

# UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

ESCUELA DE AGRICULTURA



Central de Servicio Rural en el Ejido La Venta del Astillero

TESIS PROFESIONAL  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

*INGENIERO AGRONOMO*

*P R E S E N T A*

ADOLFO JAVIER RIVERA ARAMBULA  
GUADALAJARA, JALISCO. - 1978

A MIS PADRES.

Ignacio y Ma. Guadalupe

con gratitud y afecto

A LUPITA

Inspiración de prudencia  
y audacia.

A MIS HERMANOS:

Ignacio, Isaac Leonel,

Aída y Xóchitl.

En tributo a su ambiente motivador.

A mis amigos, maestros y  
compañeros,

Como reflejo a su orienta -  
ción y consejo.

# I N D I C E

	Página
CAPITULO I. INTRODUCCION	1
CAPITULO II. OBJETIVO	5
CAPITULO III. ANTECEDENTES	6
CAPITULO IV. MATERIALES	12
1. RECURSOS NATURALES	12
1.1. LOCALIZACION	12
1.2. SUELOS FLORA Y FAUNA	12
1.3. HIDROLOGIA Y CLIMATOLOGIA	13
2. RECURSOS TECNICOS	13
2.1. MAQUINARIA Y EQUIPO	13
2.2. COMERCIO INDUSTRIA Y SERVICIOS	13
3. RECURSOS HUMANOS	15
3.1. POBLACION	15
3.2. OCUPACION	15
3.3. VIVIENDA	16
3.4. HIGIENE	16
3.5. ALIMENTACION	16
CAPITULO V. METODOS	17
1. PROMOCION	17
1.1. CONTACTO	
1.2. CONOCIMIENTO INICIAL	18

1.3. MARCO DE REFERENCIA	19
1.4. UBICACION BASICA RELATIVA AL PROYECTO	19
2. ORGANIZACION	20
2.1. ORGANIZACION GRUPAL	20
2.2. CONSTITUCION	21
3. CAPACITACION	22
3.1. SENSIBILIZACION HACIA LAS <u>VEN</u> TAJAS DE UTILIZAR LA TECNICA	22
3.2. MEJORA DE TECNICAS EN FERTILI ZACION	23
3.3. ASESORAMIENTO TECNICO ELEMEN- TAL EN LA ELABORACION Y OPERA CION DEL PROYECTO	23
4. EDUCACION	24
4.1. MARCO TEORICO	25
4.2. DEFINICION DEL ANALISIS SOCIO- EDUCATIVO	25
4.3. ANALISIS Y PROGRAMACION	26
4.4. IMPLEMENTACION	27
5. EVALUACION	27
5.1. DETERMINACION DE INDICADORES - POR AREAS DE ANALISIS	27
5.2. CALIFICACION	30

5.3. PERFIL	31
5.4. SISTEMA MODIFICATORIO DE PROCESOS DIMIENTOS	31
CAPITULO VI. DESCRIPCION GENERAL Y RESULTADOS	35
1. ESTRUCTURACION DE LA CENTRAL DE SERVICIO	35
1.1. CONCEPTOS BASICOS	35
1.2. CRITERIOS DE OPERACION	36
1.3. PERSONALIDAD JURIDICA	37
1.4. FONDO DE AVALES	37
1.5. RECURSOS	38
1.6. OPERACION	38
2. RESULTADOS GENERALES	39
CAPITULO VII. CONCLUSIONES	50
CAPITULO VIII. RESUMEN	60
CAPITULO IX. BIBLIOGRAFIA	63

RELACION DE CUADROS

C 1	CENSO DE POBLACION DE 1970 RESPECTO A LA DISTRIBUCION DEL INGRESO DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA (MEXICO)	1
C 2	PRODUCTO INTERNO BRUTO Y POBLACION ACTIVA, TOTALES POR SECTORES (MEXICO)	2



