

LA TIERRA ES MERCANCÍA... Y MUCHO MÁS EL MERCADO DE TIERRAS EJIDALES EN VERACRUZ

Odile Hoffmann *

Las transacciones de tierras son, como las demás transacciones mercantiles, relaciones entre actores sociales, sean individuos, grupos o instancias institucionales, acerca de un objeto: la tierra. Fuera de esta constatación obvia, la tierra tiene atributos propios que la distinguen de manera fundamental de las otras mercancías y le imprimen al mercado de tierras una serie de características que, a manera de hipótesis, propongo analizar como indicadores de las dinámicas sociales y políticas locales. Cuando además se trata de tierras ejidales, es decir, de tierras que no participan en el mercado legal por tener un estatuto jurídico que restringe las transacciones mercantiles, éstas revelan estrategias políticas, sociales y económicas que permiten adentrarse en las lógicas imperantes en el mundo rural mexicano.

* L'Institut Français de Recherche Scientifique Pour le Développement en Coopération (ORSTOM). Francia y Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social-Unidad Golfo.

Fonds Documentaire ORSTOM



010010677

41 Fonds Documentaire ORSTOM

Cote: Bx10677 Ev. 1

Las especificidades del mercado de tierra

Para empezar, la tierra es inmóvil, no puede circular físicamente. Hablaremos sin embargo de circulación de tierras, ya que éstas cambian de manos, aunque en realidad son los actores del mercado los que tienen que venir a ella y no al revés. Esto reduce drásticamente el espectro de los participantes a:

1) el círculo de personas geográficamente cercanas al objeto-tierra, y 2) a los que disponen de la información acerca de cuál predio se vende, dónde está, qué calidad tiene, etcétera.

Al conocer quiénes son los que participan en el mercado de tierra y sobre los predios se pueden deducir los canales de información y los criterios locales de valoración de la tierra (uso actual, potencial, especulación productiva o financiera). Otro atributo distintivo de la tierra es la multiplicidad de valores que conlleva. La tierra no sólo produce un valor económico, sino que fomenta, o está relacionada con cuestiones de identidad, legitimidad y poder. Una tierra neutra no existe¹. Una tierra es siempre, en el medio rural, un pedazo de territorio. Aun apropiada individualmente (mi parcela, mi rancho), la tierra se inserta en un universo colectivo (el territorio de la comunidad, del municipio, de los rancheros) del cual depende. La tierra en este sentido es parte de la sociedad, y no un objeto desligado.

La propiedad, o la posesión de un predio, implica una relación de identidad en la medida en que la tierra es parte del dueño. Así como el propietario trabaja y transforma su predio, la tierra marca a su dueño como alguien arraigado a un lugar dado. Este proceso de identificación suscita compromisos materiales o simbólicos con los demás propietarios del lugar, y lo ubica como

¹ Salvo, quizás, en zonas urbanas o algunas zonas rurales muy fraccionadas y cultivadas de manera intensiva (como por ejemplo el caso de la floricultura), donde los precios son altos, la demanda y la oferta fuertes, y el aspecto mercantil rebasa y hasta borra las demás características de la tierra.

solidario de unos (sus vecinos inmediatos) y distinto de los demás. La legitimidad de la posesión deriva a su vez de este primer punto, al justificar, y hasta obligar cierto grado de intervención del propietario en los asuntos locales. Así, este derecho o deber a involucrarse o dar su opinión es otra cualidad ligada a la tierra. La propiedad como condición de ciudadanía (y viceversa) es un antiguo concepto que se remonta por lo menos a la Roma en el Occidente, y revistió matices similares en casi todas las sociedades, tuvieran o no códigos formales de propiedad. El poder que confiere la posesión se explica entonces, quizás más que por el valor económico de un predio y su producción, por el acceso que da a los mecanismos políticos locales, entendidos éstos como las relaciones de convivencia cotidiana, en gran parte mediadas por cuestiones de identidad y legitimidad territorial.

Dadas estas características, el mercado de tierras no se puede analizar en términos estrictos de la teoría económica ya que, por definición, no existe circulación libre, ni tampoco un valor intrínseco de la mercancía la tierra². El valor depende de una combinación de criterios ligados unos a la tierra, otros al vendedor, otros al comprador, otros incluso a ámbitos externos (por ejemplo los mercados de los productos agrícolas susceptibles de producirse en los terrenos), los cuales además pueden cambiar en tiempos y espacios reducidos. En consecuencia, el juego de la oferta-demanda impera en el mercado de tierras, pero está sujeto a otros mecanismos de regulación de los intercambios.

² Las teorías económicas neoclásicas plantean una serie de condiciones suficientes y necesarias para un mercado libre, que serían: la existencia de una verdadera competencia entre vendedores, entre compradores y entre unos y otros; el acceso a una libre información sobre el mercado y la solvencia de los interesados en vender y comprar; precios que estén en relación con posibles beneficios a futuro; costos de transacción mínimos; la posibilidad de financiamiento para las compra-ventas (Strasma, 1991; Stringer, s.f.). Obviamente los mercados de tierras no responden, ni de lejos, a estas exigencias.

Prueba de la incapacidad de las teorías económicas en dar cuenta de los mecanismos del mercado de tierras es esta conclusión que presenta un experto al finalizar su análisis —por lo demás muy fino— sobre transacciones de tierras en América Latina:

Nos hace falta una mejor comprensión de la naturaleza y la amplitud de los mercados de tierra, especialmente en el ámbito local. Tenemos que entender quién compra tierra y por qué, cómo se financian las transacciones, quién vende y por qué, cómo estas transferencias (de propiedad) afectan el uso del suelo, la división y la consolidación (territorial), cómo las legislaciones agrarias y las regulaciones afectan las transacciones... [(Stringer, s.f., traducción del autor)].

En otras palabras, se requieren estudios de caso que busquen entender las lógicas de los actores que participan en el mercado de tierras, y no se queden empantanados en marcos teóricos inadecuados. El mercado de tierras no sufre de simples "imperfecciones" en su funcionamiento (Carter y Mesbah, 1990), que podrían remediarse mediante diversos mecanismos económico-financieros (bancos especializados, reducción de costos de transacción, programas de titulación de predios,³ etcétera), sino que responde a incentivos que no son estrictamente económicos.

Las ciencias sociales se han interesado en los problemas de distribución, uso y transferencia de tierras, principalmente desde dos puntos de vista: el jurídico y el antropológico (véase Chamoux, 1993). El primero resalta las normas decretadas por las sociedades, en forma de leyes y reglas; analiza sus evoluciones en el tiempo, sus consecuencias y los obstáculos a su aplicación efectiva (véase Rendón, 1986). El segundo privilegia a veces un enfoque que tiende a reducir el problema sólo al ámbito local, como si los determinantes y atributos de un mercado de tierra fueran asuntos de la comunidad y de ella solamente.

³ Por ejemplo el Procede (Programa de certificación de derechos ejidales y titulación de solares urbanos) en México, véase Baitenmann, 1994.

Lo que intento demostrar aquí es que existen otras vías de análisis del mercado de tierras. Partiendo del funcionamiento efectivo del mercado, de los actores que participan en él y de sus características, se pueden diferenciar varios submercados y adelantar sus determinantes, o por lo menos los factores que influyen en sus dinámicas. Entre ellos destaca el factor político: si bien está mencionado en algunos de los estudios de los economistas, siempre aparece como una imperfección indeseable, mientras a mi juicio es parte misma del sistema y, a veces, su principal motor. También permite echar puentes entre los niveles locales y nacionales, y analizar las sinergias o contradicciones entre ambos.

Ahora bien, estas condiciones específicas de mercado se tornan todavía más complejas en el caso de las tierras ejidales. En México, desde la revolución de principios de siglo, los límites de la propiedad rural han sido regulados por el Estado.⁴ Hasta los cambios legislativos de enero de 1992, el acceso a la tierra era un derecho constitucional que invocaban los campesinos cuando solicitaban a los órganos institucionales creados para ese fin dotaciones de tierra para explotarla, individual o colectivamente. Las tierras dotadas provenían de las tierras de la acción o de la afectación de propiedades que rebasaban los límites legalmente fijados, en beneficio de grupos de solicitantes (mínimo 20) que se organizaban para formar un ejido. Este es el caso de una estructura social, los ejidatarios y su organización en comisariados, comités de vigilancia, asambleas mensuales, anuales y extraordinarias asociada a una superficie de tierra que se regía hasta 1992 según las normas de la propiedad social, caracterizada por sus rasgos de inembargabilidad, in-

⁴ Actualmente éstos son de 100 ha. en riego, 200 ha. en temporal, 300 ha. en plantaciones como café, 800 ha. en bosque, y lo que se necesita para mantener 500 cabezas de ganado mayor.

transmisibilidad, imprescriptibilidad, ineliabilidad e indivisibilidad (Pérez Castañeda, 1993).

El proceso de reforma agraria, derivado del artículo 27 de la Constitución de 1917, reconocía así el papel protagónico fundamental de los campesinos (los hijos predilectos del régimen, según Warman), en alianza política con el Estado. La tierra adquirió una dimensión política de primer orden, que sigue vigente hasta la fecha y que justificó la creación, y luego la ampliación y burocratización de un aparato especializado⁵: por un lado la Secretaría de la Reforma Agraria (SRA), las comisiones agrarias mixtas y los comités consultivos agrarios, por otro la Confederación Nacional Campesina, CNC, pilar político corporativo del régimen, al lado del sector obrero CTM (Confederación de los Trabajadores de México) y del sector popular (lo que fuera CNOP).

