



331.082
C361
No.31

31

Cuadernos del CES

Othón Baños Ramírez

Campesinos y petróleo en Tabasco

12

Centro de Estudios Sociológicos
EL COLEGIO DE MÉXICO

Othón Baños Ramírez

Campesinos y petróleo en Tabasco



**Centro de Estudios Sociológicos
El Colegio de México**

Cuadernos del CES, núm. 31

Primera edición, 1984

**DR © El Colegio de México
Camino al Ajusco 20
01000-México, D.F.**

Impreso y hecho en México-Printed and made in Mexico

ISBN 968-12-0284-8

Introducción

Por alguna razón, la vida campesina de Tabasco fue poco estudiada en la época en que la agricultura predominaba sobre cualquier otra actividad; pero los campesinos siguen siendo hoy la población mayoritaria de la entidad y resulta por ello de la mayor importancia intentar una aproximación a su problemática particular.¹

Hay que señalar de inmediato que, si bien en la entidad se producían petróleo y gas natural desde antes de iniciarse la explotación en gran escala, en 1973, el monto de esta producción no tenía una importancia de primer orden para la economía regional; Tabasco era una región fundamentalmente agropecuaria.² En efecto, en el año de 1968 se producían en Tabasco 28 880 barriles de crudo en promedio diario que representaban apenas el 7.4 por ciento de la producción nacional. Este nivel de producción no varió demasiado hasta 1973, año en que se empezaron a explotar los man-

¹ Ni siquiera recientemente, en que se ha escrito mucho acerca del impacto socioeconómico de la industria petrolera en la entidad, ha sido tratado este problema en forma particular. Pueden citarse, entre otros, los trabajos de Leopoldo Allub y Marco A. Michel, "Petróleo y cambio social en el sureste de México", en *Las perspectivas del petróleo mexicano*, El Colegio de México, México, 1979; René Pietri y Claudio Stern, *Petróleo, agricultura y población en el sureste de México (1960-1979)*, Mimeo, El Colegio de México, México, 1980; CEPAL, *Algunos efectos del desarrollo petrolero en la evolución económica y social del estado de Tabasco, México*, Mimeo, México, 1981.

² Hasta hace menos de una década, Tabasco era una zona fundamentalmente agrícola; comercialmente hablando predominaba la agricultura de plantaciones (Appendini y Murayama, 1972). En el año de 1970 la producción del sector primario representaba el 54.77 por ciento del producto interno bruto (PIB) de la entidad, mientras que el sector secundario sólo aportaba el 13.81 por ciento de dicho producto. A su vez, la ocupación en el sector primario constituía el 63.08 por ciento de la población económicamente activa (PEA), mientras que el sector secundario sólo absorbía el 10.17 por ciento de dicha población. Todo lo cual refleja la importancia del sector primario en el momento en que se inicia el auge petrolero.

tos gigantes del cretácico. En los años subsiguientes se fue incrementando notablemente la producción hasta que en 1979 se obtuvieron 402 898 barriles de crudo diario en promedio, que representaron el 68.2 por ciento de la producción nacional. Una participación similar alcanzó, en ese mismo año, la producción de gas natural (CEPAL, 1981). En consecuencia, es hasta el año de 1979 cuando la producción del sector petrolero constituye más del 80 por ciento del producto interno bruto de la entidad.

Para lograr estos niveles de producción en un periodo de poco más de cinco años, Pemex tuvo que realizar cuantiosas inversiones en la entidad; sobre todo en la construcción de infraestructura apropiada para esta actividad, en la instalación de maquinarias y equipos y en la creación de una estructura urbana para sus técnicos. También fue necesario movilizar un contingente de fuerza de trabajo calificada y no calificada. En fin, se requirió una gran movilización de recursos externos y locales de todo tipo.

No obstante, parece inadecuado afirmar que "luego del auge petrolero de la década de los setenta, dichos factores (los factores locales de la producción) no pueden ser considerados como elementos determinantes del proceso de cambio (social) en las zonas productoras de hidrocarburos".³ Nos parece que para poder entender la problemática social en esta región, sobre todo la problemática campesina, es necesario tomar en cuenta las condiciones sociales prevalecientes en el sector agropecuario (dominante) antes de iniciarse el auge petrolero. De lo contrario, se podría imputar al petróleo problemas sociales regionales que tienen un anclaje histórico muy distinto.

El haz de actividades petroleras, sin precedente en la historia de la entidad, dio sin duda origen al vertiginoso crecimiento de algunas ciudades y a la preponderancia de la actividad urbana en la franja petrolera,⁴ y aunque el problema del subempleo rural se vio disminuido considerablemente por este motivo, la estructura social en el agro tabasqueño no se modificó sustancialmente —la modificación de las estructuras sociales requiere de más tiempo—. En el corto plazo, la influencia social fundamental del petróleo en el campo parece haber consistido en propiciar las condiciones que permitieron redefinir la división familiar del trabajo campesino. Desde luego, esto apunta hacia el inicio de un nuevo periodo que propiciará cambios estructurales profundos en el conjunto de la economía y de la vida social de la entidad. Algunas tendencias que fueron detectadas se sintetizan a continuación.

Se sostendrá que las unidades familiares de producción campesinas recurren en forma creciente al trabajo asalariado y que este fenómeno no se debe únicamente al petróleo, sino también a las características de la

³ Leopoldo Allub y Marco A. Michel, "Industria petrolera y cambio regional en México", *Cuadernos del CIIS* 2, Centro de Investigaciones para la Integración Social, México, 1980, p. 9.

⁴ CEPAL. *Op. cit.*, p. 90 y ss.

estructura agraria local que, desde tiempo atrás, ha concentrado la producción en unas cuantas manos, propiciando el subempleo rural.

Investigamos el caso de los campesinos cacaoteros, que tienen un papel de primera importancia en la producción agrícola de la entidad,⁵ no para presentar un caso "típico", sino para plantear, dadas sus diferencias, un caso extremo que nos permite aproximarnos a la situación social de los demás productores campesinos de la entidad. Además, por el hecho de que estos campesinos se encuentran inmersos en el corazón del territorio tabasqueño, llamado "corredor petrolero", pueden reflejar con más claridad algunos efectos del petróleo sobre la agricultura local y sobre la división familiar del trabajo (véase el mapa).

Se observó que los campesinos cacaoteros no han encontrado más ventajas de trabajo en el sector petrolero; sin embargo, concurren a este mercado de trabajo para complementar los ingresos monetarios que requieren para continuar sobreviviendo como campesinos. En este proceso de creciente "proletarización" del trabajo campesino, la residencia rural ha jugado un papel importante: ha permitido que el campesino venda barata su fuerza de trabajo sin abandonar completamente la agricultura.⁶

El presente análisis comprende tres apartados. En el primer apartado se presenta una caracterización (esquemática) del desarrollo capitalista local en el presente siglo, que proporciona un panorama general e histórico, de la entidad y en especial de su estructura agraria. Enseguida, se ofrece un bosquejo histórico de la producción cacaotera en los últimos años con el fin de detectar una posible perturbación imputable al petróleo. Por último, se analiza la modalidad que asume actualmente la división interna del trabajo entre las familias cacaoteras, dentro de un ciclo agrícola. Este análisis nos permitirá acercarnos al conocimiento de la problemática social cotidiana de estos campesinos.

Una limitación metodológica de este trabajo podría provenir del tamaño de la muestra obtenida, que no es, tal vez, el más adecuado en relación con la población o universo de estudio; otra, podría surgir del carácter prácticamente sincrónico (de un ciclo agrícola) que presenta el análisis de las condiciones familiares de producción y trabajo, ya que las demás secciones abarcan un periodo más amplio de análisis. Sin embargo, este tipo de limitaciones no invalidan nuestras tesis fundamentales.

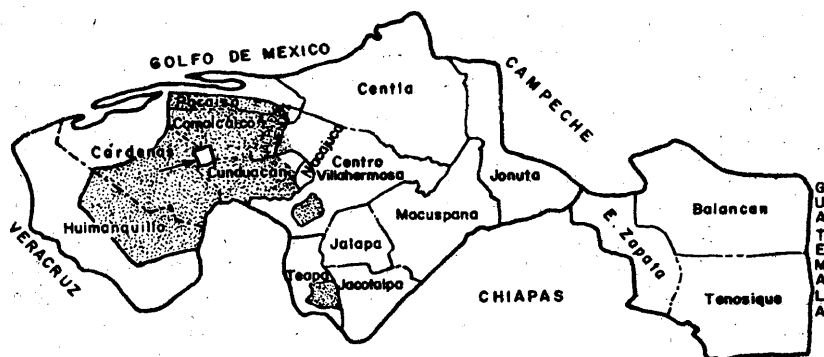
Cuando llega la hora del petróleo

El desarrollo del capitalismo en Tabasco puede dividirse en tres grandes periodos, a partir de la modalidad que asume el proceso de acumulación (1979), Confederación Nacional de Cacao, México, 1980.

⁵ Estos productores aportan el 85 por ciento de la producción nacional de cacao, de la cual se exporta alrededor del 40 por ciento. Véase *Revista CONADECA* (1979), Confederación Nacional de Cacao, México, 1980.

⁶ Este es un trabajo exploratorio, por tanto, es posible que algunas aseveraciones estén insuficientemente fundamentadas.

ZONA PRODUCTORA DE CACAO EN EL ESTADO DE
TABASCO



ZONA CACAOTERA

NOTA: a) LA FLECHA SEÑALA EL LUGAR DONDE SE LEVANTÓ LA MUESTRA

b) EL CORREDOR PETROLERO COMPRENDE LOS MUNICIPIOS DE HUIMANGUILLO, CÁRDENAS, COMALCALCO, CUNDUACÁN, PARAISO, NACAJUCA, CENTLA, Y CENTRO.

de capital. Un primer periodo abarca de 1890 a 1940, aproximadamente; y se distingue por el predominio de una economía agrícola de monoexportación sobre las demás actividades. El segundo periodo, en el cual se abandona la economía agrícola de monoexportación y surge una economía agropecuaria diversificada, con una orientación hacia el mercado nacional, comprende de 1940 hasta 1973. El tercer y último periodo es el que corre de 1973 hasta la fecha; durante este breve lapso, las inversiones petroleras, a gran escala y velocidad, han constituido un haz de actividades que dominan a todas las demás actividades productivas de la entidad.

El primer periodo (1890-1940) se caracteriza por la producción de plátano y su exportación a los Estados Unidos de América. Esto no implica ignorar la existencia de otras actividades rurales, tales como la producción doméstica de maíz, frijol, yuca, etc., así como la producción comercial a pequeña escala de otros bienes.

Durante estos años, predominaron en la entidad las "fincas" plataneiras, que eran unidades de producción prácticamente autosuficientes. En efecto, "antes de la Revolución funcionaban muchas granjas de autoabastecimiento, pero esto no borra el hecho de que cuatro quintas partes de los campesinos eran dueños sólo del 13.9 por ciento de la tierra, y los ricos latifundistas que formaban el 1.2 por ciento de la población eran dueños del 45 por ciento de dicha tierra" (Kirshner, 1976). Estas características definen claramente a la economía de "enclave" que se desarrolló en Tabasco hasta la década de los años treinta. Las unidades de producción que se apropiaban del excedente económico eran independientes entre sí. La capacidad de exportación que tenían les permitía también importar los insumos y las mercancías que consumían los propietarios y administradores, así como algunas otras mercancías que venían a complementar el cuadro de consumo necesario de la población trabajadora de esas fincas.

En esta etapa, el proceso de expansión capitalista se nutrió de las viejas estructuras sociales existentes en la entidad, pero no logró destruirlas completamente. Fue práctica común el despojo de tierras a los campesinos y éstos fueron generalmente sometidos a condiciones de servidumbre.⁷ La fuerza de trabajo campesina fue aprovechada en la medida y en la modalidad necesarias para asegurar la reproducción de las fincas plataneras. La situación en la que vivieron los campesinos tabasqueños durante las primeras décadas del presente siglo, no fue muy distinta de la que imperó en todo México durante esa misma época (Katz, 1980).

Otra característica de este capitalismo tipo "enclave" que apareció en Tabasco fue el que las comunicaciones terrestres se desarrollaran muy poco.