CA - 1	ANALISIS DE PRODUCTIVIDAD DE CREDITOS DE- AVIO PARA CULTIVO DE MAIZ OTORGADO A GRU- POS DEL EJIDO LA VENTA DEL ASTILLERO POR- CONDUCTO DE LA CENTRAL (1974-1977)	42
CA - 2	" "	43
CA - 3	" "	44
CR - 1	ANALISIS DE PRODUCTIVIDAD DEL CREDITO RE- FACCIONARIO OTORGADO A GRUPOS DEL EJIDO - LA VENTA DEL ASTILLERO	45
RP - 1	RESULTADOS DE PRODUCTIVIDAD EN EL EJIDO, RESPECTO A COSTO OPERATIVO DE LA CENTRAL DE SERVICIOS	46
RS - E	ASPECTOS SOCIOECONOMICOS PREEXISTENTES - INFLUENCIA OBJETIVA DE LA CENTRAL	47
RS - P	ASPECTO SOCIOPOLITICOS PREEXISTENTES - INFLUENCIA OBJETIVA DE LA CENTRAL	48
RE - 1	RESUMEN ESTADISTICO	49
C - I	RENDIMIENTO DE MAIZ EN GRANO OBTENIDO EN EL EJIDO LA VENTA DEL ASTILLERO EN EL PE- RIODO 1974-1977 (TON/HA.)	50
C - II	TABLA COMPARATIVA DE INGRESO AGRICOLA - CONSUMO	53
C - III	TABLA COMPARATIVA DEL PROMEDIO DE INVER- SION, FINANCIAMIENTO Y RENDIMIENTO, PARA	

	CULTIVO DE MAIZ EN EL EJIDO LA VENTA DEL ASTILLERO (1974-1977)	54
C - IV	TABLA COMPARATIVA DE INGRESO INTEGRAL DE UN CAMPESINO MEDIO, POSEEDOR DE 6 HAS. - DE CULTIVO DE MAIZ EN EL EJIDO LA VENTA- DEL ASTILLERO DURANTE EL PERIODO 1974-77	56

RELACION DE ANEXOS

1	PLANO PROYECTO DE AMPLIACION DEFINITIVA DEL POBLADO LA VENTA DEL ASTILLERO	11
2	REQUISITOS MINIMOS PARA GRUPOS Y SUS -- PROYECTOS	32

CAPITULO I  
INTRODUCCION

Aproximadamente una tercera parte de la población mundial vive en países en los cuales el promedio de los ingresos anuales per cápita es superior a los 500 dólares.

En estos países, que representan las naciones prósperas del mundo, o sea, las desarrolladas, se encuentran sobre todo en Europa, América del norte y oceanfa. Las restantes dos terceras partes de hombres pueblan el sur de Asia, Africa y América Latina. La mayoría de ellos viste mal, tiene mala habitación, alimentación, educación y salud de acuerdo con los patrones que el hombre ha podido alcanzar en los países prósperos, razón por la cual se les denomina países sub-desarrollados.

CUADRO 1 CENSO DE POBLACION DE 1970 RESPECTO A LA DISTRIBUCION DEL INGRESO DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA.		
ESTRATOS POR ING. MENSUALES	MILES DE PERSONAS	%
TOTAL	12 994	-
DECLARARON INGRESOS	11 654	100.0
HASTA 499 PESOS	5 227	44.9
DE 500 a 1 499 pesos	4 612	39.6
De 1 500 a 4 999 "	1 507	12.9
De 5 000 a 9 999 "	200	1.7
De has. de 10 000 "	108	0.9

Con toda seguridad a causa de la inmodestia de la pobreza, como el esbozo de la riqueza, la situación real es más aguda de lo que ilustran las cifras.

FUENTE: Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1968-1969-Dirección General de Estadísticas Sic. México 1971 p.50.

México está considerado dentro de la segunda clasificación y se -- acepta comúnmente que el sector más atrasado de la estructura económica-nacional es el agrícola.

Esta situación nos hace enfocarnos al estudio del problema del campo, que es el sector económico del cual se dice que se han extraído los-recursos para desarrollar el resto de las actividades productivas del -- país y que sin embargo, en la actualidad sólo produce el 7.1% del producto interno bruto, no obstante que casi la mitad de la población económi-camente activa aplica su fuerza en este sector.

