
Pedro Hespanha ()*

*De las palabras a los hechos.
Para una elegía del amor
campesino a la tierra (**)*

1. INTRODUCCION

En Portugal ha perdurado hasta hoy un sistema agrario caracterizado por la fuerte presencia de las formas de propiedad campesina, mientras que las formas capitalistas de propiedad pueden considerarse prácticamente excepcionales.

En una época en que la reproducción económica de las familias rurales parece basarse cada vez menos en los rendimientos de la tierra, la consolidación de la propiedad campesina, que aún continúa, resulta un tanto desajustada. Causan igualmente extrañeza muchos comportamientos relativos a la propiedad de la tierra, tanto en los individuos como en el Estado, si se comparan con los niveles de vida o con los programas político-económico propios de aquéllos y de éste.

Ahora bien, el análisis de las especificidades de la sociedad portuguesa pasa, precisamente, por el estudio de estas manifestaciones aparentemente incoherentes y extrañas de los comportamientos sociales.

(*) Sociólogo, profesor de la Facultad de Economía de la Universidad de Coimbra e investigador del Centro de Estudios Sociales.

(**) Recibido en redacción: julio de 1993. Versión definitiva: diciembre 1993.

Es sabido que la pequeña agricultura y la sociedad rural aparecen como entidades que se identifican y, de algún modo, aseguran la reproducción de las diferencias de la sociedad portuguesa respecto a los modelos de organización de la economía y de la sociedad en los países centrales.

La hipótesis de que el carácter semiperiférico de la sociedad portuguesa se manifiesta en una falta de coincidencia entre los modelos de producción y los de reproducción social, como defiende Santos (1985), supone la existencia de formas de organización social y económica que aseguren la reproducción en régimen de autoproducción o de trueque directo y que difieran de las formas que organizan la producción capitalista. Por eso la existencia de un sector social que funciona relativamente al margen (aunque no fuera) de la economía capitalista debe verse, no como un límite, sino como una condición de equilibrio de la sociedad en su conjunto. En este sentido, marginalidad y centralidad no se excluyen, sino que se identifican.

Parece que interesa saber cómo se mantiene y reproduce ese sector, a partir de qué construye su autonomía y alcanza su centralidad. Y es precisamente aquí donde entra en juego la problemática de la propiedad agraria. Los estudios realizados sobre el campesinado y la pequeña agricultura, sobre el peso de lo rural o de lo local, o sobre fenómenos sociales con fuerte expresión en Portugal, como la emigración y el pluriempleo, confluyen todos en el reconocimiento de que la posesión de la tierra, en sus múltiples dimensiones, subyace de un modo u otro en todos estos fenómenos y debe ser tenida en cuenta para la explicación de los mismos.

Yo he defendido la tesis de que la propiedad de la tierra, a través de sus distintas dimensiones materiales y simbólicas, constituye un factor decisivo en la reproducción de los sistemas sociales de base rural y local, que estructuran las diferencias de modelos de comportamiento y las especificidades de la sociedad portuguesa. A diferencia de las sociedades europeas de capitalismo avanzado, donde la transición de la agricultura campesina a una agricultura familiar capitalizada

estuvo precedida del éxodo rural y de la devaluación de lo agrario, en Portugal la condición dual de la pequeña agricultura (marginalidad/centralidad), al mismo tiempo que ha mantenido a la población en las aldeas, reforzando así una cierta funcionalidad en relación con el sistema social (reproducción de mano de obra no agrícola), ha hecho inviable una reconversión agraria significativa, al impedir que la tierra haya sido liberada para actividades más productivas desde la óptica del capital y de los mercados. Parece que el excedente de población agraria, la secundarización de parte del rendimiento familiar originado en la explotación y la creciente interacción con el medio urbano por la vía del trabajo, no han sido suficientes para eliminar la tendencia a la posesión de la tierra y disminuir la importancia estratégica de ésta para las clases populares de la sociedad rural.

Como factor de «integración diferencial» del espacio de las relaciones capitalistas, o como soporte de las «resistencias campesinas» al dominio exterior, la propiedad agraria debe considerarse en esta doble vertiente de instrumento de subordinación y de instrumento de autonomía frente a los particularismos del campesinado, de lo local y lo rural.

La investigación llevada a cabo muestra, sin embargo, que el reconocimiento de esta posición central de la propiedad agraria no obliga a aceptar los argumentos propios del fundamentalismo agrario conservador, según el cual son razones afectivas o psicológicas las que mantienen al agricultor apegado a la tierra. Sin negar la influencia de las ideas campesinas sobre la posesión de la tierra, y aunque el discurso de los agricultores parece ceder el peso de las motivaciones meramente ideológicas, los hechos muestran que son razones fundamentalmente económicas –aunque de una racionalidad marcada por la doble condición de productor y consumidor característica del pequeño agricultor campesino– las que prevalecen en sus decisiones y en sus prácticas.

Trataré de ilustrar esta idea a través de los resultados de un estudio realizado en la región del Bajo Mondego sobre la transformación de las formas de propiedad y la movilidad agraria.

La transferencia de la propiedad de la tierra, cuando se analiza a escala de los agentes, constituye un acontecimiento muy significativo capaz de revelar las estrategias que se generan en torno a lo agrario, las estructuras de valores y concepciones que orientan las decisiones y los procedimientos puestos en práctica para aumentar el poder negociador y afrontar las imposiciones externas. A una escala más amplia, el modo de realizarse las transmisiones de tierras en un tiempo y lugar concretos puede explicar importantes modificaciones en materia de apropiación de la tierra y en el sistema agrario.

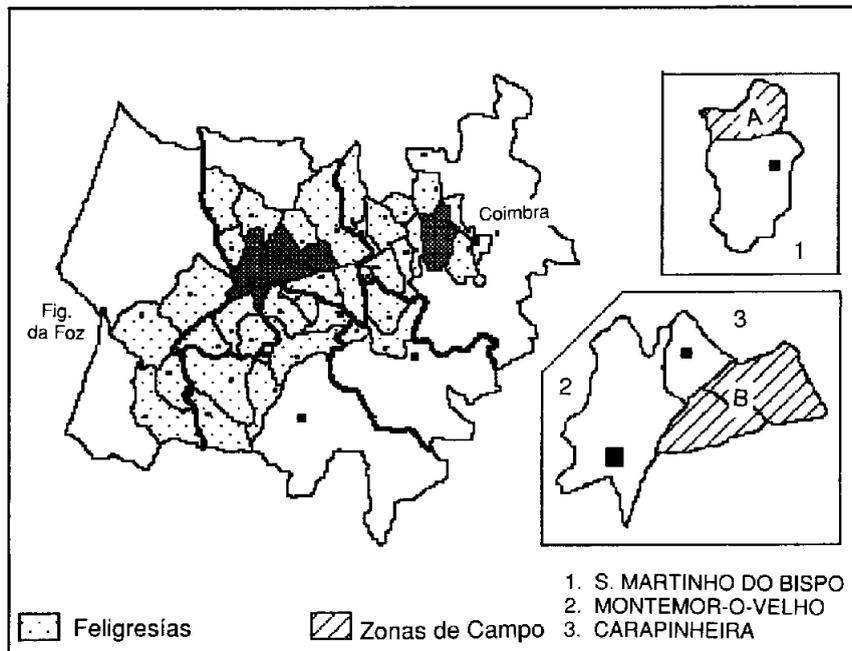
A finales de los años 50, el sistema agrario del Bajo Mondego se caracterizaba por el predominio de relaciones arrendaticias o salariales que ligaban a un pequeño campesinado pobre con una burguesía rural poco activa, constituida principalmente por grandes propietarios absentistas. En las dos décadas siguientes, los grandes cambios de la economía y la sociedad portuguesas modificaron este cuadro, y sus efectos se hicieron particularmente visibles en el mercado de la tierra. La sociedad rural comenzó a abrirse, las perspectivas de empleo fuera de la agricultura aumentó con la emigración europea, con la industrialización y con el desarrollo urbano, y el propio Estado lanzó un gran proyecto de obras de regularización hidráulica destinado a mejorar las condiciones de producción agrícola en la región.

