

# Los empresarios agrícolas y ganaderos y su relación con el Estado mexicano en la época del Partido Revolucionario Institucional

Horacio Mackinlay\*

En esta contribución se analiza el muy poco investigado subsistema corporativo prevaleciente en el sector privado-empresarial durante la época del partido de Estado (1929-2000), apuntando las diferencias más notables que este subsistema guardó con el más estudiado subsistema corporativo correspondiente al sector social-campesino. Después de hacer algunas observaciones teóricas, se consideran los orígenes históricos del corporativismo en el sector privado-empresarial. Éstos incluyen sus rasgos tradicionales principales vigentes hasta la década de los setenta, los cambios que experimentó en las décadas de los setenta y ochenta, y su transformación en los años noventa, en el contexto de las reformas neoliberales y la apertura comercial. En las conclusiones se ofrecen algunas reflexiones sobre el desarrollo de este tipo de corporativismo después del ascenso del Partido Acción Nacional (PAN) a la Presidencia de la República en el año 2000.

**Palabras clave:** corporativismo, empresarios agrícolas, ganaderos, PRI, sociedades mercantiles por acciones, corporaciones agroindustriales.

## Introducción

La mayoría de los estudios sobre el sistema corporativo mexicano durante la era del partido de Estado en México (1929-2000) basan sus análisis en los sectores campesino, obrero y popular del Partido Revolucionario Institucional (PRI) y su relación con el Estado, por ser éstos los que estaban sujetos a una relación de control político más directa (véase, entre otros, Bizberg, 1990; Camacho, 1988; de la Garza, 1990; Mondragón, 1994). Hay que precisar, sin embargo, que el menos estudiado sector privado-empresarial, conformado por organizaciones de empresarios agrícolas y

\* Profesor investigador del Departamento de Sociología de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa. Correo electrónico: hmg@xanum.uam.mx

de ganaderos no afiliadas al PRI, aunque tenía otro tipo de lazos con el Estado, también formaba parte de una segunda vertiente del sistema corporativo. La clase empresarial estaba formalmente excluida del partido de Estado para simbolizar la autonomía de éste respecto de los intereses económicos dominantes, pero en realidad estuvo encuadrada también en una representación de tipo corporativa.

En el medio rural, el sistema corporativo estaba integrado por dos subsistemas. El más importante para el sistema político era sin duda el correspondiente al sector social-campesino, que analicé en un trabajo reciente (Mackinlay y Otero, 2004). Ahora voy a considerar el subsistema corporativo prevaleciente en el sector privado-empresarial, similar al anterior en ciertos rasgos, pero diferente en otros, algunos de ellos bastante significativos. Es por ello que antes de abordar el tema realizaré, en el primer apartado, determinadas precisiones acerca del papel del corporativismo en la era del Estado de bienestar, las relaciones corporativas, el sistema corporativo mexicano y las diferencias más notables entre los dos subsistemas. Esto me permitirá sustentar los argumentos principales del presente trabajo.

En el segundo apartado proporcionaré antecedentes básicos sobre la formación de la clase empresarial rural. En el tercero entraré de lleno al tema, al considerar los orígenes históricos del corporativismo en el sector privado-empresarial, para continuar con una descripción de sus rasgos tradicionales principales hasta la década de los setenta. En ese apartado analizaré además los cambios experimentados durante las décadas de 1970 y 1980. En el cuarto y último segmento haré algunas observaciones acerca de su transformación en los años noventa, en el contexto de las reformas neoliberales y la apertura comercial. En las conclusiones expondré algunas breves consideraciones sobre la situación prevaleciente desde el ascenso de Vicente Fox, del opositor Partido Acción Nacional (PAN), a la Presidencia de la República en el año 2000.

## **El sistema corporativo rural mexicano tradicional**

Según la definición clásica de Philippe Schmitter, las corporaciones representativas de los diversos grupos organizados de la sociedad, en la era del Estado de bienestar, tienen dos funciones básicas: se les otorga un monopolio “dentro de sus respectivas categorías” para representar los intereses de sus

agremiados, a cambio de ejercer una función de control político sobre los mismos.<sup>1</sup> Por otra parte, se encargan de vincular a las bases sociales de las organizaciones con sus dirigentes, y a las corporaciones con los partidos políticos y el Estado (Mondragón, 1994).

En cuanto a los distintos sistemas o regímenes corporativos Schmitter plantea, en el mismo artículo, la existencia de dos grandes corporativismos: el societal y el estatal. El primero existe en los países más democráticos y económicamente avanzados, donde las corporaciones guardan un considerable margen de autonomía con respecto al Estado, en virtud de la alternancia democrática que permite la elección periódica entre distintas opciones partidarias. Aunque las corporaciones en el corporativismo societal se encuentran sometidas a los gobiernos en turno, debido a que éstos manejan la administración pública y los fondos de fomento, la relación que establecen con ellos se basa en una renegociación constante del apoyo político, por lo que ésta no tiene un carácter tan autoritario. De verificarse una ruptura, pueden llamar a sus bases a votar, en las siguientes elecciones, por un partido diferente, con el cual eventualmente pueden incluso establecer acuerdos previos.

En sentido inverso, el corporativismo estatal es característico de naciones menos desarrolladas, con una fuerte presencia del Estado y sociedades civiles menos consolidadas, donde por lo general no existe la alternancia democrática. En esos casos, en virtud de que las organizaciones corporativizadas muchas veces fueron creadas por el poder político, la relación que se establece es marcadamente autoritaria, ya que estas organizaciones no tienen cómo oponerse a lo que la administración pública decide. Los dirigentes, aunque en cierta medida representan los intereses de sus agremiados, muchas veces se sostienen más por el apoyo del gobierno que por el de sus bases sociales, por lo que es común que se comporten en forma autoritaria y a menudo promuevan sus intereses personales sin mayores cortapisas. Cuando así ocurre, las corporaciones, más que representar cabalmente a sus bases sociales, fungen como correas de transmisión de los dictados gubernamentales y sus demandas son satisfechas en una forma mucho

<sup>1</sup> El control político es definido como “la observación de ciertos controles en la selección de sus líderes y en la articulación de sus demandas y apoyos” (Schmitter, 1974, cit. en Ortega Riquelme, 1997: 38; existe una versión en castellano del artículo de Schmitter [1994]). Para una discusión sobre el concepto de control político aplicado al caso mexicano, véase Reyna (1974).

más discrecional y condicionada a determinado comportamiento político.<sup>2</sup> También son interlocutoras del gobierno en lo referente a las políticas públicas relativas a su campo de actividad.

En México, en la época del régimen de partido de Estado —particularmente durante la era del PRI en el poder, entre 1946 y 2000—, el corporativismo estatal, que es autoritario por definición, tenía además marcados rasgos clientelares y patrimonialistas. Lo clientelar se refiere a que la relación establecida por el Estado con los integrantes de las corporaciones, con la intermediación de las cúpulas dirigentes, se basaba en el otorgamiento de diversas obras, servicios sociales y apoyos económicos y productivos a cambio de respaldo político. Lo patrimonialista tiene que ver con el desarrollo de una concepción mediante la cual tanto los dirigentes de las corporaciones como los funcionarios públicos podían apropiarse de parte de los recursos colectivos de las organizaciones, al igual que del erario, a condición de ser fieles al régimen político (Mackinlay y Otero, 2004).

El rasgo clientelar era más señalado en el subsistema corporativo asociado con el sector social-campesino,<sup>3</sup> donde la organización colectiva existente en los núcleos agrarios ejidales y comunales, que congregaba forzosamente a los campesinos asociados, conformaba el sustrato en el que se basaba la manipulación política. Esta manipulación se materializaba por conducto de los órganos de gobierno de las mencionadas organizaciones (comisariados ejidales y de bienes comunales, comités de vigilancia), en coordinación con las instancias partidistas de carácter campesino (comités municipales y regionales, ligas estatales y Comité Ejecutivo Nacional) de la estructura territorial de la Confederación Nacional Campesina (CNC), principal brazo político del PRI (Mackinlay, 1996).

<sup>2</sup> Las definiciones de los corporativismos societal y estatal se inspiran en Schmitter, pero no lo siguen al pie de la letra. Para un mayor desarrollo de las mismas, véase el referido trabajo de Mackinlay y Otero (2004).

<sup>3</sup> Para definir al sector social-campesino, es pertinente aclarar que los campesinos, independientemente de que su régimen de tenencia de la tierra sea ejidal o privado, son los productores cuyo móvil consiste en esencia en satisfacer las necesidades de sus unidades de consumo empleando sobre todo trabajo doméstico. A diferencia de los empresarios que acumulan capital con base en el empleo de trabajo asalariado, aquéllos están impedidos de hacerlo debido a la carencia de recursos que los caracteriza (véase CEPAL, 1982). En cuanto al componente social, esto alude sobre todo a la propiedad social de la tierra, donde las superficies ejidales y comunales, en la época que estamos considerando, estaban sustraídas del mercado de tierras, ya que por ley no podían rentarse o venderse (véase Pérez Castañeda, 2002). Sin embargo, el Estado a veces incluía dentro del sector social a campesinos propietarios privados entre los destinatarios de la política de asistencia social y de fomento. En consecuencia, el sector social-campesino

Las élites dirigentes del sector social, que se beneficiaban sobre todo con las candidaturas a los puestos de elección popular,<sup>4</sup> servían para que el Estado mexicano estableciese una relación clientelar con sus bases sociales, donde la resolución de ciertos apoyos se condicionaba al voto y a la participación política activa, como la asistencia a actos de proselitismo del partido en el poder y manifestaciones diversas.<sup>5</sup> Estos apoyos tenían que ver sobre todo con la tramitación agraria individual o colectiva (formación y ampliación de ejidos, derechos agrarios individuales de diversa índole) y de tipo productivo (acceso a créditos, proyectos productivos y de capacitación, etcétera) (Mackinlay, 1996).

