasta el 2014 (fuente: elaboración propia)

3.4 Estrategias comerciales y nuevos eslabonamientos desde los agricultores

En este escenario, los agricultores despliegan también una serie de estrategias con el fin de posicionarse frente a estas lógicas de valoración poco favorables. Así por ejemplo, la distribución de diferentes tipos de cañas entre diferentes parcelas y entre el tiempo de producción agrícola ha sido un mecanismo común. De esta manera, hemos encontrado campos de un solo agricultor en los que se inició la siembra de caña Chicama durante enero, se sembró caña Colombiana en el mes de abril, y Azula 66 en el mes de agosto dando como resultado hasta tres procesos productivos paralelos en diferentes espacios y en etapas cada uno. Esta flexibilidad del cultivo está en consonancia con las características ya descritas de la planta en cuanto a su fertilidad y su adaptación al clima de la localidad. La constante disposición de agua que se tiene a partir del PECH además, ha hecho posible superar las limitaciones que fijaban la siembra de caña en verano y que restringían cualquier tipo de distribución temporal. A partir del cambio de las condiciones hídrica entonces es que es viable esta estrategia y se ha podido elaborar varios micro-ciclos productivos dentro del ciclo agrícola mayor:

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 (producir) 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 (Mediano agricultor, ex-colono)

Así pues, cosechando en distintos momentos del ciclo agrícola los agricultores intentan aprovechar en una parte del año los precios altos de algunas variedades, y en otro momento, la productividad de otras logrando recuperar su inversión e incluso producir ganancias.

Este es el caso de los medianos agricultores, beneficiarios directos del boom cañero del 2008. La escala de sus propiedades y de sus arriendos les ha permitido distribuir su producción ante esta bajada de precios; y el rebrote natural de los cañaverales después de cada cosecha ha significado también un ahorro significativo en el monto que invierten por Ha. En la actualidad, éstos han logrado mantener considerables ganancias a pesar de la depreciación de la caña:

[¿Y por qué no saca la caña?] No, la caña no se bota, sí me duele pues no cuando se la llevan tan barato hace 4 años ganaba s/.120 por tonelada [...] igual esto a mí no me cuesta nada, la cortan le echas su fertilizante su veneno y ya está, otra vez te produce. (Mediano agricultor, heredero de colono)

A contraposición de la alcachofa, se manifiesta aquí una lógica de producción que vamos a denominar 'rentista': la tierra es un recurso que permite acumular un gran capital sin necesidad de realizar una inversión o una aplicación de la fuerza de trabajo proporcional a las ganancias que produce. Sólo basta con asegurar una gran propiedad o un gran arriendo para acceder a una posición económica y de poder privilegiada.

Así pues, a partir de esta ganancia acumulada los medianos agricultores han podido invertir de diferente forma en la agricultura y en otro tipo de negocios relacionados a recursos naturales y espacios rurales. Así, los colonos han preferido por ejemplo, invertir su capital ampliando sus propiedades sino en Santa Elena en otras localidades cercanas con el objetivo de producirlas o ponerlas en arriendo hasta que tengan que ser heredadas y repartidas. La mayoría de herederos de colonos en cambio, además de la compra de tierras han pasado a invertir en negocios como el de la producción de coca en la selva central, la extracción de madera, o la minería artesanal. Son estos los únicos agricultores de la localidad que además de grandes propietarios se han convertido en grandes inversionistas.

Aquellos pequeños agricultores que por el contrario, sólo siguieron la corriente de cultivar caña tardíamente no han podido consolidar una estrategia para afrontar estos precios. Éstos, que generalmente son viejos socios de la cooperativa y agricultores alcachoferos, decidieron incursionar temerosamente en la caña con la mala fortuna de apostar y producir en el total de sus pequeñas propiedades la caña de variedad Colombiana. Así pues, no sólo han tenido que lidiar con los peores precios ofrecidos por el producto –para la campaña 2014 Laredo ya no quería ni siquiera aceptar esta caña- sino que sus pequeñas propiedades han significado una limitación a su agencia en la cadena productiva.

Así, a diferencia de los colonos y sus herederos para los que el extenso ciclo agrícola de esta planta representó una oportunidad para planificar diferentes

tiempos de cultivo, para estos pequeños agricultores la producción a largo plazo de la caña terminó siendo perjudicial: la espera de año y medio sin ningún retorno de capital y con los precios cayendo cada mes que pasaba hizo que muchos retrocedieran en su decisión de producir caña. Así, varias pequeñas parcelas sembradas con caña fueron barbechadas antes de tiempo para aprovechar el inicio de la campaña de alcachofa o de maíz y poder hacerlas producir en ciclos agrícolas más cortos. Aquellos que no podían darse este lujo de perder su inversión sólo podían esperar a que su caña creciera con la esperanza de una mejora. A diferencia de la alcachofa en donde la presencia de varias agroindustrias y las características particulares de la planta les permitía a los agricultores un campo de maniobra más amplio, las estrategias en torno al proceso productivo de la caña de azúcar han sido más paliativas y limitadas ante el poder que ejerce Laredo sobre Santa Elena a partir del control absoluto sobre las lógicas de valoración del producto.



Foto N°8: Caña de variedad Colombiana (fuente: archivo propio)

Contra esto, los agricultores han planteado otro tipo de estrategias para alcanzar mejores precios jugando no ya con el proceso productivo sino más bien, con su posición en la cadena de producción. Para ello los agricultores usan la información que les brindan algunos transportistas de confianza para calcular e interpretar la alta o baja cantidad de hectáreas de caña que están programadas cosechar no sólo en Santa Elena sino en otros espacios agrícolas histórica y físicamente relacionados: El Carmelo y Huancaquito. Esto para tener una lectura aproximada de la oferta de caña por parte de los agricultores. Así, cuando se rumora que hay poca producción y que Laredo va a requerir buscar más campos, los agricultores optan por no inscribir sus campos en ningún calendario agrícola ni comunicar los meses de cosecha a la empresa. De esta manera, una vez su caña está lo suficientemente madura, llaman a los ingenieros de las azucareras y aprovechan el interés que existe para negociar mejores precios que los que se ofrece estando dentro de un contrato previo. Si bien no alcanzan grandes cifras, el aumento de s/. 5 por tonelada suele ser significativo.

Cuando se prevé por el contrario, que va a haber una gran producción de caña en estos lugares, los agricultores se ven casi obligados a presentarse con la empresa y establecer un contrato previo. Si bien los precios no son los mejores, estar fuera de la cadena productiva en épocas de poca demanda puede llegar a ser aún más perjudicial. La gran cantidad de campos programados hace escaso el servicio de los transportistas contratados por Laredo, que no se abastecen de camiones para recoger, ni de macheteros para cosechar todo el tonelaje de caña pendiente. Así pues, un pequeño agricultor que no haya inscrito sus campos puede correr el peligro de no cosechar su caña a tiempo y echarla a perder para cualquier fin comercial: “Una vez que la sacarosa ya está, hay que sacarla inmediatamente, sino eso ya se concentra, se concentra y ya se vuelve alcohol, ahí ya no hay quien te la compre” (Pequeño agricultor cañero). Sólo los medianos agricultores, que tienen una producción considerable, pueden posicionarse como una prioridad comercial para Laredo y obtener así una posición de poder en la cadena productiva.

Justamente, ante la dificultad de los pequeños cañeros para obtener mejores precios y manipular directamente el régimen de valor impuesto por las

agroindustrias, los medianos se han constituido como nuevos nodos intermedios en esta cadena. Así pues, aprovechando la relación privilegiada que tienen con las azucareras, estos medianos agricultores han optado por asumir la producción de los más pequeños, quienes dejan de registrar sus tierras en los calendarios agrícolas y venden sus productos a través de los primeros, generalmente, herederos de colonos. Con este artificio, los pequeños agricultores evitan sujetarse directamente a algún contrato o condicionamiento de Laredo; y al mismo tiempo, aseguran la cosecha de su producto a tiempo independientemente de si haya una alta o baja demanda de caña en el valle. En algunos casos incluso, vender su caña de este modo les permite acceder a rangos de precios diferenciados que logran los medianos agricultores.

Por su parte, si bien estos grandes cañeros no tienen una ganancia monetaria concreta ayudando a sus amigos, sí acceden a otro tipo de favores y de prestigio dentro de la localidad. Así por ejemplo, nos encontramos con un mediano agricultor que había construido un pequeño puente de alambres y madera con la mano de obra de uno de los pequeños agricultores por el que intermediaba. Cuando otro de estos herederos de colono quería matar a uno de sus cerdos, no tuvo que pagar por el matancero ya que también era otro pequeño agricultor cañero al que ayudaba. No es de sorpresa entonces, que dentro de Santa Elena estos medianos agricultores sean llamados de 'don' por los demás.

No cualquiera sin embargo, puede acceder a esta nueva forma de articularse a la cadena productiva de la caña. La mayoría de pequeños agricultores que se relacionan con estos medianos son también herederos de colonos o agricultores históricos que tienen una relación de amistad y confianza que trasciende generaciones. En esta línea, los medianos agricultores no sólo les ofrecen este tipo de ayudas sino que los contratan a veces como caporales de campo, o en muchos casos, les ofrecen otro tipo de puestos de confianza en sus diversas inversiones.

Para fines del 2014, casi la totalidad de pequeños cañeros sin ninguna intermediación ha optado por barbechar su caña y volver al ciclo de alcachofa-maíz. En el caso de los más ancianos, se han visto obligados a arrendar sus chacras. Los pocos que aún mantienen su caña prefieren no hacer ningún

contrato con la empresa con la expectativa de poder encontrar transportistas independientes que ofrezcan mejores precios. El control que ejerce Laredo, sin embargo, ha eliminado casi toda posibilidad de presencia de otros intermediarios: “Si tú agarras vas y lo vendes a otro ya fuiste, ya otra vez tú quieres ir con Laredo ya no te atienden, te ponen en la lista negra como se dice” (Pequeño agricultor, heredero de colono). Una vez tachado, la empresa no sólo le impide al agricultor convertirse en un proveedor de caña, sino que con esto retira también toda posibilidad de habilitación o de préstamo a futuro. Aunque por diferentes razones y bajo diferentes procesos que antes del 2008, la caña nuevamente ha sido relegada como cultivo en el espacio agrícola al mismo grupo de agricultores. O más precisamente, las condiciones necesarias para producirla en esta nueva cadena de valor son más especiales y restringidas para la mayoría de agricultores.



3.5 Balance

De todo lo que hemos expuesto en este capítulo, podemos afirmar que los contratos de articulación productiva no son meros arreglos entre dos partes; sino que se han configurado en la práctica como instrumentos de poder que hacen efectiva la superioridad y el dominio de las agroindustrias sobre los procesos y espacios eslabonados a sus cadenas productivas. En efecto, hacia los espacios agrícolas, los contratos de articulación han sido el cimiento para la construcción y reproducción de una relación asimétrica entre agroindustrias y agricultores. Esto porque la transacción aparente de recursos habilitados a cambio del producto agrícola se establece en estos documentos como una deuda. Esto es, como una relación desigual en la que el prestamista tiene el poder para establecer una lógica de retribución que en el tiempo, será favorable a sus intereses (véase también Graeber 2014).

En los casos que hemos expuesto, esto es posible debido a que el equivalente que se maneja es el dinero: los recursos habilitados por las empresas –en ambas cadenas- son valorados en cierta cantidad de dinero que asumirá en ese sentido, la forma de un préstamo o crédito hacia el agricultor. Así pues, una vez firma el contrato y recibe los recursos, éste se ve obligado a 1) reponer este préstamo de dinero bajo la forma de bienes agrícolas producidos, y cual tasa de interés, a 2) vender exclusivamente el resto de la cosecha a la agroindustria habilitadora según el régimen de valoración que ésta le imponga.

Como cuotas a un banco, los agricultores abonan sus productos hasta cancelar sus deuda, momento a partir del cual comienzan a ganar dinero en efectivo con su producción restante. Dependiendo de la mala o buena campaña, el dinero obtenido alcanzará para recuperar su propia inversión y generar alguna ganancia; las agroindustrias en cambio, se encargarán de transformar los bienes adquiridos para luego venderlos a mayor valor y acumular una gran cantidad de capital. En síntesis, la habilitación produce una deuda que permite asegurar la apropiación exclusiva del producto agrícola bajo los propios términos de las empresas y que reproduce la riqueza y la posición de superioridad económica de éstas.

En la práctica, la generalización y posicionamiento de este mecanismo de deuda ha puesto en marcha un proceso de concentración del poder en las cadenas productivas. En efecto, mediante los contratos de articulación productiva, se ha concretado la centralización de funciones antes distribuidas entre diferentes actores y ahora organizadas por uno solo: las agroindustrias. Éstas se encargan de habilitar la producción, fijar los criterios de valoración del producto, comprarlo, transportarlo, procesarlo, transportarlo nuevamente y venderlo. De esta manera, han desplazado a otros agentes comerciales menores como otras agroindustrias o transportistas que incapaces de competir en los mismos términos – y por ello capaces de competir más bien agrietando su control- son separados o relegados a la categoría de abastecedores de servicios para ellas mismas asumir y/o articular estas funciones según convenga. De esta manera, se posicionan como actores dominantes y determinantes de la forma en que se eslabonan los diferentes procesos que componen las cadenas.

Este dominio ha permitido la transformación de las lógicas de valorar el producto: el paso de un valor final negociado hacia el posicionamiento de un valor regulado e impuesto por las agroindustrias. En el caso de la cadena de alcachofa, hemos visto cómo la disputa de Danper por apreciar el producto en razón de su calidad frente a Josymar que agrietaba esta lógica con su pago ‘al barrer’ derivó finalmente en la imposición de la calidad como única forma de valoración y la introducción de otras dos grandes empresas más a competir bajo esta lógica. En el caso de la caña en cambio, hemos visto cómo la competencia entre Laredo y Cartavio por ofrecer el mejor precio independientemente de la calidad terminó finalmente en un acuerdo territorial que garantiza el poder de la primera para fijar un criterio de calidad sobre el producto y apreciarlo según su conveniencia.

En ese sentido, como afirma Neiman (2010) estamos ante el posicionamiento de la calidad como criterio central de la valoración y subordinación, propio de los eslabonamientos agroindustriales. Pero precisemos nosotros: no es que nunca haya habido una correspondencia entre precio de compra y calidad de los productos vendidos, sino que la lógica de la relación entre ambos se ha transformado a partir de estos contratos: una vez que se asegura la compra exclusiva, el precio pasa de expresar la tensión entre oferta y demanda propia del principio de mercado a expresar únicamente el poder de las empresas para

valorar y establecer un precio según sus requerimientos mínimos y preferencias de calidad.

Es a partir de esta lógica de valor fundamentada en la calidad que ha sido posible desplegar diferentes tipos de control sobre el proceso productivo. En el caso de la cadena productiva de alcachofa, la exhaustiva clasificación de la calidad de los frutos se vincula directamente con el cuidado meticuloso que precisa esta plantación. Es por eso que los contratos de articulación atribuyen a las empresas –en específico a sus técnicos de campo- la autoridad para normar y orientar cada etapa del desarrollo de la planta hacia un objetivo primario: que cada campo logre el mínimo de producción proyectada en los tiempos que maneja la empresa para su producción y traslado. Los agricultores, endeudados en cambio, se ven obligados más bien a someterse a este control intensivo y adaptarse la programación que se les impone. Si bien el interés de ambos actores está en juego, el riesgo que asume cada uno es radicalmente distinto: para las agroindustrias un campo perdido o con bajo rendimiento es una parcela más dentro del valle; para los agricultores, estos dos escenarios amenazan directamente la reproducción de su economía familiar.

Ante esto, los productores locales de alcachofa han desplegado diferentes estrategias con el fin 1) de disputar el control que intentan ejercer los funcionarios de las empresas, y 2) de manipular las lógicas de valor que se les impone. En síntesis, contra la subordinación de su producción. Así, hemos observado la apropiación del conocimiento técnico sobre el control de plagas y el desarrollo posterior de un saber local eficiente orientado a reducir costos de producción y/o aumentar la eficacia de agroquímicos. Los ingenieros no son pues autoridad absoluta en el campo, y no se ha efectuado en la práctica una regulación estricta sobre el proceso de trabajo de la tierra³³.

³³ Aquí es necesario reflexionar sobre la idea de autonomía productiva que plantean tanto Van der Ploeg (2010) como Scott (1986, 2013) cuando definen y abordan al campesinado, el primero partiendo de un análisis de la reproducción económica y social, y el segundo más bien, con énfasis en lo político y la subversión. ¿Son los los agricultores Santa Eleninos campesinos? Para no displayarnos en exceso, podemos decir dos cosas puntuales: 1) como hemos visto, y veremos después, las economías de los agricultores con los que trabajamos se han reproducido históricamente en los circuitos del capital. Desde la hacienda hasta la actualidad, en mayor o menor medida,

Sí en cambio, ha habido un control efectivo sobre el eslabonamiento de los procesos que componen la cadena y en específico, aquellos que definen el valor final del producto. Ante la imposición de fechas para las cosechas, hemos visto que los agricultores han tenido un manejo preciso de los tiempos y de la variabilidad de la calidad de las cosechas para acceder a los mejores precios posibles. De la misma manera, han sabido anticiparse a los muestreos para clasificar su producto y manipular los resultados. Si bien estas maniobras no apuntan a cuestionar directamente este dominio sobre la cadena, están orientadas a apropiarse de esta valoración centrada en la calidad lo más posible a su favor.

La aplicación de estas diversas estrategias ha dependido tanto de la idoneidad del tamaño de la explotación que controla cada agricultor, como de la lógica con la que produce su parcela. Hemos observado en efecto, que han sido los medianos agricultores los que mejor se han posicionado: la extensión de sus parcelas les asegura un rango de ganancia, con la cual además tienen mayor capacidad de inversión y mayor capacidad de negociación con los técnicos. Los más pequeños en cambio, tienen muchísima menos capacidad de negociar, asumen mayores riesgos, y se ven por esto más fácilmente sujetos a las regulaciones de las empresas.

Desde estas diferentes posiciones –una más cómoda que la otra- la historia que cada agricultor tiene con la tierra ha marcado significativamente las formas con las que la producen. Hemos visto así, como ante las nuevas exigencias y tensiones que produce el control intensivo de las agroindustrias, aquellos agricultores sin tierra y que la arriendan se han diferenciado de los que son propietarios de ella. Los primeros se caracterizan por la búsqueda de acumular

la producción local siempre ha estado vinculada a abastecedores, intermediarios y mercados. 2) Si bien hemos visto que al tener un título de propiedad, los agricultores pueden entablar contratos con las empresas, más allá de ello la propiedad no ha jugado un rol importante en la autonomía o independencia productiva de los agricultores ante los nuevos mecanismos de control que ha generado el capital. Esto nos hace concluir como lo han señalado otros autores como Bretón (2000) que el campesinado es una forma económica y social particular a un contexto del desarrollo del capital y de los espacios locales que no necesariamente es dominante en todo momento o lugar, y ciertamente no lo es en Santa Elena.

mayor capital, por lo que trabajan la tierra con una lógica de maximización de las ganancias: con estrategias agresivas para reducir sus costos y/o aumentar su competitividad mediante mayores inversiones. Desde esta lógica, la producción agrícola es un proceso que necesita atención perenne y anticipación de posibles percances. Los segundos en cambio, orientan sus ganancias a la reproducción de sus economías familiares por lo que no cuentan con una lógica clara respecto a sus inversiones: a veces intentarán maximizar el ahorro, otras sólo aplicarán lo sugerido por los técnicos o según lo requiera el campo. Podríamos decir que por lo menos, buscan minimizar el capital propio invertido. Así, el proceso productivo es más un conjunto de actividades paliativas de los problemas que manifiesta la planta, pues se espera que ésta crezca y se desarrolle por sí sola

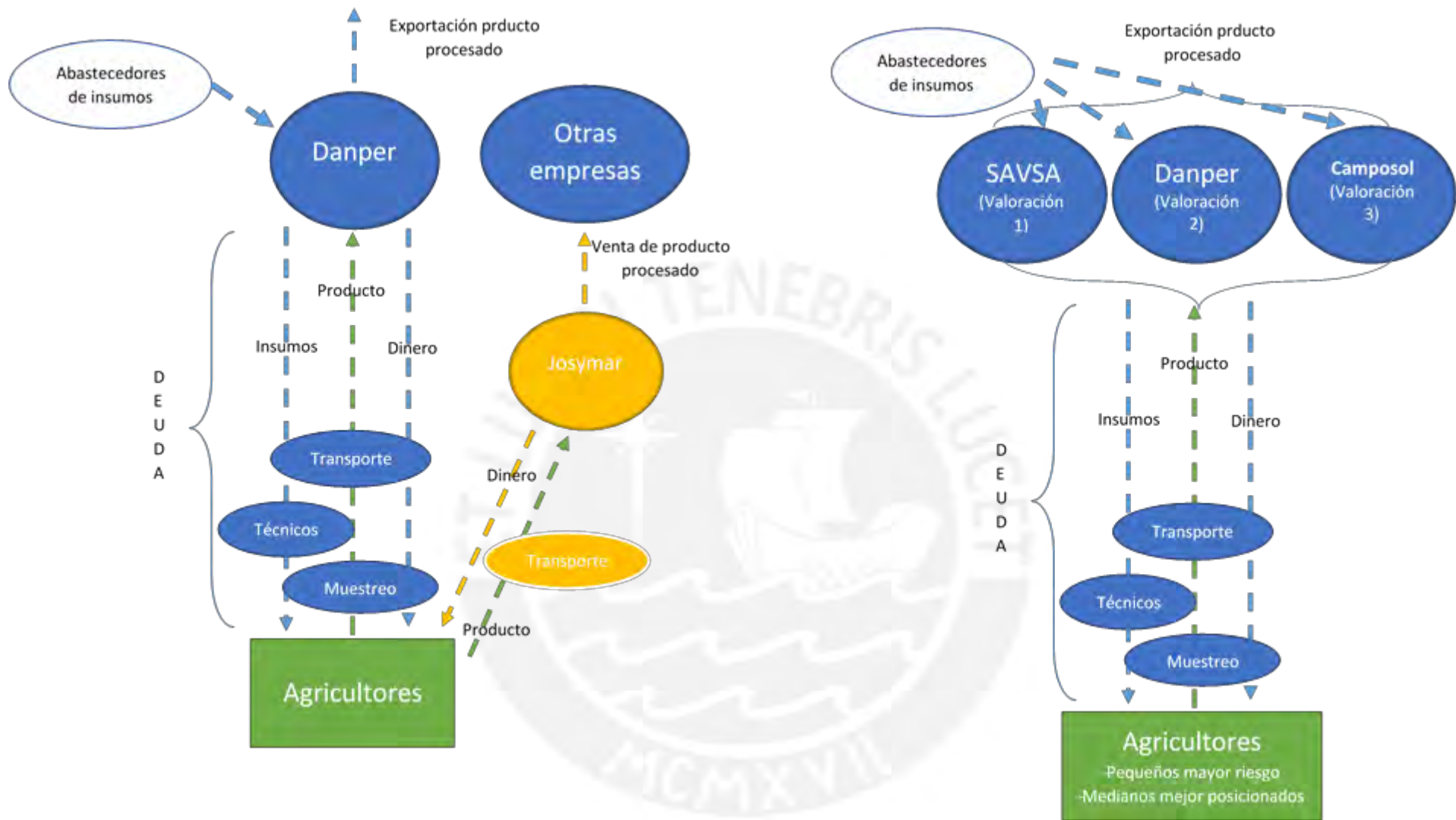
No es así cuando hablamos de la caña: su calidad no depende de un cuidado constante y meticuloso, y se define en mayor medida por la semilla que el agricultor haya elegido al momento de su siembra. Es por ello, que las estrategias de control de Laredo sobre la producción tienen que ver menos con normar el proceso productivo –y la calidad de los productos, que con regular los precios de la caña para asegurar su abastecimiento. Como hemos relatado, a partir de su dominio comercial absoluto sobre el valle, Laredo ha conseguido la potestad de variar la apreciación del producto final ponderando la oferta de productores y el tonelaje mínimo que requiere para sus operaciones: cuando fueron pocos, el precio se incrementó y las exigencias de calidad bajaron para atraer agricultores; pero cuando fueron muchos, el precio disminuyó y la calidad volvió a ser central. La lógica de control del proceso productivo que ejerce Laredo depende más de su extensión sobre el territorio que de su intensidad. Esto le ha permitido incluso prescindir del endeudamiento como mecanismo de control, y prevalece más bien, el control de los procesos –en este caso del transporte de la cosecha- como mecanismo para la apropiación exclusiva del producto agrícola.

Las opciones de los agricultores cañeros para disputar este control o manipular la valoración de la calidad de su caña son casi nulas, por lo que sus estrategias se han orientado a confrontar y buscar mejores precios: 1) diversificando el ciclo de sus plantaciones para paliar precios bajos con precios altos, 2) vinculándose o no con Laredo según la lectura de su demanda de caña para intentar aspirar

eventualmente a mejores precios –manteniéndose a la tangente, y 3) la más común, afiliándose o creando nuevos eslabonamientos intermedios para evitar la subordinación directa a Laredo y acceder a los precios preferentes que obtienen sólo los medianos agricultores históricos.

Nuevamente son éstos quienes mejor posicionados están en la cadena productiva y obtienen también ganancias considerables. La maximización de las ganancias para éstos sin embargo, no depende como en el caso de los arrendatarios de la inversión de tiempo, de trabajo o de la innovación técnica, sino únicamente de la expansión de sus explotaciones. Esto es a lo que habíamos llamado lógica rentista de producir la tierra. Los más pequeños en cambio, desprotegidos de la variación de precios y excluidos de algún vínculo con los medianos agricultores locales han terminado por barbechar su caña y abandonar esta cadena.

Si abstraemos nuestro enfoque y apreciamos de manera global la configuración de ambas cadenas productivas, el control que se ha desplegado sobre la producción y el territorio, y las distinciones que ha generado entre agricultores podemos concluir que Santa Elena se ha constituido ahora un espacio más excluyente ahora en términos productivos. En el que los más pequeños, o afrontan una apreciación baja cultivando caña, o si renuncian a ello por falta de redes, deben endeudarse con las agroindustrias alcachoferas y producir su tierra invirtiendo una gran cantidad de trabajo y dinero si aspira a generar mayores ganancias. La tierra como fuente de vida tradicional parece ser ahora insuficiente. Sino cultivan alcachofa, ¿qué otra opción rentable tienen los pequeños agricultores propietarios además de arrendar sus tierras? O peor aún, ¿qué opción de involucrarse en la agricultura los que no tienen tierra?



	Cadena de valor: precio ↔ calidad
	Cadena de valor: precio

	Cadena de valor: precio ↔ calidad
--	-----------------------------------

Gráfico N°9: Transformación de la cadena de producción/valor de alcachofa

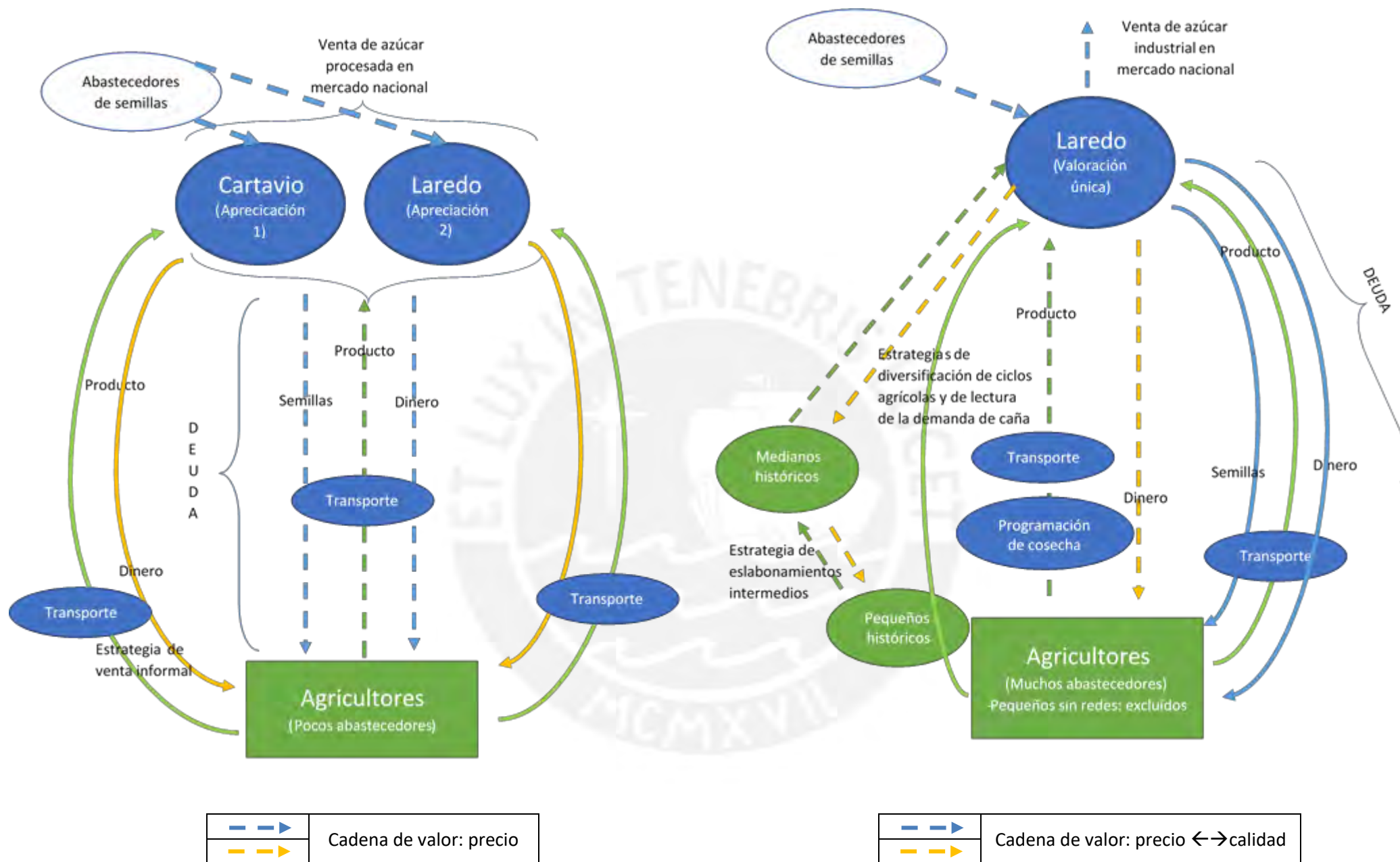


Gráfico N°10: Transformación de la cadena de producción/valor de la caña de azúcar

TIEMPO AGRÍCOLA



4. Tensiones que articulan: la transformación del proceso de trabajo de la tierra

4.1 Hacer un ‘buen trabajo’: Dinámicas de apropiación y lógicas uso de la fuerza de trabajo en la producción de alcachofa

Si bien la regulación que ejercen las agroindustrias sobre las cadenas productivas y el proceso productivo no han normado directamente el trabajo que se realiza sobre la tierra, han puesto en marcha sí procesos de cambio. En el caso del cultivo de alcachofa, la puesta en marcha de las diversas estrategias productivas impulsadas por los mismos agricultores ha requerido de un manejo preciso y complejo de la mano de obra de la que necesita disponer. Esto es, de un trabajo que se adapte a los tiempos que imponen los procesos agroindustriales, pero al mismo tiempo, que conserve una ejecución de calidad que permita poner en marcha las estrategias de los agricultores en el campo. Se van desplegando así diferentes vínculos, relaciones de poder entre agricultores y trabajadores, que ponen en juego los intereses en tensión de ambos actores y hacen posible que los primeros se apropien de la fuerza de trabajo de los segundos y puedan estructurar una forma de usarla. Veamos a continuación.

4.1.1 El régimen de trabajo por tarea

La cosecha de la alcachofa es una temporada delicada para los agricultores: es en ésta que se define el valor final del fruto producido, pero también, en la que la salud de la planta se ve mucho más amenazada. Durante cada cosecha, los cortes de los frutos dejan expuestos los tallos de las plantas a las bacterias y los hongos que abundan en los suelos, en el ambiente y en las ropas y herramientas de los cosechadores, que van de campo en campo como medio de transporte de las plagas. Para evitar a todo costo el avance de éstas, los agricultores – pequeños y medianos- cambian sus políticas de fumigación hacia la prevención absoluta. Así, cada campo es fumigado por lo menos una vez después de cada corte y con suma rapidez para evitar cualquier enfermedad. La fumigación se

constituye pues como una labor intensiva, que debe ser aplicada en el tiempo preciso y con un avance considerable.

Es por esto –nos explicaron nuestros amigos agricultores- que la fumigación es una labor que se hace ‘por tarea’. Durante todo nuestro campo, descubrir qué significaba trabajar por tarea fue toda una interrogante que no podíamos discernir. Es necesario pensar primero ¿qué trabajos son realizados por tarea? ¿Por qué se dan de esta forma? Así, si bien el régimen de trabajo por tarea puede ser datado desde la época de la Cooperativa para el cultivo de maíz, es curioso observar que este ritmo de trabajo intensivo y hecho con rapidez se ha generalizado también para la mayor parte del proceso productivo de la alcachofa en el cual, paradójicamente, la calidad del producto final es la variable de control que define a las cadenas de valor agroindustriales (Neiman 2011).

Una de las primeras respuestas que podemos esbozar está en orden de las mismas características de los trabajos por hacer. En el caso de la siembra por ejemplo, el plantín de alcachofas entregado por las agroindustrias no puede mantenerse más que por una semana con vida, por lo que necesita ser sembrado lo más rápido posible. De la misma manera, como hemos visto en la fumigación, el avance progresivo de las plagas y las posibilidades de pérdida del producto final condicionan la necesidad de un régimen laboral que tenga un ritmo diferente. Son etapas del proceso productivo que necesitan ser trabajadas con una temporalidad diferente.

En ese sentido, el sistema de pago por tarea manifiesta una lógica de medir la fuerza de trabajo no por la cantidad de horas al día que laboran los trabajadores agrícolas, sino por la cantidad de trabajadores que se necesita para terminar una labor agrícola en un día o menos. Cuando se señala entonces que por una Ha de alcachofa fumigada se paga aproximadamente 4 tareas, significa que 4 peones trabajando un jornal completo (8 horas diarias) pueden terminar de fumigar una Ha. Un grupo de 12 personas entonces podrían terminar la misma tarea en 3 horas y repartirse los cuatro jornales ofrecidos laborando mucho menos tiempo. En esa misma lógica, cuando el rendimiento por trabajador baja –como en el caso del proceso de quiebra de la Cooperativa- el número de tareas por labor aumenta:

Bajó como le dije, la voluntad de los socios por hacer las cosas, y con no sólo se producía menos sino que todo se hacía más caro. [...] Le digo que para cosechar una Ha de maíz en la hacienda se calculaban 3 tareas y al final de la Cooperativa ya había aumentado a 5, el precio aumentó a casi el doble y el rendimiento del trabajo cayó a la mitad (Ex-dirigente de la Cooperativa)

Lo segundo que podemos anotar entonces, es que se trata de un régimen laboral que no pretende tener el trabajo atado a lo largo de una temporada como otro tipo de labores agrícolas, sino más bien, pretende generar un ‘tiempo de trabajo’ de alta productividad.

Las formas de valorar y apreciar el rendimiento de los trabajadores durante la tarea responden justamente a esta lógica de trabajo intensivo y son específicas a cada actividad³⁴. En el caso de la fumigación, se valora y se paga una tarea - que equivale al precio de un jornal- por cada cilindro de agroquímico usado. A muchos cilindros, el trabajador agrícola gana más tareas, pero invierte más tiempo y su grupo de fumigación se desprestigia como uno que desperdicia el veneno; muy pocos cilindros, el trabajador recaba menos dinero pero gana más tiempo para realizar más tareas en otros campos por lo que se sospecha también de su falta de dedicación. El equilibrio entre avance y una tarea bien realizada depende mucho de la lógica productiva de cada agricultor -¿cuán dispuestos están a invertir? ¿Cuán rigurosos serán al ahorrar?-, de los estándares de valoración que se manejan en la localidad, y en última instancia, de los resultados concretos en el desarrollo de la planta.

Podemos afirmar entonces, que en el seno de este régimen laboral se encuentra siempre esta tensión entre la rapidez del trabajador para culminar sus labores en el menor tiempo posible y la calidad de su ejecución. En simple, se asegura un trabajo a buen ritmo pero no un trabajo bien hecho³⁵, lo cual por supuesto es constante foco de conflictos: “Nosotros les pagamos par que se haga una buena

³⁴ Para el deshoje por ejemplo, las bolsas de hojas contaminadas se guardan para ser mostradas al agricultor como prueba del trabajo realizado y como medida de las tareas a pagar.

³⁵ Es necesario distinguir entre un trabajo bien hecho de una hecho eficientemente. Lo primero no tiene que ver necesariamente con el uso racionalizado de los recursos o la reducción de costos para lograr la tarea; sino más bien con que sean trabajos aplicados correctamente según la valoración del agricultor, de la localidad y con resultados prácticos.

aplicación, si van así nomás echando (el veneno) a donde sea no vale, tienen que echarlo bonito, a las raíces” (Pequeño agricultor arrendatario). Es por eso que en Santa Elena se ha hecho regla y hábito que las labores que se realizan por tarea sean ejecutadas por las denominadas contratas o cuadrillas especializadas de trabajadores que se dedican exclusivamente a sembrar, deshojar, o fumigar. La expectativa es que su experiencia pueda asegurar un buen trabajo.

En el caso de las cuadrillas de fumigación, la historia de su surgimiento está íntimamente relacionada a la disposición de nuevas tecnologías. En el año 2010, ante la necesidad de una fumigación más intensiva y la gran expansión de los arriendos iniciada por los trabajadores agrícolas migrantes, se trajo por primera vez a Santa Elena las ‘mochilas’ de fumigación a motor atomizador. A diferencia de las antiguas mochilas a palanca de mano que por la débil presión no permitían expulsar el veneno más allá de las hojas; estas nuevas mochilas se caracterizan por la gran potencia con la que se esparcen los agroquímicos llegando a lugares difíciles de alcanzar como la raíz o el tallo de la planta. Además, esta misma energía que produce el motor en funcionamiento exige que los fumigadores avancen mucho más rápido, reduciéndose así drásticamente el tiempo de fumigación por Ha, aumentando por otro lado el rendimiento de cada fumigador, y con esto, mejorando el control de plagas de manera significativa.



Foto N°9: Cuadrilla de fumigación de don Porfirio Iparraguirre alistándose para comenzar con la aplicación sobre un campo de 4 Ha (fuente: archivo propio)

El éxito de esta nueva lógica de aplicar los agroquímicos conllevó a la creación de la primera cuadrilla de fumigadores a cargo de Porfirio Iparraguirre, un trabajador agrícola migrante que se expandía como agricultor arrendatario. A fines del 2011, don Porfirio había adquirido ya cerca de 8 motores atomizadores y con su propia familia, en específico, con sus jóvenes sobrinos recién migrados de la sierra conformó su propia contrata. Bajo esta forma colectiva de organizar la fuerza de trabajo, las relaciones entre trabajadores agrícolas y agricultores pasaron a estar intermediadas por este nuevo tercer actor: el contratista o líder de cuadrilla. A partir de ese momento, los agricultores –medianos y pequeños– sólo se encargan de contactar a don Porfirio para especificar el campo que se requiere fumigar, las fechas en las que se tiene que realizar el trabajo y por supuesto, el número de tareas que ofrecen pagar. Así, si bien la mayoría de labores tiene ya una valoración definida por consenso en la localidad (Ver Tabla N°3), algunos medianos agricultores arrendatarios están dispuestos a aumentar

el precio de cada tarea para asegurar el servicio de su cuadrilla y sobre todo a cambio de obtener un compromiso con la calidad del trabajo realizado.

Es pues el líder de contrata quien asume la responsabilidad y el manejo directo de la fuerza de trabajo: se encarga de convocar a algunos o a todos sus trabajadores según requiera, de repartir el dinero ganado entre ellos al final de la jornada, pero sobre todo de organizarlos y controlar su labor en cada campo. Es por eso que don Porfirio prefiere trabajar con sus sobrinos, pues “ellos ya solos se organizan para hacer un buen trabajo [...] a veces yo no puedo ir, yo nomás confío en ellos, como son familia”. Así, mientras él sólo se encarga de preparar y velar por el motor de las mochilas, y abastecerlas de veneno una y otra vez hasta que se termine la aplicación, es su sobrino mayor quien asume la función concreta de liderar a los demás y repartir surcos durante el día de trabajo.

Al final de la jornada todos retornan a la misma calle en la que son vecinos, y después de una comida que es dada también por Don Porfirio, éste se encarga de separar un cuarto de toda la ganancia para él mismo y repartir más bien lo restante entre sus sobrinos. Durante la campaña de cosecha 2014 esta cuadrilla fumigaba hasta 100 Ha a la semana, y el grupo trabajaba con mínimo 5 fumigadores en los días de menor demanda.