El estudio se centró en las compras de tierras realizadas entre 1969 y 1979 en dos zonas que abarcaban un total de 1.600 hectáreas y cerca de 5.000 fincas.

El período escogido coincidió con el de mayor crecimiento, en términos generales, de las tasas de movilidad agraria, y la muestra se localizó en terrenos en que el uso agrícola era prácticamente exclusivo. Se concentró el análisis en las transmisiones de la propiedad de tierras de cultivo, dejando de lado la perturbación causada por la intervención de factores como la aptitud de los terrenos para la construcción o para la acogida de infraestructuras de tipo urbano. Esta homogeneización de las características de los suelos, desde la

perspectiva de sus posibilidades de uso, quedó compensada con la distribución de la muestra por dos zonas situadas a distancia desigual de Coimbra y, por tanto, diversamente integradas en el proceso de urbanización del espacio rural, para captar las diferentes condiciones del mercado agrario y, sobre todo, los diversos contextos de reproducción económica de los sujetos de las transmisiones.

Bajo Mondego Feligresías y zonas estudiadas



Una de las zonas estaba situada en la periferia urbana de Coimbra y abarcaba una extensión de 600 hectáreas de tierras de cultivo distribuida en 1.800 fincas, integradas o bien en grandes explotaciones de subsistencia de agricultores pluriactivos. La otra zona, con 1.000 hectáreas y 3.100 fincas, se situaba en la parte central del valle y a mayor distancia de Coimbra. A diferencia de la anterior, la población que tradicionalmente cultiva este campo hace de la agricultura la acti-

vidad y fuente de rendimiento principal. Los sistemas de cultivo son más intensivos (es decir, hay menos terrenos áridos, los cultivos son de mayor rendimiento, el ganado más productivo, es superior el número de actividades por explotación y mayor el desarrollo comercial). El sistema productivo agrícola está, así, bastante marcado por la racionalidad de mercado, y la parte comercializada por la producción es significativamente más amplia.

Esta diversidad de situaciones permitió, en términos analíticos, relacionar la movilidad agraria y los dinamismos del mercado con los modos de reproducción social de los agentes.

La información procedió básicamente de entrevistas realizadas a 116 compradores de tierras, que representaban más del 40% de las transacciones ocurridas en el período estudiado. Las preguntas, junto con la información contextual recogida sobre las condiciones y circunstancias que concurren en la compra, iban encaminadas a detectar pautas comunes de comportamiento y a construir así un perfil sociológico de los compradores.

Las motivaciones de los intervinientes no fueron concebidas como una mera expresión de su individualidad, ni el estudio se limitó a analizar los motivos explícitos. Se procuró captar los factores externos y también las circunstancias que influyeron en la transacción: lo que Durkheim llama «elementos no contractuales del contrato». Precisamente por estar las motivaciones socialmente estructuradas, se buscó la tipicidad o uniformidad de los motivos como indicio de la existencia de pautas orientadoras de las prácticas. De ahí la atención especial prestada a la información sobre las condiciones de vida de los encuestados, a su origen y a los antecedentes socioprofesionales.

Para aumentar la capacidad de percepción de los motivos de la compra y de los móviles de las principales decisiones vitales de los encuestados, se siguió un guión flexible, compuesto por un conjunto de preguntas obligatorias y otro con-

junto de temas formulados genéricamente, adaptables a las distintas situaciones de vida de los encuestados. En cualquiera de los casos, las preguntas eran abiertas y versaban sobre temas relacionados con la condición económica de los intervinientes, su desarrollo agrícola, las motivaciones en la compra de la tierra, el proceso de negociación y las condiciones del contrato, así como con otras intervenciones en el mercado agrario.

2. LOS FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPRA DE TIERRAS

En una economía agrícola de mercado, el uso de la tierra depende fundamentalmente de la producción agrícola, y el mercado de la tierra refleja con alguna aproximación las condiciones de los mercados de productos agrarios. El precio de la tierra, la movilidad fundiaria, la extensión de los cultivos y aun las formas de explotación dependen más de la oscilación de los precios de los productos que del tipo de relaciones sociales de apropiación. Ya no ocurre necesariamente así en los países industrializados donde la agricultura ha perdido importancia en términos de empleo o de producto. En ellos, el uso agrícola de los suelos va dejando paso a los usos determinados por el proceso de industrialización y de urbanización (expansión real o potencial del equipamiento y de las infraestructuras materiales) y por la reserva de espacio para consumos colectivos, incluidos el ocio y la protección ambiental.

No es de uno ni de otro signo la realidad que analizamos, aunque haya señales aparentes de uno y otro. Como se sabe, la producción de bienes agrícolas para el mercado no constituye el objetivo principal de la mayoría de los agricultores portugueses, aunque una gran parte de ellos produzca para vender. Se produce, sobre todo, para vivir, en el doble sentido de que la producción agraria busca garantizar los alimentos para la familia y, al mismo tiempo, obtener recursos

para hacer frente a sus gastos. La agricultura presenta así claramente una funcionalidad reproductiva, tanto a escala de los individuos y las familias, como se hace aquí, como a escala de la sociedad en su conjunto, como han defendido otros (Reis, 1983). Además, la economía de explotación es sólo uno de los componentes de la economía doméstica y sufre, por ello, el efecto de los factores determinantes que inciden en esta última, y no sólo el de los factores que afectan a la primera. Por eso la gestión de la explotación queda, por lo general, muy dependiente de los condicionamientos a que está sujeto el grupo doméstico en sus múltiples actividades y muy distante de las reglas de gestión propias de una unidad empresarial. Añádase que, a diferencia de otras épocas y de otras sociedades en que se invertían capitales ajenos a la agricultura en la compra de terrenos, hoy la venta está prácticamente dominada por los agricultores, lo que constituirá, sin duda, una originalidad de los mercados agrarios contemporáneos, ya señalada, por lo demás, en otros países (Rey, 1981, p. 182).

Las consecuencias de todo ello son varias y serán analizadas separadamente, primero en términos de uso de la tierra y de las motivaciones de los agricultores para su compra, y después en términos de equilibrio entre la relación negociadora, la fijación del precio de la tierra y los modos de financiación de las compras.

La tierra, en efecto, no siendo apenas un medio de producción, tampoco es un medio de producción trivial. Para los agricultores, constituye un bien «especial» íntimamente ligado a la satisfacción de necesidades básicas de subsistencia y funciona como último refugio para las crisis de trabajo de los brazos ocupados fuera de la explotación.

Esta sobrevaloración de la tierra y de la agricultura, señal de una economía deficientemente industrializada, tiene una clara expresión económica; mas no deja de presentar un contenido simbólico muy particular. Ciertamente la distinción, tantas veces repetida, entre efectos materiales y efectos simbólicos de la posesión de la tierra es responsable de la pro-

ducción de un discurso mistificador sobre el comportamiento agrario de los campesinos, caracterizado por el apego morboso a la tierra.

Sin embargo, en este discurso subyace una concepción estrecha de la racionalidad humana, una identificación abusiva de los diferentes tipos de productores y, sobre todo, la incapacidad de ver el sincretismo de los campesinos en su condición simultánea de productores y consumidores. La reconstitución de los modelos de racionalidad y de la lógica campesina de acción permite advertir, más allá de la extrañeza de las motivaciones aparentes, un conjunto de circunstancias materiales que contextualizan y hacen comprensible un gran número de decisiones, sin necesidad de recurrir a explicaciones de naturaleza meramente ideológica.

