

EL PEQUEÑO **PRODUCTOR** **SOYERO** DE SANTA CRUZ

Temas de debate para el pequeño productor cruceño



EL PEQUEÑO PRODUCTOR SOYERO DE SANTA CRUZ

Temas de debate para el pequeño productor cruceño



Índice

Historia de las colonias de San Julián	4
- El proceso de colonización	4
- Aspectos productivos	6
- Municipio de Cuatro Cañadas	7
- Grandes propiedades	8
La economía de la soya en Santa Cruz	9
- Impactos ambientales y sociales	10
Empresas transnacionales en el negocio de la soya	12
Temas de debate	15
- Organizarse con más fuerza	15
- Tierra para las futuras generaciones	15
- Relación desigual con las empresas grandes	16
- El cuidado de medio ambiente y recursos del bosque	17
- Soberanía alimentaria	17
- “Agricultura por contrato”	17

Historia de las colonias de San Julián (hoy San Julián y Cuatro Cañadas)

El proceso de colonización

Para entender el proceso de colonización en San Julián es necesario remontarnos hasta la década de 1940. En ese tiempo empezó la llamada “Marcha hacia el Oriente” como una estrategia de los gobiernos para crear un nuevo polo de desarrollo agropecuario en el departamento de Santa Cruz. El objetivo era la diversificación económica y alimentaria en el país, ya que hasta ese entonces se tenía una fuerte dependencia de la minería, particularmente del estaño. La construcción de la carretera Cochabamba –Santa Cruz en 1953 fue uno de los hitos más importantes para el crecimiento de Santa Cruz. Este también fue el inicio de los procesos de colonización del Oriente.

4

La zona de San Julián inicialmente estaba ocupada de manera dispersa por comunidades originarias de las culturas Guarayas y Ayoreas. Se movían de lugar permanentemente debido a las crecidas del Río Grande. Las primeras colonizaciones comenzaron en 1960, a través de ocupaciones espontáneas, es decir sin que el Estado o instituciones externas hayan participado directamente en organizar los asentamientos. Los propios colonizadores planificaban y ejecutaban el asentamiento, generalmente en tierras fiscales cuya legalización se tramitaba posteriormente ante el Consejo Nacional de Reforma Agraria (CNRA).

A partir de 1968 se instala en la zona el Instituto Nacional de Colonización (INC) para iniciar los asentamientos de manera semi-dirigida. La zona de San Julián era atractiva para los asentamientos por varias razones: ubicación relativamente cerca de la ciudad de Santa Cruz de



la Sierra, topografía semi-plana que facilitaba las labores agrícolas, niveles de precipitación altos y regulares. EL INC entregó en dotación tierras de 50 hectáreas en formas rectangulares llamados “asentamientos forma de teclado” (por la forma de ocupación del espacio).

En 1972 se establece el “proyecto de colonización dirigida de San Julián” que fue iniciado por el Comité de Iglesias Unidas (CIU), en contrato con el INC. Lo novedoso de este proyecto fue la forma de ocupación que a diferencia del “modelo de teclado” fue en la denominada “forma de estrella”. Cada asentamiento o núcleo tenía un espacio de 4.5 Km², en cuyo punto central de 2 o 3 hectáreas se construían las casas y edificios públicos. A partir de este punto, el resto de la superficie disponible (2.000 ha) se dividía en 40 parcelas de forma triangular, de cerca de 50 hectáreas cada una. Un núcleo de colonización se instalaba cada 5 kilómetros, separados unos de otros por fajas de bosque (“áreas verdes”) de 500 metros.

La colonización de la zona de San Julián probablemente fue la más organizada. El CIU preparaba el terreno antes de la llegada de los colonos, esto incluía: dos hectáreas de tierras desmontadas en el centro

de la “estrella”, un pozo de agua potable y un camino de acceso principal. También se contemplaba un programa de orientación de tres meses de formación sobre la agricultura en la región (sistema de corte y quema y cultivos tropicales). El CIU ayudó después a construir casas, edificios públicos, y proporcionó ayuda alimentaria a los colonos hasta la primera cosecha. El INC se encargaba de la gestión de los títulos de propiedad de la tierra. La colonización durante este periodo continuó con asentamientos semi-dirigidos entre 1972 a 1978 y el último periodo fue entre 1979-1984. En general la mejoría de los asentamientos tuvo un carácter espontáneo (68%), mientras que el resto se dividió entre asentamientos dirigidos (10%) y semi-dirigidos (21%). Bajo estas modalidades, los migrantes se asentaron en cinco principales zonas de colonización: Antofagasta, Berlín, El Chore, Huaytú y San Julián.