Tarea	Lógica de valoración	Apreciación	Productividad promedio/Ha
Siembra	Ha sembrada	6 Tareas x Ha sembrada	12 personas siembran 1 Ha en dos horas
Deshoje	Bolsa de basura con hojas	1 Tarea x 10 bolsas	2 personas deshojan 1 Ha en dos horas
Abonamiento	Ha abonada	4 Tareas x Ha abonada	10 personas abonan 1 Ha en una hora
Fumigación	Cilindro de agroquímico aplicado	1 Tarea x cilindro	6 personas fumigan 1 Ha en media hora (cuadrilla Iparraguirre)
			6 personas fumigan 1 Ha en 1 ½ horas (cuadrilla Ramírez)

Tabla N°3: Cuadro de labores bajo el régimen por tarea según su lógica de valoración, de apreciación y la productividad promedio/Ha de cada una (fuente: elaboración propia)

Con el avance de las campañas, el gran suceso de esta cuadrilla, la mochila a motor atomizador fue evidenciando también su gran desventaja: el aumento significativo de la cantidad de agroquímico necesario por Ha debido a la dispersión excesiva del veneno. Carlos Ramírez, un pequeño agricultor heredero de colono y crítico de la forma de trabajar de Iparraguirre, trajo a Santa Elena un nuevo tipo de tecnología con el fin de establecerse como competencia: la mochila a motor pulverizador. Este motor se caracteriza justamente por no precisar de aire para generar presión por lo que sus mangueras muchísimos más finas mejoran significativamente la precisión de la aplicación y reducen el uso de veneno. A cambio, el avance del fumigador debe ser menos rápido, por lo que rendimiento de la fuerza de trabajo se reduce y el tiempo de aplicación para cada Ha se incrementa. Esto es para Ramírez una virtud: “Los chibolos no saben cómo aplicar, avanzan como locos, en cambio uno sabe cómo aplicar, a donde tiene que ir, no está pensando ya después de esto me voy a hacer más” (Líder de cuadrilla, pequeño agricultor heredero).

Con esta lógica de fumigación menos acelerada, los que buscan a esta cuadrilla son generalmente los pequeños propietarios herederos de la tierra. A estos pequeños campos de 2Ha o 3 Ha acude don Ramírez, junto con otros dos jóvenes locales más los tres motores que éste ha adquirido. Si bien trabajan mucho menos hectáreas que la cuadrilla de Iparraguirre, las lógicas de organizar y liderar su grupo depende menos de los vínculos familiares y más de su experiencia y el respeto ganado entre sus trabajadores: trabaja con ellos mismos como un peón más, es el trabajador más sobresaliente que impone un ritmo productivo fuerte y no percibe más dinero que cualquier otro fumigador. “Nos consigue trabajo y no se cobra más, nosotros le decimos, usted cúbrese un poco más siquiera un par de soles [...] pero no quiere, igual para todos dice” (Fumigador, cuadrilla de fumigación Ramírez). Como otras cuadrillas en la localidad, la de Ramírez se organiza más bien sobre vínculos de prestigio.



Foto N°10: Transformación en la tecnología de fumigación: Mochila a palanca manual, mochila con motor atomizador y mochila con motor pulverizador (fuente: archivo propio)

Apoiado en vínculos de parentesco o de prestigio, para los contratistas mantener una buena relación con sus cuadrilleros es tan importante como mantener una buena relación con los agricultores. Éstos tienen que velar no sólo por satisfacer las expectativas del agricultor con respecto a su labor, sino también saber distribuir su gente entre los campos y las tareas que obtiene teniendo en cuenta sus necesidades económicas. Así, en diferentes momentos, ser parte de una cuadrilla termina por ser poco beneficioso para los trabajadores. En el caso de la cuadrilla de Iparraguirre, la gran cantidad de sobrinos que convoca debido a la alta demanda que atiende se traduce en una retribución baja para cada uno. En el caso de la cuadrilla de Ramírez, las pocas tareas que obtiene y la poca capacidad para trabajar más campos representan también una ganancia limitada. El líder de cuadrilla tiene que ser experto al convocar una cantidad de personal y en conseguir la cantidad de trabajos que pueda realmente cumplir.

Ha sucedido por ejemplo, que con el fin de obtener una retribución mayor algunos fumigadores manipulan la boquilla de las mangueras para que pueda

esparcirse más veneno, y con esto ganar más tareas. Se aprovechan y se apropian de la lógica de valorar su fuerza de trabajo: consiguen acabar los cilindros más rápidamente y ganan más tareas³⁶. Estas acusaciones por supuesto, se rumoran para ambas cuadrillas, acusación firmemente rechazada también por ambos contratistas que generalmente niegan que sea su gente la que ‘le saque la vuelta’ al agricultor. Es importante por ello, nos explican los dos, saber con quiénes se trabaja no sólo por su capacidad sino también por la confianza de que harán una buena labor: “Esos que hacen esas cosas son de otras cuadrillas, que se arman así nomás con cualquiera, mi gente no es así, son conscientes. Yo también soy agricultor, cómo yo haría eso” (Don Iparraguirre)

Así, dependiendo de las necesidades de sus campos pero también de la apuesta económica y de las lógicas con la que producen sus tierras, cada agricultor va contratando diferentes servicios: aquellos arrendatarios con grandes extensiones en producción y acaso emparentados o paisanos de Iparraguirre privilegian generalmente el rendimiento del trabajador; mientras que aquellos más pequeños –generalmente propietarios- y con una producción más conservadora prefieren por otro lado una fumigación con mayor exactitud de los fumigadores y que represente un mayor ahorro para ellos³⁷. En la actualidad además, algunos pequeños agricultores, desconfiados de la labor de las cuadrillas en general han decidido invertir también en sus propios motores de fumigación. Con esto se aseguran el control de la fuerza de trabajo según su preferencia.

³⁶ Una cuestión similar sucede con el abonado, en donde los trabajadores esparcen menos úrea de la debida para poder llevarse consigo lo restante.

³⁷ Es interesante presentar el caso de un hijo de colono que volvió de Trujillo para dedicarse al servicio de fumigación no sólo comprando motores ya existentes, sino creando sus propios modelos de máquinas fumigadoras. Así, este señor ha diseñado máquinas que permiten fumigar cuatro surcos a la vez direccionando el veneno desde arriba de la planta hacia abajo. En principio, esto abriría la posibilidad de que la planta tome un ‘baño entero’ de agroquímicos con un menor tiempo de aplicación. Esta nueva innovación que aún se está experimentando en Santa Elena, permite finalmente combinar exactitud y rapidez garantizando una fumigación buena pero que depende cada vez menos del factor humano, y cada vez más de las máquinas.

	Cuadrilla	Gastos en s/. en fumigación por campaña
Mediano arrendatario (11 Ha)	Iparraguirre	s/. 13000 - s/. 14000
Mediano heredero (9 Ha)	Ramírez	s/. 8000 – s/. 9000
Pequeño arrendatario (3 Ha)	Propia	No registra (mano de obra propia)
Pequeño heredero (2 Ha)	Ramírez	s/. 1800 – s/. 2000

Tabla N°4: Gastos en fumigación por campaña de diferentes categorías de agricultores (fuente: elaboración propia)

4.1.2 El régimen de trabajo por día

A diferencia de la fumigación que requiere hacerse con la mayor rapidez posible, la labor de cosechar alcachofa requiere más bien un uso perenne y controlado de la fuerza de trabajo. Para ello, se ha construido entre agricultores y trabajadores agrícolas un vínculo laboral que les permita a los primeros regular directamente el trabajo de sus cosechadores según las estrategias que deseen aplicar y al mismo tiempo, mantener su fuerza de trabajo desde el comienzo hasta el final de toda la temporada de cosecha. A este régimen se le ha denominado por día.

Esta lógica del trabajo por día se manifiesta justamente en una jornada laboral particular en la que los obreros se ponen a disposición del agricultor por 8 horas diarias. Como fue establecido desde la de Cooperativa, esta jornada laboral se compone en dos turnos: el primero de 7am a 11am, y el segundo después del almuerzo, de 1pm a 5pm, aunque en la práctica las cosechas generalmente se acaban a las 4pm pero también pueden extenderse hasta las 6pm. El pago del trabajador se da semanalmente por esas 8 horas trabajadas, que en el periodo de nuestro campo variaba de s/. 25 a s/.35 el día dependiendo de la oferta de los agricultores, siendo s/. 30 el precio que normalmente todos pagan por un jornal

completo. Por los seis días que se trabaja en Santa Elena (L-S) un trabajador que ha conseguido laborar permanentemente tendría que estar recibiendo entre s/.150 y s/.210.

En ese sentido, el sistema de trabajo por día impone una relación directa entre el agricultor y el trabajador agrícola, en el que el primero tiene la potestad directa de organizar y ordenar la función que los segundos irán a cumplir. Pero también entonces tiene el deber directo de administrar el cumplimiento de sus pagos y de todos los beneficios que se les pueda dar. Aquí encontramos una radical diferencia entre pequeños y medianos agricultores en la extensión del uso de la fuerza de trabajo: el costo de producción que cada agricultor está dispuesto y puede asumir en razón de pagar su deuda a la agroindustria y obtener ganancias. Mientras los primeros tienen dificultades el dinero exacto para pagar los jornales que ofrecen, los segundos aprovechan el capital que poseen para otorgar otro tipo de pagos además del salario y con esto, comprometer a sus cosechadores para acabar la mayor cantidad de campos posible.

Uno de los medianos agricultores arrendatarios que conocimos en nuestro campo otorgaba préstamos a sus trabajadores cuando éstos los requerían y les adjudicaba un pago dominical o salario extra. Esto exige por supuesto, una administración minuciosa de los trabajadores: encontramos por ejemplo, el uso de planillas propias para contabilizar las horas trabajadas y la derivación de esta función en un familiar que se encarga específicamente de los pagos. Una versión micro de la administración de la ahora lejana hacienda que permite además, asegurar el compromiso de los trabajadores no sólo en el día de trabajo sino también a lo largo de toda la campaña de cosecha.

Este es justamente un tema crítico para los pequeños agricultores, que si bien emplean en su mayoría amigos e incluso familiares, reclaman muchas veces el trabajo regular o mal hecho de sus cosechadores. Esta relación ambivalente se manifiesta sobre todo durante las semanas de mayor rendimiento de la planta (6ta-9na): mientras en las primeras semanas un solo cosechador puede tranquilamente terminar una Ha en 4 horas; durante las épocas de alto brote son necesarios mínimo 4 trabajadores para terminar una Ha en el mismo tiempo. Si bien los peones ya saben su trabajo de memoria –avanzar, cortar, cargar- la

presión para terminar las Ha programadas para este periodo de la temporada los pone en tensión con las expectativas de los agricultores, que generalmente los responsabilizan por dejar alcachofas en las plantas: “sólo cosechan por cosechar”.

Esta tensión entre conseguir una cosecha más rápida pero también eficaz según los requerimientos y estrategias del agricultor, es propia de este régimen laboral por día. Este sistema está orientado precisamente a mantener una aplicación meticulosa y regulada del trabajo como lo exige la cosecha de la alcachofa, a contraposición de un trabajo veloz. Como nos lo explica un agricultor:

Si yo contratase a un cosechador ‘por tarea’ no pues, lo haría todo a la locura. En cambio yo lo contrato por día, así para que vaya tranquilo, claro que tiene que avanzar para acabar todo el campo, pero tiene todo el día. Si fuera por tarea me dejarían todo el producto sin cosechar sólo por obtener su pago. (Pequeño agricultor, heredero de la tierra)

Fue curioso en ese sentido encontrar en un campo dos trabajadores viejos que aplicaban una fumigación y afirmaban estar contratados por día por voluntad propia, ya que no les gustaba ‘trabajar por trabajar, sino hacerlo bien’. El régimen trabajo por día deja entonces, si bien permite mantener la mano de obra durante la campaña, deja sin regulación el rendimiento que pueda tener un trabajador.

Es por esto que paralelamente, se ha ido desarrollando poco a poco tecnologías que han hecho posible elevar la productividad de la fuerza de trabajo individual de cada obrero. Un primer problema que se puso de manifiesto fue la necesidad de algún tipo de recipiente que permita que los trabajadores pudiesen cargar la mayor cantidad de alcachofas cortadas y al mismo tiempo ir avanzando por el surco. Al comienzo, se retomó los sacos amarrados en la cintura que habían sido utilizados en los tiempos del espárrago. El peso de la alcachofa sin embargo, obligó a los agricultores a usar las jivas que inicialmente eran destinadas para almacenar la alcachofa, y colgarlas a los hombros con hojas y láminas de banano seco. Con el éxito de esta técnica para cargar y cortar se pasó distribuir cinturones hechos de sacos de arroz con los que se colgaba la jiva como una bolsa cruzada.



Foto N°11: Dos diferentes tecnologías para cargar la cosecha: con java cruzada y con capacha (fuente: archivo propio)

La practicidad de las jvas y el buen estado en el que se mantenían las alcachofas en su interior se contraponía sin embargo a la poca capacidad de almacenamiento que tenían, problema que se hacía notar especialmente durante las semanas de más alto rendimiento de las plantas. Para solucionar este impasse, uno de los agricultores locales diseñó las ahora famosas ‘capachas’ o canastillas, que hechas de fierros de aproximadamente un metro de alto y forradas con sacos de arroz que tienen capacidad para almacenar de 15 a 25 kg de alcachofa (2 a 3 jvas). Esto ha significado un alivio para los pequeños agricultores, que han podido reducir significativamente el número de cosechadores.

Sólo los medianos agricultores, con el capital suficiente para pagarles a sus trabajadores, han optado por conservar la cosecha por jvas para salvaguardar la calidad de su producto:

En las capachas entra más es cierto, pero también se maltrata más: cuando está llenecita todas las que están abajo se machucan y cuando las vacían a las jivas toda el agua que le echaste [...], que se aloja en el fruto mismo, se vacía. ¿Entonces para qué la regué? Por las puras, encima de que se malogra toda el agua se cae, y pierde peso. (Mediano agricultor arrendatario)

Una transformación que tiene una orientación similar que apenas se estaba dando durante nuestro trabajo de campo es respecto a la labor de los cargadores. Un cargador puede cargar al día como máximo 50 jivas de alcachofa (cada una de 7kg aprox), por lo que en tiempos de alta producción cuando se cosechan cerca de 500 jivas por Ha es necesario triplicar el personal de carga. Es por ello que algunos agricultores han ido experimentando alternativas que permitan mejorar el rendimiento de los cargadores. Una de las innovaciones que observamos fue la utilización de sacos de 50kg distribuidos a la mitad y al final de los surcos. Con esto no sólo se logra que un solo cargador avance con más peso, sino que los cosechadores pueden vaciar sus capachas en caso éstas se llenaran o estuvieran muy pesadas a mitad de surco. El único inconveniente –además del increíble peso que los agricultores pretenden que se cargue- es que el llenado y vaciado de sacos requiere de un tiempo significativo.

Ante ello, otros agricultores han desarrollado un diseño de carreta que permite cargar no 3 ni 4 jivas sino 6 jivas (osea de 60 a 70 kg) por persona. Si bien este instrumento combina la fuerza humana con el avance de la carreta por lo que en general ha sido bastante valorada, la ausencia de carreteras viables en los cantos de todos los terrenos han hecho que esta tecnología sea implementada mínimamente. Sólo aquellos que por acaso arrendaron o son propietarios de campos con cantos bien asentados han podido usarla. La cargada de jivas al hombro por tanto, sigue siendo aún la técnica más popular.

Es interesante remarcar que estas transformaciones tecnológicas puestas en marcha por los agricultores de Santa Elena nos manifiestan el rol central que tiene su agencia en la configuración de estas cadenas de valor y el control que ejercen las agroindustrias. No sólo para innovar y trazar estrategias respecto a las tensiones en las que se posicionan, sino que mediante estos procesos, articular y componer nuevas lógicas y relaciones dentro del proceso productivo.



Foto N°12: Dos tecnologías de carga: Carga al hombro vs. Carga en carretilla
(fuente: archivo propio)

La fuerza de trabajo individual de cada trabajador, y con esto las tecnologías desarrolladas, no pueden ser comprendidas fuera de la organización colectiva del trabajo. Esto es, de las lógicas de distribuir y eslabonar las diferentes labores que componen una tarea y que permiten el avance organizado de los trabajadores agrícolas por la tierra: hacer de la producción un proceso. Las tecnologías se hacen funcionales –es decir, efectivamente elevan el rendimiento de un trabajador- sólo dentro de este proceso.

Así, se ha instaurado en Santa Elena un modelo patrón de dividir el trabajo y repartir funciones durante la cosecha que permite un flujo constante de alcachofas cosechadas con el menor tiempo de interrupción: Primero encontramos a los cosechadores (1), quienes cuchillo en mano y capacha o java en la espalda, van avanzando surco por surco y descargando la alcachofa en los linderos de la parcela. Ahí se encuentran los cargadores (2) quienes están

encargados de llevar en hombros la mayor cantidad de jvasas o sacos al lugar de acopio, y de vuelta, jvasas vacías para que los cosechadores puedan descargar. Mientras éstos dos van avanzando, el ruido estridente de los motores anuncia la aparición de las cuadrillas de fumigadores (3), que con un ritmo acelerado van esparciendo los agroquímicos entre las plantas recientemente cosechadas. Finalmente, en caso de que los hubiese, los seleccionadores (4) van clasificando las alcachofas y la posición de las jvasas para obtener un muestreo favorable.

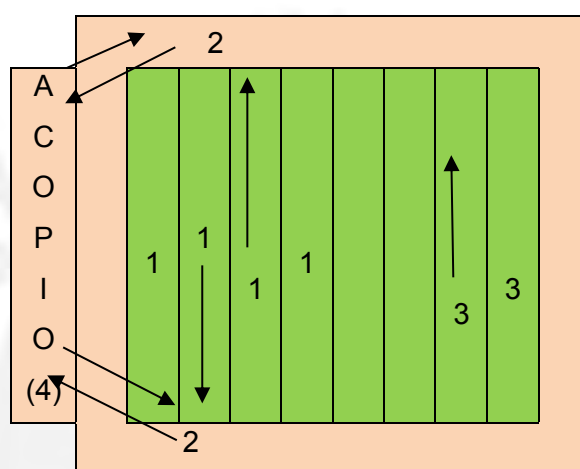


Gráfico N°11. Organización del trabajo durante la cosecha de alcachofa
(fuente: elaboración propia)

Dentro esta organización general, el avance y la productividad del núcleo de cosechadores es moldeado de formas particulares según lo planeado por cada agricultor. Encontramos dos modalidades de organizar esta labor ideadas en la localidad: 1) una en donde se coloca dos trabajadores a cada lado de la planta y que permite avanzar rápidamente por los surcos; y 2) uno minoritario y recién implementado, en donde un solo trabajador va cosechando un lado de dos plantas (Véase gráfico N°12). A comparación del primero, el segundo método

requiere de más tiempo por cada recorrido pero permite asegurar una cosecha minuciosa con un menor porcentaje de alcachofas olvidadas en las plantas.



Gráfico N°12: Dos modalidades de cosecha de alcachofa (fuente: elaboración propia)



Foto N°13: Un día común de cosecha en Santa Elena (fuente: archivo propio)

Esta tensión entre conseguir una cosecha más rápida pero bien hecha es aún mayor entre los agricultores con mayor cantidad de hectáreas, es decir, los medianos agricultores. Son justamente éstos quienes necesitan cosechar lo más rápido posible para mover su personal a los demás campos pendientes: “Ayer estábamos aquí también, y no pudimos cosechar todo (6 Ha), hasta yo me metí pero ya sobró para hoy. Ahora estoy atrasado con el otro campo que tocaba para hoy [...]. He tenido que traer (contratar) más gente.” (Mediano agricultor arrendatario). Los agricultores más pequeños, arrendatarios o propietarios, si bien cuentan con menos producción que cosechar, afrontan por otra parte la falta de confianza en el trabajo de los cosechadores.

Para eso, además de optar por algún método de organizar las cosechas, los agricultores han incluido una función de control sobre los cosechadores. Así, los trabajadores más allegados al agricultor que suelen ser sus familiares más cercanos, o incluso él mismo en caso de los agricultores pequeños, se emplean también junto a los trabajadores para cosechar y avanzar. Son éstos quienes asumen un rol de intermediación entre agricultor y trabajadores, y en la mayoría de casos una función de liderazgo dentro de los grupos de cosecha. El destaque de su trabajo, siempre más rápido y más atento, deviene en una presión en los demás por avanzar: “Hay momentos en que yo digo ‘saben qué no me hablen, no quiero que me hablen, déjenme trabajar. Así yo voy avanzando rapidito [...] los demás también se ponen a hacer’” (Cosechador, primo de mediano agricultor). Por el contrario, aquellos cosechadores más lentos o que sacan menos alcachofas que el resto son reprendidos –entre broma y broma- por los demás trabajadores. ‘Tortuga’, ‘viejito’ u otros calificativos son comunes para éstos.

De la misma manera, observamos también que aquellos que cumplen este rol de líderes realizan un recorrido final por las plantas al terminar la cosecha, con el fin de observar si no se ha dejado alcachofas. En el caso de que efectivamente, haya alcachofas no cosechadas –lo cual sucede siempre- los trabajadores suelen ser avisados de su error o hasta reprendidos por su mala labor cuando se trata de una equivocación retirada. En este contexto, es interesante observar que los cosechadores –especialmente los que no tienen tierras- suelen llamar a algunos agricultores con el apelativo de ‘patrón’.

En el caso de algunos medianos agricultores, que llegan a tener cosechas en diferentes campos el mismo día, han institucionalizado esta función en un trabajador específico al que se le denomina ‘caporal’. Este es pues el hombre de confianza, que también es un familiar o un amigo muy cercano, al que se le terceriza la función de organizar el trabajo en otros campos, vigilar el desempeño de los cosechadores, y reportar cualquier cuestión pendiente al agricultor. El caporal por tanto no puede ser cualquiera, sino alguien que vele por los intereses y replique las estrategias del agricultor en todo el proceso productivo:

Ahora que voy a expandirme para el próximo año, le iba a decir a Pepe que fuera mi caporal, pero una vez lo deje solo fumigando y le dije si sobra me lo echas en otro campo. Pero en vez de eso, sobró y lo volvió a echar sobre el mismo campo que ya estaba fumigado. [...] Ya se perdió la confianza pues. (Pequeño agricultor, heredero de ex-cooperativista)

En este escenario en donde tanto el rendimiento como la eficacia del trabajador agrícola son constantemente cuestionados, los diferentes cosechadores también tienen su propio posicionamiento. Mientras los parientes directos del agricultor guardan más tolerancia, la mayoría de trabajadores agrícolas familiares lejanos o amigos del productor reconocen que a veces se cometen excesos a la hora de reprenderlos ya que “ellos (los agricultores) no saben cómo cansa, porque ya a veces ni trabajan con nosotros” (cosechadora, migrante reciente). En ese sentido, la escasez del número necesario de cosechadores por la falta de capital –generalmente los pequeños herederos- o deseo de ahorro de los agricultores –arrendatarios- termina por perjudicar el desempeño de su trabajo y los obliga a aplicar un esfuerzo aún mayor que sienten no es retribuido: “a nosotros nos dicen que no hacemos bien, pero por lo que nos pagan y la poca gente que ponen estamos trabajando el doble de lo que deberíamos” (trabajador agrícola, joven heredero)

Esta constante tensión sobre los precios del jornal ha producido que desde hace unos años el jornal generalmente estático, haya tenido una evolución de s/.5 por campaña. Pasamos entonces de un jornal de s/. 15 en el 2010 -que había estado estable por unos cuatro años- a un jornal hasta de s/. 35 para el año 2014. Este incremento ha perjudicado sobre todo a los pequeños agricultores herederos de la tierra, quienes no sólo disponen de menos capital sino que tienen menos redes

familiares por las que conseguir mano de obra. Un caso representativo que encontramos fue el de un pequeños agricultor que manejaba 3 Ha de alcachofa y había perdido a la mayoría de sus trabajadores ya que no les quería pagar más de s/. 25 el jornal.

En el marco de esta relación, el incumplimiento de pagos es una situación no permitida por estos trabajadores, pero sin embargo, bastante común. En las semanas de mayor rendimiento de la planta, los agricultores suelen pedir como favor a sus trabajadores terminar de cosechar las Ha programadas para ese día. No obstante, en la mayoría de casos estas horas extra trabajadas no son reconocidas en los salarios semanales, sino que son tomadas como un apoyo o favor. Ante ello los trabajadores optan desde hacerle bromas al agricultor que lo califican de ‘tacaño’, reclamar consideración con los líderes de sus grupos de cosecha, o incluso, en el caso de los trabajadores menos cercanos al agricultor hasta buscar por debajo de la mesa a otro productor para trabajar y cambiar de ‘patrón’. Si bien éstos comprenden que muchas veces los agricultores no cuentan con el dinero o han tenido problemas para conseguirlo no pueden darse el privilegio de no recibir su salario. Ellos viven exclusivamente de trabajar la tierra.

	# de personal (cosechadores, cargadores, seleccionadores)	Jornal en s/.	Gastos en salarios de cosecha por campaña
Mediano arrendatario (11 Ha)	12	30	s/. 38 000 - s/. 40 000
Mediano heredero (9 Ha)	7	30	s/. 22 000 – s/. 23 000
Pequeño arrendatario (3 Ha)	3	25	s/. 4000 – s/. 5000
Pequeño heredero (2 Ha)	2	30	s/. 4000 – s/. 4500

Tabla N°5: Gastos en salarios de cosecha por campaña de diferentes categorías de agricultores (fuente: elaboración propia)

La importancia de un pago puntual y completo para los trabajadores no desmerece sin embargo, la trascendencia de mantener una buena relación de amistad y de consideración dentro del trabajo. Así, en todos los casos es casi un consenso tácito que el agricultor –pequeño o mediano- debe convidar al final de cada jornada un refrigerio como celebración del término del trabajo (gaseosa helada más galletas o bizcochos ‘chancay’). En la misma línea, se hace importante también conceder los descansos o llamados ‘caleos’ pertinentes dentro de los horarios de trabajo durante el calor del día o mediados de la tarde cuando se viene después de almorzar, sino serán los mismos trabajadores los que insinúen su necesidad de descansar.

Saber mantener un buen trato y un conjunto de obligaciones para con sus cosechadores es una variable no accesorio sino decisiva en el acceso y la estabilidad del grupo de cosecha: el agricultor ya no tendrá que buscar trabajadores sino que le vendrán a pedir empleo y podrá escoger entre familiares y amigos de mayor confianza y mayor experiencia; para aquel agricultor que sea considerado abusivo será al revés: nadie querrá trabajar con él, y tendrá que conseguir los cosechadores más inexpertos.

Así pues, dentro localidad por ejemplo, son recordados medianos agricultores como Paulino Rodríguez reconocido porque además de invitar el respectivo refrigerio a sus trabajadores, facilita media hora entre las 8 y 9 de la mañana para que éstos puedan desayunar tranquilamente en el campo. Antes de iniciarse la campaña, la mayoría de cosechadores de Santa Elena –entre familiares y amigos, se aseguran de pedirle a don Rodríguez que los tome en cuenta para la campaña: incluso si éste inicia la cosecha muy tarde, los cosechadores lo esperan para poder trabajar con él. Aquellos agricultores como Cano Iparraguirre por el contrario, que no sólo no acostumbra invitar refrigerios a diario, sino que gusta de controlar minuciosamente la labor de sus trabajadores son los menos demandados por los obreros y a los que les cuesta más comprometer y armar su grupo de cosecha.

4.2 Lógicas de apropiación ‘tradicionales’ de la fuerza de trabajo: el prestigio y la competencia en la organización del corte de la caña

Ante la ausencia de un control directo sobre la producción, en el caso de la caña de azúcar las transformaciones del proceso de trabajo están vinculadas más bien al control que ejerce la empresa sobre la cadena productiva y los procesos que la componen. Así lo vemos en la cosecha o corte de caña: Una vez que el ingeniero de campo de Laredo certifica que la caña de una o más parcelas ha alcanzado su grado máximo de sacarosa y su punto maduración, éste programa inmediatamente su cosecha y le asigna esta tarea a una de las empresas transportistas que la agroindustria tiene a su servicio. Como ya habíamos señalado, el paso de estos transportistas de intermediarios comerciales a funcionarios de Laredo ha significado una transformación en la lógica de sus operaciones: centrada no ya en negociar los precios de la caña para llevarse la mayor cantidad de producto frente a los demás transportistas; sino más bien en culminar con rapidez los encargos de transporte de Laredo en los tiempos indicados con el fin de abarcar más pedidos y obtener más ganancias.

Así pues, dependiendo del número de camiones o tráileres y de la capacidad de carga de cada uno, cada empresa transportista es asignada con un cierto número de tonelaje que debe descargar en la fábrica, ubicada en el distrito del mismo nombre: Laredo. Un transportista que cuente por ejemplo, con dos camiones de una sola carroza puede tener que abastecer hasta de 400 toneladas de caña al día. Este tonelaje que se debe recoger además, no se encuentra ubicado en algún campo o centro poblado específico sino que está distribuido por los cientos de hectáreas de caña cultivadas no sólo en Santa Elena sino en espacios agrícolas en todo el valle. Eso por supuesto, ha significado una dificultad grande para los transportistas que enfrentan constantemente la tensión por distribuir sus camiones lo más eficazmente en la totalidad del espacio que se le es asignado.



Foto N°14: Comparación de tráileres de carga con una y dos carrozas (fuente: archivo propio)

Esto porque además de la distancia entre los diversos campos, la cantidad de transportistas y de tonelaje diario con el que trabaja con Laredo hacen de la descarga de la caña un proceso aún más largo. A pesar de haber cargado todo el tonelaje encargado por la empresa en el tiempo deseado, las colas que se han originado en la fábrica procesadora por la cantidad de camiones que vienen a dejar también su producto son interminables. Como nos comentó un transportista, además de la hora entera que se demoran para llegar a Laredo, son generalmente 2 horas más las que esperan los chóferes en la fábrica y que pueden hacerse 4 cuando ésta se detiene por algún problema técnico.

Esta demora acarrea por supuesto el atraso de los camiones y una alteración de los ritmos de recojo de la caña en los campos, por lo que es trascendental que la cosecha de la plantación esté en constante y detallada coordinación con los ritmos del transporte. Esto porque 1) una cosecha rápida sin tomar en cuenta la demora de los tráileres expone demasiado tiempo la caña cortada al ambiente la que termina por alcoholizarse y perder su uso industrial; y 2) la plantación de caña que no se cosecha a tiempo inicia también su propio proceso de alcoholización en el campo. Tanto el transportista como el agricultor pierden: el primero recibirá el menor precio por su caña por tener un nivel de sacarosa demasiado elevado, y los segundos verán alterados sus roles de recojo y tendrán problemas en cumplir el tonelaje diario que le es encomendado. Es durante la cosecha de la caña entonces, y no en otras etapas del proceso productivo como la siembra o las fumigaciones, en donde se concreta y se define el valor final del producto. Paradójicamente, es la etapa en la que los agricultores tienen nula participación y capacidad de decisión.

Como habíamos mencionado, son las empresas transportistas las que asumen no sólo el servicio de carga y recojo, sino que también se encargan de la movilización de la fuerza de trabajo implicada en la cosecha. Para ello, en vez de ocuparse directamente de este manejo, los transportistas prefieren vincularse con los denominados contratistas de caña, quienes se encargan de reunir el personal requerido y formarlos como grupo de macheteros para el corte de la planta. Así, cada servicio de transporte, según su capacidad de carga cuenta con uno o dos contratistas que organizan la cosecha de los campos de caña. Como eslabón primario del proceso productivo agroindustrial de la azúcar, esta labor se ve también estructurada por la misma tensión sobre el valor del producto: avanzar el corte a un buen ritmo –acelerado o despacio según convenga- para que la caña esté en óptimas condiciones en el momento de su recojo.

Ante estos nuevos condicionamientos sin embargo, las formas de organizar la fuerza de trabajo y las relaciones laborales que atraviesan el proceso de la cosecha parecen no haberse transformado sustancialmente. A las 6am, los macheteros más antiguos y líderes de campo también llamados caporales se disponen rápidamente a realizar el primer paso previo al corte: la quema de la caña, proceso mediante el cual la sacarosa contenida en la planta será

sublimada hasta alcanzar su grado máximo. Para ello, si bien se han creado nuevas formas de quema usando gas o algún otro combustible que facilite el incendio del total de la plantación, la antigua técnica del quemado por secciones a partir de propagación de fuego sigue siendo la más común y la más efectiva. Es decir, la división del campo a cosechar en diferentes espacios que serán quemados poco a poco mediante follaje incendiado.



Foto N°15: Quema de caña mediante la técnica de incendio por secciones

Esto porque a diferencia de las técnicas de incendio por combustible, el incendio por propagación permite un mejor control sobre la amplitud del fuego y el tiempo de quemado de la caña: dónde va a comenzar a quemarse y dónde aproximadamente el fuego va a parar de propagarse. Para ello, los caporales se han encargado primero de marcar y delimitar estos espacios derribando a machetazos los límites de cada sector, lo que impedirá que el fuego avance con fuerza más allá de lo previsto. Lo mismo sucede a nivel de todo el campo, que debe quemarse por supuesto, sin quemar el campo del agricultor vecino. Nuevamente, los caporales se encargan de derribar todos los bordes de los

campos a cosechar para evitar una propagación indeseada de fuego, pero también, para que el fuego circule por donde se requiere. Es importante entonces tener en cuenta, qué tipo de cultivos están al lado y cómo han dejado el suelo: estará húmedo y barroso en el caso de ser alcachofa, seco en el caso del maíz.



Foto N°16: Humo de la caña quemada a lo lejos invade el cielo de Santa Elena

Todos estos factores medidos por estos antiguos macheteros terminan definiendo las diferentes estrategias que se deben tener para el control del fuego:

Si yo lo quemo con gas, pucha que eso se me va por todos lados, al final ¿cómo lo apago? Es muy peligroso, uno tiene que saber el manejo de esas máquinas para quemar así. Acá nosotros quemamos como siempre ha sido, parte por parte (Machetero de caña, caporal de contrata).

Mientras las secciones de caña se van quemando, enfriando y quedando listas para ser derribadas, los demás macheteros se están preparando a un canto del

campo. Con su iscupuru³⁸ en mano, empiezan a hacer grandes bolos de hoja de coca y chacchar como preparación al gran esfuerzo físico que harán a lo largo del día.

El corte es precisamente el trabajo más pesado de todo el proceso productivo de la caña, y considerado por muchos como el más difícil de todos los trabajos agrícolas que existen. Esto es así por las condiciones mismas de la planta: tallos y hojas llenos de cizas que pinchan las manos hasta hacerlas sangrar, y raíces enredadas que no permiten un avance fácil del trabajador. En ese sentido, la rapidez de un trabajador depende en primer momento del estado en que puedan encontrarse los campos a cosechar. Es decir, 1) la situación del suelo, si está muy arenoso o gredoso para avanzar; y 2) la situación de los tallos de las cañas, si están muy echados o parados, entreverados o separados después de la quema para hacer más o menos complejo su corte.

Es por ello que manejar las diferentes técnicas de cortar la caña con el machete es fundamental para un machetero. Primero, controlar el machete: tenerlo limado y con el peso adecuado que permita el manejo versátil del cortador sobre el instrumento; pero segundo y más importante: dominar la fuerza que se le debe imprimir en cada corte para que la caña caiga de un solo golpe y las partes del cuerpo que deben estar involucradas en el movimiento para no recargar todo el esfuerzo sobre el brazo. Sin eso, el machete por más afilado que esté, no corta: “El machete no nos hace, nosotros hacemos el machete” (Machetero de caña). El macheteo se fundamenta pues en una capacidad física importante por parte del trabajador.

³⁸ Pequeño recipiente de madera o arcilla en forma de pera en el que con un clavo o punta se va moliendo la cal para chacchar la coca.



Foto N°17: Caña recién quemada con raíces y tallos entreverados en suelo gredoso (fuente: archivo propio)

Después de una evaluación rápida de las condiciones del campo y de la plantación y de sus propias condiciones físicas, cada machetero decide avanzar derribando a veces un conjunto de cañas de un solo corte; o en otras situaciones, prefieren ir cortando caña por caña a corte por corte. Mientras de la primera forma se privilegia la rapidez y el avance de las hectáreas cosechadas, en la otra los cortes se realizan con mayor precisión desde la misma raíz. Con esto, los macheteros obtienen tallos más largos y acumulan más tonelaje cosechado; cuando hay apuro por terminar el campo sin embargo, el corte por conjunto tiene que ser aplicado. La elección por cada una de estas lógicas de corte depende tanto del ritmo que les impone los transportistas a los contratistas y éstos a sus macheteros, pero también del ritmo que les impone sus propios intereses en el marco del régimen laboral en que trabajan.

Veamos: todos los macheteros que aceptan trabajar para una contrata acuerdan por regla habitual tener una jornada laboral estable que va desde 7am hasta 5pm con un intervalo de descanso de 1 hora para almorzar y descansar (mediodía-1pm). El salario sin embargo, no se realiza como un jornal estable, sino que se calcula por la cantidad de toneladas que un sólo machetero pueda cortar en ese tiempo: s/. 7 – s/. 8 x tonelada cortada en un día. Es pues, un régimen laboral mixto que combina la estabilidad del trabajo por día con las lógicas de pago y de rendimiento del trabajo por tarea.

Aquellos macheteros que se destacan más por ejemplo, pueden derribar hasta 15 toneladas de caña al día (15 000 kg) y ganar un promedio s/. 120 por día. El machetero promedio tampoco hace una labor despreciable: derriba entre 8 (8000 kg) y 10 (10 000 kg) toneladas de caña por día, que hacen entre s/. 64 y s/. 80. Para alcanzar estos altos rendimientos, cada machetero tiene sus propias estrategias. Algunos por ejemplo, optan por separar las labores para ahorrar tiempo y poder avanzar más rápido. Así, cortan y botan los tallos sin deshojarlos ni descogollarlos, para luego realizar esta ‘limpieza’ recién al finalizar el día. Estos cortes posteriores sin embargo, suelen ser imprecisos y dejan demasiada impureza y desperdicio que luego es descontado en la fábrica. Los que gustan de trabajar con más precisión y calma, caña por caña, deshojando y descogollando al mismo tiempo incluso van a cortar los días domingo para seguir con el avance: “Ya depende de uno, en este trabajo nadie te obliga, puedes avanzar bastante o avanzar poco, eso ya depende de cuánto quieres ganar” (Contratista caña)

Así pues, bajo este régimen laboral, el ‘día’ que inicialmente se nos muestra como tiempo de trabajo por horas se valora y se mide más bien por el espacio trabajado o avanzado. Desde esta lógica, la organización de la cosecha de la caña se fundamenta en la organización del espacio y no de funciones como en la cosecha de alcachofa con el fin de terminar el campo lo más rápido posible y asegurar un buen salario para los trabajadores. Por tradición, el contratista le adjudica a cada machetero o pareja de macheteros –dependiendo del tamaño del campo- 5 surcos o ‘gavillas’ que deben ir derribando durante los días que tome terminar todo el corte. En promedio, 100 metros de gavilla de caña deberían poder ser terminados en medio o tres cuartos de día dependiendo de la habilidad

de cada machetero. De esta manera, cuando recibe la orden de los transportistas, el contratista calcula según el tamaño de los campos y la cantidad de su gente cuántos días va a demorar en cosecharlo para pasar al siguiente con rapidez. Los macheteros por su parte, calculan también cuánto esfuerzo tienen que aplicar para terminar en el tiempo exigido o aún más rápido, y así alcanzar el mayor tonelaje posible en el día.



Foto N°18: Machetero avanza su gavilla de caña (fuente: archivo propio)

Dentro de la contrata sin embargo, la productividad y el avance de cada trabajador sobre el espacio no sólo están en razón de su propia capacidad técnica, sino que está estructurada en torno a relaciones de jerarquía y prestigio que se entablan al interior del grupo. Así, cada vez que un nuevo machetero ingreso a una contrata asume también una numeración específica que desde el 1 hasta el último número representa el tiempo de labor que tiene en la contrata, la experiencia en el corte, el ritmo de avance que tiene y el liderazgo que ejerce

entre los demás trabajadores. A partir de esta numeración, la distribución de gavillas entre los macheteros al comienzo de la cosecha sigue entonces una lógica de status que privilegia a los mejores trabajadores (número 1, 2 y 3) y los distribuye estratégicamente sobre el terreno para impulsar el avance de los demás.

El número uno por ejemplo, será el mejor y estará siempre a cargo de cortar los 5 primeros surcos o 'gavillas'; el número dos en cambio, será puesto en gavillas ubicadas al medio del campo; mientras que en una contrata grande el número tres estará generalmente en las gavillas finales. Todo campo de caña en cosecha entonces, tiene visualmente dos o tres líneas claras que en diferentes partes del campo manifiestan un ritmo de avance diferenciado al que los demás macheteros apuntan alcanzar o intentan al menos seguir para no quedarse atrás y ser relegados en la numeración. Los últimos números deben ser siempre macheteros nuevos e inexpertos, no se acepta que los más antiguos y expertos pierdan su ritmo de trabajo bajo amenaza de ser despedidos. Por el contrario, su avance se constituye como el régimen de valoración del trabajo de los otros.