⁷ En un informe lacónico y oficial, el general Mújica hace alusión a dicha situación de la siguiente manera: "...se devolvieron a los indios en algunas riveras y otros lugares, las tierras de comunidad de que fueron despojados... *era un hecho pavoroso... la esclavitud de la clase indígena.*" Francisco José Mújica, *Hechos no palabras*, Tomo II, Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, México, 1919, pp. 183-184. (El subrayado es nuestro).

Los ríos Usumacinta, Grijalva y Mezcalapa, así como muchos de sus afluentes fueron aprovechados ampliamente como medios de transporte interno del plátano. Pero, además, el sistema fluvial no sólo constituyó el medio natural de transporte, sino que fue la base de un proceso de revalorización de las tierras y de asentamiento poblacional. La que se denominó "zona platanera" quedó comprendida principalmente dentro de los municipios de Teapa, Jacotalpa, El Centro, Centla, Jonuta, Cárdenas y Huimanquillo. El puerto de Frontera, cabecera municipal del municipio de Centla, se convirtió en el punto natural de salida de la producción platanera. Los terrenos que se encontraban a la ribera de estos ríos adquirieron un valor muy alto frente a los del resto de la entidad y alrededor de la producción del plátano tendió a gravitar un mercado de mano de obra que atrajo a un contingente importante de trabajadores.⁸

Durante la época en que predominó la economía de exportación, el campesino tabasqueño —en tanto productor rural "libre" de cultivar lo que mejor le conviniera— se vio excluido de la producción de plátano. La principal limitación que lo excluía de este cultivo era que carecía de recursos económicos para comprar vástagos y para cubrir los gastos de desmonte y de otras actividades, necesarios para la creación de una plantación platanera. Tampoco tenía capacitación técnica para llevar adelante este cultivo (en cierto modo para él desconocido), toda vez que esta especie comercial fue traída *ex profeso* de Guinea en el año de 1888 (SARH, 1976).

En la década de los años veinte, cuando mayor auge tuvo esta actividad, algunos productores contrataron campesinos como mano de obra de las fincas, a cambio de un determinado salario, que pagaban presionados por los gobiernos emanados de la Revolución, a quienes no quedaba más que pugnar, aunque fuera tibiamente, por que los finqueros mejoraran las condiciones laborales de sus trabajadores. Aun así, muy pocas fincas llegaron a pagar con dinero a estos campesinos; por lo general les pagaban con mercancías y/o por medio de concesiones de terrenos para milpa, dentro de los vastos terrenos de la misma finca.

Obviamente, el excedente que generó la monoexportación de plátano se concentró en unas cuantas manos. Al mismo tiempo, esta concentración bloqueó la aparición de bases sociales para un desarrollo económico que permitiera disminuir la dependencia del mercado exterior; canceló la posibilidad de lo que podríamos denominar la formación de un mercado interno. Por este motivo, la quiebra de la economía de exportación, que resultó de la crisis internacional de 1929-1933, significó también la crisis total de la economía de la entidad.

La crisis internacional de 1929-1933 afectó considerablemente a este tipo de economía de "enclave", que se desarrollaba en todo el continente americano. A la economía tabasqueña de exportación, la crisis la afectó

⁸ Véase Carlos Martínez Asaad, *El laboratorio de la Revolución: El Tabasco Garridista*, Siglo XXI Editores, México, 1979.

letalmente, sobre todo porque los precios de exportación del plátano tabasqueño en el mercado norteamericano nunca recuperaron el nivel que tenían antes de la crisis del 29. Algunos autores piensan que ello se debió a la política nacionalista y antimperialista que emprendió el gobierno mexicano a partir de 1934 (Kepner y Southill, 1961). Otros consideran que la economía platanera no se recuperó porque, en el periodo de crisis internacional de los mercados, el plátano de Tabasco fue invadido por una plaga llamada "el chamusco" la cual fue controlada hasta fines de los años treinta (SARH, 1976). Nosotros creemos que ambos fenómenos, no excluyentes, pudieron haber contribuido simultáneamente a liquidar por completo esta economía de exportación.

En efecto, la baja —y a veces nula— rentabilidad de las fincas plataneas propició que las áreas cultivadas de plátano se fueran reduciendo para ser ocupadas por milpas y otros cultivos que servían al consumo popular. La prolongada crisis en la exportación de plátano tabasqueño obligó a la oligarquía local a sacar su fortuna de la entidad o bien a abandonar el cultivo del plátano para dedicarse a la ganadería y a otros cultivos comerciales, como la copra y el cacao.

El gobierno local enfrentó mediante una reforma agraria los problemas rurales que se derivaron de la crisis. En el periodo de 1939-1940, "fueron distribuidas alrededor de 400 mil hectáreas entre algo más de 23 mil familias." (SARH, 1976). Este ha sido el reparto agrario más importante que registra el agro tabasqueño y marca el abandono definitivo de la economía de exportación de plátano.

Lo que puede considerarse como segundo periodo del desarrollo capitalista de Tabasco en el presente siglo es el periodo que va de 1940 a 1973. Este periodo se caracteriza, básicamente, por el hecho de que la acumulación de capital se orientó "hacia adentro" y porque surgió la acción del estado como promotor del desarrollo regional. A su vez, la base del crecimiento económico de la entidad continuó siendo la actividad del campo; pero se dio una cierta diversificación agrícola y un vigoroso crecimiento de la producción ganadera.

La reforma agraria en Tabasco, durante el periodo de 1939-1940, aminoró de alguna manera los problemas del agro tabasqueño. Fundamentalmente permitió la diversificación de cultivos y mercados; contribuyó al proceso de transición de la monoproducción hacia la economía agrícola diversificada.

Algunos campesinos recién dotados de tierra dejaron poco a poco el cultivo del plátano, ya en franca decadencia, para destinar esas tierras a los cultivos tradicionales de consumo doméstico, como el maíz, el frijol, el arroz, la yuca, el camote, etc., (Aguila Figueroa, 1947). Las áreas con otros cultivos fueron aumentando mientras que las de plátano disminuyeron: de 13 99 hectáreas cultivadas de plátano en el año de 1940, solamente quedaban 4 954 hectáreas cultivadas en 1959.

A consecuencia de este fenómeno, durante un periodo de aproximada-

mente 20 años, que va de 1940 a 1960, se dio una especie de *impasse* económico en la entidad. En 1940 cayó prácticamente la producción comercial en Tabasco y no fue sino hasta 1960 cuando apareció un cuadro productivo vigoroso, con el cacao y la copra al frente, por el lado agrícola y la ganadería bovina por el lado pecuario. Este proceso de transición fue lento si se compara con el ritmo de crecimiento de la economía del país, que en esos momentos emprendía la segunda etapa del llamado periodo de industrialización por sustitución de importaciones. La comunicación terrestre fue uno de los principales obstáculos que hubo que vencer para integrar a la producción agropecuaria tabasqueña, de manera más dinámica, dentro del mercado nacional.

Por otro lado, durante este subperiodo de *impasse*, las comunidades campesinas, que nunca perdieron completamente su autosuficiencia, se convirtieron en centros de intercambio mercantil campesino, aunque de escasa importancia. La población tabasqueña dispersa en el campo⁹ dependía en gran medida de su propia producción inmediata. En pocas palabras, el periodo de *impasse* significó también un periodo de "campesinización" para la producción rural.

El segundo subperiodo que hemos distinguido se inicia en 1960. A partir de esa fecha la ganadería se muestra más dinámica que el conjunto de las actividades agrícolas (que también crecían, principalmente el cacao y la copra), lo cual significó un nuevo estímulo a la mercantilización de la producción. Se observa en ese año una participación de la ganadería de un 32 por ciento en la producción agropecuaria de la entidad, y en 1970 dicha participación aumentó 42 por ciento del total (véase el cuadro 1). Esta "ganaderización" de la producción agropecuaria poco ha afectado a las áreas de cultivos de plantación, en cambio ha ido reduciendo las áreas antes cultivadas de maíz, frijol, yuca, etc. Tampoco ha modificado (en base al censo de población de 1970) la estructura de la población económicamente activa concentrada básicamente en las actividades del sector primario (véase el cuadro 2).

A partir de los años sesenta, el campo tabasqueño adquirió un renovado brío capitalista que tendió a involucrar al campesinado en las operaciones mercantiles. La expansión de la ganadería y de los cultivos comerciales, así como los problemas derivados del alto porcentaje de crecimiento demográfico, empujaron hacia el mercado a la economía campesina. Estos factores, con un espacio y tiempo propios, evolucionaron concatenadamente

⁹ En el año de 1940 la población tabasqueña estaba repartida en once ciudades, diez villas, 52 pueblos, cuatro congregaciones, 301 haciendas, 1 115 fincas, 307 ejidos, 17 906 ranchos, 306 rancherías, once unidades industriales y 106 lugares no clasificados. En el año de 1950 la población rural representaba el 78.1 por ciento de la población total, en el año de 1960 el 73.3 por ciento y en el año de 1970 el 61.5 por ciento, cuando la media nacional era de 41.3 por ciento. (Censos Generales de Población, 1940, 1950, 1960 y 1970).

CUADRO 1

Valor de la producción agropecuaria en Tabasco 1960/1968

(Miles de pesos corrientes)

Años	Agrícola	%	Ganadera	%	Total
1960	203 695	68.2	94 962	31.8	298 657
1961	338 872	69.5	148 571	30.5	487 443
1962	343 156	67.0	169 106	33.0	512 262
1963	331 292	60.7	214 490	39.3	545 782
1967	335 972	58.3	239 705	41.7	575 677
1968	387 532	57.8	282 226	42.2	669 758

Fuente: Agencia General de Agricultura, SAG, Villahermosa, Tabasco, citado por René Barbosa Ramírez, *La ganadería privada y ejidal: el caso de Tabasco*, CIIA, México, 1974.

hasta conformar, poco a poco, un cuadro de subempleo rural que era ya palpable a principios de la década del setenta.

En 1940, el estado centralista (la federación) hizo su aparición en el campo tabasqueño con una filosofía desarrollista. En un principio, el estado se dio a la tarea de fomentar las comunicaciones terrestres y de proveer a las comunidades más pobladas de los servicios públicos más apremiantes, como electricidad, agua potable, escuelas primarias y servicios de salud (Falcón, 1965). Las comunicaciones terrestres sólo empezaron a consolidarse a partir de 1950, cuando se concluyó el tramo de los ferrocarriles nacionales que tocó algunos municipios de la entidad: Teapa, Jacotalpa y Tenosique. Más tarde, en el año de 1960, se inauguró el tramo Coatzacoalcos-Villahermosa de la Carretera Costera del Golfo. Como ya se dijo, gracias a esto adquirió un gran impulso la producción agropecuaria local para los mercados extraregionales.

El papel de promotor e inversionista directo del estado en el campo tabasqueño tuvo sus primeros antecedentes en el año de 1951, cuando se creó la "Comisión del Grijalba". Pocos años después, esta comisión se transformó en el "Plan Limón", cuyo objetivo específico fue distribuir tierra a los campesinos que carecían de ella y proporcionar vivienda, maquinaria, capital de avío, crédito y sistemas de mercado dentro de una organización adecuada.

El Plan Limón comprendía una superficie de 52 283 hectáreas, localizadas en la parte noroeste de La Chontalpa, de las cuales se aprovecharían 41 670 hectáreas antes pantanosas o no aptas para la agricultura y el número de familias que con ello se beneficiarían sería de 3 300, aproximadamente.

CUADRO 2

Población económicamente activa en Tabasco, 1950/1970
(Distribución porcentual por ramas de actividad)

<i>Actividad</i>	<i>1950</i>		<i>1960</i>		<i>1970</i>	
	<i>Tabasco</i>	<i>País</i>	<i>Tabasco</i>	<i>País</i>	<i>Tabasco</i>	<i>País</i>
Sector primario	78.26	61.0	71.00	54.2	63.08	39.4
Extractivas	0.47	1.30	1.53	1.2	3.83	1.4
Transformación	5.36	12.30	6.48	13.8	6.34	16.7
Construcción	1.65	2.90	2.95	3.5	3.72	4.4
Electricidad y gas	0.13	0.40	0.21	0.3	0.27	0.4
Comercio y transporte	4.80	8.70	6.93	12.7	7.10	12.1
Comunicaciones y servicios	9.23	13.40	10.90	13.9	15.64	25.6
<i>Total</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>	<i>99.6</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>

Fuente: VII, VIII, IX Censos generales de población. Citado por J. José Chablé: "Un análisis regional ortodoxo de Tabasco", *Dualismo* núm. 5, Universidad Veracruzana, Xalapa.