6

Aspectos productivos

Las tierras dotadas a los colonos tenían que producir al menos quince años bajo el sistema de corte y quema. Bajo esta modalidad de agricultura tradicional con herramientas manuales (hacha y machete), no podían “chaquear” más de dos o tres hectáreas por año. La rotación barbecho/cultivo estaba pensada cada 16 años. Por lo tanto, los primeros sistemas establecidos fueron relativamente homogéneos en la zona de colonización y de acuerdo a lo planificado. Se





producía arroz para la comercialización, yuca y plátano, cultivadas para el autoconsumo en pequeñas huertas familiares. Poseían algunos árboles frutales (naranjas, mandarinas, pomelos y mangos). Las frutas cosechadas eran para autoconsumo y por lo general tenían una tarea (0,1 ha) de verduras diversas. Se criaban pollos al aire libre, alimentados con maíz y arroz producidos en la finca. Los huevos y la carne también estaban disponibles. En este periodo el camino a San Julián era de tierra y su acceso se hacía difícil en época de lluvias lo que también dificultaba la comercialización.

Municipio de Cuatro Cañadas

El municipio de Cuatro Cañadas como tal es de reciente creación pues se separó oficialmente del municipio de San Julián el 28 de enero del año 2002. La demanda popular para la creación de un municipio independiente partió de un sentimiento generalizado de abandono por parte de las anteriores autoridades municipales. En la actualidad, tras haber logrado la municipalización del área, la gente local demanda del municipio un rol de liderazgo para el desarrollo integral de la zona y en particular en cuanto a la producción agropecuaria, el manejo sostenible de los recursos naturales y la provisión de servicios básicos.



Grandes propiedades

8

Paralelamente al proceso colonización, el Estado realizó una extensiva distribución de tierras a privados desde 1952 hasta principios de la década de 1990. Se estima que durante el mencionado periodo se repartieron alrededor de 43 millones de hectáreas de las cuales cerca del 15% eran predios que superaban las 10 mil hectáreas. De esta manera, las tierras pasaron a manos de grandes propietarios. Si bien la consolidación de un grupo empresarial productor fue la justificación central para tal distribución de tierras, en la práctica estuvieron presentes intereses de la élite boliviana, y particularmente cruceña que, en complicidad con los gobernantes de entonces, buscó adueñarse del control de la tierra. No es casual que sean los gobiernos militares, y especialmente durante la dictadura de Hugo Banzer, los que titularon casi la mitad de las tierras de las grandes propiedades. Por tanto, la mayoría de los grandes empresarios tienen tierras por sus relaciones con estos gobiernos.

