

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA

U. A. M. IZTAPALAPA BIBLIOTECA

DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

DEPARTAMENTO DE ANTROPOLOGIA

129221

CARRERA DE LICENCIATURA EN

ANTROPOLOGIA SOCIAL

AREA DE CONCENTRACION: DESARROLLO

// " LA FUNDACION MEXICANA DE DESARROLLO RURAL
UNA ALTERNATIVA PARA EL CAMPO EN MEXICO? "

TESIS PARA ACREDITAR LAS ASIGNATURAS:

"INVESTIGACION DE CAMPO"

"SEMINARIO DE INVESTISACION"

PRESENTA: JOSE ANTONIO ALVAREZ DESDIER

DIRECTOR DE COMITE DE
INVESTIGACION

MTRC. ELISEO LOPEZ C.

LECTORES DEL COMITE
DE INVESTIGACION

LIC. JUAN PEREZ R.
LIC. MARGARITA ZARATE
LIC. ARMANDO MEZA P.

MEXICO, D.F. A 24 DE MAYO DE 1982

M 5X1937E

129221

A DOLGRES

INTRODUCCION

La presente investigación aborda como temática general a los grupos de campesinos que se asocian para el crédito rural, a las instituciones que organizan estos servicios y las repercusiones que esto tiene en la vida política, económica y social de los mismos.

Es un hecho muy estudiado el que la misma forma de aplicación de la Reforma Agraria la ha convertido en un instrumento de control político y económico. La mayoría de ejidatarios y pequeños propietarios minifundistas han sido dotados con tierras cuya calidad apenas da para la estricta subsistencia, haciendo del crédito una necesidad permanente e indispensable para la producción. A demás esta precariedad los mantiene como una potencial "reserva estacional de mano de obra" para la pequeña propiedad, que es la que concentra las mejores tierras y los recursos para hacerlas producir.

El campesino minifundista con sus escasos recursos, tiene que recurrir en muchas ocasiones a préstamos de usura para poder subsistir en espera de la cosecha, que con frecuencia ha sido "comprada al tiempo" por el usurero. La banca privada no presenta una alternativa ya que su lógica de funcionamiento excluye de las posibilidades del crédito a

este tipo de productores que no poseen nada de valor para respaldar el préstamo. La banca oficial, en teoría, pretende subsanar estas deficiencias y se concibe como no lucrativa y prestataria de un servicio social que pretende no sólo el apoyo económico y técnico sino una educación para la autonomía. Sin embargo cuenta con pocos recursos y la mayor parte de estos se canalizan a cultivos prioritarios y a campesinos que cuentan con tierras privilegiadas. La mayoría de estos minifundistas temporaleros sólo reciben crédito de "avío" que no alcanzan ni para pagar el trabajo que el campesino ha invertido en su parcela. Los créditos "refaccionarios" comúnmente se dan a campesinos que ya cuentan con recursos y quieren hacer más eficiente su rendimiento.

Como se puede apreciar el panorama para los minifundistas temporaleros es desolador y para subsistir tienen que completar su ingreso empleándose fuera de su parcela. El crédito para este tipo de campesinos tiende a perpetuar y no a cambiar sus condiciones críticas.

Podemos decir que el crédito oficial tiende por su selectividad y manejo político a inducir y mantener procesos de diferenciación en el campesinado, concentrado los recursos en los campesinos que de entrada ya cuenta con ellos, y a mantener en niveles de estricta subsistencia a los minifundistas temporaleros.

Este panorama que rodea a las formas que adoptan el crédito oficial y sus repercusiones en el campesinado nos pareció interesante contrastarlo con una estrategia de desarrollo rural de alcances masivos diseñada por un grupo de empresarios católicos, como es el caso de la Fundación Mexicana de Desarrollo Rural (FMDR). Esta estrategia parte de una crítica al modelo estatal de desarrollo agropecuario al que considera agotado y partir de una crítica al mismo propone una metodología de promoción agropecuaria que pretende salvar las deficiencias del modelo estatal logrando un desarrollo autosostenido de los sectores campesinos de bajos ingresos, con un modelo repetible a escala nacional. La cuestión central que nos planteamos es si realmente la FMDR propone una estrategia de desarrollo agropecuario alternativa a la implementada por el estado y que no reproduzca sus mismas contradicciones., así como que efectos ha provocado la aplicación de la estrategia en los grupos que ha promocionado en los aspectos económicos, políticos y sociales. A través de analizar que tipo de campesinado promueve en la practica la FMDR podremos descubrir cuales son las tendencias de desarrollo rural que implementa y sus límites estructurales.

Consideramos que ésta estrategia no sólo no resuelve la problemática reproducida por el modelo estatal, sino que por

iv

su misma forma de organización vertical, centralizada y corporativa, así como por su definición de "estrato promovible", contribuye a acentuar los procesos de polarización en el campo creando estructuras de poder regional, así como una diferenciación a nivel de los grupos de crédito que organiza y al interior de los mismos.

Una de las discusiones teóricas más importantes que están detrás de esta problemática rural, es la de el papel que juega el campesinado en el seno de un sistema mayor regido por una lógica capitalista y cuales son sus posibles tendencias de desarrollo dentro de ésta.

Una de las líneas más ortodoxas que se desprenden de la herencia marxista, sostiene que la sociedad tiende irrevocablemente a polarizarse en dos clases antagónicas y cuya dinámica marca el proceso de evolución de la sociedad: el desarrollo de las fuerzas productivas dentro del modo de producción capitalista tiende a la concentración y a probar la descomposición de todas las formas sociales anteriores a él, perfilado progresivamente los dos polos fundamentales que las constituyen: trabajo asalariado y capital. El mismo Marx da elementos para pensar en un total paralelismo en el desarrollo de la agricultura y de la industria: "el campesino que produce con sus propios medios de producción o bien será gradualmente transformado en pequeño capitalista

que también explota el trabajo ajeno o bien sufrirá la pérdida de sus medios de producción y será transformado en un trabajador asalariado.

Lenin en sus estudios de la penetración de capitalismo en Rusia sigue el esquema de Marx pero observa un fenómeno diferente: reconoce que sólo un pequeño número de campesinos se convierten en burgueses, un número más considerable ingresa al proletariado y otro grupo pertenece como campesino. A este último grupo lo llamó "campesinos medios". Sin embargo Lenin, esta dinámica de descampesinización, la atribuye a los efectos contradictorios de la escasa presencia del capitalismo, mismo que ocultan el final inevitable: la proletarianización del campesinado.

Kautsky por su cuenta representa una de las líneas heterodoxas de interpretación del pensamiento marxista. También constata esta resistencia a la concentración en el sector rural pero la explica en términos de la lógica de funcionamiento del propio campesinado y a la capacidad que tiene este de renunciar a las ganancias y a la renta de la tierra una vez cubiertas sus necesidades de autosubsistencia.

Chayanov enriquece más esta línea y parte del análisis de un "modo de producción campesino", no

capitalista, cuyas unidades fundamentales estén constituidas por la familia de campesinos trabajadores, propietarios de la tierra y cuyo producto está destinado, principalmente a la autosubsistencia y sólo una fracción del mismo es comercializada. En esta unidad elemental, que es a la vez unidad de producción y de consumo, los intercambios mercantiles son marginales. Los efectos de proletarianización-recampesinización observados por Lenin son para Chayanov los flujos y reflujos de estas unidades en sus procesos de adaptación en el sistema capitalista: la búsqueda de un equilibrio entre la satisfacción de las necesidades de la familia y el tamaño y rendimiento de la parcela. Chayanov habla de la búsqueda de un equilibrio entre la satisfacción de las necesidades y la fuerza de trabajo. Puesto que el campesino no tiene la misma lógica de empresario capitalista, no busca sacar el máximo de ganancia de su capital y acumular, sino, ante todo, vivir de la tierra; y logra hacerlo en función de la organización familiar en el seno de una comunidad determinada.

A. Palerm desarrolla en este mismo sentido su análisis y elabora un modelo analítico que le permite registrar los procesos mencionados de descampesinización-recampesinización. Para esto, parte de una conocida fórmula de Marx (MDM) para establecer diagramas de flujo de mercancías producidas por los campesinos, así como las que

ellos adquieren en el mercado. Analiza también la venta de fuerza de trabajo que los campesinos se ven obligados a poner en el mercado en forma ocasional o permanente. (%) Estas variables reposan en el estudio de autoabasto campesino logrado por el trabajo familiar y el uso del medio ecológico que esta unidad puede realizar. Palerm señala la contradicción que existe entre las dos formas de extracción de valores mencionadas (m' - mt): cuanto más se extraiga directamente de la producción campesina M menos podrá extraerse de su trabajo salariado $M T$ y viceversa. A su vez se da una contradicción a nivel de la reproducción ampliada de capital: a medida que la empresa capitalista penetra y domina el campo, no sólo reduce la posibilidad de producir del modo campesino (su producción de m), sino que requiere cantidades crecientes de mercancía trabajo, trabajo que de todas maneras ya no puede emplearse para producir m' por escasez de tierra o falta de mercado. Sin embargo las características técnicas de la mayoría de las empresas agrícolas capitalistas exigen no una gran fuerza de trabajo permanente, sino una gran fuerza de trabajo para ocuparla estacionalmente. El modo capitalista sólo puede seguir creciendo si elimina al campesino de la esfera de la producción y se apodera del control de los recursos; pero a la vez necesita mantener al modo campesino para obtener de él la fuerza de trabajo estacional. Esta paradoja, continúa

Palerm, establece un límite tanto al proceso de proletarianización del campesino (mt, creciendo contra m), como la expansión del capitalismo en el campo.

Con la conjugación de los elementos mencionados Palerm establece metodológicamente cuatro fases o condiciones ideales y elabora un cuadro programático que da cuenta de los desplazamientos en los procesos de adaptación señalados. Las variables que relaciona son las condiciones productivas, demográficas, económicas y de articulación a la sociedad mayor. En un extremo del cuadro está el campesino tradicional que reposa casi por completo en el autoabasto $A > M + MT$, con un crecimiento demográfico lento, pocos requerimientos de vender fuerza de trabajo y una articulación débil con la sociedad mayor. En el otro, el campesino depende en gran medida de la venta de su fuerza de trabajo al grado que esta necesidad puede acabar con la unidad doméstica; el crecimiento demográfico es acelerado y la relación hacia el exterior es débil en cuanto a venta de productos, pero significativa en cuanto a venta de mano de obra. Esta última situación representa un límite que una vez rebasado transforma la naturaleza del campesino en proletario. Cuando se encuentra el autoabasto en la propia tierra hay una recampesinización permanente. Cuando la venta de mano de obra predomina se va dando un proceso de proletarianización que puede llevar hasta la destrucción de la estructura productiva campesina.

Para analizar la problemática planteada vamos a utilizar en este trabajo el enfoque teórico propuesto por Palerm, pero queremos incluir el aspecto político, vamos a utilizar el cuadro que Tomás Martínez propone a partir del elaborado por Palerm y al cual le añade las variables para el análisis político. Esto nos va a permitir relacionar los cambios en la estructura productiva con los de la vida política de los grupos de campesinos estudiados. La finalidad es ubicar, tomando como base el cuadro mencionado, la fase en que se encuentra los grupos así como sus tendencias de desarrollo.

Hay sin embargo un aspecto que nos interesa resaltar: si bien tomamos como base teórica las contradicciones que impiden tanto un desarrollo pleno del capitalismo en la agricultura así como de su contraparte necesaria, la proletarianización total del campesinado, esto no impide que se den procesos de diferenciación donde ciertos segmentos de la población campesina tienden a proletarianizarse y otros a acumular logrando un proceso de capitalización; estos últimos se convierten en campesinos ricos que no necesariamente rompen con su comunidad pero que a largo plazo pueden ingresar en la burguesía agraria.

Esta última situación, si bien marginal, no tiene una forma de registro en el cuadro propuesto por Palerm. Para

8

poder analizar esta información proponemos añadir un estadio más al modelo propuesto por Palerm representado por la fórmula $M > A + Mt$, donde el volumen de mercancías vendidas por el campesino es mayor que el autoabasto y que la venta de fuerza de trabajo, que aquí no sólo deja de ofrecernos sino que más bien se contrata y no sólo en los periodos críticos de siembra y cosecha sino en otras fases del proceso productivo. Esta fase propuesta al igual que la cuarta que señala Palerm representan un "lindero" donde se dan las condiciones para un cambio cualitativo donde el campesino comienza a dejar de serlo: en un extremo por convertirse en asalariado permanente y en el otro por producir no sólo con un afán de sobrevivencia sino de acumulación y máxima ganancia. El que estas tendencias no puedan estructuralmente desarrollarse al máximo, no implica que no tengan una significativa importancia para su estudio. Esto puede marcar otras líneas interesantes a investigar como que casos y bajo que circunstancias se incrementan estas tendencias y las repercusiones que esto tiene a nivel comunitario. Pensamos que en el estadio $M > A + Mt$ se da una fuerte articulación hacia el sector mercantil capitalista, un crecimiento demográfico moderado; en el aspecto político hay una fuerte vinculación con grupos de poder locales y foráneos con líderes no campesinos, así como un proceso de vinculación con la burguesía agraria y sus formas de propias de organización.

OPERACIONALIZACION

Para llevar a cabo la investigación de campo operacionalizamos las siguientes variables:

- Estructura productiva
- Capitalización
- Articulación económica
- Nivel de organización
- Crecimiento demográfico
- Estructura política
- Respuestas políticas
- Dirigentes políticos
- Rotación y Autonomía de los grupos
- Términos de intercambio

Estas variables se operacionalizarón en forma de cuestionarios, entrevistas y estudios de caso aplicados a cada uno de los grupos. Para el estudio de la unidad doméstica se seleccionaron dos familias por cada grupo de crédito. Las variables de organización, cambio tecnológico capitalización, rotación y autonomía se elaboraron para indagar la eficiencia de la estrategia de acuerdo a los términos o logros con los grupos que ella misma se ha fijado. Esta información se clasificó en una serie de

cuadros que permitieran visualizar a cada grupo comparativamente a los demás; para lo cual establecimos las siguientes categorías:

ORGANIZACION

Para esta variable las categorías que se encontraron más adecuadas, dadas las características de los grupos, fueron las siguientes:

Nivel Gregario.- Es la simple asociación de individuos con limitaciones y recursos semejantes que se asocian sólo por la creciente dificultad que encuentran en la obtención individual del crédito. La organización es un mero vehículo para la satisfacción de la necesidad de crédito de avío. Los fines y las metas giran en torno a este requerimiento.

Nivel Coordinado.- En este nivel la organización comienza a cobrar importancia por sí misma, así como la solidaria y la confianza entre los miembros del grupo. Sus metas y fines giran básicamente en torno a la adquisición de créditos refaccionarios.

xii

Nivel Sensitivo.- La organización se valora por encima de los intereses individuales. Hay una mayor coordinación y eficiencia en cuanto al funcionamiento interno. En este nivel el grupo es capaz de coordinar varios proyectos entre sí (avío, maquinaria agrícola y riego) por ejemplo, planteándose la propiedad colectiva, por lo menos de los bienes de capital.

Nivel Valoral.- El grupo alcanza un alto nivel de integración. Hay propiedad colectiva de bienes de capital. La comercialización se efectúa colectivamente. La organización misma se ha consolidado entre los miembros como una necesidad. Integra con eficiencia varios proyectos simultáneamente.

CAMBIO TECNOLÓGICO

Para esta variable las categorías que se encontraron más adecuadas fueron:

Nivel Científico.- Incluye el trabajo mecanizado y la experiencia de nuevos cultivos o técnicas de cultivo.

XIV

Nivel Mecanizado.- Se refiere al proceso de trabajo que incluye y el trabajo tractorizado de las labores de barbecho, rastra, siembra, así como la utilización de máquinas cosechadoras y ensiladora. En el caso del ganado, se refiere a la utilización de ordeñadora mecánica. En el caso de las instalaciones porcinas, se refiere a instalaciones de cemento, techo de lámina de zinc y alimentación balanceada.

Nivel Semimecanizado.- En el caso del trabajo agrícola se refiere a los mismos elementos del nivel mecanizado, pero con la ausencia de por lo menos tres de sus elementos. En el caso de las instalaciones porcinas se refiere al mismo que en el nivel mecanizado con la carencia de alguno de sus elementos.

Nivel Rústico.- En el caso del trabajo agrícola, se refiere al trabajo que se realiza con yunta y animales de tracción aunque aplique fertilizante. En el caso de las instalaciones porcinas se refiere a instalaciones de madera, piso de tierra y techos de material perecedor de mediano plazo (madera, láminas de baja calidad).

Nivel Arcaico.- Se refiere al nivel rústico sin la aplicación de fertilizantes.

CAPITALIZACION

Para medir el nivel de capitalización, se definieron las siguientes categorías:

Expansiva.- Es aquella que rebasa los límites de la capitalización necesaria para el funcionamiento del proyecto y se pueden abordar nuevos proyectos con capital propio. Hay bienes de capital colectivos sin cartera vencida.

Optimizada.- Es aquella que se limita a las necesidades del proyecto.

Parcial con Inversión.- Es aquella en la cual se ha capitalizado como resultado del avance en un área del proyecto, pero todavía se está invirtiendo en otra área sin obtener producción y por lo tanto capitalizarla.

Parcial.- Es aquella que se da cuando existe logros parciales proyecto.

Nula.- No hay capitalización.

Pérdida.- Proyectos inconclusos o suspendidos en los cuales se perdió inversión de los grupos, proveniente de sus propios recursos o de crédito.

Para la subvariable sujeto de capitalización, se consideró que se podía categorizar de la siguiente manera:

Colectiva.- Se refiere a la adquisición colectiva de bienes de capital.

Semicolectiva.- Se refiere a aquellos grupos dentro de los cuales la adquisición de bienes de capital es realizada por sólo una parte del grupo.

Individualizada.- Se refiere a la adquisición de bienes de capital realizada por meros individuos dentro de los grupos.

Sin capitalización.- No existe capitalización ni a nivel individual.

MEJORAMIENTO

Para poder medir esta variable con criterios cualitativos, a la falta de datos cuantitativos confiables sobre los mercados locales y a falta de adecuados registros de los grupos sobre sus series históricas de precios, se decidió observar tres aspectos: el incremento o no de la productividad; el cambio o no a cultivos más redituables que los originalmente realizados; y el cambio o no de canales de comercialización. Las categorías para medir el mejoramiento de los términos de intercambio quedaron, entonces, de la siguiente manera:

Estancamiento.-No se aumenta la productividad, mismo tipo de cultivos y canales cautivos de comercialización (precios de garantía e intermediarios)

Mejoramiento Vía Productividad.-Se da un mejoramiento de la productividad, mismos cultivos y canales cautivos de comercialización.

Mejoramiento Vía Mercado.-Igual productividad, mismo cultivo y canal libre de comercialización.

Mejoramiento Via Productividad y Mercado.- Mismos cultivos, aumento de la productividad y canal libre de comercialización.

Mejoramiento Via Cultivo.- Cambio de cultivos y canal libre de comercialización.

ROTACION

Una de las variables incorporadas en el transcurso del estudio fue la de rotación. La necesidad de introducirla provino de la observación de que en muchos grupos, particularmente los temporaleros, los miembros de los grupos rotan en diversos grados. Para medirla, se definieron las siguiente categorías:

Ascendente.- Se refiere a aquellos grupos que han integrado a miembros nuevos que se agregan al grupo, sup eran su número original.

Estable.- Permanencia intacta del grupo.

Estable Relativa.- Se refiere a aquellos grupos que mantienen el mismo número de miembros, pero que han incorporado, en su mayoría, nuevos socios.

Descendente Menor.-Se refiere a aquellos grupos que han disminuido su número de miembros, sin llegar al 50% de su composición original.

Descendente Mayor.-Se refiere a aquellos grupos que han disminuido su número de miembros, en un 50% o más.

El Inestable.- Se refiere a aquellos grupos que se encuentran en promoción y cuya permanencia de los miembros es inexacta debido a que no están legalmente constituidos y a que no han adquirido compromisos concretos en un proyecto determinado, pueden integrarse o salirse del grupo con relativa facilidad.

AUTONOMIA

Como uno de los aspectos centrales de la estrategia de Fundación es su criterio de subsidiariedad, la tendencia debe ser a que los grupos adquieran paulatinamente una mayor autonomía del Centro o la Central que los promovió. Por esta razón en el transcurso de la investigación se vio en la necesidad de incorporar esta variable con las siguientes categorías:

Autonomía Total.-Funcionamiento del grupo de acuerdo con su estructura de decisiones y funciones jerárquicas sin la intervención de la Central, como resultado de la acción promotora de ésta.

Autonomía Relativa.-Funcionamiento del grupo de acuerdo con su estructura de decisiones y funciones jerárquicas en donde la intervención de la Central es un elemento auxiliar.

Dependencia Relativa.-Estructuración legal del grupo con la intervención y dirección de la Central. En este nivel la organización requiere en buena medida la intervención de la promotora para su funcionamiento.

Dependencia Total.-Formación del grupo en promoción, sin estructuración legal con intervención y dirección de la Central. La organización depende por completo de la promotora para su funcionamiento.

Respecto a las variables estructura productiva, articulación económica, crecimiento demográfico, estructura política, respuestas políticas y dirigentes políticos:

sistematizamos la información tomando como base el cuadro elaborado por Tomás Martínez (a partir del elaborado por Angel Palerm) y al cual le añadimos la fórmula propuesta en esta introducción para analizar comparativamente las tendencias de polarización que se dan a nivel de los grupos promocionados:

⋮

EFECTOS ANALIZADOS	PRIMERA FASE	SEGUNDA FASE	TERCERA FASE	CUARTA FASE	CUARTA FASE - A
ESTRUCTURA PRODUCTIVA	A > M' + MT	A + M > MT	A < M' + MT	A + M' < MT	M' > A + MT
PROGRESO DEMOGRAFICO	CDL	CDM	CDR	CDA	CDA _C
ARTICULACION ECONOMICA	DEBIL --> S.M	CRECIENTE --> S.M	FUERTE --> S.M CRECIENTE --> SPC	DEBIL --> S.M FUERTE --> SPC	FUERTE --> S.M CRECIENTE --> SPC
ESTRUCTURA POLITICA	PODER TRADICIONAL INTERNO	ESTRUCTURAS PARALELAS DE PODER	ESTRUCTURAS DE PODER IMPUESTAS DESDE FUERA	ESTRUCTURAS POLITICAS DISUeltas	VINCULACION A GRUPOS DE PODER LOCALES Y REG.
RESPUESTAS POLITICAS	REBELIONES MOVIMIENTOS MILENARISTAS	REBELIONES INTERNAS	MANEJO FORMAL DE ORGANIZACIONES OFICIALES	MOVIMIENTOS VIOLENTOS	VINCULACION CON LA BURGUESIA
DIRIGENTES POLITICOS	LIDERES TRADICIONALES	LIDERES INTERMEDIARIOS BICULTURALES	LIDERES CAMPESINOS Y FORANEOS	LIDERES AUTONOMOS	LIDERES FORANEOS NO CAMPESINOS

DELIMITACION DEL UNIVERSO DEL TRABAJO

Escogimos el estado de Michoacán por ser el lugar donde nace el movimiento de fundación. Actualmente la actividad de este organismo se extiende en el estado a cinco municipios: Maravatío, 35 grupos; Senguio, 2 grupos; Contepec, 2 grupos; Tarandacuao, 3 grupos; Tlalpujahuá, 2 grupos. Seleccionamos la zona de Maravatío por concentrar el 80% de la actividad; y a la población de Tziritzicuaro del mismo municipio, por tener un buen número de grupos y haber sido el lugar donde se iniciaron las actividades promocionales que desembocaron en la creación de la FMDR. De cada una de estas dos áreas geográficas, escogidas también por sus marcadas diferencias geográficas, económicas, políticas y culturales entre sí, seleccionamos como sujeto de estudio a siete grupos campesinos en el área de Maravatío y ocho en la de Tziritzicuaro, de acuerdo a los siguientes criterios:

- 1) Área geográfica
- 2) Antigüedad
- 3) Tipo de tenencia
- 4) Tipo de constitución
- 5) Tipo de cultivos
- 6) Tipo de tierras
- 7) Tipo de proyectos trabajados.

Procuramos incorporar en la muestra todas estas variantes. Además para contrastar los efectos de la promoción de la fundación con otros grupos organizados por el estado, escogimos un grupo "testigo" en cada zona, que nunca ha tenido contacto con la estrategia de la FMDR; para sumar un total de 17 grupos como objeto de estudio.

Centro Campesino: Este organismo es el vehículo de aplicación de la estrategia en la zona. Se fundó en 1971 en Tziritzicuaró y en 1978 se desplazó a Maravatio su actual sede.

La fundación mexicana de desarrollo rural se fundó en 1971 con sede en la Ciudad de México.

CAPITULO I

LA FUNDACION MEXICANA DE DESARROLLO RURAL Y SU ESTRATEGIA DE
PROMOCION AGROPECUARIA

La FMDR se crea como una asociación civil no lucrativa formada por un grupo de empresarios y profesionales que centra su atención en los sectores campesinos de bajos ingresos "estrato promovible"; con una metodología de promoción que se presenta como alternativa a la que implementa el Estado. Esta estrategia pretende salvar los problemas que mantienen en el círculo de la estricta subsistencia a los minifundistas temporaleros.

La actividad de esta institución parte como marco de referencia para orientar sus acciones de la siguiente concepción de la problemática rural actual: el crecimiento del sector agropecuario mexicano ha ido reduciéndose en los últimos 15 años, hasta provocar la insuficiencia nacional para cubrir las necesidades alimenticias básicas. Las diferentes medidas para aumentar la producción no han alcanzado las metas propuestas. Los síntomas indican un agotamiento del modelo de desarrollo agropecuario que se ha

aplicado. En el pasado, el orden interno del modelo gubernamental ha obedecido, más que a una planeación racional, a un crecimiento improvisado y a ciertas visiones personales de validez circunstancial y limitada. Por esto, actualmente la política gubernamental presenta una distorsión estructural que se caracteriza por atender metas inmediatas, con el sacrificio de una sana evolución. En consecuencia, los factores más importantes para un sólido crecimiento: la investigación, la planeación y la promoción ordenada, reciben una atención mínima; en tanto que los factores que pueden traducirse en actividades inmediatas con resultados espectaculares, absorben la mayor parte del esfuerzo. El problema no es sólo productivo, en mucha mayor medida es un problema social. Es evidente que a pesar de los diversos intentos de los diferentes gobiernos de la Revolución un importante sector campesino no se ha incorporado a la vida nacional. Este problema no resuelto, en la actualidad se presenta con unas dimensiones extraordinarias, tan alarmantes como las del problema productivo.

Los múltiples planes de desarrollo elaborados para promover el desarrollo social han sido ineficaces y costosos, hasta el punto de que han provocado un ambiente de frustración y pesimismo sobre el desarrollo rural. La estrategia seguida para el desarrollo, se centró en dos elementos: capital y tecnología, descuidando los problemas

sociales que son la raíz de las posibles soluciones y con una manifiesta incapacidad en la actual estructura de servicios a los campesinos para penetrar esta dimensión social del problema. Esta insuficiencia requiere una estrategia que tenga alcances masivos y que se caracterize, a diferencia de las anteriores, por considerar cuidadosamente los aspectos culturales, sociales y educativos.

La alternativa que propone la FMDR parte de la consideración de tres factores del modelo en decadencia para, a partir de su juicio, proponer las reformas a los mismos y los nuevos elementos que deberían incorporarse. Los tres factores relevantes son los siguientes:

- 1.- Fin del reparto agrario. Si quedan tierras por repartir son tan pocas y llenas de conflictos, que no puede esperarse ya ninguna aportación sustancial por esta vía. El término del reparto dará estabilidad y seguridad al campo.
- 2.- Paquete de servicios. El paquete que en la actualidad se presenta al campesino, si bien en teoría contiene una amplia gama de servicios que cubren todo el circuito económico (investigación, preparación de especialistas, asistencia técnica, infraestructura, comercialización, crédito, maquinaria, etc), ha faltado

una adecuada metodología de promoción y, además, esos servicios se han sesgado hacia los productores que se han modernizado (que disponen y usan tecnología más sofisticada) y se han orientado a cultivos redituables de alta inversión, por que cuentan con unidades de explotación a una escala económica de dimensión comercial. Durante algún tiempo se siguió una política de concentración de recursos en zonas privilegiadas que aportaron resultados rápidos. Posteriormente fue abandonada esa política de inversión sin que fuera sustituida por otra. Esta discontinuidad se sumó a la falta de penetración de la oferta de servicios en el sector de productores de bajos ingresos, el cual no absorbe crédito, se resiste a las innovaciones técnicas y continúa ocupando una amplia superficie de tierra trabajandola con baja productividad.

3.- Organización. Los problemas encontrados en los programas de organización campesina han sido esencialmente metodológicos. Tal parece que la imposición de la organización de forma autoritaria, sin respetar los procesos propios de las actividades sociales, ha creado la sensación de que los campesinos son inorganizables.

A partir de estas consideraciones la FMDR propone una metodología apropiada para promover el desarrollo rural cuyas premisas básicas son las siguientes: el éxito de los proyectos depende en gran medida de que estos den respuesta a necesidades sentidas por los mismos sujetos comprometidos en ellos, y de que la jerarquización de los problemas sea hecha por la propia comunidad. El énfasis más que en el crédito y la técnica, debe recaer en la consideración de los valores humanos, en la educación, la participación responsable y la organización. El "micro proyecto" es indispensable como punto de partida como única forma de garantizar la participación activa y responsable de los campesinos y es además el mejor método educativo y de capacitación. Esto implica en todo momento respetar al campesino como protagonista y punto de partida de todo el proceso. El modelo se puede trazar de la siguiente manera:

objetivo general: prestar servicios a los campesinos de bajos ingresos, con el fin de que ellos logren su desarrollo humano, aumenten su productividad y mejoren su nivel de vida.

objetivos específicos: 1) elaborar una metodología para la promoción del estrato de productores de bajos ingresos 2) promover la creación de centrales de desarrollo en todos los lugares donde haya grupo de

empresarios y profesionistas preocupados por el problema del campo y que quieran aprovechar la experiencia obtenida por el programa de la fundación.

Mientras el objetivo de la FMDR es la creación de centros coordinadores regionales para la promoción del desarrollo, la central, como institución a nivel regional, tiene como objetivo principal la organización de grupos en cada comunidad. Mediante los grupos organizados (organizaciones de base) se trata de conseguir el desarrollo humano de la localidad.

Hipótesis: una central de desarrollo promueve la creación de empresas populares, les presta eficientemente los servicios que requieren y a su vez los socios de la empresa popular se educan y operan conforme a los principios de la organización, manteniendo un proceso que los lleva a organizarse en instituciones de segundo nivel o centros campesinos, donde aumentan su productividad y mantienen un dinamismo de empresa. Se produce así un modelo funcional y repetible que, con la intervención de todos estos elementos provoca el cambio socioeconómico, reduce las dependencias del sector popular y aumenta su participación socio-económica.

La fundación es entonces, una institución central, que a manera corporativa promueve la creación de centrales de desarrollo en distintas regiones de la República de forma que la experiencia sea repetible a nivel nacional.

Los grupos campesinos promovidos están integrados por pequeños agricultores, ganaderos o artesanos, que se organizan para la producción y se forman al rededor de la filosofía cooperativa, constituyendo equipos de trabajo organizados democráticamente. La personalidad jurídica de estas instituciones esta de acuerdo con la legislación mexicana y se preve su crecimiento a través de organizaciones de segundo nivel, administradas por los mismos campesinos.

La central de desarrollo es básicamente una agencia de desarrollo regional, formada por un grupo de personas destacadas de la comunidad que la sostienen económicamente a través de donativos y que ponen al servicio de los grupos campesinos sus relaciones sociales y su capacidad empresarial.