Hoy la propiedad social (ejidos y comunidades agrarias, las últimas en su mayoría indígenas) representa 28 mil ejidos, 3 millones de ejidatarios y comuneros,⁶ y 95 millones de hectáreas (alrededor de 20 en agricultura, 16.5 en bosques, y 54 en pastizales, ENAE-INEGI, 1991). Este amplio sector estaba teóricamente sustraído del mercado de tierras. No existían ventas, arrendamientos o hipotecas legales, y las tierras que no tenían sucesor eran adjudicadas a una tercera persona aceptada por la asamblea ejidal. Esto, en el papel. En la práctica eran múltiples las transacciones de bienes ejidales, fueran parcelas, fracciones de parcelas, tierras comunales y hasta ejidos enteros. No sirve de nada negarlas, como tampoco ayuda calificarlas de manera despectiva de extralegales y asociarlas a "transas" y actos de corrupción de dirigentes y ejidatarios. De hecho existía un mercado, es decir, un conjunto de objetos intercambiados las parcelas, de actores ejida-

⁵ Véase Mackinlay, 1991, para más detalles sobre estos puntos.

⁶ De los cuales 2 millones 690 mil detentan parcelas ejidales individuales.

tarios o no, y de mecanismos que permitían la circulación de predios de unos hacia otros. Queda por entender las combinaciones de estos tres elementos básicos del mercado, y las lógicas sociales y políticas que las rigen, lo cual, puede ser de importancia para evaluar, ahora que se vislumbra la privatización y un mercado libre de tierras, las potencialidades y las limitaciones de los ejidatarios frente a estos desafíos.

Los ejidatarios y la tierra, ¿qué hay detrás del membrete?

La tipología de ejidatarios frente al mercado de tierras

Debido a las características mencionadas de los mercados de tierra, sobre todo sus determinantes específicamente locales, es imprescindible estudiarlos a una escala igualmente reducida, donde se puedan desentrañar los elementos constitutivos de su complejidad.⁷ El trabajo de campo se hizo en la región de Martínez de la Torre, en la parte centro-norte del estado de Veracruz, en el municipio de Tlapacoyan.⁸ La región, que cubre planos y colinas suaves de la llanura costera, sigue siendo eminentemente rural y está estructurada alrededor de la producción cañera desde los años cincuenta de nuestro siglo, ha sido

⁷ Este análisis se apoya en datos de campo recabados en 1992 por Elsa Almeida, a quien agradezco su cooperación, en el marco de una investigación FAO-UAM, coordinada en el ámbito nacional por Luciano Concheiro.

⁸ Es parte de un proyecto de investigación más amplio, titulado "Transformaciones de la vida rural y nuevas configuraciones del poder local: un enfoque comparativo en el Golfo de México", que integra seis investigadores de El Colegio de México, ORSTOM (Francia) y CNRS (Francia), y cuyos resultados fueron publicados o presentados en varios foros desde 1990 (véase Hoffmann, 1994).

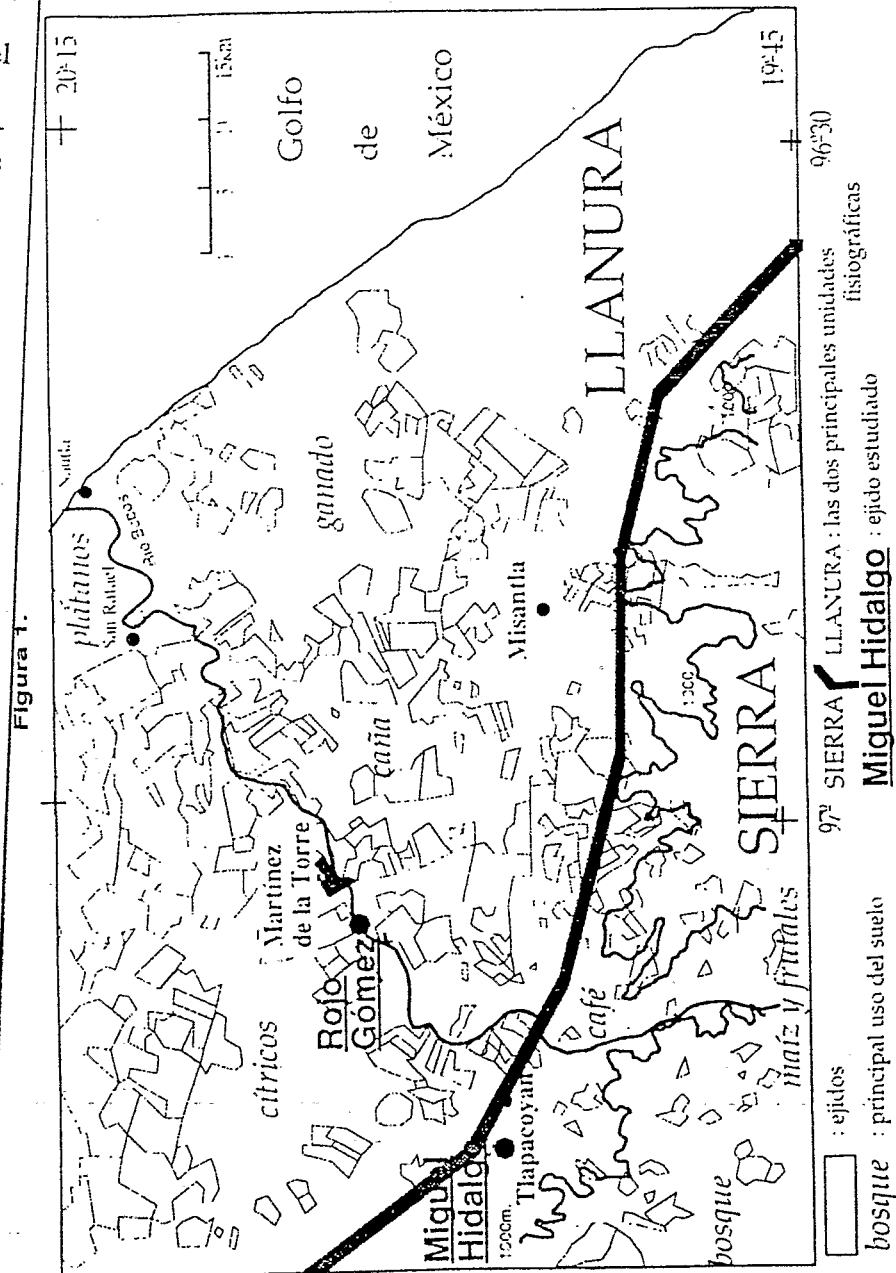
conducida esencialmente por ejidatarios bajo el impulso del Estado.

En épocas recientes la producción citrícola está en plena expansión, y en ella participan tanto pequeños propietarios privados como ejidatarios; mientras, la actividad ganadera, tradicionalmente controlada por los grandes productores privados, se mantiene (figura 1). En sus franjas oeste, en el pie de monte de la Sierra Madre Oriental, se da el café, cuya crisis desencadenada por la caída de los precios en julio de 1989 no deja de afectar seriamente a los pequeños productores (así como a los grandes). Se trabajó en dos ejidos, uno citrícola, ubicado en la llanura cerca de la ciudad de Martínez de la Torre (Rojo Gómez), otro en la zona cafetalera, condiciones difíciles de comunicación y de producción (Miguel Hidalgo). Ambos ejidos están insertos de lleno en el mercado, nacional e internacional, y la producción de autoabasto alimenticio es débil o casi nula. En cambio, el trabajo a lo ajeno, o el asalariado, son partes integrantes de los sistemas de producción agrícola.

Los dos ejidos son muy distintos en sus niveles de desarrollo y de recursos (cuadro 1), y presentan entre los dos un abanico de situaciones que van desde el jornalero hasta el profesionalista (cuadro 2), todos dentro del mismo ámbito ejidal. Pudimos reagrupar bajo algunas figuras claves la mayoría de los casos encontrados, tomando como criterio principal el grado de importancia que tienen, para cada uno, la actividad agropecuaria y la pertenencia al sistema ejidal.⁹

El *ejidatario-jornalero* está representado por el productor que vive en condiciones de economía campesina de subsistencia.

⁹ La investigación de campo fue realizada apenas entró en vigor la nueva ley agraria. En consecuencia, y debido a que no había en ese momento un conocimiento pleno de sus términos por parte de los campesinos, los argumentos que ellos plantean, así como las lógicas que de ahí se desprenden, corresponden de hecho al marco jurídico anterior a la nueva legislación.



Cuadro 1.
Los dos ejidos estudiados, en un mismo municipio
(Tlapacoyan, Veracruz)

	ROJO GÓMEZ (en la llanura)	MIGUEL HIDALGO (en la sierra)
Fecha de solicitud	1965	1929
Fecha de resolución	1969	1936
Núm. oficial de ejidatarios	47	63
Núm. efectivo de ejidatarios	93	63
Superficie dotada provisional	1 174 hectáreas	560 hectáreas
Superficie dotada por resolución	989	512
Superficie efectiva	989	60
Promedio de hectáreas por ejidatario	10	0.75
Población total 1990	1 514 habitantes	308 habitantes
Actividades principales	Cítricos, ganado, comercio	Café, jornal
Otras características	Cerca de la ciudad y la carretera	Aislado, sin vía de comunicación

Cuadro 2.
Los ejidatarios, diferenciación en los dos ejidos

Rojo Gómez (en la llanura)	Tipo de Ejidatario	Miguel Hidalgo (en la sierra)
+	Jornalero	+
+	Mujer ejidataria	+
+	Campeño	+
+	Hijo de ejidatario	+
+	Avecindado	+
+	Coyote/administrador de parcela	—
+++	Profesionista/comerciante/político	—

Habita en el ejido y su principal fuente de ingresos proviene de la venta de su fuerza de trabajo como jornalero en las pequeñas propiedades cercanas al ejido y en la zona citrícola de Martínez de la Torre.