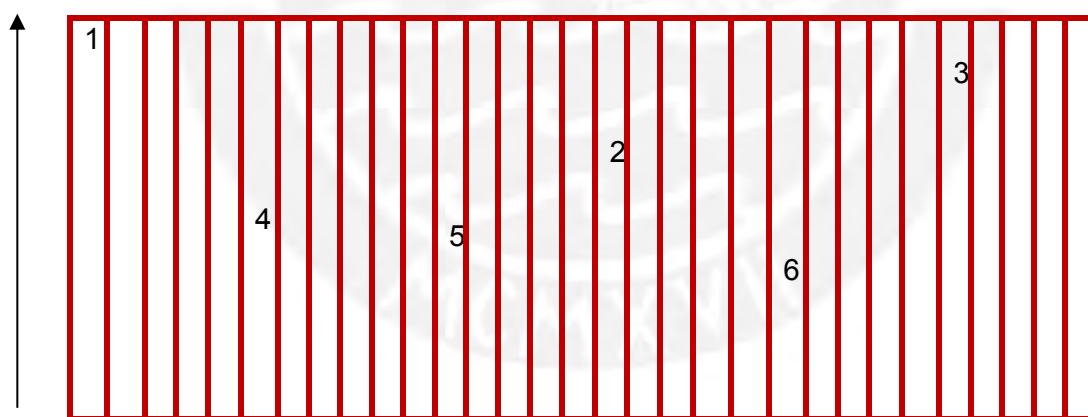
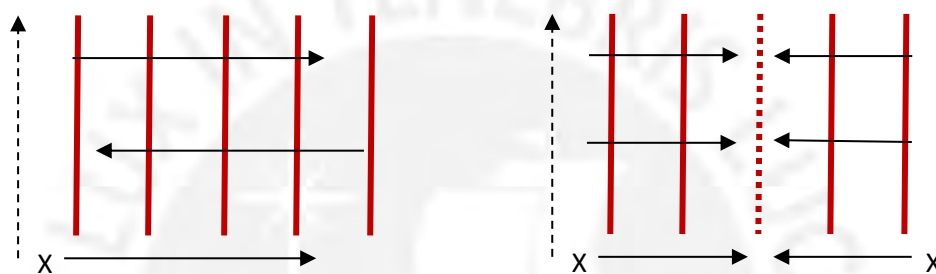


Gráfico N°13. Organización del trabajo durante la cosecha de caña de azúcar

En contratas con un regular número de trabajadores (más de 15), el tamaño de los campos generalmente no es suficiente para que cada machetero tenga sus cinco gavillas. Es usual entonces, que a diferencia de las contratas pequeñas en

las que cada machetero va cortando en línea horizontal las cinco gavillas y avanzando así verticalmente hasta el final del terreno (Ver Gráfico N°14), el trabajo se organice más bien por parejas. De esta manera, son dos los macheteros se encargan de cinco gavillas: empezando de surcos opuestos, cada uno va cortando de afuera hacia dentro compartiendo en común el corte de la tercera gavilla o gavilla intermedia. Es necesario por tanto avanzar lo más coordinados posible para no perjudicar el corte de la pareja: “Si voy bien y él va lento, me deja toda la caña ahí, entonces cuando yo estoy cortando tengo que estar separando lo que me toca a mí de lo que le toca a él. Ya me demoro más pues” (Machetero de caña)



Método 1. Un sólo machetero

Método 2. Pareja de macheteros

Gráfico N°14: Dos modalidades de corte de la caña

Es por eso que los mejores macheteros siempre se emparejan juntos y trabajan sus gavillas asignadas rápidamente, con opción a seguir cosechando otras gavillas sobrantes y hacer más tonelaje. Los demás en cambio, deben buscar alguien con quien trabajar con el mismo ritmo de corte en las gavillas que alcancen a elegir. A menor numeración del machetero, más difícil será conseguir una buena pareja y unas buenas cinco gavillas, por lo que terminan trabajando más lento y en los surcos menos cargados de caña –menor tonelaje- o más entreverados hasta que poco a poco vayan ascendiendo:

Por ejemplo yo cuando era 14 nadie quería trabajar conmigo, decían no no ya tengo ya, me dejaban con un chibolo que tampoco avanzaba nada, entonces ya poco a poco tuve que irme haciendo para que me toquen también con los mejores (Machetero de caña)

De esta manera, los macheteros que pueden constituirse como los de mayor avance son en su mayoría los adultos jóvenes, para quienes el buen estado físico y la el dominio de la técnica que adquieren con el paso del tiempo les permite ascender con más facilidad. Los más adultos en cambio, ya desgastados de tanto trabajo generalmente obtienen una numeración regular y permanecen. Los únicos que se encuentran fuera de esta lógica de rendimiento que se fundamenta tanto en la capacidad física como en la experiencia son los macheteros adultos con mayor antigüedad en la contrata, quienes generalmente cumplen el rol de caporales. Su presencia finalmente garantiza el cumplimiento de los consensos básicos del trabajo: que nadie descansa cuando no debe, que nadie se atrase demasiado, que se termine el trabajo hasta el final. Son entonces, estos macheteros los que generalmente tienen una posición estable y de poder dentro de las contratas.

Aquel buen número de macheteros relegados en las numeraciones más bajas en cambio, está compuesto por migrantes recientes que poco acostumbrados al ritmo intensivo de la labor de la contrata suelen desertar a los días o semanas de trabajo: “así vienen bastantes, están uno, dos días y se van. No soportan pues, este trabajo es duro. Al principio te salen ampollas, callos, el brazo se te adormece de dolor, sino eres duro al toque te cansas” (Caporal de macheteros). La escasez de macheteros es en efecto, un problema real para las contratas que se vuelve aún más intenso durante temporadas de trabajo en la sierra. Intentar convocar a la mayor cantidad de macheteros eventuales y mantener a sus macheteros permanentes es por tanto, una de las prioridades del contratista.

Para ello, si bien las relaciones jerárquicas y de prestigio entre macheteros que describimos en la sección anterior estructuran las lógicas de rendimiento de los trabajadores, no son un mecanismo efectivo para tener y mantener la mano de obra durante una temporada. Es la forma de funcionamiento de la contrata como pequeña sociedad por el contrario, y en ese sentido, el vínculo particular que traza el contratista con sus macheteros en el que se juega la apropiación de los dos tipos de fuerza de trabajo: la permanente de los obreros estables, y la intermitente, de los obreros migrantes.

Así pues, en similitud con el sistema de trabajo en el ciclo de alcachofa-maíz, la contrata de corte de caña nos remite por un lado a un grupo ya constituido y especializado en una etapa productiva, en este caso la cosecha. Pero también por otro lado, es bastante similar a la antigua denominación de épocas de hacienda: a un conjunto de migrantes que se conforman a través de un contratista como colectivo de trabajo durante temporadas de alta demanda laboral. En estas antiguas contratas recordemos, el contratista tenía absoluta responsabilidad por la manutención y organización de estos obreros. De él dependía tanto la constitución como la reproducción de su grupo de cosecha.

Las contratas actuales de caña funcionan bajo una lógica similar. El primer deber del contratista con sus macheteros es precisamente, sustentar su estadía y sus necesidades básicas de manera tal que le permita ejercer el esfuerzo físico que a diario aplican en los campos. Así, pues no sólo deben proveerles semanalmente de machetes y limas nuevas para evitar el desgaste, sino que deben asegurar su alimentación para lo cual es necesario la contratación de una cocinera y la compra semanal de insumos como arroz, azúcar, menestras y otros. Además, como en la hacienda, los contratistas tienen el deber de asegurar la vivienda de sus macheteros. Siguiendo la forma de tradicional de trabajo, les proveen de carpas, esteras y colchones para que se asienten en los campos en los que cosechan. En la actualidad sin embargo, ya son muchos los contratistas que han aumentado sus beneficios y arriendan pensiones a sus macheteros en las denominadas 'cuadras' de obreros: edificios de pequeñísimos cuartos que se alquilan para ser vivienda, generalmente en el CP Puente Virú. En estos casos, el contratista no sólo paga por las habitaciones sino que debe encargarse también de movilizar diariamente al personal de sus cuadras hacia los campos que van a trabajarse. De la labor del contratista y cómo sustenta a su grupo depende en mucho la calidad del trabajo de su grupo.

Ahora bien, además de satisfacer estas necesidades básicas, un buen contratista tiene como labor una adecuada administración de los salarios que realiza dependiendo de las expectativas de sus trabajadores. Los macheteros migrantes por ejemplo, usualmente ven en el contratista una especie de caja de ahorros en la cual confiar hasta el final de su temporada de trabajo. Con esta estrategia de ahorro, apuntan a que a su retorno a la sierra puedan contar con al

menos 50% de su salario como capital. Es trascendental entonces, que el contratista guarde una contabilidad de sus salarios y sea cuidadoso con las grandes cantidades de dinero en salarios que maneja.

Los macheteros antiguos en cambio, que tienen sus familias ya en Puente Virú y tienen necesidades económicas inmediatas, prefieren recoger todo su sueldo y si es posible aumentarlo con mayor tonelaje. Es por eso que los contratistas se aseguran de que estos siempre tengan los mejores números para la cosecha con el fin de que se les distribuya siempre las mejores gavillas y los mejores compañeros para el corte por pareja. En algunos casos incluso, los macheteros antiguos le solicitan préstamos al contratista o algún adelanto de dinero para sus propios intereses: eventos especiales, fiestas, rituales, gastos en educación o la compra de algún bien que luego será pagado por acuerdo mutuo, bajo la forma de fuerza de trabajo.



Foto N°19: La vida en los campamentos de macheteros (fuente: archivo propio)

Todos estos favores y servicios por parte del contratista sin embargo, no siempre son gratuitos ni se repiten bajo la misma lógica en todos los grupos. Cada contratista tiene un nombre y es reconocido en el valle por la forma en que trabaja y los beneficios que otorga o niega a sus macheteros. En la actualidad, los contratistas de usanza tradicional que se han negado a cambiar la lógica de sus beneficios están siendo ampliamente cuestionados y desprestigiados. Así, conocimos a macheteros que reclamaban molestos que además de vivir aún en carpas y no en alguna cuadra en Puente Virú, toda la movilidad y la comida era descontada de sus sueldos en vez de ser asumido por César, su contratista: “Yo que termine este mes y me borro de aquí, nos tienen como perros ahí botados en el campo, ni un cuarto nos dan. [...] Ya la próxima cuando vuelva otra contrata, de todas maneras” (Machetero caña, migrante reciente). César por su parte, si bien está al tanto de que es percibido como ‘tacaño’ sabe que los trabajadores migrantes seguirán buscándolo: sus más de 30 años de trabajo como contratista y la alta demanda de los transportistas por trabajar con su contrata le aseguran siempre una alta demanda empleo por parte de los obreros.

La cantidad de trabajo que un contratista pueda conseguir es pues un factor clave. Para esto, el número de cortadores que pueda asegurar es vital para el posicionamiento de su grupo entre los transportistas: mientras más cortadores, más toneladas pueden cortarse y más rápido pueden terminarse los campos asignados. De 23 a 25 macheteros pueden hacer por ejemplo, 230 toneladas de caña por día (4Ha), cifra que supera las 200 toneladas de caña que Laredo normalmente impone como mínimo diario a los transportistas con los que trabaja. Dependiendo entonces de la cantidad de camiones que poseen y del tonelaje que éstos pueden cargar, los transportistas³⁹ se disputan la exclusividad de las contratas y ofrecen pagar más dinero de lo que Laredo regula (aprox. s/. 4,50 x

³⁹ Haría falta explorar aquí ¿qué categorías de transportista existen? ¿cómo quedaron los antiguos transportistas? ¿hay empresas nuevas? La información que tenemos sobre esto es que muchos transportistas de Cartavio al ver el crecimiento y la consolidación de Laredo se animaron a crear nuevas empresas para que trabajasen en esta cadena productiva. Al parecer los antiguos transportistas de Laredo fueron desplazados en parte por este nuevo grupo.

tonelada recogida x c/ machetero) por las más numerosas y las de mejor reputación en el valle (entre s/. 6 y s/. 7 x tonelada recogida x c/ machetero).

Los contratistas por su parte, calculando los jornales que van a pagar y los otros gastos que van a realizar para mantener a su grupo, negocian y cambian de transportista según convenga. Si bien es importante la responsabilidad que tenga el transportista para coordinar con el contratista sobre el recojo y los tiempos de los camiones, el factor monetario es indispensable para el funcionamiento de las contratas: sólo en salarios, un grupo de 20 trabajadores puede representar el pago de entre s/. 6000 –en temporadas de baja cosecha- y s/.10 000 –en temporadas de alta- a la semana. Esto sin contar la compra de comida, el pago de cuadras y el servicio de movilidad que se tiene que asumir. De esta manera, los contratistas van trazando alianzas con ciertas empresas de transporte y se va corriendo la voz entre los macheteros migrantes, que van moviéndose de contratas y traen consigo a más obreros. Como nos contaba un contratista sobre la historia de su contrata: “Imagínese, empecé con 8, ahí yo mismo tenía que meterme a machetear con los demás. Felizmente ya era conocido de antes entonces a la semana siguiente ya eran 13, y a la siguiente ya eran 20. Ahora ya tengo 25 hombres” (Contratista caña).

Consolidar la contrata en el tiempo es pues central en la nueva dinámica de acceso al trabajo en la cual el ingreso y la salida de los macheteros migrantes se ha hecho aún más fluida; mientras las exigencias de Laredo por tener un abastecimiento de caña diario superior requiere más bien, grupos de trabajo grandes y estables. Observamos entonces que cada vez más las contratas con mayor cantidad de macheteros y mejores contratistas van posicionándose, mientras que aquellas pequeñas, menos estables, con lógicas laborales más favorables para los contratistas que los trabajadores van perdiendo espacios en los que reproducirse y van desapareciendo.

4.3 Balance

En este capítulo hemos visto cómo el control que ejercen las agroindustrias sobre el espacio ha producido una transformación de las relaciones productivas que vinculan a agricultores y trabajadores agrícolas, y a éstos con la tierra y los recursos necesarios para trabajarla. Se ha ido construyendo pues, diferentes relaciones laborales que se constituyen en primera instancia como un intercambio: de una retribución o conjunto de retribuciones que se otorgan a cambio del derecho de disponer de la fuerza de trabajo local. Esto implica además, la existencia de una valoración previamente establecida que establece por un lado la medida de tiempo de trabajo que se entregará, el tipo de retribución que se hará y el ciclo de tiempo por el que se mantendrá este intercambio. Por ejemplo, el pago de s/. 100 a cambio de 8 horas x día que se harán efectivos al cumplirse un mes de labor.

A partir de esta transacción básica, el uso de este tiempo y la reproducción de este lazo laboral han dependido más bien de las formas y dinámicas que marcan cada actividad y localidad. En el caso de Santa Elena, el principal motor de transformación y dinámica: el control agroindustrial. En este marco, agricultores y trabajadores agrícolas han puesto marcha desde procesos de innovación tecnológica, cambios en la organización de los grupos de trabajo, y diversas relaciones de poder en el seno de los núcleos productivos con el fin de 1) estructurar una forma de usar y aplicar dicho tiempo de fuerza de trabajo sobre la tierra, y 2) tener y mantener la potestad sobre dicha fuerza de trabajo durante el periodo requerido.

En este escenario en donde no existe un contrato formal de trabajo⁴⁰ hemos visto que se han construido tres diferentes lógicas de tranzar la fuerza de trabajo con

⁴⁰ Es interesante en ese sentido, pensar en los procesos de trabajo que las agroindustrias ponen en marcha en las tierras arrendadas. Nos encontramos en varias situaciones en las que a pesar de que sus trabajadores de campo se encuentran contratados por un régimen laboral de 8 horas, en muchas situaciones los ingenieros a cargo ordenan por diversas razones, a trabajar por tarea. Esta situación en cambio es distinta para los transportistas, que trabajan entre 15 y 16 horas seguidas llevando el producto del campo a la fábrica y trayendo javas de la fábrica a los campos. Las lógicas de trabajo que manejan las empresas no sólo para sus obreros en planta (cf. Málaga y

sus propias lógicas de valoración que han estructurado a su vez tres formas de usar el tiempo de trabajo y tres formas de apropiarse de dicho trabajo durante una estacionalidad particular. Uno u otro ha dominado dependiendo primero de los condicionamientos que impone la misma plantación, pero en razón sobre todo de las transformaciones en las formas de producir la tierra o en las lógicas de eslabonamiento de procesos que ha producido el control de las agroindustrias sobre el espacio.

En cuanto a la producción de alcachofa, hemos revisado dos tipos de regímenes laborales. El primero, el régimen laboral por tarea, que establece una lógica de retribución que pauta un tiempo de trabajo de alto rendimiento: a mayor cantidad de tareas completadas satisfactoriamente por el grupo, mayor es el pago que recibe éste, y mayor será la ganancia que se le divida al trabajador. Es pues, una relación laboral que condiciona de por sí una forma intensiva de usar la fuerza de trabajo, y que el periodo de apropiación finaliza cuando se termina la tarea. El rendimiento del trabajador sin embargo, no es cuantificado en producto/horas sino que es valorado según estándares locales que retribuyen un jornal por cada tarea realizada -por ejemplo, por cada cilindro de agroquímico acabado- y que asignan a cada labor cierto número de tareas promedio a pagar (4 cilindros x Ha fumigada).

Advirtamos que esta lógica de valoración no es impuesta ni rígida, sino que está atravesada en la práctica por múltiples intereses⁴¹: para el agricultor, la cuadrilla de fumigación tiene que gastar la cantidad precisa de venenos y darle con eso una buena protección a la planta al menor costo; para los fumigadores, es importante ejecutar una buena labor para mantener su reputación pero también apuntar a una mayor retribución en el día y avanzar rápido para trabajar otros campos. Están en juego tanto el manejo económico del agricultor, quien puede optar por ofrecer menos tareas para ahorrar, como la reproducción de la

Pacheco 2011, Calisaya y Mansilla 2010) sino también para la fuerza de trabajo que manejan fuera de ella.

⁴¹ Recordemos que la cantidad de tareas para una labor ha variado en la historia de Santa Elena según el alza o la baja del rendimiento promedio por trabajador, y la demanda y capacidad de pago de los agricultores como los medianos productores por ejemplo. Nuevamente, el régimen por tarea nos propone una valoración que incorpora las tensiones locales y produce

economía familiar de los trabajadores, quienes pueden manipular las lógicas de valor a su favor. De esta manera, esta valoración incentiva el avance pero lo pone en tensión constante con el uso legítimo de los recursos, vinculando necesariamente el rendimiento del trabajador con la exigencia de un trabajo eficaz. En equilibrio tenso de estos dos aspectos componen lo que se denomina un 'trabajo bien hecho'.

Es en este escenario que se ha generalizado en Santa Elena el uso de las contratas o cuadrillas, formas antiguas de trabajo eventual que se han re-inventado en la actualidad como grupos de trabajo especializado y flexible: expertos en ciertas labores, y capaces de adaptarse a la demanda requerida (Neiman 2010). Estos están articulados por la figura del contratista, quien como vimos ha asumido las funciones de 1) constituir, reproducir y manejar la oferta laboral del grupo; 2) actuar como intermediarios de la demanda de los agricultores y de los trabajadores agrícolas, y 3) administrar su propio sistema de retribuciones. Si bien este es un grupo de trabajo flexible, el contratista debe saber posicionarse en el medio de los agricultores para posicionarse también entre sus trabajadores y poder apropiarse de su fuerza de trabajo cuando sea necesario.

La manera en que la contrata afronta la tensión entre rendimiento y eficacia, y con esto, define la forma en que trabaja la tierra es central. Hemos visto entonces, que para la fumigación, el desarrollo de la tecnología ha sido fundamental ya que ha permitido elevar aún más el rendimiento individual de la fuerza de trabajo ante la expansión de la producción de alcachofa; y ha marcado, según el tipo de motor, la eficacia diferenciada de las dos contratas existentes. Sobre la tecnología disponible, cada contratista ha puesto en marcha diferentes lógicas de organización del grupo en base diferentes tipos de vínculos –de parentesco o de prestigio- que ordenan el avance de la cuadrilla y permiten en mayor o menor medida la realización de un buen trabajo.

Por un lado entonces tenemos a la contrata de Iparraguirre, que con la compra de varios de los potentes motores atomizadores y una contrata grande articulada y regulada por redes familiares ha sabido acaparar las grandes demandas de los medianos agricultores y arrendatarios. Opuesto a él encontramos a la contrata

de Ramírez, que ha posicionado más bien la precisión de sus motores pulverizadores y la organización tradicional por status como garantes de control de la eficacia. Es por ello que la demanda que atiende principalmente es la de los agricultores herederos y los más pequeños, quienes privilegian el ahorro al avance. Son estas dos redes de migrantes y de locales, con sus propias lógicas de producir la tierra las que han definido la estructura de oferta y demanda por fumigación, y por tanto fundamento también de las dinámicas de apropiación de la fuerza de trabajo.

En el caso del régimen laboral por día en cambio, se establece una lógica de retribución que estructura no el uso, sino la apropiación de la fuerza de trabajo por un periodo de tiempo continuo y mayor: por cada 8 horas diarias trabajadas se paga el precio de un jornal establecido localmente, a más días trabajados más jornales serán recibidos. En ese sentido, el vínculo laboral por día no incorpora en sí la tensión entre rendimiento y eficacia a sus lógicas de valoración. El pago del jornal no cuantifica ni el avance, ni la calidad del trabajo aplicado; sino que deja sin regulación alguna el ritmo de trabajo y establece más bien las condiciones temporales para la ejecución de un trabajo bien hecho. Esto es, una cosecha cuidadosa y adecuada a los múltiples estándares impuestos por las agroindustrias y los diferentes requerimientos de los agricultores según va variando la temporada de la cosecha.

Es por esto que en el régimen por día la gestión de la mano de obra puede ser intermediada, sino que tiene que ser directa entre agricultor y trabajador. El primero asume pues todas las obligaciones y funciones: desde constituir, dotar de recursos y mantener su grupo de cosecha; liderar y controlar el proceso de trabajo; hasta gestionar su propio sistema de pagos. Advirtamos que la principal inversión de capital propio que realizan los agricultores es en mano de obra y que por tanto, es importante en el manejo de sus economías ponderar el total de jornales que podrían retribuir con la cantidad de personal que necesitan contratar. Los cosechadores por su parte, dependen enteramente de este salario para mantenerse por lo que también suelen ejercer presión si piensan que la retribución que reciben es injusta. Si bien menos flexible, el régimen de valoración en el régimen laboral por día tampoco es invariable; por el contrario, está sujeto a las tensiones internas al grupo de cosecha y más aún a la

legitimidad e intereses de los actores en juego. Un agricultor con mala fama de pagar poco definitivamente perderá cosechadores en esa misma o para la siguiente temporada, uno con buena fama, mantendrá su grupo de cosecha con mayor estabilidad.

En ese sentido, la relación que puedan construir con sus cosechadores es central: el buen trato demostrado en pagos simbólicos descansos o refrigerios son también vínculos que legitiman la apropiación en el tiempo de la fuerza de trabajo⁴². Aquí podemos distinguir claramente a los medianos de los pequeños agricultores, quienes han implementado otro tipo de remuneraciones (aguinaldos p.e.), favores y préstamos con el fin de mantenerse abastecidos de mano de obra. Los más pequeños en cambio, en su afán de minimizar sus gastos tienen a la familiar nuclear como principal fuente de fuerza de trabajo. Nuevamente, aquellos agricultores que no reconocen estos beneficios son los más criticados por sus cosechadores. De esta manera, las necesidades productivas de cada agricultor en confluencia con las lógicas de prestigio de trabajadores y agricultores en la localidad van estructurando las dinámicas de oferta y demanda locales y con esto las dinámicas de apropiación de la fuerza de trabajo.

Sobre la base de este sistema de retribuciones, los agricultores han afrontado directamente la tensión entre rendimiento y eficacia pautando una lógica de organización que 1) incorpora las tecnologías que elevan el rendimiento individual del trabajador; 2) optimiza también el rendimiento colectivo de la labor mediante la división de ésta en varias funciones coordinadas; e 3) impone diversos mecanismos de control sobre el avance y la eficacia de los cosechadores. En ese sentido, la inclusión de un líder del grupo de cosecha ha sido un mecanismo fundamental para aplicar una fuerza de trabajo intensiva pero bien ejecutada. De manera directa (llamados de atención) o indirecta (con el ejemplo de su avance), éste va presionando sobre el rendimiento y la ejecución de los demás cosechadores. Tanto medianos como pequeños, arrendatarios

⁴² No se trata de una deuda, sino más bien de un circuito constante de circulación de pagos en dinero y pagos simbólicos a cambio de la fuerza de trabajo lo que permite esta temporalidad extendida.

como herederos, organizan y controlan –aunque en diferentes escalas e intensidades- el uso de la fuerza de trabajo bajo esta organización.

En torno a la producción de caña de azúcar en cambio, nos hemos dedicado sólo a una forma de tener y usar la fuerza de trabajo: el tradicional régimen laboral tarea/por día. Este se aplica específicamente para la labor del corte de la caña y nos refiere primero a una lógica de valoración por tarea que no tiene como base ni al jornal promedio ni al grupo de trabajo; sino un pago mucho menor variable según el transportista y que se le otorga a cada trabajador como unidad productiva. A cada machetero se le pagará según lo mucho que corte, por lo que la fuerza de trabajo es incentivada aún más al avance para acumular más remuneración. Y segundo, nos refiere a una apropiación del trabajo por día, por la cual la fuerza de trabajo debe comprometerse a laborar por lo menos 8 diarias y completar la mayor cantidad de trabajo durante ese tiempo para recibir su pago semanalmente. Se genera así un periodo amplio de alto rendimiento de la fuerza de trabajo.

Precisamente, si las contratas han logrado mantenerse como tal en las cadenas agroindustriales es por su gran capacidad de impulsar el avance de la mano de obra. Además, en tanto el corte no es una labor que tenga muchas exigencias de calidad como la cosecha de alcachofa, las tensiones que se articulan en torno al proceso productivo tienen que ver menos con el rendimiento o la eficacia del uso de la fuerza de trabajo, que con su adecuación a las nuevas lógicas de eslabonamiento que se han establecido a partir del dominio de Laredo.

Así, con la tercerización de los transportistas que ha conllevado al crecimiento de estas empresas, las demanda de contratas cañeras con una mayor capacidad de corte y adaptación a los ritmos de recojo ha aumentado. Esto hemos visto, se ha ido estableciendo ya no por el incremento de la productividad individual de cada trabajador, sino por el aumento del número de macheteros de cada grupo y la búsqueda de su estabilidad. Se pone en tensión entonces una forma de apropiación más flexible de la fuerza de trabajo como la contrata, con la demanda de una fuerza de trabajo menos estacional y agrupada en colectivos más grandes.

En este escenario, no son los transportistas quienes afrontan directamente esta problemática de apropiación, sino los contratistas quienes tercerizados por los primeros se encargan del manejo directo de los macheteros. El rol de las empresas de transporte se limita sólo a coordinar con los contratistas, negociar el precio que se pagará por tonelada cosechada y a efectuar este pago una vez terminada la labor. De esta forma, los transportistas fragmentan la cadena de intereses involucrados y se inhiben de invertir recursos propios en esta actividad. El riesgo se traslada más bien hacia el contratista, quien deberá encargarse por entero de la manutención de la contrata y de lograr un rendimiento grupal significativo para apuntar a su propia ganancia.

En la práctica del corte, que depende más de la técnica física que de la tecnología, los contratistas han dado continuidad a las lógicas tradicionales de status que organizan y jerarquizan a los macheteros según el avance que puedan tener y la experiencia que hayan acumulado. Así, no sólo serán líderes los mejores y más antiguos, sino que tendrán el beneficio de las mejores posiciones en el campo y acceso a avanzar mayor tonelaje por día. De esta manera, se pauta el rendimiento de los macheteros incentivando la competencia para adquirir los mejores números y presionando sobre los que tienen menos avance sin necesidad de ejercer algún tipo de control directo o indirecto por parte del contratista. Bajo esta organización jerárquica el patrón de orden de cada grupo es similar: los más antiguos y mayores se mantienen, los más jóvenes y con experiencia adquirida son los que más sobresalen por su capacidad física, y los más nuevos se adaptarán o rápidamente se retirarán de la contrata.

La salida de muchos macheteros itinerantes que no se acostumbran al gran esfuerzo físico es una problemática cada vez más tensa que los contratistas deben saber afrontar ante las nuevas exigencias. Mantenerse como contratistas de prestigio en el medio y tener buenos contactos con transportistas reconocidos depende también de saber fidelizar a sus macheteros más antiguos, y saber mantener a los nuevos. Es por esto que, además del pago que otorgan, se ha montado toda otra serie de retribuciones que bajo la forma de obligaciones 1) vinculan la reproducción misma de la fuerza de trabajo de cada machetero con la reproducción de la contrata, y 2) establecen un vínculo estrecho entre contratista, contrata y machetero.

Esta serie de deberes que asume el contratista con sus trabajadores no son accesorios, sino fundamentales para distinguir unas contratas de otras. Así, las contratas con mayores beneficios para los macheteros se hacen más competitivas y atractivas para éstos, quienes exigen en las suyas el mismo trato. Si bien la apreciación de su fuerza de trabajo es producto de una serie de imposiciones y negociaciones ajenas a los trabajadores, la calidad de la manutención que reciben si es más disputada. El contratista entonces, debe ser muy ingenioso al administrar estos beneficios entre sus macheteros para mantener el grupo, satisfacer a los transportistas y al mismo tiempo asegurar sus propias ganancias. Nuevamente, es la reputación que se hacen los contratistas en razón de sus lógicas de retribuciones, y sus requerimientos de mano de obra los que le dan forma a la oferta y demanda de fuerza laboral y por consiguiente a la apropiación de la misma.

En todos los casos, hemos visto que el control de las agroindustrias ha producido dos tensiones que se han convertido en el motor de la transformación de las relaciones de trabajo: 1) la tensión sobre el uso de la fuerza de trabajo, entre el avance y la eficacia del trabajo ejecutado, y 2) la tensión sobre la apropiación, entre una estacionalidad más eventual y una más permanente. En este escenario, se han compuesto estos tres diferentes relaciones laborales con sus propios tres regímenes de valoración que tienen como característica principal involucrar íntimamente la reproducción de las economías que participan: la de los agricultores, contratistas y trabajadores. Es esta multiplicidad de intereses la que pone en alta tensión el manejo de la fuerza de trabajo.

A partir de ello entonces, estos tres actores han puesto en juego diferentes vínculos, redes y organizaciones fundamentadas en el prestigio, la competencia, las obligaciones, pero también en la amistad o el parentesco que han hecho posible estructurar y dinamizar diferentes formas de tener y usar el trabajo. Estamos ante un universo laboral que no se limita al salario o jornal como medio de obtener la mano de obra, ni que otorga una autoridad absoluta al empleador para controlar y presionar sobre la labor de sus trabajadores.

Ahora bien, si bien variables, estas tres lógicas locales de trabajar la tierra han atravesado por dos procesos claros: 1) si bien viendo el marco general de

labores y cultivos la eventualidad de las labores es un patrón, observamos más bien cómo la demanda por conformar grupos más grandes y con mayor capacidad productiva ha aumentado y complejizado las dinámicas de apropiación orientándolas hacia la permanencia. Las contratas de caña, cuadrillas de fumigación o grupos de cosecha más pequeños van perdiendo cada vez más posición en el espacio y en las cadenas productivas. Con esto, 2) el aumento del rendimiento ha pasado de ser una cualidad de los trabajadores a ser el principal eje de tensiones en cuanto al uso de la mano de obra. El avance entonces, se vuelve una condición fundamental para la ejecución de la fuerza de trabajo, y va instituyendo así, un tiempo de trabajo agrícola cada vez más intensivo.



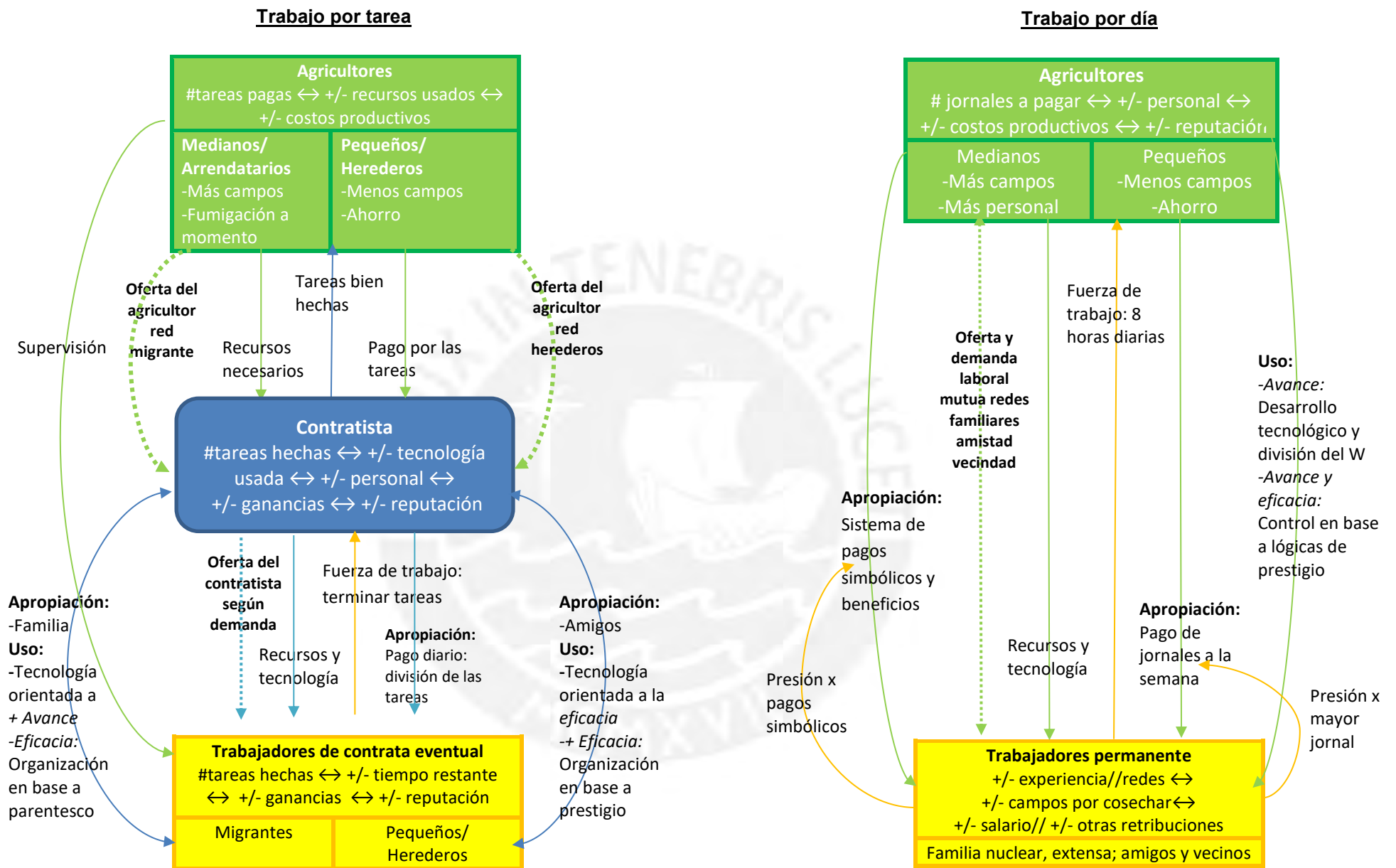
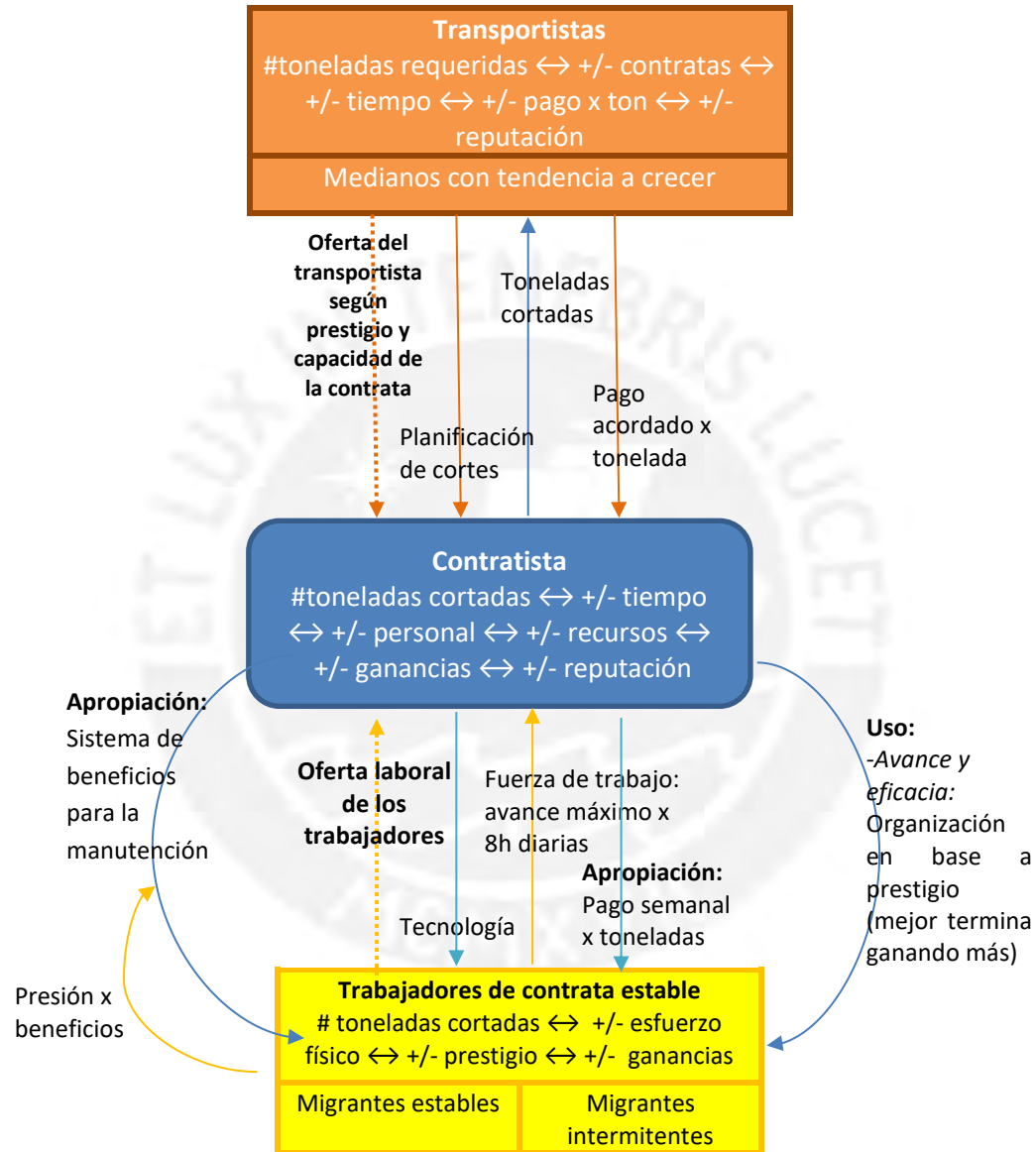


Gráfico N°14: Regímenes laborales agrícolas en la producción de alcachofa (fuente: elaboración propia)

Trabajo por tarea/por día



5. Estructuras de acceso al trabajo agrícola

Pero ¿quiénes trabajan la tierra? ¿quiénes son estos trabajadores agrícolas? ¿Cómo esta transformación del tiempo de trabajo ha producido cambios en la forma en que obtienen empleo dentro de la localidad?

5.1 Especialización y valoración: lógicas locales de distribución del trabajo agrícola

La historia de la mayor parte de estos obreros locales en Santa Elena –de cómo vinieron pero también cómo llegaron a la condición de trabajadores- está definitivamente relacionada a la migración desde la sierra liberteña y al abandono de sus tierras de cultivo. Así, podemos identificar dos olas migratorias principales de las cuales se han producido los dos principales grupos de trabajadores agrícolas en la actualidad. La primera, en el contexto de la Cooperativa, a partir de la cual arribaron a Santa Elena hombres adultos y jóvenes que sin embargo nunca tuvieron la posibilidad de involucrarse en esta organización: esto porque 1) sus estancias eran sólo temporales, o 2) porque ante la quiebra de la Cooperativa decidieron volver a sus tierras, o finalmente 3) porque se dedicaron a trabajar para los colonos y no tuvieron derecho a participar de la repartición posterior de la tierra. Dentro de este grupo encontramos además, aunque en menor medida, trabajadores migrantes antiguos que tuvieron efectivamente una posición dentro de la CAP pero que prefirieron recibir el dinero que se les adeudaba y no participar del proceso de parcelación.

Para el momento de nuestro campo, estos trabajadores contaban ya entre 45 y 60 años y se han posicionado como los trabajadores agrícolas más antiguos y de más prestigio en la localidad. A éstos se han sumado además, herederos de la tierra que al poseer parcelas muy fraccionadas se han dedicado a arrendar sus propiedades y a trabajar al mismo tiempo. La experiencia que éstos guardan trabajando la tierra con sus padres –propietarios originales- también les ha asegurado una posición distintiva y en conjunto con los primeros forman un núcleo duro de trabajadores antiguos.

La gran parte de trabajadores agrícolas migrantes sin embargo, se establecieron más bien con la llegada de las agroindustrias. Esta segunda ola se dio con fuerza entre mediados del 90' pasando por los inicios del 2000, pero continúa hasta la actualidad. En primera instancia, mujeres y hombres, jóvenes y adultos, pero también algunos adultos mayores, que migraron desde sus Comunidades Campesinas hacia diferentes partes de La Libertad, en especial Trujillo, y terminaron por diversas razones asentándose en Santa Elena junto a familiares y amigos con la expectativa de emplearse en las empresas o con los agricultores:

Aquí hay chamba me dijeron, vente para acá en vez de estar sufriendo por allá. Ya pues, agarré mis cosas, me salí de Trujillo y me vine para acá, ya acá encontré mi esposo, hice mi casa, ya me quedé aquí” (Trabajadora agrícola, migrante reciente).