En síntesis la FMDR afirma que ha logrado consolidar una metodología de desarrollo rural alternativa que parte del campesino mismo, de sus necesidades sentidas, y que

dosifica la ayuda crediticia y tecnológica al ritmo de desarrollo en la participación, organización, educación, y manejo conciente que el campesino va teniendo de los problemas y posibilidades de su proyecto. Esto permite desencadenar un proceso económico y humano irreversible y autosostenido en los sectores campesino de escasos recursos.

También logra una mejor redistribución de los recursos y del ingresos; así como un aumento de la conciencia individual y grupal y en la capacidad para asumir una mayor autonomía con respecto a las estructuras económico sociales que condicionan al campesino en general

BOSQUEJO HISTÓRICO DEL CENTRO CAMPESINO DE SERVICIOS, S.C.

A 17 años de la constitución del Centro Campesino, su historia se puede dividir en tres etapas fundamentales:

1.- La primera es anterior a la construcción del Centro como tal y abarca desde los inicios de la labor organizativa en la zona de Tziritzicuaro en 1958 hasta la consolidación del Centro en 1971. Esta etapa tiene dos periodos importantes:

- a) El primero se inicia a finales de la década de los 50s. con la labor de Desarrollo Popular Solidario, organismo creado y dirigido por el cura de Tziritzicuaro y con el apoyo de un grupo de empresarios católicos interesados en la problemática rural. Estas dos líneas de acción constituyen el antecedente histórico de SERPAC (Central de Servicios Populares, A.C.) organismo que se constituye en 1965 y del que posteriormente en 1969 se desprende un grupo que forma Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural, a nivel nacional.

La promoción se inicia en la zona con la labor de Desarrollo Popular Solidario, organismo vinculado a los principios del Secretariado Social Mexicano y con el

apoyo de la UDEC (Unión de Empresarios Católicos) y la USEM (Unión de Social de Empresarios Mexicanos). El conocimiento que se tiene sobre cooperativas es muy escaso. La promoción se efectúa principalmente a través de pláticas y de exhortaciones desde el púlpito. Una de las posibles circunstancias que motivan esta iniciativa clerical es la coyuntura de la Revolución Cubana. El temor entre ciertos sectores de clérigos de que el campo mexicano se convierta en el germen de un proceso revolucionario semejante, incita a curas como el de Tziritzicuaró a dar conferencias y organizar a la gente de la ciudad y el campo bajo los lineamientos de la doctrina social de la Iglesia.

Desarrollo Popular Solidario está integrado por familiares o gentes muy cercanas al cura. Su función era promover la organización de todo tipo de cooperativas en zonas urbanas o rurales. La promoción se concebía como un proceso educativo pero sólo se hacía a través de pláticas y sermones, sin una metodología de acción estructurada. Las pláticas eran sobre cooperativismo, desarrollo de la comunidad, legislación cooperativa, etc., siempre orientadas por los principios religiosos de la Doctrina Social de la Iglesia. Los trabajos productivos se tenían que hacer en su mayor parte con recursos propios. Este grupo

promueve entre las gentes de su zona la formación de una "caja popular" integrada por los ahorros de cuantos querían participar. La caja servía para dar pequeños créditos a sus integrantes que en su mayoría eran pequeños propietarios temporaleros, productores de maíz, papa, ejote y cebolla, habitantes de las comunidades que comprendía el curato de Tziritziquaro. Esta "caja popular" ha funcionado durante varios años aumentando su número de participaciones debido a eventos educativos y culturales efectuados por el cura. El estrecho vínculo de los promotores con el cura propicia amiguismo y malos manejos de fondos que con el tiempo van desprestigiando a la "caja popular".

Como una extensión de la mencionada caja y funcionando simultáneamente con ella, Desarrollo Popular Solidario crea la PROLEVERTZI (Productores de Legumbres y Verduras de Tziritziquaro). Esta cooperativa se forma en 1961 con 150 socios y \$3,000.00 de capital. Los miembros pertenecen en su mayoría al mismo estrato campesino que los de la "caja popular". También participan como socios gentes de D.P.S. La cooperativa está apoyada en asesoría, créditos y avales por el grupo de empresarios católicos. Los créditos se otorgaban en forma individual. Un 70% de los participantes eran medieros. Los propietarios sin

titulo de la tierra con los Elisondo, dueños de la "casa grande", que se quedan con el 50% del producto; el 25% para el mediero y el 25% restante para el jornalero que la trabaja directamente. Esta cooperativa después de trabajar varios créditos de fertilizante, se mete a la compra de semillas de papa, la semilla no resulta adecuada y se endeuda. Posteriormente 75 de los 150 socios se agrupan para la compra de tierras en común. La propiedad que eligen es el Rancho de Los Aguilar. Hacen un primer pago, desmontan el terreno y lo abren al cultivo. No consiguen reunir el resto del dinero en el plazo fijado y el adeudo se les vence. El problema se va a juicio. Por su vínculo con Desarrollo Popular Solidario, el Secretariado Social Mexicano los apoya contactándolos con un abogado (perteneciente al grupo de empresarios) que es Arturo Espinosa, actual director de Fundación. Durante el proceso de juicio se descubre que el rancho está gravado, la venta ha sido fraudulenta. Asimismo sale a flote que una buena parte de las tierras del rancho estaba en manos de gentes de Desarrollo Popular Solidario, lo que crea un conflicto de largo alcance entre este organismo y el grupo de empresarios que posteriormente va a formar SERPAC. Durante el proceso de defensa, Arturo Espinosa hace algunos planteamientos a la USEM para reestructurar a la PROLEVERTZI; gana el pleito en un año a favor de la

cooperativa y ya con la idea de SERPAC plantea una estrategia de trabajo y organización para que el servicio de créditos llegue efectivamente a campesinos de escasos recursos. Estos planteamientos por diferencias en los criterios de trabajo, motivan un serio conflicto con Desarrollo Popular Solidario, mismo, que sirve de catalizador para que el grupo de empresarios defina una línea propia de trabajo que se concretiza en la formación de SERPAC en 1965. (este conflicto se prolonga hasta 1972).

- b) El segundo período se inicia con la formación de SERPAC y se caracteriza por el desarrollo en la estrategia de ese organismo con la promoción y formación de los primeros grupos. La promoción se hacía de manera institucionalizada. Este último organismo surge de la asimilación de las primeras experiencias de organización efectuadas por Desarrollo Popular Solidario y de las nuevas ideas de trabajo del grupo de empresarios católicos. SERPAC reestructura a la PROLEVERTZI y crea la "operación Tziritzicuario" que consiste en la formación de la cooperativa Granja Popular que constituye un plan piloto de la naciente organización. Granja Popular está formada por 26 campesinos (varios habían trabajado en la PROLEVERTZI) que se agrupan para la compra de tierras en común (las

mismas tierras que habían sido el objetivo del pleito) bajo la nueva estrategia del grupo empresarial. Posteriormente se efectúan estudios de hipótesis en varias comunidades para elaborar un marco de referencia que sirva para normar los criterios de la acción y para probar el modelo "fertilizante", las comunidades son: Apeo Pateo, Tungareo, Yurécuaro, Tziritzicuaro y Uripitío. De este estudio se forman los grupos de Agricultores de Uripitío y Artesanos de Uripitío. Así mismo se inicia la promoción en Guaraqueo y Curihuato que son comunidades indígenas y se forman dos grupos más: el Guaraqueo, que es el primer grupo formado en el área de Maravatio y el Curihuato. Posteriormente de otras promociones se forman los grupos: Empresa Agrícola el Gigante, Granja Yurécuaro, los Chupaderos y las Palmas, todos en la zona de Tziritzicuaro. Hacia 1968 se inicia el trabajo en Comonfort los grupos de Ce laya, Gto. A partir de esta etapa, se comienza a vislumbrar que SERPAC es un organismo externo a la zona y como tal puede ser prescindible. El conflicto con Desarrollo Popular Solidario motiva que los grupos se organicen y tomen partido a favor de SERPAC creando una conyuntura propicia para la formación del Centro Campesino en 1971.

2.- La segunda etapa se inicia con la formación del Centro Campesino de Servicios, S.C. el 13 de agosto de 1971. En esta etapa que se prolonga hasta 1978 (fecha en que sale SERPAC de la zona), el Centro continúa dependiendo de SERPAC, pero trata de implementar una dinámica propia intentando desarrollar entre los grupos los procesos de educación, producción y organización según los criterios de Fundación.

Esta etapa se caracteriza por una falta de coordinación sistemática entre SERPAC y el Centro Campesino, misma que se manifiesta en que a pesar de que se registra un alto crecimiento en el número de grupos e incluso se llega a la promoción de otros centros campesinos (jerécuaro) hay un alto índice de desintegración de grupos y una manifiesta inconformidad de los asociados por falta de respuestas adecuadas a sus necesidades. Esta situación que se prolonga hasta la fecha es una de las posibles causas de esta deficiencia de SERPAC y del Centro es que en 1969 la gente con más experiencia que había formado SERPAC, pasa a constituir la Fundación Mexicana de Desarrollo Rural a nivel nacional. Las gentes que se quedan al frente tienen poca experiencia práctica.

Las 5 primeras sociedades que constituyen formalmente el Centro y que aparecen en actas son: El salto, Granja

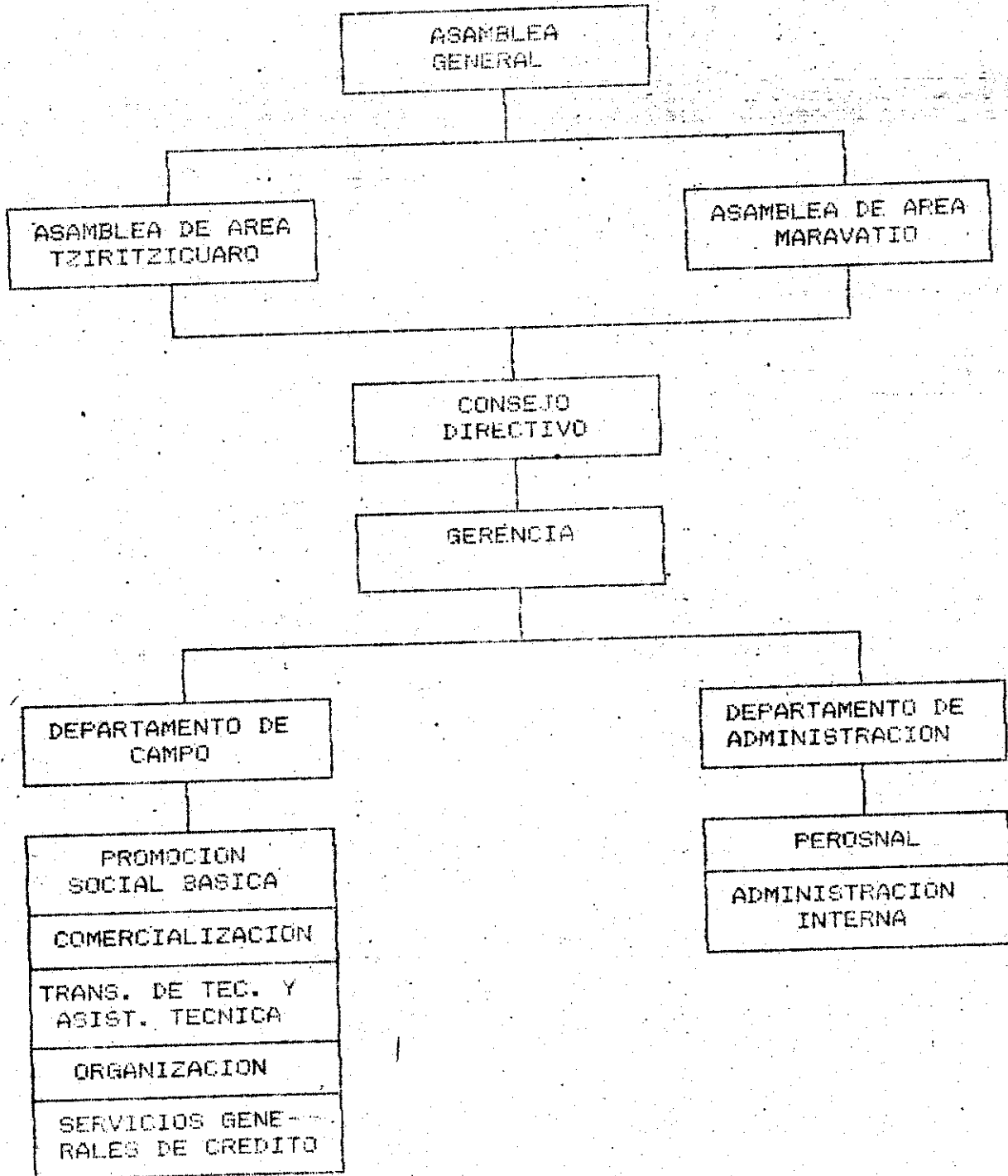
Popular, Granja yurécuaro, Unión de Porcicultores y Granja
Agrícola el gigante. De inmediato se adhieren como socios
fundadores sin aparecer en actas constitutivas por no estar
formalizadas jurídicamente: Guasaguás, Curinhuato,
Chupadero, las Palmas, Grupo Maravatio (formado por gentes
de Maravatio, Guanimoro y Cebadillas). El Centro desde su
formación hasta 1973 depende totalmente de SERPAC. En 1974
este último organismo presenta un proyecto a la
Interamerican Foundation y se les concede al Centro un
donativo de aproximadamente \$ 5'000,000.00 que SERPAC se
reserva el derecho de administrar por considerar que el
Centro aún no está capacitado administrativamente, con la
condición de proporcionar asesoría administrativa y
capacitación para volver al centro autosuficiente en este
aspecto en un plazo de 5 años. --SERPAC planea la
administración del fondo de la siguiente manera: respecto a
la toma de decisiones sobre el fondo, el primer año de 5
votos 4 corresponderán a SERPAC y uno al Centro. El segundo
año 3 y 2, el tercero 3 y 3, el cuarto, 4 y 3 y el quinto
año la totalidad de las decisiones las tomará el Centro.
Según el Gerente de Centro : Eloy Cabrera, SERPAC nunca les
dió la asesoría prometida ni se efectuó una coordinación
planeada entre ambos organismos e incluso nunca se le
rindieron al Centro cuentas del manejo de los fondos. El
donativo se agotó sin el conocimiento del Centro. En 1978
SERPAC se retira de la zona permitiendo que el Centro se

constituya en asociado directo de fundación, con derechos y obligaciones. A finales de esta etapa la división geográfica, demográfica, cultural y económica entre el área de Tziritzicuaro y Maravatio, se empieza a formalizar a nivel administrativo y de promoción.

3.- La tercera etapa se inicia en 1978 con el retiro de SERPAC de la zona, sin comunicar nada al Centro Campesino. Esta se caracteriza básicamente por un desplazamiento de los recursos y de la atención hacia el área de Maravatio y por la implementación de una nueva política operativa y de una nueva estrategia de desarrollo municipal. Esta etapa se inicia con un Centro endeble, sin recursos, con poca capacidad de decisión y con una dependencia casi total de Fundación en el aspecto económico y crediticio. Se comienza a dar mayor importancia al área de Maravatio que cuenta con campesinos con mejores recursos. Prolifera la formación de grupos principalmente de ejidatarios con un promedio de 5 hectáreas de riego por cabeza. En 1978 se efectúa una asamblea donde hay mayoría de Maravatio y por votación se decide cambiar la sede del Centro Campesino de Tziritzicuaro a Maravatio. La inconformidad de Tziritzicuaro provoca un fuerte problema entre las dos áreas que se va a ventilar a Fundación. Se decide que se haga una nueva votación que gana el área de Tziritzicuaro para que permanezca la sede en esa población. El área de Maravatio acepta la decisión pero

amenaza con formar su propio Centro y le propone a Eloy la Gerencia del mismo. Eloy Cabrera, por "razones personales", decide trasladar su lugar de residencia a Marayatio y como es una persona con fuerte influencia entre los grupos, a los dos años la sede se habia desplazado completamente a este lugar. En esta etapa, que es la primera que el Centro trabaja con mayor autonomia, se están dando cambios fundamentales en cuanto a los criterios de trabajo que habian delineado desde su inicio SERPAC y luego Fundación. Eloy Cabrera considera que esos criterios actualmente resulten estrechos en cuanto al aspecto operativo. Actualmente el Centro propone que no hay limite en cuanto al monto de crédito que se puede otorgar. Así mismo no es necesario que el crédito se de necesariamente a campesinos que laboran directamente la tierra, se puede dar a otro tipo de sujetos como profesionistas, comerciantes, etc. que lo utilicen para labores agropecuarias dentro de las áreas de trabajo del Centro. De esta manera se modifica uno de los criterios más importantes de la estrategia de la Fundación que es hacer llegar los servicios creditados a un tipo de campesinado que define como "estrato promovible" y que debe cumplir ciertos requisitos para evitar el casi fatal destino del crédito hacia productores acomodados.

ORGANIGRAMA DEL CENTRO CAMPESINO DE SERVICIOS, A.C.



ASAMBLEA GENERAL

Es el órgano supremo del Centro y está formada por tres representantes campesinos de cada uno de los grupos que componen las áreas de trabajo. Es un organismo básicamente de legislación e informativo donde se elaboran y aprueban por voto individual y directo las facultades del Consejo Directivo. En la Asamblea se presentan y discuten los proyectos, presupuestos, programas y balances.

ASAMBLEAS DE AREAS

Cada asamblea de área está integrada por todos los socios que operan dentro de la misma. En estos órganos se discuten puntos similares a los tratados en la asamblea general pero orientados a intereses y problemas específicos de cada área.

CONSEJO DIRECTIVO

Está formado por 10 representantes de las dos áreas. Sus funciones son administrativas y de vigilancia. Estos representantes se eligen en la asamblea general. Estos representantes reciben información mensualmente de todas las

actividades del centro (avances, créditos, proyectos, etc.). Esta integrado por un presidente, un secretario y un tesorero encargados de las funciones de administración; y dos encargados de las funciones de vigilancia (estos cinco Titulares pertenecen al área de Maravatio y los cinco suplentes a la de Tziritzicuaro). Sólo los Titulares tiene derecho a firmar documentos. En caso de empate en las votaciones el presidente titular del área de Maravatio tiene derecho a voto de calidad. A pesar de que el Consejo representa a las dos áreas, es clara la inclinación en cuanto a poder de decisión con que cuenta el área de Maravatio. Anualmente se cambia uno de los tres administrativos para que el personal quede renovado a los tres años sin perder continuidad. El Consejo se reúne mensualmente delegando el poder de ejecución de sus decisiones al el gerente.

GERENTE

El gerente es el ejecutor del Consejo Directivo y es elegido por este mismo organismo. El gerente actual viene desempeñando esta función desde que se fundo el Centro Campesino. Es el encargado directo de la organización, administración y coordinación de todas las actividades del Centro. Muchos de los criterios y normas de operación que

tenían un carácter institucional han pasado a depender de la experiencia y el criterio personal del gerente sin estar formalmente estipulados. Es la única persona actualmente en el Centro Campesino que maneja toda la información histórica y operativa del mismo.

DEPARTAMENTO DE CAMPO

Esta área fue reestructurada en enero de este año por el gerente. Su situación actual es la siguiente:

En este nivel se establecieron 5 áreas prioritarias de acción.

- 1.- Educativa. El objetivo es fomentar los niveles de confianza y amistad en la selección de los socios que lleva a cabo cada grupo, buscando la horizontalidad en las relaciones.
- 2.- Asistencia técnica, capacitación, crédito y servicios.
- 3.- Administrativa.
- 4.- Promoción en general.
- 5.- Evaluación y Planeación.

La nueva forma de organización que propone el gerente es que haya un responsable para cada una de las áreas, a pesar de que las decisiones se tomen en conjunto. Hasta el momento de esta reestructuración se venia trabajando por áreas geográficas (Maravatío y Tziritzicuaro), promotor y un técnico para cada área. Actualmente cada una de las 5 áreas de trabajo establecidas cuenta con un responsable que actúa en toda la cobertura del Centro y que tiene que elaborar su propio programa de trabajo para después coordinarse con las demás áreas (por eso no se explicó cada área arriba enumerada, porque el personal designado aún está por elaborar el contenido y programa de cada uno).

PERSONAL

Actualmente el Centro cuenta con:

2 técnicos agropecuarios pagados por FIRA para el programa "producción intensiva de maíz". Este año es posible que entre a trabajar como técnico pagado por la misma Institución, un asociado del Centro que pertenece al grupo Congregación de Pomas. Este socio fue por un corto tiempo Gerente del Centro Campesino pero no pudo sacar el Centro adelante y retornó al cargo el actual Gerente.

1 administrador pagado por el Centro.

3 Promotores pagados por el Centro, uno con 8 años de antigüedad en el trabajo originario de Tziritzicuaro.

Los otros dos sólo tienen dos años trabajando con el Centro.

1 secretaria pagada por el Centro.

2 ingenieros pagados por INIA para desarrollar un Programa de investigación agrícola y asesoría técnicos no sólo trabajan con grupos del Centro sino también con particulares. Uno de los programas que tratan de desarrollar en la zona estos técnicos, es el de "El productor Experimentador".

1 mensajero pagado por el Centro

1 Gerente pagado por el Centro que es quien cuenta con mayor antigüedad.

PROGRAMAS QUE TRABAJA EL CENTRO

Actualmente hay un convenio con FIRA que se propone alcanzar las 3,000 hectáreas de básicos habilitadas como condición para seguir recibiendo el apoyo de este organismo.

Modelos Básicos:

1.- AVIO AGRICOLA.

Es el modelo básico con el que trabaja el Centro. La estrategia de la fundación tiene una forma ya establecida de trabajar con este modelo, que es procurar que no se les dé el avio íntegro a los grupos son sólo el 80% del mismo para que cada año logren capitalizar el 20% y en plazo de 5 años sean capaces de obtener con sus propios recursos el fertilizante. Actualmente esta forma de trabajo ha sido modificada por la Gerencia por considerar que no se adapta a las condiciones de la zona, y actualmente se le da a cada socio el avio integral (el 100%) pedido anualmente. El Centro ha trabajado este modelo los dos últimos años por áreas compactas (agrupar en una sola petición de crédito a los grupos y socios que tengan colindantes sus tierras para facilitar la asesoría técnica y economizar gastos de transportación del fertilizante) y extensiva (parcelas que difícilmente se pueden agrupar) para maíz y frijol. Con base en el número total de hectáreas que van a trabajar todos los grupos con cultivos básicos, se hace la contratación de crédito con alguna institución bancaria y se consigue el fertilizante requerido, y el mismo grupo se encarga de

distribuirlo entre sus socios (el Centro se encarga de buscar el mejor precio posible en el fertilizante). El crédito de avío se les da a los socios en dos ministraciones: la primera abarca todas las labores que hay que ejecutar y la segunda es para la cosecha. Este tipo de crédito tiene un plazo de recuperación menor a los 11 meses, dependiendo del banco que lo otorgue. Del 100% de los créditos de avío que maneja el Centro sólo un 5 ó 10% se dan para cultivos como papa, hortalizas, legumbres, praderas, etc. Dentro de este modelo el Centro se encarga de gestionar el seguro agrícola y de vida, así como las bonificaciones de FIRA y la obtención de la asistencia técnica compartida.1

2.- RIEGO.

Este tipo de crédito es refaccionario y cuenta con un mayor plazo de tiempo para su recuperación. Se da para obras de infraestructura como bordos perforación de pozo.

3.- MAQUINARIA AGRICOLA.

Este tipo de crédito refaccionario se da para el apoyo en el aumento en las superficies de cultivo, sin pretender el aumento de la productividad, ya que en la zona comúnmente la maquinaria trabaja al 50% de su capacidad.

4.- GANADO LECHERO Y DE ENGORDA.

Este tipo de proyecto de se maneja como avío y refaccionarios. Hasta la fecha sólo se ha otorgado este tipo de crédito a unos cuantos grupos.

Los modelos se deben desarrollar en función del marco de referencia regional para determinar los objetivos de la producción. El Centro desde su inicio no ha elaborado un "marco de referencia" adecuado que responda a sus necesidades de programación operativa y productiva.

5.- PROGRAMA DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

Este programa fue elaborado por el Dr. Villarreal, Jefe del área técnica de Función. El programa consiste en capacitar a los productores más receptivos a la innovación tecnológica, para que productores para que posteriormente ellos mismos difundan los conocimientos a sus compañeros y con otros grupos. Este programa lo llevan a cabo dos ingenieros agrónomos pagados por FIRA que laboran en el Centro.

RELACION DEL CENTRO CON INSTITUCIONES QUE APOYAN A PRODUCTORES DE BAJO INGRESO (PBI)

El mayor apoyo lo recibe el Centro de FIRA. Este organismo le proporciona descuentos de 100% en básicos y garantías son de 90, 10, y 0, 20. Fira apoya al Centro con personal capacitado (los dos ingenieros mencionados) y vehiculos de transporte para desarrollar las actividades de campo.

ASPECTO ORGANIZATIVO

Solo uno de los grupos del Centro trabaja colectivamente (el grupo ingreso al Centro el año pasado ya con esa forma estructurada de trabajo. Son 33 socios que aún no tienen legalizados sus derechos como ejidatarios. Todas sus tierras son de temporal). El resto de los grupos tienen una forma de trabajo individualizada, es decir, que todo el proceso de trabajo y comercialización del producto se hacen individualmente. Solo algunas actividades se hacen en común como la obtención del crédito y la distribución de fertilizantes; y en el caso de dos grupos que cuentan con bienes de capital colectivo (un pozo en cada caso) se

distribuyen las tareas de mantenimiento y se regula su utilización colectivamente, pero el trabajo sigue siendo individual.

ASPECTO EDUCATIVO

El aspecto educativo está por completo descuidado. El Gerente del Centro dice que se debe a la escasa vinculación de los programas y promotores a la realidad regional. La gente rechazaba los proyectos educativos por sentirlos ajenos a sus necesidades. Este descuido ha motivado que el énfasis se haga en el aspecto productivo y de racionalidad económica básicamente. El actual proyecto educativo, dice el Gerente del Centro, no tiene capacidad evaluativa (no hay instrumentos adecuados para hacer un seguimiento) ni autovalorativa al interior de cada grupo.

ASPECTO TECNICO Y PRESTACION DE SERVICIOS.

En los aspectos mencionados el Centro se ha preocupado por funcionar con eficiencia. La asesoría técnica que se le da a los grupos ha comenzado a dar resultados en un aumento de la productividad de varios grupos. En cuanto a la prestación de servicios y conexión con otras instituciones

del Centro tiene un buen funcionamiento debido a la experiencia de su Gerente. Actualmente se está tratando de conseguir apoyo del BID para proyectos subsidiarios en la zona de temporal.

PATRIMONIO.

El centro se encuentra descapitalizado debido a varios años de sequía (1979, 1980, 1982) que han provocado pérdidas parciales y totales entre los grupos. Cuenta con 48 hectáreas de terreno de temporal ubicadas en el rancho Yurécuaro con valor de \$2'000.000.00 que actualmente no se están utilizando en lo proyectado que era la experimentación. El Centro tiene Carteras vencidas que suman cerca del \$1'500.000.00 de años anteriores.

129221

CRITERIOS PARA LA SELECCION DE LA MUESTRA REPRESENTATIVA DE
LOS GRUPOS DE MARAVATIO Y TZIRITZICUARO

Los criterios que se siguieron para la selección de la muestra representativa son los siguientes:

- 1.- Area geográfica de trabajo.
- 2.- Antigüedad del grupo.
- 3.- Tipo de tenencia.
- 4.- Tipo de constitución.
- 5.- Tierra de riego y temporal.

1.- Area geográfica de trabajo:

La cobertura de trabajo del Centro se puede dividir en dos áreas con marcadas diferencias geográficas, económica, políticas y culturales entre sí:

- a) Area Tziritzicuaro.
- b) Area Maravatio.

En el área de Tziritzicuaro es donde se inician los primeros trabajos, de organización de cooperativas a principios de los sesentas y donde se promocionan y forman

los primeros grupos a cargo de SERPAC (Central de Servicios Populares, A.C.) a partir de 1965. La zona es temporalera con un alto índice de pequeños propietarios minifundistas productores de maíz y frijol y un número menor que siembran verduras y legumbres en pequeñas parcelas colindantes con el Río Lerma. El asentamiento en su mayoría es disperso y una buena parte de las tierras son de lomerío. En la población enclavada en los alrededores de Tziritzicuaro predominan bajos niveles de vida, educación, infraestructura y servicios. Una parte considerable del producto de esta población es destinado al autoconsumo y la otra a la venta con intermediarios regionales y CONASUPO.

En el área de Maravatio la promoción se inicia en 1971 y no es sino hasta 1978 que comienza a cobrar importancia numérica y económica. Esta área cuenta con mejores recursos agrícolas, de infraestructura, comunicación y servicios. Las tierras son de riego y temporal, con una mayor diversificación de cultivos y con un volumen de producción por hectárea mayor que el de Tziritzicuaro. La comercialización de los productos pasa por una más amplia gama de canales: desde los cautivos con intermediarios y CONASUPO, hasta los libres en ciudades como Morelia, Zitácuaro, Toluca, Acámbaro, Ciudad de México, etc. Muchos de los grupos están integrados por ejidatarios con un promedio de 9 a 10 hectáreas per cápita, cinco de las cuales

38

son de riego. La menor parte de los grupos está integrada por pequeños propietarios o ejidatarios temporaleros productores de maíz y frijol. Maravatio maneja mayores volúmenes de crédito tanto de avío como refaccionarios.

2.- Antigüedad del grupo:

La historia del Centro Campesino se puede dividir en tres etapas fundamentales:

a) (1965-1971). La primera etapa es anterior a la constitución del Centro Campesino como tal y consiste en la promoción y formación de los primeros grupos bajo la estrategia de SERPAC en 1965. Este período se prolonga hasta 1971 fecha de la constitución del Centro Campesino.

b) (1965-1978). La segunda etapa se inicia con la constitución del Centro Campesino en 1971. Se caracteriza por un aumento considerable en el número de los grupos y un alto índice de desintegración de los mismos, así como la promoción de grupos en otras áreas aumentando el radio de acción del Centro. En esta etapa el Centro Campesino trabaja bajo la asesoría y administración directa de SERPAC, teniendo como fondo

de capital, un fondo de capital un donativo otorgado por la Interamerican Foundation. El trabajo conjunto entre SERPAC y el Centro Campesino es poco coordinado. En este periodo se genera una cartera vencida de más de cuatro millones de pesos.

c) (1978-1983). El tercer periodo se inicia con el retiro de SERPAC de la zona en 1978 permitiendo al Centro una política propia de trabajo y administración. La característica de este periodo es el crecimiento acelerado de la zona Maravatio provocando el desplazamiento de Tziritzicuaro en cuanto a la sede, promoción y recursos. Se modifican varios de los principios básicos con los que opera la estrategia de FMDR. Actualmente existe la tendencia a crear una "Unión de Crédito" para capitalizar y darle autonomía al Centro, básicamente con los de Maravatio, ya que se le da prioridad al manejo de mayores volúmenes de crédito antes que a una política subsidiaria.

3.- Tipo de tenencia:

Los grupos están integrados básicamente por dos tipos de tenencia de la tierra: pequeño propietarios, que

predominan en el área de Tziritzicuaró y ejidatarios, que son mayoría en el área de Maravatio. Asimismo existen en las dos áreas un número significativo de medieros.