El *ejidatario-coyote* no vive en el ejido, sino en los poblados cercanos; mantiene la parcela ejidal pero su principal fuente de ingresos proviene del comercio y del coyotaje de cítricos (aunque también de plátano, mamey, pimienta o cualquier producto cultivado en la región). Una variante está representada por el *ejidatario-administrador de parcelas*, quien, además de explotar su parcela, se dedica a administrar otras parcelas y la compra-venta de frutas (coyotaje). Todas estas actividades relacionadas con la producción agropecuaria son la principal fuente de ingresos y de financiamiento de su unidad productiva.

La *mujer ejidataria*, aunque minoritaria en número, presenta una dinámica productiva particular. Generalmente las mujeres no trabajan la parcela (excepto en el corte), pero participan en las asambleas de ejidatarios. Están dedicadas al hogar y a los hijos, alternan la actividad del hogar con la parcela o con un pequeño negocio local, y confían las labores de cultivo y de comercialización del producto "a su señor", al hijo mayor o, en su defecto, al administrador contratado por ellas, a través del cual están vinculadas con su unidad productiva.

A diferencia de los de Miguel Hidalgo (zona cafetalera, empobrecida), los productores ejidatarios de Rojo Gómez (zona citrícola en expansión) tienen acceso a otras alternativas, mismas que les permiten combinar el campo con actividades comerciales, de política agraria o en algunos casos, profesionales. Aparece así la figura del *ejidatario-profesionista-comerciante-político*, para quien la actividad agropecuaria ocupa un segundo lugar. El campo no es su punto principal de interés, sino una forma de inversión.

Otras dos figuras no son realmente ejidatarios pero sí están muy ligadas al mundo ejidal. El *hijo de ejidatario* que reside y

trabaja en la comunidad no tiene derecho agrario pero está reconocido por los demás como susceptible de beneficiarse de eventuales dotaciones futuras. Hasta la cancelación definitiva del reparto con la modificación al artículo 27 de la Constitución, en 1992, el hijo de ejidatario tenía cierta legitimidad "por adelantado", puesto que podía volverse ejidatario en días venideros, ya fuera por sucesión de su padre (posibilidad que se mantiene) o por ampliación del ejido (posibilidad ahora cerrada). Del mismo modo el *avecindado*, es decir, el que pidió derecho a instalarse en la comunidad para beneficiarse de algunas parcelas desocupadas, o simplemente para residir y trabajar en lo ajeno, podía aspirar a beneficiarse algún día de una ampliación del ejido. En este sentido, y al igual que el hijo de ejidatario, se identifica con el ejido y, en alguna forma, le pertenece aun antes de ser ejidatario. Ninguno tiene acceso directo y seguro a la tierra, pero ambos fundan su permanencia ahí por la esperanza de acceder a un derecho agrario. Son los más afectados, en lo inmediato, por las reformas legislativas recientes.

No solamente entre los dos ejidos, sino dentro de cada uno, existe una distancia social y económica muy pronunciada entre ejidatarios. El supuesto igualitarismo del principio ya feneció, a pesar del carácter relativamente reciente del ejido de Rojo Gómez (1965) y de la restricción aguda de tierras en Miguel Hidalgo (0.75 ha. de tierras ejidales por ejidatario). Ya fuera por acaparamiento de tierras o sea por beneficios externos al ejido y a veces a la agricultura, algunos ejidatarios lograron acumular lo suficiente para mejorar sus condiciones de producción y de vida, mientras otros siguen en la más profunda miseria. Los ejidatarios, como una categoría única, no existen. Están ya insertos en lógicas mercantiles que comparten con todos los productores y habitantes, y que condujeron a una diversificación socioeconómica similar a la que se observa en el mundo de

la propiedad privada. En estas condiciones, ¿qué es lo que les queda como factor de unidad o de integración? Quizá el hecho de pertenecer a redes políticas específicas, a través de su estatus ejidal que les da cierta identidad.

En efecto, aun en condiciones tan desiguales, todos los ejidatarios comparten ciertas limitaciones, como pueden ser el tutelaje político del Estado, las restricciones al uso y transmisión de su patrimonio, las obligaciones de cooperaciones económicas o en trabajo, pero también ventajas, como el acceso al crédito y a la información proporcionada por las instancias agrarias (promotoría regional), el beneficio de ciertas obras públicas, etcétera. Participan, o en todo caso asisten a las asambleas donde se toman algunas decisiones de carácter colectivo. Ejercen, o están supuestos a ejercer cierto tipo de control territorial colectivo sobre las tierras ejidales. En otras palabras, siguen constituyendo una unidad funcional de decisión y control (tanto de ellos hacia el exterior como al revés). Probablemente sea lo único que queda del ejido: una figura estructurada en un mundo rural por lo demás bastante desorganizado. Aun sin contenido explícito y, de todas formas, aunque exista, muy distinto de un caso al otro, el ejido constituye un potencial de organización que no tiene equivalente. Si seguimos con esta interpretación, es necesario ver entonces cómo, en lo que se refiere a las transacciones de tierras, actúa esta estructura, con qué medios interviene, según qué modalidades.

Tipología de transacciones

En tierras ejidales, fuera de la normatividad legal, que tiene poco peso frente a la realidad, se dan transacciones tanto temporales como definitivas (antes "prohibidas" por ley), cuyas modalidades y frecuencias cambian bastante de una región a otra. En la región estudiada, los *traspasos temporales* cubren esencial-

mente tres formas, que se diferencian por el tipo de contrato y de obligaciones de las dos partes involucradas: el arrendamiento (pago en efectivo), la aparcería (pago en producto y participación en el costo de producción) y el préstamo de tierras (de hecho existe un pago, en fuerza de trabajo). El uso del suelo es la parte clave que define las modalidades de los convenios en cada uno de los tipos de traspasos temporarios.

Los arrendamientos son los más formalizados a veces, con un convenio por escrito. Éste, sin embargo, nunca especifica "renta" sino "venta de fruta" (o pasto), para proteger al ejidatario de un eventual conflicto posterior en el que podría perder su parcela, si es que se comprueba el abandono de la misma por más de dos años. La duración de los arrendamientos varía según el uso del suelo: tres años mínimo para las plantaciones de café, de dos a tres años para los cítricos, de algunos meses (en tiempo de sequía) hasta un año para pastizales. No todos los arrendadores siguen la misma lógica: los que arriendan su parcela de café son jornaleros o muy pequeños productores que necesitan dinero en efectivo para paliar alguna necesidad urgente. En cambio, los que rentan sus cítricos eran, hasta hace unos años en que bajaron los precios, productores sin necesidad urgente pero que usaban esta facilidad para asegurar ingresos sin dedicar todo su tiempo a la parcela.

En el caso de la ganadería, el arrendamiento forma parte de convenios más generales, donde el que renta sus predios lo hace en temporada seca. Aunque sí recibe pago en efectivo, también recibe otro tipo de beneficio, como es la seguridad de comercializar su propia leche en temporada de lluvia con el arrendatario (por lo general un ganadero más grande que él), o el préstamo de sementales del mismo arrendatario, por ejemplo. De tal forma, las condiciones de pago cambian mucho de un convenio a otro (por ejemplo de 120 000 a 240 000 pesos anuales, de 1990, para una hectárea de pastizales). No se trata tanto de diferencias en la calidad de las tierras rentadas, sino de

las lógicas que rigen la decisión de rentar: para sobrevivir, quedarse en la producción sin asumir demasiadas cargas técnicas y financieras, o desarrollar alianzas en la producción.

Precisamente en este último punto reside la diferencia que subrayan los ejidatarios en cuanto a su decisión de dar (o tomar) en aparcería o de rentar: en la aparcería se valoran mucho más las relaciones entre socios, que en el caso de la renta, lo que les permite acceder a ciertos factores o condiciones de la producción. Cuando dan en aparcería parcelas ejidales, los ejidatarios mencionan por ejemplo la posibilidad de abasto en plantas de cítricos que producen los medieros, en este caso los viveristas privados, o el acceso a redes de comercialización de leche que controlan los grandes ganaderos que toman en aparcería los pastizales una parte del año. En ambos casos dar en aparcería permite suplir ciertas deficiencias del sistema de producción, y no realmente desarrollar otras alternativas.

Finalmente, el préstamo de tierras es un permiso "a la palabra" para explotar el suelo ajeno a cambio del pago con la fuerza de trabajo del que toma prestada la tierra. Se da principalmente en parcelas hasta entonces desocupadas, para sembrar maíz y limpiar la parcela, con el fin de dejarla lista para plantar cítricos. Incluso la plantación ocurre desde el primer año, y el préstamo sigue vigente sobre dos o tres años, hasta que los árboles de cítricos crezcan y entren en competición con el maíz. Es tal la afluencia de buscadores de parcelas para maíz que Novara, en el ejido de Rojo Gómez, cuenta ya con una infraestructura rústica para recibir a estas familias (entre 10 y 15) de campesinos. Los visitantes (jornaleros venidos en su mayoría de la vecina sierra de Puebla) permanecen en el lugar de 30 a 45 días por temporada de desmonte y siembra; al término regresan a sus lugares de origen y retornan nuevamente a Novara para levantar su cosecha y entregar limpio el predio prestado o establecer la siembra nuevamente. En este caso son ejidatarios en su mayoría los que prestan sus tierras a campesinos más pobres o sin tierra.