A partir de ello estos han formado flujos de migración por los cuales familiares jóvenes llegan directamente a Santa Elena con la expectativa de emplearse en el agro y asentarse permanentemente en la costa. Es así que muchos de estos migrantes han formado y/o traído a sus familias (en algunos casos familias enteras) para dedicarse exclusivamente al trabajo agrícola. Estos se constituyen actualmente como otra fuente principal de mano de obra nueva.

Finalmente, encontramos también un tercer grupo de trabajadores nuevos que son por lo general descendientes jóvenes y adolescentes –nietos, hijos, sobrinos- de los propietarios de la tierra y de sus herederos. Esta es la primera generación de chicas y chicos trabajadores que a diferencia de los dos anteriores no tiene una relación concreta con la tierra agrícola: no la abandonaron como los migrantes, no son cercanos a la cadena de herencia, ni participan de las dinámicas de circulación de este recurso. En ese sentido, la mayoría de ellos se encuentra el colegio o no lo han terminado, o en otros casos no tienen los medios económicos para seguir estudios superiores por lo que ser trabajador agrícola es para ellos su ocupación más ‘natural’.



- Espacio agrícola
- Espacio urbano ocupado por empleados durante la hacienda
- Espacio urbano ocupado por socios y eventuales hasta la parcelación de la CAP
- Espacio urbano ocupado por migrantes desde los tiempos de agroindustrias

Gráfico N°16: Transformación del espacio urbano de Santa Elena (fuente: elaboración propia)

Precisamente, a pesar de las diferentes historias de vida, el común denominador a trabajadores agrícolas migrantes antiguos, recientes y a los trabajadores agrícolas nuevos es que ninguno tiene acceso a la tierra tal como se configuran las reglas de acceso ahora. Como ya lo habíamos adelantado, la gran inversión que se necesita para producir la alcachofa y el maíz, y la subida de los precios de arriendo impide que éstos trabajadores que ganan un poco más de s/ 30 soles al día puedan siquiera comenzar cultivando 1 Ha, tal como lo hicieron en otro tiempo los ahora agricultores arrendatarios: “El año pasado quise comprarme un cuartito de Ha, así un canto nomás a ver cómo nos iba. [...] Me querían cobrar más de 10 000 soles por eso, imagínese. Imposible para mí pues, ya me resigné ya” (Trabajadora agrícola, migrante reciente)

Es entre estos diferentes tipos de trabajadores que se distribuyen los diferentes trabajos agrícolas locales dentro del ciclo agrícola de los dos cultivos principales en la localidad: el maíz y la alcachofa. Según se han construido las reglas de acceso al trabajo local, cada labor sin embargo, no puede ser realizada por todos. Pensando en la producción histórica del maíz, las mujeres por ejemplo, están asociadas por ‘tradición’ –aunque no exclusivamente como veremos- a la labor de la cosecha o despanque, trabajo manualmente sencillo realizada con el cuchillo; mientras que los trabajos que requieren “más esfuerzo” están reservados para los varones: fumigación del maíz, su siembra, su abonamiento, todos generalmente marcados –a excepción de las aplicaciones de agroquímicos- por el uso de la palana o lampa, reconocida como el instrumento del varón por antonomasia.

Las lógicas de distribución del trabajo trascienden sin embargo, los roles de género locales o los grupos de edades. Todos estos trabajos entran en una clasificación más general que engloba esta distinción entre mujeres y hombres: la de trabajo calificado y no calificado, o como dirían los locales, trabajos ‘fáciles’ y ‘difíciles’. Labores como la carga de jvas de alcachofa, que por el contrario son hechos en su mayoría por hombres y requieren de gran esfuerzo son un clásico ejemplo de trabajos poco calificados o fáciles por el poco conocimiento de la planta o de la tierra que involucran. En ese sentido, además de todas las mujeres y los adultos mayores, trabajadores pocos reconocidos por los agricultores como obreros más jóvenes o migrantes recientes se emplean

también en estas labores. Fue en este tipo de trabajos en los que justamente nos era permitido colaborar como extraños que éramos (además de nuestro género por supuesto).

En cuanto a los trabajos calificados o difíciles, los agricultores a los que acompañábamos nos ponían en claro desde el comienzo que nuestro rol debía limitarse a observar. Esto a pesar de que en el caso del abonado con úrea por ejemplo, el esfuerzo sea equivalente o menor al que se hace en las cosechas. Esto porque los trabajos calificados se caracterizan por requerir una gran experiencia y un conocimiento de la forma de trabajar, de las medidas que por tradición se usan para marcar y reconocer los diferentes espacios que puede tener una chacra, de la técnica específica para usar los instrumentos, y de la profundidad a la que se debe trabajar los suelos.

En cuanto a la producción de alcachofa, el aporque o cambio de surco y la fumigación son las tareas que requieren de un saber-hacer bastante completo. Pero son la siembra y el abonamiento de maíz amarillo las labores reconocidas por la localidad como las más difíciles. Hay que saber hasta dónde hundir la palana, la distancia de hueco a hueco, la cantidad de semillas a echar que se mide con la misma mano, la forma de bolear las semillas en el aire y otros ardidés que se trabajan, para hacer más compleja la labor, bajo el régimen por tarea.

La diferencia entre una labor calificada y no calificada reproduce entonces, además una distinción de status entre los diferentes trabajadores que las pueden o no realizar, y en última instancia, entre los trabajadores agrícolas y quiénes no lo son. Así como un adolescente no puede todavía acceder a un trabajo más complejo como la fumigación y por tanto tendrá un reconocimiento y un status menor entre los obreros, alguien que no ha tenido ningún tipo de práctica con las plantas o que ha vivido en la zona urbana sin involucrarse con el campo (dígase niños, o nosotros) no puede ser un trabajador: “Uno viene al campo, y el campo a uno lo hace trabajador”.

5.1.1 Entre el status y la necesidad. El acceso al trabajo calificado.

Los hombres adultos –entre más jóvenes y mayores- tienen un rol central dentro de sus núcleos familiares: ser el principal soporte económico de todos o la

mayoría de los demás miembros de sus familias, independientemente del cuidado efectivo de sus hijos o de sus padres. Así, mientras los trabajadores migrantes recientes deben mantener a sus parejas y a sus hijos, con especial énfasis deben cubrir la educación y la salud de éstos; los trabajadores antiguos tienen como una de sus principales cargas el mantenimiento de sus padres ya ancianos. El trabajo agrícola representa para éstos la mayor fuente de empleo y en muchos casos, la única.

En ese sentido, estos trabajadores –entre migrantes y locales- no pueden tener recesos ni esperar a temporadas de alta demanda de mano de obra, deben encontrar –sea en la producción de alcachofa o de maíz- diferentes labores diarias o interdiarias con un salario regular que les permita reproducir sus economías familiares. En ese sentido, la presencia de agroindustrias en el valle ha significado una oportunidad laboral importante para algunas pocas quienes han decidido emplearse en las empresas. Aunque no como trabajadores de planta, sino más bien como trabajadores de campo. Conocimos por ejemplo a un trabajador migrante que se empleaba como cosechador en los campos arrendados por Danper, y otro trabajador local que hacía de regador de los campos arrendados por Camposol. Estos trabajos que se realizan en turnos específicos les permiten tener un salario estable y a la vez conseguir otros ‘cachuelos’ dentro la localidad a lo largo de la semana.

La mayoría de trabajadores calificados sin embargo, evita trabajar en las empresas directamente y prefiere emplearse más bien en las labores difíciles que se demandan al interior de Santa Elena. En especial aquellas realizadas bajo el régimen por tarea y con una organización de cuadrilla o contrata, pues les permiten manejar con flexibilidad su inserción en diferentes trabajos y además acumular un mayor pago en temporadas de alta demanda. Su posicionamiento al interior de estos grupos es clave en la capacidad de los obreros para acceder a este tipo de labores. En efecto, la pertenencia permanente a una contrata o cuadrilla especializada en trabajar estas tareas es vista por los hombres como una posición deseada y prestigiosa.

El control que ejercen las agroindustrias y las dinámicas que se han producido sobre el espacio y el tiempo de trabajo ha producido justamente cambios

importantes en la estacionalidad de las labores y en la organización de sus núcleos productivos: ya no es sólo el cultivo del maíz el que se posiciona como fuente de trabajos por tarea, sino que se la totalidad de labores –a excepción de la cosecha y otros que realiza directamente el agricultor- que componen el ciclo productivo de la alcachofa son también ejecutados bajo este régimen. En primera instancia, esto significaría una apertura a la inserción de trabajadores calificados en estas labores.

La producción de alcachofa sin embargo es considerada por muchos antiguos un cultivo de ‘cholos’ (migrantes recientes) por lo que también la mayoría de sus labores son consideradas fáciles, de poca demanda laboral y de poco prestigio. Sólo la fumigación junto a actividades tradicionalmente difíciles como el riego o el aporque son calificadas como tal. Aun así, hemos visto en el capítulo anterior, no cualquiera puede hacerse de este trabajo. No sólo por la gran demanda de esfuerzo físico que significa y que no todos los hombres adultos pueden aplicar; sino por la limitación de la cantidad de fumigadores al número de mochilas adquiridas y a las redes de acceso cerradas que las componen: en el caso de la cuadrilla dominante de Iparraguirre, redes de migrantes recientes fundamentadas en el parentesco, y en el caso de la cuadrilla menor de Ramírez, redes de locales fundamentadas en la amistad. De modo general sin embargo, las labores de alcachofa siguen siendo controladas –o relegadas- por los migrantes recientes.

El gran resto de trabajadores calificados se emplea en cambio, en el ciclo agrícola del maíz. Esto porque además de ser el cultivo por tradición de Santa Elena, a diferencia de la alcachofa, el maíz amarillo duro puede y es producido a lo largo del año: en menor medida durante la campaña grande donde la alcachofa es definitivamente el cultivo dominante, y en mayoría del territorio durante la campaña chica donde éste es el cultivo dominante. Así mediante la intermediación de las cuatro diferentes cuadrillas, cada una con una lógica de acceso más cerrada que la otra, los diferentes trabajadores agrícolas calificados van insertándose y trabajando la tierra como colectivo con el fin de asumir la mayor cantidad de tareas posibles durante todo el año agrícola.



Foto N°20: Cuadrilleros de Porfirio Iparraguirre chacchando coca con cal antes de iniciar una fumigación (fuente: archivo propio)

Existen pues, dos cuadrillas de maíz manejadas por herederos y dos por el contrario, manejadas por migrantes antiguos y recientes cada una. Encontramos primero la contrata de Santos Santiago, la más antigua y renombrada de todo Santa Elena, y que además se dedica exclusivamente a trabajar en siembras y en los tres tipos de abonamiento: a boleó, a palana y por tubito⁴³. Si bien es la contrata que consigue fácilmente los trabajos y con la que la mayoría de agricultores quiere trabajar, estar dentro de ella es también bastante difícil. Sólo aquellos trabajadores que conozcan la plantación del maíz y las técnicas locales pueden entrar: “Tienen que sembrar bien, de lejos parece fácil pero no es así. Yo los pruebo el primer día, los pruebo el segundo sino mejoran [...] ya mejor les digo no gracias” (Líder de cuadrilla antigua, pequeño agricultor heredero). No es

⁴³ Esta última técnica fue desarrollada e implementada también por esta contrata.

casualidad entonces que los trabajadores que componen esta cuadrilla sean en su mayoría herederos –muchos de edad mayor- y algunos de sus hijos. Es decir, todos trabajadores locales que vienen cultivando el maíz desde épocas antiguas o que pertenecen a estas familias.



Foto N°21: Sembrando maíz al boleó y con palana, cuadrilla de Santos Santiago (fuente: archivo propio)

La segunda cuadrilla liderada por don Castillo es conocida por el contrario, por realizar todos los trabajos que requiere el maíz a excepción de la cosecha: siembra, todos los abonamientos, corte y desgrane (cargado más desgranado) de los maíces ya cosechados. Don Castillo es reconocido pues por tener un contacto cercano con un grupo importante de intermediarios compradores y por tanto, por tener un acceso privilegiado a las máquinas desgranadoras. La cantidad de tareas que consigue no sólo en Santa Elena sino también por otras zonas alrededor del valle es tal que la cantidad de mano de obra que precisa es

la más alta de todas cuadrillas. A diferencia de la primera entonces, no son solo herederos sino todo tipo de trabajadores antiguos y también migrantes recientes quienes se emplean en esta contrata. En la localidad sus 'caseros' entonces suelen ser no los agricultores herederos quienes piensan que es una cuadrilla "donde entra cualquiera" sino más bien, los agricultores arrendatarios.

Finalmente, las dos contratas liderada una por un migrante reciente y la otra por un migrantes antiguo apenas tienen un par de años de servicio y se están constituyendo una clientela recurrente entre los agricultores. La característica principal de estos nuevos grupos reside sin embargo, en que son grupo marcadamente cerrados: al igual que en la cuadrilla de fumigación de Iparraguirre, todos los que las conforman son parientes. En el caso de la cuadrilla de 'los gemelos' por ejemplo, los 12 cuadrilleros que la conforman son todos hermanos migrados recientemente a Santa Elena. La cuadrilla de don Ruiz en cambio, antiguo migrante, emplea tanto a sus hermanos como a sus jóvenes sobrinos en los trabajos más simples como abonado por tubo y a boleo: "Yo trabajo con el José ya desde este año, me han ido enseñando, yo hago casi todo menos con palana [*¿por qué no abonas con palana? ¿No es lo más común?*] O sea sí, pero yo no puedo, no me atrevo" (Joven trabajador, hijo de trabajador agrícola antiguo).

Dependiendo de la especialización de la contrata entonces, y del manejo que tengan sus contratistas los diferentes tipos de trabajadores calificados han ido insertándose en sus redes. En este caso más bien, son claramente los locales los que siguen dominando estas labores, mientras los migrantes recientes y los más jóvenes recién van ganando experiencia, conocimiento y generando lazos que les permitan posicionarse mejor en estos grupos.

Los días que no tienen trabajo en estas cuadrillas, los hombres migrantes recientes suelen emplearse en otras ocupaciones agrícolas que no son consideradas 'trabajo' en sí: riegos, limpieza de regaderas, construcción de puentes de tierra sobre las canaletas, cambios de surco, deshierbes de alcachofa, y otra serie de ocupaciones que van surgiendo entre los agricultores. La importancia de tener amigos agricultores, pequeños o medianos es trascendental para poder 'apoyarlos' cuando lo necesiten y poder tener un

ingreso extra. Otros han invertido en la compra de sus propios motores de fumigación y apoyan a agricultores con parcelas muy pequeñas (entre ¼ Ha y 1Ha). Algunos además tienen algún tipo de oficio no agrícola como la reparación de bicicletas o han puesto negocios que complementan estos ingresos como el servicio de taxi, tiendas o pequeños restaurantes.

Menos son en cambio los que se emplean durante la cosecha de alcachofa sea como cosechadores o como cargadores de jivas, es decir en trabajos no calificados. Éstos son considerados “trabajos de mujeres” en los que un hombre adulto no debería involucrarse. En caso de no tener otra oportunidad laboral, son los trabajadores migrantes recientes quienes aprovechando sus redes familiares se animan a participar con más frecuencia en estas actividades. Pero sólo de forma momentánea: a la llamada del primer contratista, éstos abandonan los campos y se enfilan en las cuadrillas.

5.1.2 Mujeres, adolescentes y adultos mayores: El acceso al trabajo no calificado

Trabajadores no calificados encontramos de toda edad: desde mujeres y hombres adolescentes de 11 años hasta mayores de 70 que conforman un grupo bastante heterogéneo de obreros agrícolas. La importancia de su acceso e inserción en los trabajos no calificados por tanto, está en razón también de una diversidad de deberes y roles que cumplen en sus núcleos familiares. En el caso de las mujeres el rol que cumplen como madres marca determinadamente su labor como trabajadora agrícola. Así, los tiempos que debe invertir en el cuidado de sus hijos⁴⁴ –sobre todo cuando están pequeños- y las tareas de la casa les impiden en la mayoría de los casos trabajar a tiempo completo en las plantas agroindustriales o al menos no en los turnos diurnos. El trabajo agrícola local se presenta para ellas como la opción principal y a veces única para contribuir al mantenimiento de su economía familiar y a la vez poder cuidar de sus hijos. Es esto lo que las constituye como la principal mano de obra dentro del grupo de trabajadores no calificados.

⁴⁴ Claudia Grados tiene una excelente tesis recientemente premiada que aborda en el valle de Ica la transformación de las estrategias de cuidado de niños de trabajadoras agrícolas agroindustriales en el valle de Ical. Una referencia obligatoria para quien tenga interés en profundizar el tema.

Luego de ellas encontramos a los jóvenes, mujeres y hombres que o son migrantes recientes o son locales, pero para los que el trabajo agrícola representa un aporte a sus economías familiares o una forma de ahorro para cursar estudios superiores u otras metas personales. Los adultos mayores migrantes en cambio, si bien residen cerca de sus hijos, generalmente viven por su cuenta y dependen enteramente del trabajo agrícola y de la crianza de animales para mantenerse a ellos mismos.

Entonces bien, mientras muchos de los jóvenes van y vienen como trabajadores eventuales de las cosechas, o tienen periodos donde no trabajan y otros periodos donde saben deben trabajar para ahorrar algún dinero; los adultos mayores y las mujeres buscan ocuparse diariamente en cualquier tarea que esté disponible. En ese sentido, el posicionamiento de la producción de alcachofa ha significado para este tipo de trabajadores una apertura mayor de la demanda de trabajo no calificado. Esto en primer lugar, porque les ha permitido posicionarse en labores tradicionalmente difíciles como la siembra de alcachofa, para la que las mujeres han sido pioneras en construir una oferta laboral organizada en contratas de migrantes capaces de asumir la extensa demanda de campos en la localidad. En esta labor sin embargo, ni jóvenes locales sin experiencia ni adultos mayores son considerados por la mínima experiencia y el ritmo de avance que se requiere.

CICLO AGRÍCOLA I													
Cultivos	Alcachofa (campana grande)								Maíz (campana chica)				
Meses	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr
Trabajador agrícola no calificado	Siembra (x tarea)				Cosecha (x día)							Cosecha (x tarea)	

Tabla N°6: Meses de ocupación para trabajadores locales en labores no calificadas en el ciclo agrícola de alcachofa-maíz (fuente: elaboración propia)

Por eso el mayor beneficio que han vivido a partir de la producción de alcachofa, es que ha hecho posible que se inserten en un trabajo con una demanda de estabilidad y con una retribución semanal segura: la cosecha de alcachofa. Durante los meses de agosto y setiembre entonces, cuando empieza la cosecha,

la mayoría de trabajadores agrícolas busca también posicionarse en la demanda de los agricultores por completar sus grupos de cosecha con obreros responsables y de confianza. En este escenario, y he aquí lo segundo, la familia se ha constituido como una principales redes de acceso mano de obra segura para para los agricultores, y empleo seguro para los trabajadores. En tanto es una labor generalizada con alta demanda de mano de obra, las relaciones de parentesco y de amistad funcionan aquí más bien como redes abiertas de inserción laboral.

Los pequeños y medianos agricultores arrendatarios han conformado por ejemplo, redes familiares extensas al traer consigo a hermanos, primos y otros parientes desde la sierra que en la práctica componen la mayoría o todo su núcleo de cosecha. La ventaja de este sistema como lo reconocen los mismos agricultores, es que si bien los familiares a veces se toman algunas confianzas para faltar o pedir menos horas, se comprometen con el dueño cuando se necesita más horas de trabajo o un rendimiento mayor sin cobrar nada extra. Para los trabajadores por su parte, la relación de parentesco con algún agricultor –mientras más cercana sea- les asegura una opción de empleo fijo para todas las campañas.

En cambio, los pequeños agricultores herederos de la tierra dependen más de su familia nuclear y sus redes de amistad para conseguir trabajadores para la cosecha. Los hermanos y hermanas, los primos y primas, y en general los familiares de estos agricultores como ya mencionamos anteriormente, se han dedicado a otro tipo de actividades o han salido hacia Trujillo u otras localidades. Ante la dificultad de hacerse de mano de obra, son las esposas de los agricultores las que juegan un rol trascendental: son ellas las que se encargar de conseguir entre sus amigas y vecinos potenciales cosechadores y cargadores.

Los trabajadores por su parte, buscando estabilidad, preferirán aceptar ofertas laborales de aquellos agricultores que puedan emplearlos la mayor cantidad de días posibles. En la práctica, la mayoría de cosechadores y cargadores trabaja con sus familiares entre cuatro o cinco días y completa su semana en el campo de otro. Esto a excepción de los jóvenes trabajadores, quienes tienen una lógica

de ocupación más bien intermitente e intercalada con sus estudios o trabajos en espacios urbanos. La cosecha pues, además de generar una demanda estable genera también una demanda amplia hacia todos los obreros agrícolas de la localidad.

Día Trabajador	Lun	Mar	Mie	Jue	Vie	Sáb	Dom
Rebeca (21 años)	Campo de tío Vicente	Instituto en Virú	Campo de tío Vicente	Instituto en Virú	Campo de tío Vicente	Instituto en Virú	Ayuda en casa
	Instituto en Virú				Instituto en Virú		Tareas del instituto
	Casa	Casa	Casa	Casa	Casa	Casa	
Nancy (34 años)	Campo de Cano	Campo de Cano	Campo de Cano	Campo de Cano	Campo de Cano	Campo de Cano	Limpieza de casa y cuidado de hija
	Cuidado de hija	Cuidado de hija	Cuidado de hija	Cuidado de hija	Cuidado de hija	Cuidado de hija	
Marcial (60 años)	Campo de primo Teo	Campo de Guillermo	Campo de primo Teo	Campo de Guillermo	Campo de primo Teo	Campo de primo Teo	Cuidado de su propio huerto
	Casa	Casa	Casa	Casa	Casa	Casa	Casa

Tabla N°7. Comparación de semanas laborales de tres trabajadores agrícolas no calificados durante la campaña 2014 (fuente: elaboración propia)

Una vez se van acabando las cosechas, son los trabajadores los que se van quedando sin labores en las que emplearse y los agricultores los que ya no los necesitan con la misma intensidad. Así, una vez los campos van llegando a sus últimas semanas de producción y disminuye drásticamente el rendimiento de la planta, los agricultores van despidiendo amicalmente hasta dejar sólo a sus trabajadores de confianza o permanentes. Los obreros con más experiencia tienen que ir buscando con anticipación otros campos en los que trabajar, mientras que los trabajadores menos conocidos en cambio, jóvenes y adolescentes de la localidad, quedan al finalizar sin trabajo en que emplearse.

Así pues, una vez terminada por completo la temporada de alcachofa y con todos los campos barbechados, cada trabajador se va a buscar otra labor según pueda.

Los más viejos generalmente intentan trabajar en alguna labor pero viven fundamentalmente de su ganado, los más jóvenes en cambio se dirigen en gran cantidad hacia las empresas, en otra proporción, a estudiar con el dinero ahorrado, y los restantes se quedarán como trabajadores activos a la espera de algún cachuelo. Las mujeres por su parte, sino tienen hijos pequeños a los que cuidar irán a parar a las empresas, pero si los tienen como en muchos casos, tendrán que realizar trabajos menores hasta que llegue la cosecha del maíz.

5.2 De la sierra a la costa y viceversa: El acceso al trabajo y al trabajador cañero

La cosecha de caña es un trabajo marginal o *lumpen* para los agricultores y trabajadores locales de Santa Elena. El esfuerzo físico que implica, las condiciones de vida que marca la rutina diaria de los macheteros, y el desarraigo y alta movilidad como principal condición del trabajo hacen de la cosecha un “trabajo para serranos”. En efecto, similar al flujo migratorio que analiza Deere (1972) para las haciendas cajamarquinas, los trabajadores que se envuelven y dominan las redes de contratistas de caña siguen llegando desde la sierra de La Libertad –Otuzco, Julcán, Humachuco- y de la sierra cajamarquina. Son éstos los que uniéndose a un contratista, se han adaptado al trabajo de campo en campo, de localidad en localidad, e incluso de valle en valle según la demanda de corte de caña. Pero más que a la zona geográfica exacta, esta categoría de trabajador es una asociación: el ‘serrano’ es también aquel capaz de aguantar largas y pesadas jornadas laborales: “el trabajo (el corte de la caña) está hecho para serranos, un costeño no se acostumbra, sólo los serranos estamos acostumbrados a trabajar así, duro” (Contratista caña)

Dentro de las contratistas de cortadores distinguimos dos grupos de migrantes serranos claramente diferenciados. En primer lugar, los macheteros más antiguos, quienes migraron específicamente desde la sierra liberteña siendo muy jóvenes o incluso adolescentes y niños hacia las grandes azucareras privatizadas por el Estado a mediados de los 90’s (véase Mayer 2014). La mayoría migró por entonces, hacia Cartavio y Casagrande con la expectativa de emplearse una temporada o dos con el fin de ahorrar sus salarios, salir

permanentemente de la sierra y asentarse con el dinero ganado en Trujillo o en alguna ciudad como Virú o Moche. Terminaron sin embargo, por distintos motivos, aprovechando la compra de Laredo y su constitución como agroindustria para unirse a las recientemente formadas contratas que irían a trabajar en el territorio de esta empresa.

En la actualidad, la mayoría de estos trabajadores antiguos ahora adultos terminó abandonando el corte de la caña para asentarse en espacios urbanos y dedicarse a otros oficios. La contrata para estos fue sólo una plataforma. Para los que no y permanecieron más bien en este trabajo, el incremento de la demanda de caña por parte de Laredo, y con esto, el crecimiento de las empresas transportistas ha hecho posible que la contrata se constituya como su forma de vida. Así, algunos de estos macheteros terminaron aprovechando esta demanda, sus años de experiencia, y sus redes de parentesco en la sierra para conformar sus propias contratas de macheteros y posicionar sus propios grupos en el medio. De esta manera, han logrado ya establecerse en espacios urbanos principales como Virú y dedicarse al manejo de esta fuerza de trabajo.

La gran mayoría de estos macheteros antiguos sin embargo, ha permanecido más bien en sus propias contratas y ha obtenido una posición privilegiada dentro de sus grupos: tienen los números de corte principales, acceden a beneficios como préstamos por parte de los contratistas, e incluso algunos se han convertido en caporales de grupo. La totalidad sino un gran porcentaje además, ya ha formado una familia y tienen sus propias habitaciones en los asentamientos urbanos que se han creado alrededor del valle de Virú, por lo que dependen enteramente del corte para mantenerse. En ambos casos, la apertura de una demanda más estable ha hecho posible que puedan reproducir sus nuevas economías familiares.

El segundo grupo de macheteros en cambio, está compuesto por los migrantes recientes de diversas provincias serranas, y diferentes edades que han llegado y siguen llegando estacionalmente hacia las contratas con el fin de emplearse sólo de manera eventual. Similar a los migrantes de hacienda, una vez que los trabajos agrícolas en sus Comunidades Campesinas o localidades ha acabado y la temporada de lluvias ha terminado, éstos viajan a la costa llamados por

familiares o por amigos que se encuentran ya como macheteros en los valles cañeros de La Libertad -Laredo, Cartavio o Casagrande- para que se empleen en las contratas. La expectativa de éstos a diferencia de los primeros, es ahorrar la mayor cantidad de dinero para retornar a la sierra con algún capital y poder invertir en alguna actividad económica extra o cubrir necesidades distintas como la educación de sus hijos

En la práctica sin embargo, estas expectativas se ven confrontadas con las exigencias físicas del macheteo y como ya hemos mencionado en el capítulo anterior, el desgaste que implica esta tarea ha hecho que muchos de estos migrantes retornen a la sierra o busquen otras alternativas de empleo. Los que sí permanecen en cambio, han hecho de su ida y vuelta de la sierra hacia la costa su forma de vida. Esta migración regular hacia las mismas contratas les ha permitido posicionarse con números intermedios en el grupo de corte y obtener una buena relación con sus contratistas en cuanto a beneficios. Las relaciones que han generado en los espacios urbanos sin embargo, también ha cambiado sus expectativas económicas: muchos tienen parejas o incluso hijos o gastos extras que realizar por lo que la necesidad de volver siempre a la contrata se hace mayor.

Es por ello que, ante la competencia por conformar mayores contratas para atender la demanda de los transportistas, muchos de estos macheteros migrantes regulares han optado por asumir la figura de 'reclutador' y constituirse como nodos principales de los flujos migratorios. Así pues, a cambio de un pago extra que los contratistas acuerdan entregar por cada trabajador que traigan al grupo, estos migrantes regulares se dedican también a captar mano de obra mientras están de paso por su localidad. Esto es valorado aún más si la mano de obra se inserta durante los meses de trabajo en la sierra que es precisamente en los que los contrata cuentan con menos fuerza de trabajo.

Esto ha significado inclusive, la inserción de mano de obra infantil y adolescente que con sus hermanos mayores o incluso con sus familiares enteras, eran traídos en épocas de vacaciones de escuela y algunos durante temporada escolar a trabajar como macheteros. Hasta el 2013, cuando realizamos nuestra primera visita a Santa Elena, la fuerza de trabajo infantil en los cortes era un panorama

común. Sabemos que después de ese año, Laredo prohibió rotundamente el uso de macheteros menores de edad a sus transportistas y aumento sus regulaciones y penalizaciones por lo que ahora es más difícil trabajar con menores de edad.

La labor de estos migrantes reclutadores de mano de obra es por tanto aún más central, y hay quienes han comenzado a extender sus redes de migración hacia la sierra de Amazonas por ejemplo. Para éstos, el dinero que consiguen atrayendo mano de obra ha sido bastante significativo en el capital que logran ahorrar e incluso algunos han optado por aumentar su estancia en la costa y sólo retornar a la sierra en temporadas donde más se les necesita o con el fin de seguir reclutando obreros. Su trabajo es cada vez menos eventual y más permanente.

CICLO AGRÍCOLA II												
Cultivos	Caña											
Meses	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr
Migrante adulto	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Migrante niño/adolescente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

●	Trabajo/estudios en la sierra
●	Migración laboral hacia la costa

Tabla N°8. Ciclo de inserción en el trabajo de caña por parte de los migrantes recientes: adultos y niños/adolescentes

De esta manera, los contratistas más prestigiosos y con la capacidad de mantener regularmente a sus macheteros migrantes han sido también las que más han podido crecer y atraer nuevos macheteros. Estos últimos, en tanto puedan generar una ganancia significativa van insertándose también con mayor regularidad hasta volverse también macheteros de migración constante. Por el

contrario, una contrata recientemente formada y sin prestigio ni ningún nombre conocido generalmente no cuenta con la capacidad para atraer mucha mano de obra. Esto porque las pequeñas contratas no pueden trabajar para los grandes transportistas, sino para los más pequeños que usualmente además, no consiguen ser contratados por Laredo sino que pertenecen a cadenas productivas más informales. Dentro de estos grupos la impuntualidad de los pagos y la precariedad del trabajo es mayor por lo que mayoría de macheteros migrantes suelen retirarse rápidamente, dificultando la consistencia del grupo.



Foto N°22: Niño machetero de aproximadamente 14 años terminando la jornada (fuente: archivo propio)

5.3 Balance

A lo largo de este capítulo hemos visto dos procesos contiguos: 1) la reconfiguración de las diferentes labores según las nuevas lógicas de apropiarse y usar el tiempo agrícola; y 2) la re-distribución de los diferentes tipos de fuerza de trabajo entre estos diferentes tiempos de trabajo. Esto es en simple, la puesta en juego de diferentes estacionalidades y regímenes laborales agrícolas que se constituyen como marco temporal en los que se ha insertado y reproducido estos nuevos trabajadores.

Así pues hemos visto cómo el ingreso de la producción de la producción de alcachofa al ciclo agrícola local ha supuesto –al igual que el cultivo de maíz- la generalización de una estacionalidad eventual para la mayoría de labores: a excepción de la siembra y otras labores menores, desde la siembra hasta la fumigación estos trabajos son realizados en periodos puntuales y bajo el régimen por tarea: que apuntan a una apropiación ligada al término de la tarea, y que requieren un uso intensivo de la mano de obra . Este dominio del trabajo eventual no ha significado sin embargo una apertura de las reglas de acceso al trabajo (como lo propone Quaranta 2010 para el caso argentino).

En primer lugar, las lógicas con las que se produce la alcachofa y los trabajos de poco prestigio que componen su ciclo agrícola la posicionan como una plantación de ‘cholos’. Así pues, sean trabajos difíciles que tengan que ser realizados por trabajadores calificados, o más bien los labores simples realizadas por trabajadores no calificados como mujeres, jóvenes sin experiencia o adultos mayores este mundo laboral es dominado ampliamente por los migrantes recientes.

Por el lado de los trabajadores calificados además, en labores como la fumigación, la especialización de las contratas y las lógicas de prestigio con las que se estructuran sus dinámicas de oferta y demanda han representado más bien el cierre de estas organizaciones a dos redes estructurantes en la localidad: la de familiares de migrantes como la principal red, y la red de locales que conforman grupos más pequeños de trabajo. En ninguno de los casos sin embargo, la alcachofa no ha significado una fuente de trabajo muy amplia para los hombres migrantes, por lo que han tenido que abrirse camino entre las

contratas de maíz -cultivo otrora dominado por los trabajadores calificados locales. Esto ha hecho posible que se empleen todo el año y que además, puedan obtener ganancias superiores al jornal por día laboral. Recordemos que son sustento principal para sus economías familiares.

Por el lado de los trabajadores no calificados en cambio, el dominio del cultivo de alcachofa ha significado una explosión por la demanda de su mano de obra. Estos han sabido insertarse y adaptarse al régimen laboral por tarea y acaparar incluso labores consideradas difíciles como la siembra, pero sobre todo han podido insertarse en la cosecha: la única labor grande del ciclo agrícola que se trabaja por día y por tanto, precisa de una fuerza de trabajo más permanente. E esta línea, la extensión que ha ganado este cultivo en Santa Elena y la poca experiencia y conocimiento que demanda esta labor se ha traducido en la apertura del acceso al trabajo hacia todo tipo de trabajadores locales. Así, a través de redes familiares extensas, de amistad o de vecindad migrantes y en menor medida trabajadores 'locales' han logrado hacerse de trabajos estables.

Aprovechando esta oportunidad entonces, nuevos la posición que estos trabajadores guardan en sus economías familiares ha cambiado: los jóvenes han podido articular otro tipo de intereses a su labor en el campo, los adultos mayores han podido articular esto a la ganadería para mantenerse, mientras las madres han podido articular su rol de cosechadoras con su rol de madres y aportar con mayor peso a la economía de su familia. Al finalizar, nuevamente habrán de esperar hasta la cosecha de maíz para ocuparse.

En el caso de la producción de caña de azúcar observamos más bien un cambio en la dirección contraria: si bien para las demás labores el régimen por tarea también se ha generalizado, en cuanto al corte se ha configurado un cambio del predominio de la eventualidad hacia la búsqueda de la estabilidad laboral. Esto no ha sido sinónimo sin embargo, de un cambio de régimen laboral por tarea/por día o alguna transformación en él que incentive la permanencia absoluta: la flexibilidad para acceder y salir de las contratas –en tanto seas varón- se ha mantenido y no ha dependido de alguna distinción local . Todos son trabajadores 'serranos' y la que realizan es una labor difícil y lumpen.

Al interior del grupo sin embargo, la organización de las contratas de caña ha permitido distinguir y asociar a quienes son más antiguos con quienes son los mejores trabajadores, y a quienes por otro lado, son más recientes y no están familiarizados con el esfuerzo físico que requiere esta labor ni con la vida en el grupo. En ese sentido, la nueva estacionalidad a la que se orienta el trabajo ha favorecido a los primeros, quienes se han posicionado ya como macheteros fijos y mejor posicionados en los grupos. Otros inclusive, han formado ya sus propias contratas y se han establecido en la costa.

En cuanto a los segundos, esta mayor estacionalidad y demanda por consolidar las contratas ha significado más bien la oportunidad de estabilizar su migración constante hacia la costa y de constituirse incluso como sujeto clave en el grupo. Incentivando la llegada de otros macheteros y funcionando como bisagras de migración –incluso de trabajadores infantiles- ha sido posible no sólo mejorar su posición sino también superar la lógica de ida y vuelta y establecerse ‘a dos piernas’ en la costa. En ambos casos, las contratas se han constituido como su forma de vida y su principal sustento.

En todos los casos, es a partir de esta transformación del tiempo de trabajo que ha sido posible constituir y multiplicar economías familiares fundamentadas principalmente en el trabajo agrícola. Las que además se siguen multiplicando por los flujos de migración que estos nuevos trabajadores han creado y por las nuevas generaciones de locales que también han encontrado un espacio para reproducirse como obreros agrícolas. Por el otro lado de la moneda, en todos los casos también las brechas de acceso a la tierra siguen siendo el eje principal por el que los trabajadores agrícolas se definen y se reproducen como tales en Santa Elena. Para todos los tipos de trabajadores agrícolas, sean jóvenes, mayores, locales o migrantes los altos precios en los que se valoriza la tierra ha hecho imposible ni siquiera su arriendo. Para los macheteros estables y migrantes, la misma problemática y la poca ganancia que representa la explotación de sus propias tierras en la sierra los pone en la misma condición.

Las agroindustrias han abierto pues una fuente de trabajo amplia en la localidad, pero al mismo tiempo han cerrado y reservado para pocos la posibilidad de ser efectivamente agricultores. Paradójicamente, la gran mayoría de trabajadores

agrícolas poseen un vínculo histórico con la agricultura, que es considerada como una de las primeras sino la primera ocupación a la que se vincularon. Es pues en la tierra dónde siempre han trabajado; pero sobre todo, por la cual se hacen y se producen a sí mismos como trabajadores.



CICLO MAYOR MAÍZ			CICLO MAYOR ALCACHOFA								
Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
Siembra (T) [C]			▲ Siembra (T) [C]								Siembra (T) [C]
Abonamiento (T) [C]					Deshierbe (T)						Abonamiento (T) [C]
▼ Riego (T)						▼ Riego abundante (T)					▼ Riego (T)
Fumigación (T)							▲ Fumigación (T) [C]				
	Cosecha (T)						▲ Cosecha (D)				
CICLO MENOR DE MAÍZ AMARILLO											

Trabajadores calificados		Trabajadores No calificados	
Hombres herederos, descendientes, migrantes antiguos	Hombres migrantes recientes	Madres (migrantes antiguas y recientes) y mayores de edad	Jóvenes herederos y migrantes
Sustento de economía familiar		Sustento de economía familiar	Sustento propio/estudios

(T) / (D)	Por tarea / Por día
[C]	Contrata
Subrayado/No subrayado	Trabajo difícil/Trabajo fácil
▼ / ▲	Baja demanda laboral/Alta demanda laboral

Gráfico N°17: Estructura local de acceso al trabajo agrícola durante el ciclo alcachofa/maíz (fuente: elaboración propia)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Siembra (T) [C]																	
Fumigación y Abonamiento (T)																	
Riego abundante (T)																	
									Riego moderado (T)								
																	▲ Cosecha (T/D) [C]

Trabajadores locales		Trabajadores serranos, cholos	
Hombres herederos, descendientes, migrantes antiguos		Migrantes menores de edad	Migrantes adultos
Sustento de economía familiar		Ahorro	
		Migrantes estables	
		Sustento de economía familiar	

(T) / (D)	Por tarea / Por día
[C]	Contrata
Subrayado/No subrayado	Trabajo difícil/Trabajo fácil
▼ / ▲	Baja demanda laboral/Alta demanda laboral

Gráfico N°18: Estructura local de acceso al trabajo agrícola durante el ciclo de caña (fuente: elaboración propia)

Conclusiones

A lo largo del texto hemos desarrollado una serie de procesos que en conjunto componen un proceso mayor: el ejercicio de dominación de las agroindustrias sobre el espacio-tiempo agrícola local. Primero, hemos analizado las transformaciones históricas del espacio y tiempo agrícola en Santa Elena, centrándonos en mostrar la relación entre las diferentes formas de apropiación de la tierra y de apropiación de la fuerza de trabajo. A partir de ello, hemos examinado cómo la conformación de estas grandes agroindustrias y sus intereses por expandirse en espacios históricos como Santa Elena ha transformado las reglas y dinámicas de acceso a la tierra en la localidad por parte de los diferentes tipos de agricultores. A continuación, vimos cómo el poder que han logrado obtener las empresas sobre las cadenas productivas ha hecho posible que desplieguen diferentes tipos de control sobre el proceso productivo. Los cuales han producido además una transformación en las formas en que los agricultores se vinculan y producen sus tierras. Esto ha significado en concreto, una transformación en las formas de aplicar y apropiarse de la fuerza de trabajo local que ha puesto en juego nuevas tensiones en el seno de los regímenes laborales ya existentes. Esto es, en las diferentes relaciones que establecen agricultor y trabajador para trabajar la tierra. Ante estos cambios, hemos visto finalmente, cómo los diferentes tipos de trabajadores agrícolas se han insertado en estas nuevas ofertas laborales y han articulado sus necesidades económicas a estas nuevas dinámicas de trabajo.