La compra de la tierra está sujeta, así, a la influencia de factores de muy diversa naturaleza, unos relacionados directamente con la explotación agraria y otros con las finalidades más amplias de la familia, a corto o largo plazo, expresadas o no en términos económicos. La interpretación de los comportamientos exige, desde luego, el conocimiento de la *historia agraria* de la familia o del espacio local, junto con los «sentimientos del propietario, como productor y consumidor, en sus opciones económicas a corto plazo» (Pierzo, 1981).

2.1. Los motivos de la compra

En las entrevistas realizadas, los compradores daban casi siempre, en primer lugar, razones referidas a un conjunto diversificado de causas próximas, que iban desde el historial de las relaciones con el vendedor y con la propia tierra hasta la coyuntura particular de la familia o de la actividad agrícola. A este nivel de explicación, las razones de la compra eran claras y nada problemáticas para el entrevistado.

En una clasificación elemental, esas razones se pueden agrupar en cuatro grandes categorías.

1. Seguridad

En la mitad de los casos estudiados, la razón de la compra fue la necesidad de asegurar la continuidad de la explotación agraria en una situación en que, siendo el comprador arrendatario, el dueño había decidido vender la parcela arrendada. Esta razón se asociaba muchas veces al carácter indispensable de la tierra para la economía del comprador y a la preferencia por la condición de propietario.

2. Aumento de la capacidad productiva de la explotación agraria

En el 30% de los casos, el comprador poseía ya más tierras en la localidad y deseaba ampliar su superficie. La estructura microagraria de las zonas de cultivo y el modo de constitución e incremento de las explotaciones explican la elevada dispersión de las parcelas y la preocupación, siempre presente en nuestros productores y propietarios, por concentrar sus tierras.

Esta preocupación por ampliar el área de explotación corresponde también, de algún modo, a una estrategia destinada a frenar la tendencia al fraccionamiento de las tierras causado por el sistema de partición igualitaria que caracteriza el régimen sucesorio del litoral portugués (Mouro, 1981, p. 506).

Razones institucionales concernientes a los derechos de preferencia atribuidos por la ley a los propietarios de fincas colindantes y a los arrendatarios, pueden ayudar también a explicar la frecuencia notablemente elevada de estos dos primeros tipos de justificación de compra.

3. Otra razón económica

Fuera de las situaciones descritas, las compras se justificaban, en general, por el interés particular que las fincas ofrecían

para los compradores. Siendo de naturaleza muy diversa, esos intereses no siempre se referían a una utilización productiva, aunque esta última era la situación más corriente.

La tierra ofrece una doble naturaleza: la de condición de producción y la de valor patrimonial. Aunque esta doble naturaleza pueda aparecer algunas veces confundida en las motivaciones de la compra, cabe distinguir las situaciones en que el comprador atiende básicamente a las exigencias de la explotación agrícola y a razones de mercado, de aquellas otras en las que ve en la tierra un bien directamente ligado a las necesidades de la reproducción, independientemente de una estimación contable del interés de la compra. Para algunos de los compradores que trabajan en la ciudad y viven casi exclusivamente de rendimientos no agrícolas, pero proceden de familias de productores agrícolas, la propiedad de la tierra se justifica por sí misma, al margen de los rendimientos futuros que pueden o no reintegrar el precio pagado por ella (1). Esto no impide que, al mismo tiempo, sean conscientes del valor que tiene en el mercado y juzguen también por este valor el interés de la compra (2).

De todas las funciones que la tierra puede desempeñar, la función productiva es la que los agricultores tienden a destacar. Pero otras funciones materiales, como la función especulativa, pueden asimismo estar presentes en su discurso justificativo. La tierra, a medida que el mercado agrario se dinamiza, aparece cada vez más como un valor con una cotización de mercado comparable a la de otros bienes de inversión financiera. Aunque no se comporte como especulador, el propietario es sensible a la revalorización de la tierra.

(1) Lejos de circunscribirse a las sociedades predominantemente rurales, este fenómeno ha sido igualmente constatado en sociedades industrializadas, como la norteamericana. Martin y Jofferies, al estudiar el mercado de tierras agrícolas en el Estado de Arizona, atribuyeron un notable componente de demanda a lo que llaman «ranch fundamentalism» o «conspicuous consumption of the cowboy's way of life» típico de personas con antecedentes agrarios o descendientes de inmigrantes (1966).

(2) Este juicio deriva, en buena medida, como hacen notar Schektman y Bonnet (1984, p. 205), de la penetración progresiva de los modelos urbanos de valoración —monetaria e ideológica al mismo tiempo— de lo agrario.

4. Razones no estrictamente económicas

Más difícil resulta, en cambio, detectar la importancia de las funciones de tipo no estrictamente económico en que la compra adquiere, por ejemplo, la naturaleza de un consumo simbólico. La necesidad de detectar los motivos de las compras y sus causas menos inmediatas o menos conscientes remite a un análisis que parte de los modos de reproducción económica de los compradores.

Sintetizado, se constata que:

- En los casos en que el modo de reproducción del comprador se basa en el rendimiento de la producción agraria autónoma, la tierra constituye una condición de la producción de bienes de mercado, y su compra obedece a los mismos requisitos de cualquier otra inversión productiva (*función productiva*).
- En los casos de reproducción de base salarial –lo que ocurre con los agricultores a tiempo parcial que se desplazan diariamente a trabajar en la ciudad– la compra de tierras se destina, en principio, a satisfacer las necesidades de una agricultura de producción de subsistencia y a producir algún bien comercializable (leche, ganado, productos hortícolas, flores, fruta), compatible con la norma de gestión de la mano de obra familiar y con salida asegurada (*función reproductiva*).

Son muchos los casos en que la economía doméstica persigue en su conjunto –englobando todos los componentes materiales y simbólicos de la reproducción– garantizar las mejores condiciones de gestión del patrimonio familiar, desde una inversión segura para los ahorros hasta la consolidación de un nivel patrimonial capaz de dar prestancia social a la familia.

A pesar de los cambios profundos sufridos por la sociedad rural, muchos factores simbólicos y concepciones de tipo campesino, propios de contextos de reproducción pasados, siguen presentes. Destacaré sólo dos:

a) *El papel providencial de la renta de la tierra en la garantía de reproducción de la mano de obra campesina post-activa.*

La compra de unos trozos de tierra, que constituye una estrategia típica de supervivencia en épocas y sociedades sin ayuda estatal, representa un recurso frecuente y una de las formas más seguras de garantizar ingresos para la vejez. Esta preocupación por las condiciones materiales de supervivencia y el deseo de autonomía en relación con las generaciones más jóvenes se manifiesta de diferentes modos, sobre todo en la *congelación* de las tierras, de la que tanto se quejan las generaciones más jóvenes de agricultores.

b) *Una imagen social negativa de la condición de arrendatario*

Cuando los compradores son a la vez productores, la decisión de comprar tierra pasa, a menudo, por desechar la alternativa de tomarla en arrendamiento.

Con arreglo a una lógica estrictamente capitalista, el arrendamiento podría parecer preferible a la compra por razones estrictamente económicas para quien desea aumentar el área de la explotación. Mientras que el arrendamiento exige unos recursos financieros moderados, el precio de la tierra significa la esterilización o la inmovilización de un considerable volumen de esos recursos. Lo cierto es que las respuestas a las entrevistas muestran la existencia de factores que contrarrestan esa ventaja:

- La falta de seguridad y de estabilidad de la condición de arrendatario, a pesar de un régimen legal de arrendamiento relativamente favorable en cuanto a duración, importe de la renta, realización de beneficios y denuncia del contrato.