Cuando ellos mismos buscan terreno para sembrar, el préstamo se da en general sobre fracciones de parcelas, al interior del mismo ejido, sin compromiso de dejar lista la parcela para otros fines. Ahí sí se trata de un verdadero préstamo, aunque incluya, como cualquier préstamo, ciertas obligaciones morales a futuro.

En todo caso, los traspasos temporales son asuntos privados entre un ejidatario y otra persona, sin que intervenga el ejido como tal. La existencia de algunos convenios escritos sólo apunta a la protección formal del ejidatario, pero no a la elaboración de normas o condiciones aceptadas por el ejido. Sin embargo, estas transacciones son de primera importancia en la medida en que permiten a una amplia capa de la población rural, campesinos y jornaleros sin tierras y sin capital, por lo demás totalmente excluidos del mercado de tierras, el acceso a pedazos de tierras, aunque sea en malas condiciones. Un fenómeno similar encontraron investigadores en Ecuador¹⁰ (Valarezo, Galo Ramón *et al.*, 1990), sólo que en México este aspecto había sido ocultado por mucho tiempo porque resquebrajaba el mito del campesino-ejidatario que trabaja y necesita su parcela: todo traspaso temporal (ilegal) se asimilaba al rentismo, denunciado tanto por las autoridades como por los analistas y los mismos ejidatarios, y aunque todos conocían perfectamente bien su importancia y su papel regulador de las tensiones locales,¹¹ los borran para mantener cierta coherencia en el discurso agrarista.

¹⁰ "El estudio también demostró la importancia creciente de la renta y la aparcería para permitir el acceso a la tierra a campesinos jóvenes, a medida que el mercado de tierra se restringe cada vez más en términos de la cantidad de tierras disponible para su venta y sus altos precios" (Valarezo, *et al.*, 1990, traducción de la autora).

¹¹ Es tal la importancia de este fenómeno, que la nueva ley agraria reconoce los derechos de los que trabajan las tierras ejidales sobre su parcela sin título agrario (entre ellos los arrendatarios y medieros).

En cambio, el ejido sí puede intervenir en caso de *traspasos definitivos*, los cuales se dividen fundamentalmente, en la región, entre las sucesiones preferentes y los traslados de derechos. Las sucesiones preferentes corresponden a una forma de herencia, en donde el ejidatario reconoce ante la SRA a un sucesor prioritario. Los problemas que algunas veces se llegan a generar están relacionados con conflictos familiares, muy semejantes a los que ocurren en otros tipos de propiedades cuando hay bienes de por medio. Este tipo de traspaso definitivo no está incluido dentro del juego del mercado de tierras, pues corresponde a una transacción familiar que no involucra los factores de precio, elección, oferta-demanda, etcétera. Por su parte, el traslado de derechos es una forma de venta de la parcela ejidal en donde existe el valor, el precio, el vendedor y el comprador. Este procedimiento proviene de una interpretación local de la Ley Federal de Reforma Agraria, la cual estipula que el ejidatario puede designar a un sucesor preferencial, que no sea su hijo, siempre y cuando éste sea dependiente económicamente del ejidatario. El trámite correspondiente tiene que estar avalado por una certificación del comisariado ejidal. Sólo cuando no existía sucesor se podía proceder a una nueva adjudicación por parte de la asamblea. En los hechos los traslados de derechos, en ambos ejidos, se han realizado desde la creación de los ejidos. Las formas más usuales son:

1) *Entre ejidatarios del mismo ejido.* La forma de venta es frecuentemente sobre "partes de parcelas", es decir, una fracción de la superficie destinada al ejidatario; por lo tanto, no son transmisibles los derechos. La legalización del convenio es realizada ante la asamblea ordinaria de ejidatarios y queda asentada en el acta correspondiente; este documento es el único que certifica la transacción. En este tipo, ambos actores continúan como ejidatarios reconocidos. Aunque el reglamento interno del ejido, en Rojo Gómez, impone el límite máximo de

hasta 10 hectáreas por cada ejidatario, ésta es una forma de expansión, y funciona como un mecanismo de presión que logran imponer los líderes o poderosos en el interior, para acaparar superficies mayores que las de sus compañeros.

2) *Entre el ejidatario y el hijo de ejidatario o vecindado.* Cuando el ejidatario desea trasladar su derecho, debe proponer la venta de la parcela ante la asamblea de ejidatarios; en este momento el hijo de ejidatario y el vecindado ocupan un lugar preferente para obtener la parcela, aunque las posibilidades de acceso al núcleo ejidal se reducen día con día por lo inaccesible del valor de la tierra, especialmente para los hijos de los ejidatarios-jornaleros, los hijos de ejidatarias, y se reducen más aún para el vecindado-jornalero.

3) *A los nuevos actores del mercado local.* Al quedar la propuesta de venta desierta hacia el interior del núcleo ejidal, el ejidatario vendedor está en libertad de buscar un comprador afuera de los límites ejidales, abriendo el paso a los *nuevos actores del mercado local*: comerciantes de Martínez de la Torre y Tlapacoyan; profesionistas; líderes agrarios; coyotes-ejidatarios; coyotes-pequeños propietarios; coyotes-patronos (acaparadores). Son ellos quienes poseen el capital para efectuar la compra e invertir en la producción. Sin embargo, también están presentes en el mercado los otros campesinos, arrendatarios o jornaleros, aunque evidentemente con menores recursos.

Los dos últimos tipos de acceso a la tierra a través de la compraventa son traslados de derechos agrarios por el total de la superficie dotada. El ejidatario que vende deja de ser ejidatario y da acceso a uno nuevo. Los compradores "fuereños" estarán sujetos a la aprobación de la asamblea de ejidatarios. Sin embargo los archivos ejidales no parecen muy completos, ya que son relativamente pocos los casos registrados. En Miguel Hidalgo los datos manejados corresponden al periodo comprendido entre 1984 y 1992, donde se efectuaron únicamente 8 traslados de

derechos o ventas (de 63 derechos agrarios en total), con un aumento sensible en 1989, coincidiendo con la caída del precio del café. Actualmente, el problema de la cartera vencida con Banrural y el creciente endeudamiento con prestamistas son las principales causas para que el ejidatario renuncie a la parcela. En el ejido de Rojo Gómez el periodo de información corresponde a los últimos 10 años (1981-91), lapso en que se realizaron 18 transacciones de compraventa (de 93 ejidatarios oficiales), y alcanza el máximo de 4 ventas en 1982. Las causas por las cuales los ejidatarios venden son bastante comunes: emigración, vejez, enfermedad, descapitalización, endeudamiento, pleito familiar, etcétera. La mayoría conoce dinámicas de pauperización, rural o urbana, y sólo algunos conciben la venta como una forma de hacerse de un capital y empezar otra actividad.

Los que compran tienen intereses diversos y, por lo tanto, estrategias distintas frente al mercado de tierras. Para los comerciantes y algunos profesionistas de la región el acceso a la tierra significa una inversión inmediatamente productiva o especulativa (en los terrenos mejor ubicados). Los líderes agrarios y coyotes, quienes han tenido una relación más cercana con el campo por el mismo desempeño de sus actividades, ven en la adquisición de tierras la ampliación de su frontera agrícola y de su presencia política. Ambas categorías prefieren comprar pero están dispuestos a rentar o tomar en aparcería, siempre y cuando las condiciones sean lo suficientemente seguras (ausencia de conflictos locales).

¿Cómo podría estar conformada la población económicamente activa rural, de continuar este proceso de venta de parcelas a personas ajenas a la comunidad? Los casos de estudio dejan ver la posibilidad de una mayor especialización y distanciamiento entre los ejidatarios "oficiales" y los "nuevos", especialmente en la zona citrícola que presenta hoy mayores posibilidades de desarrollo: las tierras ejidales serán manejadas por profesionis-

tas, comerciantes, políticos, coyotes, y trabajadas por avecindados o exejidatarios. En cambio, en la zona serrana cafetalera los ejidatarios conservan aún su figura prototípica de campesinos pobres y dependientes, y la poca dinámica en las transacciones de tierra (por falta de disponibilidad, para empezar) no propicia, hasta hoy, una gran diferenciación socioeconómica.

Pero con o sin mercado de tierra, la circulación de tierras ejidales existe, ya sea por los simples cambios generacionales, o por alguna coyuntura local que favoreció, en un momento dado, transformaciones radicales. Por ejemplo, la violencia generada por el proceso inicial de dotación en Miguel Hidalgo, así como la inconformidad por el manejo de la solicitud de ampliación ejidal en Rojo Gómez, desembocaron en la "salida" (huida) de muchos ejidatarios primitivos y su reemplazo por otros, provenientes de la misma región. En ambos casos fue el ejido, en asamblea, el que tomó las decisiones de aceptar y avalar los cambios.