En el año de 1965, el gobierno federal acordó ampliar este programa, por lo que el "Plan" también tomó otro nombre: "El Plan Chontalpa". Este "nuevo" plan inició su primera etapa en el año de 1965. Debía recuperar 140 mil hectáreas para la actividad agropecuaria y beneficiar a 10 mil familias, aproximadamente. El costo total de esta primera etapa que debía concluir en 1976, ascendió a 1 638 millones de pesos (a precios de 1966). El costo de este plan fue altísimo y llegó a ser el proyecto más ambicioso a cargo del estado mexicano en esos años (Barkin, 1978).

Al concluir esta primera etapa, el "Plan" había logrado resultados muy pobres con respecto a lo que de él se esperaba; había fracasado no solamente en términos de la rentabilidad de las inversiones realizadas, sino también con relación al mejoramiento esperado en los niveles de vida de la población campesina involucrada en dicho plan (Fernández y Tarrío, 1977). El Plan Chontalpa, de hecho, sólo significó un paliativo al problema del subempleo en esa región tabasqueña, tan densamente poblada.

La intervención del estado en el campo como promotor del desarrollo agropecuario no fue casual; ciertamente, fue parte de una política de desarrollo nacional que, por un lado, buscaba llevar adelante un programa de restablecimiento del ejido y de regularización de la tenencia de la tierra, para así tener un mayor control en el campo, y por otro lado, quería aumentar la producción agropecuaria para satisfacer la demanda en los centros urbanos que crecían a la par de la industrialización del país.

Esta incorporación de la "periferia",¹⁰ durante el periodo, se caracteriza por el fortalecimiento de los terratenientes; éstos se afirman de nuevo como la clase históricamente dominante de la entidad, ya que la industria y el comercio apenas adquieren alguna importancia.

En el año de 1970, el campo tabasqueño presentaba la siguiente estructura: el 2.8 por ciento de los predios agrícolas —los llamados predios multifamiliares— participaban con casi el 30 por ciento del valor de la producción del sector, mientras que el 63 por ciento de los predios pequeños —llamados de infrasubsistencia y subfamiliares— aportaban solamente el nueve por ciento del valor de dicha producción (Allub y Michel, 1980). Como se ve, persiste una gran concentración de la producción en unas cuantas manos.

El tercer periodo de desarrollo capitalista en Tabasco es el que se vive de 1973 a la fecha. Se caracteriza por lo que podríamos llamar "petrolización" de la economía de la entidad. Esta petrolización se refleja en el hecho de que, en el año de 1980, más el 80 por ciento del producto interno bruto de la entidad lo genera el petróleo y en que la actividad petrolera

¹⁰ Pearse dice que la unificación de los mercados nacionales que se observó en los últimos años en América Latina, desde la perspectiva de la periferia, esta expansión se puede considerar como de incorporación. El mercado al mismo tiempo que se expande incorpora la periferia, es decir, la periferia es refuncionalizada por este proceso. Andrew Pearse, *The Latin American Peasant*, Ed., Frank Cass, Londres, 1975.

—incluyendo a las actividades que se relacionan con ella directa e indirectamente— predomina como fuente generadora de empleos.

La importancia del petróleo en Tabasco, en cuanto fuerza principal que acelera y dirige el proceso de cambio social, puede entenderse a partir de los siguientes datos: en el año de 1973 la inversión pública federal fue de 588.4 millones de pesos, misma que en 1979 se elevó a 17 302.7 millones de pesos (corrientes). De esta inversión, poco más del 70 por ciento correspondió a la industria petrolera. Por su parte, PEMEX derramó en Tabasco 10 961 millones de pesos, en el año de 1976, y en 1979 este derrame se multiplicó, ascendiendo a 69 674 millones de pesos (también corrientes).

A finales de 1979 se producían en Tabasco más de 400 mil barriles de crudo y 20 mil millones de metros cúbicos de gas natural, en promedio diario, que representaban el 69 y el 65 por ciento, respectivamente, de dicha producción a nivel nacional. Los más de 400 nuevos pozos que entraron en producción en este periodo requirieron una gran infraestructura y un contingente importante de fuerza de trabajo.

Así, el petróleo aumentó considerablemente la necesidad de transporte, de servicios de todo tipo y de vivienda urbana, entre otras, y propició un proceso acelerado de urbanización en algunas ciudades de la entidad —como es el caso de Villahermosa, Cárdenas, Cunduacán y Comalcalco—, estimulado principalmente por la corriente migratoria de técnicos y profesionistas petroleros y de la construcción, que provenían de otras entidades del país. Por todo ello, el crecimiento económico de los sectores locales en la última década se concentró en el comercio y en los servicios (CEPAL, 1981).

Esta expansión petrolera ha requerido de la fuerza de trabajo campesina y, por su parte, el campesino se ha visto obligado a vender su fuerza de trabajo por un salario, debido a que su precaria situación económica se ha deteriorado más que en cualquier otro periodo, ya que los precios de los bienes de consumo básico han crecido más que en cualquier otra entidad del país. A esto hay que agregar, por otro lado, los cambios en los patrones tradicionales de consumo de estos campesinos bajo la influencia de los medios de comunicación, que los han estimulado a adoptar determinados patrones de consumo suntuario.

Sin embargo, esta concurrencia al mercado de trabajo no ha significado la emigración campesina del campo a la ciudad, ni tampoco el abandono sensible de la agricultura campesina de por sí reducida. O sea, ha acarreado la proletarianización del trabajo campesino pero no la proletarianización campesina.¹¹

11 Se hace aquí referencia a la proletarianización del tiempo trabajado, para diferenciar con claridad esta situación de aquella en la que dicha proletarianización se vincula al trabajador como tal, abarcando así al conjunto de las actividades realizadas. Trataremos de mostrar más adelante que la venta temporal de su fuerza de trabajo a empresas capitalistas no significa necesariamente que quienes realizan esta venta puedan, ser considerados, estrictamente, proletarios.

Muy pocos campesinos pueden abandonar el campo, sencillamente porque no están dadas las condiciones para ello. Esto es, el campesino que recibe un salario mínimo no puede pagar la renta de una casa en la ciudad que, por más modesta que sea, está por encima de los salarios mínimos. Tampoco puede dejar de ayudarse con la crianza de animales domésticos y con el cultivo de su propia parcela, ya que estos ingresos por conceptos diversos son los que le permiten sobrevivir. Bajo diferentes modalidades, la tierra, la parcela familiar campesina, sigue siendo la base sobre la cual se configura un conjunto de relaciones sociales que permiten al campesino mantener su existencia social; la proletarianización campesina en el sentido riguroso de la palabra es limitada. Desafortunadamente no se tienen los datos adecuados para abundar sobre este particular.

Pero téngase en cuenta lo siguiente: la "hora del petróleo" ha tomado por sorpresa a la mayor parte de la población trabajadora tabasqueña: los campesinos; ellos no han tenido oportunidad de recibir capacitación técnica para cubrir las demandas de fuerza de trabajo calificada que generan los trabajos de Pemex en la entidad. Por este motivo, sólo constituyen una enorme reserva de fuerza de trabajo simple; además, sólo son contratados en forma temporal, por un salario mínimo y sin la mayoría de las prestaciones sociales a que tienen derecho. La mayor parte de los campesinos sólo encuentran empleo en las compañías constructoras, las que constituyen un mercado de trabajo importante que gravita alrededor de la industria petrolera. Están completamente excluidos de la posibilidad de conseguir un empleo eventual (un empleo definitivo es impensable) en Pemex —donde recibirían un salario más alto—, debido a que las plazas para trabajadores no calificados son escasas, pero fundamentalmente porque no suelen tener dinero para pagar por un contrato eventual de esta paraestatal que, ilícitamente, venden los dirigentes sindicales de la misma.

Se entiende pues que los campesinos, que en su mayoría reciben el salario mínimo, no puedan abandonar su *modus vivendi* campesino y que, por el contrario, se aferren a él, para lo cual hacen algunos arreglos en la división familiar del trabajo.

El problema propiamente campesino en el agro tabasqueño sigue teniendo como punto nodal una estructura agraria históricamente desigual. En efecto, en el año de 1976, según la SARH, en Tabasco habían 53 086 productores en el campo, de los cuales 45 103 (el 85 por ciento) eran campesinos: 17 578 pequeños propietarios y 27 525 ejidatarios; 4 263 (el ocho por ciento) eran productores transicionales: 3 366 pequeños propietarios y 897 ejidatarios; y 3 720 (el siete por ciento) eran productores capitalistas o empresarios: 993 empresarios agrícolas y 2 727 empresarios ganaderos (véase el cuadro 3).

Ese mismo año, continúa la SARH, los productores empresarios agrícolas —el 1.9 por ciento del total— aportaron el 26.3 por ciento del valor de la producción agropecuaria y el otro 5.1 por ciento de los productores —o sea, los empresarios pecuarios— aportaron el 36.7 por ciento de dicha

CUADRO 3

Tipo y número de productores agropecuarios en Tabasco, 1976

Tipo de productor	Pequeño propietario				Ejidatario				Total	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
<i>Campesinos*</i>										
Infrasubsistencia ¹	8 022	45.6			4 296	15.6				
Subsistencia ²	3 454	19.6			7 569	27.6				
Reproducción simple ³	1 566	9.0			5 982	21.6				
Excedentarios ⁴	4 536	25.8			9 678	35.2				
<i>Subtotal</i>		100.0	17 578	73.0		100.0	27 525	95.0	45 103	85.0
<i>Transicionales⁵</i>			3 366	14.0			897	3.0	4 263	8.0
<i>Empresarios*</i>										
Agrícolas ⁶										
Pequeños	538	60.0			57	61				
Medianos	222	25.0			21	23				
Grandes	140	15.0			15	16				
<i>Subtotal</i>		100.0	900	3.7		100.0	93	0.4	993	1.9
Pecuarios ⁷										
Pequeños	644	28.0			339	73.0				
Medianos	1 126	50.0			120	26.0				
Grandes	492	22.0			6	1.0				
<i>Subtotal</i>		100.0	2 262	9.3			465	1.6	2 727	5.1
<i>Total</i>			24 106	100.0			28 980	100.0	53 086	100.0

- * La contratación o no contratación de mano de obra extrafamiliar se adoptó como la variable fundamental que define a la categoría de productores.
- 1 Son aquellas unidades campesinas cuyos recursos fueron inferiores a los requeridos para generar un producto de valor equivalente a las necesidades de consumo básico.
- 2 Son aquellas unidades campesinas sin recursos suficientes para generar un fondo de reposición de los medios de producción.
- 3 Son aquellas unidades campesinas que tenían recursos potenciales para generar dicho fondo.
- 4 Son aquellas unidades campesinas cuyos recursos superaban los necesarios para el consumo familiar y la reposición de los medios de producción.
- 5 Aquellas unidades de producción que contratan entre 25 y 500 jornadas asalariadas al año.
- 6 Aquellas unidades de producción que contratan más de 500 jornadas asalariadas al año. Los demás cortes dentro de esta categoría son relativamente arbitrarios e intervienen otras variables.

Fuente: SARH, Informe plan estatal de desarrollo, 1976.

producción agropecuaria en la entidad. En otras palabras: el siete por ciento de los productores aportó el 63 por ciento del valor total de la producción de este sector, mientras que el restante 93 por ciento de dichos productores aportó solamente el 37 por ciento del valor de la mencionada producción.