Como ejemplificaremos a lo largo del trabajo, al igual que el subsistema corporativo del sector social-campesino, el subsistema relativo al sector privado-empresarial era del tipo estatal, y no dejaba de tener sus atributos autoritarios, clientelares y patrimonialistas. El primero de ellos se derivaba de que el Estado tenía los recursos para doblegar a los empresarios, llegado el caso, sin que ellos pudiesen hacer nada para remediarlo: la amenaza del reparto agrario a campesinos del sector social, su función reguladora del acceso al agua de riego a través de la administración de los distritos de riego, la provisión de insumos (como los fertilizantes), la adquisición de los granos básicos sujetos a precios de garantía y, en general, el otorgamiento de subsidios de diversa índole.

El sector privado-empresarial no era tan marcadamente clientelar, en virtud del mayor individualismo económico prevaleciente entre los productores, pero este rasgo también existía en los organismos gremiales que expedían cierto tipo de permisos (de siembra, de exportación, guías de embarque para ganado, permisos fitosanitarios), donde los dirigentes se conferían privilegios y tratos especiales y tenían un considerable poder de control sobre los miembros de sus organizaciones. Cabe mencionar que, en razón de que muchas de estas organizaciones eran gremiales, también participaban en ellas ejidatarios, por lo que sus bases sociales eran constituidas tanto por empresarios agrícolas como por ejidatarios empresarios y además, en algunos casos, por campesinos (ejidatarios o propietarios

estaba compuesto esencialmente por campesinos ejidatarios, aunque en ocasiones podía incluir a campesinos minifundistas.

<sup>4</sup> Regidurías y presidencias municipales, diputaciones locales y federales, senadurías, gubernaturas y Presidencia de la República.

<sup>5</sup> Los grupos más fieles podían incluso ser empleados como grupos de choque en contra de opositores de los dirigentes o del partido.

privados).<sup>6</sup> Lo que las cataloga como pertenecientes al sector privado-empresarial era que las encabezaban empresarios agrícolas y grandes ganaderos y servían fundamentalmente a los intereses de esta clase social. Por último, el rasgo patrimonialista no se circunscribía al sector social, sino que existía en todos los ámbitos de las relaciones políticas de la era del PRI, incluyendo a los empresarios, ya que la corrupción era un rasgo generalizado.

Otra característica importante es que el sistema corporativo mexicano estaba compartimentado, para impedir la unificación de los interlocutores del Estado. A veces la división era inevitable y también natural, como la que prevalecía entre empresarios agrícolas y ganaderos, debido a que se trataba de actividades distintas, con algunos puntos de contacto, pero con muchas particularidades que determinaban —tal como sucedía en numerosos países— la necesidad de establecer gremios separados. Sin embargo, en el caso mexicano, la reforma agraria y las normas sobre el uso del suelo profundizaban esta separación, pues si los ganaderos decidían incursionar en actividades agrícolas se arriesgaban a que con el cambio del uso del suelo sus tierras se volvieran susceptibles de afectación agraria, ya que los límites máximos de propiedad permitidos eran considerablemente más altos para las superficies ganaderas que para las agrícolas. De ahí que se desarrollasen distintas trayectorias históricas que, como se verá más adelante, determinaron comportamientos políticos específicos.

También se observaba una separación por tipo de tenencia —entre propietarios privados y ejidatarios—, la cual se entendía plenamente debido a la brecha que apartaba a los grandes propietarios privados agrícolas y ganaderos del conjunto de los ejidatarios, toda vez que estos últimos accedían a la tierra a través de la afectación de los terrenos de los propietarios privados que excedían los límites permitidos. Esto determinaba que aunque algunos ejidatarios que revestían un carácter más empresarial confluyeran con los empresarios en organizaciones gremiales especializadas por tipo de

<sup>6</sup> Para que el lector tenga una idea de la estratificación social que imperaba en el campo mexicano hacia finales de los años sesenta, de acuerdo con un estudio de la CEPAL realizado con base en los censos de 1970, del total de productores agrícolas censados cuya tenencia era privada (1 763 933), 86.9% eran campesinos, 12.2% se ubicaban en el estrato intermedio de “productores transicionales”, y solamente 0.9% eran empresarios. Considerando a los productores pecuarios propietarios privados censados, de un total de 14 005, 79% eran pequeños, 20.2% medianos y 0.3% grandes. Para la tenencia ejidal, estas cifras eran, del total de productores agrícolas censados (793 137), 85.9% campesinos, 10.3% productores transicionales y 3.8% empresarios. Entre los productores pecuarios ejidales censados (29 456), 34.3% eran pequeños, 51.5 medianos y 14.2 grandes (CEPAL, 1982: 114).

actividad o rama productiva, rara vez accedieran a puestos dirigentes en las organizaciones del sector privado-empresarial y al mismo tiempo se mantuvieran generalmente al margen en sus organizaciones políticas.

Por otra parte, si bien en ocasiones la ley otorgaba a ciertos gremios, como a los ganaderos del sector privado, un cabal monopolio representacional, incluso quizá excesivo, como podremos constatar más adelante, el hecho de que no existiera para los empresarios agrícolas la obligatoriedad de afiliación a un determinado gremio por actividad económica propiciaba una situación de enorme dispersión organizativa, que sólo en algunas actividades, como la producción de hortalizas, pudo ser evitada. Esta dispersión fue fomentada por los propios gobiernos priístas, no deseosos de que los empresarios agrícolas, contrario a los ganaderos, que no eran sus más fieles aliados políticos, se organizaran tan centralizadamente.

El Estado también intervino con una intención divisoria en la organización política de los actores sociales mencionados. Por ejemplo, entre los campesinos promovió, “desde arriba”, la organización de los campesinos propietarios privados en una confederación diferente de la de los campesinos ejidatarios. Esto lo veremos con más detalle al analizar el caso de la Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad (CNPP). Baste mencionar por ahora que, en los años cuarenta, cuando se formó la CNPP, la CNC, considerándose agraviada, intentó afiliar a los propietarios privados minifundistas, pero tuvo poco éxito y permaneció como una organización compuesta fundamentalmente por ejidatarios (Hardy, 1984).

Otro tipo de separación artificial promovida por el Estado, encaminada a “dividir para reinar”, consistía en generar contrapesos que minaran la capacidad negociadora de una sola organización, con el objeto de debilitar a la organización más fuerte que tendía a asumir el monopolio representativo en su campo de actividad. Es así como se promovía la aparición de varios organismos con las mismas funciones, o se permitía que algunos desempeñasen funciones que no les correspondían. Una muestra de lo primero es la incorporación dentro del sector campesino del PRI —al igual que dentro del sector obrero— de varias organizaciones políticas oficiales que competían con la CNC —o con la Confederación de Trabajadores de México (CTM)—. En el segundo caso se encuentra la citada CNPP que, de ser un organismo esencialmente político, asumió una variedad de funciones gremiales e incluso cuasisindicales que analizaré con detenimiento más adelante.

Con base en estas consideraciones, propongo hablar de un sistema corporativo estatal compartimentado caracterizado por la existencia de

corporaciones políticas y gremiales con fronteras difusas, a través del cual el Estado sometía a los sectores social-campesino y privado-empresarial a su autoridad. Este sistema, tal como se justificará con ejemplos empíricos concretos, subordinaba al sector privado-empresarial principalmente mediante instrumentos de la política de fomento, mientras que al sector social-campesino lo sometía en esos términos y recurriendo además a su integración al sistema político-partidista.

## **La formación de la clase empresarial y su papel en el desarrollo del sector rural**

La reforma agraria mexicana no sólo fue responsable de la constitución de los ejidos y comunidades formados bajo el régimen de propiedad social de la tierra, sino que creó directamente —o por lo menos moldeó— gran parte de la propiedad privada, agrícola y ganadera. Esto sucedió en virtud de las facultades de regular la tenencia de la tierra en el territorio nacional que las leyes otorgaron al Poder Ejecutivo federal, con respecto de lo cual la incidencia de los poderes locales fue restringida.

Como plantea Pérez Castañeda (2002 cap. V), el reparto agrario significó un reordenamiento global de la propiedad agraria. Entre 1917 y 1992, la propiedad social agraria de los ejidos y comunidades terminó por abarcar más de 50% del territorio nacional. En cuanto a la propiedad privada, la amenaza del reparto agrario generó un importante cambio de manos de títulos de propiedad, motivado por una significativa venta voluntaria para evitar que los excedentes por encima de los límites permitidos fuesen afectados.<sup>7</sup> También existió un muy extendido reparto agrario privado, efectuado principalmente al amparo de las leyes de colonización (hasta 1962) y las relativas a la venta y adjudicación individual de los terrenos nacionales.<sup>8</sup> Asimismo, aunque el total de la superficie agrícola privada era mucho menor que la social, la primera disponía de una mayor proporción de las tierras de labor de mejor calidad.