En ausencia de una reglamentación legal obvia y transparente, las normas de transacción dependen de las relaciones de fuerzas y de la construcción de un consenso dentro del grupo ejidal involucrado. Ahora bien, la definición del grupo no es evidente. Suele ocurrir que el ejido no tenga legitimidad alguna para normar y controlar las transacciones concernientes a parcelas de su dotación. Las razones pueden ser múltiples: falta de interés de los ejidatarios, conflictos internos en el ejido, debilidad frente a los grupos vecinos (otros ejidos o sociedad global), etcétera. Cualquiera que sea la razón, el resultado es que el control de las transacciones (y más allá, el control territorial del ejido) escapa al grupo ejidal y recae en otras manos, ya sea de individuos (el cacique local, el promotor agrario), sea de otras colectividades (la organización de productores, cuando existe, o alguna asociación que tenga la legitimidad suficiente). Pero también existen ejidos bastante cohesionados y fuertes donde el grupo

ejidal, sus autoridades o la asamblea en su conjunto, exigen y logran tener conocimiento y control del mercado local de tierras.

El ejido como tal no interviene en la fijación del precio convenido entre las partes (véase *infra*). Sin embargo exige cuotas para ambos, vendedor y comprador, que están supuestamente dedicadas a un fondo (por lo demás ilegal) para mejorar la vida de la comunidad. Además, en algunos casos, el funcionario local de la SRA pide al comprador alguna "propina"¹² que a veces justifica curiosamente, al decir que el comprador (en este caso un profesionista) ajeno a la comunidad debe pagar más "porque la tierra debe ser de los campesinos y no para los profesionistas". Pero más interesante es seguir los pasos posteriores a la transacción misma. En efecto, después de ésta sigue la etapa de regularización (depuración censal o usufructo parcelario, a cargo de la SRA), es decir la intervención de instancias oficiales regionales. En este nivel se puede ver la dinámica ejidal. Los términos mismos difieren y dan cuenta de las posturas asumidas por los ejidos. Algunos califican sencillamente al comprador como un nuevo ejidatario, sin ningún tipo de valoración positiva o negativa. Éste retoma los derechos y deberes del anterior y se integra de lleno al ejido. En otros ejidos se habla de posesionario o adjudicatario, subrayando así el modo específico de adquisición de la parcela del nuevo ejidatario y negándole en parte la identidad ejidal colectiva. Otros más de plano lo califican negativamente de "no básico", a diferencia de los ejidatarios originales o básicos.

A través de estas denominaciones se dibujan dos visiones antagónicas del papel y devenir del ejido. Unos ven en la trasmisión de parcelas, aunque fuera a terceros, la oportunidad de adecuarse a una realidad cambiante, a veces de renovar el ejido (el caso de Hidalgo), en todo caso de conservarlo como

¹² La cuota era de dos millones de viejos pesos en 1992 y la propina del funcionario de uno a dos millones.

entidad social, política y productiva mediante la "regeneración" de sus miembros. Otros, al contrario, reconocen la *desintegración de facto* del ejido: la subrayan por la misma terminología que usan, pero se prestan al juego hipócrita que legitima la llegada al ejido de personajes ajenos (comerciantes, profesionistas), o el acaparamiento de las parcelas por algunos (el caso de Rojo Gómez). Sea como fuera, el mercado de tierra existe en los ejidos: la lógica mercantil funciona, aun si se combina con otros factores. El modo de fijación de los precios es un excelente indicador de sus principales determinantes.

Formación del valor y precio de la tierra y diferenciación de mercados

De lo que se pudo averiguar en el campo, la principal variable en el precio de la tierra es el *tipo de uso* a la hora de la transacción: hacia el extremo bajo está el café, que no está valorado desde la crisis que inició con la caída de los precios en 1989; al contrario, las plantaciones de cítricos, especialmente las jóvenes de tres a cinco años, son muy codiciadas y valoradas, mientras que el precio de los pastizales oscila entre los dos extremos, dependiendo de su ubicación y calidad.¹³ La especulación del beneficio a corto plazo es lo más significativo y supera las diferencias que en ocasiones existen entre los precios de venta de terrenos ejidales y privados. Si bien estas diferencias se notan en la zona cafetalera, de por sí subestimadas, desaparecen en la zona citrícola, donde no se aplican diferenciales de precios notables.¹⁴

¹³ Como mera indicación, una hectárea de café en la región se vendía en 10 millones en 1992, una hectárea de cítricos entre 10 y 20 millones, y una de pastizales entre 5 y 12 millones de viejos pesos (todos en tierras ejidales).

¹⁴ Algunas veces hasta lo contrario ocurre: cuando los vendedores exigen precios de mercado y los ejidos exigen sus cuotas, el precio de compraventa en el ejido puede ser superior al que se maneja en tierras privadas.

En otras palabras, el aspecto formal o informal (legal o ilegal) no interviene de manera significativa en la fijación del valor de la tierra; en cambio, si es importante la existencia o no de conflictos territoriales. En este caso, el comprador adquiere "la tierra y sus broncas", a un precio menor pero sin seguridad de tenencia. En los demás casos, *la informalidad no es sinónimo de inseguridad*, sino un sistema distinto que prohíbe el acceso a ciertas prestaciones pero no pone en riesgo la posesión misma. Es más, el sistema ejidal, a pesar de las obligaciones que impone a sus miembros (cooperaciones, faenas), puede parecer atractivo por los nexos que ofrece hacia el sistema político local y regional, abriendo así ciertas posibilidades de ascenso político.

Otra función tradicionalmente considerada como determinante en la formación del precio es el *tamaño* del predio intercambiado y de la unidad de producción. El tamaño, en el análisis económico neoclásico, comprende dos aspectos: el tamaño físico de los terrenos y el potencial productivo. De hecho este último es, según diversos analistas (entre ellos algunos del Land Tenure Center, LTC), una variable dependiente del tamaño: a menor tamaño (de explotación o unidad productiva, no de parcela o terreno), mayor productividad por hectárea (intensificación del trabajo, familiar básicamente, y diversificación de las producciones en un mismo espacio). Poniendo como hipótesis que el precio se relaciona más o menos directamente con la productividad, estos analistas proponen una relación precio/tamaño en la cual el precio por unidad de superficie es muy alto para explotaciones pequeñas (situación de escasez), bajo para las unidades medianas, vuelve a subir en las explotaciones grandes (posibilidad de mayor productividad por economía de escala e introducción de tecnología) y, por último, se estabiliza en las unidades muy grandes, donde la productividad por hectárea se estanca (producción extensiva). El mismo análisis da cifras y umbrales para los tamaños límites: anteriores 0-1, 1-10.

(semi-proletarian farms), 10-25 (peasant farms and capitalized family farms), más de 25 ha (hierarchical capitalist farms) (modelo de Carter y Kalfayan, 1989).

Estos modelos no son muy pertinentes en las regiones de estudio. Por un lado la relación sólo integra los factores económicos visibles del mercado, en este caso el tamaño de la unidad de producción, que está supuestamente relacionado directamente con su capacidad de productividad. Este factor niega los efectos del acceso diferencial a las tecnologías y medios de producción (crédito, por ejemplo) que sufren las pequeñas unidades de producción frente a las grandes, por lo menos en el mundo rural mexicano. Por otro lado, pero eso es crítica menor, los valores indicados (precios y tamaños) no corresponden a las realidades estudiadas. Como resultado del estudio de campo proponemos otra variable que sí parece decisiva y que llamamos *grado de apertura del mercado*.

En el mercado de tierras es determinante el papel de la información desigual entre compradores por un lado, vendedores por otro, y entre unos y otros. No existen redes ni canales formales de difusión de la información, por lo que el juego de la oferta/demanda es trunco. Existen los participantes pero es difícil relacionarlos. A un extremo está lo que llamaría los mercados locales y cerrados. Son pocos los que conocen las condiciones de compraventa: cuál es la oferta, quiénes son los que quieren vender y comprar, con qué posibilidades, etcétera. Es el caso común de las regiones más apartadas, donde siguen rigiendo relaciones de tipo caciquil entre campesinos, comerciantes, políticos locales y rancheros. Ahí las determinantes del precio no se reducen a las calidades del terreno intercambiado, sino que involucran una serie de variables concernientes a los actores y sus relaciones. En los ejidos estudiados, por ejemplo, se vio que las relaciones de fuerza entre el ejidatario vendedor y el comprador, las presiones sociales (parentesco y compadraz-

go) y hasta políticas (lealtad a otras alianzas) son factores que intervienen en el aumento o disminución del precio pedido, independientemente de las variables vinculadas con la parcela en sí misma. La posibilidad de vender y las condiciones de la venta dependerán entonces:

1) Del grado de inserción de los participantes en las estructuras políticas tradicionales (control del cacique o de la capa dominante, por ejemplo los rancheros).

2) De sus posibilidades de explotación a futuro, a su vez determinadas por sus formas de acceso al crédito formal o informal (prestamistas y coyotes), a los insumos y la tecnología, a los mercados.

En un mercado más abierto, el precio dependerá sobre todo del tipo de uso (cítrico, pastizal) y de las características intrínsecas del predio (ubicación, tamaño), o sea, los factores clásicos de un mercado semiperfecto. Ahí sí podría funcionar más adecuadamente el modelo precio/tamaño anteriormente descrito.

A partir de los criterios estudiados hasta ahora, intenté diferenciar los tipos de mercados de tierra, para ver cuáles son las posibilidades de participación de los principales actores (ejidatario-campesino, jornalero, profesionalista, etcétera.) en cada uno de ellos (gráfica 1). Un primer eje de orientación integra la función tamaño.