- La coyuntura alcista y la expectativa de revalorización de las tierras. Aunque rara vez aparezca aislado este factor, resulta un argumento importante que refuerza la decisión de compra.

En la realidad, sin embargo, las preferencias no siguen una lógica tan simple y obedecen, por el contrario, a factores

mucho más complejos, donde se mezclan elementos de naturaleza sociológica y cultural. La historia agraria, las trayectorias individuales y las diferentes imágenes sociales acerca de la posesión de la tierra adquieren entonces un papel explicativo esencial.

En tres cuartas partes de los casos estudiados se registraba una preferencia por la compra (al menos en ciertas condiciones) sólo por la ventaja de *no tener que pagar renta*.

Ahora bien, esta gran importancia que los compradores atribuían a la tasa del arrendamiento no me parece explicable en términos estrictamente económicos, toda vez que las rentas de los arrendamientos en la región no son muy elevadas (3). Claro está hay que distinguir aquí, una vez más, las distintas modalidades de agricultura presentes en la región. De hecho, el peso de la renta en la estructura de costes de las explotaciones agrícolas depende, fundamentalmente, del tipo de agricultura y es valorado de forma distinta según se trate de una agricultura de mercado o de una agricultura de subsistencia.

En la agricultura empresarial, el valor porcentual de las rentas es el conjunto de las tasas de explotación se situaba en el período de 1974 a 1985 entre el 13,1 y el 17,1% (Tiago, 1986). En cambio, en la pequeña agricultura campesina, las rentas representaban porcentajes más elevados de los costes totales, dado el valor modesto de los *inputs* técnicos.

Lo que parece importante señalar es que predominan aún en este ámbito ideas tradicionales sobre la importancia de la renta agraria. La experiencia vivida de un largo pasado –y muy reciente aún– de dependencia agraria marca indeleble-

(3) Apenas una quinta parte de los entrevistados optaría por el arrendamiento. La explicación estaba casi siempre –en más de tres cuartas partes de las respuestas– en razones económicas: el bajo nivel de las rentas, el elevado precio de la tierra, el mayor lucro que permite el arrendamiento o la ventaja de «no pagar contribución». Las restantes justificaciones se referían a la situación de «menor responsabilidad» del arrendatario en el aprovechamiento y conservación de las capacidades productivas de la tierra, y al reconocimiento de que la condición de arrendatario confiere una mayor seguridad y una mejor posición contractual que en el pasado.

mente las ideas sobre la posesión de la tierra y los costes del arrendamiento. Aun entre las familias antaño más pobres y sin tierra que hoy ocupan puestos de trabajo remunerados fuera de la agricultura, una renta a pagar por la tierra se ve aún como una carga pesada; de ahí que comprar la tierra, incluso a precio elevado, y ser propietario constituya una opción consecuente. Vale aquí la conclusión de Violette Rey según la cual, en período de presión sobre la tierra, la necesidad y la tentación de comprar la tierra se confunden y prevalecen, para el arrendatario, sobre la inversión productiva (1982, p. 35).

Además de la ventaja de no tener que pagar renta, algunas de las respuestas señalan otras ventajas de la compra sobre el arrendamiento, como la estabilidad, el «no tener problemas con los amos», el «trabajar en lo que es de uno» u obtener «mayor ganancia», o también la garantía de «tener siempre dónde trabajar». En el fondo está básicamente la autonomía de gestión de la tierra, que sólo la propiedad proporciona plenamente. En algunos casos se hace referencia a las ventajas de la propiedad como «forma de guardar los ahorros» o de revalorizar los recursos financieros, dada la capacidad de las tierras para escapar a las fluctuaciones económicas que afectan a la mayor parte de los bienes de mercado. Más allá de la función especulativa, la compra de la tierra se justifica por la función patrimonial que desempeña como reserva de valor, unida a la reproducción económica y a la perpetuación de la casa.

Por último, la opción por la compra se justificó, en el 18% de los casos, sin ninguna razón adicional, por la ventaja de ser propietario.

El estudio de las preferencias muestra que no había una correspondencia directa entre el sentido de la opción (compra o arrendamiento) y la situación económica y social de los entrevistados.

Hay que ver en esto, por una parte, el efecto de ciertas ideas sobre las formas de posesión de la tierra arraigadas en

universos culturales y experiencias de vida muy diversos. Algunos motivos de preferencia muestran claramente las huellas de un *hábito de gestión de la escasez* propio del campesinado pobre y carente de tierra. La propiedad es un objetivo en sí, y todos los esfuerzos van en el sentido de satisfacer esa profunda *pulsión* interior que domina las decisiones sobre la tierra, sin necesidad de prueba o fundamento. De algún modo, ese 18% de respuestas que justificaban la opción por la ventaja de ser propietario, sin aducir ninguna razón adicional, puede corresponder a esta autoevidencia de los motivos. Sin pretender forzar la nota, todo indica que, incluso en los otros casos, el discurso justificador puede enmascarar una actitud de este tipo y representar una racionalización posterior de compras impulsivas.

Por otra parte, el discurso justificador reproduce, incluso por ir contra las ideas del propio pasado, todos los códigos de las ideologías modernas de la propiedad agraria y relativiza la opción, considerándola como un dato meramente coyuntural.

Finalmente, se advierte la existencia difusa de una *representación de tipo señorial/patronal* de la propiedad, en la que ésta se considera básicamente un medio de apropiación de rentas agrarias generadas por productores directos o de apropiación de plusvalía generada por asalariados agrícolas. Más que una actitud inconforme con la propia condición de productor dependiente, esta identificación con la condición de propietario traduce el distanciamiento frente a ciertas categorías sociales que tenían un origen común, y es un resultado de la divergencia de las trayectorias sociales y de los diversos proyectos asociados a ellas.

Existe, a veces, una contradicción aparente entre la preferencia manifestada, en general, por el arrendamiento y la decisión que había llevado al encuestado a comprar la tierra. El estudio de estos casos muestra que en la mayor parte de ellos se trataba de compradores anteriormente arrendatarios que se habían visto «obligados» a comprar por el hecho de decidirse el propietario a vender. En los demás casos se trataba de una compra en condiciones particularmente favorables (17,8%) o

de casos en que la propiedad de la tierra apenas permitiría realizar los proyectos del comprador (13,3%).

Las situaciones en que los resultados de la compra fueron estimados positivamente se relacionan con el propio perfil de los compradores, su condición de productores directos y su origen campesino. La primera de todas se refiere a los casos en que la compra venía a reforzar la autonomía económica del colectivo, su independencia respecto al exterior. La racionalidad implícita en la conducta campesina –y en muchos casos explicitada en las entrevistas– se identifica con la búsqueda de una utilización de los recursos propios (mano de obra, ante todo) que permita potenciar los resultados en términos de la reproducción económica familiar. Por esta razón, la compra queda justificada, por ejemplo, cuando la tierra se destina al cultivo directo y sirve para potenciar la ocupación de la mano de obra familiar; pero no así cuando se destina a invertir el dinero ahorrado. Siendo las rentas, en general, muy bajas, no compensa invertir en la compra con ese objetivo.

«[Las rentas] ni siquiera dan para pagar la contribución» (J. S., 50 años, agricultor).

«Los arrendatarios exigen mucho y sólo pagan lo que quieren» (M. M., viuda, 65 años, agricultora).

No es ésta la evaluación que hicieron los arrendatarios. Para J. C. (62 años, agricultor arrendatario), cultivar tierras en arrendamiento «da mucho trabajo y poco rendimiento».

Como alternativa, el que tenía dinero prefirió invertir el capital fuera de la agricultura, sobre todo en depósitos bancarios, cuyos intereses eran superiores a las rentas.