Estas cifras, muy parecidas a las que da Kirshner para principios de siglo, revelan que el problema campesino tabasqueño —el subempleo y la baja productividad de los minifundios— está asentado sobre la desigual estructura económica y social que ha imperado en el sector desde muchos años atrás. En su conjunto, los campesinos no tienen (y ahora menos que antes) la posibilidad de alcanzar un mínimo de subsistencia con la producción de sus parcelas. Así lo revela el hecho de que a más del 90 por ciento de la población del campo sólo le corresponda una tercera parte del valor de la producción agropecuaria. Estas condiciones de producción, que siguen prevaleciendo en el campo tabasqueño, son la base que ha permitido la dominación histórica de los terratenientes y son también las condiciones que, por una parte, lanzan al campesino al mercado de trabajo y, por otra, lo mantienen en el campo. De ninguna manera el crecimiento de la industria petrolera ha entrado en contradicción con las condiciones de producción en el campo; por el contrario, ha constituido un paliativo al problema del subempleo rural. La preponderancia económica del petróleo no ha vulnerado el poder de los terratenientes en la entidad. Por esta razón el campesino se encuentra entre dos aguas; pero ninguna de las dos mejora sus perspectivas.

El cultivo del cacao en Tabasco

Con el fin de profundizar un poco más en la problemática social actual del campesino tabasqueño, vamos a analizar el caso particular de los cacaoteros. Estos campesinos se diferencian de los campesinos maiceros no sólo porque están ubicados en su conjunto dentro de la franja petrolera, mientras los maiceros se encuentran en su mayoría fuera de esta zona, sino también por las características del proceso de trabajo y las condiciones de mercado. Estas características económicas particulares necesariamente propician estrategias diferentes de sobrevivencia entre uno y otro campesino de la misma entidad. Por supuesto, cacaoteros y maiceros no son los únicos productores campesinos, sino los casos extremos.

El cultivo del cacao en Tabasco data de la época precolombina. Se piensa incluso que el cacao es originario precisamente de esta región. Sin embargo, a principios del presente siglo la producción comercial de cacao en la entidad era muy escasa; prácticamente se encontraba a nivel de una producción silvestre. Las plantaciones estaban tan descuidadas que estuvieron a punto de ser exterminadas por las plagas (Secretaría de Economía Nacional, 1936).

En el año de 1925, cuando la economía de la entidad descansaba principalmente en la exportación de plátano roatán, se obtuvo una producción de 1 103.5 toneladas de cacao en una superficie de 5 858 hectáreas, lo cual significó una producción media por hectárea de 188 kilos. El momento crítico del cacao en Tabasco fue el año de 1933 cuando la producción cayó a 295.2 toneladas anuales, pero, a partir de ese año, la producción comenzó a mostrar una tendencia ascendente (véase el cuadro 4).

CUADRO 4
Producción de cacao en Tabasco 1925/1979

Año	Hectáreas en producción	Rendimiento (kilos por hectárea)	Producción (toneladas)	Precio rural por kiló
1925 ^a	5 868	188	1 103.5	1.70
1933	3 870	76	295.2	1.20
1950 ^b	13 199	281	3 702.0	4.20
1959	33 275	328	10 930.0	5.81
1969	33 181	399	13 272.3	6.00*
1973 ^c	40 000	538	21 500.0	9.00*
1977	42 000	471	19 180.0	20.00*
1979 ^d	42 000	720	30 280.0	50.00*

* Anticipo.

Fuente: ^a Secretaría de Economía Nacional, *Cacao*, 1938.

^b *Censos agrícola y pecuario*, 1950.

^c SARH, *Informe Anual Agropecuario*, 1973.

^d CONADECA, *Indicadores económicos del cacao*, 1979.

Parecería que la crisis comercial del monocultivo del plátano, que se dio en la entidad a consecuencia de la crisis internacional de 1929-1933, influyó para que los tabasqueños volvieran los ojos a la siembra y cuidado del cacao. Esto parece estar corroborado por los siguientes datos: en 1934 la superficie cultivada de plátano era de 19 203 hectáreas, mientras que la de cacao (en 1940) era de 8 755 hectáreas. Dos décadas después, en 1959, la superficie cultivada de plátano había disminuido a 4 954 hectáreas, en cambio, la superficie cultivada de cacao había aumentado a 33 275 hectáreas.

En la década de 1950 a 1959 el área cultivada de cacao experimentó un aumento espectacular: casi se triplicó. Principalmente porque en esa década se consolidaron las comunicaciones terrestres con el resto del país; además, la política de industrialización del país había permitido que la industria chocolatera y confitera cobrara un ritmo de expansión acelerado.

En la siguiente década, aunque las áreas cultivadas no aumentaron al mismo ritmo que antes, la producción continuó en ascenso, principalmente porque la productividad media por hectárea siguió incrementándose (véase el cuadro 4).

Desde principios de la década del sesenta, el cacao es el cultivo comercial de mayor importancia para Tabasco. En el año de 1977, el área cultivada de cacao ascendió a 42 mil hectáreas aproximadamente, que representaban el 20.7 por ciento de las tierras cultivadas de la entidad; a su vez el valor de esta producción representaba el 49 por ciento del valor de la producción agrícola. Contrariamente, el maíz, con más hectáreas cultivadas, aportaba una menor cantidad al valor de dicha producción agrícola en ese año. Esto es, el maíz ocupaba 72 958 hectáreas, que representaban el 36 por ciento de las tierras cultivadas, pero sólo aportaba el 15.9 por ciento del valor de la producción agrícola (véase el cuadro 5).

La gran importancia comercial del cacao lo coloca dentro de las principales fuentes del erario estatal en materia agropecuaria. En el año de 1978, por ejemplo, el productor cacaotero pagó la cantidad de \$3.20 por concepto de impuesto por kilogramo comercializado (el 6 por ciento del precio de garantía), a través de las asociaciones locales de productores de cacao. Esto significa que los cacaoteros entregaron al fisco más de 84 millones de pesos en el año de 1978, mientras otros productores, como los maiceros, han estado exentos de todo tipo de impuestos.

No se conoce con exactitud el número de productores cacaoteros de la entidad. La Unión Nacional de Productores de Cacao (UNPC) estima que existen alrededor de 14 mil cacaoteros, entre pequeños propietarios y ejidatarios (*Boletín Informativo UNPC*, núm. 4). Pero se piensa que esta cifra está inflada; sobre todo porque podría estar incluyendo a muchos productores que tienen a lo sumo media hectárea cultivada en el patio de su casa.

Como ya se ha explicado, en la década de los cuarenta el cacao comenzó a cobrar importancia en la economía tabasqueña, como resultado de la búsqueda de una alternativa al cultivo del plátano en decadencia y por el impulso a la industrialización y a las exportaciones de este grano, que venía promoviendo el gobierno federal.

En este proceso de expansión del cultivo, la comercialización tuvo que aparecer como una actividad fundamental. Las comunicaciones terrestres hacia la capital del país, que se iniciaron por medio del ferrocarril, hicieron aumentar el intermediarismo local y regional. Aparecieron dos o tres acaparadores regionales, que colocaban al cacao en los mercados nacional e internacional, y muchísimos intermediarios locales que sacaban el cacao de las zonas más remotas a cambio de castigar considerablemente los precios rurales del grano. Aparte de esto, los mismos productores, con tal de vender rápidamente su producción, la ofrecían más barata que otros compañeros.

Ante estos problemas y queriendo el gobierno controlar esta situación

CUADRO 5
Producción agrícola en Tabasco (1973 y 1977)

Producto	Hectáreas cultivadas				Volumen				Valor (miles de pesos)			
	1973	%	1977	%	1973	%	1977	%	1973	%	1977	%
Cacao	40 000	23.6	42 000	19.2	21 500	1.7	19 810	1.3	193 500	29.2	693 350	47.2
Plátano	7 700	4.5	8 500	3.9	100 000	8.1	179 996	11.5	55 000	8.3	152 997	10.4
Copra	—	—	30 000	13.7	27 270	2.2	6 000	0.4	122 715	18.5	15 000	1.0
Maíz	64 791	38.2	72 958	33.3	64 342	5.2	69 784	4.5	82 309	12.4	223 670	15.2
Caña de azúcar	13 924	8.2	22 074	10.1	1 008 230	82.0	1 266 441	81.3	80 658	12.2	265 953	18.1
Arroz	6 890	4.0	6 857	3.1	8 612	0.7	11 198	0.7	15 846	2.4	34 714	2.4
Frijol	4 878	2.9	5 200	2.4	4 183	0.3	5 096	0.3	12 549	1.9	24 206	1.6
Otros	31 373	18.5	31 373	14.3	—	—	—	—	99 807	15.1	59 801	4.1
Total	169 556	99.9	218 962	100.0	1 234 137	100.2	1 558 325	100.1	662 384	100.0	1 469 691	100.0

Nota: El cálculo de los porcentajes para el volumen y valor no incluye otros cultivos, al no haber información para el caso del volumen. Se pensó conseguir la serie anual completa de 1970 a 1980, pero no fue posible. De todos modos la información de estos dos años refleja la situación de la agricultura tabasqueña antes y en plena expansión petrolera.

Fuente: SARH, *Informe Anual Agropecuario*, 1973 y 1977.

y a los productores de cacao, pero sobre todo —se dice— para fomentar la exportación del cacao, el gobernador de Tabasco, con la colaboración del de Chiapas, decidió crear la Unión Nacional de Productores de Cacao y unificar, a través de ella, a los productores de la región. “Las políticas de los agricultores quedaron cumplidas satisfactoriamente como lo expresamos en nuestro informe (anterior)”, decía Carlos A. Madrazo en su cuarto informe de gobierno y añadía: “...es indispensable exportar (con ventajas) nueve millones de kilogramos que se venden al extranjero a precios ruinosos.” Hoy día nadie puede negar la importancia de esta institución corporativa en la comercialización y expansión del cacao en Tabasco por lo cual vale la pena conocer las características y las implicaciones sociales de la misma.

La Unión Nacional de Productores de Cacao (UNPC), creada en 1961, tiene la responsabilidad de comercializar el cacao de la región al mejor precio posible. Originalmente la UNPC agrupaba a los productores de Tabasco y Chiapas: contaba con 37 asociaciones locales de productores, de las cuales, 20 correspondían a Tabasco y 17 correspondían al estado de Chiapas.

Su constitución fue promovida y apoyada fuertemente por el estado. Para fortalecerla se decretaron sendas leyes fiscales locales y federales que obligaban a pagar impuestos muy altos a aquellos productores que no vendieran su producción a las asociaciones locales de productores. En Tabasco, por ejemplo, se estableció un impuesto de \$4.40 por kilo —siempre en el año de 1961—, pero se concedía una exención de impuestos de \$3.70 por kilogramo comercializado a través de la UNPC. También existía un impuesto federal de \$7.00, cuya exención de pago total se obtenía a condición de que la comercialización la hiciera dicha Unión.

El propósito de estas leyes era el de acabar con el intermediarismo y el de fortalecer a la UNPC, que nacía para buscar ventajas a los propios productores. Desde su fundación, la UNPC buscó vender y comprar a un precio único en la región. En teoría debe ser una institución intermediaria —monopólica— que busque proteger de muchas maneras los intereses de los productores cacaoteros. Esos planteamientos justifican el que el sostenimiento administrativo, la infraestructura, los equipos, y demás elementos necesarios para llevar a cabo los propósitos de la Unión, corran por cuenta del productor. De esta manera al precio de garantía del kilo de cacao en grano se le hace un descuento de gastos que está formado por una larga lista de gravámenes (véase el cuadro 6).

A principios de la década del setenta, fuertes problemas giraban en torno a la UNPC, por lo que en 1973, por decreto presidencial, apareció la Confederación Nacional de Cacao (CONADECA), cuyo propósito sería el de sustituir a la UNPC.

La CONADECA dependía —y sigue dependiendo— de la Secretaría de Industria y Comercio. Se deseaba que fuera una especie de fideicomiso del cacao; pero a ese decreto presidencial se opusieron los productores

tabasqueños. Los beneficiarios de la UNPC —una minoría de grandes productores— promovieron una fuerte oposición en Tabasco, por lo que la CONADECA sólo pudo operar en Chiapas. A partir de 1973 la CONADECA mueve la producción nacional y la UNPC mueve la producción tabasqueña, que es del orden del 85 por ciento de dicha producción nacional.