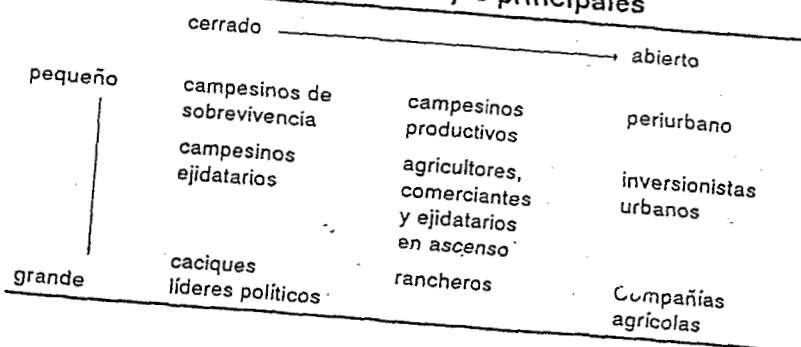
Este eje toma en cuenta las variaciones en el tamaño de las transacciones (superficie y valor de los predios intercambiados), pero también el tamaño de las unidades de producción que participan en el intercambio es el más clásico, el que toman en cuenta los analistas para hablar de los dos mercados de tierra: el de los ricos y el de los pobres. Si bien es importante este eje, no es el único. Además, deja creer que todo es una función económica, de poder adquisitivo, lo que precisamente es falso en el caso de la tierra, mercado sesgado y plurifacético por ex-

celencia, y hasta menos todavía en el caso de tierras ejidales, cargadas de un peso político específico. El segundo eje se refiere a las formas de regulación social del mercado, más precisamente a sus expresiones que van desde las menos hacia las más abiertas, lo que corresponde a un mercado más local hacia uno más global.

El criterio de uso y potencial de uso de la tierra (de lo menos productivo hacia lo más productivo) interviene en la fijación del valor de las tierras pero no directamente en la diferenciación de los mercados. Está asociado con otros aspectos, concernientes al acceso y disponibilidad en capital, propio o crédito, en tecnología y en comercialización.

En estos mercados, los ejidatarios sólo ocuparían el "triángulo" al extremo izquierdo-arriba: entre pequeño y mediano, de lo más local con algunas incursiones en mercados globales en el caso de predios urbanos. Al otro extremo estarían las compañías agrícolas o los grandes inversionistas, con lógicas e intereses globales, y sobre unidades grandes, que serían los únicos en presentar caracteres de un mercado semiperfecto. Casi no existen relaciones entre ambos ámbitos. Los que sí harían puente son los demás agricultores, ejidatarios o no, los rancheros, los

Gráfica 1.
Diferenciación de mercados de tierras según dos ejes principales



profesionistas, los líderes políticos, todos instalados en la región, concededores de las situaciones locales y susceptibles de interesarse hasta en pequeñas unidades. Pueden jugar el papel de mediadores entre unos y otros, y favorecer acercamientos, o por lo menos difundir mejor la información entre los dos extremos. Sin embargo, en un pasado reciente, fueron más bien los que aprovecharon para sus propios intereses la situación de mercado fragmentado y trunco, volviéndose los notables de los lugares, a veces de tipo caciquil, que lograron controlar tierras y poderes locales (ver Hoffmann, 1992, Thurner, 1989).

Este esquema permite no reducir las dinámicas del mercado de tierras a un mero enfrentamiento entre grandes y pequeños, ejidatarios y agricultores, pobres y ricos. Las relaciones son más complejas. Los extremos sí existen, pero se establecieron pasarelas, conformadas por los grupos de poder (económico y político) local.

Cuáles son las posibilidades de participación campesina en los mercados de tierras?

Estas posibilidades varían evidentemente en función del tipo de mercado existente en la región. Según el análisis propuesto arriba, y la gráfica correspondiente de tipología de mercados, vemos que los campesinos participan hasta ahora en los mercados más pequeños y locales, casi siempre en transacciones de tipo horizontal, entre actores de mismo Estatus agrario.

En algunas zonas, como en Miguel Hidalgo, la vía campesina parece consistir en seguir siendo ejido, con las limitaciones y ventajas que esto representa. El mercado de tierra no se estanca o desaparece por esto, sino que sigue lógicas sociales territorializadas, donde la sociedad local es la que guarda cierto control sobre sus recursos. Si se presiona mucho para desaparecer el ejido y volverlo propiedad privada, será la sociedad la que será

trastocada en profundidad. Como lo menciona Bartra, el asunto de la modificación al artículo 27 no reside tanto, o no solamente, en problemas de tierras, sino más bien en cómo pueden vislumbrar su futuro las sociedades campesinas, qué lugar ocupan (les dejan) en la sociedad nacional después quitarles lo que hasta entonces las justificaba y legitimaba a los ojos de la sociedad global: una tenencia heredada de la Revolución (Bartra, 1993). Este modelo de protección y resguardo del ejido no se restringe a zonas marginadas, y puede desarrollarse en productivas, como en las zonas citrícolas, bajo un patrón de organización entre productores y asociación con agricultores privados o agroindustriales.

Sin embargo, en muchos casos los ejidatarios expresan una real aspiración a disponer de sus tierras individualmente, según el esquema de la privatización de las parcelas. En la región de estudio no existe a la fecha un movimiento u organización que tenga la capacidad y legitimidad para desempeñar un papel de regulador en el mercado de tierras, como pudieron tener, de cierta manera, las instituciones ejidales y agrarias de los distintos niveles.

En todo caso, las posibilidades de participación campesina en el mercado de tierra dependen sobre todo de sus capacidades productivas y de comercialización. En este sentido, son los canales de información para tener acceso al crédito, a la asistencia técnica, a los mercados, los que serán en el futuro los condicionantes de un posible éxito y de una participación democrática en el mercado de tierras.

ANEXO:

ESTRUCTURA AGRARIA Y PRODUCCIÓN EN DOS EJIDOS, EN VERACRUZ CENTRAL*

* (A partir de una redacción de Elsa Almeida)

El ejido Miguel Hidalgo: un micro reparto en la parte cafetalera

Este ejido enclavado en la sierra baja del municipio de Tlapacoyan, en donde existe un pequeño grupo de población carente de servicios e incomunicado (una hora de camino a pie), es representativo de un desarrollo incipiente en torno a la cafeticultura.

El proceso de dotación

En 1929, después de haber trabajado durante tres años las tierras del predio Gentiles por medio de arrendamientos forzosos, 28 campesinos de los poblados de Miguel Hidalgo y Buenavista solicitaron la posesión provisional de esas tierras, propiedad de Melesia viuda de González y Victoria Bello viuda de Olazo. Para 1931, eran 136 los jefes de familia, dedicados al cultivo de maíz, frijol y café, los susceptibles de ser dotados en esa zona.

Al año siguiente, en el contexto de una política favorable al reparto agrario por parte del gobierno del estado de Veracruz, 80 campesinos de Miguel Hidalgo y Buenavista obtuvieron la posesión provisional de 560 hectáreas, que corresponden a los predios Gentiles (54 hectáreas); Paxtla (339 hectáreas); Pueblillo, Conjuntero y Limontita (83 hectáreas) y Cuantoxtla y Angostadero (84 hectáreas), tierras ubicadas de Veracruz y en Puebla.

No obstante la resolución favorable de la Comisión Agraria Mixta (CAM), ésta muestra las contradicciones del reparto agrario en esos años. Por ejemplo, el jefe de la CAM instruyó al ingeniero para que realizara el deslinde "por medio de mediciones topográficas de poca precisión para que las superficies afectadas resulten dentro de una aproximación que no de origen a serias reclamaciones de los propietarios afectados". Asimismo,

mo, la propia CAM señalaba en un informe que los campesinos de Miguel Hidalgo y Buenavista

no han tomado posesión material de los terrenos de la hacienda de Paxtla que les fueron concedidos, pues además de que ellos no desean dichos terrenos por serles de difícil acceso, los vecinos de Tilapa y demás poblados del estado de Puebla, divididos por el río Ma. de la Torre, nunca han permitido, ni permitirán que los campesinos veracruzanos, entren en posesión de tierras del estado de Puebla, circunstancia que es justificada porque en esta región existen pocas fincas afectables que probablemente serán suficientes, apenas, para las dotaciones de los pueblos del municipio de Hueytamalco.

En 1936 el reparto de tierras se formalizó con la resolución presidencial, misma que benefició a 152 campesinos, 63 de ellos dotados de inmediato y 89 con derechos a salvo, sobre 512 ha. Sin embargo, del total de hectáreas dotadas, únicamente fueron entregadas 11.7%, es decir, 60 ha del predio Gentiles ubicado en el estado de Veracruz, lo que en la práctica significó la reducción de la superficie de 8 ha propuestas por ejidatario a 0.75 ha por cada uno. De este hecho se deriva una larga lucha de los campesinos, que subsiste hasta hoy día, por la dotación completa de las tierras ejidales.

A la solicitud del deslinde total de sus tierras, los ejidatarios fueron sumando múltiples denuncias de invasiones y ventas ilegales de parcelas ejidales. Esta nueva presión sobre las tierras del ejido abrió una década de conflictos, caracterizada por la inseguridad y la violencia, que dio lugar al abandono de la tierra por una buena parte de las familias campesinas. Ante la desmovilización campesina impuesta por la violencia, no fue sino hasta fines de los años sesenta que se reorganizó la lucha por la complementación de las tierras del ejido.