Este desarrollo nos ha permitido reflexionar sobre las siguientes cuestiones principales: ¿De qué manera y a partir de qué condiciones las agroindustrias logran posicionarse como actores dominantes en los espacios rurales? ¿Cómo el control que ejercen sobre el espacio local transforma la apropiación y el uso de la tierra? ¿Cómo las tensiones que producen sobre el tiempo de trabajo transforman la apropiación y el uso de la fuerza de trabajo? Todo ello teniendo en mente una pregunta mayor **¿Qué nueva estructura poder se está constituyendo en los espacios rurales costeños dominados por las agroindustrias?**

Propiedad de la tierra y dominio de las cadenas de producción/valor

Lo primero que tenemos que apuntar entonces, es que en el caso de Santa Elena y el valle de Virú, el Estado ha sido el arquitecto de las condiciones para la reproducción y asentamiento de las grandes agroindustrias; y por tanto, ha sido el fundamento para este nuevo y paradigmático modelo de acumulación orientado a la exportación (Várcarcel 2012). En efecto, a través de leyes, normas, despojos y proyectos de irrigación como el PECH (Marshall 2015) su rol en promocionar la constitución de grandes propiedades ha sido central para la atracción de grandes capitales en expansión: sólo a partir de la gran propiedad ha sido posible para estos últimos ser competitivos en cuanto a producción y financiamiento, permitiendo así su participación y posición privilegiada en las grandes cadenas productivas agroindustriales que dominan en la actualidad el mercado mundial de alimentos.

Al interior de las cadenas productivas, la necesidad de mantener su competitividad en el exterior ha dado paso al dominio absoluto de estas agroindustrias sobre los procesos que las componen y sus lógicas de eslabonamiento. Así, a través de la absorción y tercerización de intermediarios comerciales, del desplazamiento y quiebra de competidores de baja capacidad productiva, o de pactos territoriales con competidores de igual poder se han constituido cadenas productivas con lógicas de competencia cerrada o control único que permiten 1) gobernar la articulación de los diferentes procesos a sus ritmos y necesidades productivas; para así 2) dominar y apropiarse de los espacios agrícolas que precisan eslabonar para mantener una producción competitiva. Se ha conformado entonces, una estructura de poder local que funciona menos por la competencia entre actores o las leyes de oferta y demanda sobre el producto, y tiende más bien a funcionar sobre la dominación y las reglas de juego (y valor) que imponen las empresas. Anotemos, es el control absoluto sobre la cadena y no la propiedad de la tierra la condición fundamental del ejercicio de esta subordinación. El Estado desde este momento, sólo “brillará por su ausencia”.

A partir de esta hegemonía sobre las cadenas productivas, el dominio de las agroindustrias sobre los espacios agrícolas circundantes como Santa Elena no

se ha dado a través de la expansión de su propiedad efectiva, sino que se fundamenta más bien en la expansión de su apropiación sobre la tierra. Para ello, las agroindustrias han puesto en juego dos mecanismos de apropiación: 1) el contrato de arriendo, que les otorga el control total sobre el proceso productivo y el fruto producido, pero también la responsabilidad por los posibles fracasos; y 2) el contrato de articulación productiva que les permite ejercer cierto grado de control sobre el proceso productivo y la exclusividad de la adquisición del producto final, delegando en cambio el riesgo hacia los agricultores involucrados.

En ambos casos, el eslabonamiento del espacio a la producción agroindustrial ha seguido la misma lógica de los demás procesos en la cadena: el desplazamiento de las relaciones de mercado y la compra-venta como transacción principal, y el paso a las relaciones de dominación y al arriendo o la deuda como transacciones principales que fundamentan esta subordinación. Dependiendo entonces del riesgo que están dispuestas a asumir –es decir de la rentabilidad que planifican; de la estructura agraria que caracteriza al espacio local, pero sobre todo de la lógica de dominio con la que opera el capital agroindustrial (o su formación económica-social en la actualidad) las agroindustrias han desplegado uno u otro mecanismo de poder

Control sobre el espacio, dominación de los sujetos

La puesta en conjunto de ambas transacciones ha significado la transformación y subordinación de las formas en que se reproducen de los agricultores en el espacio. En cuanto al acceso de la tierra, hemos visto en primer lugar, cómo a) la generalización de una valoración elevada por la tierra, puesta en juego por los contratos de arriendo; y b) la posibilidad de articularse como productores abierta por los contratos de articulación productiva, le otorgan un sentido histórico particular a dos procesos locales: c) el origen de un nuevo estrato de propietarios desligados de la agricultura como parte de procesos de herencia y partición de la propiedad de la tierra; y d) el surgimiento de una nueva clase de trabajadores agrícolas capitalizados pero sin tierra. Se instituye así un grupo grande ofertantes y demandantes por la tierra, que utilizan al arriendo como principal mecanismo para tranzarla. Desde de este momento, la posibilidad de ser arrendadas o no comienza a ser el eje de distinción de las parcelas y sus propietarios; mientras

que la posibilidad y deseo de arrendar o no se constituye como el eje de distinción de los agricultores.

Pasamos entonces, de un espacio con acceso restringido sólo a los locales propietarios y herederos, hacia lo que hemos llamado un espacio de alta movilidad en el cual ya no sólo 'los que deben' sino sobre todo 'los que pueden' y cuentan con el capital necesario pueden acceder según sus intereses. En este marco, han sido los trabajadores agrícolas migrantes los que se han ido posicionando como agricultores dominantes del medio por la expansión de sus arriendos, mientras que la mayoría de antiguos propietarios y nuevos migrantes han quedado totalmente excluidos de esta dinámica y de la posibilidad de reproducirse como agricultores⁴⁵. Si bien más dinámico, el espacio se restringe y se hace más competitivo en términos de acceso. Como lo señala Sorj (2008):

[...] (con la llegadas de las agroindustrias) la competitividad histórica para el acceso a la tierra al interior de la localidad se acrecienta, y con esto, (se acrecienta también) la competitividad y transformación de las relaciones (entre los agricultores) para acceder a las nuevas condiciones productivas impuestas por las empresas [...]. (Sorj 2008: 58. La traducción es nuestra)

Se establecen pues nuevas categorías de espacios y de actores, nuevas lógicas de distribución de la tierra entre ellos, y sobre todo nuevos tipos de economías familiares que se reproducen sobre ella: agricultores sin tierra, propietarios no agricultores o misturas de estos tipos que ponen en juego nuevas formas de realizar el valor de uso de la tierra. Esto es en específico, de la tierra como espacio de trabajo, a la tierra como espacio a tranzar⁴⁶.

Es sobre esta nueva configuración del espacio, que las empresas han logrado – a partir de diferentes mecanismos de control- vincular íntimamente la reproducción de las economías locales a los procesos de acumulación agroindustrial. En efecto, hemos visto cómo a) el control intensivo de las parcelas

⁴⁵ Véase Marshall (2008).

⁴⁶ Y con esto cambia también su *status* como fuente de valoración y moral K. Woortmann, en su artículo *Com parente nao se neguceia: o campesinato como ordem moral* (2010) nos muestra la relación entre trabajo y tierra como parte de una dimensión ética propia de la 'campesinidad' de las sociedades fundamentadas en economías agrícolas.

desplegado a partir de los contratos de articulación productiva, y b) el control extensivo fundamentado en el gobierno absoluto de los procesos económicos en el espacio ha permitido condicionar el eslabonamiento de los productores agrícolas a su dominación. En el caso de la producción de alcachofa, ha sido sólo mediante el endeudamiento por habilitación establecido en estos contratos que los agricultores han podido aspirar a tener una capacidad de inversión significativa y una ganancia competitiva para seguir creciendo. Formulados de manera contraria en el caso de la producción de caña, el riesgo de pérdida y fracaso para los agricultores pasa más bien en quedarse fuera de la cadena y perder permanentemente su posición como abastecedores. En ambos casos, eslabonarse a las cadenas agroindustriales y poner en juego la reproducción misma de la actividad agrícola y sus propias economías familiares se ha convertido en el único medio para articularse satisfactoriamente al capital. Al revés, es cada vez menos posible reproducirse como agricultores fuera de las cadenas agroindustriales. Es por esto que el vínculo entre empresas y espacios locales no suele ser temporal o puntual, sino más bien duradero y difícil de disolver (Sorj 1982).

A partir de la subordinación de la reproducción de los agricultores, las agroindustrias han podido posicionarse como árbitros absolutos de los términos de intercambio y circulación del producto agrícola; y por tanto, actores reguladores del proceso productivo de la tierra. Retomando las palabras de Revesz (1982) éstas se han constituido como “[...] el eje que norma (en la actualidad) el proceso de trabajo material y las condiciones técnicas de transformación de la naturaleza”. Esto mediante dos mecanismos de poder interrelacionados: 1) la potestad indiscutible para regular las lógicas de valoración del producto de la tierra, y 2) la imposición de sus propios ritmos de transformación a todos los procesos eslabonados a su cadena, incluyendo la agricultura local. Esta última se constituye así como un proceso más bajo el control agroindustrial, y Santa Elena como un espacio más dentro de su territorio.

Agricultores bajo control: ¿Autónomos o dominados?

Desde los agricultores, moverse en el seno de este dominio no ha significado su total sumisión sino más bien el despliegue de un conjunto de estrategias en

varios niveles orientadas a disputar, manipular o a paliar el control impuesto desde las empresas. Así, dependiendo de las condiciones productivas que los caracterizan pero también del vínculo histórico que los une con la tierra, los agricultores han ido complejizando el uso de diferentes maniobras.

En cuanto a la producción de alcachofa hemos podido apreciar dos tipos de tácticas a nivel productivo: una generalizada entre todos los agricultores que está orientada a disputar la autoridad técnica de los ingenieros en el campo, y otra más bien a manipular a su favor las lógicas de valor de los frutos orientada. En ambos casos, el tamaño de sus parcelas y el capital con el que cuentan ha permitido que los medianos agricultores se distingan por su mayor capacidad de generar sus propias alternativas productivas y cuestionar las imposiciones técnicas estipuladas en los contratos. Pero además, hemos distinguido a migrantes arrendatarios de propietarios históricos por orientar sus estrategias a lograr una mayor competitividad productiva, sea minimizando costos o invirtiendo más capital propio en sus plantaciones para lograr un excelente rendimiento. Y con esto, a generar un mayor capital para seguir invirtiendo y expandiendo su producción.

Han sido los migrantes los pioneros en instituir nuevas formas más intensivas de producir la tierra, que desafían y ponen en desventaja a lógicas más tradicionales de producirlas. Con tradicionales no queremos decir, no mercantiles, o sustentables ecológicamente, sino más bien que pautan un vínculo más conservador entre producción de la tierra y la generación de ganancias: si es suficiente para reproducir la base y la casa bastan. En un escenario en el que la inversión de los agricultores se sigue elevando, el peso de la deuda que asumen con las agroindustrias sigue siendo considerable, y el acceso a condiciones productivas mínimas son cada vez más complicadas, una agricultura a pequeña escala y conservadora parece tener cada vez menos espacio para mantenerse.

En el caso de los agricultores cañeros, el contexto monopsónico al que se enfrentan ha distinguido claramente a medianos agricultores –en su mayoría herederos de colonos- de los más pequeños. Sólo los primeros han podido valerse de su capacidad productiva para poner en marcha estrategias a nivel comercial que les permitan afrontar y paliar la apreciación variable y poco

provechosa que tiene el producto en la actualidad. De esta manera, han instituido también un nuevo vínculo con la tierra en la cual no es la inversión ni la competitividad de la producción sino el aumento constante de las explotaciones las que permiten asegurar un mínimo de ganancias aún en la situación más crítica. Esto es a lo que hemos denominado una lógica rentista de producir la tierra. Mientras, para los más pequeños, sólo el vínculo histórico con estos medianos ha permitido que se mantengan en la cadena, para el resto (los migrantes) mantenerse como agricultores cañeros ha sido imposible.

Advirtamos que si bien estas estrategias pueden llegar a doblegar el control técnico de las agroindustrias sobre el proceso productivo, y en ese sentido, tornar lo más favorable la relación entre precio y calidad; éstas no han logrado cuestionar ni organizar en la actualidad alguna respuesta a la exclusividad que tienen las empresas sobre el fruto de la tierra. Potestad que se fundamenta además en el control de los tiempos y ritmos de producción. Por el contrario, cuando los agricultores optaron por vender informalmente el producto a otras empresas terminaron siendo sancionados y separados definitivamente como productores. Estamos pues ante estrategias que operan dentro de los “puntos ciegos” del dominio agroindustrial, pero que no representan una ‘resistencia’ al mismo.

En síntesis, las dos diferentes formas de dominación que se han desplegado en ambas cadenas han terminado por configurar diferentes espacios de reproducción y confrontación para los agricultores. Mientras que la posibilidad de manipular el valor y disputar el control técnico ha hecho posible que tanto migrantes como herederos –aunque en condiciones distintas- se reproduzcan en esta cadena; en el caso de la cadena de caña, la posibilidad de afrontar el control sobre los precios está cerrada para la mayoría. Podemos afirmar entonces que el dominio agroindustrial ha puesto en marcha un fuerte proceso de distinción, exclusión y transformación, en el que cada vez más son las economías agrícolas locales de mayor escala las más funcionales al capital y las más extendidas en el espacio.

Relaciones laborales en tiempos de agroindustrias

Este proceso de dominio efectivo sobre las economías agrícolas locales ha tenido como fundamento y condición principal la transformación de la apropiación y el uso de la fuerza de trabajo que se aplica sobre la tierra. Advirtamos que a diferencia de lo que proponían otros autores esta transformación no tiene que ver con la subordinación técnica o la regulación estricta y directa de las agroindustrias sobre el proceso productivo (Gatto 1998, White 1996). Por el contrario, son los condicionamientos impuestos sobre el proceso productivo y la transformación de la escala de las economías agrícolas los que articulan diversas tensiones en torno al tiempo de trabajo agrícola, y terminan definiendo las relaciones productivas en el campo. Esto es, sobre la forma en que el trabajador se vincula con la tierra y los medios para trabajarla; y sobre la forma en que éste mismo se vincula con los demás trabajadores, y con su empleador –sea agricultor o contratista

Entonces bien, hemos visto que el control sobre los regímenes de valor, los ritmos de transformación productiva y la expansión de los medianos agricultores han concretado dos procesos de cambio: 1) El aumento general de la demanda de mano de obra local, y con esto, la demanda también por conformar grupos de trabajo más amplios y estables; y 2) el aumento de la extensión de tierra a trabajar por los núcleos de trabajo, y con esto, la necesidad de una aplicación más intensiva de la fuerza de trabajo. En la práctica, estos procesos han producido dos tensiones principales: una que posiciona la necesidad de una mano de obra más permanente frente a la eventualidad de su tenencia; y otra segunda, que posiciona el rendimiento del trabajador en tensión con la eficacia de su labor. En síntesis, una tensión sobre la lógica temporal o estacionalidad con la que se apropia la fuerza de trabajo, y otra más bien, sobre la lógica temporal con la que ésta se usa y aplica.

Es precisamente a partir de estas tensiones que se han dinamizado y (re)confeccionado los regímenes y relaciones laborales locales por los que agricultores y trabajadores tratan la fuerza de trabajo. En cuanto al uso de la mano de obra, los principales mecanismos que se han montado han sido diversos según los requerimientos de cada labor. En la fumigación, sobre la base de una valoración por tarea que propicia el avance, la tecnología adquirida ha sido fundamental para elevar el rendimiento individual del trabajador; mientras

que la especialización de la organización por contrata lo ha sido para regular su eficacia o buen trabajo. En la cosecha, la valoración por día no regula el avance y sólo establece las condiciones para un trabajo eficaz, por lo que el desarrollo de tecnología local y la división del trabajo del núcleo productivo han sido claves para elevar el rendimiento individual y grupal de los trabajadores. Sobre estos, los mecanismos de control directo o presión indirecta ejercidos por los agricultores han permitido regular su rendimiento y su buena aplicación durante el día. En la labor del corte de caña en cambio, que no requiere de una aplicación muy cuidadosa, la valoración individual por tarea, la especialización del grupo y la jerarquía y competitividad con la que se organiza el núcleo de trabajo han asegurado un gran avance y la eficacia del corte.

La implementación de estas estrategias en torno al uso ha estado en relación íntima con la capacidad del agricultor de reproducir y mantener su vínculo laboral con los trabajadores. En cuanto a la fumigación, el manejo de los contratistas sobre sus grupos ha permitido su posicionamiento en la demanda local. En esto hemos visto que las redes familiares y de amistad han sido centrales para comprometer a los trabajadores con sus contratistas; pero también, que la ganancia que pueda ofrecerle éste a sus fumigadores ha sido fundamental para mantener su fuerza de trabajo. En el caso de la cosecha de alcachofa en cambio, tan importante como otorgar un salario competitivo, el sistema de retribuciones simbólicas o reconocimientos complementarios que puedan brindar los agricultores ha sido fundamental: esto les ha permitido asegurar la continuidad de la mano de obra hasta el final de la temporada, y posicionarse como buenos empleadores en la localidad. Finalmente, en cuanto al corte de caña, además de asegurar gran cantidad de trabajo y buenas ganancias para sus trabajadores, el manejo del contratista ha pasado por evolucionar el sistema de manutención que les brinda a sus macheteros y posicionarse como contratistas de prestigio en el medio.

Por parte de los trabajadores, según el prestigio que tienen ganado al interior de los grupos y las redes familiares a las que pertenecen, han logrado posicionar también sus propios intereses: ejerciendo presión sobre el sistema de retribuciones, manipulando a su favor el régimen de valor que se aplica sobre su fuerza de trabajo para obtener más ganancias o en última instancia

abandonando al agricultor o contratista para emplearse con otro. Sus espacios de agencia y confrontación no son tan reducidos como el de los agricultores frente a las agroindustrias.

Aquí es necesario mencionar dos cosas. En primer lugar, si bien los mecanismos por los que el uso, y en específico el rendimiento de la fuerza de trabajo es incentivado han sido diversos, en ninguno de los casos estos han sido producto de un traspaso directo de prácticas agroindustriales hacia la localidad. Ni la nueva tecnología utilizada ha sido producto de la inducción de un progreso técnico por parte de las empresas (Schejtman 1994) o de una concientización de la poca productividad de los agricultores a partir de su articulación productiva (Gomez 1995); ni la organización del núcleo de trabajo ha sido producto de la adopción de los conceptos económicos empresariales en la localidad (Escobal, Agreda y Reardon 2000). Por el contrario, en especial en la producción de alcachofa, han sido los locales los que han adquirido en razón de sus propias necesidades y desarrollado sobre su propio saber-hacer su propia técnica y tecnología, vital para un trabajo agrícola intensivo. A partir de esto, hemos visto cómo agricultores y trabajadores han puesto en marcha una maquinaria de relaciones que fundamentadas en el prestigio, la jerarquía, y las redes de amistad y parentesco han permitido construir y generalizar dos tipos de organización local del trabajo: el de las contratas especializadas y los grupos estables de control directo.

Precisamente, y aquí lo segundo, son este tipo de vínculos que estructuran los regímenes laborales los que regulan las dinámicas de acceso a la fuerza de trabajo y definen en última instancia su uso. Es decir, son estos vínculos los que funcionan como relaciones productivas en Santa Elena. No se trata entonces de una relación de dominación entre agricultor/empleador y trabajador, sino más bien ante una relación de control menos asimétrica en la que está en juego no sólo la forma en que se la usa, sino también la legitimidad de su apropiación ante los demás. En ese sentido, las lógicas con las que se valora y se retribuye la mano de obra no son impuestas y dictaminadas en un contrato, sino más bien constantemente cuestionadas y disputadas por agricultores y trabajadores en el espacio local. Podemos afirmar entonces que las tensiones producidas por el control de las agroindustrias y las nuevas demandas de mano de obra generadas

se han librado y disputado entre formas de relación, lógicas de valoración y estructuras de organización locales.

Una nueva distribución de los trabajadores agrícolas en el tiempo

Si para los agricultores el acceso y apropiación de la mano obra es condición para producir competitivamente, para los trabajadores agrícolas el acceso al trabajo es condición para mantener a sus familias. En ese sentido, a) el arribo de una nueva ola migratoria a la localidad a partir de la presencia de agroindustrias y b) los cambios que éstas han producido en las lógicas temporales de apropiarse y aplicar la fuerza de trabajo han puesto en marcha un proceso redistribución de los distintos trabajos agrícolas entre los diversos tipos de trabajadores agrícolas. Las categorías locales de trabajo y trabajadores, y las lógicas de especialización que los caracterizan han sido variables estructurantes en este proceso.

Aquí es necesario cuestionar el concepto de mercado de trabajo con el cual la sociología y antropología rural peruana ha trabajado sin una reflexión más profunda (Urrutia 1994, Kay 2000 por ejemplo). Esto porque en Santa Elena 1) no es el mercado el que asigna y distribuye el recurso fuerza de trabajo. Si bien las fuerzas de demanda y la oferta juegan un rol importante en definir el precio del jornal, han sido más bien las categorías de trabajo y trabajador las que han estructurado el tipo de intercambio y el acceso a la fuerza de trabajo local. Incluso, las que han dado el marco para la explosión de trabajo femenino. Y porque 2) no es el mercado el mecanismo integrador de diferentes fuerzas de oferta y demanda y precios que se aplican sobre tierra, fuerza de trabajo y productos de la tierra. Por el contrario, cada transacción parece estar determinada por diferentes vínculos y relaciones, entre locales y de mercado.

Entonces bien, una primera cosa que podemos decir es que la generalización del uso exclusivo de la fuerza de trabajo no ha generado un proceso de exclusión de los trabajadores. Salvo el caso de los adultos mayores que sí tienen cierta dificultad para acceder a laborar, la mayoría de trabajadores -calificados o no- ha podido adaptarse a este nuevo ritmo productivo. Nuevamente, el desarrollo tecnológico ha sido central. Han sido más bien, los cambios en la apropiación de la fuerza de trabajo los que han dado paso a una explosión o *boom* de la

demanda de mano de obra, que ha permitido que familias enteras, y sus diferentes miembros, puedan sustentarse fundamentalmente a partir de la venta de su fuerza de trabajo.

En el caso de los trabajadores calificados por ejemplo, la generalización de labores hechas por tarea, en su mayoría consideradas difíciles, ha venido de la mano con la generalización del uso de contratas especializadas. Esto ha significado por el contrario, un cierre del acceso al trabajo que distingue y privilegia el acceso de trabajadores 'locales' a trabajadores migrantes recientes. Estos últimos, con menos experiencia, han tenido que hacerse de un espacio en cultivos tradicionales como el maíz alternándolo con trabajos fáciles o de poco prestigio como los disponibles en el cultivo de alcachofa.

En el caso de los trabajadores no calificados en cambio, la expansión de la alcachofa y su caracterización como un cultivo con labores fáciles y de migrantes ha significado una gran oportunidad de inclusión laboral. Observamos claramente, cómo la gran demanda de trabajadores con mayor estabilidad durante la cosecha de alcachofa ha producido un proceso de feminización de la mano de obra producida no por la migración sino por las categorías locales que estructuran el acceso al trabajo (Deere 2012). Esto ha permitido entonces articular de diferentes maneras los deberes que cada uno de estos trabajadores tiene en sus núcleos familiares, y las aspiraciones a futuro a partir del dinero que van acumulando.

En el caso de los macheteros de caña, la demanda por conformar mayores contratas y con una estabilidad más regular ha significado también una oportunidad para los migrantes más adaptados al trabajo de transformar sus formas de vida. De una partida entre la agricultura en sus propias Comunidades y la migración, hacia una en la que la labor en la contrata es la única o el más central de sus ingresos. Para ello, posicionarse al interior de las contratas hace posible que su estancia en la costa también sea más permanente. Para los migrantes más intermitentes en cambio, las posiciones menos favorables y la poca adaptación a la dureza del trabajo no permiten que éstos hagan de la contrata su forma de vida. En este caso específico, en el que el rendimiento de la fuerza de trabajo es fundamental y el desarrollo tecnológico es precario y

depende más del esfuerzo físico, el uso sí ha marcado una distinción entre macheteros antiguos, migrantes regulares y migrantes intermitentes.

En todos los casos hay una tendencia: los cambios producidos en la apropiación de la fuerza de trabajo han puesto los cimientos para que familias enteras puedan reproducirse fundamentalmente a partir del trabajo agrícola local. Se instituyen así, nuevas economías familiares de trabajadores agrícolas que además son de las más numerosas en el espacio. La principal condición para ello es sin embargo, ha sido la exclusión total del acceso a la tierra y la exclusión total de la oportunidad de ser agricultores.

Reflexión final: La Agroindustria y la Hacienda. Similitudes y diferencias de fondo

Burneo (2013a y 2013b) ha trabajado la idea sugerente de que las agroindustrias se han constituido como nuevas versiones de las antiguas haciendas costeñas, y en efecto, comparten varios elementos en común: la gran propiedad privada de la tierra, constituida a partir del uso de mecanismos legales o ilegales de despojo, el poder que han obtenido para articular y controlar espacios locales; y en el caso del valle de Virú, la presencia de una nueva oligarquía empresarial favorecida por el Estado. En esta tesis no nos hemos concentrado en el proceso de constitución de estas propiedades, ni en las comprobadas apropiaciones ilegales de tierra local (véase Marshall 2008 y 2015); sí más bien, en la lógica de expansión del dominio agroindustrial sobre Santa Elena y en el proceso de su subordinación al territorio económico que gobiernan de estas empresas. Para nosotros esta es la clave de la similitud entre haciendas y agroindustrias: ambas se constituyen como grandes latifundios capitalistas que conforman estructuras de dominación sobre los espacios locales y los sujetos que viven de él a partir y con el fin de controlar efectivamente el proceso productivo de la tierra.

La gran diferencia entre ambas es precisamente, el fundamento para ejercer dicho control. Mientras en la hacienda la regulación del proceso productivo tenía como fundamento la gran propiedad de la tierra y la capacidad constante del hacendado para despojar, amenazar o presionar sobre las pequeñas posesiones campesinas (Peloso 2015, Ramírez 1991, Favre 1986, Matos 1986); las agroindustrias no han precisado de la propiedad ni del despojo para hacer del valle de Virú y de espacio históricos como Santa Elena parte de su propio

territorio económico. Por el contrario, ha sido más bien su posición dominante al interior de las cadenas productivas -garantizada sí por su gran propiedad, lo que ha hecho posible su gobierno sobre el conjunto de procesos económicos en el espacio. A partir de ello es que las agroindustrias han desplegado un conjunto de relaciones productivas o dispositivos de poder bastante similares a los de la hacienda (arriendo, préstamos/enganches, endeudamientos) que le han permitido 1) eslabonar a sus intereses la reproducción económica de los diferentes sujetos, y 2) ejercer control sobre el proceso de trabajo de la tierra.

En ese sentido, podemos decir que la estructura de dominación agroindustrial es más compleja que la hacendaria ya que las formas de regular la producción de la tierra son más fragmentadas e intermediadas entre diferentes actores, dinámicas y estructuras que siguen lógicas locales. Más que componer una sistema de poder directo fundamentado en la producción de un orden moral sobre el espacio y los sujetos (Guerrero 1991); la dominación agroindustrial ha establecido un sistema de poder indirecto fundamentado en la producción de un orden económico nuevo, que ha producido a su vez, nuevas formas de reproducción capitalista no mercantiles y más excluyentes de los sujetos locales sobre el espacio-tiempo agrícola. En el caso de Santa Elena, lógicas rentistas de poseer la tierra, lógicas rentistas y 'empendedoras' de producirla y acumular a partir de ella, y lógicas permanentes e intensivas de apropiación y uso de la fuerza de trabajo.

Sobre esto, las diferentes categorías de sujetos y espacios van transformándose, excluyéndose unas a otras, y ordenándose siguiendo sus propias dinámicas y bajo la lógica de sus propias redes de parentesco y amistad. De esto han surgido tres nuevos estratos sociales en Santa Elena: una de propietarios que viven de la tierra sin trabajarla, otra de agricultores más poderosos se han establecido como los pioneros y mejor posicionados; y una tercera y en aumento, la de los trabajadores agrícolas sin ninguna posibilidad de acceso a la tierra. En todo este proceso, la transformación de las reglas de acceso a la tierra, y en concreto la inflación generalizada de su precio y su nueva valoración como bien transable ha sido condición *sine qua non* hubiese sido posible esta dominación.

¿Qué significa que la propiedad no sea el eje de poder? ¿Qué significa que la agroindustria no sea tampoco el eje ordenador de la estructura social y cultural local? Que a diferencia de la hacienda, el análisis y la crítica hacia la dominación agroindustrial no pueden centrarse sólo en su hegemonía y legitimidad sobre la propiedad de la tierra, sino sobre todo, en el ejercicio legítimo de control sobre el proceso productivo. ¿De qué depende la legitimidad de esta estructura de dominación/control en Santa Elena? De que la exclusión generada no ha sido absoluta, sino que ha ampliado y producido nuevas formas antes más precarias en que los sujetos locales pueden reproducirse –sea como propietarios o trabajadores no agricultores; y de que la desigualdad originada entre éstos no es percibida en la actualidad como excesiva ni mucho menos incuestionable. Por el contrario, al estar anclada en estructuras de prestigio y redes de parentesco/amistad esta parece tener una propia regulación local. La arbitrariedad de los precios y el control exclusivo del producto final parecen llevaderos frente a la estabilidad económica traída a la localidad y al valle entero.

¿Cuáles son entonces los límites de esta estabilidad producida por la dominación agroindustrial? Entre los más importantes, la futura fragmentación de la propiedad de la tierra, que producirá la aparición de más propietarios incapaces de vivir sólo del arriendo. Los riesgos del monocultivo, que ha traído consigo el aumento cada vez más acelerado de los costos productivos y del endeudamiento en el caso de la producción de alcachofa. A esto se suma además, el alza constante del precio de la mano de obra local, que ha dado lugar a la aparición reciente e incipiente de nuevas contrataciones externas de migrantes –provenientes de CP's urbanos- con regímenes laborales más precarios y menos costosos. Pero sobre todo, este modelo de dominación mediante la articulación productiva de los espacios locales depende enteramente de la disposición de agua. El término de obras del PECH en el valle de Chicama y la derivación del recurso hídrico hacia este lugar se constituye como la amenaza principal a la actividad agrícola local. Desde ya se están ingeniando en trabajo con el PECH nuevas fuentes de agua subterránea y formas asociativas de gestionarla en Santa Elena. En síntesis, el agotamiento veloz de los recursos naturales y el aumento también rápido de recursos humanos que se reproducen de éstos sugiere la más próxima crisis del sistema agroindustrial.

Bibliografía

ALDANA, Ursula

2000 “Determinantes del tamaño del mercado de trabajo agropecuario: una primera aproximación” En I. Hurtado, C. Trivelli y E. Brack (eds.), *Perú, el problema agrario en debate*. Lima: SEPIA

ANSEEUW, Ward y otros

2011 *Los derechos a la tierra y la fiebre por ella*. México D.F.: ILC

ANSEEUW, Ward, Antoine Ducastel, y Jean-Jacques Gabas

2011 *The end of the African peasant? From investment funds and finance valuechains to peasant related questions*. United Kingdom: LDPI

APEL, Karen

1991 “Luchas y reivindicaciones de los yanaconas en las haciendas de la sierra peruana en los años 1934-1945”. *Boletín del Instituto francés de Estudios Andinos*. N° 20, 2, 535-563

ARELLANO, Martha

1978 [La mujer y la doble jornada: estudio de la mujer campesina en la cooperativa comunal "Juan Francisco Velasco Gallo"](#). Lima: PUCP

BARTRA, Roger

1980 “Estructura agraria y clases sociales en México”. *Nuevo sociedad*. N° 29, 1980, 151-153

BEBBINGTON, Anthony [ed.]

2013 *Industrias extractivas, conflicto social y dinámicas institucionales*. Lima: IEP

BENGOA, José.

1990 “Apuntes acerca de campesinado y sociedades campesinas”. En: BERNAL, Fernando, ed. *El campesino contemporáneo*. Bogotá Cerec, 1990, pp 116-147

BOELEN, Rutgerd

2011 *Justicia hídrica: acumulación, conflicto y acción social*. Lima: PUCP-IEP

2013 *Aguas robadas: despojo hídrico y movilización social*. Lima: IEP-ABYA YALA

BONILLA, Heraclio

1979 “La hacienda San Nicolás (Supe) y la Primera Guerra Mundial” *Economía*, Vol. 2.3, 1979

BORRAS, Saturnino y Jennifer Franco

2011 **“Global Land Grabbing and Trajectories of Agrarian Change: A Preliminary Analysis”**. *Journal of agrarian change*. Vol. 12, 2011, pp. 34-59

BRETÓN, Víctor

2000 *Tierra, Estado y capitalismo: la transformación agraria del occidente catalán*. Barcelona: Milenio editorial

BURNEO, María y Erik Pozo

2013 “Haciendas globales y despojos locales: usos, valoraciones y disputas por la tierra en una comunidad de la costa norte de Piura”. *SEPIA XV*. Lima: SEPIA

BURNEO, Zulema

2011 *El proceso de concentración de la tierra en Perú*. Roma: Coalición Internacional para el Acceso a la Tierra.

CABALLERO, José

1969 *Economía agraria de la sierra peruana, antes de la reforma agraria 1969*. Lima: IEP

CAMACHO, Rodrigo

2012 “A barbarie moderna do agronegocio versus a agricultura camponesa: implicacoes sociais e ambientais”. *Geographos*. Sao Paulo: Brasil. N°12, 2012, pp. 1-32.

CAMPAÑA, Pilar y Roberto Rivera

1988 “Campesinado y migración en una sociedad de enclave” *Debates en Sociología* Lima: PUCP N° 12-14, 1988, pp. 51-80

CANUTO, Antonio

2004 “Agronegócio: A modernizacao conservadora que gera exclusao pela produtividade”. *Revista Nera*. Sao Paulo: UNESP. N° 5, 2004, pp. 1-12.

CEPAL-FAO-GTZ

1998 “Agroindustria y pequeña agricultura: Experiencias y opciones de transformación”. En: CEPAL-FAO-GTZ *Agroindustria y pequeña agricultura: vínculos, potencialidades y oportunidades Comerciales*. Santiago de Chile: CEPAL-FAO-GTZ

CENTRO PERUANO DE ESTUDIOS SOCIALES (CEPES)

2008 “La Revista Agraria 107”. Lima, Año 8, N° 107.

2010 “La Revista Agraria 119”. Lima, Año 10, N° 107

2013 “La Revista Agraria 147”. Lima, Año 12, N° 147.

CHEVALIER, Francois

2007 “Orígenes y elaboración de la formación de los grandes latifundios en México. Tierra y sociedad en los siglos XVI y XVII”. *Signos históricos*. México D. F.: UNAM. N° 17, 2007, 33-43

COTLEAR, Daniel.

1989 *Desarrollo campesino en los Andes. Cambio tecnológico y transformación social en las comunidades de la sierra sur del Perú*. Lima: IEP

COTLER, Julio

1976 “Haciendas y comunidades tradicionales en un contexto de movilización política”. En: MATOS, José [comp.] *Hacienda, comunidad y campesinado*. Lima: IEP

CROUCH, Luis y Alain De Janvry

1980 "[The class basis of agricultural growth](#)," *Food Policy*. vol. 5(1), pp. 3-13

DE ALTHAUS, Jaime

1992 *La revolución capitalista en el Perú*. Lima: CFE

DE ECHAVE, José y Alejandro Diez

2013 *Más allá de Conga*. Lima: RedGe

DEL CASTILLO, Laureano y Hugo Rodríguez

1991 “Los trabajadores agrícolas de temporada” *Debate Agrario* N° 11, Lima: CEPES 1991, pp 11-30

DELLAUAUD, Collin

1967 “Consecuencias de la modernización de la agricultura en las haciendas de la costa norte en el Perú”. En: FAVRE, Henri *La Hacienda en el Perú*. Lima: IEP

DIEZ, Alejandro

2012a Tensiones y transformaciones en Comunidades campesinas. Lima: CISEPA

2012b “Gobierno comunal: entre la propiedad y el control territorial. El caso de la comunidad de Catacaos”. En: *Perú: El problema agrario en debate*. SEPIA XIV. Lima: SEPIA.

ECHÁNOVE, Flavia

2011 *Política Agrícola en México: el esquema de Agricultura por Contrato en Maíz*. México D. F.: Woodrow Wilson

ESCOBAL, Javier y otros

2000 "Endogenous institutional innovation and agroindustrialization on the Peruvian coast" en *Agricultural Economics*. Vol. 23, 2000, pp. 267-277

Escobal, J. & J. Agüero

1999 "Determinantes de las decisiones de trabajo en tareas no agropecuarias dentro de la finca en el Perú" En R. Webb y J. Ventocilla (eds.), *Pobreza y economía social. Análisis de una encuesta ENNIV-1997*. Lima: Instituto Cuánto

FABRINI, Antonio

2008 "Latifúndio e agronegocio: Semelhanças e Diferenças no processo de acumulacao de capital" En *Revista Pegada*. N° 1, 2008, pp. 35-62

FAVRE, Henri

1967 "Evolución y situación de la hacienda tradicional en la región de Huancavelica" En: FAVRE, Henri *La Hacienda en el Perú*. Lima: IEP

FERNANDES, Bernardo

2004 "Agronegócio e Reforma Agraria". *Revista Nera*. Sao Paulo: UNESP. N° 5, 2004, pp. 43-58.

FIGUEROA, Adolfo

1985 "Mercados de trabajo rural en el Perú" *Hisla*, Vol. V, 1985

1996 "Pequeña Agricultura y Agroindustria en el Perú" En *Economía*. Lima: PUCP. Vol. XIX, 1996, pp. 93-170.

FORERO, Jaime

1983^a "La agroindustria: ¿una alternativa para la producción campesina? En *Cuadernos de agroindustria y economía rural*. Bogotá: PUCJC. N° 10, 1983, pp. 10-17.

1983^b "La producción campesina y el mercado de alimentos" *Cuadernos de agroindustria y economía rural*. Bogotá: PUCJC. N° 10, 1983, pp. 33-45.

GARCÍA NOSSA, Antonio

1973 *Sociología de la Reforma Agraria*. Bogotá: Cruz del sur

1980 *Reforma agraria y desarrollo capitalista*. México D. F.: UNAM

- GATTO, Francisco y Aída Quintar
1989 *Principales consecuencias de la división regional de la actividad agrícola*. Buenos Aires: CEPAL
- GEREFFI, G. y Korzeniewicz, M.
1994 *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, CT: Praeger
- GIACARRA, Norma y Carla Grass
1999 "Transformaciones en las organizaciones laborales de las explotaciones agrarias de las actividades agroindustriales: caña y tabaco en Tucumán, Argentina" *Desarrollo Rural*, 42, Bogotá: PUCJ, 2012, pp.55-69
- GLAVE, Manuel
1992 "La aparcería en Comunidades Campesinas" en MAYER, Enrique y Manuel Glave ed. *La chacra de papa*. Lima: CEPES 1992
- GODELIER, Maurice
1969 [*Las sociedades primitivas y el nacimiento de las sociedades de clases según Marx y Engels: un balance crítico*](#). México D.F.: SXXI
- 1978 [*Economía fetichismo y religión en las sociedades primitivas*](#). México D.F.: SXXI
- 1990 *Lo ideal y lo material*. Madrid: Taurus
- 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
- 1995 "Exportación y relaciones contractuales en el Perú: El caso del mango" En *Las relaciones agroindustriales y la transformación de la agricultura*. Santiago de Chile: CEPAL-FAO
- GONZALES DE OLARTE, Efraín
1995 *En las fronteras del mercado*. Lima: IEP
- GRAMMONT, Hubert y MARTÍNEZ, Luciano, Comp.
2009 *La pluriactividad en el campo latinoamericano*. Quito: Flacso
- GRAS, Carla
1997 "Complejos agroindustriales y globalización: cambios en la articulación del sector agrario" En *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*. United Kingdom: Research Committee on Sociology of Agriculture and food Vol. 6, 1997, pp. 55-75.

KAY, Cristóbal

1994 "Rural Development and Agrarian Issues" *Contemporary Latin America. Working Paper 173*, Institute of Social Studies. La Haya: ISS

KLEIN, E.

1985 "El impacto heterogéneo de la modernización agrícola sobre el mercado de trabajo" *Socialismo y Participación*. Vol. 30, Lima: CEDEP, 1985

LAJO, Manuel

1977 *Economía campesina y desarrollo capitalista agroindustrial. Notas teóricas e hipótesis de los proveedores de la Agroindustria*. Lima: PUCP

1981 *Efectos de la agroindustria transnacional en el desarrollo agrícola y alimentario. Teoría y evidencia latinoamericana*. Lima: PUCP

LEÓN, Magdalena

1982 "[La proletarización y el trabajo agrícola en la economía parcelaria: la división del trabajo por sexo](#)". *Debate sobre la mujer en América Latina y El Caribe*. Bogotá: ACEP.

LEFEBVRE, Henri

2013 *La producción del espacio*. Madrid: Capitán Swing

LOPEZ, Johans y Pablo Condori

2003 "Relaciones entre el empleo y gran empresa en la producción para exportación de espárragos: El caso de los valles de La Libertad e Ica". *Pensamiento crítico*. Lima: UNMSM. N°10, 2003, pp. 113-133.