Si la conciencia del interés de la compra de tierra destinada a ser trabajada directamente por la familia es muy clara, no lo son siempre las razones presentadas de tal hecho. Se argumenta, por una parte, con el mayor rendimiento del trabajo en estas circunstancias.

«Se trabaja con más voluntad en lo que es nuestro». «Se arruina el cuerpo, pero se saca provecho» (M. S., 38 años, casado, albañil).

Por otra parte, dado el coste muy elevado de los salarios (o de la retribución de los colaboradores familiares, si se trata de familias de pluriempleados), no compensa comprar tierras por encima de una extensión que sea dominable por el trabajo del colectivo. La intensificación del esfuerzo propio rara vez se contabiliza.

Una situación particularmente favorable para la compra es la del que posee una extensión relativamente grande, dispone de maquinaria agrícola propia y tiene recursos financieros. Esta es, al menos, la opinión del que no reúne esas condiciones y observa el éxito de algunos productores.

«El dinero en el banco rinde menos que en las tierras para quien las trabaja y tiene posibilidades financieras» (D. B., 55 años pluriempleado).

Esta idea aparece confirmada también por otras respuestas.

«Comprando la tierra se gana dos veces más que teniendo el dinero en el banco» (A. T., 40 años, agricultor).

«La agricultura rinde más que el dinero en el banco» (J. M., 42 años, agricultor).

«Cuando trabajamos las tierras, rinde más cultivarlas que tener el dinero en el banco» (J. Q., 55 años, agricultor).

Proyectos fracasados

La compra de la tierra rara vez representa para el campesinado un negocio de ocasión. Suele constituir, por el contrario, la *concreción de un proyecto ampliamente madurado y largamente esperado*: tener una tierra de cultivo, ampliar un trozo que ya se poseía, plantar una viña en una ladera, cultivar un huerto cerca de la casa. Sin embargo, ese proyecto no

siempre puede ser realizado satisfactoriamente con la compra. En algunos casos, las expectativas acabaron por desvanecerse y los compradores tuvieron que conformarse con usos diferentes de los pretendidos, frustrándose en mayor o menor medida los motivos de la compra.

El distanciamiento del momento de la entrevista respecto a la fecha de la transacción permitió detectar situaciones en que los proyectos habían fallado o había sido preciso modificarlos, e importa conocer las razones de ello. Estas fueron de diversa naturaleza y se reflejaron también en las alternativas encontradas para el uso de la tierra. Señalaré tres tipos principales de situaciones:

1. Un primer tipo se refiere a situaciones en que se constató una *disminución de la capacidad o disponibilidad de mano de obra* del colectivo doméstico del comprador para las tareas agrarias. El envejecimiento o la incapacitación física de aquéllos sobre los que recaía el esfuerzo principal de trabajo en las tierras representó la situación más frecuente. La reducción del potencial de trabajo puede explicarse también por la salida, aunque parcial, de miembros del colectivo que encontraron empleo fuera de la explotación, o sea, situaciones en que se alteró el modo de reproducción económica del colectivo. En ambos casos, el arrendamiento de las tierras compradas o, más raramente, su (re)venta constituyeron las estrategias más seguidas. Basten dos ejemplos para ilustrar este procedimiento. En el primero, M. M. (47 años, viuda, agricultora), perdió al marido poco después de la compra y, enferma y sin hijos, se vio obligada a arrendar la tierra. En el segundo, A. R., agricultor, con 72 años y pocas fuerzas, tuvo que arrendar la tierra cuando su hijo encontró empleo en los ferrocarriles y dejó de ayudarle.

2. El segundo tipo se refiere al *cambio de las condiciones de la producción*. Genéricamente, caben aquí todas aquellas situaciones en que el aprovechamiento agrario de la tierra que se pretendía quedó imposibilitado o fuertemente limitado por razones ligadas al propio proceso productivo. Citaré entre ellas dos que son especialmente expresivas de los cam-

bios ocasionados por la expansión del cultivo del arroz. La primera se refiere al caso de unos compradores que pretendían cultivar maíz y no pudieron hacerlo porque el cultivo del arroz, introducido en la finca colindante, inundaba el suelo. La segunda, al caso de unos compradores que, pretendiendo cultivar arroz, no pudieron soportar los elevados costes de producción, sobre todo el precio del agua, y tuvieron que desistir del cultivo y dar las tierras en arrendamiento. Fue el caso de J. C. (62 años, agricultor), que preparaba la tierra para el cultivo del arroz, pero acabó por arrendarla porque «no podía pagar el precio de riego a los hombres que sacaban el agua del río». En el caso de A. P. (54 años, agricultor), él sigue cultivando la tierra, pero como «el maíz da poco y para arroz no tengo agua», piensa dejarlo. Esta circunstancia del elevado precio del agua para el riego del arroz fue un factor importante de conflictos e indujo a algunos a buscar salidas adecuadas para resolver el problema, como la de J. D. (37 años, agricultor), que compró una tierra que estaba arrendada para tener acceso a una vía de riego, donde pasó a desviar agua para regar otras tierras suyas.

3. Por último, el tercer tipo de situación se refiere al *cambio de las condiciones de mercado*. Los proyectos de los compradores respecto a las tierras eran, en general, poco innovadores respecto a los cultivos tradicionales –maíz y arroz–, lo que se comprende, dada la inexistencia de alternativas de producción estimuladas por los mercados o por las políticas agrícolas. Fueron pocos los casos en que se introdujo un cambio en el aprovechamiento agrario de los suelos por razones de mercado, fuesen razones de precios o de garantía de salida. El caso de A. S. (59 años, agricultor) es, por tanto, excepcional. La tierra estaba en barbecho y él la compró para cultivar productos de huerta con destino a una fábrica de alimentos congelados de la región. La fábrica cerró algún tiempo después y él tuvo que cambiar el aprovechamiento de la tierra.

En general, los proyectos de los compradores de tierras se realizaron al margen del mercado y fueron relativamente in-

sensibles a sus factores determinantes. Esa situación fue más frecuente entre los agricultores pluriempleados, en los que el valor de uso de la tierra y su funcionalidad inmediata en términos de economía doméstica sobredeterminaban los proyectos de los compradores.

Un último aspecto que debe subrayarse en este punto relativo a la concreción diferencial de los proyectos, se refiere a la distribución muy desigual de la capacidad de prever los cambios en el uso de la tierra. Los pequeños productores y los agricultores pluriempleados disponían, en general, de menos información y mostraban una capacidad más reducida que los agricultores a tiempo completo para anticipar la revaloración de las tierras. En todo caso, unos y otros parecían desconocer, en gran medida, los planos de reconversión agraria para el área rústica elaborados en el ámbito del Proyecto Hidrológico del Baixo Mondego, y no se mostraban, en general, informados sobre las posibilidades de ayuda del Estado o sobre las oportunidades de mercado.

2.2. La relación negociadora

Las negociaciones relativas a la firma del contrato de compraventa de la tierra y a la fijación de sus condiciones pueden arrojar alguna luz sobre la naturaleza de las relaciones entre las partes y las diferentes estrategias de gestión de lo agrario.

Sólo para la ley puede ser el contrato un acuerdo entre iguales. En la realidad de los hechos, cada una de las partes trata de imponer a la otra las condiciones más favorables y, por lo general, la *capacidad negociadora está muy desigualmente repartida*. La posición negociadora es tanto más fuerte cuanto menor es, o aparenta ser, la dependencia respecto a la contrapartida de la prestación (tierra o precio).