4.- Tipo de constitución:

Existen varias posibilidades de formalidad jurídica por los grupos inscritas en la Ley de Sociedades Agropecuarias: Sociedad civil, Cooperativas de consumo agropecuario, Cooperativas de producción agropecuario, Sociedades de producción y consumo rural, sectores de producción del ejido, etc. En el área de Tziritzicuaró en el segundo período histórico se formó una cooperativa que actualmente agrupa 7 secciones. En el área de Maravatio la cooperativa se formó a principios del tercer período y agrupa 7 secciones. La tendencia actual es la desaparición de estas dos cooperativas ya que la dirección del Centro considera que dificultan la contratación de créditos.

5.- Tierras de riego y temporal:

El temporal predomina en el área de Tziritzicuaró y el riego en la de Maravatio.

SELECCION DE LOS GRUPOS POR AREAS.

AREA DE TZIRITZICUARO:

8 grupos

ANTIGUEDAD

- 1a. etapa 5 grupos
- 2a. etapa 2 grupos
- 3a. etapa 1 grupo

TIPO DE TENDENCIA

6 pequeño prop. 2 ejido y p.p.

TIPO DE CONSTITUCION

- 4 secciones cooperativas,
- 2 sociedades civiles,
- 1 cooperativa de consumo agropecuario y
- 1 sociedad de producción rural.

TIERRAS DE RIEGO Y TEMPORAL

- 2 grupos con riego,
- 2 con temporal y riego y
- 4 de temporal.

AREA DE MARAVATIO:

7 grupos

ANTIGUEDAD

- 1a. etapa 1 grupo
- 2a. etapa 2 grupos
- 3a. etapa 4 grupos.

TIPO DE TENDENCIA

5 grup. de ejid. y 2 de p.p.

TIPO DE CONSTITUCION

- 5 secciones cooperativas,
- 1 sociedad de producción rural y 1 grupo sin constitución legal.

TIERRAS DE RIEGO Y TEMP.

- 3 grupos de riego,
- 2 con medio riego y
- 2 temporaleros.

GRUPOS SELECCIONADOS PARA LA MUESTRA REPRESENTATIVA

(Ver síntesis en las páginas 42 a 94 para sus características)

AREA DE TZIRITZICUARO

- 1. Granja Popular
- 2. El salto
- 3. El Chupadero
- 4. Yurécuaro
- 5. Gurinhuato
- 6. Loma de la Rosa
- 7. Tziritzicuario
- 8. Río Lerma

AREA DE MARAVATIO

1. Huanimoro
2. Tlalpujahua I
3. Campo Hermoso I
4. Congregación de Pomas
5. Estancia de Santa Elena
6. Concharras
7. San Miguel Curahuango

GRUPOS TESTIGO

AREA MARAVATIO

Ejidatarios de Campo Hermoso

AREA TZIRITZICUARO

Pequeños propietarios de Tziritzicuaro
Ejido el Gigante

MARCO DE REFERENCIA DEL MUNICIPIO DE MARAVATIO, MICHOACAN

Considerando que el municipio de Maravatio abarca la mayor parte de la actividad del Centro, el marco de referencia geográfico y poblacional se hará en base a este municipio.

MARCO GEOGRAFICO

El municipio de maravatio cuenta con una extensión territorial de 632.176 km². sus límites son los siguientes:

- 1.- Al norte: Epitacio Huerta
- 2.- Al sur: Senguio, Irimbo y Cd. Hidalgo
- 3.- Al este: Contepec y Talpujshua.
- 4.- Al oeste: Zinapécuaro.

Ortografía: Sistemas volcánico y depresiones del Lerma.

Cerros: a) El Tupataro b) Sh. Andrés c) Sn. Miguel
d) El Tungareo e) El Pedregal f) El Ocotes
g) El conejo.

Hidrografía:

Ríos: a) Lerma b) Tlalpujahua c) Chincua
Arroyos: a) Cachivi b) Las Minas f) El Grande
g) El salto.

Presas: La presa del Fresno con una capacidad total de 14.139 millones de M3, con una superficie de riego de 204.620 hectáreas y la presa de Chincua con una capacidad de . 20 millones de m3 distribuidas en la siguiente forma:

- 1.- 841-56-30 para propiedad privada
- 2.- 4-702-48-00 para zonas ejidales.

Los canales y superficies de riego de ambas son los siguientes:

CANAL:	SUP. DE RIEGO:
Paquisihuato	2 786-50-00
Huaracha	1 603-00-00
Laguna del Fresno	986-00-00
Las Brujas	186-00-00
Tejocote	179-00-00
Alimentador	97-00-00
La Tasa	83-00-00
Total	5 920-50-00

Clima: Templado con lluvias en verano. En la parte alta de la montaña templado con lluvias todo el año

Vegetación:

a) Bosques mixtos formados de pino, encino, alamo, fresno y sabino.

b) Bosques de coníferas formados de ollamel, pino y junipero.

Suelos: Predominan en la región los areno-arcillosos y los areno-limosos.

POBLACION.

El municipio cuenta con una población de 52,501 habitantes, según el censo de población de 1980. Tiene una tasa de crecimiento del 2.7 para 1980 y de 2.5 para 1982.

La distribución de la población el 1980 fue la siguiente:

1.-Población económicamente activa	22.7%
2.-En actividades primarias	70.5%
3.-En industria	7.8%
4.-En comercio y servicios	13.2%
5.-Alfabetismo	59.9%

129221

El municipio cuenta con un total de 2365 ejidatarios distribuidos en 28 comunidades y un total de 5656 pequeños propietarios. Están registrados 8559 predios y parcelas.

SINTESIS DE LA INFORMACION RECABADA CON LOS
GRUPOS DE CREDITO

ZONA TZIRITZICUARO

Nombre: Granja Popular
Localidad: Granja Popular
Municipio: Maravatio

Este grupo tiene particular importancia ya que es la primera sociedad de crédito con la que SERPAC inicia sus actividades en la zona. En su origen el grupo se formó con 26 socios, actualmente, después de que varios han entrado y salido, quedan 21. El grupo se formó en 1965 con un proyecto inicial de compra de tierras: 240 has. entre 26 socios. Una de las condiciones que puso SERPAC para organizar al grupo fue que se trabajara colectivamente por racionalidad económica y técnica. La mayoría de los grupo no estaban de acuerdo en esta forma de trabajo pero como necesitaban la tierra y los créditos aceptaron. Al año siguiente entraron en un proyecto de maquinaria agrícola y sacaron dos tractores; pero debido a la falta de organización y común acuerdo entre los socios para el uso y mantenimiento de las máquinas, optaron por venderlas. La primera máquina se sacó en 1966 y se vendió en 1975; la segunda se sacó en 1977 y se vendió en 1977. La responsabilidad en el crédito de la maquinaria agrícola mencionada recaía en todos los del grupo, así como el mantenimiento y reparación que se absorbían por partes iguales. El argumento para la venta de

los tractores fue la falta de cuidado de algunos socios que daban mal trato a las máquinas. Actualmente cada socio contrata "la maquila" por su cuenta a gentes de otras localidades. Ninguno de los socios tiene actualmente máquina.

En 1970 la sociedad emprende un nuevo proyecto de pozo. El crédito fue otorgado por varias instituciones bancarias y como aval a la recién constituida F.M.D.R. El pozo tiene ya 17 años funcionando y fue capitalizado colectivamente. El crédito para los proyectos mencionados no fue pagado siempre a tiempo por los socios y se fueron acumulando carteras vencidas. Malos años para el cultivo, compromisos personales etc. impedían a los socios ir al corriente de los pagos. Actualmente adeudan poco más de \$20'000,000.

Los 21 socios son pequeños propietarios con tierras de riego y temporal con más de 200 has. Cuando el grupo se organizó en 1965, la tierra no estaba parcelada se trabajaba colectivamente. En 1973-74 el grupo decidió parcelar y se repartieron primero las has. de riego: 4 has. aproximadamente le tocaron a cada socio; después se repartió el medio riego, el temporal y por último el agostadero en partes iguales. Al momento presente solo unos cuantos socios conservan intacta su dotación original. La mayoría, por diversas razones han ido vendiendo partes de su parcela casi siempre a socios del mismo grupo, de tal forma que en unos cuantos socios se han concentrado la tierra y los recursos.

Algunos han vendido para saldar una deuda por mala cosecha, enfermedad o compromisos familiares, alguno que otro por problemas de alcoholismo o mala administración. Los socios aún conservan en común el pozo, un bordo y la zona urbana. Pagan las contribuciones en común porque todavía no han logrado tramitar las escrituras de sus viviendas.

La mayor parte de la tierra la siembran de maíz (unas 150 has.), de frijol siembran 12 en promedio, de pastura 20 aproximadamente y otras 20 de legumbres (cebolla, calabaza, zanahoria, tomate etc.). En las partes de riego el maíz les rinde de 3 a 4 toneladas por hectárea y en el temporal de una a 3 según el tiempo. Este año sembraron por contrato anticipado flor de sempasuchil, y al igual que muchos campesinos de la zona no les han pagado. Todo el proceso productivo y la comercialización de sus productos la hacen en forma individual. A partir del fraccionamiento de la tierra cada socio ha intentado capitalizar individualmente su parte y están por terminar el pago de la misma, pero es claro que la capitalización se ha dado en forma desigual: unos cuantos socios han logrado capitalizar individualmente, sólo 6 tiene completa su dotación original y de estos dos son los que la han aumentado con la compra de tierra de sus compañeros. Varios de los socios ni siquiera han podido concluir sus casas a pasar del proyecto de vivienda que trataron de llevar a cabo sin éxito. Algunas viviendas son mitad ladrillo y mitad adobe, y otras de adobe completadas con pedazos de madera. Hay incluso un socio que no ha podido

construir su casa y vive en una hondonada que pertenece al grupo. Más de la mitad de los socios del grupo tienen eventualmente que jornalear para completar su subsistencia, pero este ingreso es menos significativo que los alimentos que producen ellos mismos para su consumo como son: maíz, frijol, animales domésticos, huevo y a veces leche. En realidad trabaja poco a fuera de su parcela y solo para complementar su ingreso familiar.

En cuanto a la venta de sus productos es muy heterogénea la cantidad que los distintos socios colocan en el mercado. Algunos venden menos de un tercio de su cosecha y el resto lo utilizan para el consumo familiar. Sólo dos socios venden un poco más de la mitad de su producción a intermediarios regionales que les van a comprar el producto "a pie de cosecha", llevan costales y desgranar el maíz ahí mismo. A la CONASUPO casi no le venden por que pierden más tiempo en ir a hacer cola, pagar flete, costales, la amañada selección del maíz etc. Todo esto los hace desistir de la venta a este organismo que a pesar de que paga un poco más, a final de cuentas viene saliendo casi lo mismo.

Este grupo no ha logrado funcionar como sociedad bien organizada, gran parte de los proyectos que han iniciado han fracasado. Quizá algunos de los factores que han influido son: la heterogeneidad del grupo (los socios antes de constituirse eran en su mayoría jornaleros, pequeños

comerciantes o medieros, cuyo cultivo comercial era el maiz y un poco de frijol; sólo un pequeño grupo "los de los barrios" trabajaban a medias pequeñas fracciones de riego con mucha experiencia en la siembra de legumbres), ser el plan piloto de SERPAC organizados bajo una forma de trabajo no elegida por ellos mismos, trato paternalista de avales, técnicos y promotores, apatía de algunos socios, e inexperiencia de la mayoría en el cultivo de verduras.

La organización interna del grupo es muy elemental. Cuentan con una directiva cuyas funciones están estipuladas en la ley de sociedades agropecuarias de acuerdo a su constitución formal. Para realizar las labores de interés común se forman comisiones momentáneas que una vez cumplido su cometido rinden el informe y se disuelven. Hay un consejo de administración que se encarga de ir checando el estado de cuenta del Banco, del pago de contribuciones y un comité encargado de la bomba. EL grupo no cuenta con ningún reglamento interno. En realidad salvo el respeto a ciertas normas de interés común como el horario del uso del pozo que le toca a cada miembro, priva en la organización un fuerte individualismo, que es otro factor que ha provocado el fracaso de muchos de los proyectos emprendidos. A partir de su organización el grupo manifiesta una mayor participación en los asuntos de su comunidad. Han elaborado varias peticiones para camino, luz, escuela, agua potable etc. La experiencia de la agrupación les ha servido para tratar de buscar alternativas a su problemática comunitaria. Algunos

socios han tenido cargos de representación oficial en su comunidad pero no están afiliados a ninguna organización política. Se puede decir que a quien reconocen como líder en los aspectos económicos-políticos que les competen, es al gerente el Centro Campesino, Eloy Cabrera, quien tienen el cargo desde que se fundó este organismo.

La mayoría de los socios procura que sus hijos estudien y terminen al menos la primaria. Ellos gestionaron la primaria que existe en su comunidad desde hace 7 años. Son pocas las expectativas de escolaridad más allá de la secundaria (ésta se encuentra en Tziritzicuaró). Por lo general, la mayor parte del trabajo se hace familiarmente, hay muy poca contratación de peones, sólo para la siembra en la cosecha. Hay poca migración por motivos de trabajo a otros lugares. La mujer básicamente se dedica a las labores del hogar, aunque en ocasiones ayuda en el trabajo del campo cuando así se requiere. La principal actividad de los niños en edad escolar es el estudio, y fuera de esta actividad ayuda en el hogar las niñas y en el campo los niños. Predomina el tipo de familia nuclear en un crecimiento demográfico moderado.

Grupo: Chupadero
 Localidad: Chupadero
 Municipio: Maravatío

El grupo se integró en 1967 con 15 socios. Actualmente quedan 8 de los cuales sólo uno pertenece al grupo inicial. La población de socios grada con 8 miembros (7 de los cuales pertenecen a la familia Colín). La mayoría de las personas que se han salido ha sido por la tardanza en el fertilizante, misma que retrasa todos los tiempos y hace peligrar la posibilidad de lograr cosecha. De los socios 7 son pequeños propietarios (los Colín) y un ejidatario, cultivan maíz y un poco de frijol en tierras de mala calidad. El promedio por hectárea va desde unos costales en tiempo de secas hasta 1.5 ó 2.5 hectáreas en años buenos.

NOMBRE:	ANTIGUE DAD:	Hectáreas Temporal:	Bosque	Tipo de Tendencia:
Félix Colín	1967	10-00-00	145-00-00	P.P.
José Colín V.	1974	5-00-00		P.P.
Bibiano Colín	1976	5-00-00		P.P.
José Luis Colín	1980	3-00-00		
Martín Colín A.	1980	No tiene tierra propia, siembra 2 has. con su papá Félix Colín.		
Rubén Colín	1980	2-00-00		P.P.
Epigmenio Garfias	1978	5-00-00		Ejido
Epigmenio Colín	1980	2-00-00		P.P.
		32-00-00	145-00-00	

El grupo ha trabajado varios proyectos: avío (fertilizante), yuntas y colmenas. Este último proyecto está fracasando por falta de asesoría por parte de los técnicos del centro campesino sólo cosecharon el primer año. De los 120 cajones pedidos ya sólo están trabajando 50. Además no saben comercializar el producto. Se organizan colectivamente para la petición de créditos como el de "avío". El crédito de colmenas sólo pedido por la mitad del grupo. El objetivo del crédito de "avío" propuesto por la F.M.D.R es que cada grupo que trabaje con este "modelo" logre capitalizar cada año el 20% el monto total del avío para en 5 años poder comprarlo de contado. El grupo iba juntando un poco de ahorrando un poco capital pero en 1978 "se fue en pagar la seca".

Existe una directiva del grupo formada por: presidente, tesorero, vocales y un consejo de vigilancia. Para sus tramites forman comisiones que rinden su informe y se disuelven rotandose los cargos. El consejo de vigilancia y la asamblea general se encargan de que se cumplan los trabajos asignados. Cada año se le hace un balance al tesorero. Tienen consignadas sus reuniones en un libro de actas. El reglamento interno no lo tienen por escrito y se transmite verbalmente a los socios que ingresen.

Para la petición de créditos se organizan colectivamente. Pero tanto el proceso productivo como la

poca comercialización la afecta cada unidad familiar por separado. Hay un claro predominio de la familia nuclear. Los hijos en cuanto se casan buscan su propio lugar de residencia. Es frecuente que algunos miembros de cada familia salgan a los centros urbanos a buscar trabajo para complementar el ingreso. La mujer se dedica principalmente al trabajo doméstico, cortar leña, ir al agua, etc. pero interviene también en las labores del campo cuando se requiere su ayuda, como en la siembra y la cosecha. La mayoría de los socios quisieran que sus hijos continuara sus estudios más allá de la secundaria, pero muchos no pueden continuar estudiando o se regresan debido a la dificultad para mantenerlos fuera. Todas las familias de los socios son numerosas promedio de 9 miembros. No se preocupan por el control de la natalidad. El crecimiento demográfico es acelerado.

Como promedio, dos terceras partes de su producción la utilizan para el autoconsumo, el resto se comercializa a intermediarios y acaparadores regionales. Hay un predominio de la comercialización de sus productos y la venta de fuerza de trabajo sobre su autoabasto. Salen a jornalear a alrededores o en los centros urbanos de una manera más constante, sobre todo en el ramo de la construcción. En épocas de sequía este tipo de migración se incrementa considerablemente. La mayoría de las casas de los socios no han mejorado con su entrada al grupo, siguen siendo de adobe con techos de teja. Algunos las refuerzan con piedra que se

encuentra en ese mismo lugar. Las enfermedades más comunes son las respiratorias y gastrointestinales. A los enfermos se les canaliza a Iziritzicuaro, Maravatio o Acámbaro. En la comunidad hay pocos aparatos eléctricos, y la mayor parte de estos son radios portátiles. No hay agua potable, se surten de manantial. No hay energía eléctrica ni letrinas.

En la comunidad no hay autoridades tradicionales ningún socio ha tenido cargos de representación en su localidad. No hay estado ni están afiliados a organismos del estado. Su vínculo actual es con el centro campesino de servicios y reconocen como su líder al gerente del mismo. No recuerdan, en forma reciente la existencia de movimientos políticos en la zona, ni siquiera por petición de tierras. El simple hecho de estar agrupados les da más seguridad para "preguntar cosas y pedir asesoría". Sin embargo ninguno sabe nada acerca del proceso de contratación de los créditos que les han sido otorgados ni de ningún otro trámite parecido. Los promotores del centro han hecho todo el trabajo. A ellos sólo les llega el fertilizante y muchas veces con retraso.

Grupo: Curinhuato
 Localidad: San Miguel Curinhuato
 Municipio: Maravatío
 Num. de Socios: 8

NOMBRE:	Hectáreas P.P.	Temp. Ejid.	Cultivo
José Alaniz	2	7	Maíz
Ricardo Alaniz	14	8	Maíz y sorgo
Alejandro Alaniz	6 1/2	3	Maíz
Teodoro Alanis	2		Maíz
Juventino	6		Maíz
Galindo Regalado	2	8	Maíz y sorgo
José Sandoval	2		Maíz
Braulio Alanis	1 1/2	5	Maíz

Este grupo ha trabajado los proyectos de avío, maquinaria agrícola y apicultura. Es notorio que sus integrantes no tengan idea de lo que es el Centro Campesino al que pertenecen, ni como funciona. Ellos únicamente se agruparon por la ventaja que representa la obtención a crédito del fertilizante. Desde hace algunos años que las tiendas oficiales sólo venden el abono a grupos, no a individuos, y si estos quieren obtener el fertilizante en otro lado les cuesta más cara la tonelada. En sus inicios al grupo tenía más capacidad de gestión. Los socios fundadores promovieron un pozo de agua potable para la comunidad. En la actualidad el grupo es muy apático y no se sabe desenvolver

en ningún proceso de trámite. Un sólo socio, Ricardo Alanís, es el que promueve los trámites del grupo. Este socio, a través del grupo, fue quien pidió el proyecto de maquinaria agrícola, un tractor que pagó con 5 años con ayuda de sus dos hijos. La maquina la usa sólo para sus propias tierras sin rentar maquila. El proyecto de apicultura lo pidieron 3 socios del grupo, (10 cajones). Trabajaron 3 años y sólo un año tuvieron producción. Para los años de sequía tenían que gastar en azúcar para alimentar a las abejas. Finalmente acabaron regresando los cajones.

En cuanto a la organización interna del grupo hay una directiva que efectúa las mínimas funciones que le corresponden según la ley de sociedades agropecuarias. Cuando se formó el grupo con 37 socios, esta directiva tenía un buen funcionamiento. A partir de 1984 se salieron muchos socios por retraso en la entrega del fertilizante hasta quedar sólo 8 en la actualidad; la directiva descuida mucho sus funciones. El grupo no ha logrado capitalizar ningún bien de manera colectiva y ha sido mínima también la adquisición individual de bienes de capital. El crédito principal ha sido el de avío y aún este sólo lo trabajan al nivel de pura subsistencia. En muchas ocasiones, sobre todo en los años de sequía, no les alcanzaba para vivir del producto de la tierra y su principal fuente de ingresos consiste en salir a trabajar sobre todo a Estados Unidos y a

la ciudad de México. No sólo en el grupo sino en la misma comunidad hay un elevado índice de migración. Es frecuente que los jóvenes que se van Estados Unidos no contribuyan con su ayuda, por lo regular se quedan allí un buen tiempo. Es diferente el caso de los jefes de familia que en años malos salen después de la siembra y regresan al punto de la cosecha con recursos para aguantar en caso de que no se logre esta y para intentar la sobrevivencia en el nuevo ciclo. La mayoría de los migrantes que se quedan en territorio nacional casi siempre se emplean en la ciudad de México en obras de albañilería.

Entre los socios predominan las familias numerosas entre 7-8 hijos por pareja, el crecimiento demográfico es acelerado. Ninguno de los socios pensó en cuidar el tamaño de su familia; dicen que aún 7 ó 8 hijos a veces resultan insuficientes para el trabajo del campo. Todo el trabajo se realiza familiarmente, la mujer ayuda en muchas de las labores del campo además de cumplir con sus obligaciones domésticas. La autoridad recae en el padre y se hace extransiva, por jerarquias de edad, a los hombres. Hay un claro predominio de la familia nuclear. Cuando un hijo se casa de inmediato busca un lugar aparte para vivir, aunque siga trabajando en las tierras del padre, pues es común que sólo los primogénitos alcancen una parcela propia para trabajar.

Ninguno de los socios actuales esta afiliado a alguna organizacion politica oficial o independiente. A pesar de que desconocen el funcionamiento del Centro Campesino reconocen en su gerente a una especie de lider. En la comunidad no hay autoridades tradicionales sólo las oficiales y en estas ningún socio tiene cargos politicos. Su nivel de movilidad en asuntos y trámites grupales es muy bajo. Su organizacion prácticamente sólo existe para la adquisicion a crédito del fertilizante.

Antes de la construcción del grupo sembraban maíz y un poco de frijol. Este último lo dejaron de sembrar porque no rendia. Actualmente siembran maíz criollo y algunos sorgo. Antes de trabajar con el centro pocos de los socios fertilizaban. En un año con lluvia regular y cosecha lograda, como promedio se daba 1.5 toneladas por hectárea. Actualmente una cosecha promedio les rinde 3 toneladas por hectárea fertilizada. Pero llevan 4 años consecutivos de sequia. Todos los socios han efectuado cambios tecnológicos en su proceso de trabajo, aunque en diferentes grados y en diversas fases del cultivo, el tractor lo utilizan aquellos que tienen tierras donde es posible meter este tipo de máquina. En las tierras de ladera el cambio se reduce a un sembrado más corto, arado de dos alas y uso de herbicidas.

Gran parte del maíz que cosecha es para su propio consumo. Guardan toda la cosecha y conforme van necesitando dinero, lo van vendiendo al menudeo en el mercado de Tarandacuao (por fanega). Los socios que llegan a producir un poco más lo venden a intermediarios, para pagar el abono en muchos casos tienen que vender algún animal.

A pesar de los escasos recursos con que cuentan todos los socios quisieran que sus hijos continuaran con su escolarización. Pero la norma es que en general todos los niños de la comunidad sólo alcanzan a terminar la primaria. Unos pocos tienen la oportunidad de ir a la secundaria a Tarandacuao. Al dejar de estudiar los hijos cuando hay oportunidad se quedan a laborar con la familia o sino se van a buscar la vida a otros lados por largos periodos, o incluso con cambios definidos de residencia.

La comunidad no cuenta con energía eléctrica, desde hace varios años se esta tramitando. Todas las viviendas son de adobe y teja.

Nombre: El salto (Empresa Agrícola el Salto)
 Localidad: El salto (los 7 integrantes del grupo actualmente viven al pié de sus parcelas, antes vivían en Tziritzicuaró)
 Municipio: Maravatio
 Num. de Integrantes: 7
 Tipo de tendencia: Pequeño propietarios
 Tipo de Construcción: Sociedad Civil

NOMBRE:	HECTAREAS		ANTIGUEDAD
	RIEGO	TEMPORAL	
Silvestre Pérez	8-00-00	1-00-00	1965
Antonio González	8-00-00		1965
Francisco González	8-00-00		1965
Alfonso Hurtado	8-00-00		1965
Agustín García	8-00-00		1965
Fidel Flores	7-00-00	4-00-00	1965
Epifanio Hernández	7-00-00	9-00-00	1965
	55-00-00	14-00-00	

Originalmente los integrantes de este grupo pertenecieron a la "Granja Popular", Grupo con el que inicia SERPAC la promoción en la zona. Este último se formó con 26 socios de los cuales sólo los actuales integrantes del "salto" tenían experiencia en el cultivo de verduras y legumbres, pues rentaban pequeños pedazos de riego a propietarios de Tziritzicuaró. Esta fracción decide salirse y constituir su propio grupo al que llamaron "el salto". Se

les dió parte de las tierras que iban a pagar en común los de "Granja" para que ellos las pagaran. "El salto" se organizó con la finalidad de pagar esas tierras y sacar un crédito para un pozo. Ellos fueron los que promovieron el pozo que se les quedó a los de "Granja Popular".

Este grupo ha tenido muy poca movilidad interna, sólo uno de los socios ha dejado el grupo y fue reemplazado por Epifanio Hernández. Todos tienen mucha experiencia en el cultivo de verduras, legumbres, maíz y frijol que es lo que actualmente siembran.

En cuanto a la organización interna del grupo existe una directiva cuyas normas se ajustan a la Ley de Sociedades Agropecuarias. Los créditos se consiguen en común y cada socio desarrolla un trabajo individual. Los gastos del pozo se reparten por partes iguales. Cada pago le toca a un socio distinto reunir el dinero para la luz, así como para las letras de los créditos recibidos. Tienen una organización sencilla y eficiente en cuanto al uso del pozo. A cada socio le tocan 24 horas de agua. Como todos tienen el mismo número de hectáreas y siembran el mismo tipo de cultivo, el consumo es más o menos similar, si algún miembro no cumple con el horario fijado es sancionado por la asamblea general. No hay la función específica de vigilancia. Unos a otros se vigilan. El grupo funciona con eficiencia y sin mayores

problemas. Es notorio la función de líder de uno de los socios del grupo: Silvestra Pérez, lleva varios años por consenso en la directiva sin reemplazo. Cumple eficientemente su función. El grupo no cuenta con ningún reglamento interno.

El grupo posee colectivamente un pozo que fue tramitado en 1983. El pago del crédito se programó a 5 letras de las cuales hasta la fecha sólo se han pagado 3, la cuarta esta pagada parcialmente y la quinta aún no ha sido pagada y están corriendo intereses moratorios. La última letra la iban a pagar con la venta de una cosecha de flor de sempasuchil, pero la empresa que la adquirió no le ha pagado a ninguno de los campesinos de la zona. La cartera vencida del grupo se debe a varios percances en el pozo: el pozo se construyó con una leve inclinación. La primera pérdida fue porque la bomba se atascó cuando la siembra de papas requería del riego. A los 3 años de construido el pozo tembló y una roca se desprendió inutilizando la bomba, la papa necesitaba riego en ese momento y se perdieron 22 hectáreas del producto. A esta pérdida se le agregó el costo de reparación de la bomba. El dinero fue prestado por F.M.D.R. Las 49 hectáreas a crédito con que iniciaron el proyecto del grupo están totalmente pagadas. El grupo sacó un tractor hace 12 años y recientemente uno de los socios se quedó con él.

Aún adeudan a fundación la cantidad que les prestó para la reparación del pozo. De no ser por los contratiempos sufridos por el pozo, el grupo no sólo estaría al corriente de sus pagos sino que ya hubieran capitalizado para autofinanciar sus cultivos.

Antes de agruparse vendían sus productos a intermediarios regionales así como a bodegueros de Toluca, Morelia, Acámbaro, Celaya o en la Ciudad de México. Actualmente tienen compradores fijos en estos lugares sobre todo en la central de abastos. La papa es el principal cultivo que trabajan. Antes, cuando las tierras todavía no estaban cansadas, una hectárea de papa rendía 25 toneladas. Actualmente rinde de 15 a 20 toneladas pero la semilla que consiguen no es muy buena, la compran en toluca, la mejor es la de saltillo. El maíz les rinde 4 toneladas por hectárea.

El grupo no participa directamente en cargos públicos dentro de su comunidad ni están afiliados los socios a ninguna agrupación política oficial. Sin embargo su influencia en la comunidad ha crecido debido a su reputación y a su solvencia económica. Al presidente del grupo lo han elegido varias veces para juez de tendencias pero no ha aceptado el cargo. Este grupo tiene mucho respaldo y una posición preferencial: por parte de FMDR y del Centro Campesino en cuanto a créditos y avales. Puz es un grupo

que se ha caracterizado por su solvencia, a pesar de los percances mencionados, de acuerdo a la magnitud de los créditos que ha solicitado. Los socios reconocen el liderazgo del gerente del Centro que es quien los asesora directamente en todas sus operaciones y el Arturo Espinoza Director de la F.M.D.R.

Las familias de los integrantes del grupo son numerosas 8 hijos en promedio por familia y la mayoría opina que este número se les hace insuficiente debido a que con 8 hectáreas de riego por socio requieren de todo el trabajo familiar que sea posible. Y en efecto el crecimiento demográfico es acelerado y nunca han pensado en efectuar un control de la natalidad en sus familias. Predomina la familia nuclear, los hijos se casan y viven aparte a pesar de trabajar en las tierras del padre.

El volumen y monto del producto que comercializan es mucho mayor que la cantidad que consumen para el autoabasto.

Es mínima la venta de mano de obra que llegan a realizar entre la siembra y la cosecha, casi siempre son los hijos jóvenes los que se emplean para tener su propio dinero, pero como estrategia familiar este recurso es marginal, pues con la venta de sus productos resuelven satisfactoriamente sus necesidades. Si no han logrado una

capitalización mayor es debido a los percances del pozo, pero con la próxima cosecha piensan terminar de pagarlo y salir de la deuda con la FMDR.

En todos los aspectos ha mejorado este grupo considerablemente. Se alimentan con carne 2 veces por semana, en lugar de 1 vez al mes como antes. Sus casas son de material, con todos los utensilios domésticos de cualquier clase medio urbana: T.V., licuadora, grabadoras, utensilios de cocina eléctricos etc.

La mujer se dedica básicamente a las labores del hogar, sin dejar de ayudar en las labores del campo cuando se requiere. Se encarga así mismo de los animales domésticos y de las pequeñas huertas en los solares. Algunos de los hijos salen a trabajar fuera del país por temporadas y otros lo hacen definitivamente. La actitud sobre la educación de los hijos es favorable para continuar con su escolarización. A los más pequeños se les trata de dar oportunidad para estudiar hasta donde ellos quieran llegar; los hijos mayores ya se han entregado por completo a las labores del campo en las tierras de sus padres.

Nombre: Yurécuaro
 Localidad: San Juan Yurécuaro
 Municipio: Maravatío
 Num. de Integrantes: 28

Antigüedad: El grupo se formó en 1969. Algunos de los socios iniciales habían trabajado en la Prolevertzi. En 1974 se desintegra el grupo. Con elementos antiguos y un gran porcentaje de nuevos, vuelve a funcionar en 1979. Se recomenzó el grupo por la idea de un pozo y creció por el fertilizante.