Cuadro 2						
PRODUCTO INTERNO BRUTO Y POBLACION ACTIVA, TOTALES POR SECCIONES.						
Años	Producto interno-bruto A	Producto agrícola B.	Prod. del resto de la econ.- activa. C=A-B	Población económ.- activa. D	Población agrícola E	Población ac-tiva en el -- resto de la - economía. F = D - E
Millones de pesos de 1960						
1940	48 610	4 915	43 695	5 858 116	3 830 871	2 027 245
1950	86 973	10 176	76 797	8 240 063	4 810 053	3 430 010
1960	150 511	14 790	135 721	11 071 209	2 085 531	4 985 678
1970	196 600	21 140	275 460	12 955 057	5 103 619	7 851 438
R E L A C I O N E S						
Años	A/D	Pesos de 1960 per cápita B/E C/F G H		H/G	Por cien- to B/A	E/D
1940	8 298	1 283	21 554	16.8	10.1	65.4
1950	10 555	2 116	22 390	10.6	11.7	58.4
1960	13 595	2 430	27 222	11.2	9.8	55.0
1970	22 895	4 142	35 084	8.5	7.1	39.4

En 1950 y 1960 los censos consideraron como activos a los habitantes de 8 o más años con ocupación remunerada, pero se tomó aquí en cuenta sólo la de 12 años o más, para homogeneizar con los censos de 1940 y-1970, que siguieron este criterio.

FUENTE: Banco de México y Censos de población.

Encontramos pues, que el problema del campo en México es muy grave, una gran cantidad de campesinos se encuentran marginados del crédito, la técnica y las oportunidades de desarrollo, no tienen acceso a la educación ni a la capacitación y producen sólo para su propio consumo.

El problema de la estructura de la tenencia de la tierra es ingente, los marcos legales poco claros, la productividad del campesino e ingreso familiar son raquíticos, dependen en gran parte del comerciante, el cura, el presidente municipal, etc., quienes toman decisiones por ellos. No cuentan con organizaciones propias ni líderes auténticos.

En estas condiciones, el campesino sufre una situación social injusta e insostenible por carencia de oportunidades y expectativas reales, produce muy poco y el producto a su vez es disminuido por el desequilibrio en los términos de intercambio entre la ciudad y el campo, -- no genera mercado interno para el país, agravando el problema del desempleo; concurre a las ciudades en busca de cualquier oportunidad que sea menos mala que su panorámica rural, se va de bracero o intenta soluciones desesperadas.

Por todo esto, en materia agraria, hay una insatisfecha necesidad nacional que presiona, una exigencia económica y social del campesino mexicano que va rompiendo un día tras otro las formas y los métodos, -- las soluciones que la víspera se aplicaban, que no resuelven el programa y que imponen la aparición de nuevas y más eficaces soluciones, lo cual, es el motivo de nuestro trabajo.

Esta tesis ha visto la luz pública por el esfuerzo de muchas personas con las que estoy grandemente endeudado, formadoras de institu --

ciones como Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural A.C., Jalisco, -  
Desarrollo y Fomento, A.C., así como las comunidades Ejidales de la ---  
Venta del Astillero, San Juan de Ocotán y otras del municipio de Zapo --  
pan; a las Organizaciones Comerciales y financieras que de una manera u-  
otra han contribuido a la realización de esta experiencia.

## C A P I T U L O   I I

### OBJETIVO

Un grupo de empresarios de línea progresista, impulsados por diferentes razones de entender el sub-desarrollo, han diseñado un "MODELO" o sistema, mediante el cual se pretende impulsar a la población campesina marginada, que se le considera como un lastre para el desarrollo económico del país y un serio riesgo social y político.

Con el citado "MODELO", se pretende solucionar el problema del campo, propiciando el desarrollo humano de los campesinos y tratando de aumentar su productividad, mediante la aplicación de capital, crédito, técnicas de producción, de administración y de comercialización; y también de organización social, promoción humana y educación.

"CENTRAL DE SERVICIO RURAL", es la denominación que ha recibido el modelo y con el presente trabajo, intentaremos considerar su validez como instrumento para propiciar desarrollo socio-económico en el Ejido-La Venta del Astillero, Jal.

### C A P I T U L O III

#### ANTECEDENTES

Se piensa que el territorio de Jalisco y de los estados vecinos - fue ocupado sucesivamente por los olmecas, por grupos nahuas, por los - otomfes y luego los toltecas, que dejaron los restos más precisos (ellos fundaron Xalisco en 618, en el actual estado de Nayarit). Hacia el año - 622, las poblaciones diseminadas en la región del centro-oeste tomaron - el nombre de chimalhuacanos hasta la venida de los españoles.