En muchos casos, como se pudo apreciar, ya había antes del contrato una relación entre las partes (por ejemplo, relación de arrendamiento de la finca en cuestión, relación de

trabajo o de parentesco). En otros casos, era evidente la falta de alternativas a la compra o la venta (porque el vendedor, por ejemplo, estaba en situación financiera desesperada y se veía forzado a vender, o porque el comprador era ya arrendatario de la tierra puesta en venta y no podía prescindir de ella).

Se escogió la negociación del precio como el momento contractual que mejor podría expresar esta tensión.

Dejando de lado los casos en que la fijación del precio se hizo fuera de un proceso negociador (en licitación, sobre todo), se constata que, desde el punto de vista del comprador, la relación negociadora estaba equilibrada en algo más de 1/3 de los casos, habiendo prevalecido la voluntad del vendedor en un 52,6% y la del comprador en sólo un 11,5% (o un 6,7% cuando el comprador era arrendatario, aunque en este caso el porcentaje de contratos equilibrados sea más elevado: 40%).

Cuando se profundiza en la situación de los compradores que consiguieron imponer el precio, la conclusión es que el refuerzo de su capacidad negociadora, con independencia de los factores que influyeron en la reducción de la capacidad de los vendedores, estaba relacionado con alguno de los tres factores siguientes:

- a) La existencia de un empleo no agrícola.
- b) La práctica de una agricultura de tipo comercial.
- c) La inexistencia de una relación previa de arrendamiento.

En cualquier caso, se trataba de formas de reproducción postcampesinas en sus dos vertientes: la de la reproducción de base salarial no agraria o la de la reproducción de base empresarial agraria (Hespanha, 1990, p. 115).

Esto significa, *al contrario*, que *el campesinado dispone generalmente de una autonomía negociadora más reducida*.

La persistencia de formas de negociación poco equilibradas, en que el vendedor parece prevalecer, no permite concluir que la fijación de los precios se hiciera a un nivel muy

elevado, ni desde la perspectiva del comprador. La degradación de los precios fue muy acentuada al comienzo del período estudiado, y varios factores, entre ellos los cambios políticos ocurridos en 1974, apuntaban a un agravamiento de la situación de los propietarios agrarios. En estas condiciones se comprende que tendieran a moderar sus exigencias en términos de precio.

El juicio que los compradores hacen sobre el precio que tuvieron que pagar por la tierra sugiere precisamente una conclusión en este sentido, o sea, que para la mayoría de aquéllos (2/3), estuvo por debajo del valor real, y la compra fue un buen negocio. Sin embargo, *no existe una correspondencia directa entre los precios de la tierra y la evaluación subjetiva que se hace de ellos*. Encontramos a este respecto dos situaciones extremas: aquélla en que un precio bajo en relación con los valores medios fue considerado muy elevado por el comprador (4), y a la inversa, aquélla en que un precio muy por encima de la media fue considerado aún un buen precio.

El juicio sobre el interés de la compra formulado por los compradores no se limita, generalmente, al precio, y fueron varias las razones aducidas para justificar la afirmación de que se trató de un negocio favorable. En la gran mayoría de los casos (89%), la compra representó un buen empleo del dinero gastado, bien por razones estrictamente productivas, bien por razones de tipo financiero.

La buena calidad de la tierra, el rendimiento elevado que su cultivo proporciona, la revalorización de la finca comprada o la de otras fincas ya poseídas, y la importancia de las necesidades que la tierra permitió satisfacer fueron los motivos más aportados para un juicio positivo. En los pocos casos en que la compra fue considerada un negocio total o parcialmente desventajoso, este juicio se dio cuando el comprador

(4) Para J. G. (56 años, agricultor arrendatario), el precio de 7 *contos* [conto: 1.000 escudos] era elevado «porque tenía poco dinero. No poseía nada. Era arrendatario y quería tener algo de qué comer y beber».

no pudo dar a la tierra el destino que tenía proyectado (v. gr. porque la tierra fue expropiada para las obras del río o porque él no pudo soportar los costes del riego).

2.3. El precio de la tierra

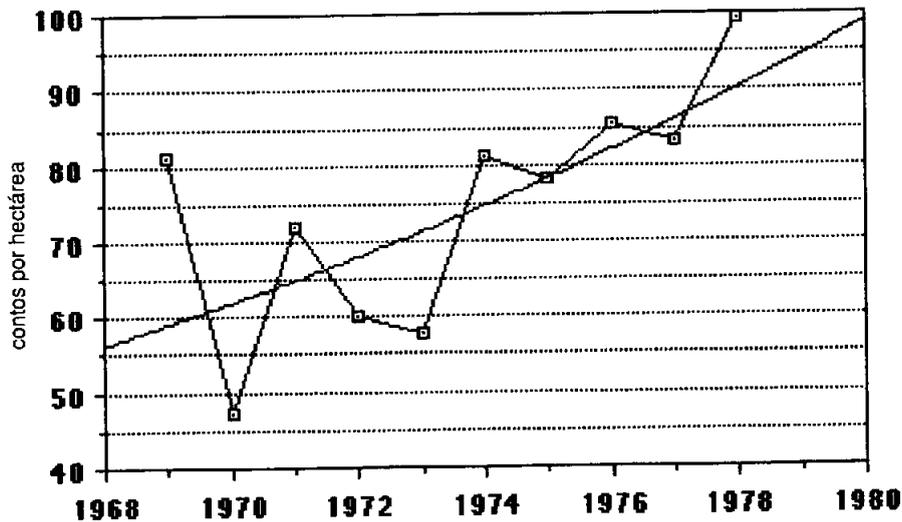
El análisis de los precios de la tierra es el talón de Aquiles de los estudios sobre los mercados agrarios. Las dificultades son especialmente evidentes en países como Portugal, donde no existe una base de información estadística sobre precios y donde la diferencia entre los valores reales de las transacciones y los valores declarados por las partes es la regla general. Por un lado, el precio de la tierra constituye uno de los ámbitos de la esfera privada de los ciudadanos más fuertemente protegidos de la publicidad (Pisani, 1977).

El Estado y las instituciones saben poco de la realidad agraria, y aun cuando se interesan por razones fiscales y de otro tipo en conocer los valores reales de las transacciones, son bastante cautelosos en abordar esta cuestión. Por otro lado, el sistema fiscal, al mantener permanentemente desactualizados los valores catastrales, favorece la simulación de los precios de las transmisiones para escapar al fisco, y los precios declarados suelen ser inferiores a los reales. La base imponible para el impuesto de transmisiones es el precio declarado o el valor catastral de la finca transmitida, el que sea mayor. A pesar de las sucesivas rectificaciones aplicadas, *la desactualización de los valores catastrales invita a las partes a simular el precio* declarando importes cercanos a dichos valores. En ciertas circunstancias, con todo, es posible encontrar valores declarados más próximos a los reales (por ejemplo, cuando la tierra ha sido valorada para efectos de financiación de la transmisión) o incluso superiores a ellos (por ejemplo, cuando se quiere obviar algún derecho preferente en caso de transmisión de la finca, como ocurre cuando el propietario quiere vender la tierra a persona distinta del arrendatario, del copropietario o del colindante).

3.2.2.2. Precios de la tierra

Algunos compradores confirmaron expresamente haber declarado un precio distinto del real y comunicaron aquél. Sin embargo, no fue posible estimar un factor de corrección aplicable a los valores declarados, dada la enorme variación de los *ratios* de divergencia (el mayor fue de 3 a 1). Otros autores han llegado a la misma conclusión (Conde, 1979, p. 124).

Bajo Mondego 1969-78
Variación y tendencia de los precios de la tierra
Valores medios anuales



1 conto [= 1.000 escudos] por hectárea.