NOMBRE	HECTAREAS TEMPORAL:	ANTIGUE DAR:	T	C
Camilo Ramirez	10-00-00	1969	P.P.	M,F
Guadalupe Reyes	1.5 p.p.			
	4. ejido	1969	P.P. y ejid.	M,F
Galdino Ramirez	4-00-00	1969	P.P.	M,F
Anselmo Ramirez	6-00-00	1969	P.P.	M,F
Tomás Venegas	.5	1972	P.P.	M
Santos Nuñez	1 (no tenía tierra en ese tiempo)	1970	P.P.	M
Juan Ramirez	5 (entró en lugar de uno que se salió)	1973-74	P.P.	M
Gerónimo Venegas	3/4 (entró a la compra de tierras)	1973	P.P.	M
Arnulfo Morales	2 (entró por fertilizante)	1980	P.P.	M
Aristeo Venegas	3 (entró por fertilizante)	1981	P.P.	M

Constantino Domin Sueez	1.5 (ej.) 7p.p. (entró por fert.)	1980	p.p. y ej.	M
Elvireste Morales	1/2 (entró por pozo y fert.)	1981	p.p.	M
Anastacio Mendoza	6 temp. 5 agost. (entró por pozo)	1980	p.p. y ej.	M,F
Leonardo Ramirez	3 (entró por pozo) y fert.)	1980	p.p.	M
Melissés Valdez	3 (entró por pozo) y fert.)	1981	p.p.	M
Salvador Ramirez	1.5. (entró por pozo y fert.)	1981	p.p.	M
Pedro Morales	1 1/2 ej. (entró por compra de tig rras y salió por pesado pago, por granizo y helad.)	1970	ejido	M
Román Morales	1.5	1981	p.p.	M
José Cervantes	3	1982	p.p.	M
José Cruz	1 p.p. 5.5. ej. (entró por pozo)	1982	p.p. ej.	M,t
Quilón Mendoza	1 (entró por pozo y fert.)	1981	p.p.	M
Carlos Silva	2	1982	p.p.	M
Guillermo Flores	2 (entró por pozo)	1982	p.p.	M
Felix Córdoba	4	1980	p.p.	M
Florencio López	3 (entró x pozo)	1980	p.p.	M
Teodora García	5	1982	p.p.	M
Salvador Cruz	9 (entró x pozo y fert.)	1982	p.p.	M

M: Maiz

F: Frijol

t: Trigo

T: Tendencia

C: Cultivo

La finalidad de este grupo en su primera fase de organización fue la obtención del fertilizante, la compra de tierras y el crédito para la perforación de un pozo. Al igual que a "Granja Popular" el grupo SERPAC les puso como condición, si querían ser sujetos de crédito, que trabajaran la tierra en común. Por necesidad aceptaron y en 1971 entraron al proyecto de compra de tierras (quince socios renunciaron a este proyecto por temor al compromiso de los pagos elevados) se les dió crédito por 225,000 para comprar 45 hectáreas entre todo el grupo. Sacaron también a crédito un tractor que devolvieron cuando sólo les falta pagar dos letras (\$20,000) por deserción de los socios. Al final en 1974 regresaron el tractor y la tierra. No pudieron recuperarse de la granizada de 1972. Los dos primeros años de su organización trabajaron la tierra colectivamente sin problemas, hasta que cayó la granizada que era cuando tenían la deuda del tractor, de las tierras compradas y de las rentadas en las que habían sembrado chile, frijol. De esta pérdida no se pudo recuperar el grupo y se desintegró en 1974 después de una constante entrada y salida de socios.

En 1979 tres de los antiguos socios se unen para pedir fertilizante sin la mediación de ningún promotor, otras gentes de la comunidad se suman y el grupo se reorganiza con la intención de pedir un crédito para la perforación de un pozo para salir de lo azaroso del temporal. El grupo se

queja de que el Centro Campesino los ha ayudado poco, casi no van los promotores. Para el pozo se hicieron varios estudios positivos, pero en 1979 les salía en \$12'000,000, cifra demasiado alta que los aterrizaaba sabiendo que solo cuentan con tierras de temporal. Hasta la fecha continúan trabajando sólo con el fertilizante. Actualmente se queja de que la asesoría del Centro es muy deficiente. El promotor llega cada cuatro o cinco meses y sólo a recordar los adeudos. Al principio la promoción fue buena, cuando trabajaron colectivamente, pedían crédito de avío para pagarse la mitad del jornal con el fin de pagar las tierras compradas. Era mínimo lo que les quedaba para vivir. De los dos años que trabajaron colectivamente no ganaron nada el primer año; después del siniestro les ponían una condiciones de pago muy duras. La promoción cambió mucho y la gente fue desertando. "o pagaban o tronaban", les decían los promotores a los socios. Las tierras que iban a comprar no estaban desmontadas totalmente; ellos hicieron este trabajo y al regresarlas no se los retribuyó el Centro.

En cuanto a la organización interna del grupo hay una directiva que consta de presidente, secretario y tesorero, según las funciones que se les atribuyen a cada titular en la Ley de Sociedades Agropecuarias. Su organización es muy elemental y dependen en gran medida del promotor para sus trámites. El reglamento interno fue elaborado por la primera

organización pero actualmente no funciona. El grupo mismo se encarga de vigilar que las funciones encomendadas por la comisión se cumplan. El fertilizante lo reciben colectivamente (una comisión se encarga de recogerlo). El trabajo se hace en forma individual así como la poca comercialización de maíz y frijol que efectúan. Para la mayoría el jornal representa una parte importante de su ingreso. Casi todo lo que producen es para su propio consumo, lo poco que logran comercializar lo venden a acaparadores regionales. A la CONASUPO no le venden porque pone muchos obstáculos en la selección del maíz, para pagarles menos. El mismo maíz que a ellos les rechaza la CONASUPO se lo venden a los acaparadores y estos con mordida lo venden como de buena calidad a esta misma institución. Con el crédito de avío van sembrando cada año sin que el producto de la tierra les de para vivir. Necesitan complementar su ingreso con trabajo asalariado en los centros urbanos o con otras actividades como jornalear en los campos vecinos, trabajar en pequeños comercios etc.

La productividad de la tierra que trabajan es muy variable. Usando fertilizante y con buena lluvia, se recogen de 1.5 a 2 toneladas por hectárea. Cuando se arropa la tierra para humedad y se siembra a tiempo (antes de la lluvia) se cosechan de 2.5 a 3 toneladas por hectárea. Cuando lleve poco 1 tonelada y cuando es fuerte la sequía no se recoge nada o sólo unos cuantos costales.

La comunidad consta de 150 familias, la mitad pertenece al ejido de Sn. Juan Yurécuaro y la mitad son pequeños propietarios. Las casas son de adobe con techo de teja, con cuartos de tres por cuatro y un pequeño solar. Sólo 28 familias, los integrantes del grupo, están organizadas para recibir colectivamente el fertilizante, los que lo compran sin estar agrupado y que son la mayoría, tienen que pedir prestado a usureros vender algún animal o mediar la tierra para poder pagarlo. Sin embargo no se agrupan por recelo y por no perder tiempo en trámites.

En el aspecto alimenticio antes, para tratar de pagar la deuda del tractor y las tierras, dejaban el peor maíz (los suelos) para su consumo. Actualmente comen según es la cosecha. Cuando hay secas se come igual que siempre: tortilla, frijol, huevo y chile y una vez al mes carne. Toman un poco de leche sólo en tiempo de aguas.

En el vestido se da la misma situación anterior. Si hay buena cosecha pueden comprarse alguna ropa o zapatos. Si esto no sucede, todo el trabajo invertido no se lo remunerar. Y aún así apenas le alcanza para pagar el avío. Las maquilas no las pueden pagar. De la pura tierra no se mantienen "si esto fuera ya nos habríamos muerto hace tiempo". Complementan su subsistencia trabajando fuera junto

69

con sus familiares. La mayoría de las familias son numerosas de seis a doce hijos. Los hijos que pueden conseguir tierra o que permanecen en la comunidad. Cuando son casados tienen su residencia aparte de la del padre, aunque laboren en sus tierras. Los hijos que no logran obtener tierra para trabajar salen a buscar su sustento a los centros urbanos donde permanecen temporal o definitivamente. Algunos de ellos mandan a sus familias y otros no.

En cuanto al tamaño de la familia piensan que debe ser numerosa ya que requieren de manos que ayuden en el campo. El promedio de hijos es de 8 y no tienen ninguna forma de control natal. Tienen un acelerado crecimiento demográfico con predominio de la familia nuclear. La mujer además de sus obligaciones domésticas ayuda en el campo, se ocupa de la cría de animales (pollos, puercos etc.) y atiende los solares donde a veces se siembra alguna hortaliza o árboles frutales; lleva el bastimento a los que laboran en el campo, va por agua, leña etc. Tanto los hijos varones como las mujeres van a la escuela y por la tarde ayudan al campo. Por lo general sólo alcanzan a terminar la primaria.

En la comunidad no hay tradición de mayordomías, fiestas religiosas o autoridades tradicionales. Ningún socio ha tenido cargos en la política local ni los ha pretendido.

No están afiliados a ninguna organización política oficial y se puede decir que reconocen al gerente del Centro Campesino como su líder a pesar de tener un mínimo contacto con él.

Nombre: Loma de la Rosa
 Localidad: Loma de la Rosa
 Municipio: Maravatío
 Num. de Integrantes: 6

NOMBRE	HECTAREAS TEMPORAL:
Juan Almaraz	21-00-00
Guadalupe Ramirez	5-00-00
Sirenio Ortega	4-00-00
Bonifacio Espino	2-00-00
Mateo Ortega	3-00-00
Daniel Ortega	14-00-00
	49-00-00

Este grupo se formó en 1974 con la finalidad básica de la obtención del fertilizante a crédito (mismo que sólo pueden obtener agrupados) para beneficiarse individualmente con este echo. Sus tierras son de temporal y únicamente siembran maíz y frijol. Los 6 socios son pequeños propietarios y su tipo de sociedad esta registrada como Cooperativa de Consumo Agropecuario de responsabilidad ilimitada. Desde su inicio el grupo sólo ha trabajado el crédito para el fertilizante. Pidieron un crédito para

tractor pero asumieron la responsabilidad del pago sólo dos de los socios. Actualmente sólo uno se está haciendo cargo de los pagos, el otro socio murió.

El grupo solicitó un crédito para bordos pero como se retrasó el dinero al momento de salir el crédito, el grupo ya no lo quiso, sólo un socio pidió su parte para construir su bordo. Debido a sus escasos recursos y a su falta de iniciativa los socios temen comprometerse con créditos que no van a poder afrontar, debido a esto su situación es casi la misma desde que se constituyeron como grupo de 1974. Sólo uno de los miembros de este grupo (el que sacó el tractor a crédito y construyó su bordo) tienen iniciativa para sus tramites y para ir resolviendo pequeños proyectos. El temor a comprometerse en créditos se debe en buena medida a la escasez de recursos con que cuentan los socios de este grupo, dependen por completo del temporal y un crédito para bordos o pozo difícilmente lo podrían pagar con la producción de sus tierras, y como no quieren asalariarse casi de tiempo completo, cosa que dicen tendrían que hacer para cubrir el crédito, prefieren seguir en su misma situación de estrechez que ya conocen, y a la que están "impuestos". Su producción apenas les alcanza para subsistir, sus ventas de excedente son muy pocas y completan su ingreso jornaleando. Esta situación se incrementa en los años de sequía cuando es común que salgan a trabajar a los centros urbanos sobre todo en el ramo de la construcción.

En cuanto a su organización interna sólo formalmente existe una función de dirección, de acuerdo a los estatutos que marca la Ley para Sociedades de Producción Rural: un presidente, un tesorero y un secretario, que son elegidos en una reunión plenaria cada dos años. No tienen ningún reglamento interno elaborado por ellos mismos. Cada socio se dedica individualmente a su trabajo. No existe una distribución del trabajo a nivel de la organización y son casi por completo dependientes de los promotores del centro para todo tipo de trámites. No existe ningún bien ni individual ni colectivo que los miembros hayan logrado obtener como fruto de su trabajo organizado (salvo el socio del bordo y el tractor que los tramitó individualmente).

El promedio de hijos por familia en el grupo de socios es de 6, opinan que la familia muy numerosa es poco aconsejable actualmente, ya que se requiere de un mayor esfuerzo para mantenerla porque cuentan con muy pocos recursos. Pero también opinaron en contra de la familia pequeña considerando que el número ideal son 5 hijos. A pesar de esto el crecimiento demográfico del grupo es rápido. La mujer esta por completo dedicada a las labores domésticas y, salvo en casos muy contados, no interviene en las labores del campo. En cuanto a la educación de los hijos existe una actitud favorable para que continúen su

U. A. M. IZTAPALAPA BIBLIOTECA

129221

escolaridad hasta donde puedan llegar. Para ellos el trabajo en el campo ha sido muy duro y si sus hijos puede adquirir educación y buscarse otro tipo de porvenir, están dispuestos a hacer el esfuerzo para mantener a los hijos estudiando fuera. En cuanto a la distribución familiar del trabajo existe una clara diferenciación entre un tipo de trabajo y otro según el sexo de cada miembro. Hay un claro predominio de la familia nuclear. Los hijos en cuanto se casan buscan su independencia al menos del lugar de residencia del padre aunque a veces continúen trabajando en las tierras de este. Sin embargo es importante la migración en la comunidad sobre todo de los hijos mayores, debido a que la tierra no obtienen los suficientes recursos para mantenerse.

Ninguno de los socios ha participado o tenido cargos en la política local. En la comunidad no existe autoridades tradicionales ni festividades religiosas. Los miembros nunca han participado en organizaciones políticas oficiales y reconocen el liderazgo del gerente del Centro Campesino. El hecho de estar agrupados no ha cambiado su relación con la comunidad en que viven. Ni siquiera sus condiciones de vida mejorado por el hecho de "ser sujetos de crédito", siguen viviendo en el mismo tipo de casas de uno o dos cuartos de tres por tres, construidas de adobe y techos de teja. La comunidad no cuenta con energía eléctrica, ni agua potable.

Nombre: Tziritzicuaro
 Localidad: Tziritzicuaro
 Municipio: Maravatio
 Num. de Integrantes: 14

NOMBRE	ANTIGUE	HECTAREAS	
	DAD:	RIEGO	TEMP:
Abel Reyes	1974	2.0	
Moisés Delgado	1980	1.5	
Francisco López	1974	1.0	
J. Amparo González	1980	2.0	
Salvador Sánchez	1980	1.0	3.0
Gregorio Morales	1973	3.0	3.0
Gregorio Ruíz	1979	1.5	1.0
Sergio Parrales	1974	1.5	5.0
Juan Reyes	1973	3.0	2.0
Serafín González	1980	6.0	
Gregorio Hernández	1974	.5	
Juan Torales	1980	1.0	1.0
Gregorio Vilchis	1974	3.0	
Luis Ruíz	1973	1.0	
		26.0	15.0

En 1972 se forma este grupo como una Sección Cooperativa de Consumo Agropecuario de responsabilidad ilimitada, perteneciente a la Sociedad Cooperativa de Consumo Agropecuario Tziritzicuaro. Las secciones fundadoras de esta cooperativa fueron las siguientes:

- Sección Tziritzicuaro con ocho socios.
- Sección Barrios San Lorenzo y Nativitas con siete socios.

- Sección Encinillas con ocho socios.
- Sección Las Palmas con doce socios.
- Sección Puerta del Sauz con siete socios.
- Sección El Chupadero con nueve socios.
- Sección Rancho San Lorenzo con seis socios.

La mayoría de los socios entrevistados coincidieron en afirmar que la finalidad de su organización fue la obtención del crédito de avío, evitando así endeudamiento con prestamistas (agiotistas) particulares los cuales cobran el 3% de interés mensual. El banco solamente cobra el 7.5% de interés anual. El principal objetivo era obtener fertilizante a tiempo sin un endeudamiento por los altos intereses. El fertilizante salía más barato con el Centro, ya que lo conseguían al mismo precio del mercado pero con diez meses para pagar. Y esto sólo lo podían obtener los agrupados.

El grupo se propuso, siguiendo la política del "modelo fertilizante" implantada por el Centro, reunir un fondo que consistía en el 20% de ahorro del total solicitado anualmente para fertilizante. Así en un plazo de cinco años tendrían ahorrado el 100% del monto para poder comprar el fertilizante en efectivo. En plan se comenzó a llevara cabo en los primeros años del grupo, pero debido a que algunos socios les fue mal en la cosecha, lo ahorrado se empleó en

pagar su deuda. Cuando a algún socio le va mal o es un año de secas, todo el fondo reunido se va en eso. Los socios a los que se les prestó aún no se recuperan. El grupo decidió no ahorrar más; "para que juntamos si cuando a un socio le va mal, todos tenemos que pagar por él".

Los socios siembran maíz, frijol, papa y legumbres (cebolla, col, tomate, calabaza etc.) los créditos y el fertilizante los piden colectivamente, pero cada socio trabaja individualmente su tierra incluida la cosecha y la comercialización del producto. En cuanto a la comercialización de los productos se trató de hacerla en común con la papa pero no resultó. La cosecha de todos los socios era llevada a Comercial Mexicana, pero ahí solo recibían un solo tamaño y los pagos eran mensuales. Igualmente fueron a Herdez, Sumesa, etc, pero todos ponían peros con la selección y tardaban en pagar. Se trató también de hacer en común la compra de semilla pero por falta de compañerismo de algunos socios no fue posible continuar. "Tenemos un ejemplo": Cada socio dió el dinero para comprar la cantidad de semilla que necesitaba. Al ir a Toluca a comprar la semilla de papa no hubo la suficiente para el total de los socios. El socio encargado de comprarla se quedó con su parte dejando con muy poca semilla al resto del grupo. Este socio actuó de la misma manera en un "juego grupal". El grupo ha trabajado los proyectos de avío,

semilla de papas, yuntas y ganado lechero. Pidieron crédito también para la compra de tierras pero no lo obtuvieron. El proyecto de ganado lechero fue pedido por nueve de los catorce socios. El monto fué de 835,999. Para comprar veintiocho vacas. Actualmente este crédito está pagado por completo.

En cuanto a la organización interna del grupo hay una mesa directiva que consta de presidente, secretario, tesorero y suplente; así como un consejo de vigilancia con igual número de cargos. Se eligen en asamblea general cada dos años. Los cambios se hacen escalonados para que haya continuidad. Las funciones de cada representante son las que se estipulan en la Ley de Sociedades Cooperativas. El presidente se encarga de convocar las juntas y de algún empate en la votación; el presidente es el que tiene voto de calidad. El tesoro es el que lleva la contabilidad de los créditos, pagos y deudas de cada socio. Da recibos de lo que va abonando cada socio y hace letras de lo que reciben los socios en créditos. Cada miembro del grupo está al tanto de lo que el tesorero hace de su crédito con la finalidad de que no haya utilización incorrecta del mismo. Para las diversas actividades de interés colectivo, el grupo organiza comisiones: ir al banco a seguir el proceso de crédito, recibir el fertilizante, registrar el contrato el registro

público de la propiedad, etc. Las comisiones rinden su informe ante la asamblea general y se disuelven. Los cargos son rotativos.

El grupo elaboró su propio reglamento interno que consiste en los siguientes puntos:

- a) Para aceptar a un socio nuevo es necesario que asista a tres reuniones del grupo por lo menos para que esté al tanto de los problemas y del funcionamiento del mismo.
- b) Hacerle saber al nuevo socio sus derechos y obligaciones.
- c) Dar certificado de aportación por la cantidad de \$500.00.
- d) Que asista a las reuniones del grupo y de la Cooperativa cuando se le cite.
- e) Aceptar los cargos que se le confien en el grupo, Cooperativa o Centro Campesino.
- f) Cumplir con los pagos y asistir a las reuniones.
- g) Que los créditos solicitados sean empleados en los proyectos.

h) Que el consejo de vigilancia supervise el buen empleo del crédito.

El grupo no posee actualmente bienes de capital colectivos. La mayoría de los socios han logrado capitalizar individualmente. Nueve de los catorce se beneficiaron con el crédito para vacas (dos o tres por socio) y van al corriente en sus pagos. La mayoría han podido construir pequeños establos (de 5 metros de ancho por 10 y 20 de largo) como fruto de su organización. Así mismo varios se han hecho de yunta y han comprado un poco de tierra (de 1/2 a 3/4 de ha. de riego por cabeza). Actualmente el grupo no tiene la intención de ahorrar colectivamente. El dinero que lograron reunir los primeros años se fue en ayudar a unos socios que se "quedaron". Los socios que tuvieron mala cosecha, aún no pueden pagarle al grupo. Antes de organizarse las tierras estaban menos cansadas y rendían unas 20 toneladas por hectárea. Actualmente da un poco menos pero con mucha más inversión en fertilizante, plagicidas etc. con base en el estudio de dos unidades domésticas representativas del grupo, el autoabasto de los socios es menor que la comercialización del producto y no sólo no venden su fuerza de trabajo como asalariados sino contratan peones para las distintas labores del campo. Otro aspecto que resalta es que

la mayoría de los socios cuentan con familia numerosa, de 7 hijos o más con un índice rápido de crecimiento demográfico. Hay un predominio de la familia nuclear. Los hijos desde pequeños participan en las labores propias de su sexo. La mujer se dedica básicamente a las labores del hogar y en algunas ocasiones como en la cosecha, participa del trabajo en el campo, en la cría de animales domésticos y en el cuidado de huertos familiares.

Varios de los miembros del grupo han ocupado cargos locales. Su organización como sociedad de crédito les ha permitido a algunos aumentar su influencia política en la comunidad. Uno de los socios es el promotor más antiguo del Centro y actualmente es jefe de tenencia. El grupo tuvo una importante participación en el conflicto que se dio cuando se prestó una bodega del Centro ubicada en Tziritzicuaró a un jefe de tenencias. La siguiente persona que ocupó el puesto de jefe de tenencia no quería devolver la bodega prestada provisionalmente en lo que se reparaba el local de la presidencia. El grupo intervino para que una parte del terreno donde estaba ubicada la bodega fuera donado a las autoridades con el objeto de construir un local para la tenencia y evitar que todo el terreno les fuera quitado. La organización les ha dado no sólo influencia política en su comunidad, sino la capacidad de mejorar su conocimiento en todo tipo de trámites. Dos miembros del grupo han sido jefes

de tenencia y otro juez menor. Reconocen como lider al gerente del Centro y no están afiliados a ninguna organización politica oficial.

Grupo: Río Lerma
 Localidad: Tziritzicuaró
 Municipio: Maravatio
 Num. de Socios: 6

ANTIGÜEDAD DEL GRUPO: 1979	Antigüedad	Tendencia	Hectáreas	
			R	I
1. Martín Barrón	1979	P.P.	1	2
2. Otilio Guerrero	1979	P.P.		8
3. Froylan Arcos	1979	mediero		
4. Brigido López	1979	mediero		2
5. Francisco Nuñez	1979	mediero		
6. Salvador Contreras	1979	P.P.	2	37

Martín Barrón y Otilio Guerrero fueron los que formaron el grupo que se consolidó en 1979. Martín había trabajado con la Prolevertzi y posteriormente estuvo operando un tiempo con el grupo Tzinitzicuaró, pero decidió salirse y formar su propio grupo. A Martín le interesaba sacar un crédito para el ganado lechero y necesitaba estar respaldado por un grupo, ya que no hubo entendimiento con el de Tziritzicuaró, formó este como sociedad de producción rural.

Los socios cultivan maíz en las tierras de temporada y verduras en pequeña cantidad en las parcelas de riego.

Los proyectos que han trabajado son el de ganado lechero (el crédito lo pidió sólo Martín Barrón en 1980 y su

monto fue de \$180,000). Yuntas: este crédito fue pedido entre varios socios con un monto de \$2'000,000. Ambos créditos se sacaron juntos.

La finalidad de la organización fue la obtención de los créditos refaccionarios que pidieron y la obtención de fertilizante a crédito. Varios de los socios que integran al grupo, trabajaron con Banrural, pero decidieron ingresar al Centro por que les quedaba más cerca. En 1979 fecha de la constitución del grupo la sede del Centro se encontraba en Tziritzicuaro, lugar a que pertenecé el grupo. Martín Barrón invitó al grupo a hablar con el gerente del Centro para que los admitiera. Antes de comenzar a tramitar los créditos hacían reuniones semanales con el promotor que les daba platicas sobre cooperativismo y organización grupal. Después, la promotoria se fue haciendo cada vez más escasa y deficiente. Actualmente se reúnen cada tres o cuatro meses y sólo por motivo de deudas o pagos.

La organización interna del grupo esta basada en una directiva integrada por un presidente que se encarga de convocar y dirigir las juntas; un secretario que lleva las actas y un tesorero que lleva el estado de cuenta de cada socio, de los créditos recibidos y los pagos. Los directivos se eligen en asambleas general y se cambian cada dos años. Fuera de estas funciones no hay otras que sean de interés.

colectivo. Cada socio trabaja individualmente. El grupo no cuenta con un reglamento interno elaborado por escrito. Para aceptar a un socio este debe elaborar una solicitud y entre todo el grupo se discuten la conveniencia de aceptarlo o no. Los directivos tienen poca información de los derechos y requisitos de su organización.

El rendimiento promedio por hectárea sembrada de maíz es de 3 toneladas. Cuando hay un buen año y usan semillas mejorada les rinde hasta 4 toneladas por hectárea. La papa les sigue rindiendo de 15 a 20 toneladas por hectárea con una tendencia a la disminución por cansancio de las tierras y la mala calidad de la semilla que actualmente se obtiene.

En este grupo predomina el autoabasto y la comercialización del producto sobre la venta de fuerza de trabajo que es ocasional. Todos los socios tienen familias numerosas entre 6 y 16 hijos y ninguno se preocupa por llevar un control de la natalidad y el crecimiento demográfico es más rápido.

El grupo no ha experimentado ningún cambio en su situación política dentro de la comunidad. Ninguno de los socios ha ocupado ni ocupa cargos públicos a nivel local, ni pretenden hacerlo. Tampoco hay socios están afiliados a organizaciones políticas oficiales. En la comunidad no hay

autoridades tradicionales. El liderazgo más reconocido es el del gerente del Centro Campesino. Hay una cierta desvinculación de los socios en el resto de su comunidad. El sentido de su organización es precario pues sólo argumentan la ventaja de la obtención de créditos.

El único cambio tecnológico que registran sus técnicas productivas a partir de la pertenencia al Centro es la utilización de la semilla mejorada.

Casi toda la fuerza de trabajo que emplean los socios es familiar. Sólo contratan peones para ciertas labores que requieren más mano de obra como la siembra y la cosecha. Hay poca migración entre las familias de los socios, varios se emplean al jornal en los alrededores de su localidad entre la siembra y la cosecha para completar su ingreso familiar, sólo dos de los socios no tienen esta necesidad.

Los integrantes del grupo consideran que la escolaridad de sus hijos es muy importante, deben continuar sus estudios para buscarse otra forma de vida menos dura que la de ellos. Las expectativas de escolaridad llegan hasta la secundaria, que se encuentra en esa misma localidad, más allá de este grado depende mucho del interés del hijo por seguir estudiando y los recursos con los que cuenta el padre para mantenerlo fuera.

Nombre: Ejido colonia el Gigante
 Localidad: Ejido colonia, el Gigante
 Municipio: Maravatío
 Num. de Ejidatarios: 62

Antigüedad: El ejido se dotó en 1934. En 1978 unos 17 ejidatarios comienzan a operar con el Bannural y 1981 entró a operar todo el ejido.

Desde 1979 hasta la fecha sólo han operado con fertilizante, cada año se piden entre 230 y 300 toneladas de este producto. En 1986 se formaron 2 grupos de 9 ejidatarios cada uno para hacerse responsables del pago de dos tractores Ford, uno por grupo. Para el pago de las máquinas cada socio va a portar la suma de dinero que corresponda al número y tipo de maquilas que haya efectuado durante el ciclo agrícola en sus tierras. Cada grupo maneja de 70 a 80 hectáreas (8 en promedio por socio). La dotación del ejido es de 1232 hectáreas. 700 de las cuales están abiertas al cultivo y 531 de agostadero. De los 62 ejidatarios unos 20 tienen, además de su dotación ejidal (la dotación por individuo es muy variable va de 4 a 12 hectáreas por ejidatario) un promedio de media hectárea por cabeza de

pequeña propiedad de temporal; y otros 12 tienen un promedio de 1/4 de hectárea de riego por cabeza en las tierras del ejido que colinda con el pueblo de Tziritzicuaro. De la extensión de tierra mencionada se siembra el 95% de maiz un 4% de frijol y menos del 1% de verduras en las partes de riego. La forma de trabajo se hace individualmente con fuerza de trabajo familiar.

El grupo inicial de ejidatarios y posteriormente todo el ejido, decidieron trabajar con BANRURAL por la creciente dificultad en la obtención individual del fertilizante y de un poco de dinero para efectuar las labores. Casi siempre se recurría a prestamistas particulares que imponían intereses usurarios que en no pocas ocasiones se cobraban con la cosecha en pié o desgranada a un precio inferior al del mercado. La finalidad de la agrupación fue pues la obtención del crédito para fertilizante, sin vislumbrar en un principio la posibilidad de pedir algún crédito refaccionario.

Como en todos los ejidos existe el Comisariado ejidal integrado por un Presidente, Secretario y Tesorero; y un consejo de vigilancia integrado con los mismos cargos que el comisariado y ambos con sus respectivos vocales y suplentes. Para la recepción del fertilizante los ejidatarios se han dividido en 4 grupos, cada uno con su presidente que es el encargado de repartirlo (cada grupo tiene 12 a 15 gentes). Los presidentes de los grupos también se encargan de distribuir el dinero para las labores. El que coordina todo es el Presidente del comisariado ejidal. El pago del fertilizante se efectúa en la asamblea general individualmente, cada socio es nombrado y pasa a pagar directamente al representante de BANRURAL.

También dentro del ejido están los dos grupos de 9 personas cada uno responsable de pagar los dos tractores. Cada grupo tiene un Presidente que regula la utilización de la máquina y dos operadores del manejo mediante la firma de un convenio. El tractor se usa según cada quién lo va necesitando en un orden acordado previamente por el grupo. En caso de descompostura esta se paga con las maquilas efectuadas a otros ejidatarios no integrantes del grupo.

Desde que el ejido esta funcionando con el Banco no ha habido ninguna cartera vencida de significación. El año pasado tres ejidatarios quedaron a deber el fertilizante debido a que hubo fuertes pérdidas en las cosechas y el

banco no pago la indemnización correspondiente. Los ejidatarios se quejan mucho de este último punto. Cuando hay años de pérdidas el Banco no responde con los seguros.

Antes de trabajar con el Banco la capitalización individual de los ejidatarios era nula. Actualmente es mínima. A partir de la incorporación del ejido al Banco han podido comprarse "algunos animalitos" y algunos instrumentos de trabajo. Esto depende de la calidad de los años. De los 7 años que llevan trabajando con el Banco 4 han sido malos 2 regulares y uno bueno. Esto obstaculiza las posibilidades de capitalizar aunque sea en poca escala. El ejido no cuenta con bienes de capital colectivo.