A principios de la década de los setenta, recuperada la calma en la zona, se inició un periodo de inmigración de campesinos,

venidos de distintos puntos de la región, con el objeto de lograr derechos en el ejido. Los inmigrantes se presentaban ante las autoridades ejidales, comprometiéndose a dar aportaciones económicas y apoyos a la comunidad con el fin de hacer méritos y así poder adquirir una parcela. Mientras tanto, se empleaban como jornaleros en el cultivo de café, plátano y cítricos en los alrededores. En 1982, cansados de las largas burocráticas que les habían dado las autoridades agrarias y sin ninguna solución a sus demandas, los campesinos de Miguel Hidalgo, junto con los de San Isidro y Buenavista, decidieron invadir las tierras del predio Potreros. Los propietarios, justificados con el amparo de un certificado de inafectabilidad agrícola, respondieron desalojando a los invasores, justificados con el amparo de un certificado de inafectabilidad agrícola. Los campesinos recurrieron a la oficialista Confederación Nacional Campesina (CNC), que logró que la Secretaría de la Reforma Agraria (SRA) ofreciera tierras al norte del estado de Veracruz, en la región del Pánuco.

Cuatro años más tarde, parecía que la promesa de la SRA de dotación complementaria se haría efectiva. Parte de los campesinos fueron trasladados a las tierras de Guayalejo en el Pánuco; sin embargo, al llegar no encontraron ninguna dotación para ellos y regresaron al ejido indignados y desalentados por la mentira, por lo que prosiguieron con la demanda de la entrega total de su dotación. En 1990 recibieron una nueva orden de la SRA que invitaba a los campesinos a localizar un predio que tuviera entre 75 y 100 hectáreas, con el fin de cumplir con la dotación complementaria, lo que finalmente se hizo realidad en 1993, con la compra por parte del estado, y su entrega posterior al ejido, de 205 hectáreas en el municipio de Papantla, para 54 ejidatarios, incluyendo 16 hectáreas para la zona urbana (con 3.5 ha por ejidatario).

En todo el proceso intervinieron tres principales obstáculos que impidieron una verdadera dotación: la capacidad de gestión

y movilización que tuvieron los dueños de los predios afectados del estado de Puebla, que lograron fraccionar sus propiedades y burlar así el reparto; las diferencias entre las políticas agrarias de los estados de Puebla y Veracruz; y los distintos ritmos y grados de organización (muy débil en Miguel Hidalgo) de los propios grupos campesinos de ambos estados.

Las características de la producción

La cafecultura tradicional empezó a transformarse en los años setenta, con el apoyo de la paraestatal Instituto Mexicano del Café (Inmecafé) en la asesoría técnica y procuración de créditos. Algunos productores llegaron a cosechar hasta 15 quintales (un quintal equivale a 250 kilo de café cereza, aproximadamente) de café en 0.75 ha. Este periodo de repunte en la producción y la comercialización se vio sumamente disminuido en 1989, a partir del repliegue de Inmecafé, la caída del precio del grano y una helada que afectó considerablemente la cosecha en ese año y dio lugar a una crisis generalizada entre los cafecultores.

Los ejidatarios consiguen normalmente el crédito a través de Banrural, aunque en los momentos más difíciles acuden a prestamistas, que llegan a cobrar hasta 20% de interés mensual (1992). Las dificultades para pagar los adeudos con Banrural en los últimos años coincidieron con la crisis de 1989 y originaron una importante cartera vencida, cerrando así las posibilidades de crédito. En 1992, el adeudo de 33 productores del ejido fue absorbido por el Fideicomiso para la Administración y Reestructuración de la cartera vencida del Banrural, bajo el criterio de que estos productores "incurrieron en el incumplimiento por causas no imputables". De esa manera, fueron condonados los intereses normales y moratorios y 60% del capital, para liquidar el resto se fijó en un plazo de 120 días.

A pesar de la recuperación de algunos créditos y de la asesoría técnica, la falta de recursos económicos impidió la compra de insumos para el café, situación que, aunada a los hechos antes mencionados, provocó un derrumbe de la productividad y de la producción misma,

Lo que hizo que el café escaseara.

El ejido Rojo Gómez: una buena dotación en tierras y superficies en la parte citrícola

Rojo Gómez es un ejido vinculado a tres municipios: pertenece a Tlapacoyan, está registrado en Atzálan y el poblado forma parte del área periurbana de Martínez de la Torre, ciudad y cabecera municipal que viene a ser el centro de atracción de la población, tanto ejidal como vecindada, que habita en el lugar. En la parte productiva cuenta con parcelas grandes de potencial elevado, con acceso al crédito bancario tanto oficial como privado, y con productores bien integrados a los circuitos comerciales modernos.

El proceso de dotación

Desde los primeros años de la década de los sesenta, dos grupos de campesinos, uno de Piedra Pinta (cerca de Tlapacoyan) y otro de los alrededores de Martínez de la Torre y Juan Sarabia, se organizaron para solicitar tierras de los potreros de la finca La Soledad, ocupada por la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG) desde 1955, cuando le fue vendida por la viuda del expresidente Manuel Ávila Camacho.

Javier Rojo Gómez, secretario general de la CNC en ese entonces, promovió la alianza entre los dos grupos campesinos y les propuso adquirir por medio de la compraventa las tierras de La Soledad, a través de un préstamo del banco Agrícola

Regional del Papaloapan, ofreciéndoles también el capital para adquirir ganado. Posteriormente Rojo Gómez reconsideró su propuesta y planteó a los campesinos la promoción de la afectación de la finca ante las autoridades agrarias, para solicitar más tarde un financiamiento bancario para la compra de ganado.

En 1965 se constituyó un grupo con 93 solicitantes de tierra, antes jornaleros en las plantaciones cítricas, que decidió nombrarse Rojo Gómez, en reconocimiento a su dirigente. Un año más tarde obtuvieron la dotación provisional de 1 174 hectáreas sobre algunos de los potreros abandonados de la finca, 788 hectáreas en el municipio de Atzálan y 386 en Tlapacoyan, y así fundaron el poblado de Novara. Desde entonces el ejido vive una serie de problemas: división interna enfrentamientos con la SAG, que se oponía a la entrega del conjunto de las tierras afectadas por el gobierno del estado, invasión de las tierras más alejadas al núcleo de población por parte de un grupo de campesinos militantes de la Central Campesina Independiente (CCI), y la cesión forzosa de tierras (10 hectáreas) para la creación de un poblado del ejido vecino de Ixtacuaco.

En 1970, cuando se realizó el deslinde de la resolución definitiva de las tierras al ejido, la SAG bloqueó nuevamente la dotación provisional y promovió el desalojo, por medio del ejército, de los ejidatarios que empezaban a trabajar las tierras. En la resolución definitiva de dotación se destinaron 989 hectáreas de La Soledad para 47 ejidatarios, y 46 quedaron con derechos a salvo. Aunque a cada ejidatario le correspondían 20 hectáreas, por acuerdo de asamblea se decidió incluir a los considerados con derechos a salvo, y por lo tanto la superficie parcelaria fue de 10 hectáreas para cada uno.

En 1972, dos años después de que se efectuó el deslinde, los ejidatarios presentaron ante las autoridades agrarias una solicitud de ampliación del ejido, en donde argumentaron que se entregaron menos hectáreas que las proyectadas y sobre todo

que las tierras disponibles eran insuficientes para una población que había aumentado de 383 habitantes en 1966, año de la primera dotación, a 606 habitantes en 1972. Se inició así una larga lucha de trámites burocráticos en Xalapa, capital del estado y en la ciudad de México, que duraría 19 años.

En agosto de 1991 los solicitantes de la ampliación del ejido obtuvieron únicamente la mitad de la superficie total solicitada (246 hectáreas para 68 beneficiarios), ya que la otra parte fue otorgada al Movimiento de los 400 pueblos, tras el abandono de los trámites de parte de los representantes del ejido Rojo Gómez. Para evitar mayores conflictos entre los dos grupos se estableció el convenio de dividir la superficie, apoyarse mutuamente y evitar las agresiones entre los campesinos dotados.

El proceso de dotación en ampliación dio lugar a una serie de inconformidades dentro del ejido, ya que se acompañó del acaparamiento de parcelas entre los hijos y familiares de los líderes, así como de la venta ilegal de parcelas en 15 millones cada una, precio que sólo pudieron pagar personas "pudientes". En consecuencia, los beneficiados de la ampliación fueron los que gozaban de mayor poder político y económico dentro del ejido y fuera de él.

Tanto en Novara como en Rojo Gómez, grupos antes separados se unieron para combatir y denunciar el abuso de poder. Las acciones realizadas por estos excluidos abarcaron desde la denuncia pública, las gestiones de un amparo ante un juez con el fin de lograr un fallo a favor de los solicitantes de la primera ampliación, la solicitud de una tercera ampliación integrando a 193 solicitantes para la afectación de 300 hectáreas abandonadas del Inmecafé y la Productora Nacional de Semillas (Pronase), así como la solicitud de la afectación de 1 500 hectáreas, propiedad de las familias Ballesteros y Martínez. Esta movilización logró la conformación de un frente político que desarrolló una experiencia democrática no vivida anteriormente, con la

cual obtuvieron a principios de 1992 el control de la agencia municipal de Rojo Gómez.

Las características de la producción en el ejido Rojo Gómez.

Desde el momento de la dotación, cuando los ejidatarios recibieron pastizales abandonados y cubiertos de monte, se dieron a la tarea de buscar las alternativas más favorables para la explotación de la tierra. Empezaron con el cultivo de maíz, alternado con frijol. En la medida en que tuvieron seguridad en la tenencia de sus parcelas y lograron cierta acumulación, decidieron invertir e incluso arriesgarse con otros productos, para finalmente acabar especializándose en la citricultura. En esta fase intervinieron dueños de viveros, que necesitaban tierras y buscaban desarrollar las plantaciones.