CUADRO 6

**Presupuesto de gastos de un kilogramo de cacao fermentado
vendido al mercado nacional (1978-1981)**

<i>Conceptos</i>	<i>1978/79</i>	<i>1979/80</i>	<i>1980/81</i>
Anticipo libre al productor	44.0000	50.0000	55.0000
Impuestos estatales a la producción	2.5000	2.8400	3.2500
Impuestos municipales a la producción	0.7000	0.5000	0.9200
Mejoras materiales	0.05000	0.05000	0.0500
Costalón e hilo	0.3400	0.5000	0.63000
Arpillars, estiba y embarque	0.07000	0.0800	0.10000
Gastos de administración asoc.	0.5000	0.5000	0.65000
Gastos de administración UNPC	0.35000	0.75000	0.32500
Gastos de comercialización UNPC	0.3500	0.25000	0.32500
Sostenimiento uniones regionales	0.06000	0.06000	0.06000
Maquila	2.0000	2.0000	3.0000
Fletes	0.41311	0.48761	0.59201
Seguro de transporte	0.05248	0.05971	0.10153
Merma en transporte	0.54500	0.62000	0.71000
Maniobras de entrada	0.02681	0.03218	0.044500
Almacenaje 120 días	0.22404	0.25488	0.42174
Seguro contra incendios	0.08634	0.09823	0.11268
Merma almacén	0.95375	1.08500	1.24500
Maniobras de salida	0.02368	0.02676	0.04500
Fletes por entrega a domicilio	0.8120	0.10150	0.13000
Control de calidad	0.14000	0.14000	0.16800
Registro contrato de crédito	0.01250	0.01250	0.01250
Comisión bancaria apertura crédito	0.05500	0.055000	0.071500
Desarrollo integral de la familia	0.05000	0.05000	0.05000
Impuesto sobre la renta	0.14000	0.14000	0.34200
Intereses 120 días	2.14096	2.41973	3.98428
Centro de investigación agrícola del cacao	0.50000	0.50000	0.50000
Fomento del consumo del chocolate	—	0.50000	0.50000
Total	56.16487	63.91310	71.40174
Precio de garantía	56.00000	62.0000	71.00000

Fuente: UNPC, *Boletín informativo*.

Ambas son las únicas corporaciones por medio de las cuales se comercializa el cacao en México, tanto hacia los mercados nacionales como internacionales. El cacao que asimila el mercado nacional es del orden del 60 por ciento de la producción nacional, y el excedente se exporta. A diferencia de otros países exportadores de cacao, México no exporta granos, sino productos semiprocesados: manteca de cacao, cocoa, etc., y una cantidad mínima de granos que exporta la CONADECA.

Esta política de exportación de productos semindustrializados de cacao busca disminuir el impacto de las constantes fluctuaciones del precio internacional del grano. La Industrializadora de Cacao Tabasco, S.A. (INCATABSA), que pertenece a la UNPC, es la empresa industrial encargada de procesar los productos de exportación y también de elaborar algunos chocolates para el mercado nacional. Sin embargo, la efectividad de esta medida poco favorece a los productores inmediatos. Se sabe muy poco de los excedentes que genera la exportación de productos semielaborados, excepto en los años en que se da una devaluación, como fue el caso de 1976.

Los precios de garantía del cacao, que en realidad son los precios internos del grano, son negociados en forma tripartita: por los industriales del cacao, por el gobierno y por los productores agrícolas. El precio de garantía ha experimentado en los últimos años un aumento sistemático que, en promedio y a precios corrientes, en el periodo de 1973-1979, fue de 29 por ciento anual (véase el cuadro 5). En 1973 el anticipo fue de \$9.00 y se elevó a \$50.00 por kilo en el año de 1979. Esta dinámica de los precios en el periodo no se observa en todos los productos agrícolas de México, por lo menos a esa tasa anual. Se puede decir que la situación económica de estos productores, por lo que respecta a los precios de su producción, no ha sido tan castigada en los últimos años como la de otros productores, por ejemplo la de los maiceros (Appendini y Salles, 1979).

Cabe agregar que los precios de garantía del cacao (que no es un grano básico) están muy vinculados a los precios internacionales de este grano y que las condiciones internas de la industria chocolatera han sido muy favorables en los últimos años. Los hechos muestran que los aumentos de precio del cacao se han debido a condiciones coyunturales favorables del mercado y a la devaluación del dólar, por lo que la dirección de la UNPC no ha hecho más que aprovechar medianamente estas condiciones. Incluso su gestión administrativa para bajar los costos de comercialización parece que no ha prosperado. En efecto, para el ciclo agrícola de 1979-1980, el precio de garantía fue de \$62.00 por kilo, colocado en las bodegas de los consumidores en la ciudad de México. En este ciclo, la UNPC pagó como anticipo a los productores la cantidad de \$50.00; estimó que los gastos de comercialización sumarían la cantidad de \$12.00 por cada kilo. Para el ciclo agrícola 1980-1981, el precio de garantía se estableció en \$71.00 por kilo; el anticipo al productor se estimó en la cantidad de \$53.00. O sea, al

productor solamente se le asignó un aumento de \$3.00 por kilogramo, mientras que los gastos de comercialización se elevaron de \$12.00 a \$18.00 por kilogramo (véase el cuadro 6).

Es prácticamente una norma que la UNPC se quede con el 20 por ciento del precio de garantía por cada kilo de cacao. Sin embargo, este cargo, en vez de disminuir, tiende a aumentar. En el ciclo de 1980-1981 se le descontó al productor un 25.4 por ciento del precio de garantía por cada kilo (véase el cuadro 7).

CUADRO 7

Precio de venta al mercado nacional y anticipos libres al productor por cacao lavado (pesos corrientes por kilo)

<i>Meses</i>	<i>Años</i>	<i>Precios</i>	<i>Anticipos</i>	<i>Porcentaje del anticipo</i>
Septiembre/diciembre	1973 ¹	11.50	9.00	78
Agosto/octubre	1974	16.00	13.00	81
Noviembre/diciembre	1975	17.75	14.25	80
Septiembre/diciembre	1976	25.25	20.00	79
Agosto/diciembre	1977	41.50	33.50	80
Marzo/agosto	1978	44.00	36.00	81
Septiembre/febrero	1978	54.50	44.00	81
Enero/octubre	1980 ²	62.00	50.00	81
Septiembre a la fecha (oct.)	1981	71.00	53.00	74

Fuente: ¹ UNPC, *Boletín Informativo*, núm. 1, noviembre, 1978.

² UNPC, *Asamblea General Ordinaria, Informe de actividades*, 1980.

Hay dos tipos de relaciones que establecen los cacaoteros con la UNPC: una es la mera relación comercial y otra la relación formal de asociado (esta segunda presupone necesariamente a la primera).¹²

¹² La mayoría de los campesinos cacaoteros que fueron entrevistados para efectos de este trabajo dijeron ser socios que pertenecen a la Asociación Local de Productores de Cacao, "Cunduacan", de la UNPC.

Una vez que el productor ha realizado el "quiebre" de su cacao, lo entrega a la planta fermentadora más cercana a su parcela (casi siempre lo hace en la asociación a la cual pertenece, pero no es obligatorio entregarla a ninguna en particular). Casi todas las asociaciones locales de productores de cacao de Tabasco tienen, hoy día, plantas fermentadoras, ya que se ha demostrado que el cacao fermentado tiene mejor consistencia y calidad. El productor entrega el cacao "verde" (recién quebrado) a las plantas fermentadoras, en donde los empleados de la misma convierten de inmediato este cacao en cacao fermentado. Un kilo de cacao "verde" equivale a 400 gramos de cacao fermentado. Este servicio de fermentación significa un descuento de \$3.00 por el equivalente de un kilogramo de cacao fermentado. Por lo tanto esta maquila significa casi un cinco por ciento de descuento al precio de garantía.

Tanto las plantas fermentadoras como la demás infraestructura de las asociaciones locales de productores son patrimonio —se dice— de los mismos asociados. Sin embargo, su participación en ese patrimonio es simbólica más que real; ni siquiera cuando se mueren o sencillamente cuando se retiran de una asociación, obtienen los asociados liquidación o compensación alguna. No obstante, —y por una "extraña" razón— el patrimonio de dichas asociaciones es precario después de más de veinte años de funcionamiento. La calidad de asociados que tienen la mayoría de los cacaoteros es simbólica porque sólo les da derecho de voz y voto en las asambleas, así como "oportunidad" (entre comillas) de ocupar puestos directivos dentro de la misma.

La Unión Nacional de Productores de Cacao manejó en el ciclo agrícola 1978-79 más de 32 millones de kilogramos de cacao que, multiplicados por el precio de garantía por kilo, dan una cantidad de varios cientos de millones de pesos. En otras palabras, cada asociación local de productores maneja millones de pesos cada año. Por este motivo el campesino, casi siempre analfabeta o que apenas sabe leer y escribir, no es considerado como candidato a los puestos directivos. Los grandes productores —y algunos medianos— son, por lo general, los hombre más educados, los candidatos "naturales" para los puestos directivos. Fácil es comprender que la Unión Nacional de Productores de Cacao esté sometida al control de unos cuantos terratenientes que además logran así posiciones dentro del sistema político local.

Hemos señalado apenas unas cuantas situaciones sociales que gravitan alrededor de la UNPC y cuyas repercusiones en el proceso de reproducción social deberían ser investigadas más a fondo. Nos hemos conformado con mostrar que en torno a la producción cacaotera gira y se impone el interés de una minoría: la de los terratenientes. Así también, hemos querido mostrar que el cultivo del cacao no ha sufrido disminución alguna imputable al petróleo (véase el cuadro 4), ni tampoco se ha reducido la agricultura en general (véase el cuadro 5).

Tierra, familia y trabajo asalariado

La pequeña muestra de productores que vamos a analizar, levantada en octubre de 1980, capta la estructura agraria de la región de la Chontalpa,¹³ de la cual forma parte el municipio de Cunduacán, en donde se hizo el trabajo de campo. Una investigación anterior con relación a los cacaoteros sostiene que en "Comalcalco se comprobó que existen un buen número de explotaciones inferiores a las 3.3 hectáreas y sólo unas cuantas superan las cinco hectáreas" (Méndez Morales, 1976). También se podría decir, por extensión, que esta muestra es representativa de la estructura agraria de Tabasco resumida en el cuadro 3.

En la zona muestreada predominan las pequeñas parcelas o minifundios. A esta categoría pertenecen aquellos productores cuyas parcelas comprenden a lo máximo 3.5 hectáreas (véase el cuadro 8). Se observa también que no todos los productores cacaoteros dedican al cacao la totalidad de la tierra que poseen; sólo un 50 por ciento de ellos lo hacen. La mayor parte debido a que una porción de su parcela contiene terrenos que no son aptos para la agricultura: se trata de tierras bajas, frecuentemente inundadas. Nuestra muestra de 29 productores sólo detectó tres productores que, teniendo un terreno apto para este cultivo, en vez de cacao usan la tierra para otros cultivos, como la caña de azúcar o el plátano.

Los productores cacaoteros que tienen una parcela con este tipo de terreno bajo, por lo general lo transforman en potrero.¹⁴ Aquellos que

¹³ Advertimos al lector que "región de la Chontalpa" es un territorio muy amplio que comprende a los terrenos denominados "Plan Chontalpa". La región denominada La Chontalpa se localiza en la porción occidental de la llanura tabasqueña y abarca la mayor parte de los municipios de Comalcalco, Cárdenas, Huananquillo, Nacajuca, Jalpa, Paraíso, Cunduacán y Centro. Está limitada al oriente por el Río Grijalva, al occidente por el Río Tanalá; al sur por la línea férrea del Ferrocarril del Sureste y al norte por el litoral del Golfo. Comprende una superficie de 800 mil hectáreas, de los cuales el Plan Chontalpa abarcaría en su realización total 300 mil hectáreas netas. Esta área localizada entre los municipios de Cárdenas y Huananquillo, consta de veintidós nuevos centros de población donde se han reacomodado casi cinco mil familias campesinas. Una buena parte de los ejidatarios del Plan Chontalpa en la etapa anterior al Plan ya eran ejidatarios individuales. Desde 1935, fecha de dotación, a 1966, cuando se realizaron los estudios de expropiación por la Comisión del Grijalva, las tierras ejidales, pese a las limitaciones jurídicas, habían sufrido una enorme concentración. Mientras algunos ejidatarios poseían extensiones de 300 y hasta 800 hectáreas, otros se habían convertido en peones del mismo ejidatario. En 1966 un estudio reveló que los ejidos conservaban en promedio el 39.7 por ciento de su dotación original. Luisa Ma. Fernández Ortiz y María Torrió de Fernández. "Modernización de la agricultura campesina ejidal y dependencia económica: Un estudio del Plan Chontalpa", en *Naxhi-Nandra*, núm. 2, México, 1977.