Desde que los ejidatarios comenzaron a trabajar con el Banco empezaron también a venderle el maíz a la CONASUPO. Esto se ha venido incrementando. Actualmente la mitad del ejido aproximadamente vende a la CONASUPO y la otra mitad a intermediarios. Los intermediarios pagan menos que los precios de garantía pagados por la Conasupo. Venderle a este último organismo resulta muy dificultoso. El ejidatario tiene que encostalar y fletar el producto hasta los centros de acopio, pero es frecuente que la venta de costales que hace la institución en los mencionados centros sea acaparada por los intermediarios y coyotes, dejando al ejidatario sin oportunidad de transportar su producto a menos que compren los costales al precio de reventa que imponen los coyotes. En la mayoría de los casos el ejidatario no dispone del

dinero que cuestan un ciento de costales en la misma CONASUPO. Otra dificultad es que los centros de acopio trabajan con horarios "rigurosos" que no se adecúan a los requerimientos del campo. El ejidatario hace largas colas y en no pocas ocasiones tienen que esperarse uno o más días a que le reciban su maíz. Los centros cierran con horario de oficina y ya no reciben maíz a menos que se lleguen a un "arreglo" entonces sí, hasta de noche reciben las camionadas, casi siempre de acaparadores regionales. La selección del grano es muy rigurosa, hay veces que el mismo maíz que se le rechazó en la mañana a un pequeño propietario por "llevar gorgojos" es aceptado en la tarde sin peros cuando lo introduce un acaparador. Estos factores propician que una buena parte de los de los productores venda su maíz a intermediarios a un menor precio que casi se compensa con el que da la Conasupo, ya que se evitan los gastos de flete, encostalado, desgrane y las pérdidas que representa una selección rigurosa, y a veces arbitraria, del grano.

El promedio de productividad de la colonia en un año con suficiente lluvia es de 2 a 4 toneladas, por hectárea. En sequía se recojen menos costales y a veces nada.

A partir de su agrupación han comenzado a desinfectar la semilla, a experimentar con semillas mejoradas, a usar generalizadamente al tractor, a combinar 2x1 en la composición de sal y tierra (antes usaban 1x1) y a utilizar herbicidas en lugar del "chaponco".

En el ejido, tomando como referencia los estudios de unidades domésticas representativas, se puede decir que el autoabasto es menor que la comercialización y venta de fuerza de trabajo en el equilibrio de la unidad. Sin embargo de esta en un "lindero" donde por periodos hay más tendencia al incremento de la importancia de la venta de fuerza de trabajo para equilibrar el ingreso familiar en gran parte de los ejidatarios. Las familias son muy numerosas (entre 6 y 15 hijos por familia) al crecimiento demográfico en acelerado y no efectúan ningún control de la natalidad. La mayor parte del trabajo se efectúa familiarmente, todos los miembros intervienen en la economía familiar en tareas diferenciadas según su sexo. La autoridad recae en el jefe de familia a pesar de que la mujer se ocupa básicamente de las labores del hogar. Los hijos tienen como obligación el estudio por las mañanas y en las tardes ayudan a las labores del campo los niños y a las tareas domésticas las niñas. Es un fenómeno generalizado la migración, sobre todo de los hijos, por razones de trabajo. Entre la siembra y la cosecha muchos hijos de ejidatarios y algunos ejidatarios mismos, salen a buscar empleos temporales a las grandes ciudades sobre todo en la rama de la construcción. Algunos permanecen fuera por largas temporadas, o establecen fuera su residencia. Es frecuente el trabajo temporal en los Estados Unidos. Hay un predominio de la familia nuclear. Cuando los hijos se casan buscan su propio lugar de residencia.

La mayoría de los hijos de los ejidatarios, hacen tan

sólo la primaria. Existe una buena disposición para que los hijos estudien al menos hasta ese grado escolar. La secundaria es de más difícil acceso ya que las más cercanas se encuentran en Tziritzicuario y Maravatio.

SINTESIS DE LA INFORMACION RECABADA CON LOS
GRUPOS DE CREDITO

ZONA MARAVATIO

NOMBRE DEL GRUPO: Huanimora.
 LOCALIDAD: Huanimora.
 MUNICIPIO: Maravatio.
 NUM. DE SOCIOS: 7.
 ANTIGUEDAD: 1981.

NOMBRE:	Hectáreas Temporal	Antigüedad	tenencia	Cul- tivo
Salvador Alanís	18	1981	P.P	maíz
Cenobio Alanís	7	1987	P.P	maíz
Angel H. Silva	15 (mediero)	1981	P.P	maíz
Adolfo Medina S.	6 (mediero)	1981	P.P	maíz
Andrés Medina S.	2 (mediero)	1981	P.P	maíz
José Olivera	1	1981	P.P	maíz
Francisco Ruiz	1/2	1987	P.P	maíz

Los integrante de este grupo se organizaron con la finalidad de obtener el fertilizante a crédito para evitar pagar los intereses usurarios del crédito particular. La organización de este grupo es muy elemental tienen una directiva según lo estipulado en la ley de sociedades agropecuarias. Se reúnen cada 8 días con el promotor para tratar sus problemas. no han elaborado ningún reglamento interno.

El grupo participó en un programa de bordos efectuado por el centro campesinos. Hace dos años que se hicieron 6 bordos, tres para un solo socio y tres para otros tres socios. Actualmente no se ha podido pagar el crédito. Este ciclo pasado 86-87 quedaron también a deber el crédito de avío otorgado. LA capitalización de los integrantes del grupo es casi nula; salvo uno de los socios que se sacó un tractor gracias al apoyo del gerente del Centro Campesino y en 3 años completó el pago. Por la condición temporalera de

sus tierras en muy difícil la capitalización del 20% anual del costo del fertilizante, como pretende lograr el Centro Campesino. Los años de sequía han impedido que los bordos construido hace dos años cumplan su función. El grupo entero pidió un tractor con los implementos pero les faltaron unas pocas hectáreas por cubrir, no fue aceptado por el Banco.

Los socios sembraban maíz y un poco de chile antes de trabajar con el Centro. Actualmente siembran sólo maíz debido a los años de secas. Antes de entrar con el Centro levantaban escasamente una tonelada de maíz por hectárea debido a que no podían conseguir el fertilizante. Actualmente cuando el maíz está fertilizado y tiene suficiente agua de de 2 a 3 toneladas por hectárea.

En el estudio de las unidades domésticas representativas se encontro un predominio del autoabasto y de la comercialización sobre la venta de fuerza de trabajo, aunque con un sentido creciente de esta última. Entre el tiempo de la siembra y la cosecha se da una fuerte migración a los centros urbanos más cercanos: Maravatió, Toluca, Acambaro y México. En tiempo de sequía este hecho se incrementa considerablemente, haciendo depender más el ingreso familiar del salario de los miembros de la familia que migran.

El crecimiento demográfico es rápido, las familias de los socios son muy numerosas, no implica ningún tipo de

96

control de la natalidad. El trabajo de la mujer se desarrolla básicamente en las labores domésticas, sólo en la siembra y cosecha ayuda a las labores del campo. Los hijos cumplen con sus labores escolares por la mañana y las niñas en las tareas domésticas. Las expectativas de escolaridad son similares para hombres y mujeres y no van más allá de la primaria, que en muchas ocasiones dejan incompleta.

En el aspecto político los socios del grupo no están vinculados, a ninguna organización oficial. Reconocen como líder al gerente del Centro Campesino. Sólo uno de los socios ha ocupado cargos locales; actualmente este socio es encargado del orden en Huanimóro. La organización no ha modificado las relaciones del grupo con su comunidad, pero sí ha permitido adquirir más capacidad de gestión de sus trámites de acuerdo a sus intereses y necesidades por las vías más adecuadas.

ZONA MARAVATIO

GRUPO: Granja Tlalpujahuá
NO DE SOCIOS: 22
ANTIGUEDAD: 1976

SOCIOS	HECTAREAS		ANTIGUE DAD	CULTIVO
	H	T		
1. Filiberto Vázquez	4	2	1976	M, T, F
2. Filiberto Vázquez	4	1	1976	M, T, F
3. Aristeo Vázquez	2	1	1976	M, T
4. J. Carmen Rangel	2		1980	F
5. Arturo Rangel	5	2	1976	M, F
6. Pablo Rangel	2		1979	M, F
7. Raúl Vega	2		1976	M, F
8. José Vega	2		1976	M, F
9. Rodrigo Miranda	1	1	1976	M, F
10. Carmen Garcia	2		1976	M, F
11. Sacramento Reyes	5	1	1976	M
12. Juan Cedillo	2		1976	M, F
13. Manuel Miranda	1.5		1982	M, F
14. Sabino Sánchez	3		1981	M, F
15. Rafael Miranda	3		1978	M, F
16. Santiago Mora	3		1982	M, F
17. Florencio Mora	3	1	1978	M
18. Marcelino Rodríguez	2	1	1980	M
19. José Gómera	3	1	1982	M
20. Mario Perdomo	3		1982	M
21. Pedro Miranda	3		1976	M, F
22. José Miranda	1.5		1979	M, F

El grupo se constituyó primero como "Grupo Solidario". En 1980 un promotor del Centro les aconsejó que ingresaran a la "Cooperativa Maravatio" como "Sección cooperativa", ya que bajo esta forma había más oportunidad de conseguir créditos. Actualmente es lo contrario: la cooperativa y sus secciones implican un proceso de obtención del crédito más compleja que el de los grupos solidarios. La tendencia actual del Centro campesinos es a disolver la forma Cooperativa y formar grupos solidarios.

Este grupo ha comprado los proyectos de avío, maquinaria agrícola y yuntas. En 1978 cuatro socios pidieron un crédito puente de \$70,000 como anticipo a los \$260,000 que costaba el tractor. El crédito lo dio el Banco Nacional de México. En 1980 se pidió un crédito de \$566,000: \$180,000 para 6 yuntas y el resto para un tractor nuevo y para terminar de pagar el primer tractor. Como algunos años fueron de secas, para ir pagando las letras pidieron algunos créditos de avío al centro y este crédito a su vez lo pagaban con la venta de animales unos, y otros, con su trabajo fuera del ejido, sobre todo en centros urbanos. En la cosecha de 1981 hubo dos pérdidas totales, 4 parciales y el resto cosechó cuando mucho 1 1/2 toneladas de maíz por hectárea. En 1982 nuevamente fue año seco y tuvieron dificultades para el pago de las letras. No es sino hasta 1984 que cubrieron totalmente esta deuda.

La finalidad del grupo fue la obtención de fertilizante. Antes de agruparse lo trataban de conseguir con comerciante en Tlapujahua. Los cinco socios que formaron el grupo en el ejido en 1976, trabajaron antes en (1975) en el grupo de Felipe Angeles, pero como las juntas les quedaban lejos el ejido, decidieron formar un grupo con gentes de su comunidad. Ellos mismos fueron el Centro a hacer la petición de ingreso. Eloy Cabrera, Roberto piña y Sergio Parrales fueron los primeros promotores del grupo. Los socios no se fijaron ninguna meta para su organización: seguían la política del Centro que tenía como norma que todo

grupo activo debía aportar un 20% como "anticipo de capitalización" del total del avío pedido anualmente, como fondo de ahorro, que era guardado por los tesoreros de cada grupo y se usaba para gastos de comisiones o actividades de interés grupal.

La organización interna del grupo es buena. Hay una directiva formada por un presidente, un secretario, un tesorero, 2 vocales. Un consejo de vigilancia integrado por presidente, secretario, tesorero con dos vocales, uno de la mesa directiva y otro del "Consejo del Centro Campesino".

Sin embargo en la práctica la organización del grupo no ha ido más allá de ser un medio para la obtención individual; de créditos incluso los familiares que se asocian para la compra del tractor los usan individualmente con apego estricto a un reglamento elaborado por ellos mismos.

Antes de la constitución del grupo sembraban maíz, frijol y alfalfa. Actualmente debido a los años de sequía sólo han sembrado maíz y con escaso rendimiento. En 1984 recogieron de 2 a 3 toneladas de maíz por hectárea, que es lo que suelen recoger en un año normal de lluvia. Actualmente la producción va desde pérdidas parciales y totales hasta 1.5 toneladas por hectárea (1987). De frijol recogieron aproximadamente 500 kilogramos por hectárea sembrada entre el maíz. En 1985 recogieron de frijol sólo 100 kgs por hectárea y algunos nada.

La comercialización de sus productos la realizan con intermediarios de la región que llegan al ejido a comprarles el maíz sin desgranar. en ocasiones lo van a vender a Tlalpujahua ya desgranado. El intermediario paga lo mismo o a veces más que en los Centros Conasupo y él se encarga de desgranar y como llega hasta el ejido, los socios se ahorran el flete.

De la descripción de su proceso productivo antes de la formación del grupo y actualmente se aprecian cambios importantes: Uso del tractor par los barbechos, desinfectan la semilla, herbicidas (antes sólo chaponeaban), usan el arado de dos alas. Pero estos cambios en la tecnología no rinden fruto por la cercanía del agua. La presa que surtía al ejido dejó de funcionar hace más de 25 años por la ruptura de su cortina. La SARI desde entonces tiene el proyecto de repararla. Los ejidatarios no hacían mucha presión para la compostura de la presa, porque lograban sacar un poco de agua del río San Pedro que pasa por sus tierras, pero como no ha llovido el río está casi seco desde el 81.

Ningún socio del grupo ha tenido participación en la política local e municipal, no están asociados a organismos políticos oficiales. Sus relaciones con la comunidad donde viven no de han modificado a partir de su organización, si han incrementado su capacidad para efectuar sus trámites.

Funciones de los tres consejos (documento del grupo)

- 1.- Representar a la sociedad y tener la firma oficial.
- 2.- Nombrar al o los gerentes y a los comisionados especiales.
- 3.- Cumplir y hacer cumplir la ley, su reglamento y los estatutos de la asamblea.
- 4.- Llevar un libro de registro de socios con todos los datos necesarios.
- 5.- Celebrar los contratos que se relaciones con el objeto de la sociedad.
- 6.- Designar los comisionados que administren las secciones especiales.
- 7.- Fijar las facultades de los comisionados de:
 - a) educación y propaganda
 - b) Organización de la producción
 - c) Contabilidad e inventarios.
- 8.- Resolver de acuerdo con el Consejo de Vigilancia los casos no previstos por la ley, las normas o las asambleas, debiendo informar después de ésta.
- 9.- Mostrar a los socios los libros de Contabilidad y Archivo de la sociedad.
- 10.- Recibir y entregar bajo inventario los bienes de la sociedad.

discutir y exponer ellos mismos sus problemas y buscar soluciones o alternativas para los mismos. El unico liderazgo que reconocen es el del gerente del Centro Campesino, Eloy Cabrera, que es a quien se dirigen por cualquier petición a trámite.

Este grupo no ha logrado la capitalización esperada por el Centro Campesino (20% anual sobre el monto total del avío) lo cual les impide amortizar las fluctuaciones del temporal. Sólo con la venta de "algunos animalitos" o jornaleando fuera logran equilibrar su economía en años malos, en los alrededores de la comunidad hay explotación de cantera y la gran mayoría de los socios y de los ejidatarios en general, trabajan eventualmente en las canteras a pesar de ser un trabajo duro y mal remunerado.

- 11.- Exigir garantía a los empleados que manejen el dinero en la cooperativa.
- 12.- Autorizar los pagos.
- 13.- Reunirse por lo regular cada quince días para resolver los problemas que se presentan.

DEJAN DE SER CONSEJEROS:

- 1.- Por malos manejos de dinero
- 2.- Cuando no convoquen a una asamblea
- 3.- Por admitir a un socio que no reúna los requisitos
- 4.- Por no rendir cuentas a satisfacción
- 5.- Por incapacidad para desempeñar el cargo.

La cría de animales representa un recurso importante de subsistencia en los años malos, a pesar de ser en pequeña escala: una oveja, una vaca, algunos pollitos etc. representan un poco de dinero en efectivo para cualquier emergencia. Apesar de las dificultades por la carencia de agua y la necesidad de recurrir constantemente al jornal para completar el ingreso familiar, en este grupo el autoabasto es menor que la comercialización y la venta de fuerza de trabajo, aunque por temporadas esta llega a predominar sobre todo en los años de "pérdida total".

depende en poca de la venta de fuerza de trabajo para equilibrar el ingreso familiar; por lo común son los hijos de estos socios que cuentan con su familia propia los que trabajan en tierras de los padres y entre la siembra y la cosecha de cada ciclo salen a buscar trabajo a los centros urbanos como Morelia, Toluca y México. Cuando este tipo de socios jornalea, lo cual es ocasional, trabajan en los alrededores de su misma población o en las parcelas de los socios que cuentan con riego y que tienen otras ocupaciones además de la agrícola. Los temporaleros dentro del grupo tiene familias con promedio de 6 a 7 hijos con un crecimiento demográfico moderado. Es significativo que algunos de de estos socios estén ensayando el método del ritmo para planificar su familia; las pláticas la han escuchado en Maravatío y piensan que un número adecuado de hijos es de 5 ó 6 por familia ("la familia crece pero la tierra no"). Entre éste tipo de socios predomina la familia nuclear, es frecuente que los hijos que se casan se establezcan por su cuenta aunque trabajen en las tierras del padre por un salario. Más del 80% del trabajo productivo se lleve a cabo con mano de obra familiar, es muy poca la contratación de peones, sólo se hace para la siembra y la cosecha. Las expectativas de escolaridad entre los hijos de los socios habitantes de la congregación, difícilmente pueden pasar más allá de la secundaria.

Otra situación distinta es la de los socios con tierras de riego que viven en la ciudad de Maravatío, no se les puede llamar propietarios campesinos, ya que su principal fuente de subsistencia no proviene de la tierra sino de las actividades profesionales y comerciales; para ellos el cultivo de la tierra, es un complemento, ni siquiera la trabajan directamente, contratan peones a otros socios del mismo grupo para las labores y eventualmente van a la congregación para supervisarlas. Las familias de este tipo de socios fluctúan entre 3 y 5 hijos en promedio con crecimiento demográfico moderado. Se les puede considerar en el quinto estudio propuesto donde la comercialización que efectúan excede el autoabasto, pero en vez de vender fuerza de trabajo la contratan.

La situación política del grupo ha sufrido considerablemente cambios a partir de su organización. A nivel comunal, los socios temporaleros, han sabido aprovechar la actividad de varias dependencias gubernamentales para promover un camino y la escuela, esta última fue una proposición de CONAFE que el grupo aprovechó; dos socios del grupo están en el comité de construcción de caminos de la comunidad. Los 6 socios temporaleros originarios de la congregación y que viven en ella han adquirido por su pertenencia al grupo un cierto "status" en su comunidad, dos de ellos han ocupado cargos en la política local.

Incluso están despertando la curiosidad de otros vecinos de la Congregación debido a los logros que han alcanzado en el aspecto productivo (uno de los vecinos de la congregación es la persona más activa que está al frente del Comité de Experimentación del Grupo). Los socios mencionados han aprovechado los servicios técnicos de FIRA e INIA, canalizados con especial atención a esta comunidad debido a las relaciones políticas de la otra parte de socios que viven en Maravatio. Este último tipo de socios tiene relaciones con la política municipal, y uno de ellos es el presidente del Centro Campesino, Eloy Cabrera, que de alguna forma, tiene una fuerte influencia de liderazgo en gran parte de los grupos que trabajan con el Centro. El grupo no está vinculado directamente a ninguna organización política oficial y reconocen el liderazgo del gerente del Centro.

NOMBRE: Estancia de Sta. Elena.

LOCALIDAD: Ejido de Sta. Elena.

MUNICIPIO: Maravatio.

NUM. DE SOCIOS: 4.

ANTIGUEDAD: Ingresaron en diciembre de 1983.

Originalmente eran 12 integrantes, algunos se salieron porque no les pareció la forma de trabajar del Centro, otros retornaron a operar con el Banrural; y algunos otros tuvieron desaveniencias con el Presidente del grupo. El ejido al que pertenece este grupo trabaja completo con el Banrural. El año pasado a muchos de los ejidatarios se les perdió la cosecha y el Banco no les quizo reconocer nada argumentando que habia ejidatarios con deudas pendientes y que de ahí se iban a cobrar. Esta circunstancia originó que varios grupos quisieran entrar a trabajar con el Centro, pero un inspector del Banrural los amenazó diciendoles que él tenia ingerencia en el Centro y que la forma de operar era similar. 3 grupos creyeron esta situación y sólo el Estancia Santa Elena entró a operar con el Centro Campesino.

PROYECTOS: Es el tercer año que opera con el proyecto de avío.

TIPO DE TENENCIA DE LA TIERRA: Los cuatro socios son ejidatarios.

TIPO DE SOCIEDAD: El grupo aún no se constituye formalmente.

NOMBRE	HECTAREAS HUMEDAD:	CULTIVOS
Heriberto M. Quintana	4	maiz y pastura
Tobías Q. Reyes	6	maiz y pastura
Davis Q. Reyes	4	maiz y avena
Rodrigo Q. Aguilar	4.5	maiz y avena

Cuando se efectuó la dotación del ejido a cada ejidatario le correspondían tres hectáreas de temporal y 2.5 de riego. Pero desde que la GARH controla el riego en la zona escasamente les llega agua. Por eso actualmente registran sus hectáreas como de humedad.

En su organización interna el grupo cuenta con una directiva integrada por un presidente y un tesorero de los cuales sólo cumple sus funciones el presidente. Su organización es muy elemental, no tienen un reglamento interno elaborado, ni pretenden llegar más allá de la simple adquisición de fertilizante a crédito. Así llevan operando 3 años y tiene ya una cartera vencida del ayio del año pasado. Dicen que si contaran con riego sembrarían otros cultivos más comerciales y se arriesgarían a pedir créditos refaccionarios, pero el temporal no les da esta posibilidad por lo incierto que resulta.

Los socios no han podido capitalizar ni en forma individual ni colectiva, el crédito de avío apenas les alcanza para la autosubsistencia. En años con buena lluvia levantan de 2 a 3 toneladas por hectárea. Con la sequía del año pasado sólo levantaron de 60 a 70 costales por hectárea, razón por la cual deben aún parte del avío. A partir de su ingreso al Centro Campesino no han experimentado ninguna innovación en sus técnicas de producción. Desde hace 5 años utilizan tractor, fertilizante, semilla criolla y han hecho experimentos con la variedad "Pancho Villa".

Como resultado del estudio de las unidades domésticas podemos decir que este grupo el intercambio mercantil y la venta de fuerza de trabajo son mayores que el autoabasto, sin embargo hay periodos, sobre todo en las sequías cuando el grupo se enfrenta a una pérdida parcial o total de la cosecha, en que da una tendencia al predominio de la venta de fuerza de trabajo en el ingreso familiar, esto lo indica el fuerte incremento de la migración que se da en tales circunstancias, principalmente a E.U. en el ramo agrícola y a la ciudad de México en el de la construcción; así como el jornalero, sobre todo de los padres de familia, en las tierras aledañas al ejido. En estos periodos la subsistencia familiar depende más de los salarios obtenidos que de los rendimientos de la propia producción, sin que esto llegue a desintegrar la unidad doméstica que continúa con la posesión de la tierra, a pesar de lo precario que a

veces resulta la producción, como reducto aglutinador de sus miembros. El promedio de hijos por familia es de 6 con un acelerado incremento demográfico. Ninguno de los socios planifica su familia. Los socios procuran que sus hijos estudien por lo menos la primaria. Las posibilidades de rebazar este grado escolar son muy limitadas.

Con su entrada al Centro Campesino el grupo no ha experimentado ningún cambio en su circunstancia política local, a no ser un cierto recelo de algunos grupos dentro del ejido que no ven con buenos ojos su entrada al Centro. Ninguno de los socios ocupa ni ha ocupado cargos en el comisariado ejidal ni aspiran a ello. No están afiliados como grupo a ningún organismo político oficial ni ha participado en movilización campesina alguna.

Su organización no ha incrementado su capacidad de negociación y tramitación de asuntos de su interés, dependen por completo de ello de los promotores del Centro Campesino.

NOMBRE DEL GRUPO: Concharras.

LOCALIDAD: Concharras.

MUNICIPIO: Maravatio.

NUM. DE SOCIOS: 11

ANTIGUEDAD: Noviembre de 1984.

NOMBRE:	HECTAREAS	TENENCIA	CULTIVO
Luis Piña	3	P.P.	M, F
Germán Ruiz	4	P.P.	M, F
Juan Romero C.	5	P.P.	M, F
Juan Quintana	3	P.P.	M, F
Martin Quintana P.	3	P.P.	M, F
Enrique Quintana	3.5	P.P.	M, F
Enrique Pina	4.5	P.P.	M, F
Esequiel Quintana	2.5	P.P.	M, F
Esequiel Piña	1	P.P.	M, F
Alvaro Piña	20	P.P.	M, F
Isaias Quintana	10	P.P.	M, F

PROYECTOS: Avío

TIPO DE TENENCIA DE LA TIERRA: Pequeño propietario

TIPO DE SOCIEDAD: Aún no están constituidos.

NUMERO DE HECTAREAS: 58.5 hectáreas de temporal

CULTIVOS: siembran básicamente maíz y frijol

Este grupo se organiza para la obtención del crédito de avío ya que individualmente encontraban mucha dificultad con las instituciones de crédito y con las tasas de interés de los agiotistas. También buscaban la asesoría técnica del Centro Campesino y la entrega a tiempo del fertilizante.

Sin embargo uno de los objetivos principales de la organización era la obtención de un crédito refaccionario para bordos con bajo interés y un crédito para construir ladrilleras (varios de los socios construyeron ya sus ladrilleras con el dinero de un crédito de avío gestionado por el Centro).

La organización interna del grupo es buena a pesar de su corto tiempo. Existe una directiva formada por un presidente, un secretario y un tesorero; así como un jefe de vigilancia y su vocal. Los integrantes de la directiva desempeñan sus funciones de acuerdo a lo estipulado en la Ley de Sociedades Agrupadoras. Es un grupo homogéneo con buena cohesión y responsabilidad a pesar de su corto tiempo de trabajo con el Centro. No tiene ningún reglamento interno elaborado y todo el grupo asume la función de vigilar que el crédito se aplique a lo programado. Antes de organizarse cada socio conseguía dinero y fertilizante y hacía sus trámites bancarios como podía. A pesar de que la organización no les ha incrementado este tipo de experiencia, el grupo es bastante unido y capaz de influir en situaciones locales de su interés, como la introducción de la escuela y el reporte de maestros.

Mediante su organización no han logrado ningún tipo de capitalización colectiva pero tampoco cuentan con carteras

vencidas. Sólo unos cuantos socios han logrado capitalizar individualmente y en forma mínima y no precisamente del producto de la tierra sino de las ladrilleras. Varios de los socios hicieron bordos por su cuenta. El Centro les dijo que era probable que FMR mandara una máquina a la zona para profundizar algunos bordos y construir otros, hasta la fecha siguen esperando y necesitan el agua de los bordos no sólo para el cultivo sino también para las ladrilleras y para beber.

Los socios siembran aproximadamente un 95% de maíz y un 5% de frijol del total de sus tierras. En años malos recogen desde unos cuantos costales hasta 1.5 toneladas de maíz por hectárea. En años regulares o buenos de 2 a 3 toneladas por hectárea, y con muy buena lluvia 4 toneladas por hectárea. En años de secas no se recogió nada en el temporal y sólo unos 300 kgs. cuando se siembra de humedad. Comúnmente venden el producto a intermediarios y a CONASUPO. A pesar de que este último organismo en ocasiones paga mejor que los coyotes, es un canal de comercialización que sólo utilizan la mitad del los socios, debido a que tienen que hacer largas colas y la selección del grano es muy rigurosa y con frecuencia desventajosa para los productores. Además hay que hacer gastos de flete para llevar el maíz a los centros de acopio. El intermediario llega hasta los poblados, compra el maíz parejo y desgran aunque paga un

poco menos algunos socios lo prefieren. Se puede decir que la única innovación tecnológica que han ensayado con su entrada al Centro es la experimentación con semillas mejoradas y nuevas proporciones en la utilización del fertilizante. Las primeras pruebas con este tipo de semilla no han podido constatarse debido a la sequía de este año pues el maíz "ni siquiera jiloteo". Desde antes de constituirse como grupo utilizaban tractor, fertilizante, herbicidas, arado de dos alas, etc...

Como resultado del estudio de las unidades domésticas este grupo hay un claro predominio del autoabasto y la comercialización sobre la venta de fuerza de trabajo, que, gracias al trabajo de los socios en las ladrilleras resulta mínima. Si tuvieran que subsistir tan sólo del producto la tierra presentaría una mayor tendencia a apoyarse en la venta de fuerza de trabajo para completar el ingreso familiar. A partir de que constituyeron recariamente sus galeras para la fabricación de ladrillo, ya no salen a jornalear fuera en el tiempo comprendido entre la siembra y la cosecha. Incluso los hijos se quedan ahora a trabajar en las ladrilleras a pesar que los socios dicen que lo que realmente prefieren dejarle a sus hijos es el estudio para que no tengan que trabajar tanto como ellos lo han hecho. Aún así se puede decir que los socios viven a un nivel de subsistencia "solo para ir pagando los compromisos y medio

comer" sin tener que trabajar fuera, gracias a la ocupación que les dan las ladrilleras pues de la tierra no se alcanzan a mantener. Las ladrilleras, las fabricaron hace 8 o 9 años con un costo de \$14,000 a \$20,000 por ladrillera. La gran mayoría de las labores productivas se realizan con mano de obra familiar. Una sola persona trabajando 8 horas a buen ritmo hace 300 ladrillos al día y vende por millar a pie de horno. Es muy poca la contratación de peones para las labores del campo. Es usual que entre socios, amigos o familiares se ayuden recíprocamente, aunque la mayoría de las veces se da una retribución económica.

La mayoría de las familias de los socios son numerosas, entre 5 y 9 hijos, con un crecimiento demográfico moderado. Predomina la familia nuclear. Cuando los hijos se casan de inmediato se independizan y buscan su propio lugar de residencia, a pesar de que sigan trabajando en las tierras del padre. La autoridad paterna es indiscutible y el varón tiene una mayor libertad de elegir su propia vida, si desea quedarse o salir, seguir estudiando o no, trabajar independientemente o con el padre. La mujer se dedica

básicamente a las labores del hogar y en ocasiones ayuda a las labores del campo cuando así se requiere. Los hijos en edad escolar están dedicados a esta tarea principalmente sin preferencias de escolarización entre hombres y mujeres; por la tarde según una clara división del trabajo por sexos

ayudan a las distintas labores domésticas y de campo. Los socios piensan que actualmente ya no son muy convenientes las familias numerosas, la tierra no crece y es difícil mantener a los hijos. Ninguno de los socios lleva algún tipo de planificación en su familia.

Los integrantes del grupo no pertenecen a ninguna organización política, ni a organismos oficiales. reconocen un cierto liderazgo en el gerente del Centro Campesino que es con quien tratan sus problemas más apremiantes. Su relación con la comunidad no ha cambiado significativamente apartir de su organización, pero si han incrementado su nivel de participación en asuntos de interés colectivo. La comunidad no cuenta con agua potable, las viviendas son en su mayoría de adobe con techos de teja con 2 ó 3 cuartos de 2x3.

NOMBRE DEL GRUPO: Sn Miguel Curahuango
 LOCALIDAD: Ejido Sn. Miguel Curahuango
 MUNICIPIO: Maravatio
 NUM. DE SOCIOS: 9
 ANTIGUEDAD: 1978-79

SOCIO	HECTAREAS		ANTIGUE DAD	PROY.	CULTIVOS
	M	T			
Marcelino Melchor	5		1978	A, T	M, C, F
Ma. de Jesus G	7		1978	A, T	M, C, J
Benjamin Urbina	2		1978	A	M
Auxilio Sanchez	3		1978	A	M
Javier Rios	artesano		1978	A, C	M
Juan Rios	artesano		1978	C	M, C
Jesus B. Medina	1.5		1978	C	M, C
Primitivo Gomez G.	3		1978	A	M, C
Esperanza Coronel	3		1983	A	M, C

PROYECTO: CULTIVOS
 A: avio M: maiz
 T: tractor C: chile
 Ci: camioneta J: jitomate

El grupo se organizó con la finalidad de obtener además del crédito de avio dos refaccionarios: El primero para ganado lechero, pero como el crédito llegó fuera de tiempo, el Centro les sugirió a los cuatro socios que en su lugar sacaran un tractor que también necesitaban y que en ese momento era más viable, 3 de los socios aceptaron y se comprometieron con el crédito. El segundo fue un crédito para transporte (camioneta) entre tres socios artesanos.