Los convenios entre ejidatarios y viveristas normalmente incluían que los primeros cedían por un plazo de entre cinco y diez años una parte de su parcela para que los segundos establecieran un vivero. Al término del convenio, los viveristas dejaban a los ejidatarios una plantación de naranja o limón en crecimiento y en algunos casos ya en producción.

También alrededor de los mismos años (1965-1970), 30 ejidatarios se asociaron para solicitar un crédito para ganado de doble propósito a través del Fideicomiso Instituido en Relación con Agricultura (FIRA) y el banco privado Banamex. La sociedad solamente duró siete años, debido a un fraude que cometió uno de los socios. Finalmente, la mayoría de los pastizales fueron desplazados por cítricos, caña de azúcar, plátano, piña y maíz. Los pocos ganaderos que subsisten en el ejido operan individualmente y alimentan sus animales comprando forraje en la ciudad de Martínez de la Torre, melaza en el ingenio Independencia y cáscaras de naranja en las jugueras.

El maíz se sembraba en combinación con el cítrico sólo en tanto el último se encontraba en crecimiento. La producción de piña fue sustituida por cítricos a partir de la caída de su precio y de los pésimos canales de comercialización. La caña de azúcar, sembrada en una amplia superficie de terrenos de vega próximos a Novara, fue un cultivo que recibió apoyo financiero del ingenio y tuvo durante unos 15 años un buen precio del mercado. A partir de la década de los noventa, con la crisis azucarera, los ejidatarios han decidido "voltear la caña" para sembrar árboles de naranja y limón. Otros cítricos explotados en el ejido son el pomelo y la tangerina, pero cuentan con poca superficie en el ejido, no tienen apoyo crediticio y los productos son de mala calidad y tamaño, por lo que su comercialización es muy limitada.

Desde 1980 los créditos para la citricultura han sido constantemente renovados por el FIRA-Banamex y el Banrural. Sin embargo, la asistencia especializada se dio principalmente para el café y la caña. En los demás cultivos, especialmente en el caso de la citricultura y a pesar de su importancia, la asesoría técnica es casi nula y la producción está marcada por el empirismo. Solamente se podrían mencionar los trabajos que viene realizando la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH) en la región para el control de la plaga de la mosca de la fruta en coordinación y con financiamiento de la Asociación de Citricultores.

Los canales de comercialización en el ejido son diferentes para cada producto. En el caso de la caña, ésta es comprada en su totalidad por el ingenio Independencia. El poquisimo café que se produce es vendido a los coyotes, esto es, a comerciantes que compran en las huertas. En cuanto al ganado, los becerros son vendidos a través de intermediarios locales a ganaderos de la región para su engorda, y la leche se comercializa localmente.

En cuanto a los cítricos, existen diferentes mecanismos de comercialización. Esto depende del destino de la fruta, ya sea

el mercado nacional o la exportación, y de la capacidad de cada productor para vender directamente a la agroindustria o a través de intermediarios. El limón es de exportación y se vende a un intermediario o directamente a las empacadoras. En el primer caso, el precio varía en función del lugar en donde se vende la fruta, "en el árbol o al pie del camino" e implica generalmente un precio menor, alrededor de 20%, como ganancia para los coyotes. La segunda opción consiste en buscar el mejor precio entre las diferentes empacadoras instaladas en la región de Martínez de la Torre, que son las que regularmente establecen el precio del limón directamente y a través de sus coyotes. Algunas empacadoras ofrecen la alternativa de una cartera de clientes para el periodo en que hay un exceso de oferta (diciembre-febrero), asegurando al productor la compra de su producto todo el año a cambio de que sólo venda a esa empacadora.

El destino de la naranja es principalmente el mercado nacional. Tiene tres canales de comercialización: las jugueras, la báscula, y la venta de la huerta a los coyotes. En la juguera únicamente se vende la naranja manchada o "borrada", y por lo tanto su precio es más bajo. En la báscula, el productor vende a granel su producto, y en este caso los diferentes mayoristas ofrecen un precio y el productor escoge el que más le conviene. El tercer canal está muy extendido en el mercado de los cítricos y especialmente con la naranja, la mandarina y la tangerina, y consiste en la venta de la huerta, ya sea en floración o en fruto listo para su corte, a un sinnúmero de intermediarios que intervienen en el proceso (productor-dueño de la plantación, coyote de huerta, coyote de cosecha, calculador de cosecha y coyote de comprador o de mayorista) y que exigen evidentemente, cada uno de ellos, una comisión.

Hace algunos años, los ejidatarios se organizaron en una Asociación Rural de Interés Colectivo (ARIC) y solicitaron un crédito para comprar fertilizantes y cal. Sin embargo fracasaron al término de un año, cuando algunos de los productores no pudie-

ron liquidar su adeudo. Actualmente la compra de insumos agrícolas se realiza individualmente. Los fertilizantes son adquiridos en la tienda concesionada de Fertiver y de la ARIC Tlapacoyan, y los fungicidas, herbicidas e insecticidas en cualquier establecimiento privado especializado.

Se han planteado dos intentos más de organización entre los citricultores, que tampoco se lograron. Uno de ellos era la formación de una unión de ejidos para crear una empacadora ejidal, que tuvo tropiezos de orden político, y una cooperativa para la exportación de limón, que no fructificó por las dificultades y complicaciones propias del comercio exterior, el latoso papeleo para el registro y lo costoso de la inversión.

Bibliografía

- Baitenmann, Helga, "Lo que no procede, The reforms to article 27 and the coffee sector in Central Veracruz", Ponencia presentada en el XVIII International Congress of LASA, Latin American Studies Association, Atlanta, EUA, 10 al 12 de marzo de 1994.
- Bartra, Armando, en *La Jornada del Campo*, México, 27 de abril de 1993.
- Carter, Michael R. y Dina Mesbah, "Economic theory of land markets and its implications for the land access of rural poor", Documento de trabajo del Land Tenure Center, University of Wisconsin.
- Chamoux, Marie-Noelle, "Commune et stratégie foncière dans une région indienne du Mexique", Ponencia presentada en el Coloquio La gestion communale des ressources. Pouvoir et économie dans les micro-sociétés d'Amérique Latine et de la péninsule ibérique, Barcelona, 2 al 4 de diciembre de 1993.

Hoffmann, Odile, Tierras y territorio en Xico, Veracruz, Xalapa, México. gobierno del estado de Veracruz (col. V centenario), 1992, p. 287.

—, "La terre comme atout, enjeu et prétexte", ponencia presentada en la mesa redonda *Dynamiques régionales et pouvoir local dans le Golfe du Mexique*, París, CNRS, 13 y 14 de enero de 1994.

Mackinlay, Horacio, "La política de reparto agrario en México (1917-1990) y las reformas al artículo 27 constitucional", *Procesos rurales y urbanos en el México actual*, México, UAM-I, pp.117-167.

Pérez Castañeda, Juan Carlos, "El nuevo esquema de la propiedad rústica en México", *La Jornada del Campo*, 27 de julio de 1993.

Rendón Cano, Julio, "Propiedad, tenencia y redistribución de tierras en la legislación de América central y México", *Estudio legislativo 39*, Roma, FAO.

Strasma, John D., "The prospects for commercial land market finance mechanisms in Guatemala", Informe a USAID, Inter American Management Consulting Corporation.

Stringer, Randy, s.f., "Farmland transfers and the role of land banks in Latin America", Documento de trabajo del Land Tenure Center, University of Wisconsin.

Turner, Mark, "Hacienda dissolution, peasant struggle and land market in Ecuador's central highlands (canton Colta, Chimborazo province)", Documento de trabajo del Land Tenure Center, University of Wisconsin.

Valarezo, Galo Ramón *et al.*, "Case studies of rural land markets in Ecuador", Documento de trabajo del Land Tenure Center, University of Wisconsin / Centro Andino de Acción popular.

LAS REFORMAS A LA LEGISLACIÓN Y A LA POLÍTICA CREDITICIA RELATIVAS AL MEDIO RURAL

Horacio Mackinlay*
y Juan de la Fuente**

Introducción

El 8 de noviembre de 1991 el país amaneció con la sorpresa de que el presidente Carlos Salinas de Gortari había turnado a la Cámara de Diputados una iniciativa de reformas legislativas que proponían la supresión del reparto agrario y la modificación del estatuto jurídico de las superficies ejidales y comunales, impedía su movilidad en el mercado de tierras, y que había sido diseñado en su época con el objeto de garantizar que éstas sólo se otorgaran a los campesinos beneficiados por la reforma agraria.

La reforma agraria mexicana ciertamente quedó muy lejos de cumplir sus objetivos iniciales: ser fuente de justicia y bienestar social en el campo. A pesar de sus defectos, a nuestro juicio debidos sobre todo a la falta de voluntad política de la mayoría

* Departamento de Sociología, Área de Estudios Rurales y Urbanos, Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Iztapalapa, México.

** Departamento de Sociología Rural, Universidad Autónoma Chapingo, México.

LA SOCIEDAD RURAL MEXICANA FRENTE AL NUEVO MILENIO

Hubert C. de Grammont
Héctor Tejera Gaona
(Coordinadores generales)

VOL. III EL ACCESO A LOS RECURSOS NATURALES Y EL DESARROLLO SUSTENTABLE

Horacio Mackinlay
y Eckart Boege
(Coordinadores del volumen)