La región de los tarascos, fue el primer objetivo de los conquis- tadores en el oeste de México, Cortés envió varias expediciones, cuyo - fin era de modo general, apoderarse de las minas de oro o plata.

El presidente de la Real Audiencia de México, Nuño Beltrán de - Guzmán, fue quien emprendió en 1529, la expedición decisiva que serfa - la causa de la creación de la Nueva Galicia.

Después de haber cruzado y sometido tribus del hoy estado de Mi - choacán, llegó a Nayarit; envió a Juan de Oñate (1531) a fundar Guada-- lajara en sucesivas ubicaciones (Nochistlán, Tonalá y Tlacotán). Por -- fin, en 1541, se estableció en el valle de Atemajac; 61 vecinos con sus familias, unas 200 personas aproximadamente originarias de Extremadu --



ras de Castilla, de Vizcaya, y de Portugal.

En el curso del siglo XVII, sobre todo, la población indígena necesó de disminuir; por el contrario la población mestiza aumentó, mientras que los mulatos y los negros (traídos de Africa) se mezclaron a -- tal punto que en el siglo XIX habfan prácticamente desaparecido como ta les.

En la Nueva Galicia los métodos de Agricultura eran típicamente - españoles, pero la escasez de indios en la región, hizo que el sistema- de la encomienda no se implantara nunca; por ende, la originalidad más- notable de la Nueva Galicia de oriente, fue el enorme desarrollo de la- cría de ganado y los hábitos (género de vida) que derivaron de él, como es el caso de inicio de los sistemas hacendarios.

En el transcurso de los años de coloniaje y de las diversas trans formaciones que por los acontecimientos políticos sufrieron las estruc- turas de las formas de vida de la población, dio por resultado que en - vísperas de la revolución de 1910 se encontraran bien definidas tres -- categorías sociales:

Los grandes propietarios que vivían en Guadalajara y no se intere- saban por su hacienda, sino en la medida en que les aseguraba las ren - tas suficientes para llevar un tren de vida elevado. Lograban conser -- var su mano de obra, haciéndoles préstamos que provocaban una especie-- de esclavitud por deudas.

Otra categoría eran los rancheros que llegaban a mantener un ni - vel de vida más o menos soportable. La competencia de las haciendas no- les permitía vivir más que gracias a un intenso trabajo que ocupaba to- da la familia. Intentaban mejorar su producción cultivando las tierras-

más mediocres de las haciendas, pero sus hábitos rutinarios y su falta de medios eran frenos perpetuos del desarrollo real de sus pequeñas propiedades. Sin embargo, muchos rancheros tenían el cuidado de mejorar su condición, haciendo dar instrucción a sus hijos en los colegios religiosos de Guadalajara.

Finalmente, los peones representaban la fracción más importante del mundo campesino (Aprox. el 90%); no recibían sino la mitad de lo recolectado de las tierras que cultivaban, parte en dinero y parte en especie. Como hemos visto, los peones eran casi siempre deudores de las haciendas y algunos huían a la montaña cuando su situación se ponía crítica.

De este último estrato, fue de donde surgió la gente que hizo la revolución; base sustentadora de las ideas de los caudillos que lanzaron a la lucha a masas necesitadas en contra de la injusticia social, política y económica del régimen procelitista del gobierno Vigente en la época.

La dotación de tierras para la población de la Venta del Astillero no se generó directamente de la lucha armada, sino de la formación de un sindicato (en 1936) que organizaron los peones de la hacienda del mismo nombre, con el fin de demandar mejores salarios; ideas nacidas de algunos inmigrantes que tenían experiencias de organizaciones para la defensa de los derechos laborales.

La reacción de los hacendados no se hizo esperar, manifestándose en el despido de los iniciadores del movimiento (21 personas) con el fin de amedrentar a los posibles seguidores; sin embargo, atinadamente se recurrió al apoyo de las autoridades de la capital, quienes les indicaron el camino para dejar la servidumbre directa.