Una parte de las dificultades que ofrece el estudio de los precios de la tierra procede de la notable variación de éstos en transmisiones con las mismas características, ya se refieran a la propia tierra, a los intervinientes o a la transmisión. A pesar de haberse localizado la muestra en terrenos relativamente homogéneos en lo que atañe al uso de los suelos y de su idoneidad agrícola, se constató la existencia de *enormes variaciones en los precios* que, para un mismo año, pasaron de 1 a 27.

En un contexto en que los requisitos típicos de un mercado competitivo (la atomicidad de los agentes, la homoge-

neidad de los bienes y la transparencia de las operaciones) están prácticamente ausentes y los agentes no se mueven sólo por la función productiva (Hespanha, 1981), la «paradoja del precio de la tierra» —el precio es tanto más elevado cuanto más pobre es el comprador— sólo se puede comprender teniendo en cuenta que *el precio depende más de la condición del comprador y del vendedor que de las cualidades intrínsecas o económicas de la tierra.*

Aun no siendo posible teorizar sobre las preferencias y las motivaciones individuales, es legítimo suponer, sin embargo, una mayor homogeneidad de comportamientos en individuos que comparten un mismo universo social y económico. Como reconoce Henrique de Barros, «en los países o regiones en que la labranza se considera más una forma de vivir que un modo de vida, más un medio de sustentar la familia y de ocupar su actividad que una modalidad de inversión de capital», la relación entre el valor venal y el valor de rendimiento de la tierra es «incierto y oscilante». El predominio de los valores de uso hace que influyan en los precios las evaluaciones subjetivas de diferentes situaciones, como las siguientes: arrendamiento, finca enclavada, mala vecindad, comodidad, sentimentalismo, vanidad, capricho, odio, tradición, ignorancia, desconocimiento del poder de compra del dinero, etc.

La valoración de la tierra constituye un argumento comúnmente utilizado en la justificación del interés de la compra, como queda referido. No obstante, si se compara el aumento de los precios de la tierra en los diez años con la tasa de inflación, se comprende el carácter ilusorio de esta percepción. La tasa anual media de inflación, del 14%, ha sido muy superior a la tasa media de crecimiento anual del precio de la tierra, del 8% (Barros, 1954, p. 440). Como ya se ha observado (Doli y Widdows, 1982), esta ilusión de ganancias vale, sobre todo, para propietarios que ya han adquirido tierras y no tanto para potenciales compradores. Se comprende así que el sector especulativo no se sienta atraído por las tierras, aun en una coyuntura inflacionista en que las expectativas de revalorización podría tener un efecto importante sobre

la demanda (Le Verger, 1978; Hely and Short, 1981). En el caso estudiado, algunos compradores eran conscientes de la elevación del nivel de precios de la tierra a causa de la inflación; mas no parece haber sido la expectativa de revalorización el elemento decisivo de la compra.

2.4. La financiación de las compras

La rigidez tradicional de los mercados agrarios, aunque obedece en gran parte a la congelación de la tierra en manos de las clases propietarias, sobre todo las capas inferiores del campesinado, para acumular recursos financieros que alimenten una demanda consistente.

Durante el período que estamos analizando, las condiciones de reproducción de los grupos sociales cambiaron profundamente y la acumulación se hace entonces posible, de forma generalizada, para un número creciente de productores: precisamente aquellos que participan más intensamente en los mercados que desarrolla el capital, como los mercados de trabajo no agrarios, pero también los de algunos productos agrarios. La descomposición del campesinado tradicional en diversas fracciones cuya reproducción se asegura, bien por rendimientos salariales no agrarios, bien por rendimientos procedentes de una agricultura capitalizada, constituye un dato importante en la activación de la demanda de tierras.

La nueva demanda, correspondiendo básicamente a los dos modos de reproducción postcampesinos, no se distingue sólo intrínsecamente por el origen de los rendimientos, sino también por las distintas funciones que desempeñan la tierra y su posesión. La creciente necesidad de tierras es, para los agricultores capitalizados, una consecuencia inevitable de la estructura empresarial de las explotaciones y un efecto de mercado. La recomposición de los factores que en cada momento está obligado a hacer el productor va en la línea de aumento del área de las explotaciones y de la demanda de tierras adicionales. En contrapartida, la demanda de tierras por

parte de los agricultores pluriempleados no está sujeta al mismo tipo de factores determinantes, y es muy poco sensible a los efectos de los mercados agrarios. Dado que la agricultura representa un papel económico complementario de los rendimientos obtenidos fuera de ella, la estructura y la gestión de la explotación no gozan de autonomía respecto al espacio más amplio de la economía doméstica, donde el trabajo es el factor que condiciona más fuertemente las actividades del colectivo y la composición de los factores en la explotación.

Se comprende así que, cuando la presencia de compradores de este último tipo es muy fuerte, los recursos aplicados en la compra tengan generalmente un origen externo a la explotación, conjuntamente o no con rendimientos agrarios, ya que, cuando predomina una agricultura comercial, el origen de los rendimientos utilizados en la compra es, en más de la mitad de los casos, exclusivamente agrario.

Un número aún elevado de compradores –uno de cada cinco– no disponían de dinero en la fecha de la compra, y hubieron de acudir al endeudamiento. Este *elevado recurso al crédito* puede explicarse, en parte, por el hecho de que algunas de las compras surgieron por iniciativa de los propietarios y, por tanto, sin previsión de los compradores, pero es también una manifestación de los niveles reducidos de acumulación que la condición postcampesina permitía en esas circunstancias.

A diferencia de lo ocurrido en otras sociedades, donde el crédito estatal desempeñó un papel importantísimo en la reestructuración agraria de las explotaciones, el crédito tuvo aquí una *naturaleza sobre todo privada y no institucional*, y surgió de relaciones particulares (de parentesco, amistad o vecindad) que ya unían a arrendadores y arrendatarios. En realidad, el crédito institucional fue considerado por algunos encuestados caro y «muy complicado», y favoreció así el recurso a sistemas informales de apoyo.

En algunos casos de arrendatarios pobres, en que la garantía de posesión de la tierra constituía una condición de su-

pervivencia, funcionaron los mecanismos de solidaridad de la sociedad rural y el crédito adquirió una *naturaleza providencial*. Se recurre a los hijos, a un hermano, al padre o a particulares, sin abono de intereses o a pagar en la medida de las posibilidades, para hacerse con el dinero; o se invierte en la compra una pensión recibida por la muerte del hijo en la guerra colonial.

Pero no siempre fue así. Algunos de los préstamos referidos resultan claramente abusivos. La usura nunca deja de estar presente allí donde más presionaban las dificultades de vida, y todo indica que su importancia real fue mucho mayor de lo declarado, dada la postura de sigilo y anonimato con que las clases populares acostumbran a ocultar su dependencia y sus debilidades.

3. CONCLUSION

Parece confirmarse plenamente lo indicado al principio sobre el carácter especial del mercado agrario. A través de los datos de las entrevistas se aprecian la naturaleza segmentada del mercado, participado muy desigualmente por los distintos estratos de la población, la heterogeneidad física y económica de los bienes agrarios, la diferente percepción de las calidades de una misma parcela de tierra y la personalización de las transacciones, en el sentido de que los términos del contrato y el precio se formaban muchas veces *intuitu personae*.

Dado que un análisis de mercado no puede abarcar adecuadamente el sentido de las prácticas agrarias sin riesgo de falsear la realidad, procuré combinar una perspectiva centrada en la condición de los compradores de tierras en cuanto participantes en el espacio de la economía de mercado y en su racionalidad, con otra que remitiera a los restantes espacios económicos en que se procesa su reproducción económica y donde se generan, en buena parte, los marcos de referencia tanto económicos como simbólicos que orientaron sus

prácticas. En esta doble perspectiva, la elección de las transmisiones de tierras como objeto empírico de análisis resultó ser un buen medio para captar la complejidad de las interacciones entre los diversos contextos en que se desarrollan las prácticas agrarias, y de estimar la amplitud del campo de maniobra que permiten a los agentes sociales.