MÁLAGA, Ximena y Eduardo Pacheco

2009 *Condiciones laborales de la mujer en la agroindustria iqueña*. Lima: PLADES

MANRIQUE, Alba

1976 "Las condiciones de arrendamiento entre colonos y haciendas de la Revolución". *Anuario*. N° IV, 1976, pp. 275-293

MARAÑÓN, Boris

1993 "Obreros en la industria esparraguera: 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

MARSHALL, Anaís

2008 “El Proyecto Especial Chavimochic: contratos agrarios entre agroexportadores y pequeños agricultores en los valles de Virú y Chao”. *Sepia XII*. Lima: SEPIA 2010, Vol. 12, pp. 553-584

2015 *Apropiarse del desierto*. Lima: IFEA, IRD

MATOS, José

1967 “Las haciendas del valle de Chancay”. En: FAVRE, Henri *La Hacienda en el Perú*. Lima: IEP

1976a *Hacienda, comunidad y campesinado*. Lima: IEP

1976b *Yanaconaje y Reforma agraria*. Lima: IEP

MEILLASSOUX, Claude

1990 [Antropología de la esclavitud: el vientre de hierro y dinero](#). México D.F.: SXXI

MERLET, Michael y Clara Jamart

2009 *Presiones comerciales sobre la tierra*. París: Agter-ILC

MINAYA, Elías

1995 *Los campesinos y la agroindustria del espárrago en el valle de Virú*. Trujillo: UNT

MONTOYA, Rodrigo

1978 [A propósito del carácter predominantemente capitalista de la economía peruana actual \(1960-1970\)](#). Lima: Mosca Azul

NAROTZKY, Susana

2001 *Antropología económica. Nuevas tendencias*. Barcelona: Melusina

2009 *Regulation and production in a globalized world: what ethnography brings to comparison*. UK: Springer

NAROTZKY, Susana y Gavin Smith

2006 *Immediate struggles: people, power and place in rural Spain*. Berkley: University of California press

NEIMAN, Guillermo

2003 “La ‘calidad’ como articulador de un nuevo espacio productivo y de organización del trabajo en la vitivinicultura mendocina”, en M. Bendini, S. Cavalcanti, M. Murmis y P. Tsakoumagkos, *El campo en la sociología actual. Una perspectiva latinoamericana*, La Colmena: Buenos Aires.

2010 “Nuevos escenarios productivos y consecuencias sobre los mercados de trabajo en el contexto de la restructuración de la agricultura argentina”
Revista Atlántida, 2, 2010, pp. 139-152

NEIMAN Guillermo y QUARANTA, Germán
2007 *Eventualidad y movilización de la mano de obra en mercados de trabajo agrícola intensivos (Provincia de San Juan, Argentina)*, La Colmena: Buenos Aires

PELOSO, Vicent
2015 *Campesinos en Haciendas*. Lima: IEP

PEREZ, Edelmira.
2001 “Hacia una nueva visión de lo rural”. En: GIARRACA. *Una nueva ruralidad en América latina*. Buenos Aires: FLACSO

REVESZ, Bruno
1982 *Estado, algodón y productores agrarios*. Piura: CIPCA

1991 *Ajuste estructural, desarrollo rural y reinserción hacia afuera en la costa peruana*. Piura: CIPCA

SCHEJTMAN, Alexander
1994 “Agroindustria y transformación productividad de la pequeña industria agrícola” En *El desarrollo rural en América Latina. Hacia el siglo XXI*. Bogotá: PUCJC. Tomo I, 1994, pp. 29-49.

1995 *Agroindustria y pequeña agricultura: alcances conceptuales para una política de estímulo de su articulación*. Lima: CEPAL-FAO

SORJ, Bernardo y otros
2008 *Camponeses y Agroindustria. Transformacao social e representacao política na avicultura brasileira*. Rio de Janeiro: Edelstein Center for Social Research

SOYER, Adriana
2010 [*El trabajo infantil en el sector agrícola de Piura: oportunidades de acción de la mediana y gran empresa*](#). Lima: PUCP

TIMMER, Peter
1980 *The agricultural transformation*. Washington: Harvard University

2009 “A world without agriculture? The historical paradox of agricultura development”. *American entrepise institute for public policy research*. N° 1, 2009, pp. 1-7

TNI

2012 *The Global Land Grab*. Reino Unido: TNI

TORRES, Jorge

2000 "Agronegocios y pequeños productores en el Perú" En *Debate Agrario*.
Lima: CEPES. N°31, 2000, pp. 31-75.

URRUTIA, Jaime

1995 "Relaciones laborales en el agro: una bibliografía comentada" *Debate Agrario*. Lima: CEPES N°21, 1995

1996a "Relaciones laborales, empleo agrícola y sociedad rural en Cajamarca" *Debate Agrario*. Lima: CEPES N°24, 1996

1996b "Relaciones laborales y sociedad rural: Huanta y Huamanga" *Debate Agrario*. Lima: CEPES N°25, 1996

VALCÁRCEL, Marcel

2002 "Agroexportación no tradicional, sistema esparraguero, agricultura de contrata y ONG" *Debate Agrario* 34, 29-44.

2003 *Nuevas relaciones sociales entre los productores, la industria y las ONG en el sector agrario*. Bélgica: UCL

2009 "Perú: nuevos ejes económicos. El caso de la agroindustria exportadora no tradicional" En G. Damonte, N. Fuller y M. Valcárcel, *Minería, turismo y agroindustria. Nuevos ejes económicos*. Departamento de Ciencias Sociales de la PUCP, Documento de Trabajo 7. Lima: PUC

VAN DER PLOEG, Jan Douwe

2008 *The new peasantries. Struggles for autonomy and sustainability in an era of empire and globalization*. United Kingdom: Earthscan

2010 *Nuevos campesinos. Campesinos e Imperios alimentarios*. Barcelona: Icaria

2011a *Pasado imperfecto y tiempo futuro*.

En: <http://www.jandouwvanderploeg.com/2/ESP/doc/Pasado_Imperfecto_y_Tiempo_Futuro.pdf>

2011b *Agua, imperio y comunidad*

En:<<http://www.jandouwevanderploeg.com/2/ESP/doc/agua-imperio-y-comunidad.pdf>.>

VELAZCO Jackeline, y Julia Velazco

2004 “Características del empleo agrícola en el Perú” *Economía*. Lima: PUCP, 2012

WARMAN, Arturo

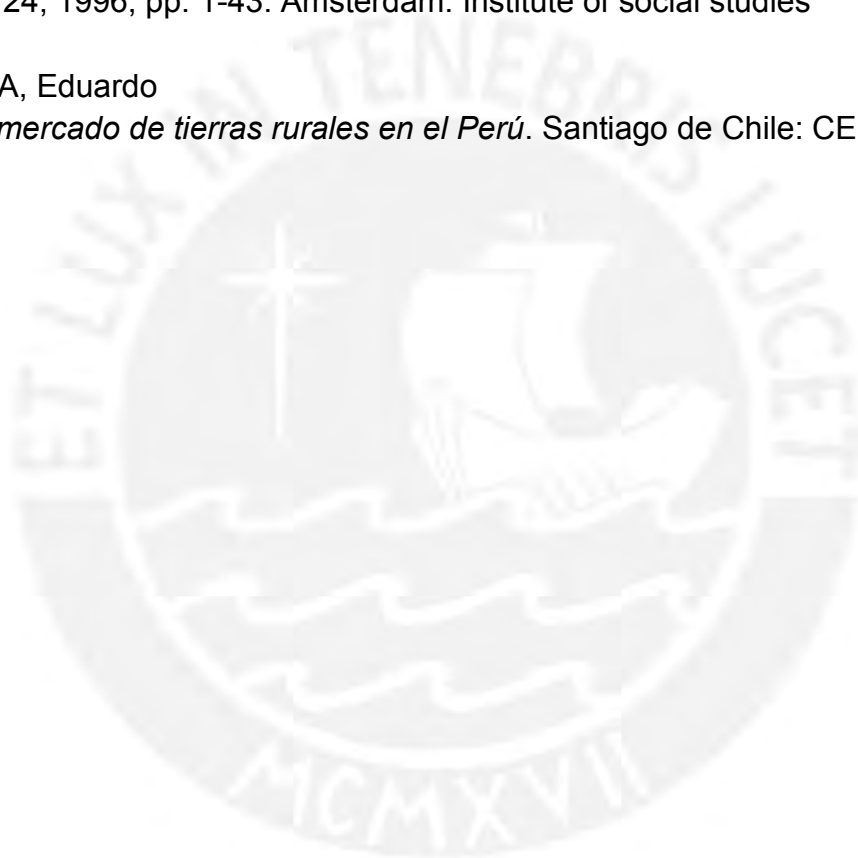
1980 *Ensayos sobre campesinado en México*. México D. F.: Nueva imagen

WHITE, Ben

1996 “Agroindustry and contract farmers in upland West Java”. *Working paper*. N° 24, 1996, pp. 1-43. Amsterdam: Institute of social studies

ZEGARRA, Eduardo

1999 *El mercado de tierras rurales en el Perú*. Santiago de Chile: CEPAL



Anexos

1. Anexo 1: Distribución del agua entre los cultivos durante el año 2012



Sistema de Distribución de Riego
IDIS

SANTA ELENA NR Parcelas por Cultivo

DEL 01/01/2010 AL 31/12/2010

08/05/2013

Nombre Cultivo	Conductor	U.C.	Area Regable (ha.)	A. Siembra (ha.)	Fecha de siembra	Fecha Cosecha
Ají común				8.15		
1	GARCIA BLAS MARY	0731	3.15	3.15	18/01/2010	16/08/2010
2	CORALES VIDAL ROSA CATALINA	10479	13.32	5.00	06/07/2010	01/02/2011
Alcachofa				135.17		
3	NARCISO RODRIGUEZ SEGUNDO	0448 - B	2.25	2.25	10/03/2010	05/11/2010
4	SILVESTRE VASQUEZ PABLO	05031	4.78	4.78	15/03/2010	10/11/2010
5	PEÑA ALDEA WALTER NERY	0378	21.55	7.00	15/03/2010	10/11/2010
6	RODRIGUEZ PEREZ TEODORO	05024	7.02	4.52	06/04/2010	02/12/2010
7	LACIO SAAVEDRA PEDRO	05033	4.44	4.44	07/04/2010	03/12/2010
8	VASQUEZ AVALOS SEFERINO	0446	7.59	3.59	14/04/2010	10/12/2010
9	BACILIO CASTRO GERARDO	0401	2.87	2.87	14/04/2010	10/12/2010
10	ZVALETA FLORES ELISEO	0444	6.94	2.00	14/04/2010	10/12/2010
11	SANTIAGO CORDOVA PASCUAL	0588	5.90	1.40	14/04/2010	10/12/2010
12	LOZANO OTINIANO SIMON	0387	5.88	5.88	15/04/2010	11/12/2010
13	PEREZ ORTIZ ELIGIO NAHUM	0548	5.24	1.74	21/04/2010	17/12/2010
14	ULLOA IBAÑEZ LAURA TANIA	0425 (P)	3.50	3.50	21/04/2010	17/12/2010
15	SANTIAGO CORDOVA PASCUAL	0587	1.75	1.00	21/04/2010	17/12/2010
16	RAMIREZ CUESTAS RODOLFO	0564	9.05	4.00	21/04/2010	17/12/2010
17	CABANILLAS OTOLEA JULIO	05036	5.12	5.12	21/04/2010	17/12/2010
18	OTINIANO OSORIO JOSE PEDRO	0421	1.80	1.80	21/04/2010	17/12/2010
19	MENDIETA SANDOVAL FELIPE	0584	1.94	1.94	21/04/2010	17/12/2010
20	GARCIA DAVALOS CORPUS	0355	1.99	1.99	21/04/2010	17/12/2010
21	CALDERON LUNA FELIPE	0361	2.30	2.00	28/04/2010	24/12/2010
22	FLORES RODRIGUEZ CLARA	0327	4.94	4.94	28/04/2010	24/12/2010
23	RODRIGUEZ VASQUEZ JESUS	0416	3.99	2.00	28/04/2010	24/12/2010
24	PEÑA ALDEA WALTER NERY	0378	21.55	10.00	28/04/2010	24/12/2010
25	CAIPO RUVIO PAULINA	0720	2.18	2.18	05/05/2010	31/12/2010
26	VILLAREAL HUAMAN FAUSTO	0366	7.34	7.34	12/05/2010	03/01/2011
27	ALVARADO TOLENTINO ROSA	0435	7.38	1.50	17/05/2010	12/01/2011
28	PEREZ CACEDA MARIO	0553	2.91	2.00	17/05/2010	12/01/2011
29	GOMEZ SANDOVAL GAVINO	05023	4.14	4.14	21/05/2010	16/01/2011
30	PEÑA SILVA JUAN CARLOS	0372	2.41	2.41	24/05/2010	19/01/2011
31	PEÑA ALDEA WALTER NERY	0566	10.60	10.60	16/06/2010	11/02/2011
32	ORTEGA RUIZ TOMAS	0455	5.98	3.00	12/11/2010	09/08/2011
33	RUIZ SAAVEDRA JUAN JOSE	05032	5.06	4.00	21/11/2010	18/08/2011
34	LOZANO OTINIANO SIMON	0387	5.88	5.55	24/11/2010	22/07/2011
35	VASQUEZ AVALOS SEFERINO	0445	0.13	0.13	24/11/2010	22/07/2011
36	RODRIGUEZ PEREZ TEODORO	05024	7.02	4.50	24/11/2010	22/07/2011
37	LOTHAR GOTZE PETER	0593	6.06	6.06	24/12/2010	20/09/2011
38	VASQUEZ CABRERA MARIA CELIA	0234	9.13	3.00	27/12/2010	24/08/2011
Alfalfa				1.05		
39	ROLDAN SANDOVAL ANGEL	0489	0.50	0.50	01/01/2010	01/01/2011
40	SANCHEZ ROJAS ROSA	0288	7.91	0.05	02/02/2010	02/02/2011

Page 1 of 1



SANTA ELENA NR Parcelas por Cultivo

DEL 01/01/2010 AL 31/12/2010

08/05/2013

Nombre Cultivo	Conductor	U.C.	Area Regable (ha.)	A. Siembra (ha.)	Fecha de siembra	Fecha Cosecha
41 PEÑA ALDEA WALTER NERY		0378	21.55	0.50	01/09/2010	01/09/2011
Camote				6.00		
42 SANCHEZ FIGUEROA MARIA		0497	2.00	2.00	25/01/2010	16/04/2010
43 PAREDES DE MONTERO NELLY		04130	9.81	2.50	07/06/2010	05/09/2010
44 BENITES GONZALES SANTOS		0296	4.05	1.50	29/11/2010	27/02/2011
Caña de Azúcar Planta				283.28		
45 AGUILAR LUNA AGUSTIN		0349	2.07	2.07	01/01/2010	01/01/2011
46 AGUILAR LUNA AGUSTIN		0364	3.76	3.76	01/01/2010	01/01/2011
47 RODRIGUEZ RODRIGUEZ JORGE		0339	3.40	3.00	02/01/2010	02/01/2011
48 JIMENEZ PULIDO VICTOR		0386	7.50	7.50	06/01/2010	06/01/2011
49 RODRIGUEZ HUANCA LUIS		0486	2.22	2.22	15/01/2010	15/01/2011
50 CANTURENCIO ZAVALA ALBERTO		0352	7.05	7.05	02/02/2010	02/02/2011
51 YARITA SHINTANI ERASMO		04132	2.30	2.30	18/02/2010	18/02/2011
52 MONTERO VILLANUEVA ROSENDO		0465	5.25	5.25	22/02/2010	22/02/2011
53 LEGOAS GALLARDO ALBERTO		0589	5.41	3.00	28/02/2010	28/02/2011
54 CUEVA ENRRIQUEZ DANIEL		0763	6.51	2.00	02/03/2010	02/03/2011
55 CAYETANO SANDOVAL BACILIO		0358	7.04	1.50	05/03/2010	05/03/2011
56 RODRIGUEZ CASANA ALEJANDRO		0299	1.88	0.50	10/03/2010	10/03/2011
57 ORTEGA RUIZ TOMAS		0455	5.98	3.00	10/03/2010	10/03/2011
58 ALBARRAN RIOS AMBROSIO Y		0439	1.72	1.72	10/03/2010	10/03/2011
59 GUTIERREZ CELIS Luis Enrique		05025	1.57	0.57	10/03/2010	10/03/2011
60 MENDEZ VASQUEZ JULIO CESAR		04467	11.46	5.00	17/03/2010	17/03/2011
61 PEREZ VARAS FERNANDO		0555	3.71	3.71	17/03/2010	17/03/2011
62 GUTIERREZ GAMARRA FERNANDO		0576	15.32	10.32	24/03/2010	24/03/2011
63 PEREZ VARAS AMELIA VIOLETA		0626	5.26	3.26	07/04/2010	07/06/2011
64 ELERA GUTIERREZ CARLOS		0574	16.43	16.43	07/04/2010	07/06/2011
65 GONZALES ROSELL MARIO		0333	6.56	6.56	13/04/2010	13/04/2011
66 NARCISO RODRIGUEZ ANSELMO		0458	2.55	1.00	14/04/2010	14/04/2011
67 GUEVARA ALAYO MAGIN LUIS		0563	6.25	3.00	14/04/2010	14/04/2011
68 RODRIGUEZ CASANA DANIEL		0484	5.39	5.39	05/05/2010	05/05/2011
69 GONZALES ROSELL MARIO		0334	5.07	5.07	11/05/2010	11/05/2011
70 LEZCANO CASTILLO VICTOR RAUL		0284	7.28	7.28	12/05/2010	12/05/2011
71 IBAÑEZ GONZALES LUCINA		0328	1.61	1.00	17/05/2010	14/10/2010
72 LUNA BLAS VDA. DE CALDERON		0409	2.87	2.87	24/05/2010	24/05/2011
73 ESQUERRE PUGLESIVICH RUBEN		0449	3.00	3.00	01/06/2010	01/06/2011
74 ELERA CAMACHO CARLOS		0357	6.96	6.96	07/06/2010	07/06/2011
75 VARAS ARTEAGA VICTOR		0561	0.47	0.47	21/06/2010	21/06/2011
76 DOMINGUEZ SALINAS PABLO		0545	4.14	4.14	05/07/2010	05/07/2011
77 PEREZ CERQUERA SANTOS		0512	10.29	3.00	06/07/2010	06/07/2011
78 EMPRESA AGROINDUSTRIAL		0289	12.98	12.97	06/07/2010	06/07/2012
79 PONCE CORNEJO MIRIAM		0433	1.35	1.35	12/07/2010	12/07/2011
80 PONCE CORNEJO MIRIAM		0404	2.24	1.25	12/07/2010	12/07/2011
81 RAMIREZ CUESTAS RODOLFO		0377	4.00	4.00	26/07/2010	26/07/2011

Page 2 of 13



SANTA ELENA NR Parcelas por Cultivo

DEL 01/01/2010 AL 31/12/2010

08/05/2013

Nombre Cultivo	Conductor	U.C.	Area Regable (ha.)	A. Siembra (ha.)	Fecha de siembra	Fecha Cosecha
82	BOCANEGRA LEZAMA SEGUNDO	0261	8.45	8.45	26/07/2010	26/07/2011
83	PAREDES VELASQUEZ CARLOS	0430	7.30	6.00	02/08/2010	02/08/2011
84	VASQUEZ LAYZA MAXIMO	0321	2.87	2.87	02/08/2010	02/08/2011
85	IBAÑEZ GONZALES LUCINA	0328	1.61	1.00	11/08/2010	11/08/2011
86	SALDAÑA GOICOCHEA PEDRO	0285	11.04	11.00	17/08/2010	17/08/2011
87	PEREZ VARAS MANUEL	0627	10.62	10.62	23/08/2010	23/08/2011
88	EMPRESA AGROINDUSTRIAL	0365	2.90	2.90	23/08/2010	23/08/2011
89	MONTERO PONCE PEDRO FERMIN	0298	6.51	2.00	20/09/2010	20/09/2011
90	DE LA TORRE UGARTE MUÑOZ	0491	3.22	3.22	20/09/2010	20/09/2011
91	DE LA TORRE UGARTE MUÑOZ	0283	8.03	8.03	20/09/2010	20/09/2011
92	VASQUEZ LAYZA JUAN BAUTISTA	0341	5.00	5.00	27/09/2010	27/09/2011
93	ASCENCIO RUIZ SEGUNDO	0340	4.37	4.37	27/09/2010	27/09/2011
94	BOCANEGRA CAMPOS VICTOR	0269	4.24	4.24	16/10/2010	16/10/2011
95	VASQUEZ VILLACORTA CARLOS	0394	3.04	3.04	20/10/2010	20/10/2011
96	PALACIOS VILCA OSCAR GELBER	0534	3.05	3.05	08/11/2010	08/11/2011
97	CERQUERA DELGADO JOSE	0572	9.14	9.14	08/11/2010	08/11/2011
98	REYES AVALOS SANTOS NAZARIO	0495	2.08	2.08	13/11/2010	13/11/2011
99	VARGAS HERNANDEZ SEGUNDO	04131	9.07	4.00	15/11/2010	15/11/2011
100	GONZALES FLORES JUAN DE	0459	4.00	4.00	15/11/2010	15/11/2011
101	PEREZ VARAS FERNANDO	0556	2.05	2.05	15/11/2010	15/11/2011
102	RODRIGUEZ VDA DE GARCIA	0379	9.99	1.50	15/11/2010	15/11/2011
103	VARGAS PULIDO PITY PACO	0770	4.55	2.00	22/11/2010	22/11/2011
104	LAVADO SALIRROSAS JUAN JOSE	0242	6.81	4.00	22/11/2010	22/11/2011
105	REBAZA VELASQUEZ VICTOR	0276	8.66	1.00	22/11/2010	22/11/2011
106	CUEVA RODRIGUEZ VICTOR	0765	1.06	1.06	06/12/2010	06/12/2011
107	DOMINGUEZ SALINAS PAULINA	0544	3.85	3.85	06/12/2010	06/12/2011
108	DOMINGUEZ SALINAS JOSE	0543	4.25	4.00	13/12/2010	13/12/2011
109	PAREDES ARTEAGA EUGENIO	0537	3.34	3.34	20/12/2010	20/12/2011
110	VEGA ESCOBEDO JOSE SANTOS	04465	13.00	8.00	27/12/2010	27/12/2011
111	ROJAS LUCAS JULIA	0390	6.77	4.00	27/12/2010	27/12/2012
Caña de Azúcar Soca			99.04			
112	VASQUEZ OLAYA MAXIMO	0239 - A	8.00	8.00	01/01/2010	01/05/2011
113	UGAZ IZQUIERDO SECUNDINO	0268	2.26	2.26	01/01/2010	01/01/2011
114	ORTEGA DE LUIS ELSA YOLANDA	0637	1.28	1.28	02/01/2010	02/01/2011
115	MENDOZA TERRONES TOMAS	0389	3.20	3.20	02/01/2010	02/01/2011
116	VASQUEZ LAYZA AUGUSTO	0337	4.10	4.01	03/01/2010	03/01/2011
117	LETURIA MONTES CIRO ANTENOR	0376	3.50	3.50	12/01/2010	12/01/2011
118	SAENZ MIRANDA SANTOS	0237	4.61	4.61	14/01/2010	14/01/2011
119	VASQUEZ LAYZA AUGUSTO	0238	10.28	10.28	02/02/2010	02/02/2011
120	VASQUEZ LAYZA ROBERTO L.	0241	2.87	2.87	11/02/2010	11/02/2011
121	MONTERO BARRIOS SEGUNDO W.	0259	5.00	5.00	12/02/2010	12/02/2011
122	MONTERO BARRIOS SEGUNDO W.	0258	3.32	3.32	12/02/2010	12/02/2011
123	GUTIERREZ NARCISO PEDRO	0450	7.41	7.41	24/03/2010	24/03/2011

Página 3 of 11



SANTA ELENA NR Parcelas por Cultivo

DEL 01/01/2010 AL 31/12/2010

08/05/2013

Nombre Cultivo	Conductor	U.C.	Area Regable (ha.)	A. Siembra (ha.)	Fecha de siembra	Fecha Cosecha
124	CASTILLO VERA JULIO	0410	1.77	1.77	14/04/2010	14/04/2011
125	LETURIA MONTES CIRO ANTONOR	0441	7.65	7.65	22/04/2010	22/04/2011
126	LETURIA MONTES ANIBAL	0353	6.94	6.94	28/04/2010	28/04/2011
127	LETURIA MONTES FEDERICO	0573	8.90	8.90	05/05/2010	05/11/2011
128	MEDEROS HUAMAN VICTOR	0651	4.90	4.90	21/06/2010	21/06/2011
129	DE LA TORRE UGARTE MUÑOZ	0290	5.49	5.49	07/09/2010	07/09/2011
130	VARAS ARTEAGA VICTOR	0640	2.65	2.65	08/09/2010	08/11/2011
131	VALLEJOS CUBA FERNANDO	0368	11.95	5.00	25/10/2010	25/10/2011
Cebolla de Cabeza			20.77			
132	BENITES GONZALES SANTOS	0295	3.61	1.50	28/01/2010	28/05/2010
133	VASQUEZ BURGOS JUAN PABLO	0605	7.05	2.55	24/03/2010	22/07/2010
134	RODRIGUEZ PEREZ TEODORO	05024	7.02	0.50	24/03/2010	22/07/2010
135	ALVAREZ VDA. DE LEON MATILDE	0616	1.19	1.19	07/04/2010	05/08/2010
136	MARIN TORRES TOMAS	0724	3.17	3.17	21/06/2010	19/10/2010
137	BLAS RAMIREZ GERARDO	05037	4.93	4.93	26/07/2010	23/11/2010
138	MARIN TORRES TOMAS	0724	3.17	2.00	28/07/2010	25/11/2010
139	BLAS RAMIREZ GERARDO	05037	4.93	4.93	29/11/2010	02/01/2011
Coliflor			11.00			
140	ACEVEDO CARRANZA EUGENIO	0392	7.04	4.00	08/03/2010	06/07/2010
141	ACEVEDO CARRANZA EUGENIO	0392	7.04	3.00	12/07/2010	09/11/2010
142	ACEVEDO CARRANZA EUGENIO	0392	7.04	4.00	15/11/2010	15/03/2011
Descanso			2.00			
143	CUEVA ENRIQUEZ DANIEL	0763	6.51	2.00	10/01/2010	05/01/2011
Espárrago			67.04			
144	GUTIERREZ VILLANUEVA	0407	2.98	1.48	02/01/2010	02/01/2011
145	CASTILLO SANCHEZ EFIGENIO	0395	3.00	3.00	25/01/2010	25/01/2011
146	MONTERO PONCE PEDRO FERMIN	0298	6.51	3.00	01/02/2010	01/02/2011
147	RUIZ LEONARDO JOSE ELEUTERIO	0454	4.86	0.86	17/03/2010	17/03/2011
148	AGIRRE VILLANUEVA JOSE	0716	1.13	1.13	05/04/2010	02/09/2010
149	ARCE DE MONTERO LUZ	04470	6.30	1.50	14/06/2010	14/06/2011
150	MONTERO PONCE SANTOS	04134	5.26	1.00	05/07/2010	05/07/2011
151	MONTERO VILLANUEVA ROSENDO	0304	3.71	1.00	05/07/2010	05/07/2011
152	RUIZ SAAVEDRA JUAN JOSE	05032	5.06	0.25	26/07/2010	26/07/2011
153	RODRIGUEZ AGUILAR SEGUNDO	0396	3.05	3.05	23/08/2010	23/08/2011
154	CALDERON LUNA FELIPE	0361	2.30	2.30	24/08/2010	24/08/2011
155	NARCISO LUIS CARLOS CESAR	0348	2.17	1.00	13/09/2010	13/09/2011
156	RONDON VILLANUEVA RICARDO	0590	3.00	0.50	20/09/2010	20/09/2011
157	ESPINOZA DE ALVA CONSUELO	0371	2.93	1.00	27/09/2010	27/09/2011
158	MIRANDA TRONCOSO JOSE	0233	54.75	40.00	27/09/2010	27/09/2011
159	RONDON VILLANUEVA RICARDO	0590	3.00	1.00	17/10/2010	17/10/2011
160	BENITES GONZALES SANTOS	0296	4.05	1.00	19/10/2010	19/10/2011
161	RUIZ LEONARDO MODESTO	0400	3.00	3.00	22/11/2010	22/11/2011
162	URIOL SAONA WALTER	0457	3.77	0.97	29/11/2010	29/11/2011

Page 4 of 11



SANTA ELENA NR Parcelas por Cultivo

DEL 01/01/2010 AL 31/12/2010

08/05/2013

Nombre Cultivo	Conductor	U.C.	Area Regable (ha.)	A. Siembra (ha.)	Fecha de siembra	Fecha Cosecha
Frijol				1.46		
163	RODRIGUEZ VASQUEZ JOSE LUIS	0733	1.46	1.46	07/06/2010	05/09/2010
Frijol Bayo				1.00		
164	RAFAEL RAMOS TOMAS	0438	3.90	1.00	20/10/2010	18/01/2011
Frijol Castilla				1.00		
165	QUEZADA AGUILAR APOLONIO	0726	1.55	1.00	02/03/2010	31/05/2010
Frutales Varios				1.40		
166	ESTACIO INFANTES MERCEDES	0324	5.70	0.50	03/01/2010	03/11/2011
167	CERNA MARQUINA MAXIMO	0759	0.58	0.50	12/09/2010	12/09/2011
168	RODRIGUEZ RODRIGUEZ JORGE	0339	3.40	0.40	09/11/2010	09/11/2011
Maíz Amarillo duro				654.09		
169	ASENCIO DELGADO MANUEL	0277	6.19	4.00	02/01/2010	01/06/2010
170	RODRIGUEZ NAYZUNDO HIPOLITO	0480	2.02	2.02	05/01/2010	04/06/2010
171	PEREZ AVILA CLARA ELVIRA	0550	5.80	3.00	05/01/2010	04/06/2010
172	PEREZ CACEDA MARIO	0551	1.80	1.80	06/01/2010	05/06/2010
173	NARCISO LUIS ARTEMIO	0412	1.72	1.72	06/01/2010	05/06/2010
174	MARIN URBINA CIRILO	0370	3.30	3.30	06/01/2010	05/06/2010
175	IBAÑEZ GONZALES ELMER	0351	4.41	4.41	07/01/2010	06/06/2010
176	ACEVEDO CARRANZA EUGENIO	0392	7.04	2.50	07/01/2010	06/06/2010
177	MERCEDES CRUZADO ANDRES	0591	7.17	5.17	14/01/2010	13/06/2010
178	BALLENA GOMEZ MARTIN	0335	2.61	0.50	14/01/2010	13/06/2010
179	ZAVALETA FLORES ELISEO	0444	6.94	1.00	14/01/2010	13/06/2010
180	MARQUINA RODRIGUEZ	0415	6.92	2.00	15/01/2010	14/06/2010
181	AFILER FLORES ISMAEL	005137	4.33	2.75	15/01/2010	14/06/2010
182	CRUZ POLO SANTOS	0393	3.02	3.02	16/01/2010	15/06/2010
183	CAYETANO SANDOVAL BACILIO	0358	7.04	3.50	18/01/2010	17/06/2010
184	MARIN TORRES TOMAS	0724	3.17	3.17	18/01/2010	17/06/2010
185	CABANILLAS OTOLEA JULIO	0411	1.96	1.96	18/01/2010	17/06/2010
186	ROJAS LUCAS LEODORO	0424	5.27	5.27	18/01/2010	17/06/2010
187	CASTILLO VERA JULIO	0582	5.67	4.00	19/01/2010	18/06/2010
188	MEDEROS HUAMAN PEDRO FELIX	0565	2.55	2.55	19/01/2010	18/06/2010
189	ORTEGA RUIZ JAVIER	0363	3.18	3.18	19/01/2010	18/06/2010
190	MORA RODRIGUEZ JOSE	0432	7.42	2.42	19/01/2010	18/06/2010
191	FLORES DE AREVALO AZUCENA	0559	1.82	1.82	20/01/2010	19/06/2010
192	CUEVA AGUILAR AMADA LUZ	0596	1.55	1.55	21/01/2010	20/06/2010
193	PEREZ AVILA CLARA ELVIRA	0550	5.80	2.00	21/01/2010	20/06/2010
194	GALARRETA ROJAS TEODOCIO	0406	2.75	2.75	21/01/2010	20/06/2010
195	CAYETANO SANDOVAL BACILIO	0358	7.04	2.00	22/01/2010	21/06/2010
196	RODRIGUEZ GARCIA SEBASTIAN	0380	1.50	1.50	23/01/2010	22/06/2010
197	SANTIAGO CORDOVA BENITO	0398	3.05	3.05	24/01/2010	03/02/2010
198	MARQUINA RODRIGUEZ	0415	6.92	3.42	24/01/2010	23/06/2010
199	VASQUEZ BURGOS JUAN PABLO	0605	7.05	2.00	24/01/2010	23/06/2010
200	GOMEZ SANDOVAL GAVINO	0614	1.70	1.70	25/01/2010	24/06/2010

Página 5 of 10



SANTA ELENA NR Parcelas por Cultivo

DEL 01/01/2010 AL 31/12/2010

08/05/2013

Nombre Cultivo	Conductor	U.C.	Area Regable (ha.)	A. Siembra (ha.)	Fecha de siembra	Fecha Cosecha
201	BLAS RAMIREZ GERARDO	05037	4.93	4.93	25/01/2010	24/06/2010
202	ZVALETA FLORES ELISEO	0444	6.94	0.94	25/01/2010	24/06/2010
203	BLAS RAMIREZ GERARDO	0405	1.97	1.97	26/01/2010	25/06/2010
204	PEREZ ORTIZ ELIGIO NAHUM	0548	5.24	1.50	29/01/2010	28/06/2010
205	CORCUERA LOPEZ FAUSTINO	0494	0.32	0.32	01/02/2010	01/07/2010
206	GARCIA BLAS MARY	0730	0.34	0.34	02/02/2010	02/07/2010
207	CUEVA AGUILAR AMADA LUZ	0595	1.85	1.85	03/02/2010	03/07/2010
208	BLAS RAMIREZ GERARDO	05029	0.96	0.96	04/02/2010	04/07/2010
209	SANTIAGO CORDOVA PASCUAL	0588	5.90	3.00	05/02/2010	05/07/2010
210	PAREDES VELASQUEZ ERNESTO	0413	4.99	3.49	07/02/2010	07/07/2010
211	CALDERON LUNA FELIPE	0360	4.58	1.58	08/02/2010	08/07/2010
212	BAZAN DE FLORES OLGA	0273	6.91	3.00	09/02/2010	09/07/2010
213	VASQUEZ AVALOS SEFERINO	0446	7.59	4.00	09/02/2010	09/07/2010
214	ESTACIO INFANTES MERCEDES	0324	5.70	4.00	09/02/2010	09/07/2010
215	PEREZ CACEDA MARIO	0552	3.49	3.49	09/02/2010	09/07/2010
216	LOTHAR GOTZE PETER	0427	3.81	3.81	10/02/2010	10/07/2010
217	RODRIGUEZ VASQUEZ JOSE LUIS	0733	1.46	1.46	11/02/2010	01/06/2010
218	FLORES DE AREVALO AZUCENA	0560	4.85	4.85	11/02/2010	11/07/2010
219	GARCIA URQUIZA DE	0617	5.26	4.26	13/02/2010	13/07/2010
220	ROLDAN SANDOVAL ANGEL	0490	1.40	1.40	15/02/2010	15/07/2010
221	GOMEZ SANDOVAL GAVINO	0615	0.57	0.57	20/02/2010	20/07/2010
222	QUISPE GARCIA PASCUAL	05030	4.38	1.38	20/02/2010	20/07/2010
223	RODRIGUEZ VASQUEZ JOSE LUIS	0734	2.70	2.70	20/02/2010	20/07/2010
224	SANTIAGO CORDOVA BENITO	0398	3.05	3.05	20/02/2010	20/07/2010
225	MILQUIADEZ LUIS ANGEL ISAIAS	0452	4.48	4.48	22/02/2010	22/07/2010
226	VASQUEZ VILLACORTA CARLOS	0394	3.04	3.04	22/02/2010	22/07/2010
227	IBAÑEZ CERNA PEDRO	0417	2.98	2.98	22/02/2010	22/07/2010
228	PAREDES VELASQUEZ SANTOS	0425	3.79	3.79	22/02/2010	22/07/2010
229	NARCISO LUIS CARLOS CESAR	0612	6.60	2.00	22/02/2010	22/07/2010
230	RODRIGUEZ VASQUEZ ANDRES	0431	6.99	6.99	22/02/2010	22/07/2010
231	ACEVEDO CARRANZA EUGENIO	0392	7.04	0.50	01/03/2010	29/07/2010
232	BENITES GONZALES SANTOS	0295	3.61	2.11	02/03/2010	30/07/2010
233	ZVALETA FLORES ELISEO	0444	6.94	2.00	02/03/2010	30/07/2010
234	LOTHAR GOTZE PETER	0426	3.59	2.00	05/03/2010	02/08/2010
235	CASTILLO VERA JULIO	0582	5.67	1.67	05/03/2010	02/08/2010
236	MARTINEZ LLANOS DIONICIO	0437	0.97	0.97	05/03/2010	02/08/2010
237	RUIZ LEONARDO HIPOLITO	0429	6.31	6.31	06/03/2010	03/08/2010
238	SANTIAGO CORDOVA PASCUAL	0587	1.75	0.75	06/03/2010	03/08/2010
239	SANCHEZ MARIN LILA	0507	1.63	1.63	06/03/2010	03/08/2010
240	DOMINGUEZ SALINAS PABLO	0547	2.00	2.00	06/03/2010	03/08/2010
241	PEREZ AVILA CLARA ELVIRA	0550	5.80	0.80	06/03/2010	03/08/2010
242	LOTHAR GOTZE PETER	0428	1.52	1.52	06/03/2010	03/08/2010
243	PEREZ ORTIZ ELIGIO NAHUM	0548	5.24	1.00	06/03/2010	03/08/2010
244	CALDERON VILLANUEVA AGUSTIN	0592	7.34	1.50	06/03/2010	03/08/2010

Página 6 of 10



SANTA ELENA NR Parcelas por Cultivo

DEL 01/01/2010 AL 31/12/2010

08/05/2013

Nombre Cultivo	Conductor	U.C.	Area Regable (ha.)	A. Siembra (ha.)	Fecha de siembra	Fecha Cosecha
245	AFILER FLORES ISMAEL	005137	4.33	4.33	10/03/2010	07/08/2010
246	MORA RODRIGUEZ JOSE	0432	7.42	3.50	10/03/2010	07/08/2010
247	RAFAEL RAMOS TOMAS	0438	3.90	1.00	10/03/2010	07/08/2010
248	MARIN URBINA CIRILO	0369	1.92	1.92	10/03/2010	07/08/2010
249	PEREZ ORTIZ ELIGIO NAHUM	0549	2.58	1.50	10/03/2010	07/08/2010
250	ALVARADO TOLENTINO ROSA	0435	7.38	3.00	15/03/2010	12/08/2010
251	ESQUIVEL AVILA LEONARDO	0391	4.64	1.50	15/03/2010	12/08/2010
252	ESPINOZA DE ALVA CONSUELO	0371	2.93	1.43	16/03/2010	13/08/2010
253	SANTIAGO CORDOVA PASCUAL	0588	5.90	1.50	17/03/2010	14/08/2010
254	ARTEAGA CARRANZA ROMAN	05218	2.00	2.00	17/03/2010	14/08/2010
255	CUSTODIO POLO GENARO	0397	3.06	3.06	24/03/2010	21/08/2010
256	RAMIREZ CUESTAS RODOLFO	0564	9.05	5.05	24/03/2010	21/08/2010
257	RAFAEL RAMOS TOMAS	0438	3.90	1.00	24/03/2010	21/08/2010
258	RUIZ LEONARDO JOSE ELEUTERIO	0454	4.86	3.50	24/03/2010	21/08/2010
259	RABANAL FIGUEROA FLOIRAN	0501	2.00	1.00	24/03/2010	21/08/2010
260	LOTHAR GOTZE PETER	0451	2.45	2.45	24/03/2010	21/08/2010
261	MENDIETA SANDOVAL FELIPE	0585	5.53	3.00	24/03/2010	21/08/2010
262	RODRIGUEZ NAYZUNDO HIPOLITO	0481	9.33	1.33	24/03/2010	21/08/2010
263	VEREAU TUMBAJULCA	0717	2.43	1.43	06/04/2010	03/09/2010
264	ORTEGA RUIZ TOMAS	0455	5.98	2.98	06/04/2010	03/09/2010
265	RUIZ OBESO SERAPIO	0539	2.83	2.83	06/04/2010	03/09/2010
266	REYES AVALOS SANTOS NAZARIO	0495	2.08	2.08	07/04/2010	04/09/2010
267	CORCUERA LOPEZ SANTOS	0492	1.00	1.00	07/04/2010	04/09/2010
268	ZAVALETA FLORES ELISEO	0444	6.94	1.00	07/04/2010	04/09/2010
269	CUEVA RUVIO TEOFILO	0714	1.02	1.02	14/04/2010	11/08/2010
270	LEGOAS GALLARDO ALBERTO	0589	5.41	2.41	14/04/2010	11/09/2010
271	CERNA MARQUINA MAXIMO	0759	0.58	0.50	14/04/2010	11/09/2010
272	ROLDAN SILVESTRE AGUSTINA	0408	3.11	3.11	14/04/2010	11/09/2010
273	ALVAREZ SALAZAR MANUEL	04480	15.81	3.00	14/04/2010	11/09/2010
274	GARCIA MEDEROS ELIGIO	0554	1.16	1.16	14/04/2010	11/09/2010
275	SANCHEZ FIGUEROA MARIA	0497	2.00	1.00	21/04/2010	18/09/2010
276	SANCHEZ ROJAS ROSA	0288	7.91	3.00	21/04/2010	18/09/2010
277	LAIZA MANTILLA TEODORO	0322	1.35	1.35	21/04/2010	18/09/2010
278	CHAVEZ SORIANO CATALINO	0506	0.54	0.54	28/04/2010	25/09/2010
279	RONDON VILLANUEVA RICARDO	0590	3.00	2.50	28/04/2010	25/09/2010
280	CORALES VIDAL ROSA CATALINA	0511	3.71	3.71	28/04/2010	25/09/2010
281	CALDERON LUNA FELIPE	0360	4.58	2.50	28/04/2010	25/09/2010
282	RABANAL FIGUEROA ANANIAS	0502	0.46	0.46	28/04/2010	25/09/2010
283	FIGUEROA CHAVEZ FRANCISCO	0503	0.40	0.40	28/04/2010	25/09/2010
284	GARCIA VDA. DE REYES MARIA	0500	0.42	0.42	05/05/2010	02/03/2011
285	AFILER FLORES ISMAEL	005137	4.33	3.00	05/05/2010	02/10/2010
286	PULIDO SOLES MARGARITA	0764	0.42	0.42	05/05/2010	02/10/2010
287	TANDAYPAN CASTILLO	0343	3.10	3.10	12/05/2010	09/10/2010
288	GUTIERREZ VILLANUEVA	0407	2.98	1.50	12/05/2010	09/10/2010