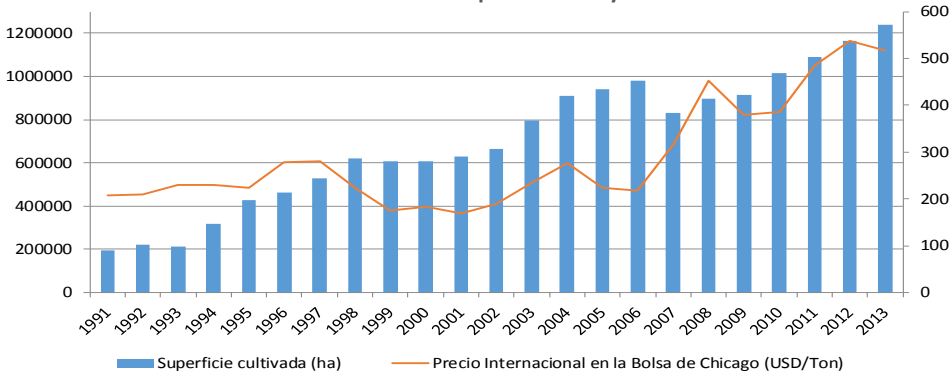
La economía de la soya en Santa Cruz

El despegue de los cultivos de soya se produce a principios de los años noventa. En 1994 se sembraron 316 mil hectáreas y creció sin parar hasta 1998, año en que las tierras con cultivos de soya alcanzaron 619 mil hectáreas. Esto significa que en cinco años las tierras cultivadas prácticamente se duplicaron. En adelante y hasta el año 2002 la expansión soyera se estancó debido a la caída de los precios internacionales. Una vez que los precios comenzaron a recuperarse, los cultivos de soya también se ampliaron hasta alcanzar en 2013 un total de 1.237.000 hectáreas. En otras palabras, el fenómeno soyero lleva más de 20 años de crecimiento sostenido dirigido por la subida permanente de los precios de este grano en el mercado internacional.

Según los precios de la Bolsa de Chicago, el precio de la soya también subió a lo largo del tiempo. Mientras que en 1994 el precio en dólares americanos por tonelada era de 230 USD, para el año 1997 alcanzó 280 USD. Posteriormente los precios cayeron por debajo de 200 USD y recién en 2004 recuperó el nivel alto de los años anteriores. Posteriormente retornó por unos tres años la tendencia a la baja pero la crisis alimentaria global entre 2007 y 2008 provocó un ascenso rápido y permanente del precio de la soya hasta que en 2012 alcanzó la cifra de 537 USD por tonelada.



Tendencia de la superficie de soja



En términos de volúmenes, las estadísticas oficiales registran una producción de 322 mil toneladas para el año 1991, cifra que sube a 851 mil toneladas para 1994. En 1999 supera el techo de un millón de toneladas de producción por año y el crecimiento se sostiene hasta alcanzar 2.8 millones de hectáreas en 2013. Estas cifras solo ratifican las tendencias generales y mayormente responden a la mayor incorporación de tierras para el cultivo de soja. En general los rendimientos agrícolas del país continúan siendo los más bajos de la región sojera de América Latina (Brasil, Argentina, Paraguay, Uruguay) con un promedio de 2.2 toneladas por hectárea.

Impactos ambientales y sociales

La expansión sojera es parte de un fenómeno regional de mayores dimensiones en los países vecinos de Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay. El mayor incentivo ha sido la demanda de los países industrializados por materias primas agrícolas para su industria alimentaria, producción de biocombustibles y cría intensiva de ganado a escala industrial. En países emergentes como China la población creciente con ingresos medios aumentó su demanda de alimentos, carnes y energía.

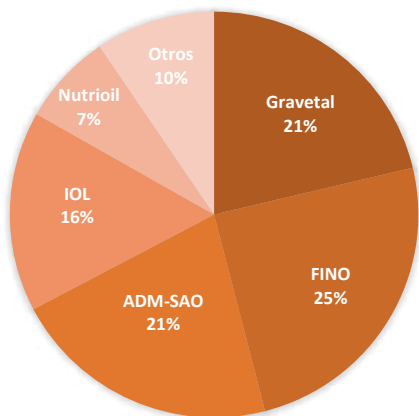
El otro factor de importancia ha sido la subida permanente de precios de combustibles fósiles que elevó los precios de producción e incentivó el mercado de biocombustibles.

El uso creciente de tierras para la producción de soya causa impactos ambientales y sociales. Los cultivos se expanden generalmente a costa de tierras del bosque, provoca la deforestación de extensas tierras y afecta ecosistemas frágiles de las tierras bajas. La producción de soya también aumenta un uso creciente de agroquímicos y la consecuente contaminación de ríos y fuentes de agua dulce. Estos costos ambientales no se contabilizan y no existen restricciones económicas o regulaciones para reponer el daño ambiental.