De los 9 socios 7 son ejidatarios, 2 no tienen tierra propia y se dedican a la artesanía de sillas. Las 3 mujeres del grupo, 2 de ellas viudas, dan su tierra a

medias. Los dos socios que quedan al frente de los pagos del tractor trabajan a medias más de 50 hrs. Los socios dicen que sus tierras son consideradas de riego pero en realidad son de medio riego, ya que sus tierras de encuentran en el extremo del canal que surte la presa de Chincua y las más de la veces sólo pueden dar uno o dos riegos.

En cuanto a su organización interna el grupo se constituyo formalmente como Sociedad de Producción Rural. Tiene una directiva integrada por un presidente, secretario y tesorero, no cuentan con vocales. El presidente es el único miembro de la directiva que cumple sus funciones de acuerdo a lo estipulado en la Ley de Sociedades Agropecuarias. El tesorero no está al tanto de los pagos y el Secretario no levanta actas de las reuniones. Se reúnen cada mes y el presidente tiene que ir a las casas de los socios para recordarles la junta. En este sentido hay una fuerte irresponsabilidad de los socios respecto a la organización; cada quien ve sus fines particulares. Es claro el clima de desconfianza mutua y de intereses divergentes que se respira en el grupo.

Antes de organizarse para trabajar con el Centro los socios sembraban maíz, chile, frijol. Actualmente no han ensayado nuevos cultivos, dicen que no se arriesgan a

sembrar verduras por lo incierto del suministro de agua para regar. Su productividad no ha variado continúan recogiendo de 2.5 a 4 toneladas de maíz por hectáreas cuando llueve suficiente y pueden dar los riegos. De Chile llegan a recoger una tonelada por hectárea. Los socios del grupo en su organización ni siquiera están al tanto de que pueden solicitar la asesoría de los ingenieros del C:O:S: su producción la venden a acaparadores regionales y en ocasiones a CONASUPO. Este último organismo los pone muchas trabas para recibirles el producto y prefieren vender a intermediarios. No manifiestan ningún cambio en su proceso productivo antes y después de ingresar al Centro. Ya usaban tractor, herbicidas, insecticidas, semillas mejoradas, desinfección de semillas etc., antes de organizarse.

Como resultado del estudio de las unidades domésticas encontramos una situación muy particular en los socios de este grupo. Se puede decir que el ingreso familiar de más de la mitad de los socios tiene una relativa igualdad entre el autoabasto y la comercialización y las entradas que les llegan de afuera, pero no de venta de fuerza de trabajo común, sino calificada, pues muchos de ellos tienen hijos profesionistas trabajando en Morelia, Toluca, México etc., que les ayudan regularmente. Esto evita que ellos tengan que jornalear para completar su ingreso. Sólo 2 socios

están en esta última circunstancia y en años malos necesitan recurrir al jornal para completar las necesidades familiares. Los otros dos socios son artesanos y no tienen nada que ver con la producción agrícola. Es muy probable que esta heterogeneidad y diversidad de intereses sea lo que provoque el ínfimo nivel de organización y conciencia grupal que manifiestan. Los promotores del Centro, con sus visitas "mensuales" no han podido incrementar la conciencia organizativa en este grupo. Hay un claro predominio de la familia nuclear, el promedio de hijos por socio es de 6 ó 7 con un crecimiento demográfico moderado. Ninguno de los socios planificó su familia que actualmente, para la mayoría ya está "terminada". La autoridad recae básicamente en el padre. La mujer se ocupa de las labores del hogar y cría de animales domésticos; en algunos casos como el de los artesanos, teje la palma en la estructura de madera de las sillas que hace el hombre. Las expectativas de escolaridad han sido buenas para los hijos de los socios, esto a contribuido a que actualmente vivan en zona urbana, ya que hay varios profesionistas entre los hijos de los socios que contribuyen en forma importante a completar la economía familiar.

En el aspecto político los socios no tiene ni han tenido participación alguna en la política local, ni han aspirado a ella. No pertenecen a ninguna organización

política oficial, ni han participado en movimientos políticos en la zona. De igual manera reconocen, con cierta lejanía debido a su desorganización, el liderazgo del gerente del Centro Campesino.

EJIDATARIOS DEL EJIDO DE CAMPO HERMOSO

En el ejido de campo hermoso la mayoría de los ejidatarios trabajan con el Banrural; un grupo pequeño con el Centro Campesino y sólo unos cuantos trabajan por su cuenta.

1.- José Campa García.- 4 has. de riego y 6 de temporal.

Siembra maíz y forraje. (tiene 20 vacas)

2.- Trinidad García.- 4 has. de riego y 6 de temporal.

siembra maíz y trigo.

Ambos ejidatarios decidieron trabajar por su cuenta debido a los incumplimientos de las instituciones con las que han trabajado. A Trinidad, uno de los técnicos del Banrural le aconsejó que no reportara su pérdida total de trigo, que era mejor si reportara pérdida parcial, así el pago sería más seguro. A fin de cuentas no le pagaron nada. Casi siempre hay problemas con las instituciones cuando se pierden las cosechas, es muy difícil que paguen el trabajo invertido. Ambos ejidatarios compran el fertilizante con el Banrural. Desconfían en general del trabajo organizado incluso entre familiares, prefieren trabajar solos. El fertilizante les conviene sacarlo a crédito.

Ambos campesinos han logrado capitalizar un poco. José Campa ha podido aumentar su número de vacas y Trinidad ha comprado yunta y algunos animalitos. Ninguno de los dos tienen deudas actualmente. José Campa dedica su tiempo y recursos principalmente a la producción de queso. El mismo es productor de leche, cuaja y vende el queso en Maravatio y alrededores. Es común que venda a intermediarios su maíz, porque así se evita el problema del flete y del costalaje. En cuanto a la productividad los dos ejidatarios la han aumentado. Trinidad produce actualmente 3.5 toneladas de maíz por hectárea, antes sólo le daba de 2 a 3 toneladas por hectárea. A José Campa, este año le dio 6 toneladas de maíz por hectárea, dice que es debido a que sembró corto, abonó mucho y dejó descansar las tierras 4 años sembrando forrajes.

Lentamente y en base a su propia experiencia los dos ejidatarios han mejorado su nivel técnico. Experimentan nuevos tipos de semilla y proporciones entre "la sal y la tierra". Separan año con año la mejor calidad de la semilla criolla que ellos mismos producen y parece que es lo que mejor les ha resultado. "pesa más el criollo que el híbrido". Trinidad logró sacar 3 toneladas de maíz en media hectárea de riego este año, abonando dos veces.

A pesar de no estar agrupados formalmente con ninguna institución (sólo sacan a crédito el fertilizante con el Banrural aprovechando que todo el ejido es el que tiene la facilidad) ni reciben asesoría de ninguna especie, son capaces de movilizarse en cuanto a tramitaciones y asuntos de su propio interés. A nivel ejidal no tienen ninguna participación política, solo la elemental de asistir a las juntas mensuales del ejido.

Los dos ejidatarios han aumentado en los últimos 10 años su nivel de vida. Han mejorado su alimentación, su vestido y han efectuado algunos arreglos en su vivienda. Los dos cuentan con algunos aparatos eléctricos como T.V., radio, licuadora, etc. Ambos ejidatarios procuran que sus hijos estudien hasta donde puedan y quieren hacerlo sin tener distinciones en cuanto a las expectativas de escolarización entre hombres y mujeres. Tienen una inmediata atención por cualquier miembro de la familia que enferma atendiéndolo con médicos particulares en Maravatio.

El tipo de familia de los ejidatarios es nuclear. Los hijos en cuanto se casan se independizan. La autoridad la detenta el padre. La mujer se dedica a las actividades del hogar, el hombre a las labores del campo y los hijos cuya función principal es estudiar por las mañanas, en las tardes ayudan a sus padres en trabajos según una clara

diferenciación por sexos. Las familias de los ejidatarios pasan de 9 miembros con un crecimiento demográfico rápido. No tienen ningún tipo de control natal. El trabajo se organiza familiarmente, sólo se contratan en las labores que requieren más mano de obra, como la siembra y la cosecha. En este tipo de ejidatarios el autoabasto y la comercialización que logran son mayores que la venta de fuerza de trabajo, a pesar de que es común que algunos de los hijos salgan a trabajar a la ciudad de México, a Morelia o incluso a Estados Unidos. Es frecuente también que entre la siembra y la cosecha los ejidatarios salgan a jornalear en las tierras de los alrededores sin que esto sea el ingreso principal, sino solo complementario para su economía familiar. En años de sequía la importancia de este ingreso monetario aumenta igualando casi su proporción con el autoabasto y la comercialización de sus productos.

CUADROS RESUMEN DE LA INFORMACION
RECABADA CON LOS GRUPOS

VARIABLES:

- 1.- ORGANIZACION
- 2.- CAPITALIZACION
- 3.- SUJETO DE CAPITALIZACION
- 4.- CAMBIO TECNOLOGICO
- 5.- ROTACION
- 6.- AUTONOMIA
- 7.- MEJORAMIENTO EN TERMINOS DE
INTERCAMBIO

ORGANIZACION

AREA TZIRITZICUARO

Antigüedad	Grupo y Proyecto	Grados	NIVEL VALORAL	NIVEL SENSITIVO	NIVEL COORDINADO	NIVEL GREGARIO
1	GRANJA POPULAR: Avio, pozo, compra de tierras, Maquinaria Agrícola				X	
9	CHUPADERO: Yuntas, colmenas.					X
6						
5	CURIANHUATO: Avio, Maquinaria agrícola, apicultura.					X
2						
1	EMPRESA AGRICOLA EL SALTO: Avio, pozo, compra de tierras.			X		
9						
7	YURECUARO: Avio, compra de tierras, Maquinaria agrícola.					X
1						
1971	LOMA DE LA ROSA: Maquinaria agrícola, apicultura, bordos.					X
1978	Tziritzicuaro: Yuntas Ganado lechero			X		
1978-83	RIO LERMA: Avio, Yuntas Ganado lechero				X	
GRUPO TESTIGO	EJIDO GRANJA EL GIGANTE: Avio, Maquinaria Agrícola					

CAPITALIZACION

AREA TZIRITZICUARO

Atisue- dad	Grupo y Proyecto	GRADOS	PERDIDA	NULLA	PARCIAL	PARCIAL CON INVERSION	OPTIMIZADA	EXPANSI-
1	GRANJA POPULAR: Avio, pozo, compra de tierras, maquina- ria Agrícola						X	
2	CHUPADERO: Yuntas, colme- nas.			X				
3	CURIANHUATO: Avio, Maquina- ria agricola, apicultura.				X			
4	EMPRESA AGRICOLA EL SALTO: Avio, Pozo, Compra de tie- rras.							
5	YURECUARO: Avio, compra de tierras, Maquinaria agricor la.			X				
1971	LOMA DE LA ROSA: Maquinaria agricola, apicultura, bor- dos.				X			
1978	TZIRITZICUARO: Yuntas Ganado lechero.						X	
978-83	RIO LERMA: Avio, Yuntas Ganado lechero					X		
GRUPO ESTI00	EJIDO GRANJA EL GIGANTE: Avio, Maquinaria Agrícola				X			

SUJETO DE LA CAPACITACION

AREA TZIRITZICUARO

Antigüedad	Grupo y Proyecto	Grados	N U L A	INDIVIDUALIZADA	SEMI-COLECTIVA	COLECTIVO
1965	GRANJA POPULAR: AVIO, POZO, compra de tierras, Maquinaria Agrícola					X
1965	CHUPADERO: Yuntas, colmenas.		X			
1965	CURIANHUATO: AVIO, Maquinaria agrícola; apicultura.		X			
1967	EMPRESA AGRICOLA EL SALTO: AVIO, POZO, compra de tierras.					X
1967	VURECUARO: AVIO, compra de tierras, Maquinaria agrícola.		X			
1971	LOMA DE LA ROSA: Maquinaria agrícola, apicultura, bordos.		X			
1978	Tziritzicuaro: Yuntas Ganado lechero			X		
1978-82	RIO LERMA: AVIO, Yuntas Ganado lechero			X		
GRUPO TESTIGO	EJIDO GRANJA EL GIGANTE: AVIO, Maquinaria Agrícola				X	
TESTIGO	PEQUEÑOS PROPIETARIOS DE TZIRITZICUARO.			X		

CAMBIO TECNOLÓGICO

AREA TZIRITZICUARO

Año de fundación	Grupo y Proyecto	GRADOS	NIVEL ARCAICO	NIVEL RUSTICO	NIVEL SEMI-MECANIZADO	NIVEL MECANIZADO	NIVEL CIENTIFICO MECANIZADO
1955	GRANJA POPULAR:	Avio, pozo, compra de tierras, maquinaria Agrícola				X	X
1955	CHUPADERO:	Yuntas, colmenas.			X		
1955	CURIANHUATO:	Avio, Maquinaria agrícola, apicultura.			X		
1971	EMPRESA AGRICOLA EL SALTO:	Avio, pozo, compra de tierras.				X	X
1971	YURECUARO:	Avio, compra de tierras, Maquinaria agrícola.			X		
1971	LOMA DE LA ROSA:	Maquinaria agrícola, apicultura, Berdos.			X		
1973	TZIRITZICUARO:	Yuntas Ganado lechero.				X	
1979-83	RIO LERMA:	Avio, Yuntas Ganado lechero			X		
RUPO ANTIGOS	EJIDO GRANJA EL GIGANTE:	Avio, Maquinaria Agrícola			X		

ROTACION

AREA TZIRITZICUARO

Antiguedad	Grupo y Proyecto	GRADOS	INESTABLE	DESCEN. MAYOR	ESTABIL. RELATIVA	ESTABILIDAD	ASCENDENTE	EXPANSION
1	GRANJA POPULAR: Avio, pozo, compra de tierras, maquinaria Agrícola						X	
2	CHUPADERO: Yuntas, colmenas.			X				
3	CURIANHUATO: Avio, Maquinaria agrícola, apicultura.					X		
4	EMPRESA AGRICOLA EL SALTO: Avio, pozo, compra de tierras.					X		
5	YURECUARO: Avio, compra de tierras, Maquinaria agrícola.		X					
6	LOMA DE LA ROSA: Maquinaria agrícola, apicultura, bordos.			X				
7	TZIRITZICUARO: Yuntas, Ganado lechero.				X			
8	RIO LERMA: Avio, Yuntas, Ganado lechero						X	
9	EJIDO GRANJA EL GIGANTE: Avio, Maquinaria Agrícola							

AUTONOMIA

AREA TZIRITZICUARO

Antigüedad	Grupo y Proyecto	Grados	DEPENDENCIA TOTAL	DEPENDENCIA RELATIVA	AUTONOMIA RELATIVA	AUTONOMIA TOTAL
	GRANJA POPULAR: Avío, pozo, compra de tierras, Maquinaria Agrícola				X	
1	CHUPADERO: Yuntas, colmenas.		X			
6						
5	CURIANHUATO: Avío, Maquinaria agrícola, apicultura.		X			
8						
1	EMPRESA AGRICOLA EL SALTO: Avío, pozo, compra de tierras.				X	
9						
7						
1	YURECUARO: Avío, compra de tierras, Maquinaria agrícola.		X			
1971	LOMA DE LA ROSA: Maquinaria agrícola, apicultura, bor-dos.		X			
1978	Tziritzicuaro: Yuntas Ganado lechero				X	
1978-83	RIO LERMA: Avío, Yuntas Ganado lechero		X			
GRUPO TESTIGO	EJIDO GRANJA EL GIGANTE: Avío, Maquinaria Agrícola					

RESULTADO EN TERMINOS DE INTERCAMBIO

AREA TZIRITZICUARO

Antigüedad	Grupo y Proyecto	GRADOS	ESTANCA- MIENTO	PRODUC- TIVIDAD	MEJORAMIENTO VIA MERCADO	MEJOR. VIA PROD. Y MERC	MEJORAMIENTO VIA CULTIVO
1 9 2 5	GRANJA POPULAR:	Avio, pozo, compra de tierras, maquina- ria Agrícola		X			
	CHUFADERO:	Yuntas, colme- nac.	X				
a	CURTANHUATO:	Avio, Maquina- ria agricola, apicultura.		X			
1 9 7 1	EMPRESA AGRICOLA EL SALTO:	Avio, pozo, compra de tie- rras.					
	YURECUARO:	Avio, compra de tierras, Maquinaria agricola.		X			
1971 a	LOMA DE LA ROSA:	Maquinaria agricola, apicultura, bor- dos.		X			
1978	TZIRITZICUARO:	Yuntás Ganado lechero.				X	
1978-83	RIO LERMA:	Avio, Yuntas Ganado lechero		X			
GRUPO ESTIGO	EJIDO GRANJA EL GIGANTE:	Avio, Maquinaria Agricola		X			

ORGANIZACION

AREA MARAVATIO

Fecha	Nombre y Proyecto	GRADOS	NIVEL VALORES	NIVEL SENSITIVO	NIVEL COORDINADO	NIVEL GREGARIO
15-1971	HUANIMORU: Avio, maquinaria agricola y bordos	Avio, maquinaria agricola			X	
1971	CAMPO HERMOSO I: Avio, maquinaria agricola	Avio, maquinaria agricola			X	
1971	JLALPUJAHUA I: Avio, Maquinaria agricola y Yuntas.	Avio, Maquinaria agricola y Yuntas.			X	
1978	CONGREGACION DE POMAS: Avio, Pozo, Gafado lechero, Pollos engorda, Yuntas, Apicultura, cabres, maquinaria agricola	Avio, Pozo, Gafado lechero, Pollos engorda, Yuntas, Apicultura, cabres, maquinaria agricola				
1979	SAN MIGUEL CURAHUANGU: Avio, transporte y maquinaria agricola.	Avio, transporte y maquinaria agricola.				X
1983	ESTANCIA DE SANTA ELENA: Avio	Avio				X
1983	CONCHARRAS: Avio	Avio			X	
GRUPO ESTIGO	EJIDATARIOS DE CAMPO HERMOSO I					

A: EN CAMPO HERMOSO NO HAY ORGANIZACION.

CAPITALIZACION

AREA MARAVATIO

Antiguedad	Nombre y Proyecto	GRADOS	PERDIDA	NULA	PARCIAL	PARCIAL CON INVERSION	OPTIMIZADA	EXPANSION
1965-1971	HUANIMORO: Avio, maquinaria agricola y bordos					X		
	CAMPO HERMOSO I: Avio, maquinaria agricola						X	
1971	TLALFUJAHUA I: Avio, Maquinaria agricola y Yuntas.					X		
1978	CONGREGACION DE POMAS: Avio, Pozo, Ganado lechero, Pollos engorda, Yuntas, Apicultura, Cabras, maquinaria agricola							X
1978	SAN MIGUEL CURAHUANGO: Avio, transporte y maquinaria agricola.					X		
	ESTANCIA DE SANTA ELENA: Avio			X				
1983	CONCHARRAS: Avio			X				
GRUPO TESTIGO	EJIDATARIOS DE CAMPO HERMOSO I					X		

SUJETO DE LA CAPITALIZACION
AREA MARAVATIO

Antigüedad	Nombre y Proyecto	GRADOS	N U L A	INDIVIDUALIZADA	SEMI-COLECTIVA	COLECTIVA
65-1971	HUANIMDRO: Avío, maquinaria agrícola y bordos			X		
	CAMPO HERMOSO I: Avío, maquinaria agrícola				X	
1971	TLALPUJAHUA I: Avío, Maquinaria agrícola y Yuntas.				X	
1976	CONGREGACION DE POMAS: Avío, Pozo, Ganado lechero, Pollos engorda, Yuntas, Apicultura, Cebras, maquinaria agrícola				X	
1978	SAN MIGUEL CURAHUANGO: Avío, transporte y maquinaria agrícola.			X		
	ESTANCIA DE SANTA ELENA: Avío		X			
1983	CONCHARRAS: Avío		X			
GRUPO TESTIGO	EJIDATARIOS DE CAMPO HERMOSO I			X		

CAMBIO TECNOLÓGICO

AREA MARAVATIO

Antigüedad	Nombre y Proyecto	GRADOS	NIVEL ARCAICO	NIVEL RUSTICO	NIVEL SEMIMECANIZADO	NIVEL MECANIZADO	NIVEL CIENTÍFICO
1965-1971	HUANIMORO: Avío, maquinaria agrícola y bordos				X		
1971	CAMPO HERMOSO I: Avío, maquinaria agrícola					X	
	TLALPUJAHUÁ I: Avío, Maquinaria agrícola y Yuntas.				X		
1978	CONGREGACION DE POMAS: Avío, Pozo, Ganado lechero, Pollos engorda, Yuntas, Apicultura, cabras, maquinaria agrícola					X	
	SAN MIGUEL CURAHUANGÓ: Avío, transporte y maquinaria agrícola.				X		
1983	ESTANCIA DE SANTA ELENA: Avío.				X		
	CONCHARRAS: Avío				X		
GRUPO TESTIGO	EJIDATARIOS DE CAMPO HERMOSO I				X		

ROTACION
AREA MARAVATIO

Antiguedad	Nombre y Proyecto	GRADOS	INESTABLE	DESCEND. MAYOR	DESCEND. MENOR	ESTABILIDAD RELATIVA	ESTABILIDAD	ASCENDENTE
1969-1971	HUANIMORO: Avio, maquinaria agricola y bordos					X		
1971	CAMPO HERMOSO I: Avio, maquinaria agricola		X					
	TLALPUJAHUA I: Avio, Maquinaria agricola y Yuntas.							X
1973	CONGREGACION DE POMAS: Avio, Pozo, Ganado, lechero, Pollos engorda, Yuntas, Apicultura, Cabrás, maquinaria agricola							X
	SAN MIGUEL CURAHUANGO: Avio, transporte y maquinaria agricola.				X			
1978	ESTANCIA DE SANTA ELENA: Avio		X					
	CONCHARRAS: Avio				X			
GRUPO ESTIGO	EJIDATARIOS DE CAMPO HERMOSO I							

AUTONOMIA
AREA MARAVATIO

Ejercicio	Nombre y Proyecto	GRADOS	DEPENDENCIA TOTAL	DEPENDENCIA RELATIVA	AUTONOMIA RELATIVA	AUTONOMIA TOTAL
1971	HUANIMORO: Avio, maquinaria agricola y bordos			X		
	CAMPO HERMOSO I: Avio, maquinaria agricola				X	
1971	TLALPUJAHUA I: Avio, Maquinaria agricola y Yuntas.			X		
1978	CONGREGACION DE POMAS: Avio: Pozo, Ganado lechero, Pollos engorda, Yuntas, Apicultura, Cabras, maquinaria agricola				X	
1978	SAN MIGUEL CURAHUANGO: Avio, transporte y maquinaria agricola.		X			
1983	ESTANCIA DE SANTA ELENA: Avio		X			
	CONCHARRAS: Avio		X			
GRUPO ESTIGO	EJIDATARIOS DE CAMPO HERMOSO I					

137

EL FUNCIONAMIENTO DE LA ESTRATEGIA EN TZIRITZICUARO
Y MARAVATIO

Un aspecto clave que se recalca en el planteamiento de la estrategia de la FMDR, es el énfasis que hace, a diferencia de otras formas de promoción, en el desarrollo de la organización y la educación social básica como motores del desarrollo productivo. Sin embargo en el Centro Campesino la promoción hace énfasis en el aspecto productivo, descuida la organización y es prácticamente nula en cuanto a la educación social básica. La promoción en el aspecto productivo se da principalmente por el lado de la asistencia técnica, encontrando los siguientes obstáculos: a) limitación de los recursos humanos: este problema se ha atenuado buscando el apoyo de otros organismos interesados en el desarrollo rural como FIRA e INICIA. El problema es que los ingenieros tienen que desempeñar otras funciones que absorben buena parte de su tiempo como medir las parcelas que va a indemnizar el seguro de ANAGSA, asistir a los cursos y compromiso que tienen con las instituciones a las que pertenecen, etc., b) la falta de una adecuada programación, seguimiento, evaluación y asignación precisa de responsabilidades, además de obstaculizar el aprovechamiento óptimo de los escasos recursos humanos propicia que sólo un reducido número de grupos pueda gozar de una promoción continua y sistemática, además esta

promoción tiende a concentrarse en los grupos con mejores recursos para los que la producción de cultivos básicos es una actividad complementaria, descuidando a los productores que dependen por completo del temporal. Esta concentración no es homogénea entre los socios de un grupo, sino que una parte es la que capta y demanda más conocimientos mejorando su aspecto productivo. La promoción en el aspecto organizativo es deficiente, no se hace de una manera sistemática, periódica ni evaluativa. Los grupos estudiados presentan en su mayoría niveles bajos de organización con fines, metas y funciones poco definidas, y un escaso conocimiento de los deberes, derechos y requisitos legales de su organización. La mayoría no han elaborado ni cumplen un reglamento interno de trabajo y la distribución de tareas y funciones dentro del grupo es circunstancial. En cuanto a la educación social básica no existe la promoción en este campo, pues el gerente y los promotores consideran que el proyecto educativo de Fundación no responde a las circunstancias regionales. Hasta la fecha no se han buscado soluciones alternativas.

Actualmente el Centro Campesino ha dejado de trabajar en gran medida con modelos repetibles, adecuando su estrategia operativa a los requerimientos regionales y a sus propios recursos y limitaciones como organización. Los últimos años de sequía han descapitalizado por completo a la mayoría de los grupos del Centro, sobre todo a los que

dependen por completo del temporal. A juicio de la gerencia no era viable seguir implementando el modelo de capitalización del 20% anual. A partir de 1983 se da a los socios el 100% del avío solicitado. Asimismo, debido al actual estado de descapitalización del Centro, entre otras cosas, se han efectuado modificaciones sustanciales respecto a la concepción del "estrato promovible" y a la política de operar únicamente con grupos. Respecto a los límites de crédito que establece Fundación y a la norma de no trabajar varios proyectos simultáneamente, la dirección del Centro considera que muchos de estos esquemas de la estrategia resultan rígidos para las actuales circunstancias estructurales e internas que privan con el Centro. Lo que resulta claro es que se está dando un fuerte desplazamiento de la atención a los grupos e individuos que cuentan con más recursos. Pues el apoyo a los temporales resulta riesgoso y tiende a descapitalizar al Centro. Esta tendencia se ve con claridad en el hecho de que actualmente el Centro no busca con su actividad la creación de empresas campesinas entre los grupos, sino que una de sus políticas actuales más fuertes apoya por FIRA es la de formar un banco pequeño, una filial de la banca o "Unión de Crédito" integrada por los socios que requieren participar. Ya no se trabaja sólo con grupos sino también con individuos a pesar de que estos no tengan una relación directa con el campo (pueden ser comerciante, profesionistas, chóferes etc.) siempre y cuando

la inversión sea en el sector rural dentro de un contexto rural municipal. El criterio de estrato promovible resulta difícil de respetar por tal condiciones de "subsidio" que requieren este tipo de productores. Actualmente pueden ingresar al Centro desde temporaleros hasta prósperos agricultores y comerciantes. Los objetivos de la "unión de crédito" serían operar mayores volúmenes de crédito con miras a impulsar un desarrollo municipal y a satisfacer la demanda de créditos de avío, refaccionarios, personales directos y comerciales de los socios que la integran. Los créditos se otorgarían con la autorización de un Consejo de Crédito. Esta "Unión de Crédito" requiere de un capital social propio que responda a los créditos que presta la Banca. El capital se juntaría con acciones no retirables y otro tipo de acciones que pueden retirarse cuando la asamblea lo determine. Por cada acción de \$10,000.00 se podrían recibir créditos por 10 veces el valor de la misma. Los créditos refaccionarios no serían mayores de 5 años y los personales de 180 días. Otra condición es que los socios comercialicen sus productos a través de la Unión quien pagará los anticipos de los productos. La Unión formaría parte de la Comisión Nacional Bancaria funcionando como un organismo independiente en todo sentido especializado en el financiamiento agrícola. La Unión funcionaría paralelamente al Centro Campesino. El primer paso en este sentido se dio cuando el Centro Campesino

cambió su sede de Tziritzicuero a Maravatio. Otro paso que se dio a principios de este año cuando el Consejo Directivo tomó la decisión de pedir \$10,000.00 a cada socio para iniciar la capitalización. Toda el área de Maravatio dio su aportación, no así la de Tziritzicuero que se negó por considerar que el asunto no se había consultado democráticamente. Esta decisión es una clara respuesta de la gerencia a las necesidades de los grupos más avanzados y a las limitaciones internas (descapitalización, recursos humanos y materiales escasos, total atomización en la comercialización de los productos) y estructurales (problemas en la obtención, retraso, cuantía y condiciones del crédito; mercado activo y burocratismo en la distribución del fertilizante) que afronta el Centro.

Otro aspecto que tiende a dejar atrás la política del estrato promovible y que hace que el Centro no sea realmente un institución dirigida por los propios grupos campesinos, es que su funcionamiento depende básicamente de los conocimientos y la experiencia de una sola persona, el actual gerente y esta situación tiende a provocar una centralización en la toma de decisiones que dificulta el camino para que los campesinos que integran al Centro puedan ser sujetos activos de su propio desarrollo.

Otro punto que cabe mencionar aquí es la forma como se lleva a cabo la promotoría en cuanto a la obtención de los

servicios que requieren los socios, no busca, en la mayoría de las ocasiones, que el campesino mismo se entere y aprenda el proceso que se requiere seguir para cobrar una posterior autonomía.

En cuanto a los recursos humanos, existe un mediano aprovechamiento de los mismos, debido a la ausencia de una programación adecuada, de asignación y delimitación precisa de responsabilidades, y la carencia de un seguimiento y evaluación de los grupos que permita detectar las fallas y el nivel de avance con el fin de retroalimentar y hacer más eficaz la labor de técnicos y promotores. En este sentido, es de suma importancia la deficiencia informática en el Centro. El archivo, además de que se encuentra fragmentado e incompleto, sólo ha hecho énfasis en las cuestiones operativas descuidando el aspecto educativo, organizativo y evaluativo de los grupos; actualmente en el archivo no hay elementos para ser un seguimiento histórico integral tanto a nivel de los grupos como de la institución. Los recursos materiales potenciales de los grupos, sobre todo de los temporaleros, no pueden ser optimizados por la falta de capacidad subsidiaria del Centro y la dificultad que existe en la obtención de créditos para el tipo de inversiones que requieren para iniciar el rompimiento del círculo de la estricta subsistencia movilizandolos recursos potenciales que se encuentran estancados por la carencia de agua. Este

tipo de inversiones no necesariamente son muy costosa, sino que requieren un tipo de condiciones de pago que tomen realmente en cuenta las circunstancias y limitaciones de estos grupos, situación que no es posible dentro de los lineamientos del crédito imperante.

En cuanto a la búsqueda de autonomía de los grupos el centro campesino no ha podido llevar a cabo una acción subsidiaria programada y eficaz, para abrir la posibilidad de un avance y desprendimiento progresivo del sector mayoritario del "estrato promovible": los temporaleros. Esta situación se refleja en las condiciones de estancamiento de la mayoría de los productores de temporal más antiguos del centro. Actualmente, debido a su descapitalización, el Centro Campesino está imposibilitado para llevar a cabo una actividad de este tipo con recursos propios que sólo provienen de un mínimo porcentaje (4%) que le queda del monto total de los créditos operados en un año esto explica que su actual política busque el manejo de mayores volúmenes de crédito haciendo a un lado los criterios selectivos del "estrato promovible". Esto explica que su actividad inmediata no busque el progresivo abandono del campo conforme se desarrollan los grupos, sino una agrupación selectiva de estos para formar una "Unión de crédito" que funcione simultáneamente con el Centro y los servicios que comúnmente prestan, con la finalidad de darle un mayor

impulso al sector más dinámico de este ubicado básicamente en el área de Maravatio. Es previsible que esta política del Centro desemboque en un mayor descuido de los productores temporaleros, manteniendo sólo con ellos el vínculo del crédito de avío. Los obstáculos mencionados para un eficaz desarrollo y autonomía de los grupos se suman a una deficiente promotoria en el aspecto organizativo y nula en cuanto al de educación social básica.