<sup>7</sup> Los límites de la propiedad privada agrícola establecidos en la Ley Federal de Reforma Agraria, que prevalecen desde 1940, son 100 hectáreas de riego, 200 de temporal, 400 de agostadero de buena calidad, 800 de monte o agostadero en terrenos áridos, 150 para el cultivo del algodón y 300 para otros cultivos (plátano, caña de azúcar, café, henequén, hule, cocotero, vid, olivo, quina, vainilla, cacao o árboles frutales) (*Diario Oficial de la Federación*, 16 de abril de 1971: art. 249).

<sup>8</sup> Este último procedimiento todavía está vigente.

El proceso de colonización brindó la posibilidad de formar propiedades relativamente grandes, mientras que la adjudicación de terrenos nacionales se aplicó sobre todo en el caso de pequeños propietarios minifundistas, quienes acudían ante la burocracia agraria para comprar, por lo general a un precio simbólico, las tierras nacionales que ocupaban. Además, durante la época de la llamada *contrarreforma agraria* (1940-1958), hubo también procedimientos especiales, ya que las mejores tierras que se incorporaron al cultivo con la construcción de los grandes distritos de riego del norte y noroeste del país fueron adjudicadas a productores con una lógica empresarial, muchas veces familiares, amigos o favorecidos de los funcionarios del Banco Nacional de Crédito Agrícola, institución a la que la Secretaría de Recursos Hidráulicos encomendaba tal venta.

En esa época se afianzó el lugar de los empresarios como sujetos prioritarios del desarrollo rural. Contrario a lo que la ley planteaba en el sentido de que el Estado se debía sobre todo a las clases populares menos favorecidas, las políticas de fomento al campo dieron prioridad al desarrollo y a la expansión del sector privado empresarial. A partir de 1940, en un contexto de proteccionismo arancelario, los empresarios fueron los principales beneficiarios de la inversión pública para fomento agropecuario (construcción de infraestructura agrícola y obras de irrigación). Considerando que se estableció una relación de precios desfavorable al agro con el objetivo de propiciar el desarrollo del sector industrial-urbano (Shwedel, 1992), los subsidios compensatorios se canalizaron por diversos medios, como servicios públicos a costo reducido (agua, energía eléctrica), precios de garantía de los productos básicos a los que los productores empresariales accedían con mayor facilidad que los campesinos, y otros apoyos y transferencias que dieron a las empresas agrícolas la posibilidad de insertarse en los cultivos más comerciales.

Hasta antes de las reformas a la legislación agraria de 1992 —que pusieron fin al reparto agrario, privatizaron la propiedad social de la tierra y levantaron la prohibición a las sociedades mercantiles por acciones de ser propietarias de tierras—, las grandes corporaciones agrícolas no intervenían en la producción primaria. Ésta estuvo a cargo de pequeños productores campesinos, de empresas familiares privadas o de empresas ejidales. Las sociedades mercantiles por acciones, es decir, las corporaciones agroindustriales agrícolas y pecuarias, si bien tenían una fuerte participación en la producción industrial alimentaria con empresas como Bimbo, Nestlé, Del Monte, Anderson Clayton, Purina, Campbell's, General Foods, Mc-Cormick

y otras, su desempeño estaba restringido, pues no podían ser propietarias de tierras, atribución exclusiva de propietarios individuales.

Como tampoco podían rentar tierras, ni siquiera privadas, se veían obligadas a recurrir a los agricultores individuales —a menudo a través de relaciones de agricultura de contrato— para abastecerse de productos y materias primas como tabaco, caña de azúcar, café, cera de candelilla, piña, henequén, fresa, soya, ajonjolí, arroz, cebada, limón, mango, vid, hortalizas, copra, cacao, algodón, cacahuete, flor de zempazúchitl, especies, semillas, cacahuete, hule, etcétera (Morett, 1987: 69). A esta lista hay que agregar los productos cárnicos para su transformación agroindustrial (Chauvet, 1999).

Se puede decir que antes de las reformas de 1992, a pesar de la importancia que tenían las grandes compañías agroindustriales en la industrialización de los productos alimenticios, las empresas familiares del sector privado, tanto agrícolas como pecuarias, constituían un actor social esencial en el panorama rural, ya que se ocupaban de la producción primaria. Los empresarios eran menos que los campesinos, pero los superaban con creces en términos del volumen y valor de la producción en casi todos los cultivos, excepto los básicos como maíz y frijol (CEPAL, 1982).

## Los orígenes del corporativismo en el sector privado

La organización gremial de los grandes agricultores y ganaderos del sector privado tiene sus orígenes en la época del Maximato (1928-1934). Estuvo fundamentalmente encaminada a fomentar la actividad económica y a someter a las clases económicas dominantes —que en ese entonces seguían simpatizando con el antiguo régimen porfirista— al Estado emergido de la Revolución. La Ley de Asociaciones Agrícolas de 1932 obligó a los empresarios a asociarse por rama productiva, con lo que se desarticularon sus anteriores formas de organización establecidas por estados. Con el paso de los años, el gobierno fue delegando a algunas de estas organizaciones funciones administrativas en sus respectivas ramas de actividad, que los favorecieron desde un punto de vista económico y productivo, pero que los sujetaron al control de los gobiernos estatales y federal (C. de Grammont, 1988).

Durante el cardenismo, cuando se afianzó el control corporativo del sector social con la creación de las grandes organizaciones de masas vinculadas al Partido de la Revolución Mexicana (PRM), una de las pocas

fracciones de empresarios que, como corporación, se integró en forma cercana al sistema político, pero sin incorporarse formalmente al partido oficial, fue la de los ganaderos, quienes constituyeron la Confederación Nacional Ganadera (CNG) en 1936. Cuando empezó el reparto agrario, ante la urgente necesidad del gobierno cardenista de encontrar apoyo entre las clases privilegiadas del medio rural, los ganaderos obtuvieron, además de un amplio monopolio de representación, las concesiones que les permitieron acumular durante muchos años grandes extensiones de superficies áridas y semiáridas (Escárcega, 1990).<sup>9</sup> Posteriormente, las reformas alemanistas de 1946 establecieron un límite máximo muy alto para la llamada “pequeña propiedad” ganadera, considerando las características demográficas de México, donde la tierra es escasa con relación a la población rural.

El límite, que en otros países no sería excesivo, consistía en la superficie necesaria para mantener hasta 500 cabezas de ganado vacuno mayor o su equivalente en otras especies animales;<sup>10</sup> era determinado no de acuerdo con una extensión territorial regional precisa, sino en función de la fertilidad de la tierra, conforme los “coeficientes de agostadero” regionales. Su cálculo —en teoría con base en una medición científica realizada en laboratorio— estaba a cargo de las autoridades administrativas agrícolas (Secretaría de Agricultura) y no de las agrarias (Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización, antecesor de la Secretaría de la Reforma Agraria de 1974). Esto debilitaba a las segundas y daba mayor posibilidad de colusión de los ganaderos con las primeras, menos proclives a repartir la tierra, ya que su preocupación principal era la producción y no la cuestión agraria. La información sobre los coeficientes de agostadero era muy difícil de obtener, para dificultar las indagaciones sobre los latifundios por parte de organizaciones campesinas, que eventualmente podrían haberlos denunciado y reclamar las tierras excedentes.

Debido a que los ganaderos podían desarrollar su actividad sobre bases extensivas, sin necesidad de buscar métodos intensivos de cría y de engorda, éstos asumieron un carácter más oligárquico-latifundista que burgués-empresarial. La propia ley promovía esta situación ya que si mejoraban la calidad de sus tierras el coeficiente de agostadero podía determinar una superficie menor. Asimismo, como se ha mencionado, arriesgaban que las tierras excedentes fuesen susceptibles de afectación agraria.

<sup>9</sup> El argumento que justificó estas concesiones era la necesidad de aumentar la producción de carne para reforzar el contenido proteínico de la dieta de la población mexicana.

<sup>10</sup> Artículo 249 de la Ley Federal de Reforma Agraria, publicada en *Diario Oficial de la Federación*, 16 de abril de 1971.

Empero, a pesar de su relativo privilegio, no todo era abrumadoramente favorable para los ganaderos. Su relación con el gobierno —al igual que para los empresarios agrícolas— estaba empañada por el siempre latente riesgo de afectación agraria. A pesar de ello, los ganaderos aprendieron a convivir con esta contradicción y su corporación se convirtió durante muchos años en una aliada fundamental del sistema político. Su poder político se derivaba de la concesión que le fue otorgada por el gobierno de expedir, a través de sus asociaciones locales, las guías sanitarias necesarias para el transporte de ganado y los permisos de exportación de ganado en pie a los Estados Unidos. Su personalidad jurídica también le permitió gestionar créditos ganaderos y obtuvo la muy preciada afiliación de sus miembros al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

Fue así como la CNG adquirió una gran capacidad de ejercer el control político de sus afiliados, que podían pertenecer al sector privado o al social, desde los grandes y medianos hasta los pequeños ganaderos deseosos de acceder a sus prestaciones. El otorgamiento de las guías sanitarias y permisos de exportación a sus miembros a menudo se condicionaba a su contribución —a través de cuotas de inscripción elevadas y supuestos aportes voluntarios— a la carrera política de los dirigentes. Era común que en las zonas donde la actividad ganadera era importante la CNG tuviera más influencia para imponer sus candidatos a las presidencias municipales que la propia CNC.<sup>11</sup>

Como la CNG era una organización gremial no partidista, sus miembros eran postulados a cargos de elección popular a través de la CNPP —analizada en el próximo apartado—. Aunque no pertenecía formalmente al PRI, de todas formas la CNG tenía una pequeña cuota de curules y encabezaba la Comisión de Ganadería en la Cámara de Diputados.<sup>12</sup> Sin embargo, su participación política más activa estaba en los niveles local y regional. Por lo general reaccionarios, debido a su estatuto latifundista, los grandes ganaderos fueron responsables de la formación de numerosas “guardias blancas” en sus regiones de influencia, equivalentes a aparatos de represión paralelos a los del Estado. No sólo arremetían —a menudo de un modo sanginario— contra las organizaciones campesinas interesadas en que se

<sup>11</sup> Conversación con Eric Léonard, investigador del Institut de Recherche pour la Développement (IRD), en la Ciudad de México (20 de octubre de 2004).