¹⁴ O sea a este terreno lo acotan y le meten pastizales que son más resistentes al agua encharcada. De esta manera tienen la posibilidad de usarlo o alquilarlo a los ganaderos.

CUADRO 8

**Distribución del número de predios familiares según total de
tierras y tierras cultivadas de cacao**

<i>Hectáreas totales de tierra</i>	<i>Hectáreas cultivadas de cacao</i>			<i>total</i>
	<i>Hasta 3.5</i>	<i>3.6 a 8.0</i>	<i>8.1 y más</i>	
Hasta 3.5	13	—	—	13
De 3.6 a 13.0	2	7	—	9
De 13.1 y más	—	4	3	7
<i>Total</i>	<i>15</i>	<i>11</i>	<i>3</i>	<i>29</i>

Datos de campo. Encuesta, 1980.

tienen una extensión de más de cinco hectáreas de tierras bajas, tienden a constituir una pequeña ganadería familiar. Cuando este es el caso, los cacaoteros desarrollan una pequeña ganadería o crianza de ganado de engorda que en cualquier momento pueden vender. Para ellos, esta actividad es secundaria; es una especie de ahorro que les permite cubrir, en un momento dado, ciertas eventualidades económicas que se les presentan, principalmente por las enfermedades familiares. Importa señalar que debido a esta alternativa, estos terrenos se constituyen en una parte activa de la unidad de producción campesina cacaotera; son motivo de trabajo familiar o eventualmente proporcionan una renta monetaria (alquiler). Otros estudios han demostrado que esta práctica campesina se observa en casi toda la entidad (Barbosa Ramírez, 1974).

Como se sabe, en la Chontalpa hay una concentración de población rural que data de los primeros años del presente siglo y que en la actualidad ha provocado que “las familias del medio rural, (...) se encuentren hacinadas en pequeñas propiedades” (Bancomer, 1968). En el municipio de Cunduacán los grupos domésticos¹⁵ encuestados se componen de 8.3 miembros en promedio. Tómese en cuenta que, paradójicamente, los productores grandes (de 13.1 hectáreas en adelante) tienen las familias más reducidas. Lo anterior quiere decir que la variable demográfica familiar se suma al desgaste de la capacidad económica del minifundio para sostener a una familia, dando así origen al subempleo rural.

Debido al proceso de sucesión familiar, las plantaciones de cacao pueden ser fraccionadas o repartidos los derechos sobre ellas entre toda la

¹⁵ “Grupo doméstico campesino” o “familia campesina” es, en este trabajo, aquel núcleo de individuos que se agrupan en torno a un presupuesto común y son los titulares principales de los derechos del predio agrícola. Algunas familias nucleares residentes en los predios que no comparten el presupuesto común han quedado fuera de este concepto.

familia. Estos derechos pueden ser sobre la tierra o solamente sobre la producción. Afortunadamente esto no afecta considerablemente al ritmo de producción de la plantación. La forma como se fracciona la plantación asume dos modalidades básicas. La primera modalidad consiste en darle a cada miembro de la familia una parte proporcional del ingreso que rinde la producción. Generalmente estos familiares tienen su residencia en el mismo predio. En este caso el jefe de la familia es el encargado de cuidar la plantación y los demás miembros de la familia sólo trabajan ocasionalmente en dicha parcela. La segunda modalidad consiste en entregar a cada quién una fracción del terreno, sin escritura o cosa parecida. En este caso cada individuo cuida y cosecha el área que le ha correspondido y, por supuesto, tiene derecho exclusivo sobre la cosecha de esta fracción. Una modalidad menos frecuente es aquella en que los miembros del grupo —o alguno de ellos— no tienen derechos sobre la parcela o sobre la producción, sólo tienen derecho al techo o a levantar su "casita" dentro de la parcela.

Esta pulverización de los derechos a la propiedad y/o a la producción plantea algunos problemas a la estadística oficial —por lo cual seguramente no se conoce el número exacto de productores—, ya que esta fraccionalización se da de manera totalmente informal; es decir, no se formaliza ante el catastro local o ante las autoridades agrarias correspondientes. Esto no es sorprendente, si tomamos en cuenta que los trámites implicarían un gasto relativamente alto para el campesino. Además, ellos no lo necesitan. Por tanto, cuando al campesino se le pregunta acerca de la cantidad de tierra que la familia posee, por lo general nos da la cantidad registrada originalmente en el catastro. En el padrón de productores que llevan las asociaciones locales de productores aparecen otros datos, distintos a los del catastro. Este padrón refleja en forma más precisa la cantidad de individuos con derechos a la producción cacaotera, no necesariamente propietarios de la tierra. Por su parte, el catastro refleja también el número de propietarios de la tierra no necesariamente propietarios de la producción de la misma.

Con respecto a las formas de tenencia de la tierra, se observó que la mayor parte de los predios son, especialmente los más pequeños, propiedad privada y que la propiedad ejidal parcelaria constituye la segunda forma de propiedad más importante.

En el cuadro 9 puede verse que la mayoría de los predios ejidales son de más de 3.5 hectáreas, de lo cual podría inferirse que la situación económica de los ejidatarios parcelarios es mejor que la de los pequeños propietarios minifundistas. Pero la verdad es que estas cifras ocultan una realidad económica y social tan penosa como la de los minifundistas.

Los ejidatarios declaran una propiedad mayor de tierra de la que realmente tienen debido a las formalidades que prescribe la Ley de Reforma Agraria: El ejidatario no suele informar acerca de las operaciones que realiza con la tierra, que son ilícitas. Nosotros pudimos enterarnos que la propiedad ejidal de la zona es casi toda parcelaria, lo cual facilitó que se diera un doble movimiento en la posesión de la tierra: uno de fraccionali-

zación (similar al que hemos descrito páginas atrás) y otro de concentración de tierras en unos cuantos ejidatarios. Los ejidos en donde se hizo el trabajo de campo fueron formados hace más de 25 años; a cada una de las familias que lo constituyeron se les dotó de una cantidad de tierra de un promedio de 15 hectáreas. Fue necesario un gran esfuerzo por parte de estos ejidatarios para que casi todas las tierras de sus ejidos, salvo las tierras bajas, pudieran ser sembradas, y produjeran cacao.

CUADRO 9

**Distribución de las formas de tenencia de la tierra
de los productores cacaoteros**

<i>Tenencia</i>	<i>Hectáreas</i>				<i>%</i>
	<i>Hasta 3.5</i>	<i>3.6 a 13.0</i>	<i>13.1 y más</i>	<i>total</i>	
Propiedad privada	11	4	4	19	65
Ejidal parcelaria	1	5	2	8	27
Otras formas	1	0	1	2	8
<i>Total</i>	<i>13</i>	<i>9</i>	<i>7</i>	<i>29</i>	<i>100</i>

Datos de campo. Encuesta, 1980.

El costo de crear una plantación de cacao implicó, para muchas familias, la "venta" de una porción de la tierra con que fueron dotadas y en algunos casos perdieron más de la mitad. Tómese en cuenta que el cacao tarda de cinco a siete años para entrar en producción después de haber sido sembrado. Estas "ventas" son ilegales, pero la comunidad cuida que se cumplan los arreglos tácitos entre los individuos involucrados en la operación; se respetan dichos acuerdos pero no hay documentos formales que den fe de ello. Los "compradores" pueden ser los propios ejidatarios prósperos que pertenecen al mismo ejido o algún particular (ajeno al ejido) cuando ningún compañero esté interesado o en posibilidad de "comprar".

Ultimamente este proceso de transferencia y concentración de tierras en los ejidos es ya lento, sobre todo en aquellos que han transitado completamente hacia el cultivo del cacao. En su lugar ha aparecido la usura—fenómeno que también se da entre los propietarios privados—. Un área o toda la plantación puede ser empeñada durante un determinado periodo (por lo menos un ciclo agrícola que dura un año). Este empeño consiste en una operación de compra-venta de una producción esperada. El cálculo

de esta futura producción se hace en función del número de matas de cacao en producción. El sujeto que toma la plantación en empeño (empeñero) entrega en el momento de la operación cuando más un 60 por ciento de lo que se estima será el valor de esta futura producción (precios vigentes al momento de dicho contrato). Durante el periodo que rige el contrato, el cuidado lo mismo que los trabajos de cosecha corresponden al empeñero.

Desde el punto de vista legal la propiedad ejidal tampoco se debe repartir entre los hijos, sin embargo la fraccionización de los predios es un hecho. El ejidatario, de igual modo que el minifundista, no encuentra otra alternativa ocupacional que permita a su descendencia sobrevivir fuera del ejido. Por tal motivo, estas familias campesinas que se expanden tienen que seguir gravitando alrededor de la parcela. Para subsistir tienen que combinar el trabajo en la parcela con el trabajo en otros sectores. Las oportunidades ocupacionales actuales no resuelven o modifican esta situación, incluso tienden a estimularla. Por eso, en cada grupo doméstico encontramos más de dos familias nucleares.

Nos interesa destacar esta característica del minifundio cacaotero; la función complementaria que cumple en el proceso de reproducción del grupo social. En esta zona las parcelas familiares han permitido que las familias nucleares (que componen el grupo doméstico) se arraiguen al *modus vivendi* campesino aunque obtengan la mayor parte de sus ingresos monetarios del trabajo asalariado. Sobre decir que este fenómeno se observa también en otros países latinoamericanos (Roberts, 1980).

Aunque las causas de esta ambivalencia del trabajo campesino no pueden ser atribuidas al petróleo, sí puede afirmarse que el auge petrolero ha exacerbado esta situación: ha permitido y exigido al mismo tiempo la concurrencia del campesino al mercado de trabajo. Los empleos que genera han creado oportunidades de trabajo para el campesino pero, a su vez, la inflación que provoca en la región ha agudizado la insuficiencia económica del minifundio para proporcionar, durante un año completo, medios de subsistencia al grupo doméstico.

El cuadro 10 muestra que el 65 por ciento de las unidades de producción acudió a vender fuerza de trabajo por un salario, mientras que el restante 35 por ciento trabajó solamente en la parcela. El hecho de que en esta última categoría haya minifundistas y medianos productores (aunque sólo sea el 15 por ciento de los minifundistas), merece una consideración. En efecto, un pequeño porcentaje de minifundistas cacaoteros puede sobrevivir exclusivamente de su producción agrícola, pero evidentemente ello depende del tamaño de la familia y del ciclo biológico de la misma. Una familia nuclear reducida puede sobrevivir de la producción de un minifundio de tres hectáreas. En particular el minifundio cacaotero parece revalorizar más que otro (el maicero) el trabajo campesino, lo que se traduce en una mayor resistencia al proceso de proletarización del trabajo campesino.

CUADRO 10

Estructura ocupacional familiar y total de tierras
Ciclo Agrícola 1979-1980 (En porcentajes)

<i>Tierra</i>	<i>Autosuficiente</i> ¹	<i>Mixta</i> ²	<i>Proleta- rizada</i> ³	<i>%</i>	<i>Número total</i>
Hasta 3.5 hectáreas	15	77	8	100	13
De 3.6 a 13.0 hectáreas	55	45	0	100	9
De 13.1 y más hectáreas	43	43	14	100	7
<i>Número total</i>	<i>10</i>	<i>17</i>	<i>2</i>	<i>100</i>	<i>29</i>

Datos de campo. Encuesta, 1980.

¹ *Autosuficiente*. Cuando la fuerza de trabajo familiar se emplea totalmente en su predio.

² *Mixta*: Cuando una porción de la fuerza de trabajo familiar se vende en el mercado de trabajo.