1528  
1529

Inicialmente, se expropiaron 1,020.6 has.; de la hacienda de la -  
Venta (972.6 has) propiedad de la Sra. Carmen M. Vda. de Ohrner, (Pro-  
pietaria también de la Cervecería Estrella en Guad.) y de la propie --  
dad rústica de la Sra. Carmen Orozco Vda. de Carterns (48 has); según--  
resolución emitida por el presidente Lázaro Cárdenas el 26 de enero de-  
1938, y cuyos beneficiarios fueron 55 personas.

Posteriormente se concedió ampliación mediante resolución del -  
20 de diciembre de 1939 afectando a las siguientes propiedades: hacien-  
da de la Venta (360 has.) predio Resumidero de Abajo (48 has.), propie-  
dad de la Sra. Carmen Orozco; hacienda de la Primavera, (602.6 has), --  
propiedad de las hijas de Pantaleón Orozco y de Constancio Casillas; --  
haciendo un total de 987.6 has. destinadas a formar 42 parcelas de 8 --  
has. c/u. y los restantes (bosque y Agostadero Cerril) para los usos --  
colectivos. (Anexo 1).

La trayectoria socio-política y económica en que se ha desenvuel-  
to el Ejido, atiende a los cánones normales en que se han desarrollado  
los demás sectores de esta clase de campesinos en la región, de tal for-  
ma que a la fecha, se puede apreciar su género de vida por la vincula --  
ción tan estrecha que mantienen con varias dependencias gubernamenta --  
les.

De la Srfa. de la Reforma Agraria dependen con respecto a todo -  
lo que tiene que ver con la tenencia misma, o sea: dotación, amplia --  
ción o confirmación de tierras, titulación de parcelas, deslindes, de--  
terminación de personas con derechos agrarios, constitución y cambio de  
comisariados, legalización de documentación con fines crediticios, etc.

Del Banco de Crédito Rural y la Aseguradora Nacional Agrícola y -

Ganadera, S.A., dependen en caso de recibir créditos, a través de la constitución de sociedades o grupos de trabajos ejidales; en caso de -- provenir los recursos de la banca privada, actúa el Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, G.A. (FIRA y FEGA) del Banco de México, -- S.A. como Banco de segundo piso.

En los distritos de riego o de temporal, dependen de la Srfa. de Agricultura y Recursos Hidráulicos, para la distribución del agua y -- asistencia de servicios para la producción (infraestructura para irrigación, asistencia técnica, etc.).

Se encuentran estrechamente vinculados a la estructura política nacional, a través de la cajena; comisariados ejidales, Comités Regionales Campesinos- Liga de Comunidades Agrarias del Estado, Confederación Nacional Campesina.

Como núcleos territoriales, tanto los ejidos como las diferentes comunidades rurales, también son sujetos de acción de otros organismos como son la Srfa. de Educación Pública, Comisión Federal de Electricidad, Srfa. de Salubridad y Asistencia, etc.

Queremos señalar que no citaremos antecedentes de la Central de Servicios, debido a que el presente trabajo está enfocado a conocer los resultados, referentes a la transformación en que incurre el sujeto experimental. (La comunidad ejidal).

En el capítulo VI señalamos la forma en que se estructura la Organización de la Central, o sea, el mecanismo con que se pretende hacer realidad el objeto de su existencia, y que en última instancia es lo -- que afecta directamente al sujeto de la acción de cambio (el Ejido La Venta), mediante la metodología que en el capítulo V describiremos).



## C A P I T U L O I V

### MATERIALES

#### 1. RECURSOS NATURALES.

##### 1.1. Localización.

El ejido La Venta del Astillero se encuentra ubicado en la región sur-oeste del municipio de Zapopan, Jal., cuyos límites se pueden apreciar en el mapa (Anexo 1) del capítulo anterior.

##### 1.2. Suelos, flora y fauna.

La comunidad ejidal, cuenta con terrenos de cultivo en su mayoría de humedad o jugo (843 has.) y una pequeña parte de temporal (246 has.) bosque de pino, roble y encino (919 has) que se han ido explotando desde principios del siglo sin tecnificación.

La fauna silvestre (a la fecha muy mermada), se compone de especies menores (coyotes, tlacuaches, zorras, zorrillos, etc.) y en la doméstica, predominan los bovinos para la producción de carne y leche; en menor cantidad: equideos, porcinos, aves y pequeñas explotaciones de apiarios.