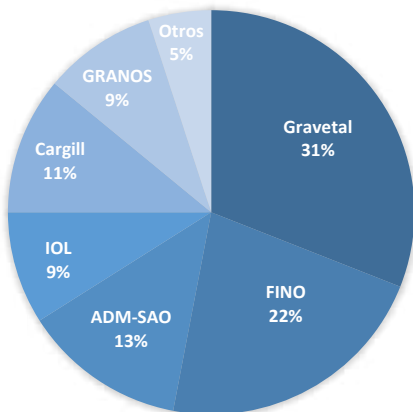
Los impactos sociales afectan principalmente a las comunidades indígenas y campesinas que viven en las zonas de producción sojera. En vista que las tierras tienen mayor valor comercial, las comunidades campesinas e indígenas sufren presiones para dejar de sembrar los cultivos tradicionales y en forma diversificada, se embarcan en la producción de soya a pequeña escala, alquilan sus tierras a los productores más exitosos o en casos extremos son despojados directa o indirectamente de sus tierras y territorios. Si bien una parte de la población campesina e indígena se inserta de forma exitosa en el agronegocio, la mayoría tiende a perder control sobre tierras, recursos naturales y es víctima de explotación económica por parte de capitales financieros, empresas proveedoras de insumos agrícolas y tecnología.



PARTICIPACIÓN EN LA MOLIEDA



PARTICIPACIÓN EN LA EXPORTACION DE SOYA Y DERIVADOS



12

Empresas transnacionales en el negocio de la soya

En la actualidad, existen varias empresas en el negocio de la soya en Santa Cruz. Sin embargo, de todas estas empresas, cuatro son las que mayor peso tienen en el sector: ADM-SAO, Cargill, FINO y Gravetal. Como se puede observar en los gráficos, el 67% de la capacidad de molienda de la industria está en manos de ADM-SAO (21%), FINO (15%) y Gravetal (21%). Adicionalmente, entre las cuatro empresas exportan cerca de 1.67 millones de toneladas de soya lo que equivale al 77% de toda la exportación de soya de Bolivia que llegó a 2.17 millones de toneladas en el año 2014. Por lo tanto, queda claro que estas cuatro empresas son las que están controlando el negocio de la soya en el país.

Si analizamos a quien pertenecen las cuatro principales empresas de la soya en Bolivia, notaremos que todas son en la actualidad

propiedad de empresas extranjeras. ADM-SAO pertenece a la transnacional estadounidense ADM que en 1997 compró SAO y hoy en día es propietaria de más del 90% de las acciones. Cargill es la principal empresa transnacional de comercio de grano en el mundo. Es una empresa privada de los Estados Unidos. Por otra parte, FINO pertenece al grupo inversor Romero que tiene su sede en el Perú, mientras que Gravelal pasó a manos de Inversoja una empresa de Venezuela. Por tanto, las principales empresas en el negocio de la soya en la práctica son controladas por inversionistas del extranjero.

Para poder consolidar su dominio sobre el sector de la soya, estas empresas han aplicado una serie de estrategias:

- 1) *Adquirir empresas bolivianas.* Tres de las cuatro empresas han entrado en Santa Cruz a través de la compra de empresas previamente establecidas en Bolivia. De esta manera, aprovecharon no solo la infraestructura construida sino además las relaciones con productores y proveedores que ya tenían las empresas.
- 2) *Integración de la cadena productiva.* Esta estrategia busca que las empresas tengan control en todas las fases de la cadena productiva: insumos, transporte, acopio, molienda y comercia-



lización). Buscan tener control de toda la cadena productiva, aunque a veces a través de otras empresas. De esta manera, aprovechan para su beneficio la información clave en cada fase y pueden maximizar las ganancias.

3) *Alianzas entre empresas.* Aunque de manera oficial las empresas compiten unas con otras, se ha notado que cuando los intereses de su sector están en juego, estas empresas se alían y actúan en bloque. Por ejemplo, cuando los precios de la soya están bajos, buscan entre todos establecer un precio de compra que imponen a los pequeños productores.

4) *Cambiar de mercado según convenga.* La mayoría de las veces estas empresas exportan sus productos pero cambian su estrategia de venta cuando el precio del mercado interno es más competitivo. Las empresas venden donde más ganan, sin que les interese el abastecimiento del mercado interno.