<sup>12</sup> Entrevista con el profesor Rodolfo Flores Chaparro, secretario de Organización de la Confederación Nacional de Propietarios Rurales (CNPR), realizada en la Ciudad de México el 22 de octubre de 2004.

fraccionaran sus latifundios, sino que cumplían una función represiva más general hacia los movimientos campesinos, cuando las instancias de gobierno no podían recurrir abiertamente a la fuerza pública.

El virtual monopolio de representación del que gozaba la CNG —toda vez que también existían organizaciones ganaderas dentro de la CNPP y la CNC— brindaba ventajas, ya que le permitía ofrecer una relativamente eficiente infraestructura de apoyo productivo y de negociación de ciertas prestaciones sociales a sus afiliados. Sin embargo, la desventaja de tal monopolio consistía en que incorporaba actividades demasiado diferentes que deberían haber sido agrupadas en gremios más especializados, para profundizar en las necesidades específicas de fomento económico y de servicios sociales de cada una.<sup>13</sup> Ello determinaba que fuesen los ganaderos de bovino de engorda extensivos, fundadores de la organización, los que controlaran la CNG y subordinaran a sus demás organizaciones a sus prioridades, además de que ejercían un papel clientelar con respecto a las mismas. En este sentido, se puede decir que la eficiencia económica era sacrificada en aras del control político.

En contraste, los empresarios agrícolas tomaron una actitud más distante de la política cotidiana. Habiendo sido férreos opositores de Cárdenas y del reparto agrario, el Estado mexicano optó más bien por no fomentar su organización gremial, excepto en contadas actividades y regiones, como la producción de frutas y hortalizas. El hecho de que las asociaciones agrícolas no obtuvieran el monopolio de representación de sus respectivas actividades productivas provocó que se diseminasen en organismos que competían con otros similares. Por ejemplo, había multitud de uniones de productores en determinados rubros productivos como maíz, frijol, trigo, cebada, caña de azúcar, café, actividades forestales y otros. Algunas eran independientes desde el punto de vista político y genuinamente gremiales, pero otras estaban afiliadas a organizaciones político-sociales más amplias como la CNC, la CNPP. Muchas de ellas eran sólo de membrete o habían servido para algún propósito particular, para dejar de operar poco tiempo después.

En Sinaloa se dio una organización menos dispersa: productores de hortalizas, garbanzo y ajonjolí formaron durante la década de 1920 las primeras asociaciones agrícolas. Posteriormente, en 1932, una ley estatal

<sup>13</sup> La ley otorgaba a la CNG el derecho de afiliar a todos los productores donde intervenían animales, desde bovinos de carne y de leche, exportación de becerros en pie, ganadería extensiva, de engorda en corral, porcicultura, avicultura de carne y avicultura de huevo, ganado ovino y caprino, y las especies de animales pequeños como los productores de miel (véase Pérez Espejo, 1997).

especial, diferente de la nacional, obligó a los productores privados a ser miembros de alguna de las cinco asociaciones agrícolas locales que, a su vez, dieron lugar a la Confederación de Asociaciones Agrícolas del Estado de Sinaloa (CAADES). Esta ley y otras medidas legislativas tomadas en años posteriores propiciaron la formación de un poderoso organismo de los empresarios sinaloenses, dotado de una infraestructura administrativa y técnica de servicio a los productores. Los sinaloenses se convirtieron en los principales productores de frutas y hortalizas para el mercado interno y para la exportación a los Estados Unidos (González, 1994: 106-107).

Entre 1940 y 1970 se estableció un pacto no escrito mediante el cual —con las normales excepciones a la regla— los empresarios agrícolas se abstendían de participar activamente en política a cambio de ser favorecidos con los subsidios y la política de fomento. Además, sobre todo en los emporios agrícolas de Sonora y Sinaloa y en otros estados del norte del país, el gobierno federal, a través de su política agraria, hizo todo lo posible para dejar al margen del reparto agrario a los grupos de empresarios más eficientes y productivos (C. de Grammont, 1990). Contribuyó a ello que la presión campesina por la tierra no era tan fuerte porque las actividades agrícolas generaban un importante número de empleos, o era contenida mediante la dotación de tierras a los solicitantes en zonas de colonización de otras partes del país. En su crecimiento económico, los empresarios llegaron a acaparar extensiones muy grandes formando “neolatifundios”, es decir, superficies que rebasaban los límites legales, cuya propiedad estaba en manos de familiares o prestanombres, también prohibidos por la ley (Stavenhagen *et al.*, 1968).

A principios de los años sesenta, la CAADES impulsó la formación de la Confederación Nacional de Productores de Hortalizas (CNPH), organismo que poco después recibió la concesión de otorgar, en todo el país, los certificados de origen y las guías de embarque, es decir, los permisos de siembra y de exportación de frutas y legumbres. Esto obligó a pertenecer a ella a los medianos y grandes productores de hortalizas de toda la república que pretendían insertarse en los mercados de cierta envergadura. La CNPH desarrolló un poderoso aparato de apoyo a la producción y a la comercialización con ocho gerencias operativas en las zonas de producción más importantes, 13 representaciones en ciudades fronterizas, puertos marítimos y aéreos, y un despacho que promovía y defendía a los exportadores mexicanos y realizaba labores de cabildeo con congresistas y funcionarios del gobierno de los Estados Unidos (González, 1994: 104-105).

Al igual que la CNG, la CAADES y la CNPH se convirtieron en “organismos auxiliares de los gobiernos estatales y del gobierno federal en la planeación e implementación de la política agrícola” (C. de Grammont, 1988: 396). La CNPH se estableció como una agrupación nacional liderada por los sinaloenses –que incluyó dentro de sus estatutos una serie de cláusulas que favorecían a sus miembros más antiguos–, cuya membresía estaba constituida por productores de frutas y hortalizas sin distinción de su forma de tenencia de la tierra. Así, aquí también se armó un aparato clientelar en torno a los permisos de siembra y de exportación. Sin embargo, a reserva de hacer una investigación histórica que abarque más regiones del país, en la medida en que los dirigentes no tenían demasiadas ambiciones políticas, entre los hortofruticultores el clientelismo asumía características menos turbias que en la CNG y en las organizaciones del sector social, donde los dirigentes se comportaban a menudo en forma mafiosa y violatoria de los derechos humanos de sus opositores. Por otra parte, como se dijo en la introducción, el mayor individualismo económico de los empresarios del sector privado y de los grandes productores mercantiles del sector social hacía más difícil la manipulación política. Gracias a la expansión económica que experimentaron entre 1940 y 1970, una buena parte de estos productores no necesitó de mecanismos compulsivos para apoyar al PRI.

### *La participación política de los empresarios agrícolas*

El hecho de que los empresarios agrícolas dejaran la actividad político-partidaria sobre todo a los integrantes del sector social y a los ganaderos, no significa que no recurrieran al organismo político especializado para ellos, la Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad (CNPP), constituida en 1946, un mes después de haberse formado el PRI. Puesto que todos los dueños de tierras eran, por definición, “pequeños propietarios”, sin importar el tamaño de sus propiedades –ya que por ley no podían existir los latifundios ni los grandes propietarios– podían integrarse a esta central que estaba adscrita al heterogéneo y versátil sector popular del partido, la Confederación Nacional de Organizaciones Populares (CNOP). De manera similar a la CNC, que consideraba entre sus miembros a todos los ejidatarios y comuneros beneficiados por la reforma agraria, la CNPP acostumbraba incluir a todos los propietarios rurales registrados en el Registro Público de la Propiedad en las estadísticas de su membresía (CNPR, 1996).

Como se dijo, la CNPP fue creada por iniciativa estatal para dividir al sector campesino encabezado por la CNC. También para ofrecer a los propietarios privados distanciados del partido gubernamental una alternativa a la reforma agraria. Su función principal era brindar a sus miembros asesoría jurídica y apoyo para bloquear o retrasar las acciones agrarias emprendidas en su contra. Esto se hacía recurriendo a mecanismos legales de la legislación agraria contradictorios con la vertiente social de la misma, como el derecho de amparo contra la afectación agraria, restablecido durante el alemanismo, y el recurso a los llamados “certificados de inafectabilidad” agrícolas y ganaderos que emitía el propio Estado encargado de fraccionar los latifundios.<sup>14</sup> Para cumplir con este objetivo, la CNPP tenía un aparato de defensoría importante, con oficinas muchas veces instaladas en edificios de la CNG, con la cual tenía una estrecha y complementaria relación en este aspecto.