Page 7 of 10



SANTA ELENA NR Parcelas por Cultivo

DEL 01/01/2010 AL 31/12/2010

08/05/2013

Nombre Cultivo	Conductor	U.C.	Area Regable (ha.)	A. Siembra (ha.)	Fecha de siembra	Fecha Cosecha
289	LOTHAR GOTZE PETER	0593	6.06	6.06	13/05/2010	10/10/2010
290	URIOL SAONA WALTER	0457	3.77	2.00	17/05/2010	14/10/2010
291	VASQUEZ CABRERA MARIA CELIA	0234	9.13	2.00	17/05/2010	14/10/2010
292	CHAVEZ CASTREJON NATIVIDAD	0725	2.33	2.00	17/05/2010	14/10/2010
293	BURGOS OTOYA MARINA	0236	13.45	13.45	24/05/2010	21/10/2010
294	RAMIREZ CUESTAS ROGER	0375	5.08	5.00	24/05/2010	21/10/2010
295	AVICOLA EL ROCIO S.A	0388	12.00	10.00	01/06/2010	29/10/2010
296	CAMONES SOLORZANO ZOILO	0350	1.09	1.00	07/06/2010	04/11/2010
297	CONTRERAS RODRIGUEZ	0419	4.08	4.00	07/06/2010	04/11/2010
298	MERCEDES CRUZADO ANDRES	0591	7.17	3.00	14/06/2010	11/11/2010
299	ASENCIO DELGADO MANUEL	0277	6.19	2.00	21/06/2010	18/11/2010
300	CAYETANO SANDOVAL BACILIO	0358	7.04	2.00	01/07/2010	28/11/2010
301	ORTEGA RUIZ JAVIER	0363	3.18	3.18	02/07/2010	29/11/2010
302	CABANILLAS OTOLEA JULIO	0411	1.96	1.96	02/07/2010	29/11/2010
303	MARQUINA RODRIGUEZ	0415	6.92	2.00	02/07/2010	29/11/2010
304	NARCISO LUIS ARTEMIO	0412	1.72	1.72	02/07/2010	29/11/2010
305	CENTRO EDUCATIVO SANTA	0581	4.17	4.17	05/07/2010	02/12/2010
306	PEREZ AVILA CLARA ELVIRA	0550	5.80	2.00	05/07/2010	02/12/2010
307	RODRIGUEZ GARCIA SEBASTIAN	0380	1.50	1.50	06/07/2010	03/12/2010
308	CRUZ POLO SANTOS	0393	3.02	3.02	12/07/2010	09/12/2010
309	VASQUEZ BURGOS JUAN PABLO	0605	7.05	4.50	12/07/2010	09/12/2010
310	CUEVA AGUILAR AMADA LUZ	0596	1.55	1.55	12/07/2010	09/12/2010
311	ROJAS LUCAS LEODORO	0424	5.27	4.50	12/07/2010	09/12/2010
312	CENTRO EDUCATIVO SANTA	0579	0.75	0.75	13/07/2010	10/12/2010
313	RODRIGUEZ CASANA ALEJANDRO	0293	7.50	3.00	19/07/2010	16/12/2010
314	FLORES DE AREVALO AZUCENA	0560	4.85	4.85	19/07/2010	16/12/2010
315	BAZAN DE FLORES OLGA	0273	6.91	4.00	19/07/2010	16/12/2010
316	LOZANO LAZO SIMON ENRIQUE	0356	5.06	5.06	21/07/2010	18/12/2010
317	BLAS RAMIREZ GERARDO	0405	1.97	1.97	26/07/2010	23/12/2010
318	RODRIGUEZ VASQUEZ ANDRES	0431	6.99	5.50	26/07/2010	23/02/2011
319	LOTHAR GOTZE PETER	0427	3.81	2.50	26/07/2010	23/12/2010
320	GOMEZ SANDOVAL GAVINO	0614	1.70	1.70	26/07/2010	23/12/2010
321	NARCISO LUIS CARLOS CESAR	0612	6.60	1.00	26/07/2010	23/02/2011
322	GUTIERREZ VILLANUEVA	0407	2.98	1.50	29/07/2010	26/02/2011
323	RODRIGUEZ VASQUEZ JOSE LUIS	0734	2.70	1.25	02/08/2010	30/12/2010
324	BLAS RAMIREZ GERARDO	05029	0.96	0.96	02/08/2010	30/12/2010
325	GALARRETA ROJAS TEODOCIO	0406	2.75	2.75	02/08/2010	30/12/2010
326	PAREDES VELASQUEZ ERNESTO	0413	4.99	0.50	02/08/2010	30/12/2010
327	CASTILLO VERA JULIO	0582	5.67	1.50	02/08/2010	28/02/2011
328	TANDAYPAN CASTILLO	0343	3.10	3.00	05/08/2010	02/01/2011
329	MARIN URBINA CIRILO	0370	3.30	3.30	09/08/2010	06/01/2011
330	ACEVEDO CARRANZA EUGENIO	0392	7.04	2.00	09/08/2010	06/01/2011
331	QUISPE GARCIA PASCUAL	05030	4.38	4.38	09/08/2010	06/01/2011
332	PEREZ ORTIZ ELIGIO NAHUM	0548	5.24	1.50	09/08/2010	06/01/2011

Page 8 of 10



SANTA ELENA NR Parcelas por Cultivo

DEL 01/01/2010 AL 31/12/2010

08/05/2013

Nombre Cultivo	Conductor	U.C.	Area Regable (ha.)	A. Siembra (ha.)	Fecha de siembra	Fecha Cosecha
333	SANTIAGO CORDOVA BENITO	0398	3.05	2.50	16/08/2010	13/01/2011
334	MILQUIADEZ LUIS ANGEL ISAIAS	0452	4.48	2.00	16/08/2010	13/01/2011
335	ALVARADO TOLENTINO ROSA	0435	7.38	3.00	16/08/2010	13/01/2011
336	RUIZ LEONARDO HIPOLITO	0429	6.31	6.00	16/08/2010	13/01/2011
337	PAREDES VELASQUEZ SANTOS	0425	3.79	2.50	16/08/2010	13/01/2011
338	IBAÑEZ CERNA PEDRO	0418	2.96	2.96	16/08/2010	13/01/2011
339	LAVADO SALIRROSAS JUAN JOSE	0242	6.81	1.00	16/08/2010	13/01/2011
340	ESTACIO INFANTES MERCEDES	0324	5.70	3.00	16/08/2010	13/01/2011
341	GARCIA URQUIZA DE	0617	5.26	5.26	16/08/2010	13/01/2011
342	MORA RODRIGUEZ JOSE	0432	7.42	3.00	16/08/2010	13/01/2011
343	ROLDAN SANDOVAL ANGEL	0490	1.40	1.00	16/08/2010	13/01/2011
344	IBAÑEZ CERNA PEDRO	0417	2.98	2.98	16/08/2010	13/01/2011
345	LOZANO OTINIANO ALFREDO	0383	3.33	3.33	23/08/2010	20/01/2011
346	VASQUEZ AVALOS SEFERINO	0446	7.59	3.00	23/08/2010	20/01/2011
347	ESQUIVEL AVILA LEONARDO	0391	4.64	1.50	23/08/2010	20/01/2011
348	RUIZ LEONARDO JOSE ELEUTERIO	0454	4.86	3.50	23/08/2010	20/01/2011
349	SANTIAGO CORDOVA PASCUAL	0588	5.90	3.00	01/09/2010	29/01/2011
350	MILQUIADEZ LUIS ANGEL ISAIAS	0456	1.46	1.46	01/09/2010	29/01/2011
351	RONDON VILLANUEVA RICARDO	0586	1.39	1.39	01/09/2010	29/01/2011
352	GONZALES ALVARADO MARIA	01077	2.18	2.18	01/09/2010	29/01/2011
353	BENITES GONZALES SANTOS	0295	3.61	3.61	07/09/2010	04/02/2011
354	RAFAEL RAMOS TOMAS	0438	3.90	1.00	07/09/2010	04/02/2011
355	CAYETANO SANDOVAL BACILIO	0358	7.04	3.54	08/09/2010	05/02/2011
356	ZVALETA FLORES ELISEO	0444	6.94	1.50	08/09/2010	05/02/2011
357	CUEVA RUVIO TEOFILO	0714	1.02	1.02	08/09/2010	05/02/2011
358	QUEZADA AGUILAR APOLONIO	0726	1.55	1.55	08/09/2010	05/02/2011
359	RABANAL FIGUEROA JULIO	0505	2.79	1.25	13/09/2010	10/02/2011
360	ORTEGA RUIZ TOMAS	0455	5.98	2.98	13/09/2010	10/02/2011
361	GARCIA MEDEROS ELIGIO	0554	1.16	1.16	13/09/2010	10/02/2011
362	MARTINEZ LLANOS DIONICIO	0437	0.97	0.97	13/09/2010	10/02/2011
363	LOTHAR GOTZE PETER	0451	2.45	2.00	13/09/2010	10/02/2011
364	PEREZ CACEDA MARIO	0552	3.49	2.00	20/09/2010	17/02/2011
365	SANCHEZ ROJAS ROSA	0288	7.91	3.00	20/09/2010	17/02/2011
366	LAIZA MANTILLA TEODORO	0322	1.35	1.35	20/09/2010	17/02/2011
367	CALDERON VILLANUEVA AGUSTIN	0592	7.34	3.00	20/09/2010	17/02/2011
368	LEGOAS GALLARDO ALBERTO	0583	1.79	0.50	20/09/2010	17/02/2011
369	CRUZ POLO SANTOS	0393	3.02	3.02	22/09/2010	19/02/2011
370	GARCIA BLAS MARY	0731	3.15	3.15	23/09/2010	20/02/2011
371	FLORES RODRIGUEZ CLARA	0323	1.73	1.73	24/09/2010	21/02/2011
372	CHAVEZ SORIANO CATALINO	0506	0.54	0.54	27/09/2010	24/02/2011
373	RODRIGUEZ NAYZUNDO HIPOLITO	0481	9.33	3.00	27/09/2010	24/02/2011
374	ROLDAN SILVESTRE AGUSTINA	0408	3.11	3.11	27/09/2010	24/02/2011
375	AGUILAR LUNA AGUSTIN	0423	2.15	2.15	28/09/2010	25/02/2011
376	GARCIA BLAS MARY	0731	3.15	3.15	28/09/2010	25/02/2011

Página 9 of 11



SANTA ELENA NR Parcelas por Cultivo

DEL 01/01/2010 AL 31/12/2010

08/05/2013

Nombre Cultivo	Conductor	U.C.	Area Regable (ha.)	A. Siembra (ha.)	Fecha de siembra	Fecha Cosecha
377 AFILER FLORES ISMAEL		005137	4.33	2.75	04/10/2010	03/03/2011
378 SANCHEZ MARIN LILA		0507	1.63	1.63	04/10/2010	03/03/2011
379 RABANAL FIGUEROA FLOIRAN		0501	2.00	1.50	04/10/2010	03/03/2011
380 RODRIGUEZ PEREZ TEODORO		05024	7.02	1.00	04/10/2010	03/03/2011
381 SANCHEZ FIGUEROA MARIA		0497	2.00	2.00	11/10/2010	10/03/2011
382 REBAZA VELASQUEZ VICTOR		0275	7.44	3.44	14/10/2010	13/03/2011
383 ROJAS LUCAS LEODORO		0424	5.27	4.50	18/10/2010	17/03/2011
384 URIOL SAONA WALTER		0457	3.77	1.80	19/10/2010	18/03/2011
385 RONDON VILLANUEVA RICARDO		0590	3.00	2.50	20/10/2010	19/03/2011
386 MARQUINA RODRIGUEZ		0415	6.92	4.00	20/10/2010	19/03/2011
387 PEREZ AVILA CLARA ELVIRA		0550	5.80	2.50	20/10/2010	19/03/2011
388 CORALES VIDAL ROSA CATALINA		10479	13.32	5.00	20/10/2010	19/03/2011
389 ESPINOZA DE ALVA CONSUELO		0371	2.93	1.00	25/10/2010	24/03/2011
390 MENDIETA SANDOVAL FELIPE		0585	5.53	3.00	25/10/2010	24/03/2011
391 LOTHAR GOTZE PETER		0593	6.06	6.06	25/10/2010	24/03/2011
392 NARCISO LUIS ARTEMIO		0412	1.72	1.72	26/10/2010	25/05/2011
393 VASQUEZ CABRERA MARIA CELIA		0234	9.13	1.50	01/11/2010	31/03/2011
394 ARTEAGA CARRANZA ROMAN		05218	2.00	2.00	01/11/2010	31/03/2011
395 LOTHAR GOTZE PETER		0453	2.18	2.18	01/11/2010	31/03/2011
396 CAMONES SOLORZANO ZOILO		0350	1.09	1.00	08/11/2010	07/04/2011
397 CONTRERAS RODRIGUEZ		0419	4.08	4.00	08/11/2010	07/04/2011
398 BALLENA GOMEZ MARTIN		0335	2.61	1.61	11/11/2010	10/04/2011
399 ROLDAN SILVESTRE AGUSTINA		0408	3.11	3.00	13/11/2010	12/04/2011
400 RODRIGUEZ CASANA DANIEL		0485	2.00	2.00	15/11/2010	14/04/2011
401 AVICOLA EL ROCIO S.A		0388	12.00	11.00	22/11/2010	21/04/2011
402 ASENCIO DELGADO MANUEL		0277	6.19	4.00	22/11/2010	21/04/2011
403 QUISPE MALCA SEGUNDO		0727	2.74	2.74	22/11/2010	21/04/2011
404 MEDEROS HUAMAN PEDRO FELIX		0652	7.14	4.44	28/11/2010	27/04/2011
405 NARCISO RODRIGUEZ ANSELMO		0458	2.55	1.55	28/11/2010	27/04/2011
406 RUIZ SAAVEDRA JUAN JOSE		05032	5.06	3.80	28/11/2010	27/04/2011
407 CALDERON LUNA FELIPE		0360	4.58	3.00	29/11/2010	28/04/2011
408 MARIN TORRES TOMAS		0724	3.17	2.00	29/11/2010	28/04/2011
409 ULLOA IBAÑEZ LAURA TANIA		0425 (P)	3.50	3.00	01/12/2010	30/04/2011
410 MENDIETA SANDOVAL FELIPE		0585	5.53	2.53	02/12/2010	01/05/2011
411 MERCEDES CRUZADO ANDRES		0591	7.17	4.00	06/12/2010	05/05/2011
412 CORCUERA LOPEZ FAUSTINO		0494	0.32	0.32	06/12/2010	05/05/2011
413 CUSTODIO POLO GENARO		0397	3.06	3.00	09/12/2010	08/05/2011
414 CUEVA ENRRIQUEZ DANIEL		0763	6.51	1.00	13/12/2010	12/05/2011
415 PULIDO SOLES MARGARITA		0764	0.42	0.42	13/12/2010	12/05/2011
416 FIGUEROA CHAVEZ FRANCISCO		0503	0.40	0.40	13/12/2010	12/05/2011
417 QUINTANA JAVE ALEXANDER		05828	2.00	2.00	13/12/2010	12/05/2011
418 MARQUINA RODRIGUEZ		0415	6.92	4.92	17/12/2010	16/05/2011
419 VASQUEZ BURGOS JUAN PABLO		0605	7.05	4.00	20/12/2010	19/05/2011
420 RODRIGUEZ CASANA ALEJANDRO		0293	7.50	3.00	20/12/2010	19/05/2011

Page 10 of 11



SANTA ELENA NR
Parcelas por Cultivo

DEL 01/01/2010 AL 31/12/2010

08/05/2013

Nombre Cultivo	Conductor	U.C.	Area Regable (ha.)	A. Siembra (ha.)	Fecha de siembra	Fecha Cosecha
421	LUIS AVILA ELVIRA	0571	1.46	1.46	22/12/2010	21/05/2011
422	DOMINGUEZ SALINAS PABLO	0547	2.00	2.00	27/12/2010	26/05/2011
423	RODRIGUEZ VASQUEZ ANDRES	0431	6.99	6.99	28/12/2010	27/05/2011
Maíz Chala			12.00			
424	AVICOLA EL ROCIO S.A	0388	12.00	12.00	12/02/2010	13/05/2010
Maní			1.00			
425	ESQUIVEL AVILA LEONARDO	0391	4.64	1.00	23/08/2010	21/12/2010
Marigol			18.33			
426	QUINTANA JAVE ALEXANDER	05028	2.00	2.00	24/05/2010	21/10/2010
427	RUIZ SAAVEDRA JUAN JOSE	05032	5.06	1.01	21/06/2010	19/10/2010
428	IBAÑEZ GONZALES ELMER	0351	4.41	4.41	12/07/2010	09/11/2010
429	QUINTANA JAVE ALEXANDER	05028	2.00	2.00	08/11/2010	08/03/2011
430	IBAÑEZ GONZALES ELMER	0351	4.41	4.41	15/11/2010	01/01/2011
431	RUIZ SAAVEDRA JUAN JOSE	05032	5.06	1.00	22/11/2010	22/03/2011
432	ULLOA IBAÑEZ LAURA TANIA	0425 (P)	3.50	3.50	24/11/2010	24/03/2011
Palto			7.76			
433	VENEROS ORTECHO CARMELA E	0755	6.26	6.26	18/01/2010	18/01/2011
434	ESQUIVEL AVILA LEONARDO	0391	4.64	1.50	02/08/2010	02/08/2011
Platano			6.21			
435	CRUZ ARROYO JOSE ROMAN	0767	7.21	6.21	05/05/2010	04/05/2011
SACHA INCHI			1.61			
436	ESQUIVEL AVILA LEONARDO	0391	4.64	0.64	19/08/2010	19/08/2011
437	IBAÑEZ GONZALES ELMER	0359	0.97	0.97	19/08/2010	19/08/2011
Sandia			8.19			
438	RUIZ OBESO SERAPIO	0540	4.52	4.52	13/11/2010	12/05/2011
439	RUIZ OBESO SERAPIO	0541	3.67	3.67	07/12/2010	05/06/2011
Tomate			1.00			
440	VASQUEZ AVALOS SEFERINO	0446	7.59	1.00	13/09/2010	12/03/2011
Yuca			8.51			
441	CUEVA ENRRIQUEZ DANIEL	0763	6.51	0.51	21/04/2010	16/01/2011
442	RODRIGUEZ CASANA ALEJANDRO	0293	7.50	4.50	23/08/2010	20/05/2011
443	RAMIREZ CUESTAS RODOLFO	0564	9.05	0.50	20/09/2010	17/06/2011
444	SANCHEZ ROJAS ROSA	0288	7.91	3.00	13/12/2010	09/09/2011
TOTAL			1,357.06			

2. Anexo 2: Contratos de articulación productiva

Contrato Danper



ZONA: VIRU
Nº 034-2014

CONTRATO DE COMPRA Y VENTA DE MATERIA PRIMA ALCACHOFA SIN ESPINAS

Conste por el presente documento, el contrato de compra y venta de alcachofa sin espinas, que celebran de una parte **DANPER TRUJILLO S.A.C.** con RUC Nº 20170040938, con domicilio en Carretera Industrial s/n Camino a Laredo- Sector Barrio Nuevo - Moche de esta ciudad de Trujillo, debidamente representada por su Gerente de Planificación y desarrollo Agrícola Ing. **Javier Alfredo Bazán Cabellos**, en la calidad de Apoderado, identificado con DNI Nº 17922414, a quien en adelante se le denominará **DANPER**; y de la otra parte **Gutierrez Salirrosas Eusebio Gonzalo**, identificado(a) con DNI Nº 18083850, con domicilio en Santa Elena S/N, Distrito de Virú, Provincia de Virú, Departamento de La Libertad, a quien en adelante se le denominará **EL PROVEEDOR**; bajo los términos y condiciones siguientes:

PRIMERA: ANTECEDENTES

- 1.1. **DANPER** es una persona jurídica, dedicada a la producción, transformación industrial y comercialización de vegetales y frutas para conserva y fresco.
- 1.2. **EL PROVEEDOR**, es una persona natural, arrendataria de **2.00 ha**, de terreno, ubicadas en el sector de Santa Elena, Distrito y Provincia de Virú, Departamento de La Libertad, en adelante **EL TERRENO**.

SEGUNDA: OBJETO DEL CONTRATO

- 2.1. Por el presente contrato, **EL PROVEEDOR** se obliga a sembrar, cultivar, cosechar y entregar a favor de **DANPER** el 100% de la producción estimada vendible, resultante de la siembra de **EL TERRENO** a que se refiere el numeral 1.2 de la cláusula primera.
- 2.2. Por su parte, **DANPER** se compromete a comprar y pagar la materia prima vendible recibida, de acuerdo a las cláusulas tercera y cuarta del presente contrato.

TERCERA: OBLIGACIONES DEL PROVEEDOR

- 3.1. **EL PROVEEDOR** se obliga a realizar previamente una buena preparación de suelos, cuyas labores culturales básicas son las siguientes: a) gradeado, b) nivelado, c) surcado; así como abonar y realizar las aplicaciones fitosanitarias en forma oportuna a las plantas durante su cultivo, así mismo cumplir con las observaciones y recomendaciones descritas en el Registro de Inspección de Campo, FHACCP 25 (Rev. 4) **Anexo 1**.
- 3.2. **EL PROVEEDOR** sembrará Alcachofa en **EL TERRENO** a una densidad de **Nº 10,416 plantines/ha**, que hace un total de 20832 plantines, de la variedad Imperial Cóndor, proporcionadas por **DANPER**.
- 3.3. Entregar a **DANPER** el 100% del volumen de materia prima vendible con una producción estimada de 15.00 TM/Ha. que se produzca en **EL TERRENO**, en los periodos aproximados que a continuación se detalla:

Nº Ha	Producción Estimada TM	Fecha Aprox. Inicio Siembra (Mes/Día/Año)	Fecha Aprox. Inicio Cosecha (Mes/Día/Año)	Fecha Aprox. Fin Cosecha (Mes/Día/Año)
2.00	30	5/25/2014	9/8/2014	12/8/2014
Plantines Imperial Cóndor				



GLOBALGAP



Carretera Industrial a Laredo s/n. Sector Barrio Nuevo - Moche - Trujillo - Perú. Teléfono: +51 94252574 / Fax: +51 94256307
E-mail: danper@danper.com



- 3.4. La materia prima será entregada en el acopio de **EL PROVEEDOR**, para su respectivo muestreo de calidad según Especificación Técnica de Calidad ETPGC 4.10-1/18-3AC (Rev. 06) **Anexo 2**, para efectos de su liquidación semanal; es decir el importe a pagar será de acuerdo al muestreo realizado en el acopio de **EL PROVEEDOR**.
- 3.5. El peso a considerarse será el del acopio de **EL PROVEEDOR** siempre que este cuente con una balanza electrónica debidamente calibrada, de lo contrario se considerará el peso de la planta de DANPER.
- 3.6. Asimismo **EL PROVEEDOR**, se obliga a cumplir el manual de instrucciones, primera parte, e implementar las buenas prácticas de manufactura, segunda parte, del Manual de instrucciones de trabajo: ITPGC 4.6-2/1CA (Rev. 05) **Anexo 3**.
- 3.7. **EL PROVEEDOR** se obliga a emplear los plaguicidas autorizados según Norma 100-1 AL (Rev. 23) **Anexo 4**, para lo cual firma el compromiso técnico Norma 100-2 (Rev. 02), **Anexo 5**, para la venta de materia prima alcachofa sin espinas, requisito indispensable para mantener nuestra relación comercial.
- 3.8. **EL PROVEEDOR** se compromete a no incorporar los sólidos producto de las pozas de oxidación en sus campos de cultivo, en caso los tuviere.
- 3.9. **EL PROVEEDOR**, se compromete a que durante la post cosecha la materia prima debe estar bajo sombra para lo cual deberá contar con casetas en los campos de alcachofa.
- 3.10. **EL PROVEEDOR** se hace responsable de mantener en buen estado las cajas súper cosecheras que reciba para la cosecha de su materia prima, por lo que de producirse la pérdida y/o deterioro por mal uso a las mismas, se compromete a cancelar su valor mediante descuentos a su liquidación semanal de pago.
- 3.11. **EL PROVEEDOR** se compromete a informar a **DANPER**, oportunamente y antes del inicio de su cosecha el número de Cuenta Bancaria, a la cual se le abonará los importes correspondientes a sus liquidaciones de pago semanales, por concepto de compra venta de Materia Prima, caso contrario **DANPER** retendrá dichos importes, sin derecho a reclamo alguno, mientras no informe el número de Cuenta Bancaria a la que se hace referencia.
- 3.12. **EL PROVEEDOR**, se compromete a suministrar a los trabajadores que contrate para realizar sus actividades agrícolas en su campo, equipos de protección personal (EPP) para la aplicación de productos fitosanitarios.
- 3.13. **EL PROVEEDOR**, por el presente contrato se compromete a no emplear trabajo forzado y/o trabajo infantil, es decir a no contratar menores de 15 años de edad y a cumplir con las normas laborales vigentes.

CUARTA: **OBLIGACIONES DE DANPER**

- 4.1. **DANPER** en consideración al contrato suscrito con el vivero, obliga a **EL PROVEEDOR** a verificar la calidad del plantín recepcionado para su respectiva siembra.
- 4.2. **DANPER** brindará asistencia técnica permanente, registrando la inspección del cultivo de Alcachofa, mediante el Registro de Inspección de Campo: FHACCP 25 (Rev. 4) **Anexo 1**, en coordinación con **EL PROVEEDOR**, designando un técnico in situ; para lo cual **EL PROVEEDOR** le brindará las facilidades de ingreso. Estas acciones permitirán a **DANPER** monitorear y realizar el seguimiento del cultivo en todas sus etapas.
- 4.3. **DANPER** recogerá la materia prima muestreada o clasificada del acopio de **EL PROVEEDOR**, para lo cual efectuará muestreo in situ considerando un recojo mínimo por día, proporcionando a **EL PROVEEDOR** la cantidad necesaria de cajas súper cosecheras.
- 4.4. **DANPER** cancelará a **EL PROVEEDOR** por semana vencida. Para todos los efectos de este contrato, la semana de entrega de la Alcachofa, por **EL PROVEEDOR** se contabiliza de lunes a domingo. **DANPER** cancelará el día lunes de la semana subsiguiente.



GLOBALG.A.P.



Carretera Industrial a Laredo s/n, Sector Barrio Nuevo - Moche - Trujillo - Perú. Teléfono: ++51 44252574 / Fax: +51 44256307
E-mail: danper@danper.com

18



4.5. El importe a cancelar será de :

Precio x kg	Calidad	Barrer Limpio (sin descarte)
US\$ 0.43		Calidades Primera, Segunda, Tercera y cuarta (sin descarte), según ETPGC 4.10-1/18-3AC (Rev. 06), Anexo considerando un porcentaje máximo de 20% de Cuartos y 10% de descarte, como máximo por entrega.

Este precio no incluye el IGV.

4.5.1. En caso se exceda el porcentaje de cuartos establecidos, DANPER por el excedente de dicho porcentaje pagará US\$ 0.20 por Kilo.

QUINTA: ANTICIPOS POR LA COMPRA DE MATERIA PRIMA

- 5.1. **Plantines:** DANPER otorgará al **EL PROVEEDOR**, directamente en calidad de venta plantines puestos en campo, por el importe de **US\$. 868.25 (Ochocientos Sesenta y Ocho y 25/100 Dólares Americanos)**, incluido IGV por hectárea, sembrada a una densidad de 10,416 plantines/ha. El importe total anticipado por este concepto asciende a **US\$. 1,736.50 (Mil Setecientos Treinta y Seis y 50/100 Dólares Americanos) incluido IGV.**
- 5.2. **Fertilizantes:** DANPER otorgará al **EL PROVEEDOR**, a través de uno o más distribuidores terceros, fertilizantes, por el importe de **US\$. 692.48 (Seiscientos Noventa y Dos y 48/100 Dólares Americanos)**, incluido IGV por hectárea. El importe anticipado por este concepto asciende al importe total de **US\$. 1,384.95 (Mil Trescientos Ochenta y Cuatro y 95/100 Dólares Americanos) incluido IGV.**
- 5.3. **Fletes:** DANPER trasladará los fertilizantes hasta el campo de **EL PROVEEDOR** a un costo de **US\$ 12.65 (Doce y 65/100 Dólares Americanos) incluido IGV por tonelada.** El importe total anticipado por este concepto asciende a **US\$. 31.61 (Treinta y Un y 61/100 Dólares Americanos) incluido IGV.**
- 5.4. Queda establecido que la forma para la devolución del **ANTICIPO TOTAL**, ascendente a **US\$. 3,153.05 (Tres Mil Ciento Cincuenta y Tres y 05/100 Dólares Americanos)**, incluido IGV, por el financiamiento en plantines, fertilizantes y fletes otorgados por **DANPER**, se hará de sus liquidaciones semanales, de acuerdo a la cláusula séptima del presente contrato. En caso de existir una diferencia en el importe total por el anticipo de plantines, fertilizantes y/o, fletes, ésta se reajustará en una adenda al presente contrato.
- 5.5. **EL PROVEEDOR**, a fin de garantizar la devolución de anticipo en plantines, fertilizantes y fletes acepta la **letra de cambio N° 034-2014, A LA VISTA** por el importe de **US\$. 3,153.05 (Tres Mil Ciento Cincuenta y Tres y 05/100 Dólares Americanos)** emitida, emitida conforme a lo establecido por la Ley N° 27287, Ley de Título Valores, la Ley de Fortalecimiento del Sistema de Protección al Consumidor, y normas que los sustituyan o modifiquen. **EL PROVEEDOR**, declara en forma expresa, haber recibido copia de la Letra de Cambio incompleta y suscrita por él al momento de su emisión. Dicha letra de cambio será devuelta a **EL PROVEEDOR**, una vez cancelado el monto total del anticipo recibido. Del mismo modo **EL PROVEEDOR** se compromete de ser requerido por **DANPER** a otorgar luego de producida la siembra, garantía mobiliaria sobre el cultivo instalado, en las hectáreas que **DANPER** determine, y/o a otorgar garantías adicionales, si le son solicitadas.



SEXTA: FINANCIAMIENTO OTORGADO POR UN TERCERO

- 6.1. Si **EL PROVEEDOR**, requiere el financiamiento para la compra de agroquímicos, por parte de una distribuidora o casa comercial, en adelante: **EL(LOS) TERCERO(S)**, facultará a **DANPER** a



GLOBAL G.A.P.



Carretera Industrial a Laredo s/n. Sector Barrio Nuevo - Moche - Trujillo - Perú. Teléfono: +51 44252574 / Fax: +51 44256307
E-mail: danper@danper.com



realizar retenciones a sus liquidaciones semanales por ingreso de materia prima. Para lo cual deberá cumplirse lo siguiente:

- 6.1.1. El importe máximo por hectárea a financiarse es de **US\$ 650.00**, en agroquímicos.
- 6.1.2. **EL PROVEEDOR** presentará su requerimiento de agroquímicos, a **EL(LOS) TERCERO(S)**, con la firma de autorización del ingeniero de **DANPER** a cargo de la supervisión del campo de **EL PROVEEDOR**. Dicho requerimiento, con la correspondiente orden de atención (despacho) y su precio, deberá ser alcanzada por **EL(LOS) TERCERO(S)** a **DANPER**, con la indicación del número de cuenta Bancaria de su propiedad, en la que se le abonarán las retenciones, efectuadas a las liquidaciones semanales de **EL PROVEEDOR**. Esta información, deberá ser actualizada quincenalmente.
- 6.1.3. Adicionalmente, **EL PROVEEDOR** por su parte alcanzará a **DANPER**, una autorización para retenciones a sus liquidaciones semanales por ingreso de materia prima a favor de **EL(LOS) TERCERO(S)**. Dicha autorización deberá ser con firma legalizada ante notario público y contendrá el visto bueno de **EL(LOS) TERCERO(S)**.
- 6.1.4. Por su parte **DANPER**, luego de recibida dicha autorización, y a partir de la segunda semana de cosecha, deberá efectuar las retenciones a sus liquidaciones de acuerdo a lo estipulado en el presente contrato. Dichas retenciones, deberán ser abonadas a la cuenta bancaria indicada por **EL(LOS) TERCERO(S)**, en la semana efectuada.

SÉTIMA DEVOLUCIÓN DE ANTICIPO Y PAGO DE FINANCIAMIENTO DE TERCEROS

- 7.2. Queda establecido que la forma para la devolución del importe financiado: anticipo en plantines y fertilizantes entregado por **DANPER**, y los agroquímicos entregados por **EL(LOS) TERCERO(S)**, se hará de las liquidaciones semanales a partir de la segunda semana de cosecha, descontándose el **60%** de la misma, las que serán distribuidas de la siguiente manera:
 - 40% para **DANPER**.
 - 20% para **EL(LOS) TERCERO(S)** que entregue agroquímicos.
- 7.3. Este porcentaje de descuento podrá ser incrementado por **DANPER** hasta que se cumpla con cancelar todo lo financiado. En caso **EL(LOS) TERCERO(S)** y/o **DANPER** cobre el 100% de su deuda, el saldo del porcentaje a descontarse pasara el otro automáticamente. Asimismo en caso no haya financiamiento por parte de **EL(LOS) TERCERO(S)**, el descuento del 60% será exclusivo para **DANPER**.

OCTAVA: CLÁUSULA PENAL Y RESOLUCIÓN DE CONTRATO

- 8.1. Advertido por **DANPER** el incumplimiento de la obligación contractual de vender el 100% de la producción de materia prima, deberá notificar a **EL PROVEEDOR** requiriéndole para que éste rectifique su conducta y cumpla la obligación establecida en el numeral 3.3 del presente contrato, en un plazo que no podrá exceder de dos días calendarios de recibida la comunicación. Si transcurrido dicho plazo persiste el incumplimiento, **DANPER** podrá dar por resuelto el presente contrato y exigirle que éste pague como penalidad, la cantidad de US\$ 430.00 por cada tonelada no vendida por **EL PROVEEDOR** a **DANPER** de acuerdo a la producción total estimada en el numeral 3.3. y el precio por Kilo pactado en el numeral 4.5. **DANPER** además se reserva la facultad de hacer valer judicialmente la pretensión de indemnización del daño ulterior, conforme a lo previsto en el Artículo 1341° del Código Civil.
- 8.2. En caso que **EL PROVEEDOR** incumpla con la devolución del **IMPORTE TOTAL** por plantines y fertilizantes, otorgados por **DANPER**, establecidos en la Cláusula Quinta del presente contrato, incurrirá en responsabilidad civil y penal, toda vez que habría inducido a error a **DANPER** para que este disponga de su patrimonio, en perjuicio de lo convenido entre las partes, generándose de esta manera **EL PROVEEDOR** un provecho ilícito.



GLOBALGAP



Carretera Industrial a Laredo s/n. Sector Barrio Nuevo - Moche - Trujillo - Perú. Teléfono: ++51 44252574 / Fax: +51 44256307
E-mail: danper@danper.com



8.3. En caso de incumplimiento por causa imputable a cualquiera de las partes de una o más de las cláusulas del presente contrato o de las obligaciones que se deriven como consecuencia de este, se declarará resuelto el contrato, bastando para ello que la parte afectada con el incumplimiento, comunique a la otra, vía carta notarial al domicilio señalado en el presente contrato, que quiere valerse de esta cláusula, quedando facultado a exigir el pago de la correspondiente indemnización por los daños y perjuicios ocasionados, el lucro cesante y el costo de oportunidad de cosecha, de ser el caso. Para ejecutar esta cláusula y que no parezca arbitraria, es preferible, que previamente la parte que lo solicita, haya cursado a la otra, una carta notarial previa, avisándole de los incumplimientos, inmediatamente que estos sean advertidos o verificados y ante la reiteración de la misma, entonces proceda la resolución. Para cualquier reclamo por la resolución del contrato, se estará a lo pactado en la cláusula correspondiente al fuero competente. Esto no quiere decir que no se pueda resolver a la primera, lo cual debe quedar para los casos extremos o para el caso de acuerdo entre las partes.

NOVENA: EXONERACIÓN DE RESPONSABILIDADES

9.1. DANPER, no asumirá ninguna responsabilidad, si al finalizar la entrega de materia prima por parte de EL PROVEEDOR, no se ha logrado cubrir en su totalidad lo financiado por EL(LOS) TERCERO(S).

DÉCIMA: FUERO COMPETENTE

10.1. Las partes convienen expresamente en que cualquier comunicación que se tengan que cursar mutuamente se haga a los domicilios señalados en el encabezamiento de este contrato; así como someterse al arbitraje de derecho de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad a cuyo reglamento se someten incondicionalmente, en caso de surgir alguna controversia, referida a la nulidad, validez, ejecución o interpretación total o parcial del presente contrato. El fallo arbitral es definitivo y los costos serán de cuenta de la parte vencida.

DÉCIMO PRIMERA: ACEPTACIÓN

11.1. Las partes enteradas de las cláusulas que anteceden, las aceptan y se obligan a su cumplimiento.

Para validez del presente contrato se firma en la ciudad de Trujillo, a los 20 días del mes de Abril del año Dos Mil Catorce, las partes suscriben el presente documento por duplicado y legalizan sus firmas, en señal de conformidad.

DANPER TRUJILLO S.A.C.

p. DANPER TRUJILLO S.A.C.

p. EL PROVEEDOR



GLOBALG.A.P.



Carretera Industrial a Laredo s/n. Sector Barrio Nuevo - Moche - Trujillo - Perú. Teléfono: ++51 44252574 / Fax: +51 44256307
E-mail: danper@danper.com

✗

ESPECIFICACION DE CALIDAD DE MATERIA PRIMA ALCACHOFA SIN ESPINAS

CALIDAD	DESCRIPCION	DIÁMETRO DEL FRUTO (cm)
ENTERO	Las Alcachofas son los capítulos o inflorescencias de la planta <u>Cynara Scolymus</u> , están conformadas por brácteas y receptáculo carnoso. Deben ser de forma y color característicos de la variedad sin espinas. Tienen que estar frescas, limpias y libre de defectos críticos, mayores y menores. La longitud del pedúnculo debe ser de 2.5 cm.	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Pequeña: 4.5 - 5.5 ▶ Mediana: 5.6 - 6.0 ▶ Grande: 6.1 - 6.5 ▶ Extra grande: 6.6 - 7.5 (cuartos)
IRREGULARES O CUARTOS	Alcachofas con características similares a las descritas en la calidad Entero. Además, se toleran los siguientes <u>Defectos Menores</u> : N1: Corazón con cintura (sin fibra) N2: Corazón parcialmente fofo N3: Corazón con ombligo leve N4: Corazón con manchas leves N5: Corazón oxidado N6: Fibra leve N7: Corazón con diámetro >7.5 cm (hasta un 10%) sin fibra ▶ N8: Corazón con diámetro 3.5 - 4.4 cm	3.5 - 7.5
DESCARTE	Se consideran descarte aquellas alcachofas que no cumplen con las características descritas en las calidades Entero e Irregular y que adicionalmente presentan los sgtes defectos: <u>Defectos Mayores</u> : M1: Fibra fuerte M2: Corazón completamente fofo M3: Corazón con mancha fuerte M4: Corazón deforme M5: Deshidratado (reseco) M6: Corazón con ombligo profundo <u>Defectos críticos</u> : C1: Problemas fitosanitarios (Botrytis interna, necrosis, hongo en el pedúnculo, picado interno, larva) C2: Diámetro >7.5 cm (más del 10%)	N.A.
RECORTE	Exceso de longitud de pedúnculo que sobrepasa los 2.5 cm especificados.	N.A.