En el marco de las familias campesinas, la propiedad de la tierra sigue teniendo demanda por razones económicas ligadas a su uso productivo hasta un límite que, *grosso modo*, corresponde a una utilización óptima de la mano de obra familiar, el cual depende de diversos factores: unos ligados a la composición y edad de la familia, otros a la estructura de los mercados de trabajo y otros a la estructura de los mercados agrarios.

Las ventajas del mantenimiento de la agricultura y de la conservación de las tierras pueden ser eventuales y esporádicas, válidas sólo en períodos de crisis de empleo, como fue el período estudiado para un gran número de familias; pero ya por eso la posesión de la tierra mantiene un valor económico virtual. En esas circunstancias, a través de un proceso de ajuste, en sentido inverso al anteriormente descrito, la posesión de tierras resulta ser un instrumento providencial de supervivencia y una estructura de protección extremadamente flexible.

No es de extrañar, pues, que en una sociedad con una historia llena de crisis y de esfuerzos por dominarlas, la memoria aconseje prudencia en el uso de estos recursos providenciales y modere la tentación de librarse de un fardo, que también lo son.

Un tercer aspecto evidencia asimismo el valor económico de la propiedad de la tierra. Se trata de la tendencia a la elevación de los precios de la tierra en el mercado agrario, debido bien a una diferenciación de los usos del suelo, bien a la presión de la demanda derivada del aumento de los rendimientos de las familias rurales.

En su conjunto, todas estas manifestaciones de lo que se podría llamar genéricamente funciones económicas de la pro-

propiedad agraria están presentes en el discurso de los campesinos. Parecen incluso estar demasiado presentes, teniendo en cuenta que se trata de un grupo social muy amplio y poco homogéneo, con condiciones de reproducción muy diversas, pero en el que el grado de dependencia de la tierra como fuente directa de rendimientos es relativamente bajo.

El análisis preciso de las prácticas de gestión de la tierra según las distintas fracciones del campesinado para determinar la importancia real de estos factores de naturaleza material, confirmó esa importancia en términos que no excluyen, sin embargo, la confluencia de otras motivaciones de carácter más simbólico, sobre todo en capas envejecidas de la sociedad, ex-arrendatarios o trabajadores sin tierra. Pero la persistencia de un *hábito laboral* campesino en estos casos hace difícil –y tal vez ociosa– la distinción entre funciones materiales y funciones simbólicas de la propiedad, incluso porque las razones afectivas o el «gusanillo del trabajo», como se llamó ese *hábito*, cuando se contrasta con la dura realidad de quien tiene que cultivar las tierras, encuentra casi siempre una explicación en la falta de alternativa más económica para el uso de los recursos.

BIBLIOGRAFIA

- BARROS, HENRIQUE DE (1954): *Economía Agraria*, 3. v., Lisboa, Sá da Costa
- CONDE, CAMILO C. (1979): *Capitalismo y campesinado en la Isla de Mallorca*, Madrid, Siglo XXI.
- DOLL, JOHN; WIDDOWS, RICHARD (1982): *A Comparison of Cash Rents and Land Values for Selected U. S. Farming Regions (Staff Report)*, Washington, U. S. Department of Agriculture.
- DURKHEIM, EMILE (1977): *A divisão do trabalho social* (1893), Lisboa, Editorial Presença.
- HEALY, ROBERT; SHORT, JAMES (1981): *The Market for Rural Land. Trends, Issues, Policies*, Washington, The Conservation Foundation.

- HESPANHA, PEDRO (1981): «A Pequenha Agricultura, o preço da terra e as políticas fundiárias»: *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 7/8, 467-496.
- HESPANHA, PEDRO (1990): *A propriedade multiforme. Um estudo sociológico sobre a evolução recente dos sistemas fundiários em Portugal*. Tesis doctoral, Coimbra, Facultad de Economía.
- LE VERGER, L. (1979): «Le prix des terres agricoles en 1978», en *Étude, Collections de Statistique Agricole*, 177.
- MARTIN, W. E.; JEFFERIES, G. L. (1966): «Relating Ranch Prices and Grazing Permit Values to Ranch Productivity»: *Journal of Farm Economics*, 48, 2.
- MOURO, JOAQUIM BARROS (1981): «Fragmentação da propriedade rústica no concelho de Vagos»: *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 7/8, 497-512.
- PIERZO, DOMINIQUE (1981): «Comportements fonciers, origines des patrimoines et 'passions' des agriculteurs propriétaires exploitants en Côte d'Or»: *L'Économie du Centre-Est* (23), 2.
- PISANI, EDGARD (1977): *Utopie Foncière. L'espace pour l'homme*, París, Gallimard.
- REIS, JOSÉ (1963): «Agricultura complementar e salários industriais», conferencia pronunciada en la Facultad de Economía de la Universidad de Coimbra.
- REY, VIOLETTE (1982): *Besoin de terre des agriculteurs*, París, Economica.
- SANTOS, BOAVENTURA, S. (1985): «Estado e Sociedade na Semiperiferia do sistema mundial»: *Análise Social*, XXI, 87/88/89, 869-901.
- SCHKETMAN-LABRY, GENEVIÈVE; BONNET, NICOLAS (1984): «Mutations foncières en zone péri-urbaine», ADEF: *La Propriété Foncière* (203-212), París, Económica.
- TIAGO, PEDRO MARANHA (1986): *O biómio rendimentos agrícolas-inflação: o caso de produção de arroz no Baixo-Mondego no período 1974-1985* (informe de investigación), Coimbra, Facultad de Economía (mimeografiado).

Palabras clave: Portugal: campesinado, precio de la tierra, propiedad de la tierra.

RESUMEN

A través de sus dimensiones materiales y simbólicas, la propiedad de la tierra ha constituido un factor decisivo en la reproducción de la sociedad rural.

La investigación realizada muestra que el reconocimiento de este papel de la propiedad no obliga a aceptar los argumentos propios del fundamentalismo agrario conservador, en el sentido de que son razones afectivas o psicológicas las que mantienen al agricultor apegado a la tierra.

Aun cuando el discurso de los agricultores sobre la posesión de la tierra parece obedecer al peso de las motivaciones meramente ideológicas, los hechos muestran que son razones fundamentalmente económicas –en la doble perspectiva del productor y del jefe de familia– las que prevalecen en sus decisiones y en sus prácticas.

RÉSUMÉ

À travers ses dimensions matérielles et symboliques, la propriété de la terre a constitué un facteur décisif dans la production de la société rurale.

La recherche effectuée dans cette étude montre que la reconnaissance de ce rôle de la propriété n'oblige pas à accepter les arguments propres au fondamentalisme agricole conservateur dans le sens que ce sont les raisons d'ordre affectif ou psychologique qui maintiennent l'agriculteur attaché à la terre.

Bien que le discours des agriculteurs au sujet de la possession de la terre semble relever de motivations purement idéologiques, les faits montrent l'importance fondamentale des raisons économiques –du double point de vue du producteur et du chef de famille– dans la prise de décisions et dans la pratique.

SUMMARY

Owing to its material and symbolic dimensions, land ownership has been a crucial factor in the reproduction of rural society.

The research conducted shows that acknowledgement of this ownership role does not necessarily imply acceptance of the case of the conservative agricultural fundamentalism in the sense that the farmer is emotionally and psychologically attached to the land.

Even though the farmers' case on land ownership appears to carry the weight of exclusively ideological motivations, the facts show that, from the viewpoint of both producer and head of the household, their decisions and practices are dominated by mainly economic concerns.