Asimismo, esta confederación tenía por objeto encuadrar políticamente dentro del PRI a los “auténticos pequeños propietarios”, es decir, a los propietarios privados campesinos minifundistas –también llamados parvifundistas– que representaban a la mayoría de los productores privados.<sup>15</sup> No obstante, en la medida en que no tenía organizaciones colectivas desde donde operar, y considerando que los fondos de fomento destinados por el gobierno a los minifundistas eran muy escasos, no contaba con argumentos contundentes para movilizar políticamente a sus agremiados. Quienes combinaban ambos tipos de tenencia, que no eran pocos,<sup>16</sup> si participaban en política lo hacían en las instancias del sector social, las cuales ofrecían más apoyos y prestaciones y tenían más mecanismos para obligarlos o inducirlos a apoyar al PRI. Excepto en los gremios de los cañeros y cebaderos, la CNPP no podía tener bajo control a una clientela cautiva.

<sup>14</sup> Estos certificados, tramitados ante las autoridades agrarias, documentaban que las superficies en cuestión no rebasaban los límites permitidos, lo cual no hubiera sido necesario si no era el caso. Aunque eran redundantes desde el punto de vista jurídico, a menudo eran obtenidos con base en cohechos y representaban un argumento para que no se llevaran a cabo investigaciones sobre denuncias de latifundios realizadas por campesinos. Paradójicamente, estos certificados fueron diseñados durante el cardenismo para aminorar el descontento generado entre las clases propietarias por el reparto agrario (Mackinlay, 1991: 136).

<sup>15</sup> La denominación de “auténticos” se utilizaba en dos sentidos, el primero en cuanto a la dimensión de sus terrenos y el segundo para significar que eran propietarios que se mantenían dentro de los límites de propiedad permitidos, en contraste con los neolatifundistas que acaparaban tierras.

<sup>16</sup> La ley permitía que ejidatarios tuviesen superficies privadas a condición de que éstas no excediesen el máximo de la dotación ejidal (15 hectáreas de riego o equivalentes en otro tipo de tierras).

En efecto, los productores de caña de azúcar, al igual que los de cebada, representaban un caso especial, ya que se trataba de pequeños productores que se contrataban con agroindustrias privadas o estatales a través de una relación de agricultura de contrato. La función de sus organizaciones gremiales no era apoyarlos como productores independientes, sino que jugaban un papel parecido al de un sindicato de productores: negociaban sus condiciones de contratación con las agroindustrias (Medellín, 1980).

Un ejemplo ilustrativo lo brinda la Unión Nacional de Cañeros (UNC), la más importante organización gremial en la historia de la CNPP. En la rama azucarera se presentaba una situación particular, pues esta unión se disputaba la representación de los cañeros con la Unión Nacional de Productores de Caña de Azúcar (UNPCA) de la CNC. La mayoría de los cañeros contratados por los ingenios, privados o del sector público, no disponía de una superficie mayor a las cinco hectáreas de caña de azúcar. La UNC estaba integrada sobre todo por propietarios privados, pero también afiliaba a ejidatarios, al igual que la UNPCA, ya que el tipo de tenencia no era una limitante para ninguna de las dos organizaciones. La única diferencia es que la UNC tendía a afiliarse a una proporción mayor de pequeños propietarios y la UNPCA a más ejidatarios. Los promedios de superficie más altos los tenían los productores de la UNC, donde se concentraban los grandes cañeros que, según la ley, podían acumular hasta 300 hectáreas, aunque proporcionalmente no eran pocos los que llegaban a tanto.<sup>17</sup>

Adicionalmente, para agregar a la deficiente planeación de la organización de los productores, se permitió a la CNPP asumir una función gremial relacionada con el fomento económico, quizás con el objeto de emplear a la organización, en caso de necesidad, para dividir a los demás organismos gremiales productivos del sector privado y también a algunos del sector social. Con todo, lo más que llegó a tener la CNPP fue el control de ciertas uniones de productores, algunas directamente representativas de los grandes propietarios, como los finqueros cafetaleros, y otras más bien formadas por pequeños productores, como los cañeros. También tuvo cierta presencia entre productores de cebada, de aguacate y propietarios de superficies boscosas.<sup>18</sup>

<sup>17</sup> José Cruz Romero, asesor de la UNPCA, señala que 70% de los cañeros a mediados de los noventa tenía menos de cuatro hectáreas en promedio. En la CNPR este promedio era de cinco hectáreas y en la CNC de 3.5 (entrevista realizada en la Ciudad de México, 2 agosto de 1996).

<sup>18</sup> Entrevista con el profesor Rodolfo Flores Chaparro, *supra*.

Sin embargo, la CNPP nunca se distinguió por ser una organización que desarrollase una notable infraestructura de apoyo productivo. De ahí que, desde el punto de vista del fomento productivo, los propietarios privados, pequeños y grandes, ubicados afuera de sus contadas áreas de influencia, poco podían obtener de ésta. Los empresarios agrícolas a veces recurrían a ella si necesitaban asesoría legal, lo cual tampoco era indispensable, ya que muchos podían pagar sus propios abogados. Al ser la CNPP un aparato político de menor envergadura, no obtenía una cuota muy alta de puestos de representación popular, por lo que tampoco representaba una vía para hacer carrera política. No obstante, muchos productores que no eran ganaderos u hortofruticultores y no deseaban relacionarse con organismos por rama o producto de dudosa consistencia no tenían más alternativa que pertenecer a esta confederación. De ahí que la CNPP figurara, en el periodo de 1940 a 1970, como una de las organizaciones más importantes del sector privado —y la única que tenía una presencia nacional.

Por último, es pertinente mencionar con relación a este periodo que había otro pacto implícito en el sentido de que los empresarios agrícolas y los ganaderos debían aceptar las reglas del juego instituidas, principalmente la coexistencia con el sector social, lo que se traducía en que, de tanto en tanto, manifestaban en actos públicos su “respeto a las tres formas de propiedad consagradas en la Constitución”, es decir la social, la privada y la pública. Esto significaba que no les quedaba más que resignarse ante la posibilidad de que se les afectase su tierra cuando ésta sobrepasaba los topes permitidos, lo cual estaba más o menos compensado con la protección de la que gozaban las zonas de agricultura comercial, los certificados de inafectabilidad agrícolas y ganaderos y el recurso al amparo contra la afectación agraria. De todas formas la amenaza de la reforma agraria permanecía latente.

Exagerada o no, la queja y bandera central de batalla de los empresarios agrícolas y de los ganaderos en contra del Estado mexicano consistía en la supuesta falta de seguridad jurídica en la tenencia de la tierra, lo cual era particularmente cierto cuando se violaba la ley. Pero aun cuando no se transgrediera, los propietarios privados con extensiones relativamente grandes podían ser objeto de chantajes, abusos por parte de las autoridades, denuncias infundadas e invasiones de sus propiedades, que los mantenían en tensión permanente. Con todo, estos productores fueron los actores sociales más favorecidos por la política pública agropecuaria en el periodo considerado, pero tenían que hacer algunas concesiones y convivir con el sistema ejidal y la reforma agraria.

## Los cambios que se empiezan a gestar en las décadas de 1970 y 1980

*El enfrentamiento de los empresarios con el gobierno de Luis Echeverría*

El pacto mediante el cual las tierras comerciales del noroeste del país, en lo posible, eran apartadas del reparto agrario, se volvió cada vez más difícil de sostener. El término de los convenios de braceros con los Estados Unidos a mediados de los años sesenta, la crisis del algodón y del henequén —sustituidos por fibras sintéticas— que dejó sin empleo a numerosos jornaleros agrícolas y la propia crisis de la economía campesina que data de la misma época, hicieron que en la década de 1970 la presión campesina por acceder a una parcela de tierra aumentara en forma inusitada. Al mismo tiempo, se cerraba progresivamente la posibilidad de abrir nuevas tierras de cultivo como recurso para atender las solicitudes agrarias del centro y norte del país, ya que la colonización del trópico húmedo resultaba insuficiente para cubrir el déficit agrario de todo el país.

Las movilizaciones de los campesinos norteños, en particular de los indígenas yaquis y mayos de Sonora y Sinaloa, determinaron que se iniciaran afectaciones agrarias en esos estados, motivando la protesta de la CAADES y de la Confederación de Agricultores del Estado de Sonora (Coaes). Esto coincidió con que los empresarios de los demás sectores productivos, enemistados con las políticas distributivas y con el intento de reforma fiscal del gobierno de Luis Echeverría, habían iniciado un proceso de distanciamiento del PRI. Varios de ellos empezaron a engrosar las filas del opositor Partido Acción Nacional (PAN) que, de ser un partido doctrinario de derecha, empezó a identificarse cada vez más con los empresarios y a asumir su defensa (C. de Grammont, 1990).

La continuación del reparto exasperó a los empresarios agrícolas y no agrícolas. La CAADES y la Coaes montaron una campaña sin precedentes contra el “populismo” de Echeverría, que llegó a su cúspide entre junio y septiembre de 1976 con el apoyo de la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex), el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), la Confederación Nacional de Cámaras Industriales (Concamin), la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio (Concanaco), la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintre) y la Asociación de Banqueros de México (ABM). Frente a la amenaza de la CAADES y la

Coases de crear una nueva organización nacional de empresarios para desplazar a la CNPP, esta confederación se unió a las organizaciones oficialistas del sector social en el llamado Pacto de Ocampo. A pesar de la opinión de algunos de sus miembros, se vio obligada a movilizar a sus bases de propietarios minifundistas en apoyo al régimen echeverrista, en contra de los latifundios simulados y de los empresarios agrícolas rebeldes. La amenaza de crear una nueva organización nacional no pasó a los hechos porque los empresarios decidieron no llevar la confrontación al punto de ruptura y negociar con el siguiente gobierno que estaba a unos meses de tomar posesión. Pero significó la puntilla para la CNPP, que quedó con un muy bajo perfil entre el empresariado (C. de Grammont, 1988: 397-398).