Existen depósitos de arena en el cauce del arroyo Los Lamederos o de la Primavera (afluente del río de Ameca), utilizable para la cons-

trucción (colados o fabricación de tabiques): también hay arcillas --  
propias para la elaboración de ladrillo de lama.

### 1.3. Hidrología y climatología.

En el aspecto hidrológico se cuenta con el arroyo del que se hi -  
zo mención anteriormente y que conserva su agua en forma permanente; -  
varios manantiales de los cuales se surte de agua potable la población;  
el agua del subsuelo (para usos agrícolas) se encuentra entre los 100 y  
200 m y permanece como recurso prácticamente inexplorados en la zona.

La precipitación pluvial se mantiene entre los 800 y 1000 mm. --  
anuales. La temperatura media es de 23° C. con sus variantes estaciona -  
les.

## 2. RECURSOS TECNICOS.

### 2.1. Maquinaria y equipo.

Existen nueve tractores en la comunidad, pertenecientes a algu -  
nos ejidatarios, y son los que realizan parte de las labores agrícolas.  
Hay además diversos tipos de máquinas con las que se apoyan las tareas -  
derivadas de la actividad agropecuaria (desgranadoras, molinos de pastu -  
ra y nixtamal, tortilladoras, piscadoras, y en general instrumentos --  
rústicos de labranza.

En el renglón de transporte se puede decir que están regularmen -  
te equipados, pues en toda la población existen aproximadamente 17 vehí -  
culos para carga ligera y pesada.

### 2.2. Comercio, industria y servicios.

Los mayores intercambios comerciales se llevan a efecto en la -  
época de cosecha del maíz. Los principales volúmenes se comercializan -

con las empresas industrializadoras de Guadalajara y CONASUPO; una mínima parte se destina para consumo humano y fabricación de alimentos para animales.

Funcionan 7 tiendas abarroteras incluyendo la de Conasupo (actualmente cerrada), expendio de vinos y licores, gasolinera abastecedora de transeúntes de la carretera que bordea el poblado, estos mismos son los principales consumidores de carne, que se obtiene en la matanza que realizan los productores ganaderos los fines de semana. Recientemente se ha instalado en la localidad una empacadora de carnes frías, que también se abastece de la producción del lugar y distribuye sus manufacturas en los mercados de la región.

Otros sectores de pequeña industria que funcionan son los dos molinos de nixtamal y tortilladoras, una fábrica de tabique de concreto, talleres de herrería y mecánica, etc.

En el aspecto de servicios públicos disfrutan de energía eléctrica (introducida el año de 1958), agua potable (1963), escuela (1936) -- primaria y preprimaria, consultorio médico (funciona irregularmente), -- panteón (en vías de instalación), lavaderos y baños públicos, casa hogar con instrumentos eléctricos para aligerar el trabajo doméstico (actualmente fuera de servicio): el 60% de las calles están empedradas y tienen banquetas, se comunican con el poblado de Nextipac mediante terracería balastreada, con S. Juan de Ocotán por brecha de medianas condiciones y solo transitable en época no lluviosa; la carretera Guadalajara-Nogales, Son. (km. 18), bordea el poblado por el lado sur y la vía del Ferrocarril por el norte; el teléfono se introdujo recientemente.

La forma de trasladarse a la capital es por medio de las diferentes líneas de camiones foráneos, que circulan por la carretera o el ca-



rro de sitio que funciona en la localidad; el FFCC se utiliza muy eventualmente.

En lo referente a recreación, cuentan con instalaciones deportivas mínimas (canchas de fútbol y basquet), cine(fin de semana), billares, restaurantes-cantina, plaza-jardín, etc.

### 3. RECURSOS HUMANOS.

#### 3.1. Población.

SEXO	PERSONAS	DEMOGRAFIA	EADES	%
		% TOTAL	AÑOS	
Masculino	713	Natalidad 4.1	18 - >	40
Femenino	663	Mortalidad 1.0	12 - 18	11
Total	1,376		6 - 12	26
			< - 6	23

#### 3.2. Ocupación.

La población actual de ejidatarios (123 en la última investigación de usufructo parcelario de la S.R.A. 1973), obtienen sus recursos principalmente de la agricultura, algunos también se emplean en la construcción de los fraccionamientos aledaños y otros se trasladan a Guadalajara y Zapopan a desempeñar diversos oficios (veladores, obreros, albañiles, etc.).