Una característica especial del sector sojero de Bolivia es que existe una importante presencia de comunidades campesinas. En otros países como Brasil y Argentina, la soya la producen solo los empresarios pues prácticamente han desplazado a todos los pequeños productores. Sin embargo, los pequeños productores campesinos usualmente reciben un trato discriminatorio. Por ejemplo, las empresas de insumos entregan las mejores semillas y productos a los productores grandes. Además, los descuentos por la calidad del grano parecen ser mayores para el pequeño productor, al igual que el precio. Esta situación puede y debe cambiar. El Estado es el encargado de asegurar que los pequeños productores campesinos de soya estén en las mismas condiciones que los empresarios.

Temas de debate

Organizarse con más fuerza

Organizarse es clave porque de esta manera los pequeños productores pueden negociar en mejores condiciones y defender sus intereses. Por ejemplo, el año 2006 en el municipio de Cuatro Cañadas se creó la Asociación Comunitaria Integral de Pequeños Productores Agrícolas de Cuatro Cañadas (ACIPACC) para no depender de los grandes productores en la adquisición de insumos agrícolas y para facilitar la comercialización de su producto. En los 10 años de funcionamiento de esta asociación los pequeños productores se han fortalecido y han hecho sus propias gestiones tanto para la producción y comercialización de los granos. Sin embargo, organizaciones similares enfrentan todavía varios desafíos. Un tema importante es generar debate sobre el rol del sindicato agrario en su doble función: como organización sociopolítica y como organización económica bajo modalidades de cooperativismo y asociativismo.

Tierra para las futuras generaciones

Las familias campesinas de la región han recibido alrededor de 50 hectáreas de tierra como dotación del Estado durante los procesos





de colonización. Ahora esa tierra ya no alcanza para los hijos. Estamos frente a un problema que podría llegar hasta el minifundio. La falta de tierras para los campesinos tiene que ver principalmente con la inequitativa distribución de la tierra. Grandes propiedades concentran mucha tierra en manos de pocos empresarios. Aquí el desafío es buscar una solución de manera conjunta con el Estado. Es muy importante juntar esfuerzos entre la Federación Sindical, las asociaciones de pequeños productores, los gobiernos municipales, y otras entidades estatales encargadas del tema. Estamos a tiempo para evitar la minifundización de las tierras de la zona de San Julián.

Relación desigual con las empresas grandes

Las comunidades campesinas, y en particular las organizaciones de productores, deben estar unidas para asegurar que las empresas grandes no se aprovechen. En el trabajo de campo, se ha visto constatado tratos injustos como los descuentos por la calidad del grano y los precios bajos que se pagan al pequeño productor. Ante esta situación, el Estado está llamado a intervenir y defender a las poblaciones de este tipo de relaciones desiguales. Se debe regular las acciones de estas empresas.

El cuidado de medio ambiente y recursos del bosque

La investigación también ha constatado que el cuidado del medioambiente y recursos naturales es un desafío urgente en la región. Se necesita debatir los diferentes impactos ambientales de las prácticas agrícolas que contaminan los ríos, suelos y el aire. El problema más urgente es el uso excesivo de agroquímicos y la reducción de la fertilidad de los suelos, afectando la economía de las familias. Además, existen casos en las comunidades con problemas de salud para la gente.

Soberanía alimentaria

Antes de que apareciera la producción de la soya, las familias campesinas de la región sembraban una variedad de productos agrícolas como ser arroz, yuca, plátano, verduras y frutas. Esta forma diversificada de producción se está reduciendo. Por eso es necesario recuperar las huertas familiares.

“Agricultura por contrato”

Se llama “agricultura por contrato” al acuerdo entre la empresa y el pequeño productor en el que se establece la compra del grano de soya con anterioridad a la producción y generalmente otorgando los





insumos agrícolas a crédito. En Santa Cruz, la mayoría de los acuerdos son informales o “de palabra” por lo que la denuncia de incumplimientos es muy difícil. Además, no se establecen con claridad los controles de calidad del grano y los precios de venta, lo que permite que las empresas en ocasiones se aprovechen del pequeño productor campesino. Si el clima no acompaña, fácilmente se generan deudas que terminan “amarrando” al pequeño productor a la empresa. Por tanto, es necesario que las organizaciones productivas, los sindicatos agrarios y el Estado empiecen a regular estos acuerdos para así controlar los abusos de las empresas.

Este trabajo ha sido posible gracias al apoyo de OXFAM.