El conflicto concluyó con la distribución de enormes superficies de los valles del Yaqui y del Mayo, en beneficio de los antiguos trabajadores agrícolas de los neolatifundios. En todo el sexenio se afectaron un total de 42 000 hectáreas en estos valles en Sonora, más de 20 000 hectáreas en Sinaloa, a las que hay que sumar alrededor de 100 000 hectáreas distribuidas en Chihuahua y Durango (predominantemente ganaderas), más de 20 000 en Zacatecas y extensiones menos significativas en Tlaxcala, Puebla y Guerrero (Fox y Gordillo, 1991: 83). Unos años después, a raíz de la nacionalización de la banca (1982), que significó el otro segundo gran motivo de alejamiento de los empresarios respecto del Estado, surgido en el seno del CCE se formó, en 1984, el Consejo Nacional Agropecuario (CNA), el cual aglutina tanto a miembros individuales (en esencia empresas familiares) como a las grandes asociaciones agroindustriales –usualmente llamadas corporaciones agrícolas– que operan en el sector agropecuario.

La fundación del CNA marcó un cambio importante en la relación tradicional de subordinación de los empresarios a la política gubernamental. El Consejo no fue producto de ninguna ley que los obligara a organizarse, como sucedió con las asociaciones agrícolas de 1932, ni tomó ninguna función administrativa delegada por el Estado. Durante la segunda mitad de los años ochenta, los empresarios establecieron un proyecto propio, de corte más liberal en algunos aspectos que el del gobierno. Sus reivindicaciones básicas eran que el Estado redujera su grado de intervención en lo productivo para posibilitar el libre desarrollo de las fuerzas de mercado; que se traspasaran muchas de sus funciones a la iniciativa privada, como la administración de los distritos de riego, considerada burocrática e ineficiente; que las leyes se adecuaran para garantizar la absoluta seguridad jurídica de la propiedad privada, aunque sin cuestionar abiertamente la existencia del sector social; y la disminución de los subsidios, pero condicionándola

a una liberación de los precios al consumidor, para que se modificara el tradicional desequilibrio desfavorable a los precios de los productos agrícolas y pecuarios.

En cuanto a la posición del CNA respecto a la apertura comercial, con motivo del ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986, había diferencias internas que se explican por la presencia de las dos corrientes fundadoras: las empresas familiares volcadas primordialmente al mercado interno, favorables a un sistema económico más regulado por el Estado, y los grandes grupos agroindustriales, proclives a las llamadas políticas neoliberales o de mercado, algunos de ellos relacionados con el comercio exterior.<sup>19</sup> Si bien por ideología empresarial el Consejo no podía oponerse de manera abierta a la apertura comercial, a pesar de que a muchos de sus miembros no les entusiasma la idea, la demandaban sobre todo en aquello que más podía beneficiar al conjunto, como la reducción de aranceles para los insumos agrícolas que competían con los producidos por las empresas estatales, en particular agroquímicos y fertilizantes, considerados demasiado costosos y de baja calidad. En cuanto a otro tipo de productos, solicitaban que la aplicación de aranceles se planificara de un modo adecuado, para no afectar la producción nacional cuando ésta salía al mercado, y que los plazos de desgravación fueran lo más largos posibles (C. de Grammont, 1988: 401-406).

Después de surgir en forma independiente en 1984, el CNA fue impulsado por la administración de Miguel de la Madrid, quien necesitaba un interlocutor del empresariado agrícola, dado que, como vimos, la CNPP ya no representaba casi a ninguna fracción crucial del gremio. Cuando el gobierno empezó a aplicar las políticas de ajuste e inició la apertura comercial, en 1986, el Consejo se convirtió en la principal fuerza empresarial del campo. Cabe señalar que el CNA había incorporado desde su fundación a empresarios provenientes de importantes subgremios de la CNG, como porcicultores y avicultores, que no se sentían adecuadamente representados por los grupos de ganaderos de bovino que habían encabezado históricamente a esta agrupación. Ello a pesar de que, por ley, la CNG tenía el monopolio representativo de todos los ganaderos.<sup>20</sup>

<sup>19</sup> Para un análisis más detallado del CNA y de las diferencias entre las dos corrientes que lo integraban, véase los trabajos de C. de Grammont (1988 y 1992), donde se realiza un seguimiento de esta organización en dos etapas de su historia, antes y después de las reformas a la legislación rural de 1992.

<sup>20</sup> Una revisión pormenorizada sobre la ganadería, la apertura comercial y las divisiones que se generaron en el sector se halla en Chauvet (1999) y Pérez Espejo (1997).

La división del gremio ganadero facilitó al gobierno, a fines de los años ochenta, aminorar la fuerza de la CNG, terminar con el sistema de cuotas y las restricciones regionales para exportar ganado en pie a los Estados Unidos y eliminar la mayor parte de los aranceles a los productos pecuarios. Esta política golpeó a varias y significativas subramas de la ganadería y sólo benefició a unas cuantas (Pérez Espejo, 1997: 54-60). Se puede afirmar que estos grupos afectados fueron los primeros productores sacrificados en aras de la apertura comercial, aun antes que los campesinos que sembraban granos básicos.

En el próximo apartado analizaré los cambios del sistema corporativo del sector empresarial en la década de los noventa, pero vale la pena mencionar que durante los años setenta y ochenta los empresarios no fueron los únicos que se organizaron al margen del Estado. Este esfuerzo lo iniciaron también las organizaciones campesinas independientes que durante la década de 1970 emprendieron la lucha por la tierra y se aglutinaron en 1979 en torno a la Coordinadora Nacional Plan de Ayala (CNPA); fue proseguido durante los ochenta por las organizaciones autónomas vinculadas con la Unión Nacional de Organizaciones Regionales Campesinas Autónomas (UNORCA) (1985), que pugnarón por una mejoría de las condiciones de desempeño económico de las unidades campesinas del sector social.<sup>21</sup>

## **La transformación del sistema corporativo a raíz de la reforma del Estado de la década de los noventa**

Durante la administración del presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), el gobierno no sólo hizo suyas las demandas ideológicas generales que el empresariado agrícola y ganadero había sostenido durante la década de 1980, sino que las llevó mucho más lejos, tanto en la teoría como en la práctica. Su proyecto de transformación del régimen de propiedad social fue más radical que el del CNA, que se reducía a pedir el cambio de algunos artículos de la Ley Federal de Reforma Agraria entonces vigente para permitir el arrendamiento de tierras ejidales, pero no su privatización abierta (véase, CNA *et al.*, 1990). También en lo concerniente a la apertura comercial, que fue unilateral y drástica, nada gradual y moderada como

<sup>21</sup> Para un análisis más profundo sobre el movimiento campesino de los años setenta, ochenta y noventa, véase Bartra (1985), Encinas, de la Fuente, Mackinlay y Chapela (1995) y Mackinlay (1996), entre otros.

pedía el Consejo. Las medidas desregulatorias, encaminadas a terminar con los “privilegios” y “monopolios” existentes en diversas ramas, significaron la disolución de organizaciones enteras como la CNPH y la reeducación a un nuevo entorno de las que quedaron, como la CAADES (González, 1994: 112).

La apertura comercial previa y posterior al Tratado de Libre Comercio de América del Norte de México con los Estados Unidos y Canadá (TLCAN), la desregulación económica y, en general, la política económica adoptada, golpeó con severidad a significativas fracciones de empresarios miembros del CNA, en particular a los que habían crecido al amparo del proteccionismo arancelario. Muchos de ellos terminaron en quiebra y, no pocos, afiliados al movimiento de deudores El Barzón que apareció en 1993 (Mestries, 1995). Fueron desplazados de la conducción del Consejo por los representantes de las grandes asociaciones agroindustriales relacionadas tanto con el sector primario como con la transformación, con posibilidades de competir en el mercado interno y en el externo en un contexto de economía abierta, cuestión que se puso de manifiesto cuando Eduardo Bours, propietario de Bachoco, el emporio avícola más importante del país, político muy cercano a Salinas de Gortari, fue electo presidente del CNA en 1992, durante el proceso de negociación del TLCAN.

Los empresarios tuvieron más posibilidades de opinar que el sector social en el proceso de negociación del tratado. El sector social-campesino sólo participó en una fase muy tardía con una pequeña delegación del Congreso Agropecuario Permanente (CAP), organismo que salía sumamente debilitado y desgastado del proceso de modificaciones a la legislación agraria entonces todavía en curso. El sector privado-empresarial estuvo representado sobre todo por el CNA, que incluso virtualmente desplazó a la CNG de la representación de importantes grupos de ganaderos, al presentar buena parte de las propuestas de este sector. Lo anterior se debió en parte a la lentitud de reacción de la CNG y a que el CNA fue la única organización rural que se integró a la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE), formada por más de 180 ramas productivas y que constituía el enlace del empresariado mexicano con la unidad negociadora del gobierno (Pérez Espejo, 1997: 22).