* Fotos ver: AETPGC 4.10-1/18-3AC

COPIA CONTROLADA

CONTRATO DE COMPRAVENTA DE MATERIA PRIMA

Señor Notario:

Sírvase usted inscribir en su Registro de Escrituras Públicas, una en la que conste el **CONTRATO DE COMPRAVENTA DE MATERIA PRIMA** que suscriben, de una parte la empresa **SOCIEDAD AGRÍCOLA VIRÚ S.A.**, con RUC N° 20373860736, con domicilio en Panamericana Norte Km. 521, Distrito y Provincia de Virú, Departamento de La Libertad, debidamente representada por doña **YOSELYN MALAMUD KESSLER** identificada con DNI N° 09343554 y don **MOISÉS CARLOS GUZMÁN CÁRDENAS**, identificado con DNI N° 21462311, según poderes inscritos en la Partida Electrónica N° 11009404 del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N° V – Sede Trujillo, que en lo sucesivo se le denominará para efectos del presente contrato **EL PROCESADOR**; y, de la otra parte don **VASQUEZ MORENO NESTOR HERNÁN**, identificada con DNI N° 43731617 con domicilio en AV. SIMON BOLIVAR S/N SANTA ELENA, DISTRITO Y PROVINCIA DE VIRÚ, DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD, a quien en lo sucesivo y para efectos del presente contrato se le denominará **EL AGRICULTOR**, de acuerdo a los términos y condiciones contenidas en las cláusulas siguientes:

PRIMERA: UBICACIÓN DE LA MATERIA PRIMA

- 1.1. Como parte de su actividad comercial **EL AGRICULTOR** ha suscrito contratos de compra, supervisión e intermediación para la comercialización de productos agrícolas que se obtengan de los Fondos Indicados en el **numeral II del Anexo 01** del presente contrato.
- 1.2. **EL PROCESADOR** requiere contar con Materia Prima de la variedad indicada en el **numeral I del Anexo 01** que forma parte integrante del presente contrato para poder cumplir con su programa de exportaciones pre-establecido. La materia prima indicada en el **numeral I del Anexo 01** se le denominará de ahora en adelante **EL PRODUCTO**.
- 1.3. Asimismo, se deja constancia que la extensión total del cultivo de materia prima será la indicada en el **numeral III del Anexo 01**, área que de ahora en adelante se le denominará simplemente **LAS HECTÁREAS**.

SEGUNDA: OBJETO DEL CONTRATO

- 2.1. A efectos de viabilizar la siembra de **LAS HECTÁREAS** por parte de **EL AGRICULTOR**, **EL PROCESADOR** entregará bienes indicados en el **numeral V del Anexo 01** del presente contrato, los cuales podrán ser en especie o en sumas de dinero en ambos casos mediante considerarán adelantos que se liquidarán de acuerdo a lo señalado en la cláusula **X del Anexo N° 1**.
- 2.2. En caso **EL PROCESADOR**, haga entrega de los bienes indicados en el numeral V, del Anexo N° 01, en especies, **EL AGRICULTOR**; se compromete a utilizar éstos, sólo para el cultivo que desarrolle para **EL PROCESADOR**, quedando impedido de utilizarlo en otros cultivos y del mismo modo, debe cumplir con las dosis acordadas en el Anexo N° 03, caso contrario, asume la responsabilidad por el uso inapropiado de los productos que se detallan en el Anexo N° 03, eximiendo a **EL PROCESADOR**, de la compra del 100% del cultivo, quedando facultado éste a adquirir la cantidad o porcentaje de materia prima, que considere no afectada por el uso incorrecto de los indicados productos.
- 2.3. Tanto, para la adquisición de los bienes indicados en el párrafo precedente como para la entrega de sumas de dinero por parte de **EL AGRICULTOR**, **EL PROCESADOR** otorgará un adelanto por la suma indicada en el **numeral VI del Anexo 01** de este contrato, al cual se sumará los intereses, gastos y demás comisiones que se pudieran generar.
- 2.4. En virtud del presente contrato, **EL AGRICULTOR** se obliga a transferir a favor de **EL PROCESADOR** el **100% (CIENTO POR CIENTO)** de la cantidad máxima del producto prevista en el **numeral III del Anexo 01** resultante de **LAS HECTÁREAS**, a título de compraventa futura al tenor de lo dispuesto en el artículo 1409° del Código Civil y demás normas aplicables, según su tamaño y las especificaciones técnicas adjuntas en el **ANEXO N° 02** que forma parte integrante del presente contrato.
- 2.5. Por su parte, **EL PROCESADOR** se compromete a comprar y pagar por la producción de **EL PRODUCTO**, el precio de venta pactado, indicado en el **numeral VII del Anexo 01** del presente contrato, en la forma y oportunidad convenientes, siempre y cuando **EL PRODUCTO** cumpla con los requisitos de calidad y límites máximos de residuos de químicos permitidos, establecidos en el presente contrato, según se indica en el Anexo N° 03, que forma parte integrante del mismo y que **EL AGRICULTOR** declara conocer expresamente. Se deja constancia expresa, que en caso el **ANEXO N° 03**, sea actualizado durante la campaña, **EL AGRICULTOR** será notificado con Cuarenta y Ocho (48) horas de anticipación, efecto para el cual, se le hará entrega de una nueva lista, la cual deberá ser respetada y aplicada, a partir de la fecha de entrega.
- 2.6. Para efectos de asegurar y corroborar, que se respeten los límites máximos de residuos químicos permitidos; durante las etapas de cultivo y/o cosecha, **EL PROCESADOR**, en presencia de **EL AGRICULTOR** o del representante de la cadena productiva, tomará muestras



CONTRATO DE COMPRAVENTA DE MATERIA PRIMA

Señor Notario:

Sírvase usted inscribir en su Registro de Escrituras Públicas, una en la que conste el **CONTRATO DE COMPRAVENTA DE MATERIA PRIMA** que suscriben, de una parte la empresa **SOCIEDAD AGRÍCOLA VIRÚ S.A.**, con RUC N° 20373860736, con domicilio en Panamericana Norte Km. 521, Distrito y Provincia de Virú, Departamento de La Libertad, debidamente representada por doña **YOSELYN MALAMUD KESSLER** identificada con DNI N° 09343554 y don **MOISÉS CARLOS GUZMÁN CÁRDENAS**, identificado con DNI N° 21462311, según poderes inscritos en la Partida Electrónica N° 11009404 del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N° V – Sede Trujillo, que en lo sucesivo se le denominará para efectos del presente contrato **EL PROCESADOR**; y, de la otra parte don **VASQUEZ MORENO NESTOR HERNAN**, identificada con DNI N° 43731617 con domicilio en AV. SIMON BOLIVAR S/N SANTA ELENA, DISTRITO Y PROVINCIA DE VIRÚ, DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD, a quien en lo sucesivo y para efectos del presente contrato se le denominará **EL AGRICULTOR**, de acuerdo a los términos y condiciones contenidas en las cláusulas siguientes:

PRIMERA: UBICACIÓN DE LA MATERIA PRIMA

- 1.1. Como parte de su actividad comercial **EL AGRICULTOR** ha suscrito contratos de compra, supervisión e intermediación para la comercialización de productos agrícolas que se obtengan de los Fondos Indicados en el **numeral II del Anexo 01** del presente contrato.
- 1.2. **EL PROCESADOR** requiere contar con Materia Prima de la variedad indicada en el **numeral I del Anexo 01** que forma parte integrante del presente contrato con el fin de poder cumplir con su programa de exportaciones pre-establecido. La materia prima indicada en el **numeral I del Anexo 01** se le denominará de ahora en adelante **EL PRODUCTO**.
- 1.3. Asimismo, se deja constancia que la extensión total del cultivo de materia prima será la indicada en el **numeral III del Anexo 01**, área que de ahora en adelante se le denominará simplemente **LAS HECTÁREAS**.

SEGUNDA: OBJETO DEL CONTRATO

- 2.1. A efectos de viabilizar la siembra de **LAS HECTÁREAS** por parte de **EL AGRICULTOR**, **EL PROCESADOR** entregará bienes indicados en el **numeral V del Anexo 01** del presente contrato, los cuales podrán ser en especie o en sumas de dinero en ambos casos mediante considerarán adelantos que se liquidarán de acuerdo a lo señalado en la cláusula **X del Anexo N° 1**.
- 2.2. En caso **EL PROCESADOR**, haga entrega de los bienes indicados en el numeral V, del Anexo N° 01, en especies, **EL AGRICULTOR**, se compromete a utilizar éstos, sólo para el cultivo que desarrolle para **EL PROCESADOR**, quedando impedido de utilizarlo en otros cultivos y del mismo modo, debe cumplir con las dosis acordadas en el Anexo N° 03, caso contrario, asume la responsabilidad por el uso inapropiado de los productos que se detallan en el Anexo N° 03, eximiendo a **EL PROCESADOR**, de la compra del 100% del cultivo, quedando facultado éste a adquirir la cantidad o porcentaje de materia prima, que considere no afectada por el uso incorrecto de los indicados productos.
- 2.3. Tanto, para la adquisición de los bienes indicados en el párrafo precedente como para la entrega de sumas de dinero por parte de **EL AGRICULTOR**, **EL PROCESADOR** otorgará un adelanto por la suma indicada en el **numeral VI del Anexo 01** de este contrato, al cual se sumará los intereses, gastos y demás comisiones que se pudieran generar.
- 2.4. En virtud del presente contrato, **EL AGRICULTOR** se obliga a transferir a favor de **EL PROCESADOR** el **100% (CIEN POR CIENTO) de la cantidad máxima del producto prevista en el numeral III del Anexo 01** resultante de **LAS HECTÁREAS**, a título de compraventa futura al tenor de lo dispuesto en el artículo 1409° del Código Civil y demás normas aplicables, según su tamaño y las especificaciones técnicas adjuntas en el **ANEXO N° 02** que forma parte integrante del presente contrato.
- 2.5. Por su parte, **EL PROCESADOR** se compromete a comprar y pagar por la producción de **EL PRODUCTO**, el precio de venta pactado, indicado en el **numeral VII del Anexo 01** del presente contrato, en la forma y oportunidad convenidas, siempre y cuando **EL PRODUCTO** cumpla con los requisitos de calidad y límites máximos de residuos de químicos permitidos, establecidos en el presente contrato, según se indica en el Anexo N° 03, que forma parte integrante del mismo y que **EL AGRICULTOR** declara conocer expresamente. Se deja constancia expresa, que en caso el **ANEXO N° 03**, sea actualizado durante la campaña, **EL AGRICULTOR** será notificado con Cuarenta y Ocho (48) horas de anticipación, efecto para el cual, se le hará entrega de una nueva lista, la cual deberá ser respetada y aplicada, a partir de la fecha de entrega.
- 2.6. Para efectos de asegurar y corroborar, que se respeten los límites máximos de residuos químicos permitidos, durante las etapas de cultivo y/o cosecha, **EL PROCESADOR**, en presencia de **EL AGRICULTOR** o del representante de la cadena productiva, tomará muestras

aleatorias de la materia prima, las cuales serán analizadas por un laboratorio certificado, elegido por **EL PROCESADOR**; una vez realizado el análisis, y en caso éste, arroje como resultado, que el producto excede los límites máximos de residuos químicos permitidos (positivo), **EL PROCESADOR**, quedará facultado a resolver el presente contrato, según lo dispuesto en el numeral 7.5; quedando obligado **EL AGRICULTOR** a cancelar, además del total de la línea de crédito descrita en la cláusula VI, del Anexo N° 01, el costo total del análisis realizado a la materia prima; se deja constancia que, en caso el resultado de los análisis, fuera negativo, el costo de éstos, lo asumirá **EL PROCESADOR**.

- 2.7. **EL AGRICULTOR** acepta libremente el presente contrato, con sujeción a los términos, obligaciones y demás condiciones a que se contrae el mismo.

TERCERO: TRANSACCIONES TÉCNICAS Y ECONÓMICAS

- 3.1 Las transacciones económicas de **EL PRODUCTO** se establecen por tamaño, de acuerdo con las especificaciones técnicas adjuntas en el **ANEXO N° 02**, que forma parte integrante de este contrato.
- 3.2 **EL PROCESADOR** se compromete a adquirir **EL PRODUCTO** cosechado que se encuentre en óptima calidad de ser comercializado. Su precio será el indicado en el numeral VII del **Anexo 01** del presente contrato. **EL PROCESADOR**, de mutuo acuerdo con **EL AGRICULTOR** tendrá la facultad de orientar los calibres a cosechar, siendo lo óptimo iniciar las cosechas con los calibres mayores.
- 3.3 **EL PROCESADOR** se compromete a recoger **EL PRODUCTO** del campo de **EL AGRICULTOR**. Posteriormente y durante la vigencia del presente contrato, **EL PROCESADOR** se compromete a reponer a **EL AGRICULTOR** el número de jabas utilizadas para el transporte del producto, en caso haga uso de ellas.
- 3.4 El peso de **EL PRODUCTO** se realizará junto a la selección y clasificación de **EL PRODUCTO** de acuerdo a lo señalado en el párrafo siguiente. **EL AGRICULTOR** se encuentra facultado a verificar la exactitud de las mismas.
- 3.5 **EL PROCESADOR** realizará la selección y verificación de **EL PRODUCTO** con la verificación de **EL AGRICULTOR** en los campos de **EL AGRICULTOR** ubicados en **LAS HECTÁREAS** para lo cual realizará un muestreo de **EL PRODUCTO**. Asimismo, de considerarlo conveniente y a su elección, **EL PROCESADOR** podrá realizar una calibración final de **EL PRODUCTO** entregado en el día. La misma que será realizada por **EL PROCESADOR** en presencia del supervisor designado por **EL AGRICULTOR** acto que se realizará en la Planta de **EL PROCESADOR** en el momento de la entrega del producto y a la hora señalada por **EL PROCESADOR**. De no asistir el supervisor designado el día y la hora señalada para la calibración final de **EL PRODUCTO**, **EL PROCESADOR** procederá a realizarlo por su cuenta, señalando expresamente **EL AGRICULTOR** que queda conforme con la calibración hecha por **EL PROCESADOR**, renunciando a cualquier reclamo que pudiera originarse por este hecho.
- 3.6 Las liquidaciones de la entrega de **EL PRODUCTO**, las cuales serán resultado fiel de la suma de las liquidaciones diarias, serán realizadas por **EL PROCESADOR** a semana cerrada (entiéndase lunes a domingo) las cuales son aceptadas por **EL AGRICULTOR**; haciéndose efectivo el pago los días Viernes de la semana subsiguiente al de la liquidación, previa presentación de las facturas que sustenten dicho pago.
- 3.7 **EL PROCESADOR**, cancelará mediante depósito en Cta. Cte. Bancaria o cheque de gerencia no negociable a favor de **EL AGRICULTOR**.

CUARTA: VIGENCIA DEL CONTRATO

- 4.1 La validez de este contrato termina con la finalización del periodo vegetativo de **EL PRODUCTO**.

QUINTA: OBLIGACIONES DE LAS PARTES

- 5.1. Sin perjuicio de las demás obligaciones indicadas en el presente contrato, **EL AGRICULTOR** asume frente a **EL PROCESADOR** las siguientes obligaciones:
- 5.1.1. **EL PROCESADOR** está facultado a inspeccionar la plantación cada vez que sea necesario, en tal sentido, **EL AGRICULTOR** deberá brindar las facilidades de ingreso a los técnicos de **EL PROCESADOR** a efectos de que realicen y verifiquen el control y avance de todas las labores, y presten el asesoramiento técnico que convengan necesario, a fin de asegurar una óptima realización del cultivo.
- 5.1.2. A transferir a favor de **EL PROCESADOR** el 100% (CIEN POR CIENTO) de la cantidad máxima del producto prevista en el numeral III del **Anexo 01**, en el periodo indicado en el numeral IX del **Anexo 01** del presente contrato.
- 5.1.3. Respetar y reportar en el Formato SIG-R-MP64-90 de **PROGRAMACION DE SANIDAD AGRICOLA** que como **ANEXO N° 03** forma parte integrante del presente contrato, el uso de pesticidas (insecticidas, fungicidas, etc.) permitidos por la **CEE** y la **FDA** en las dosis y períodos establecidos, evitando la residualidad de los productos químicos en la materia prima que ocasione perjuicio a la salud del consumidor.
- 5.1.4. **EL AGRICULTOR** tendrá en sus almacenes los productos entregados por **EL**



del presente contrato, el mismo que será valorizado en su momento en caso se produzca el incumplimiento por parte de **EL AGRICULTOR**.

- 7.3 En virtud a lo señalado anteriormente, **EL AGRICULTOR** acepta expresamente en calidad de penalidad y en virtud de lo estipulado en el artículo 1341° del Código Civil, que queda obligado a abonar a **EL PROCESADOR** la suma indicada en la valorización que se le hará llegar en caso de resolución del contrato por el incumplimiento por parte de **EL AGRICULTOR**.
- 7.4 La penalidad a que se refiere al numeral anterior, en virtud de lo estipulado en el artículo 1341° del Código Civil, tiene como efecto limitar cualquier resarcimiento económico a favor de **EL PROCESADOR** a la suma que se determinará posteriormente.
- 7.5 Del mismo modo, en caso **EL AGRICULTOR** no cumpliera con respetar los límites máximos de residuos de químicos permitidos, así como el uso agroquímicos no permitidos, según lo dispuesto en los numerales 2.5 y 2.6 del presente contrato, así como en el Anexo N° 03, que forma parte integrante del presente contrato; **EL PROCESADOR** podrá resolver el presente contrato, bastando para ello, comunicación de parte de **EL PROCESADOR** a **EL AGRICULTOR** dándole a conocer que se ha hecho valer de esta cláusula resolutoria, facultando a **EL PROCESADOR** a ejecutar las garantías otorgadas a su favor, sin perjuicio de las acciones penales que pueda ejercitar **EL PROCESADOR** contra **EL AGRICULTOR**.

OCTAVA: LINEA DE CREDITO OTORGADA AEL AGRICULTOR

- 8.1. **EL PROCESADOR** con la finalidad de viabilizar la producción de **EL PRODUCTO**, otorga una línea de crédito a **EL AGRICULTOR** por la suma indicada en el numeral VI del Anexo 01 del presente contrato o su equivalente en otras monedas.
- 8.2. Las partes acuerdan que el monto entregado por **EL PROCESADOR** **EL AGRICULTOR**, será descontado de la forma indicada en el numeral X del Anexo 01 del presente contrato, hasta cubrir la línea de crédito utilizada por **EL AGRICULTOR**, la cual ha sido otorgada exclusivamente para el presente contrato, señalando ambas partes que cualquier otra suma de dinero adeudada por **EL AGRICULTOR** a **EL PROCESADOR**, será motivo de otro tipo de garantía, descuento o acuerdo de ser el caso, según crean conveniente; debiéndose plasmar en documento distinto al presente contrato, hasta cubrir la línea de crédito utilizada por **EL AGRICULTOR**.
- 8.3. Por su parte **EL AGRICULTOR**, con finalidad de garantizar el pago de la suma a que hace referencia el párrafo anterior, se obliga a aceptar una(s) letras(s) de cambio, como garantía de pago, por el mismo importe indicado en el numeral VI del Anexo 01 del presente contrato, a favor de **EL PROCESADOR**.

NOVENO: FUERO COMPETENTE

- 9.1. Para efectos de cualquier controversia que se genere como consecuencia de la celebración y ejecución de este contrato, las partes renuncian al fuero de sus domicilios y se someten a la competencia territorial de los Jueces y Tribunales del domicilio de la ciudad de **TRUJILLO**.

DECIMA: DOMICILIO DE LAS PARTES

- 10.1. Para la validez de todas las comunicaciones y notificaciones a las partes, con motivo de la ejecución de este contrato, ambas señalan como sus respectivos domicilios los indicados en la introducción de este documento. El cambio de domicilio de cualquiera de las partes surtirá efecto desde la fecha de comunicación de dicho cambio a la otra parte, por conducto notarial.

DÉCIMO PRIMERA: ACUERDOS FINALES

- 11.1. Se deja expresa que el presente contrato constituye el acuerdo total de las partes, sustituye cualquier acuerdo verbal o escrito que haya sido previamente celebrado entre ellas respecto a su contenido y/o materia, no beneficia a ninguna persona distinta de las partes y no podrá modificarse sino por medio de un documento escrito debidamente firmado por las partes.
- 11.2. Las partes reconocen que los títulos que encabezan las Cláusulas del contrato son meramente enunciativos y no serán tomados en cuenta para la interpretación de su contenido.
- 11.3. El presente contrato y sus condiciones deben interpretarse como un todo. Por lo tanto, la nulidad o ineficacia de alguna Cláusula o estipulación no afectará la validez de las demás, salvo que las partes consideren la resolución de común acuerdo.
- 11.4. En todo lo no previsto por las partes en el presente contrato, ambas se someten a lo establecido por las normas contenidas el Código Civil y demás del sistema jurídico que resulten aplicables.
- 11.5. Las partes enteradas del contenido del presente contrato, dejan expresa constancia de que en su celebración no ha mediado dolo, error, violencia ni intimidación ni ningún otro vicio de la voluntad que pudiera acarrear su nulidad.
- 11.6. Ambas partes declaran que podrán hacer uso de cheques no negociables, o de abonos en cuenta, como medios pago del precio de **EL PRODUCTO** convenido en la **Cláusula Tercera** del presente contrato, en cada oportunidad de pago, de acuerdo a lo establecido en la Ley N° 28194.



DÉCIMO SEGUNDA: CLÁUSULAS ADICIONALES QUE EL AGRICULTOR SE OBLIGA A RESPETAR

12.1. **ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE TRABAJO (OIT).- C138 Convenio sobre la edad mínima de admisión al empleo, 1973.- Ratificado por el Estado Peruano mediante el D.S. N° 38-2001-RE.**

EL AGRICULTOR se obliga a respetar las normas establecidas a fin de evitar el abuso de trabajo infantil. Se exige el cumplimiento de la no contratación de menores de edad en los trabajos agrícolas.

12.2. **ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE TRABAJO (OIT).- C182 Convenio sobre las peores formas de trabajo infantil, 1999.- Ratificado por el Estado Peruano mediante el D.S. N° 87-2001-RE,** por la cual **EL AGRICULTOR** se obliga a no realizar las siguientes actividades:

- a) todas las formas de esclavitud o las prácticas análogas a la esclavitud, como la venta y la trata de niños, la servidumbre por deudas y la condición de siervo, y el trabajo forzoso u obligatorio, incluido el reclutamiento forzoso u obligatorio de niños para utilizarlos en conflictos armados;
- b) la utilización, el reclutamiento o la oferta de niños para la prostitución, la producción de pornografía o actuaciones pornográficas;
- c) la utilización, el reclutamiento o la oferta de niños para la realización de actividades ilícitas, en particular la producción y el tráfico de estupefacientes, tal como se definen en los tratados internacionales pertinentes, y
- d) el trabajo que, por su naturaleza o por las condiciones en que se lleva a cabo, es probable que dañe la salud, la seguridad o la moralidad de los niños.

12.3. **CUMPLIMIENTO DE NORMAS DE SEGURIDAD Y PROTECCION AMBIENTAL,** que incluye:

- a.) Cumplimiento con las políticas, procedimientos de protección de la seguridad y salud ocupacional de **EL PROCESADOR** hacia los trabajadores de **EL AGRICULTOR**.
- b.) Cumplimiento con las políticas, procedimientos de protección de medio ambiente de **EL PROCESADOR** hacia las áreas de producción de **EL AGRICULTOR**.
- c.) **EL AGRICULTOR** se obliga al cumplimiento de las normas de seguridad, salud y medio ambiente de **EL PROCESADOR**, especialmente que se asegure el entrenamiento en el uso adecuado EPP basado en las MSDS (Hojas técnicas de seguridad) y/o ICS (Fichas/hojas Internacionales sobre Seguridad Química) para el uso agroquímicos y entrenamiento en el triple lavado de contenedores en beneficio de los trabajadores y cumplimiento de la normatividad laboral. Esta obligación será evaluada periódicamente por el personal de **EL PROCESADOR**, por lo que se requiere el cumplimiento cabal del mismo y las facilidades requeridas.

DÉCIMO TERCERA: CLÁUSULAS ADICIONALES QUE EL AGRICULTOR SE OBLIGA A RESPETAR DE CONFORMIDAD CON LA LEY DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE LOS ESTIBADORES TERRESTRES Y TRANSPORTISTAS MANUALES:

13.1. **EL AGRICULTOR** se obliga a supervisar y controlar que el peso a manipular manualmente, sin ayuda de herramientas auxiliares, por el estibador terrestre o transportista manual, no se exceda a los veinticinco (25) kg para levantar del piso y cincuenta (50) kg para cargar en hombros. Asimismo, en el caso de mujeres, la carga máxima de manipulación manual será de 12,5 kg para levantar y veinte (20) kg para cargar en hombros. Queda terminantemente prohibido realizar la actividad de estiba por niños, niñas y adolescentes.

13.2. **EL AGRICULTOR** es responsable de diseñar las estrategias de promoción y supervisión de seguridad y salud del trabajo de los estibadores terrestres y transportistas manuales de productos agrícolas. De conformidad con la ley de la materia, el diseño de las estrategias mencionadas contaría con el asesoramiento del Ministerio de Salud a través de su órgano técnico respectivo.

EL AGRICULTOR, se obliga al cumplimiento cabal de estas cláusulas, el mismo que será verificado por **EL PROCESADOR** en forma permanente.

A efectos del cumplimiento de las mismas, **EL AGRICULTOR** deberá permitir el ingreso de un representante de **EL PROCESADOR** a visitar e inspeccionar sus instalaciones, para lo cual **EL PROCESADOR** realizará coordinaciones previas o visitas no programadas, lo cual **EL AGRICULTOR** declara conocer y aceptar.



VIRU

En caso de incumplimiento de uno de sus términos, **EL PROCESADOR** podrá resolver de pleno derecho el contrato en forma inmediata sin lugar a reclamo por parte de **EL AGRICULTOR**.

En señal de conformidad, proceden a firmar el presente contrato y legalizar sus firmas, a los 08 días de mes de **Marzo** del año 2013.


EL PROCESADOR
Moisés Guzmán Cárdenas
DNI. 21462311


Malamud Kessler
DNI. 09343554


EL AGRICULTOR







ANEXO 01

Anexo al contrato de Compraventa de Materia Prima, el mismo que forma parte integrante del mencionado contrato.

I. DESCRIPCIÓN DE LA MATERIA PRIMA:
Alcachofa Sin Espinas.

II. UBICACIÓN DE LA MATERIA PRIMA:
Fundo SANTA ELENA S/N, DISTRITO Y PROVINCIA DE VIRÚ, DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD, con unidad catastral N°

III. ÁREA TOTAL DE CULTIVO, RENDIMIENTO POR HECTAREA Y CANTIDAD MAXIMA DE MATERIA PRIMA A ENTREGAR:

El área total de cultivo pactada con **EL AGRICULTOR** es de **1.50 Has.**

Si el rendimiento por hectárea de **EL AGRICULTOR** supera las **25 toneladas**, el **PROCESADOR** está facultado a decidir si recibe dicho producto, teniendo como primera opción de compra las mismas condiciones económicas planteadas en el presente Contrato de Compraventa de Materia Prima.

IV. VALOR COMERCIAL FUTURO DEL CULTIVO:

El valor del cultivo por hectárea asciende a la suma **US\$ 7,000.00 (Siete Mil y 00/100 Dólares Americanos).**

V. DESCRIPCIÓN DE BIENES OTORGADOS A EL AGRICULTOR Y VALOR DE LOS MISMOS:

Los bienes que **EL PROCESADOR** transfiere en propiedad a **EL AGRICULTOR** serán lo siguiente:

- **Plántulas y Semillas** por un valor de **US\$ 1,050.00 (UN MIL CINCUENTA CON 00/100 DÓLARES AMERICANOS)**, más sus intereses, gastos y comisiones que se generen.
- **Fertilizantes y Agroquímicos** por un valor de **US\$ 2,700.00 (DOS MIL SETECIENTOS CON 00/100 DÓLARES AMERICANOS)**, más sus intereses, gastos y comisiones que se generen.

VI. LÍNEA DE CRÉDITO OTORGADO A EL AGRICULTOR:

A efectos de viabilizar la producción de la materia prima y/o adquisición de los bienes indicados en el numeral V, **EL PROCESADOR** otorga a favor de **EL AGRICULTOR** una línea de crédito hasta por la suma de **US\$ 3,750.00 (TRES MIL SETECIENTOS CINCUENTA CON 00/100 DÓLARES AMERICANOS)**, al que se sumarán sus intereses compensatorios y moratorios más altos permitidos, gastos y comisiones que se generen.

Se deja constancia de que el valor de los bienes otorgados en el numeral V del Anexo 01, es un estimado, el valor real será el valor de las facturas que emitirá **EL PROCESADOR** a **EL AGRICULTOR** por todos los bienes entregados y estos no generan intereses al momento del pago durante el periodo de cosecha del cultivo.

VII. VALOR DE TRANSFERENCIA DE LA MATERIA PRIMA:

A efectos de la obligación por parte de **EL AGRICULTOR** indicada en la cláusula 2.2 del contrato de Compraventa de Materia Prima, el precio de transferencia del producto será el siguiente:

- La suma de **US\$ 0.40/KG. (Cero Y 40/100 Dólares Americanos)**, en su calidad primera.
- La suma de **US\$ 0.20/KG (Cero Y 20/100 Dólares Americanos)**, en su calidad segunda.
- La suma de **US\$ 0.55/KG (Cero Y 55/100 Dólares Americanos)**, calibres de 2.5 cm a 4.0 cm, por diámetros pequeños de buena calidad, en las cuatro (04) últimas semanas.
- **Alcachofa con Gambo:** La suma de **US\$ 0.80/KG (Cero Y 80/100 Dólares Americanos)** en su calidad de primera especial, cuando **EL PROCESADOR** lo solicite.

El precio antes indicado se encuentra libre del Impuesto General a las ventas, salvo que **EL AGRICULTOR** presente factura y, en su caso, su constancia de renuncia a la exoneración del IG



VIRU

(en caso sea persona natural), adicionándose al precio de venta el monto correspondiente a impuesto.

VIII. RECONOCIMIENTO DEL BONO:

EL PROCESADOR, se compromete a cancelar un bono por la suma de:

- **US\$ 0.03 / Kg. Neto de calidad primera y segunda. (CERO Y 03/100 DOLARES AMERICANO POR KILOGRAMO NETO DE CALIDAD PRIMERA Y SEGUNDA) mas IGTV**, siempre y cuando **EL AGRICULTOR**, cumpla con entregar un volumen mayor a 15 Toneladas Netas de Alcachofa por Hectárea, de acuerdo a las especificaciones técnicas adjuntas en el Anexo N° 02.
- **US\$ 0.035 / Kg. Neto de calidad primera y segunda. (CERO Y 035/100 DOLARES AMERICANO POR KILOGRAMO NETO DE CALIDAD PRIMERA Y SEGUNDA) mas IGTV**, siempre y cuando **EL AGRICULTOR**, cumpla con entregar un volumen mayor a 17 Toneladas Netas de Alcachofa por Hectárea, de acuerdo a las especificaciones técnicas adjuntas en el Anexo N° 02.
- **US\$ 0.045 / Kg. Neto de calidad primera y segunda. (CERO Y 045/100 DOLARES AMERICANO POR KILOGRAMO NETO DE CALIDAD PRIMERA Y SEGUNDA) mas IGTV**, siempre y cuando **EL AGRICULTOR**, cumpla con entregar un volumen mayor a 20 Toneladas Netas de Alcachofa por Hectárea, de acuerdo a las especificaciones técnicas adjuntas en el Anexo N° 02.

EL PROCESADOR NO reconocerá bono al **AGRICULTOR** que ingrese Alcachofa con Gambo.

IX. PERIODO DE CULTIVO:

El periodo de cultivo del producto será durante los meses de **Abril hasta Noviembre del 2013**.

X. FORMA Y PORCENTAJE DE DESCUENTO:


De acuerdo a lo indicado en la cláusula Octava del contrato que antecede, las sumas entregadas a favor de **EL AGRICULTOR** en virtud de la Línea de Crédito concedida indicada en el numeral VI del anexo 01 Materia Prima Asumida será descontada de la siguiente forma:

- De cada factura emitida por **EL AGRICULTOR** por la transferencia de la Materia Prima a favor de **EL PROCESADOR**, en un porcentaje del **70% (setenta por ciento)**.

XI. MONTO DE PENALIDAD:

El monto indicado en el numeral VI del Anexo I del contrato de Compraventa de Materia Prima que antecede se estipula **US\$ 3,750.00 (TRES MIL SETECIENTOS CINCUENTA CON 00/100 DÓLARES AMERICANOS)**.

Las partes declaran haber leído el presente anexo y estar completamente de acuerdo con el mismo, por lo que proceden a firmar y legalizar sus firmas a los 08 días del mes de **Marzo** del año 2013.


EL PROCESADOR

Moisés Guzmán Cárdenas
DNI. 21462311



Yoselyn Malamud Kessler
DNI. 09343554


EL AGRICULTOR



3. Anexo 3: Fichas de muestreo

Danfoc
Agroindustria Sostenible ✓

► MUESTREO DE MATERIA PRIMA

Proveedor: ARIANIAS Ruiz (215) Zona: Sta Elena Virá
 Cultivo: ALCACHOFA SIN ESPINAS Fecha: 16-08-2014
 3^{ra} Semana

Calidades	PRIMER ENVIO														Sub-Totales	
	N° Jabas		CALIBRES													
	<3.5 cm		3.5 - 4.4 cm		4.5 - 5.5 cm		5.6 - 6.0 cm		6.1 - 6.5 cm		6.6 - 7.5 cm		>7.5 cm			
	Kgs	%	Kgs	%	Kgs	%	Kgs	%	Kgs	%	Kgs	%	Kgs	%	Kgs	%
Pequeña																
Mediana																
Grande									10	20						
Extra grande											72.6	65.2				

CUARTOS (IRREGULARES)

N1	Corazón con cintura (sin fibra)									04	08	30	60			
N2	Corazón parcialmente fofo															
N3	Corazón con ombligo leve															
N4	Corazón con manchas leves															
N5	Corazón oxidado															
N6	Fibra leve										1.6	3.2				
N7	Corazón con diámetro >7.5 cm (hasta un 10%) sin fibra												4.40	8.8		
N8	Otros									06	12	20	40			

12.0/24.0

DESCARTE

M1	FIBRA FUERTE									03	06	10	20	04	08	
M2	Corazón completamente fofo															
M3	Corazón con mancha fuerte															
M4	Corazón deforme									04	08	15	30	05	10	
M5	Deshidratado (reseco)															
M6	Corazón con ombligo profundo															
M7	Corazón con diámetro >7.5 cm (hasta un 10%) sin fibra															
M8	Otros															

4.40/8.8

DEFECTOS CRITICOS

C1	Problemas Fitosanitarios									03	06					
C2	Diámetro >7.5 cm más 10%															

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN		MUESTREO DE MATERIA PRIMA - ALCACHOFA										AC21-053-02
VALORES		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Nro DE MUESTRA (N° Formato)												
HORA DE VIAJE												
HORA INICIO EVALUACIÓN												
HORA FIN EVALUACIÓN												
Fecha de Análisis												
Variedad												
Fundo / Zona												
Parcela / Proveedor												
N° de Lote												
N° de Bines / Sacos / Jabas												
Responsable												
Estado clasificación												
Primera (25.0 - 75.0) mm												
Descarte < 25 mm												
Descarte > 75 mm												
Descarte borritis												
Descarte por presencia de larva												
Descarte daño por larva												
Descarte corazón florido nivel 07												
Descarte ombiligo severo > 1/2 Longitud												
Descarte deformes												
Descarte fofos												
Descarte deshidratado												
Descarte brácteas negras												
Descarte fibra												
Descarte daño fisiológico												
Descarte brácteas c/manchas por golpe												
Descarte brácteas c/manchas por óxido												
Descarte brácteas c/manchas por cambio de Temp.												
Descarte sin pedúnculo												
Descarte pedúnculo > 3.0 cm												
Descarte otros												
Hoja Rayada												
Capitulos Flojos												
Pedúnculo < 3.0 cm												
Número unidades kilo												
Total primera (kg)												
Total descarte (kg)												
Total (kg)												
OBSERVACIONES												

4. Anexo 4: Registro fotográfico



Foto N°1: Plaza central de Santa Elena



Foto N°2: Carretera principal Víctor Raúl Haya de La Torre. Zona habitacional de trabajadores de hacienda y Cooperativa



Foto N°3: Periferia de Santa Elena urbana, zona habitacional de migrantes.



Foto N°4: Río Virú



Foto N°5: Canal Chanquín, una de las vías principales de riego

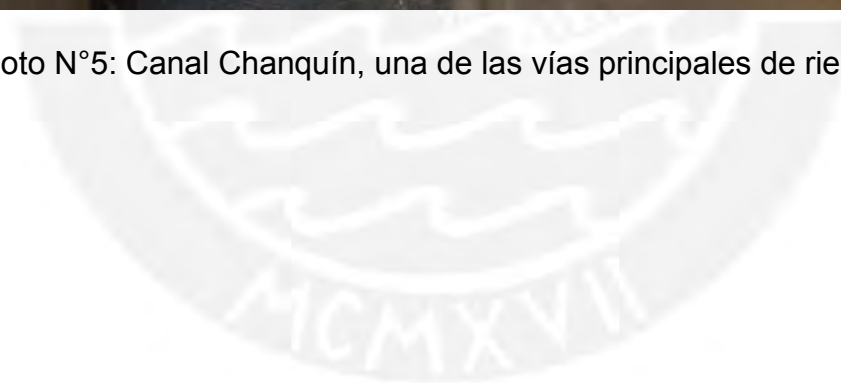




Foto N° 6: Mediano agricultor heredero mostrando su producto



Foto N° 7: Chacra de alcachofa con un pequeño huerto de hortalizas para la casa



Foto N°8: Plantación incipiente de caña de azúcar



Foto N°9: Cinco Ha de chíá, producto experimental en Santa Elena que al final no dio buen resultado



Foto N°10: Mezcla de agroquímicos con melaza de caña (en balde blanco) lista para ser usada en la alcachofa

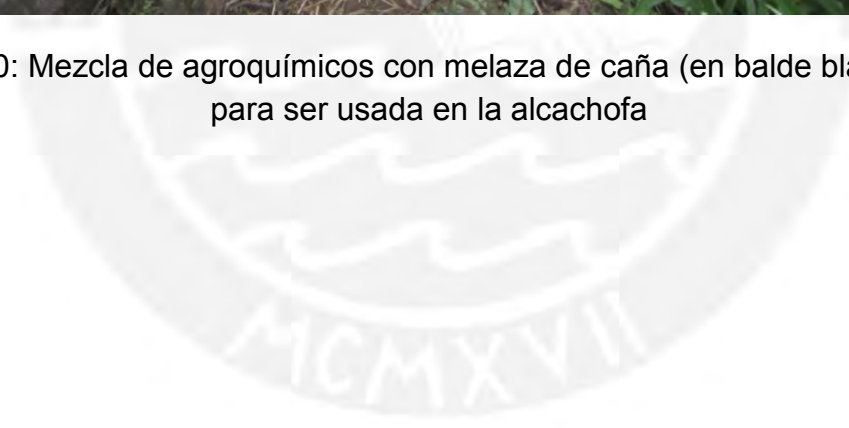




Foto N°11: Plantación de maíz



Foto N°12: Trabajadores agrícolas yendo al campo a fumigar



Foto N°13: Hectárea de alcachofa arrendada por Camposol. Su producción fracasó al final de la campaña.



Foto N°14: Agricultor vaciando veneno en mochilas a motor atomizador



Foto N°15: Alcachofas regadas listas para ser clasificadas antes de su muestreo



Foto N°16: Cosechadores con capachas cortando la alcachofa mientras el agricultor se encarga de abastecer a los fumigadores.



Foto N°17: Cosechadores vaciando su producto de sus capachas a las jivas



Foto N°18: Trabajadores agrícolas macheteando el maíz para ser vendido como chala



Foto N°19: Trabajadores agrícolas transportando la chala al hombro hacia el camión.



Foto N°20: Técnico de Camposol nos muestra la forma en que se procesa el corazón de alcachofa.



Foto N°21: Agricultor, trabajador agrícola y técnico clasifican la alcachofa antes de la llegada de la muestreadora.



Foto N°22: Grupo de cosecha de alcachofa



Foto N°23: Ciento cincuenta jivas de alcachofa cosechadas en 1 Ha durante semanas de alta producción.



Foto N°24: Muestreadora va anotando la evaluación de la producción.



Foto N°25: Camión de Danper sale cargado de alcachofas hacia la fábrica



Foto N°26: Campo de caña en plena recolección

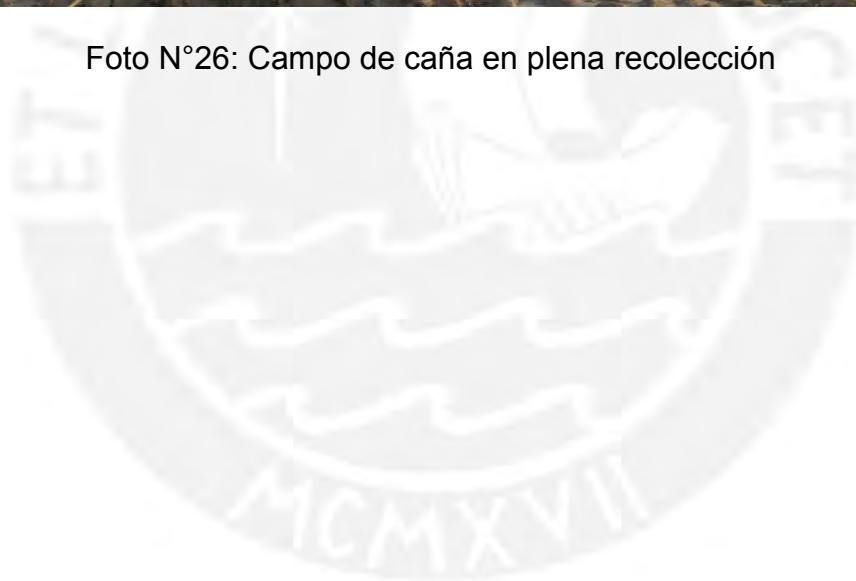




Foto N°27: Machetero en pleno corte de caña



Foto N°28: Machetero en medio de gavillas de caña



Foto N°29: Macheteros en pleno corte grupal



Foto N°30: Machete y lima, principales herramientas



Foto N°31: Cocinera prepara la sopa y el almuerzo mientras su pequeña hija juega detrás.