En cuanto a la gestión de los créditos, los de avío, el Centro los otorga directamente, ósea que el Centro los contrata a su nombre. El gerente del Centro califica a este tipo de inversión como fuerte, mala y riesgosa. Como primer paso cada grupo elabora una solicitud de crédito de avío que contenga el tipo de cultivo que se va a sembrar, la superficie en hectáreas de humedad, riego y temporal, los costos de inversión, las colindancias del terreno (por ANAGSA), ingresos, egresos, gastos familiares, flujos de efectivo, activos y pasivos, las formulas de fertilización que se conocen y las que se quieren usar. Con todos los datos mencionados el centro elabora una "Evaluación Técnica" que consiste en un abaco de cultivos por áreas y tipo de cultivo. Una vez elaborada la evaluación técnica se presenta la solicitud al banco anexando un programa de asistencia técnica, así como solicitud a ANAGSA y a distritos de temporal para la obtención del seguro y los subsidios y

riesgos compartidos respectivamente. El crédito se negocia al nombre del centro. Una vez obtenido se distribuye a los grupos a través de los presidentes y tesoreros que firman listas y documentos de recibido, así como un documento global que consiste en una lista de todos los socios con sus respectivas firmas de recibido. El dinero se distribuye en dos ministraciones (se piensa ser en 3). El siguiente paso es la asistencia técnica y la capacitación que da el Centro a través de sus técnicos, que elaboran revisiones de siembra y de aplicación de fertilizante, así como control de plagas (revisiones entomológicas). La enseñanza de la técnica de control de plagas se hace por áreas, así como la capacitación. Los objetivos de esta supervisión y asesorías son dar confianza a la institución acreditante de que su dinero está seguro y está siendo productivo, y al Centro garantizarle buenos índices de recuperación. Un problema en la recuperación es que los pagos los afecta cada socio directamente al Centro, sin ser posible aún que los tesoreros de cada grupo se encargen de recoger el dinero, ya que no están capacitados para calcular los intereses que van corriendo. Esta situación provoca niveles de dependencia y desorganización, ya que los tesoreros no pueden cumplir una parte importante de su función. El crédito refaccionario no lo contrata directamente el Centro, sino que canaliza al productor con las instituciones bancarias adecuadas. El grupo o socio presenta su solicitud al Centro y los técnicos

de éste llevan a cabo un análisis de recursos para ver la viabilidad del proyecto el análisis de recursos contiene un estudio técnico, económico y social del proyecto (lo elaboran conjuntamente el técnico, el promotor y el grupo). Una vez efectuado este análisis el grupo decide si lleva a cabo el proyecto o no. Si lo decide llevar a cabo el grupo mismo se encarga de preguntar e informarse sobre precios de la maquinaria, la que más se adecuada a sus necesidades y recursos, ventajas e implementos, etc. Escogida la maquinaria se procede a elaborar una solicitud que contenga todos los datos pertinentes (la solicitud la hace el Centro), y la lleva al banco junto con la evaluación y firma su contrato. El centro le tramita al socio la garantía FEGA (Fideicomiso Especial de Garantía Agropecuaria, dependientes FIRA). FEGA interviene en la evaluación del proyecto y si procede avala el 80% de la inversión. La institución acreditante interviene con un 20% y en ocasiones la fundación interviene avalando un 10%. Cuando el socio responde con garantías personales no interviene la garantía FEGA ni FMDR; cuando son insuficientes los porcentajes varían en FEGA y pueda haber garantías complementarias de FMDR. La recuperación se efectúa directamente entre socio y banco. Hay pocas carteras vencidas en este tipo de créditos. En el crédito de avío la fundación venía avalando el 100% de la inversión. De 3 años a la fecha FEGA a avalado un 70%, fundación un 10% y el banco un 20%. Debido a las

dificultades y riesgos que implique el crédito de avío el Centro sugirió a la fundación que retirara por completo su aval en este tipo de operación, dejando que el Centro lo maneje con garantías FEQA.

Respecto a la capacitación, agropecuaria y asistencia técnica: este servicio se encargan de darlo básicamente los dos técnicos que están pagados por FIRA. El Centro cuenta actualmente con 45 grupos, 22 grupos los maneja un técnico en la zona sur y 23 el otro en la zona norte. La asesoría técnica se da principalmente a través de visitas programadas directamente en las parcelas y recursos, tanto en la misma localidad como en el Centro Campesino. La temática y el contenido de los cursos los van dictando las mismas prioridades del ciclo productivo según la fase en que se encuentra. Si esta próxima la fertilización, los técnicos dan pláticas y asesoran a cada uno de sus grupos en el tema. Actualmente, por ejemplo, se van a dar algunas pláticas sobre el funcionamiento del seguro agrícola. La actividad de los técnicos de FIRA debe sujetarse a los lineamientos y objetivos que les marcan los programas de trabajo de la institución a la que pertenecen, sin dejar de tomar en cuenta los acuerdos con el Centro Campesino. Los contratos que firmaron los técnicos de FIRA es para dar capacitación agrícola productiva, únicamente para el cultivo del maíz. El trabajo de los técnicos se ve entorpeciendo por diversas

razones: tienen que cumplir, además de sus funciones, otras que les asigna el Centro Campesino que no les corresponden, como hacerla de promotores, encargarse de lo de ANAGSA, ver lo de Distritos de Temporal, etc.; además su programa para ser eficiente, contempla zonas compactas de producción, situación que no encaja con la dispersión de los grupos que maneja el Centro Campesino. Otro serio problema es que en varias ocasiones los créditos no salen a tiempo, lo que hace imposible trabajar con los productores, el retraso del crédito y del fertilizante, entorpece todas las actividades. Debido a la falta de información, la mayoría de los grupos piensan que el Centro es una institución bancaria más, que se compromete a darles crédito; debido a esto son frecuentes las reclamaciones que hacen los grupos a los técnicos cuando se ha retrasado el crédito o la llegada del fertilizante, o cuando la aseguradora no ha cumplido con la indemnización. Muchos de los huecos y deficiencias del Centro a nivel operativo se tratan de cubrir con la actividad de los técnicos o repercuten en ésta entorpeciéndola.

Sobre la pertinencia de los servicios, uno de los promotores que lleva trabajando dos años en el Centro y que tiene su cargo 15 grupos contestó: los servicios que presta el Centro son deficientes, en cuanto al aspecto económico; no es raro que lleguen tarde los créditos y el fertilizante, esto provoca que muchos socios se den de baja o incluso que se desintegren grupos. Otro de los promotores que tiene el

mismo tipo de trabajo dice: lo que pasa es que hay buen material humano pero mal aprovechado, esto se debe a que no hay un orden en el trabajo, no hay metodología clara ni programación, ni se han definido claramente las responsabilidades, por eso estamos cayendo en el activismo. Además de las responsabilidades del mismo banco, ésta falta de coordinación es lo que muchas veces afecta que el crédito no salga a tiempo. El gerente necesita los balances, la información, los estudios para tramitar el crédito y si no los tiene a buen tiempo todo se retrasa, pero este retraso se debe a la falta de coordinación y dirección. El promotor más antiguo dice: los servicios son buenos lo que pasa es que falta capacitación para poder lograr que el grupo se vaya desarrollando en el aspecto económico, técnico y social; la educación sin el crédito no les interesa y el crédito sin los mismos socios se atrasan en los pagos y los trámites bancarios son muy burocráticos.

De algunas entrevistas con los campesinos se puede decir que uno de los servicios fundamentales que no se prestan y que se deberían prestar es la comercialización. Una adecuada organización para la venta en común de los productos le daría al Centro fuerza económica, política (de negociación) y de representación de la que actualmente carece. En muchas de las ocasiones elemento de la

productividad de los grupos no redundan en un beneficio directo del productor, ya que toda la cadena de intermediarismo y acaparamiento se queda, se queda con buena parte de este excedente. En buena medida los precios del mercado son fijados por los sectores mencionados, a este problema se suma el de transporte cara y malo y un mercado mal programado.

Otro servicio que el Centro debería prestar es el de capacitación administrativo-contable a nivel grupal, dar cursos de contabilidad y administración rural, para que los propios grupos fueran capaces de sacar su propio ábaco de cultivos, flujos registro de operaciones grupales, costos de proyecto, seguimientos, etc.; así como de responsabilizarse y presionar para la solución de sus propias demandas. Actualmente el Centro ha tenido problemas con los grupos por el desconocimiento que tienen estos del funcionamiento de la recuperación del crédito, de su contratación y del seguro agrícola. En este sentido los campesinos opinaron que la promotores es en cierta forma paternalista y esto propicia niveles de dependencia y de exigencia en los socios que ponen en aprietos a técnicos y promotores. La mayoría de los grupos piensan que el Centro es una institución bancaria más que se compromete a conseguirles el crédito tramitado por el Centro no sale a tiempo (esto se debe a las carteras vencidas de algunos grupos, a demoras de la misma

institución bancaria, o de un retraso del centro en tramitarlo), los grupos se disgustan con el personal de campo, argumentando que les prometieron fertilizante sin darles opción de buscarlo por otro lado y que es tarde para aplicarlo; esto provoca disgusto y deserción de los socios e incluso de grupos enteros.

En la gran mayoría de los grupos no se da una promotoría efectiva que busque la autogestión. Las causas estructurales mencionadas en otros puntos que impiden al Centro una labor subsidiaria que logre romper el círculo de la estricta subsistencia en el que se encuentran inmersos gran parte de los temporaleros; y la deficiente promotoría en el aspecto organizativo y de educación social básica, se combinan para mantener a los grupos en diversos grados de dependencia. La promotoría que actualmente se da sólo se ocupa del aspecto económico sin tener una metodología clara, sistemática y evaluativa que apunte a lograr la progresiva autonomía de los grupos. Una parte considerable de la eficacia de la estrategia de Fundación se deposita en la actividad de los promotores, que en la mayoría de los casos no cuentan con la suficiente preparación para cumplir adecuadamente su función en este aspecto. Además su nivel salarial, debido a las limitaciones económicas del Centro, es poco estimulante para el tipo de labor y responsabilidad que tiene que afrontar.

La búsqueda de modelos repetibles establecida por la FMDR no ha funcionado del todo. El modelo repetible por excelencia ha sido el crédito de avío para fertilizantes. Se comenzó a ensayar después de lo que aconteció con los grupos que comenzarbn con la compra de tierras en común. Como modelo repetible el avío fue eficiente para la promoción de los primeros grupos, pero después se convirtió en un instrumento ambiguo. Restringió el desarrollo de los temporaleros, cuando fueron afectados por los fenómenos climatológicos y tuvieron dificultades para cubrir sus compromisos. Por otro lado, fue un factor eficiente para que los grupos con más recursos, sobre todo riego, fueron asumiendo otros proyectos, por estar menos sujetos a los fenómenos meteorológicos.

Ahora bien, mientras el Centro Campesino pudo controlar con eficiencia la distribución del fertilizante, porque lo compraba para sí, contaba con su propia bodega y lo distribuía a tiempo, el modelo funcionaba.

Cuando perdió esta posibilidad por la entrada en la zona de Fertimex y Fertmix y los grupo se convirtieron en dependientes de estas instituciones, el modelo entró en crisis.

Respecto a la organización de los grupos considerándolos como empresas campesinas o populares. Si se

ciña el concepto de empresa a la existencia de un asociación de individuos con un fin común, constituidos en persona moral, con un patrimonio propio, los grupos organizados por la Central no se apegan a esta definición más que en la formalidad. Se constituyen como persona moral, pero en su organización interna, salvo raras excepciones, no funcionan como tal; pues capitalizan individualmente tanto la tierra como otros bienes de capital y realizan su actividad personalmente, aunque posteriormente cubran en grupo sus compromisos crediticios. Además, el concepto empresa, que desempeña un papel importante en la estrategia de Fundación, no es ni considerado ni comprendido ni por los promotores ni por los campesinos, incluso la mayoría de los grupos que operan con el Centro, tienen metas y objetivos circunstanciales e inmediatos, no como fruto de un acoplamiento de la organización, puesto que caso nunca van más allá de la adquisición colectiva (por necesidad) de un bien o servicio para usufructo individual o en los mejores casos semicolectivo.

De los 15 grupos estudiados en la muestra representativa, 6 dependen por completo del temporal (cinco son de los más antiguos del Centro) y ninguno ha logrado capitalizar. Continúan al nivel de subsistencia (es común que en estos grupos sólo capitalice un individuo o dos). Los 9 grupos restantes cuentan con tierras de riego y

temporal, siete de estos han logrado capitalizar individualmente a semicolectivamente (subgrupos). Los dos restantes han logrado capitalizar colectivamente con proyectos de compra de tierras y pozos en común. Cuatro de los cinco grupos de temporaleros mencionados no sólo no han capitalizado sino que han tenido pérdidas o proyectos fallidos.

El 50% de los grupos estudiados manifiestan un nivel de dependencia total. Se entiende por este concepto la incapacidad para reunirse y funcionar como grupo con la intervención del promotor. Un 20% mantienen un nivel de dependencia relativa; en buena medida requieren de la asesoría del promotor para su funcionamiento. El 30% restante tiene un nivel de autonomía relativa. Estos grupos son capaces de efectuar sus reuniones con la intervención del promotor, pero requieren aún de una asistencia periódica. No se da el caso de grupos que alcancen una autonomía completa. El 50% mencionado está compuesto en su mayoría por grupos de temporaleros de los más antiguos del Centros, una pequeña parte de reciente ingreso y una de mediana antigüedad. En el 20% del nivel de dependencia relativa hay un grupo de mayor antigüedad y dos de mediana. En el 20% del nivel de dependencia relativa hay un grupo de mayor antigüedad y dos de mediana. En el 30% de autonomía relativa hay uno de mayor antigüedad y tres de mediana.

En cuanto a la organización, una primera etapa a la que se podría llamar "nivel gregario" están los grupos que en el aspecto organizativo tienen una dependencia completa del Centro y en su aspecto productivo aún no logran capitalizar. Su proyecto principal es de de avío. Cuando trabajan créditos refaccionarios casi siempre fracasan o son trabajados por uno o dos individuos dentro del grupo. Un segundo nivel al que se podría llamar coordinado está compuesto por grupos que ha iniciado un proceso de capitalización semicolectiva (por pequeños subgrupos y/o por la mayoría de los socios individualmente). La organización cobra bases más firmes mayor independencia de la Central en su funcionamiento. Su proyecto principal es el refaccionario (casi siempre para maquinaria). Y un tercer nivel sería el sensitivo, donde los grupos en el aspecto organizativo han cobrado una mayor autonomía de la Central, pueden funcionar y llevar a cabo sus reuniones sin la intervención del Centro; tienen metas definidas y un reglamento interno de trabajo. Han logrado capitalizar semicolectivamente o colectivamente. Casi siempre trabajan varios proyectos simultáneamente.

En gran parte del los grupos estudiados se da una regular entrada y salida de socios sin que esto signifique desintegración. Casi siempre queda al menos un núcleo original. Sólo uno de los grupos estudiados ha permanecido

constante, aglutinado por un proyecto de compra de tierras y pozo en común; el grupo es bastante homogéneo en su composición. Hay otro grupo que es el más antiguo del Centro con el mismo tipo de proyectos que el anterior (incluso con más que es el de construcción de vivienda) y que no ha mantenido su estabilidad en cuanto al número de socios ni a la cantidad de tierra que le tocó a cada uno. El grupo en su formación es bastante heterogéneo. Sólo dos de los grupos estudiados se desintegraron y se volvieron a organizar años después con más de un tercio de los socios iniciales. En el período de 1965 a 1971 SERPAC forma en la Zona de Tziritzicuaró 12 grupos de los cuales se desintegran 7. En el mismo período en la zona de Maravatio se forman 4, de los cuales sólo subsiste 1. En el período de 1971-1978 entre el Centro Campesino y SERPAC forman 9 grupos en la zona Tarandacuao con 9 grupos de los cuales subsisten 2. En la zona de Maravatio forman 14 grupos de los cuales de los cuales desaparecen 10 (dos de éstos se reorganizan posteriormente). En el período 1978-1981 el Centro Campesino, ya con autonomía en su organización y funcionamiento, forma 4 grupos en la zona de Tziritzicuaró (todos continúan operando) y más de 28 grupos en el área de Maravatio de los cuales subsisten la gran mayoría.

CUADROS RESUMEN DE LA INFORMACION RECABADA
CON LOS GRUPOS, SEGUN EL CUADRO PROPUESTO POR
TOMAS MARTINEZ

VARIABLES:

1. - ESTRUCTURA PRODUCTIVA
2. - PROCESO DEMOGRAFICO
3. - ARTICULACION ECONOMICA
4. - ESTRUCTURA POLITICA
5. - RESPUESTAS POLITICAS
6. - DIRIGENTES POLITICOS

ZONA RIZIRITZICUARO
GRANJA POPULAR

ASPECTOS ANALIZADOS	PRIMERA FASE	SEGUNDA FASE	TERCERA FASE	CUARTA FASE	CUARTA FASE - B
ESTRUCTURA PRODUCTIVA	A > M' + MT	A + M > MT	A < M' + MT	A + M' < MT	M' > A + MT
PROCESO	CDL	CDM	CDR	CDA	CDA
DEMOGRAFICO		X			
ARTICULACION ECONOMICA	DEBIL --> S.M	CRECIENTE --> S.M	FUERTE --> S.M CRECIENTE -- SPC	DEBIL --> S.M FUERTE --> SPC	FUERTE --> S.M CRECIENTE --> SPC
ESTRUCTURA POLITICA	PODER TRADICIONAL INTERNO	ESTRUCTURAS PARALELAS DE PODER	ESTRUCTURAS DE PODER IMPUESTAS DESDE FUERA	ESTRUCTURAS POLITICAS DISUeltas	VINCULACION A GRUPOS DE PODER LOCALES Y REG.
RESPUESTAS	REBELIONES MOVIMIENTOS MILENARISTAS	REBELIONES INTERNAS	MANEJO FORMAL DE ORGANIZACION ES OFICIALES	MOVIMIENTOS VIOLENTOS	VINCULACION CON LA BURGUESIA
DIRIGENTES	LIDERES TRADICIONALES	LIDERES INTERMEDIARIOS BICULTURALES	LIDERES CAMPESINOS Y FORANEOS	LIDERES AUTONOMOS	LIDERES FORANEOS NO CAMPESINOS
POLITICOS			X		

ZONA TIRIBIZICUARO
CHUPADERO

ASPECTOS ANALIZADOS	PRIMERA FASE	SEGUNDA FASE	TERCERA FASE	CUARTA FASE	CUARTA FASE-A
ESTRUCTURA PRODUCTIVA	A > M' + MT	A + M > MT	A < M' + MT	A + M' < MT	M' > A + MT
PROCESO	CDL	CDM	CDR	CDA	CDA
DEMOGRAFICO				X	
ARTICULACION ECONOMICA	DEBIL --> S.M	CRECIENTE --> S.M	FUERTE --> S.M CRECIENTE -- SPC	DEBIL --> S.M FUERTE --> SPC	FUERTE --> S.M CRECIENTE --> SPC
ESTRUCTURA POLITICA	PODER TRADICIONAL INTERNO	ESTRUCTURAS PARALELAS DE PODER	ESTRUCTURAS DE PODER IMPUESTAS DESDE FUERA	ESTRUCTURAS POLITICAS DISUELTAS	VINCULACION A GRUPOS DE PODER LOCALES Y REG.
RESPUESTAS POLITICAS	REBELIONES MOVIMIENTOS MILENARISTAS	REBELIONES INTERNAS	MANEJO FORMAL DE ORGANIZACIONES OFICIALES	MOVIMIENTOS VIOLENTOS	VINCULACION CON LA BURGUESIA
DIRIGENTES POLITICOS	LIDERES TRADICIONALES	LIDERES INTERMEDIARIOS BICULTURALES	LIDERES CAMPESINOS Y FORANEOS	LIDERES AUTONOMOS	LIDERES FORANEOS NO CAMPESINOS
			X		

ZONA TERRITIZIQUARO
CURINHUATO

ASPECTOS ANALIZADOS	PRIMERA FASE	SEGUNDA FASE	TERCERA FASE	CUARTA FASE	CUARTA FASE - A
ESTRUCTURA PRODUCTIVA	A > M' + MT	A + M > MT	A < M' + MT	A + M' < MT	M' > A + MT
PROCESO	CDL	CDM	CDR	CDA	CDA
DEMOGRAFICO				X	
ARTICULACION ECONOMICA	DEBIL --> S.M	CRECIENTE --> S.M	FUERTE --> S.M CRECIENTE -- SPC	DEBIL --> S.M FUERTE --> SFC	FUERTE --> S.M CRECIENTE --> SFC
ESTRUCTURA POLITICA	PODER TRADICIONAL INTERNO	ESTRUCTURAS PARALELAS DE PODER	ESTRUCTURAS DE PODER IMPUESTAS DESDE FUERA	ESTRUCTURAS POLITICAS DISUELTAS	VINCULACION A GRUPOS DE PODER LOCALES Y REG.
RESPUESTAS POLITICAS	REBELIONES MOVIMIENTOS MILENARISTAS	REBELIONES INTERNAS	MANEJO FORMAL DE ORGANIZACIONES OFICIALES	MOVIMIENTOS VIOLENTOS	VINCULACION CON LA BURGUESIA
DIRIGENTES POLITICOS	LIDERES TRADICIONALES	LIDERES INTERMEDIARIOS BICULTURALES	LIDERES CAMPESINOS Y FORANEOS	LIDERES AUTONOMOS	LIDERES FORANEOS NO CAMPESINOS

ZONA EL SALTO

ASPECTOS ANALIZADOS	PRIMERA FASE	SEGUNDA FASE	TERCERA FASE	CUARTA FASE	CUARTA FASE - A
ESTRUCTURA PRODUCTIVA	A > M' + MT	A + M > MT	A < M' + MT	A + M' < MT	M' > A + MT
PROCESO	CDL	CDM	CDR	CDA	CDA
DEMOGRAFICO					X
ARTICULACION ECONOMICA	DEBIL --> S.M	CRECIENTE --> S.M	FUERTE --> S.M CRECIENTE -- SPC	DEBIL --> S.M FUERTE --> SPC	FUERTE --> S.M CRECIENTE --> SPC
ESTRUCTURA POLITICA	PODER TRADICIONAL INTERNO	ESTRUCTURAS PARALELAS DE PODER	ESTRUCTURAS DE PODER IMPUESTAS DESDE FUERA	ESTRUCTURAS POLITICAS DISUeltas	VINCULACION GRUPOS DE PODER LOCALES Y REG.
RESPUESTAS POLITICAS	REBELIONES MOVIMIENTOS MILENARISTAS	REBELIONES INTERNAS	MANEJO FORMAL DE ORGANIZACIONES OFICIALES	MOVIMIENTOS VIOLENTOS	VINCULACION CON LA BURGUESIA
DIRIGENTES POLITICOS	LIDERES TRADICIONALES	LIDERES INTERMEDIARIOS BICULTURALES	LIDERES CAMPESINOS Y FORANEOS	LIDERES AUTONOMOS	LIDERES FORANEOS NO CAMPESINOS
					X

ASPECTOS ANALIZADOS	PRIMERA FASE	SEGUNDA FASE	TERCERA FASE	CUARTA FASE	CUARTA FASE-A
ESTRUCTURA PRODUCTIVA	A>M'+MT	A+M>MT	A<M'+MT	A+M'<MT	M'D>A+MT
PROCESO	CDL	CDM	CDR	CDA	CDA
DEMOGRAFICO				X	
ARTICULACION ECONOMICA	DEBIL-->S.M	CRECIENTE-->S.M	FUERTE-->S.M CRECIENTE-->SPC	DEBIL-->S.M FUERTE-->SPC	FUERTE-->S.M CRECIENTE-->SPC
ESTRUCTURA POLITICA	PODER TRADICIONAL INTERNO	ESTRUCTURAS PARALELAS DE PODER	ESTRUCTURAS DE PODER IMPUESTAS DESDE FUERA	ESTRUCTURAS POLITICAS DISUELTAS	VINCULACION A GRUPOS DE PODER LOCALES Y REG.
RESPUESTAS	REBELIONES MOVIMIENTOS MILENARISTAS	REBELIONES INTERNAS	MANEJO FORMAL DE ORGANIZACION ES OFICIALES	MOVIMIENTOS VIOLENTOS	VINCULACION CON LA BURGUESIA
POLITICAS			X		
DIRIGENTES	LIDERES TRADICIONALES	LIDERES INTERMEDIARIOS BICULTURALES	LIDERES CAMPESINOS Y FORANEOS	LIDERES AUTONOMOS	LIDERES FORANEOS NO CAMPESINOS
POLITICOS			X		

ASPECTOS ANALIZADOS	PRIMERA FASE	SEGUNDA FASE	TERCERA FASE	CUARTA FASE	CUARTA FASE - A
ESTRUCTURA PRODUCTIVA	A > M' + MT	A + M > MT	A < M' + MT	A + M' < MT	M' > A + MT
PROCESO	CDL	CDM	CDR	CDA	CDA
DEMOGRAFICO			X		
ARTICULACION ECONOMICA	DEBIL --> S.M	CRECIENTE --> S.M	FUERTE --> S.M CRECIENTE --> SPC	DEBIL --> S.M FUERTE --> SPC	FUERTE --> S.M CRECIENTE --> SPC
ESTRUCTURA POLITICA	PODER TRADICIONAL INTERNO	ESTRUCTURAS PARALELAS DE PODER	ESTRUCTURAS DE PODER IMPUESTAS DESDE FUERA	ESTRUCTURAS POLITICAS DISUeltas	VINCULACION A GRUPOS DE PODER LOCALES Y REG.
RESPUESAS POLITICAS	REBELIONES MOVIMIENTOS MILENARISTAS	REBELIONES INTERNAS	MANEJO FORMAL DE ORGANIZACION ES OFICIALES	MOVIMIENTOS VIOLENTOS	VINCULACION CON LA BURGUESIA
DIRIGENTES POLITICOS	LIDERES TRADICIONALES	LIDERES INTERMEDIARIOS BICULTURALES	LIDERES CAMPESINOS Y FORANEOS	LIDERES AUTONOMOS	LIDERES FORANEOS NO CAMPESINOS
			X		

ZONA DE TRANSICIÓN

ASPECTOS ANALIZADOS	PRIMERA FASE	SEGUNDA FASE	TERCERA FASE	CUARTA FASE	CUARTA FASE - A
ESTRUCTURA PRODUCTIVA	A > M' + MT	A + M > MT	A < M' + MT	A + M' < MT	M' > A + MT
PROCESO DEMOGRAFICO	CDL	CDM	CDR	CDA	CDA
ARTICULACION ECONOMICA	DEBIL --> S.M	CRECIENTE --> S.M	FUERTE --> S.M CRECIENTE -- SPC	DEBIL --> S.M FUERTE --> SPC	FUERTE --> S.M CRECIENTE -- SPC
ESTRUCTURA POLITICA	PODER TRADICIONAL INTERNO	ESTRUCTURAS PARALELAS DE PODER	ESTRUCTURAS DE PODER IMPUESTAS DESDE FUERA	ESTRUCTURAS POLITICAS DISUELTAS	VINCULACION A GRUPOS DE PODER LOCALES Y REGIONALES
RESPUESTAS POLITICAS	REBELIONES MOVIMIENTOS MILENARISTAS	REBELIONES INTERNAS	MANEJO FORMAL DE ORGANIZACIONES OFICIALES	MOVIMIENTOS VIOLENTOS	VINCULACION CON LA BURGUESIA
DIRIGENTES POLITICOS	LIDERES TRADICIONALES	LIDERES INTERMEDIARIOS BICULTURALES	LIDERES CAMPESINOS Y FORANEOS	LIDERES AUTONOMOS	LIDERES FORANEOS NO CAMPESINOS

ZONA IRRIGUARD
RIO LERMA

ASPECTOS ANALIZADOS	PRIMERA FASE	SEGUNDA FASE	TERCERA FASE	CUARTA FASE	CUARTA FASE - A
ESTRUCTURA PRODUCTIVA	A > M' + MT	A + M + MT X	A < M' + MT	A + M' < MT	M' > A + MT
PROCESO	CDL	CDM	CDR	CDA	CDA
DEMOGRAFICO					
ARTICULACION ECONOMICA	DEBIL -> S.M CRECIENTE -> S.M	CRECIENTE -> S.M	FUERTE -> S.M CRECIENTE -> SPC	DEBIL -> S.M FUERTE -> SPC	FUERTE -> S.M CRECIENTE -> SPC
ESTRUCTURA POLITICA	PODER TRADICIONAL INTERNO	ESTRUCTURAS PARALELAS DE PODER	ESTRUCTURAS DE PODER IMPUESTAS DESDE FUERA	ESTRUCTURAS POLITICAS DISUeltas	VINCULACION A GRUPOS DE PODER LOCALES Y REG.
RESPUESTAS POLITICAS	REBELIONES MOVIMIENTOS MILENARISTAS	REBELIONES INTERNAS	MANEJO FORMAL DE ORGANIZACIONES OFICIALES	MOVIMIENTOS VIOLENTOS	VINCULACION CON LA BURGUESIA
DIRIGENTES POLITICOS	LIDERES TRADICIONALES	LIDERES INTERMEDIARIOS BICULTURALES	LIDERES CAMPESINOS Y FORANEDS	LIDERES AUTONOMOS	LIDERES FORANEDS NO CAMPESINOS
			X	X	

COMA TERNIA EL CUABO
EJIDO COLONIA EL GIGANTE

ASPECTOS ANALIZADOS	PRIMERA FASE	SEGUNDA FASE	TERCERA FASE	CUARTA FASE	CUARTA FASE -A
ESTRUCTURA PRODUCTIVA	A > M' + MT	A + M > MT	A < M' + MT	A + M' < MT	M' > A + MT
PROCESO DEMOGRAFICO	CDL	CDM	CDR	CDA	CDA
ARTICULACION ECONOMICA	DEBIL --> S.M	CRECIENTE --> S.M	FUERTE --> S.M CRECIENTE -- SPC	DEBIL --> S.M FUERTE --> SPC	FUERTE --> S.M CRECIENTE --> SPC
ESTRUCTURA POLITICA	PODER TRADICIONAL INTERNO	ESTRUCTURAS PARALELAS DE PODER	ESTRUCTURAS DE PODER IMPUESTAS DESDE FUERA	ESTRUCTURAS POLITICAS DISUELTIAS	VINCULACION A GRUPOS DE PODER LOCALES Y REG.
RESPUUESTAS POLITICAS	REBELIONES MOVIMIENTOS MILENARISTAS	REBELIONES INTERNAS	MANEJO FORMAL DE ORGANIZACIONES OFICIALES	MOVIMIENTOS VIOLENTOS	VINCULACION CON LA BURGUESIA
DIRIGENTES POLITICOS	LIDERES TRADICIONALES	LIDERES INTERMEDIARIOS BICULTURALES	LIDERES CAMPESINOS Y FORANEROS	LIDERES AUTONOMOS	LIDERES FORANEROS NO CAMPESINOS