Haciendo una evaluación general, la negociación fue desfavorable para los granos básicos —maíz, frijol, trigo, arroz, sorgo, soya y cebada—, donde se ubican la mayoría de los productores campesinos y muchos empresariales. La total apertura después de un plazo de desgravación máximo de quince años a partir de 1994 para el maíz (y otros contados productos

considerados más “sensibles”), y de diez años para los demás productos, ha tenido resultados alarmantes para el campo y ha significado el desplazamiento de importantes segmentos del campesinado y de no pocos empresarios agrícolas, sin importar su forma de tenencia. La ganadería, como ya se ha comentado, exceptuando algunas subramas con vocación exportadora, también ha sido considerada un sector eminentemente perdedor (Pérez Espejo, 1997: 93).<sup>22</sup>

Como resultado de las reformas y políticas salinistas hacia el agro, los grandes grupos agroindustriales y corporaciones nacionales y extranjeras importadoras de granos se convirtieron en los actores sociales centrales del proceso de desarrollo agropecuario del país. Las reformas a la legislación agraria permitieron, por primera vez desde la Constitución de 1917, que las sociedades mercantiles por acciones incursionaran directamente en la producción primaria y pudieran ser propietarias de tierras.<sup>23</sup> Durante las negociaciones del TLCAN, los grupos mexicanos que adquirieron la industria productora de nixtamal y buena parte de la infraestructura de acopio y comercialización de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo) establecieron, a través de la COECE, relaciones con las grandes corporaciones estadounidenses productoras de granos interesadas en exportar maíz, frijol y otros cereales (Chapela, 1998; Lasala, 2001). Es así como se desarrolló una nueva correlación de fuerzas favorable a las corporaciones. En el transcurso del gobierno de Ernesto Zedillo (1994-2000), la orientación neoliberal se profundizó, pero ahora en un contexto de mayor austeridad presupuestal motivada por la crisis devaluatoria de la moneda de diciembre de 1994. Continuó la privatización de los activos que quedaban de la Conasupo y se aplicó una política consistente en importar productos básicos —maíz, frijol, arroz, soya y otros libres de arancel—, en cantidades superiores a las cuotas acordadas en el TLCAN.

De esta forma, el CNA reforzó su posición como principal puente de diálogo entre los empresarios y el Estado, a través de la Secretaría de Agri-

<sup>22</sup> En lo que no salieron mal librados los ganaderos fue en las reformas a legislación agraria, ya que se les permitió cambiar el uso de suelo de ganadero a forestal sin necesidad de sujetarse a los límites de la nueva propiedad forestal y también cambiar el uso del suelo de una fracción de sus propiedades ganaderas al uso agrícola, siempre que no rebase los límites individuales de la pequeña propiedad (Pérez Castañeda, 2002).

<sup>23</sup> Los límites a la propiedad individual se mantuvieron sin variación, excepto que se creó la pequeña propiedad forestal con un límite de 800 hectáreas, pero con la gran diferencia de que las sociedades mercantiles por acciones pueden multiplicarlos 25 veces, lo que se traduce en 2 500 hectáreas de riego, 5 000 de temporal y así sucesivamente (Ley Agraria, arts. 119, 122 y 123, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 6 de enero de 1992).

cultura. Con excepción de la CAADES, que también participa en el Consejo, las otras organizaciones de los empresarios analizadas, aunque subsistieron, terminaron sumamente debilitadas hacia fines del año 2000. Prosiguió la deserción de organizaciones de la CNG hacia el CNA, iniciada a mediados de los ochenta, con la incorporación de nuevos grupos de productores de leche y engordadores de ganado bovino. Después de mostrar un bajo perfil durante las negociaciones del TLCAN, la CNG retomó algo de iniciativa y promovió una serie de demandas antidumping contra importaciones de carne de bovino y diversos productos porcícolas, pero perdió el monopolio de representación del subsector ganadero y está lejos de recuperar el lugar histórico que tuvo (Pérez Espejo, 1997: 38-41).<sup>24</sup> La crítica situación de la actividad pecuaria la orilló a tener una actitud de mayor reclamo hacia el gobierno de Ernesto Zedillo, manifestando su oposición a la apertura comercial y a la política económica hacia el agro.

La CNPP cambió su nombre a Confederación Nacional de Propietarios Rurales (CNPR) con motivo de las reformas al artículo 27 constitucional. Dada la finalización de las funciones que tenía en el contexto del reparto agrario, y al hecho de que era una organización partidista que ya no correspondía con los modelos modernos de organización empresarial, se mantuvo en una posición marginal. Después de la derrota del PRI en el año 2000, como muchas otras agrupaciones priístas, empezó a distanciarse lo más posible de este instituto político y, en el 2003, renunció a su militancia colectiva en él, para dejar a sus integrantes en libertad de participar políticamente de acuerdo con sus opciones personales.<sup>25</sup> En resumen, a raíz del proceso neoliberal, sólo la corporación más influyente, que es el CNA, ciertas organizaciones integrantes de la CNG, y unas cuantas del sector social, cumplieron cierta función de representación de los intereses de sus miembros ante el Estado. Las demás agrupaciones –incluyendo a las del sector social campesino del CAP– estuvieron condenadas a la impotencia y a la imposibilidad de hacer algo por sus agremiados. Su debilidad se reflejó, por ejemplo, en su apocada respuesta ante las reformas legislativas y la negociación del TLCAN durante el sexenio de Carlos Salinas y en el hecho de que el gobierno de Ernesto Zedillo no pudiesen evitar que ingresaran libres de aranceles los productos básicos mencionados, justo en el momento en el que los productores estaban empezando la cosecha.

<sup>24</sup> *La Jornada*, 31 de marzo de 2000.

<sup>25</sup> Entrevista con el profesor Rodolfo Flores Chaparro, *supra*.

Para concluir este apartado, podríamos decir que, a pesar de que en el sector social y en el empresarial hubo crecientes expresiones de autonomía en la segunda mitad de los años ochenta, durante los dos últimos gobiernos priístas, ni el CNA ni las organizaciones del CAP escaparon de un sistema de relaciones políticas de corte corporativista estatal donde el Estado utilizó su poder para imponer su voluntad, dividir a las organizaciones empresariales y cooptar o, por lo menos, neutralizar a los dirigentes del sector rural (Mackinlay, 2004). Esto se explica en parte por que, después de un impulso inicial independiente, los grupos de productores organizados —excepto en coyunturas excepcionales, como la rebelión de los empresarios en el sexenio de Luis Echeverría y las movilizaciones de la UNORCA de fines de los ochenta— dejaron que el Estado, por medio de sus diversas agencias, instituciones y grupos políticos, los patrocinaran, para finalmente terminar subordinándolos (Mackinlay, 1996; Encinas, de la Fuente, Mackinlay y Chapela, 1995). Otra explicación de esta situación tiene que ver con la falta de una tradición organizativa independiente y representativa de los agremiados, producto de la temprana intervención corporativa del Estado en la organización de los grupos sociales después de la fase armada de la Revolución Mexicana, que impidió que durante la década de 1990 se desarrollase un movimiento opositor a la política gubernamental.

No obstante, esto no significa que la oposición a las políticas neoliberales fuera del todo inexistente. Determinados grupos de productores del sector privado, seriamente afectados por las políticas neoliberales, se unieron a organizaciones opositoras del sector social para protestar y tratar de revertir las condiciones desfavorables en las que se encontraban. Tal es el caso de los integrantes de El Barzón, el movimiento de deudores de la banca, constituido por productores del sector social y del privado, que protagonizó las más importantes luchas de los productores rurales durante el gobierno de Ernesto Zedillo (C. de Grammont, 2001). También se puede citar a los ganaderos lecheros que se sumaron a una serie de protestas a fines de 1999 y principios del año 2000 en contra de la política zedillista hacia el campo (Mackinlay, 2004) y a los afiliados al Frente Democrático Campesino de Chihuahua, mayoritariamente propietarios privados, que iniciaron manifestaciones y bloqueos de las aduanas del norte del país por donde ingresaban productos legal e ilegalmente importados, que perjudicaban a los productores nacionales.<sup>26</sup>

<sup>26</sup> Con respecto al sector social campesino, cabe mencionar el surgimiento de una generación de nuevas organizaciones que a raíz de los cambios neoliberales se empezaron a organizar al margen del Estado (véase C. de Grammont y Mackinlay, 2004).

## Conclusiones

Cuando la economía estaba cerrada, los empresarios agrícolas y ganaderos, como parte de las clases económicamente privilegiadas, disponían de capital para invertir y su capacidad de interlocución con los representantes del Estado era mucho mayor, mientras que las organizaciones del sector social campesino, como parte de las clases subordinadas, eran mucho más dependientes del Estado para impulsar el desarrollo económico y el bienestar social de sus integrantes. Empero, haber gozado de un mejor trato durante la época del PRI no impidió que en la era de la globalización importantes segmentos de pequeños y medianos empresarios agrícolas y de ganaderos predominantemente volcados al mercado interno fueran sacrificados en aras de las reformas y políticas de mercado.

Sus organizaciones tradicionales desaparecieron (CNPH), se debilitaron (CNG, CNPR), o cambiaron, de tal manera que los nuevos grupos de empresarios relacionados con las grandes corporaciones agrícolas se afianzaron al frente de las mismas. Esto sucedió tanto dentro de la CAADES, en Sinaloa, como en el CNA, en el plano nacional. Esta última consolidó, durante los sexenios de Carlos Salinas y de Ernesto Zedillo, el papel de interlocutor principal del gobierno, papel que mantuvo en el gobierno del presidente Vicente Fox (2000-2006), primer gobernante surgido de un partido diferente del PRI en la época posrevolucionaria.