³ *Proletarizada*: Cuando la mayor parte de la fuerza de trabajo familiar se vende en el mercado de trabajo.

Téngase en cuenta también que en algunos casos los miembros de un grupo familiar con predios cacaoteros de más de cinco hectáreas acuden a vender su fuerza de trabajo no por estricta necesidad, sino porque han conseguido alguna calificación técnica o un oficio al cual se dedican sin separarse completamente del grupo doméstico. Por ejemplo, como operarios de la construcción, choferes, oficinistas u obreros.

El trabajo de los niños y de las mujeres es de poca importancia en la plantación o en el beneficio del cacao. Se les requiere solamente en el periodo de "corte" y de "quiebra", que dura a lo sumo tres días cada periodo de cosecha. En cambio las mujeres suelen ocuparse en la crianza de animales domésticos, como son los pollos, pavos y cerdos. Esta actividad se traduce en ingresos, a veces importantes, que complementan la economía del grupo doméstico.

Sin la posibilidad del trabajo asalariado, la situación económica del grupo familiar dependerá de su producción y del precio de ésta, ya que el cacao tiene básicamente un valor de cambio. Bajo este supuesto, el impacto de la industria petrolera en la economía campesina sería considerable, sobre todo en el caso del cacao, cuyos precios no están regulados por el mercado regional sino por las condiciones de la economía nacional. La euforia petrolera ha propiciado en la entidad un índice de inflación muy por encima de la media nacional; o sea, la capacidad económica de estos productores ha disminuido debido a que los precios de muchos alimentos

y otras mercancías básicas crecen más rápido que el precio de su producción.

De esta manera el desarrollo petrolero sería un factor negativo en la economía campesina, pero obviamente, el trabajo campesino asalariado ha surgido para evitar la ruina del grupo doméstico.

Pese a esta situación imperante en la zona —insistimos—, el campesino cacaotero se resiste a trabajar como asalariado en los sectores urbanos o dependientes del petróleo, sobre todo porque su trabajo le rinde un ingreso más alto en su parcela que en los sectores capitalistas: un grupo familiar que por ejemplo posea un predio de 3.5 hectáreas cultivadas de cacao; en producción, y cuya productividad media por hectárea sea la de la región (650 kilos anuales por hectárea), obtendrá una producción anual total de 2 275 kilos. El valor de esta producción, calculado a precios de “anticipo” del ciclo agrícola 1979-1980, significaría un ingreso anual para esa familia de 113 750 pesos; es decir, 9 500 pesos mensuales.

Este ingreso podría ser insuficiente para satisfacer las necesidades de subsistencia del grupo. Ello dependería del tamaño de dicha familia y de la edad de los dependientes. Pero si el predio pertenece a una familia nuclear, 9 500 pesos mensuales cubrían perfectamente sus necesidades básicas, ya que el salario mínimo rural de la zona en ese mismo año era de tres mil pesos mensuales. Para corroborar lo anterior hicimos el siguiente cálculo: el ingreso promedio de un trabajador del grupo doméstico se obtiene reduciendo el tiempo de trabajo en el predio a “meses-hombre”. El predio de 3.5 hectáreas soporta un máximo de 18 “meses-hombre” (véase el cuadro 11), por lo que el ingreso anual de este predio familiar (113 750 pesos) se debe dividir entre 18 meses. De esta manera obtenemos un ingreso de 6 320 pesos mensuales en promedio por cada trabajador. Este ingreso mensual por trabajador en el predio representa dos veces el ingreso que recibiría si trabajara fuera de la parcela ganando el salario mínimo.

El cuadro 11 refleja también que la categoría de productores minifundistas está compuesta por parcelas mucho más pequeñas que las que están en el límite superior. Las más pequeñas lógicamente exigen menos trabajo que las que tienden al límite máximo de la categoría. Por este motivo en el cuadro se puede apreciar que el trabajo “meses-hombre” va de seis meses a un máximo de 18 meses. El campesino cacaotero no derrocha trabajo en su parcela. Pero menos tiempo de trabajo podría hacer disminuir la productividad de la plantación. Este ha sido el razonamiento para ofrecer el tiempo “meses-hombre” como base del cálculo anterior.

La resistencia del cacaotero al trabajo asalariado se ve estimulada también por las características del mercado de trabajo regional. En los sectores capitalistas el campesino recibe un salario (mínimo regional urbano para el año de 1980) de 150 pesos diarios si trabaja ocho horas y de aproximadamente 180 pesos si trabaja nueve horas. Para saber lo que realmente percibe por día el trabajador, se debe descontar a este salario los gastos de transporte y otros gastos menores que forzosamente hace diariamente.

CUADRO 11

**Distribución del trabajo (meses-hombre) en la parcela familiar
Ciclo agrícola 1979-1980**

<i>Tiempo</i>	<i>Total de tierras (hectáreas)</i>			<i>total</i>
	<i>Hasta 3.5</i>	<i>3.5 a 13.0</i>	<i>13.1 y más</i>	
Hasta 6 meses	5	0	1	6
De 6.1 a 12 meses	4	2	0	6
De 12.1 a 18 meses	4	3	2	9
De 18.1 a 24 meses	0	2	0	2
De 24.1 en adelante	0	2	4	6
<i>Total</i>	<i>13</i>	<i>9</i>	<i>7</i>	<i>29</i>

Datos de campo. Encuesta, 1980.

Así el salario de 150 se reduce a 120 pesos diarios aproximadamente. En otras palabras, el campesino cuando trabaja en el sector capitalista solamente recibe 20 pesos más que cuando trabaja como jornalero en el sector agrícola (el salario mínimo agrícola vigente en el año de 1980 fue de 100 pesos diarios).

El campesino sabe —lo vive— que 20 pesos más de salario diario significan para él casi el doble de desgaste físico que cuando trabaja como jornalero. En efecto cuando un campesino trabaja en las “compañías”¹⁶ o en la ciudad, mínimamente sale de su casa a las 5.30 de la mañana porque debe viajar diariamente de su parcela al centro de trabajo. Para estar puntual a la hora de entrada a su trabajo, a las siete de la mañana, debe levantarse muy temprano, sobre todo para prevenir eventuales retrasos de los transportes.

Las “compañías” suelen tener varias obras a su cargo, ubicadas en diferentes lugares, por lo que contratan al personal eventual en sus oficinas principales o en algún centro de trabajo. De estos centros de concentración se transporta al personal a los distintos lugares de trabajo. Esta operación comienza a las siete de la mañana todos los días laborables. Aquel trabajador que llega después de que han cerrado el portón no se le da trabajo ese día y con dos retrasos en una semana queda despedido automáticamente. Por esta razón el campesino calcula llegar a estos centros de concentración de personal entre media y una hora antes de la hora de entrada.

Cuando el campesino trabaja sólo ocho horas diarias, su jornada de trabajo termina aproximadamente a las cuatro de la tarde, ya que no son

¹⁶ “Compañías” es el nombre genérico que reciben en la región las empresas, por lo general constructoras, que bajo contratos trabajan para PEMEX o para el gobierno.

ocho horas corridas de jornada sino que tienen una hora para "lonchear". El campesino por lo general lleva su alimento al trabajo, pues de otra manera tendría que gastar en comida, lo cual disminuiría considerablemente su salario de 150 pesos diarios. El viaje de regreso del trabajo a la casa consume otras dos horas; así, el trabajador está de vuelta en su hogar a las seis de la tarde. Este hombre seguramente necesita acostarse temprano para estar nuevamente de pie a las cinco de la mañana y poder reiniciar su pesada rutina. En suma, trabajar en las compañías implica para el campesino un promedio de doce horas diarias de jornada entre transporte y trabajo.

Otra situación desfavorable para el campesino, que se suma a la anterior, es que los contratos de trabajo que las "compañías" ofrecen son por un periodo de 30 días o, cuando más, por 90 días. Al terminar este periodo es casi una regla general que la empresa no recontrate al mismo trabajador. El campesino tiene entonces que acudir a otra compañía para conseguir otro contrato, lo cual no es problemático, pues todas las compañías hacen lo mismo. El no recontratar al mismo trabajador es una política de rotación de personal por parte de estas empresas, diseñada sobre todo para evitar pagar las prestaciones sociales a que tiene derecho todo trabajador después de que ha rebasado los 30 días de trabajo continuo en un centro de trabajo; prestaciones como aguinaldo, vacaciones y seguro social.

Esta rotación de personal es incómoda para el campesino que acude a vender su fuerza de trabajo a estas empresas. Por ejemplo, tiene que cambiar el horario de salida de su casa, ruta de autobuses, etc. Estas condiciones de trabajo que imponen muchas empresas hacen difícil que el campesino se sienta estimulado por el mercado de trabajo como para abandonar la agricultura. Así entendemos por qué el campesino cacaotero prefiera trabajar en el sector agrícola.

Sin duda, el campesino cacaotero en general prefiere —cuando tiene que hacerlo fuera de su parcela— trabajar como jornalero en donde su jornada de trabajo es a lo sumo de cinco horas diarias. Gana 100 pesos por una jornada que comienza a las siete de la mañana y termina a la una o dos de la tarde, pero además su lugar de trabajo no está lejos de su casa; casi puede llegar caminando o en bicicleta. El problema para ellos es que no siempre hay trabajo como jornalero y cuando lo hay no alcanza para todos los que lo demandan.

Podríamos decir que la "resistencia" de los cacaoteros a la proletarianización es también reflejo de un problema estructural, un reflejo de la incapacidad de la economía regional para incorporarlos. Las empresas que gravitan en torno al petróleo y que acaparan la oferta de fuerza de trabajo campesina hacen todo lo posible por mantener con carácter de eventuales a estos trabajadores y también por mantener el salario al mínimo posible.

Por último, a este respecto hay que agregar lo siguiente: primero, que entre las familias campesinas cacaoteras existe una especie de orden jerárquico para repartirse el mercado de trabajo entre sus trabajadores: son principalmente los más jóvenes los que salen a trabajar a las compañías

o al sector servicios de la ciudad, cuando ello es necesario. Los campesinos de más edad, los padres, son preferentemente los jornaleros, debido a que el desgaste físico que implica ir a trabajar a los sectores capitalistas es muy agotador, muchas veces insoportable; pero también porque los sectores capitalistas prefieren contratar a los trabajadores jóvenes. Segundo, entre los campesinos cacaoteros no apareció caso alguno de emigración a la ciudad, a no ser aquella para ir a trabajar, pero regresando el mismo día.

Los poblados rurales alivian las presiones demográficas que en un momento dado no resiste el minifundio. Se puede suponer que el conjunto de los poblados rurales que se localizan alrededor de las ciudades como Villahermosa y Cárdenas, han tenido un índice de crecimiento demográfico extraordinario en los últimos años.

Ahora corresponde analizar el tipo de actividad en que suele ocuparse el campesino cacaotero cuando trabaja fuera de su propia parcela. Entre las 29 familias entrevistadas se hizo un total de 67 trabajadores, de los cuales un 40 por ciento trabajan todo el año en su parcela. Solamente un 19 por ciento de estos trabajadores estuvieron trabajando todo el año como asalariados; el resto combinó, a lo largo del año, el trabajo en su propia parcela con el trabajo asalariado en otros sectores de la producción.

El cuadro 12 muestra que los cacaoteros que acuden intermitentemente al mercado de trabajo (categorías III y IV) lo hacen preferentemente como jornaleros (el 62 por ciento de los que trabajan la mayor parte del año fuera de su parcela y el 70 por ciento de los que trabajan la mayor parte del año en su propia parcela). También hay que resaltar que de los campesinos que trabajaron fuera de su predio todo el año, ninguno lo hizo como jornalero; los asalariados permanentes son técnicos o tienen alguna profesión; por ejemplo: operarios de construcción, profesores de primaria, oficinistas u obreros industriales. Por este motivo se podría pensar que la capacitación técnica o profesional tiene alguna influencia en el proceso de "proletarización" campesina. Del total de trabajadores, las primeras tres columnas se refieren a trabajadores no-calificados y acaparan el 61 por ciento de la fuerza de trabajo en el mercado. Esto podría significar que los campesinos con mayor cantidad de tierra y consecuentemente con mejores ingresos, han tenido la oportunidad de educar a sus hijos fuera de la comunidad campesina.