ASPECTOS ANALIZADOS	PRIMERA FASE	SEGUNDA FASE	TERCERA FASE	CUARTA FASE	CUARTA FASE-A
ESTRUCTURA PRODUCTIVA	A > M' + MT	A + M > MT	A < M' + MT	A + M' < NT	M' > A + MT
PROCESO	CPL	CDM	CDR	CDA	CDA
DEMOGRAFICO			X		
ARTICULACION ECONOMICA	DEBIL --> S.M. CRECIENTE --> S.M.	CRECIENTE --> S.M.	FUERTE --> S.M. CRECIENTE -- SPC	DEBIL --> S.M. FUERTE --> SPC	FUERTE --> S.M. CRECIENTE -- SPC
ESTRUCTURA POLITICA	PODER TRADICIONAL INTERNO	ESTRUCTURAS PARALELAS DE PODER	ESTRUCTURAS DE PODER IMPUESTAS DESDE FUERA	ESTRUCTURAS POLITICAS DISUELTAS	VINCULACION A GRUPOS DE PODER LOCALES Y REG.
RESPUESTAS POLITICAS	REBELIONES MOVIMIENTOS MILENARISTAS	REBELIONES INTERNAS	MANEJO FORMAL DE ORGANIZACIONES OFICIALES	MOVIMIENTOS VIOLENTOS	VINCULACION CON LA BURGUESIA
DIRIGENTES POLITICOS	LIDERES TRADICIONALES	LIDERES INTERMEDIARIOS BICULTURALES	LIDERES CAMPESINOS Y FORANEOS	LIDERES AUTONOMOS	LIDERES FORANEOS NO CAMPESINOS
			X		

ASPECTOS ANALIZADOS	PRIMERA FASE	SEGUNDA FASE	TERCERA FASE	CUARTA FASE	CUARTA FASE - A
ESTRUCTURA PRODUCTIVA	A > M' + MT	A + M > MT	A < M' + MT	A + M' < MT	M' > A + MT
PROCESO	CDL	CDM	CDR	DDA	CDA
DEMOGRAFICO				X	
ARTICULACION ECONOMICA	DEBIL --> S.M	CRECIENTE --> S.M	FUERTE --> S.M CRECIENTE -- SPC	DEBIL --> S.M FUERTE --> SPC	FUERTE --> S.M CRECIENTE --> SPC
ESTRUCTURA POLITICA	PODER TRADICIONAL INTERNO	ESTRUCTURAS PARALELAS DE PODER	ESTRUCTURAS DE PODER IMPUESTAS DESDE FUERA	ESTRUCTURAS POLITICAS DISUELTAS	VINCULACION A GRUPOS DE PODER LOCALES Y REG.
RESPUESTAS POLITICAS	REBELIONES MOVIMIENTOS MILENARISTAS	REBELIONES INTERNAS	MANEJO FORMAL DE ORGANIZACION ES OFICIALES	MOVIMIENTOS VIOLENTOS	VINCULACION CON LA BURGUESIA
DIRIGENTES	LIDERES TRADICIONALES	LIDERES INTERMEDIARIOS BICULTURALES	LIDERES CAMPESINOS Y FORANEOS	LIDERES AUTONOMOS	LIDERES FORANEOS NO CAMPESINOS
POLITICO			X		

ZONA MARAVATIO
CAMPO HERMOSO

ASPECTOS ANALIZADOS	PRIMERA FASE	SEGUNDA FASE	TERCERA FASE	CUARTA FASE	QUINTA FASE-A
ESTRUCTURA PRODUCTIVA	A>M'+MT	A+M>MT	A<M'+MT	A+M' <MT	M' > A+MT
PROCESO DEMOGRAFICO	CDL	CDM	CDR	CDA	CDA
ARTICULACION ECONOMICA	DEBIL-->S.M	CRECIENTE-->S.M	FUERTE-->S.M CRECIENTE-->SPC	DEBIL-->S.M FUERTE-->SPC	FUERTE-->S.M CRECIENTE-->SPC
ESTRUCTURA POLITICA	PODER TRADICIONAL INTERNO	ESTRUCTURAS PARALELAS DE PODER	ESTRUCTURAS DE PODER IMPUESTAS DESDE FUERA	ESTRUCTURAS POLITICAS DISUeltas	VINCULACION A GRUPOS DE PODER LOCALES Y REG.
RESPUESTAS POLITICAS	REBELIONES MOVIMIENTOS MILENARISTAE	REBELIONES INTERNAS	MANEJO FORMAL DE ORGANIZACION ES OFICIALES	MOVIMIENTOS VIOLENTOS	VINCULACION CON LA BURGUESIA
DIRIGENTES POLITICOS	LIDERES TRADICIONALES	LIDERES INTERMEDIARIOS BICULTURALES	LIDERES CAMPESINOS Y FORANEOS	LIDERES AUTONOMOS	LIDERES FORANEOS NO CAMPESINOS

ZONA MARAVALLIO
CONGREGACION DE POMAS

ASPECTOS ANALIZADOS	PRIMERA FASE	SEGUNDA FASE	TERCERA FASE	CUARTA FASE	CUARTA FASE-A
ESTRUCTURA PRODUCTIVA	A>M'+MT	A+M>MT	A<M'+MT	A+M <MT	M'>A+MT
PROCESO	CDL	CDM	CDR	CDA	CDA
DEMOGRAFICO			X		
ARTICULACION ECONOMICA	DEBIL-->S.M	CRECIENTE-->S.M	FUERTE-->S.M CRECIENTE--SFC	DEBIL-->S.M FUERTE--SFC	FUERTE-->S.M CRECIENTE-->SFC
ESTRUCTURA POLITICA	PODER TRADICIONAL INTERNO	ESTRUCTURAS PARALELAS DE PODER	ESTRUCTURAS DE PODER IMPUESTAS DESDE FUERA	ESTRUCTURAS POLITICAS DISUELTAS	VINCULACION A GRUPOS DE PODER LOCALES Y RES.
RESPUESTAS POLITICAS	REBELIONES MOVIMIENTOS MILENARISTAS	REBELIONES INTERNAS	MANEJO FORMAL DE ORGANIZACION ES OFICIALES	MOVIMIENTOS VIOLENTOS	VINCULACION CON LA BURGUESIA
DIRIGENTES POLITICOS	LIDERES TRADICIONALES	LIDERES INTERMEDIARIOS BICULTURALES	LIDERES CAMPESINOS Y FORANEOS	LIDERES AUTONOMOS	LIDERES FORANEOS NO CAMPESINOS
					X

ZONA MARAVATIO
 ESTANCIA DE SIA, ELENA

ASPECTOS ANALIZADOS	PRIMERA FASE	SEGUNDA FASE	TERCERA FASE	CUARTA FASE	CUARTA FASE-A
ESTRUCTURA PRODUCTIVA	A > M' + MT	A + M > MT	A < M' + MT	A + M' < MT	M' > A + MT
PROCESO DEMOGRAFICO	CDE	CDM	CDR	CDA	CDA
ARTICULACION ECONOMICA	DEBIL --> S.M	CRECIENTE --> S.M	FUERTE --> S.M CRECIENTE -- SPC	DEBIL --> S.M FUERTE --> SPC	FUERTE --> S.M CRECIENTE -- SPC
ESTRUCTURA POLITICA	PODER TRADICIONAL INTERNO	ESTRUCTURAS PARALELAS DE PODER	ESTRUCTURAS DE PODER IMPUESTAS DESDE FUERA	ESTRUCTURAS POLITICAS DISUELTAS	VINCULACION A GRUPOS DE PODER LOCALES Y REG.
RESPUESTAS POLITICAS	REBELIONES MOVIMIENTOS MILENARISTAS	REBELIONES INTERNAS	MANEJO FORMAL DE ORGANIZACION ES OFICIALES	MOVIMIENTOS VIOLENTOS	VINCULACION CON LA BURGUESIA
DIRIGENTES POLITICOS	LIDERES TRADICIONALES	LIDERES INTERMEDIARIOS BICULTURALES	LIDERES CAMPESINOS Y FORANEOS	LIDERES AUTONOMOS	LIDERES FORANEOS NO CAMPESINOS

ZONA MAKAVAIJO
CONCHARRAZ

ASPECTOS ANALIZADOS	PRIMERA FASE	SEGUNDA FASE	TERCERA FASE	CUARTA FASE	CUARTA FASE - A
ESTRUCTURA PRODUCTIVA	A > M' + MT	A + M > MT	A < M' + MT	A + M' < MT	M' > A + MT
PROCESO	CDL	CDM	CDR	CDA	CDA
DEMOGRAFICO		X			
ARTICULACION ECONOMICA	DEBIL --> S.M	CRECIENTE --> S.M	FUERTE --> S.M CRECIENTE -- SFC	DEBIL --> S.M FUERTE --> SFC	FUERTE --> S.M CRECIENTE --> SFC
ESTRUCTURA POLITICA	PODER TRADICIONAL INTERNO	ESTRUCTURAS PARALELAS DE PODER	ESTRUCTURAS DE PODER IMPUESTAS DESDE FUERA	ESTRUCTURAS POLITICAS DISUeltas	VINCULACION A GRUPOS DE PODER LOCALES Y REG.
RESPUESTAS POLITICAS	REBELIONES MOVIMIENTOS MILENARISTAS	REBELIONES INTERNAS	MANEJO FORMAL DE ORGANIZACIONES OFICIALES	MOVIMIENTOS VIOLENTOS	VINCULACION CON LA BURGUESIA
DIRIGENTES POLITICOS	LIDERES TRADICIONALES	LIDERES INTERMEDIARIOS BICULTURALES	LIDERES CAMPESINOS Y FORANEOS	LIDERES AUTONOMOS	LIDERES FORANEOS NO CAMPESINOS

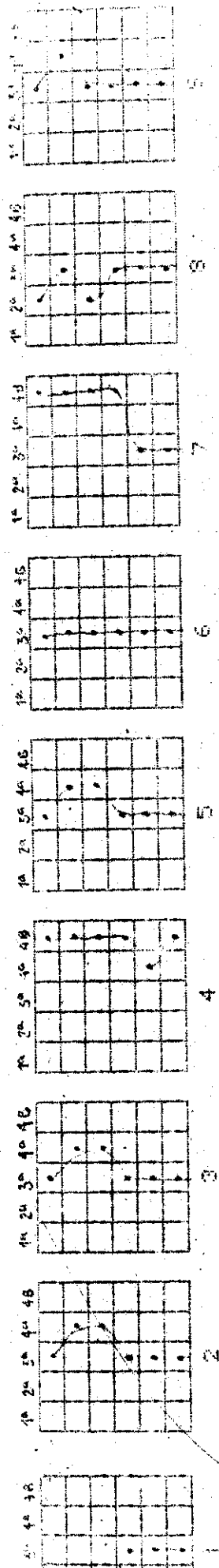
ZONA MARAVATIO
 SAN MIGUEL CARAHUANGUO

ASPECTOS ANALIZADOS	PRIMERA FASE	SEGUNDA FASE	TERCERA FASE	CUARTA FASE	CUARTA FASE-2
ESTRUCTURA PRODUCTIVA	A > M' + MT	A + M > MT	A < M' + MT	A + M' < MT	M' > A + MT
PROCESO	CDL	CDM	CDR	CDA	CDA
DEMOGRAFICO		X			
ARTICULACION ECONOMICA	DEBIL -> S.M	CRECIENTE -> S.M	FUERTE -> S.M CRECIENTE -> SPC	DEBIL -> S.M FUERTE -> SPC	FUERTE -> S.M CRECIENTE -> SPC
ESTRUCTURA POLITICA	PODER TRADICIONAL INTERNO	ESTRUCTURAS PARALELAS DE PODER	ESTRUCTURAS DE PODER IMPUESTAS DESDE FUERA	ESTRUCTURAS POLITICAS DISUELTAS	VINCULACION A GRUPOS DE PODER LOCALES Y REG.
RESPUESTAS POLITICAS	REBELIONES MOVIMIENTOS MILENARISTAS	REBELIONES INTERNAS	MANEJO FORMAL DE ORGANIZACIONES OFICIALES	MOVIMIENTOS VIOLENTOS	VINCULACION CON LA BURGUESIA
LIRIGENTES POLITICOS	LIDERES TRADICIONALES	LIDERES INTERMEDIARIOS BICULTURALES	LIDERES CAMPESINOS Y FORANEOS	LIDERES AUTONOMOS	LIDERES FORANEOS NO CAMPESINOS
			X		

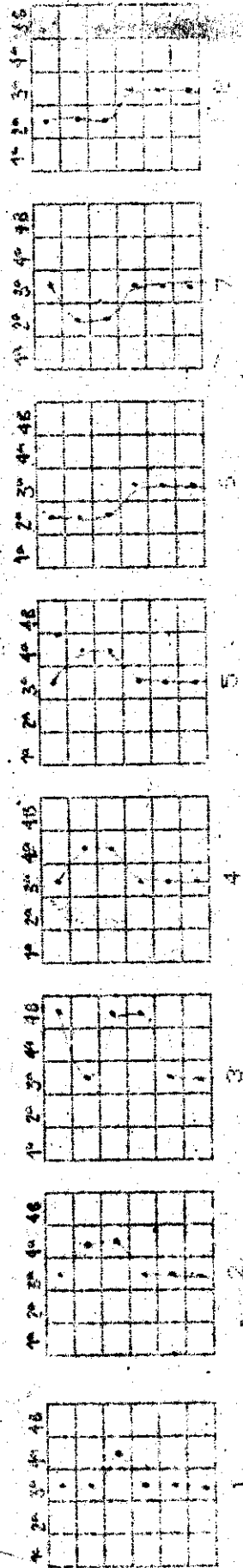
ZONA MARAVATIO
EJIDATARIOS DE CAMPO HERMOSO

ASPECTOS ANALIZADOS	PRIMERA FASE	SEGUNDA FASE	TERCERA FASE	CUARTA FASE	CUARTA FASE-A
ESTRUCTURA PRODUCTIVA	A > M' + NT	A + M > MT	A < M' + MT	A + M' < MT	M' > A + MT
PROCESO DEMOGRAFICO	CDL	CDM	CDR	CDA	CDA
ARTICULACION ECONOMICA	DEBIL --> S.M	CRECIENTE --> S.M	FUERTE --> S.M CRECIENTE -- SPO	DEBIL --> S.M FUERTE --> SPO	FUERTE --> S.M CRECIENTE --> SPO
ESTRUCTURA POLITICA	PODER TRADICIONAL INTERNO	ESTRUCTURAS PARALELAS DE PODER	ESTRUCTURAS DE PODER IMPUESTAS DESDE FUERA	ESTRUCTURAS POLITICAS DISUeltas	VINCULACION A GRUPOS DE PODER LOCALES Y REG.
RESPUESTAS POLITICAS	REBELIONES MOVIMIENTOS MILENARISTAS	REBELIONES INTERNAS	MANEJO FORMAL DE ORGANIZACION ES OFICIALES	MOVIMIENTOS VIOLENTOS	VINCULACION CON LA BURGUESIA
DIRIGENTES POLITICOS	LIDERES TRADICIONALES	LIDERES INTERMEDIARIOS BICULTURALES	LIDERES CAMPESINOS Y PORANEOS	LIDERES AUTONOMOS	LIDERES FORANEOS NO CAMPESINOS
			X		
				X	
			X		
					X

ZONA TZIRITZICUARO



ZONA MARAVATIO



CUADRO	ZONA MARAVATIO
1	HUANIMORO
2	TLALRUJANJA
3	CAMPO HERMOSO
4	CONGREGACION DE ROMAS
5	ESTACIA DE STA. ELENA
6	CONCHARRAS
7	SN. MIGUEL CURAHUANGO
8	EJIDATARIOS DE CAMPO HERMOSO

CUADRO	ZONA TZIRITZICUARO
1	GRANJA POPULAR
2	CHUPADERO
3	CURINGUATO
4	EL SALTO
5	YURECUARO
6	LOMA DE LA ROSA
7	TZIRITZICUARO
8	RIO LERMA
9	EJIDO COLONIA EL GIGANTE

LA ESTRATEGIA DE LA FMDR Y SUS EFECTOS EN LOS PROCESOS DE
DIFERENCIACION DEL CAMPESINADO. CONCLUSIONES.

En cuanto a la información condensada en el cuadro propuesto por Tomás Martínez con la 4a Fase B que añadimos para registrar el desplazamiento de la diferenciación en sentido opuesto a la proletarianización, es decir, hacia la acumulación, podemos observar a primera vista que sólo uno de los grupos, el grupo 6 del área de Tziritzicuaró, se ajusta íntegramente al modelo propuesto para la tercera fase; lo cual corrobora que los modelos son aproximaciones a la realidad pero que no pueden registrar todas las fases de un proceso de cambio. Es significativo que poco más de la mitad de los grupos estudiados (9 de los 17) se ubiquen en la tercera fase del modelo: Campesinado dependiente - Estado presente. Esta etapa como señala Palerm contiene ya un cambio sustantivo en la unidad doméstica de producción.

Lo cual significa que ésta no encuentra con sus propios recursos el auto abasto, ya que éste es menor que los requerimientos para su sobrevivencia. Desde esta perspectiva la venta de fuerza de trabajo adquiere importancia, y esta se torna más significativa aún cuando vemos que 3 de estos 9 grupos ubican su proceso demográfico y su articulación económica en la 4a fase del modelo, lo que manifiesta una

mayor tendencia hacia la proletarianización, pues el crecimiento demográfico es acelerado y la articulación económica débil hacia el sector mercantil y fuerte hacia el sistema de producción capitalista. De los otros 4 restantes, el primero ubica su proceso demográfico en la cuarta fase y su articulación económica en la tercera, lo cual indica que hay un relativo equilibrio entre la comercialización que efectúan, y la fuerza de venta de trabajo en el ingreso familiar, pues su crecimiento demográfico es acelerado pero su articulación económica es fuerte hacia el sector mercantil y débil hacia el sistema de producción capitalista lo cual atenúa un poco el proceso de proletarianización. El segundo grupo tiene su proceso demográfico en su tercera fase y su articulación económica en la cuarta a la inversa que en la anterior, lo cual indica que hay momentos en que la economía familiar depende más del salario que de la comercialización que realiza. El tercer grupo ubica su proceso demográfico en la segunda fase así como su articulación económica, lo que nos habla de un crecimiento demográfico moderado y una articulación económica creciente hacia el sistema mercantil. A primera vista esto parecería un proceso de recampezinización pero analizando la información de este grupo vemos que esta situación se da debido a que sus integrantes no dependen por completo del producto de la tierra, sino que varios de ellos tienen hijos profesionistas en las ciudades de Toluca y México que les

ayudan, esto les permite vivir incluso en una zona urbanizada. El cuarto grupo encaja por completo en la tercera fase del modelo. Esta tercera fase que hemos analizado se da en el campesinado moderno que se encuentra inmerso en situaciones de explotación capitalista con diversos grados, algunos de ellos estables, o sea nuevas formas de adaptación como campesinos para vivir de medio tiempo vendiendo en ocasiones su fuerza de trabajo permanente o estacionalmente. Palerm encuentra en esta fase un crecimiento demográfico rápido que responde a las circunstancias de sobrevivencia pero que indita un proceso de deterioro de las relaciones campesinas y una carga demográfica para el campo, que ya no puede sobrevivir de la tierra. Este desequilibrio es provocado por la penetración del sistema capitalista en el campo. En cuanto a los aspectos políticos es evidente que la mayoría de los grupos mencionados encajan en esta fase, si bien no se da el caso de la aparición de una burocracia que tiene ciertos controles formales del campo, si se han impuesto fuentes de poder que ya no encuentran su origen en el área rural, como es el caso de la gerencia del centro campesino, la misma FMDR y las instituciones de crédito. Las respuestas políticas están en este caso por completo fragmentadas, al igual que los grupos, aunque en apariencia están constituidos en un centro campesino. En cuanto a los liderazgos políticos están depositados en gentes e

instituciones ajenas a los campesinos, que en este caso no son una clientela del estado pero sí de una institución privada y de un centro al que sólo en la formalidad dirigen ellos mismos.

Poco más del 30% de los grupos restantes ubican su estructura productiva en la segunda fase del modelo en donde el auto abasto campesino, más la adquisición creciente de mercancías hacia el exterior, siguen siendo mayores que la venta de fuerza de trabajo. En esta fase se da una relativa autonomía aunque ya no el auto abasto total dado que requiere de recursos que sólo pueden provenir de la sociedad mayor, pero su subsistencia la encuentra aún en su propio terreno. Es por esto que la venta de fuerza de trabajo sea ⁵ ocasional y no represente todavía un ingreso fundamental para la sobrevivencia. De estos 5 grupos, 4 tienen un proceso demográfico con crecimiento moderado y una articulación económica creciente hacia el sector mercantil lo cual resulta congruente con esta fase. Solo uno de estos grupos tiene su proceso demográfico situado en la fase tres con un crecimiento acelerado, pero su articulación económica se ubica en la fase dos, por lo cual no necesariamente se puede hablar de un desplazamiento.

Es interesante señalar que todos estos grupos tienen su situación política establecida en la fase tres del modelo.

lo cual nos habla políticamente de un campesinado cuyas estructuras locales de poder tradicional han dejado de existir hace tiempo, y predominan las descritas para la tercera fase. Este tipo de campesinado no es autónomo y sus liderazgos son externos, lo cual no habla de un proceso de recampezinización en un sentido íntegro sino de ciertos recursos y condiciones productivas ventajosas que propician la obtención de la subsistencia en su propio terreno con venta de fuerza de trabajo ocasional pero sin reconstruirse también las características socio-culturales tradicionales que encontró Palerm para el campesinado ubicado en la segunda fase.

El 20% restante de los grupos ubican su estructura productiva en la cuarta fase B propuesta en este trabajo, lo cual implica que el monto de sus actividades mercantiles sobrepasa a sus necesidades de auto abasto y a la venta de fuerza de trabajo, que aquí deja de venderse para empezar a contratarse. Estamos hablando de una fase que, al igual que la cuarta que señala Palerm, habla de un proceso de descomposición, la proximidad de un cambio cualitativo en la condición del campesino, no en el sentido de transformarse en proletario pero sí en el inverso, en un incipiente proceso de acumulación que deja atrás la lógica de producir para la autosubsistencia característica del campesinado. Estos grupos que de entrada cuentan ya con buenas

condiciones de producción, tierras, de riego, mecanización, cultivos comerciales etc., dotados de créditos refaccionarios que les permiten ir incrementando sus niveles de producción. Es claro que no pueda darse un salto de la fase 1 a la propuesta por Palerm que indica el total auto abasto del campesinado, a esta 4 B propuesta, a pesar de que en la primera se cuenta con buenos recursos pues toda la circunstancia socio-cultural que rodea a este tipo de productores impide un cambio sustancial en su patrón de valores.

Más bien los campesinos que pueden desarrollar esta tendencia son los que han perdido ya esta estructura tradicional de vida, pero que cuentan con recursos y condiciones productivas suficientes, como es el caso de los grupos situados en su estructura productiva en la fase 2 y sus condiciones políticas en la tres. Esto habla de un proceso de deterioro de sus relaciones campesinas que les permiten adoptar valores que rigen como prioritarios en la sociedad mayor con la que se relacionan. En cambio los campesinos situados en la fase 3 a pesar que también sufren un deterioro de sus relaciones, están más hacia el deslizamiento a la proletarianización por su escases de recursos, que hacia la acumulación.

Por tanto podríamos plantear las direcciones del modelo de la siguiente manera:

$$A < M' + MT \rightarrow A + M' < MT$$

$$A > M' + MT \rightarrow A + M > MT$$

$$M' > M' + MT \rightarrow D' > M + MT''$$

Las dos fórmulas finales marcan los polos opuestos del proceso de diferenciación, el paso de la fórmula $M' > M' + MT$ a la $D' > M + MT''$ podría ser el proceso que marca la progresiva transformación de campesinos ricos aún vinculados a su comunidad al de burguesía agraria vinculada a estructuras externas de poder con desarraigo comunitario. La fórmula $D' > M + MT$ señalaría el predominio de la capitalización (D') sobre la comercialización y la compra de mercancía trabajo.

De los tres grupos situados en la fase 4 B, dos de ellos tienen su estructura productiva, su proceso demográfico y su articulación económica, ubicadas en esta fase, lo que indica que el predominio en sus volúmenes de comercialización sobre el autoabasto y la venta de fuerza de trabajo, tiene una influencia sobre su crecimiento demográfico acelerado. Este tipo de crecimiento demográfico no sólo se da en la cuarta fase que señala la proletarianización como una forma de adecuación a las difíciles circunstancias de sobrevivencia; sino también se da en un proceso de expansión de la economía

doméstica pero con el valor de la acumulación incorporado. Es curioso que el acelerado proceso demográfico tienda a darse en las dos situaciones extremas del modelo como una respuesta adaptativa a circunstancias opuestas.

El grupo restante ubicado en esta fase tiene un crecimiento demográfico moderado, correspondiente a la segunda fase pero esta se puede explicar debido a que este tipo de productores no dependen por completo de la agricultura, sino que es una actividad complementaria para ellos, además de que tienen su residencia en la ciudad de Manavatio. Esto significa que como contratan fuerza de trabajo para las labores del campo su crecimiento familiar no requiere adaptarse a las necesidades crecientes de la mano de obra que implica un aumento en la productividad y se adaptan más bien al estandar familiar urbano.

Algo que es evidente respecto a los resultados obtenidos es que los principios de la estrategia resultan efectivos en cuanto a sus objetivos, solo con aquellos grupos que cuentan ya con cierto nivel de recursos; en estos, la promoción es conducida a alcanzar como primer resultado un proyecto en el cual la organización y la capitalización colectiva tengan sentido. Y esto se logra sólo si se trata de un proyecto refaccionario, como ejemplo un pozo cuya agua tiene que ser compartida de forma organizada. Esta situación excluye a la

gran mayoría de grupos temporaleros, cuyos recursos no les permiten adquirir un crédito de esa naturaleza y solo se organizan en torno a la petición colectiva de un insumo (particularmente el fertilizante) lo que propicia que su organización no rebasa el nivel gregario, una actividad por completo individualizada y un estricto nivel de subsistencia. Cuando, debido a la existencia de recursos, un proyecto se vuelve más complejo, la tendencia a la mejor organización se facilita; pero esto depende invariablemente de que los campesinos cuenten con agua que les permita cambiar el cultivo y acelerar su capitalización. Este es otro factor que explica el estancamiento de los grupos temporaleros. Cuando un grupo no pueda dar el paso del temporal al riego se estanca y tiende a reproducir sus condiciones de estricta subsistencia. La estrategia, por tanto, en realidad es efectiva para un sector del campesinado que no es precisamente el que define la FMDR como "estrato promovible"; sino aquel que cuenta ya con recursos para poder iniciar un proceso de organización colectiva y capitalización, que se va alejando progresivamente de la lógica campesina en cuanto al valor que le asigna a la acumulación. Por su parte los temporaleros con su acceso al crédito de avío, sólo reproducen sus precarias condiciones de vida. La fundación considera dentro de su "estrato promovible" a campesinos cuyo único recurso básico es la tierra, pero sin agua esta

no produce y sujetos al temporal no reúnen las condiciones necesarias de confiabilidad que requieren los proyectos de tipo refaccionario que podrían impulsar su desarrollo. La estrategia no solo deja fuera en la práctica a un enorme sector de trabajadores del campo de escasos recursos, sino que su mismo trabajo por grupos tiende a diferenciar a estos del resto de la comunidad a la que pertenecen, pues no trabaja con comunidades completas. Es notable también la total carencia de una perspectiva política de la problemática campesina en sus planteamientos, pues su labor no afecta los intereses de caciques, acaparadores, latifundistas etc.. Ninguno de los grupos que se han organizado en las zonas trabajadas pertenecen o ha intervenido en movilizaciones campesinas; pareciera ser que su despolitización es tacitamente un requisito para la entrada al centro. Es clara también la estructura vertical (Bancos --> FMDR --> Centro Campesino --> Grupos Campesinos --> Subgrupos e Individuos), y de diferenciación que reproduce a distintos niveles como lo muestra el análisis de los grupos estudiados. Así pues, más que una estrategia de desarrollo rural que beneficia a los sectores campesinos de escasos recursos, la FMDR es un organismo que incrementa los niveles de polarización campesina formando grupos de poder regionales y lockias, así como provocando diferenciación al interior de los mismos grupos y entre estos y sus comunidades, lo cual no difiere sino acentúa el efecto de los programas gubernamentales.

BIBLIOGRAFÍA

Suzana Glantz: "L heterodoxia recuperada," ensayo sobre Angel Palerm F.C.E. De este libro tomamos el artículo de Tomás Martínez y la propuesta que hace para el análisis de la cuestión política a partir del modelo propuesto por Palerm.

Palerm, Angel; sobre la fórmula MDM y la articulación del modelo capitalista de producción con lógicas de funcionamiento antagónicas y a la vez complementarias.

- Modos de producción: De este libro tomamos como referencia para el marco teórico el capítulo IV: Chayanov Kula y Polanyi; que habla sobre cuestión del modo campesino de producción.

Claude Mellissoux: "Mujeres," graneros capitales, siglo XXI De este libro tomamos la segunda parte: La explotación de la comunidad domestica, para ahondar en las formas de explotación y vinculación de la unidad doméstica en el sistema capitalista. (pp 131-204)

Eric R. Wolf: Las luchas campesinas del siglo XX: de este libro tomamos el caso de México para tener una visión amplia de las respuestas políticas, movimientos y líderes del campesinado (pp. 13-76).

-Los campesinos, edit. labor. Este libro nos sirvió de consulta para profundizar algunos aspectos económicos-sociales de la unidad doméstica campesina.

Memoria del primer seminario nacional de sociología y desarrollo rural 1980, UACH. De este libro tomamos los artículos siguientes: María del Pilar Angón Torres, artículo sobre los efectos de la modernización agrícola en las poblaciones mexicanas. (pp 139-156). El artículo de Alejandra Torres A. sobre el desarrollo del capitalismo en el campo y la actual crisis agrícola nacional (pp 34-110).

El artículo de Gerardo Gómez González sobre los planes de desarrollo rural y su influencia en la organización campesina.

-Hamza Alavi: teoría de la revolución campesina. De este libro se tomaron algunos aspectos sobre las respuestas políticas de los campesinos y sus contextos históricos.

-Richard M. Adams: energía y estructura, FCE. De este libro tomamos los 5 primeros capítulos para incluir su enfoque y sus gráficas sobre "el poder" como instrumento de análisis que se va ha relacionar con el de Tomás Martínez para la cuestión política.

-Arturo Warman: los campesinos, hijos predilectos del régimen. De este libro se tomaron aspectos sobre los productores minifundistas y del crédito y sus repercusiones en los mismos.

-Smir Amin, Kostas Vergopoulos, la cuestión campesina y el capitalismo. De este libro tomamos los capítulos "la dominación del capitalismo sobre la agricultura" y "el desarrollo del capitalismo en la agricultura".

-Las tesis de Kautsky, Lenin y Chayanov.

I N D I C E

Introducción	
Planteamiento Teórico	I
Operacionalización	XI
Delimitación del Universo de Trabajo	XXIII

CAPITULO I

La Fundación Mexicana de Desarrollo rural y su estrategia de Promoción Agropecuaria	1
Bosquejo Histórico del Centro Campesino de Servicios	9
Criterios para la Selección de la muestra representativa de los grupos de Maravatio y Iziritziquaro	31
Marco de Referencia del Municipio de Maravatio Michoacan	38
Síntesis de la información recabada con los grupos.	

Area Tziritzicuaro	42
Area Maravatio	94
Cuadros Resumen de la información	126
El funcionamiento de la estrategia en Tziritzicuaro y Maravatio	139
Cuadros resumen de la información según el cuadro propuesto por Tomás Martínez	159
La estrategia de la FMDR y sus efectos en los procesos de diferenciación del campesinado:	177

Conclusiones
Bibliografía