A partir del año 1993, significativos grupos de productores del sector privado se empezaron a acercar al sector social, gracias a que se empezaron a diluir las diferencias que los separaban. Ante las dificultades reseñadas, algunos de ellos empezaron a actuar unidos, como sucedió en El Barzón y en el Frente Democrático Campesino de Chihuahua. En el gobierno de Vicente Fox, todo parecía indicar que no habría mayores cambios ni en la política agraria ni en la representación política tendiente a marginar de la política pública y de la interlocución con el Estado a los campesinos y a los pequeños y medianos empresarios agrícolas y pecuarios. Sin embargo, la transición democrática y el relajamiento del fuerte control corporativo con respecto a la época del PRI, permitieron el surgimiento del Movimiento el Campo no Aguanta Más (MECNAM) a principios de 2003, que concluyó con la firma del Acuerdo Nacional para el Campo (ANC) en abril del mismo año, mediante el cual, por lo menos en el papel, el gobierno se comprometió a modificar su política económica hacia el agro (C. de Grammont y Mackinlay, 2004).

Organizados por las agrupaciones del sector social-campesino, con una notable participación de organizaciones creadas durante la década de 1990 que no cayeron bajo la órbita de control corporativo gubernamental, algunos contingentes de empresarios afectados por la globalización participaron en las movilizaciones, y presentaron sus ideas ante la opinión pública en las jornadas de consulta que antecedieron al ANC. Contra lo que pretenden los funcionarios del nuevo gobierno en el sentido de que los productores agrícolas y pecuarios se desempeñen en forma individual, dejados a la suerte del mercado, lo deseable sería que emerjan organizaciones –tanto en el sector social campesino como en el sector privado empresarial– que acompañen a los pequeños y medianos productores en su proceso de adaptación a las nuevas condiciones prevalecientes en la actualidad. Quizá se trataría de un nuevo corporativismo, pero esta vez de corte societal y no estatal, es decir, uno que represente verdaderamente a los productores sin controlarlos, subordinarlos ni neutralizarlos como sucedía en la época del PRI.

## Bibliografía

Bartra, Armando

1985 *Los herederos de Zapata*, Era, México.

Bartra, Armando, *et al.*

1991 *Los nuevos sujetos de desarrollo rural*, Fundación Interamericana/ADN editores, México.

Bizberg, Ilan

1990 *Estado y sindicatos en México*, El Colegio de México, México.

Camacho, Manuel

1988 *El futuro inmediato*, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)/Siglo XXI editores, México.

C. de Grammont, Hubert

1988 “Los empresarios agrícolas, un grupo en consolidación”, en Jorge Zepeda Patterson, ed., *Las sociedades rurales hoy*, El Colegio de Michoacán, México.

1990 *Los empresarios agrícolas y el estado: Sinaloa 1893-1984*, Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM (IIS-UNAM), México.

1992 “Los actores sociales en el campo mexicano frente al TLC”, en Alejandro Encinas, Juan de la Fuente y Horacio Mackinlay, coords.,

- La disputa por los mercados. TLC y sector agropecuario*, Cámara de Diputados/Diana, México.
- 2001 *El Barzón: clase media, ciudadanía y democracia*, IIS-UNAM/Plaza y Valdés, México.
- C. de Grammont, Hubert, y Horacio Mackinlay
- 2004 “Las organizaciones sociales y la transición política en el campo mexicano”, mimeo.
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL)
- 1982 *Economía campesina y agricultura empresarial. Tipología de productores del agro mexicano*, Siglo XXI editores, México.
- Chapela, Gonzalo
- 1998 “La organización campesina forestal en el cambio liberal mexicano 1980-1992”, tesis doctoral en Antropología, Facultad de Filosofía y Letras-Instituto de Investigaciones Antropológicas de la UNAM, México.
- Chauvet, Michelle
- 1999 *La ganadería bovina de carne en México: del auge a la crisis*, Universidad Autónoma Metropolitana (UAM)-Azcapotzalco, México.
- Confederación Nacional de Propietarios Rurales (CNPR)
- 1996 *Documento básico*, Secretaría de Organización, Confederación Nacional de Propietarios Rurales, México, noviembre.
- Consejo Nacional Agropecuario (CNA), et al.
- 1990 *Propuestas del sector agropecuario para la reactivación productiva del campo*, Instituto de Propositiones Estratégicas, México.
- De la Garza, Enrique
- 1990 “La crisis del sindicalismo en México”, en Graciela Bensusán, coord., *Estado y sindicatos en México*, UAM-Xochimilco/Fundación Ebert, México.
- Encinas, Alejandro, Juan de la Fuente, Horacio Mackinlay y Gonzalo Chapela
- 1995 “Movimiento campesino y modernización neoliberal”, en Alejandro Encinas, coord., *El campo mexicano en el umbral del siglo XXI*, Espasa Calpe, México, pp. 11-65.
- Escárcega, Everardo
- 1990 “El principio de la reforma agraria”, en *Historia de la cuestión agraria mexicana. El cardenismo: un parteaguas histórico en el proceso agrario (Primera parte) 1934-1940*, Centro de Estudios Históricos del Ararismo en México (CEHAM)/Siglo XXI Editores, México.

- Fox, Jonathan, y Gustavo Gordillo  
 1991 “Entre el Estado y el mercado: perspectivas para un desarrollo autónomo en el campo mexicano”, en Armando Bartra *et al.*, *Los nuevos sujetos de desarrollo rural*, Fundación Interamericana/ADN editores, México.
- González, Humberto  
 1994 “Política liberal y corporativismo. Las asociaciones de empresarios agrícolas”, en Enrique Ochoa y David Lorey, comps., *Estado y agricultura en México. Antecedentes e implicaciones de las reformas salinistas*, UAM-Azcapotzalco, México.
- Hardy, Clarisa  
 1984 *El Estado y los campesinos. La CNC*, Ceestem/Nueva Imagen, México.
- Lasala, Narayani  
 2001 “La negociación del maíz en el TLCAN”, ponencia presentada en el XXIII Latin American Studies Association (LASA), Washington D.C., 6-8 de septiembre.
- Mackinlay, Horacio  
 1991 “La política de reparto agrario en México (1917-1990) y las reformas al artículo 27 constitucional”, en Alejandra Massolo *et al.*, *Procesos rurales y urbanos en el México actual*, Departamento de Sociología, UAM-Iztapalapa, México, pp. 117-167.  
 1996 “La CNC y el Nuevo Movimiento Campesino (1989-1994)”, en Hubert C. de Grammont, coord., *Neoliberalismo y organización social en el campo mexicano*, IIS-UNAM/Plaza y Valdés, México, pp. 165-238.  
 2004 “Rural producers’ organizations and the State in Mexico: The political consequences of economic restructuring”, en Kevin Middlebrook, ed., *Mexican Politics*, Institute of Latin American Studies, University of London/Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego.
- Mackinlay, Horacio, y Gerardo Otero  
 2004 “State corporatism and peasant organizations: towards new institutional arrangements”, en Gerardo Otero, ed., *Mexico in Transition: Neoliberal Globalism, The State and Civil Society*, Zed Books, Londres.
- Medellín, Rodrigo  
 1980 “Los campesinos cebaderos y la industria cervecera en México”, en *Comercio Exterior*, vol. 30, núm. 9, septiembre, México, pp. 927-936.

- Mestries, Francis  
 1995 “El Barzón: la radicalización de los medianos y grandes productores agrícolas”, en *Sociológica*, núm. 28, México, pp. 143-176.
- Mondragón, Yolanda  
 1994 “Cambio en la relación corporativa entre Estado y sindicatos: el caso del STRM 1987-1994”, tesis de maestría, Instituto Dr. José María Luis Mora, México.
- Morett, Jesús  
 1987 *Agroindustria y agricultura de contrato en México*, Pueblo Nuevo/ Universidad Autónoma Chapingo, México.
- Ortega Riquelme, Juan Manuel  
 1997 “Sobre el desarrollo de la teoría del neocorporativismo”, en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 59, núm. 4.
- Pérez Castañeda, Juan Carlos  
 2002 *El nuevo sistema de propiedad agraria en México*, Palabra en Vuelo, México.
- Pérez Espejo, Rosario  
 1997 *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la ganadería mexicana*, Instituto de Investigaciones Económicas/Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia de la UNAM, México.
- Reyna, José Luis  
 1974 *Control político, estabilidad y desarrollo en México*, El Colegio de México (Cuadernos del Centro de Estudios Sociológicos), México.
- Schmitter, Philippe  
 1974 “Still the Century of Corporatism?”, en *The Review of Politics*, núm. 38, enero, pp. 85-131.  
 1994 *Teoría del neocorporativismo*, Universidad de Guadalajara, México.
- Shwedel, Kenneth  
 1992 “El TLC y el cambio estructural en el campo”, en Alejandro Encinas, Juan de la Fuente y Horacio Mackinlay, coords., *La disputa por los mercados. TLC y sector agropecuario*, Cámara de Diputados/Diana, México.
- Stavenhagen, Rodolfo, et al.  
 1968 *Neolatifundismo y explotación*, Nuestro Tiempo, México.

Artículo recibido el 11 de junio de 2004  
 y aceptado el 13 de octubre de 2004