La capacitación técnica tampoco parece ser la llave para que los campesinos se conviertan en trabajadores de PEMEX. De los 67 trabajadores que reúnen las 29 familias encuestadas, solamente dos de ellos tenían un empleo en PEMEX. Uno como operador de grúa y otro como soldador, pero además pertenecían a la misma familia.

La preponderancia del jornal dentro de las fuentes de la fuerza de trabajo campesino y el análisis precedente hacen pensar que la tesis de algunos autores, en el sentido de que las explotaciones agrícolas capitalistas están en crisis por escasez de mano de obra (Allub y Michel, 1979), no es válida en esta subregión de Tabasco.

CUADRO 12

Distribución de las fuentes de trabajo de los campesinos cacaoteros durante el periodo agrícola 1979/1980

Fuerza de trabajo en el mercado												
Parcela	Jornalero	Peón albañil	Agente policía	Operario construcción	Mecánico	Maestro primaria	Chofer	Oficina	Pemex obrero	Total	%	
I. Trabaja sólo en la parcela	27									27	40	
II. Trabaja solamente fuera de la parcela	-	2	1	3	1	1	2	2	1	18	19	
III. Trabaja la mayor parte del año fuera de la parcela	10	1	1	2	-	-	-	1	1	16	23	
IV. Trabaja la mayor parte del año en la parcela	5	2	-	-	-	-	-	-	-	7	10	
V. Trabaja discontinuamente el predio	4									4	7	
Total	31	15	5	5	1	1	2	3	2	67	100	

Datos de campo. Encuesta, 1980.

Estas son, en síntesis, las condiciones sociales que imperan en el sector campesino cacaotero. El minifundio cacaotero sin duda ofrece más ventajas y más actividad económica al campesino para resistir la "proletarización" que cualquier otro tipo de minifundio, como por ejemplo el maicero. Una rápida comparación puede ilustrar esta situación: en el año de 1973 la hectárea de maíz cultivada rendía en promedio anual una producción con valor de 1 270 pesos, mientras que el cacao ese mismo año rindió una producción con valor de 4 837 pesos por hectárea. Esta diferencia se vuelve aún más grande después de la devaluación de 1976; en 1977 el maíz rindió 3 066 pesos por hectárea cultivada mientras que el cacao rindió 16 508 pesos (cálculos realizados a partir del cuadro 5). A estas diferencias económicas hay que agregar otras diferencias como son los riesgos a que están expuestos los cultivos de ciclo corto que, en un momento dado, pueden reducir a nada el trabajo de meses, por ejemplo por la falta o exceso de lluvias, las inundaciones y las plagas. Los productores campesinos maiceros son los productores más depauperados de la entidad, no son cacaoteros sencillamente porque sus terrenos no son propicios para el cultivo del cacao. El contingente más numeroso que forma la fuerza de trabajo campesino en el mercado regional está formado, sin duda, por los campesinos maiceros. Si el campesino cacaotero con muchas dificultades puede mantener a su familia por medio de la producción de su minifundio, menos puede hacerlo el maicero. Por eso sería interesante investigar de qué manera estos últimos enfrentan y resuelven sus necesidades de sobrevivencia.

Conclusión

Este análisis nos revela que Tabasco, antes del auge petrolero, era una región eminentemente agropecuaria; la ganadería y los cultivos de plantación dominaban las actividades del sector primario. En los años previos al auge petrolero la economía campesina se veía amenazada por el proceso de expansión de las unidades capitalistas dentro del sector, por el alto índice de crecimiento demográfico y, en especial, por el subempleo que ambas cosas propician. En medio de este cuadro crítico en el medio rural, el petróleo en vez de exacerbar la problemática del campo la mediatizó por medio de los empleos que generó y que han cubierto en buena medida los campesinos subocupados.

La industria petrolera generó en el corto plazo la posibilidad de que el campesino, por medio de la venta de su fuerza de trabajo, aliviara algunos de sus problemas económicos más urgentes. Claro que el petróleo no pudo recibir a todos los campesinos que deseaban obtener un ingreso complementario por medio de esta actividad, por este motivo no se produjo más que una escasez relativa de jornaleros en el sector agropecuario, y tampoco se produjo una caída espectacular de la producción agrícola. En el hoy llamado corredor petrolero de la entidad, antes y después de iniciado el auge petrolero, la producción de maíz se mantuvo a la baja. Obviamente

este fenómeno no se debe al petróleo, ya que se haya generalizado en todas las demás entidades del país; este es un problema que empezó a aparecer en todo el país a fines de la década del sesenta (Barkin, 1982).

Ahora bien, esta participación campesina en la expansión petrolera de ninguna manera se ha traducido en un mejoramiento sensible del nivel de vida material de este grupo; ha sido, más bien, una panacea para sus problemas más elementales de sobrevivencia.

La economía agrícola campesina ha resentido un deterioro económico muy fuerte, pero no por ello el campesino se arruina completamente. Tras haber perdido terreno en lo económico, la parcela juega ahora un papel muy importante; en muchos casos el minifundio continúa siendo la base residencial de los campesinos que concurren al mercado de trabajo urbano. De esta manera el sector campesino transfiere una renta a la industria petrolera, ya que le ahorra los gastos que implicaría traer de otros lugares de la república a este personal, tan necesario como el personal técnico especializado. Podría decirse que en la relación campesino-petróleo ha mediado una relación de recíproca necesidad: el campesino ha necesitado vender su fuerza de trabajo para sobrevivir y la industria petrolera ha necesitado del campesino para llevar adelante su ritmo de expansión. Caminos, complejos industriales (Cactus), puertos de altura (Dos Bocas), modernas ciudades (Tabasco 2000), han sido concebidos por la técnica pero se han convertido en realidad material gracias al sudor de miles de campesinos tabasqueños.

En la actualidad el problema campesino de Tabasco se encuentra mediatizado por el petróleo, porque de alguna manera éste mantiene un mercado de trabajo que gravita en torno suyo. El problema del empleo seguramente aparecerá de nuevo como relevante cuando empiece a disminuir la actividad petrolera en la entidad; pero, por supuesto, con una nueva dimensión, ya que este auge petrolero ha trastocado las bases de la organización social tradicional del grupo. En efecto, hay que pensar en el futuro, ya que esta expansión petrolera se ha comportado como una economía tipo enclave, como lo fue la platanera de los años treinta: simplemente ha aprovechado las condiciones sociales preexistentes en la entidad para generar un beneficio económico y social extraregional, sin que se revierta una porción importante de esta riqueza a la población mayoritaria, a los campesinos de la entidad.

Bibliografía

- Aguila Figueroa, Bernardo, *Monografía de Tabasco*, Gobierno del Estado de Tabasco, Villahermosa, 1947.
- Allub, Leopoldo y Marco A. Michel, "Petróleo y cambio social en el sureste de México" en: *Las perspectivas del petróleo mexicano*, El Colegio de México, México, 1979.
- Allub, Leopoldo y Marco A. Michel, *Industria petrolera y cambio regional en México*, Cuadernos del CIIS 2, Centro de Investigaciones para la Integración Social, México, 1980.
- Appendini, Kirsten A. *et al.*, "Desarrollo desigual en México (1900-1960)" en David Barkin *et al.*, *Los beneficiarios del desarrollo regional*, Ed. SepSetentas, México, 1972.
- Appendini, Kirsten A. y Vania Almeida Salles, "Algunas consideraciones sobre los precios de garantía y la crisis de producción de alimentos básicos", en *Foro Internacional*, núm. 75, El Colegio de México, México, 1979.
- Barbosa Ramírez, René, *La ganadería privada y ejidal: un estudio en Tabasco*, Centro de Investigaciones Agrarias, México, 1974.
- Barkin David, *Desarrollo regional y reorganización campesina*, Ed. Nueva Imagen, México, 1978.
- CEPAL, *Algunos efectos del desarrollo petrolero en la evolución económica y social del estado de Tabasco*, México, México, 1981.
- CONADECA "Indicadores económicos del cacao", en *Revista CONADECA*, México, 1979.
- Consejo Nacional de Población, *Informe acerca del crecimiento social en Tabasco: 1970-1978*, México, 1979 (versión mimeografiada).
- Chablé S, Juan J. "Un análisis regional ortodoxo: Tabasco", *Dualismo*, núm. 5, Universidad Veracruzana, Xalapa, 1976.
- De la Peña, Eduardo y Rafael Casillas, *Producción y beneficio del cacao*, Banco de México, S.A., México, 1953.

- Fernández Ortíz, Luis Ma. y María Tarrío de Fernández, "Modernización de la agricultura campesina ejidal y dependencia económica: Un estudio del Plan Chontalpa." *Naxhi-Nandrá*, núm. 2, México, 1977.
- Falcón, Zaida, *Análisis de los mapas de Tabasco*, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1965.
- Katz, Friedrich, *La servidumbre agraria en México en la época porfiriana*, Ediciones Era, México, 1980.
- Kirshner, Alan M, *Tomás Garrido Canabal y el movimiento de los Camisas Rojas*, Ed. SepSetentas, México, 1976.
- Kepner, Charles D., y Jay Southill, *El imperio del banano*, La Habana, 1961.
- Lerner, Susana, et al., *La familia como categoría analítica en los estudios de población*, El Colegio de México, México, 1980 (versión mimeografiada).
- Martínez Asaad, Carlos, *El laboratorio de la revolución: El Tabasco Garridista*, Siglo XXI Editores, México, 1979.
- Martínez, Marielle, y Teresa Rendón, "Fuerza de trabajo y reproducción campesina" en *Revista Mexicana de Comercio Exterior*, núm. 6, Banco Mexicano de Comercio Exterior, México, 1978.
- Méndez Morales, José, *La situación actual del cacao en México*, tesis profesional, Escuela Nacional de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1976.
- Meillasoux, Claude, *Mujeres, graneros y capitales*, Siglo XXI Editores, México, 1978.
- Müller, Geraldo, et al., *Estado, estructura agraria y población*, Ed. Terra Nova, México, 1980.
- Mújica, Francisco José, *Hechos, no palabras*, tomo II, Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, México, 1919.
- Palerm, Angel, *Antropología y marxismo*, Editorial Nueva Imagen, México, 1980.
- Pearse, Andrew, *The Latin American Peasant*, Ed. Frank Cass, Londres, 1975.
- Roberts, Bryan, *Ciudades de campesinos*, Siglo XXI Editores, México, 1980.
- Rodríguez Cámara, Rolando, "Estructura de la demanda ocupacional del estado de Tabasco", ponencia presentada en el Coloquio Sobre Impacto Sociodemográfico del Desarrollo Petrolero, Asociación Mexicana de Población, México, 1980.
- Sánchez, Beatriz, *El cacao en México*, tesis profesional, Escuela Nacional de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1976.
- SARH, *Plan estatal de desarrollo*, Delegación Tabasco, Villahermosa, 1976.
- SARH, *Informe Anual Agropecuario*, México, 1973 y 1977.

- Secretaría de Industria y Comercio, *Censo General de Población 1940, 1950, 1960, 1970*.
- Toledo, Alejandro, "La unidad de producción compleja Coatzacoalcos-Minatitlán-Cosoloacaque: algunas notas para su evaluación", en Ivan Restrepo (coordinador), *Conflicto entre ciudad y campo en América Latina*, Editorial Nueva Imagen, México, 1980.
- Trujillo Gurría, Francisco, *Un capítulo de la historia de Tabasco*, Talleres Gráficos de la Nación, México, 1946.
- Unión Nacional de Productores de Cacao, *Boletín Informativo*, núms. 1-7, México, 1979-1980.
- Varios autores, *La economía del estado de Tabasco*, Sistema Bancos de Comercio, México, 1965.
- Zapata, Francisco, "Comentarios" en *Las perspectivas del petróleo mexicano*, El Colegio de México, México, 1979.

Esta publicación se terminó de imprimir en el mes de octubre de 1984 en Grupo Edición, S.A. de C.V., Moras 543-bis, Col. Del Valle, Del. Benito Juárez, 03100 México, D.F. Se tiraron 3 000 ejemplares más sobrantes para reposición. Cuidó la edición el Departamento de Publicaciones de El Colegio de México.