Los diferentes tipos de explotaciones pecuarias, han generado la necesidad de la aplicación de las más elementales técnicas para la elevación de la producción, creándose así ciertos grados de especialización entre los ejecutantes de este tipo de labores.

Algunos de los principales oficios que se desempeñan son: tracto-

ristas, choferes, mecánicos, soldadores, tabiqueros, pequeño comercio, - colaboradores en centros turísticos, obreros de pequeñas industrias y - otros tipos de asalariados agrícolas. Vive en el poblado una cuadrilla - permanente de reparación de vfas de ferrocarril, que los hace aparecer - diferenciados por su oficio.

### 3.3. Vivienda.

La mayoría de las casas están construidas de adobe y teja, en - menor cantidad de ladrillo con bóveda; constan de uno o dos cuartos - habitación, cocina y corral; duermen de cuatro a cinco personas por cuaR - to de 2 x 3 mts.

### 3.4. Higiene.

El 90% de la población vive insalubrementemente, no se tienen métodos - de potabilización del agua para beber; se practica el fecalismo al ai-- re libre en un 57% de las viviendas; se tienen criaderos de animales -- en los patios o corrales de las casas, actuando como focos de infec -- ción; se improvisan drenajes por medio de zanjas para desalojar las -- aguas negras en la vfa pública, por lo que se forman grandes charcos en - donde proliferan gérmenes patógenos.

### 3.5. Alimentación.

No existe una desnutrición marcada, pero sí hay indicadores de - carencias vitamínicas y proteínicas, debido a la dieta mal balanceada.

## C A P I T U L O V

### METODOS

La metodología que a continuación se describe, es la recopilación de experiencias que ha hecho la Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural, A.C., de todos los aspectos positivos de servicios pro desarrollo socio-económico, que en la práctica, han llevado a efecto los distintos organismos, que tienen o han tenido ingerencia en el sector rural del país.

La Fundación Mexicana, sus filiales y antecesores, han venido haciendo evolucionar esta metodología desde 1964, conforme a las condiciones de cada región, de tal forma que la descripción que se presenta en las páginas siguientes, es la que se ha venido aplicando en el Ejido La Venta del Astillero desde 1974, año en que inició operaciones de campo la Central de Servicios en Jalisco (JALISCO DESARROLLO Y FOMENTO, A.C.)

#### 1. PROMOCION.

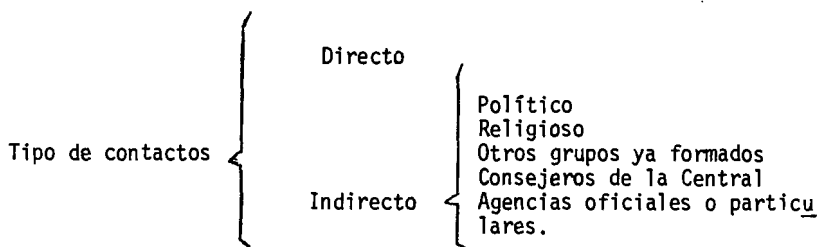
Es nuestra intención señalar aquí, la necesidad de lograr una culturación progresiva en los proyectos de desarrollo, balanceando adecuadamente los aspectos humanos y materiales. La técnica tiene su proyección en el hombre y debemos definir a su protagonista sujeto de la acción de cambio.

La naturaleza de la promoción social implica un cambio de mentalidad en los individuos, pero es muy difícil de realizar en acciones individuales, es por esto que su sujeto natural es el grupo, en él se da un ambiente de estímulos fáciles para la superación y sobre todo para tener alcances significantes y repetibles.

### 1.1. Contacto.

Llevar a cabo el contacto inicial que pueda dar origen a una serie de relaciones entre la Central y un grupo campesino.

1.11. Entrar en contacto con campesinos que ofrezcan posibilidades de llegar a formar un grupo para operar un proyecto.



1.12. Iniciar registro o reportes de la forma como se realizó el contacto.

### 1.2. Conocimiento inicial.

Lograr que los campesinos que pretenden obtener el apoyo de la Central, sepan lo que es esta institución, como trabaja y que el promotor empiece a conocer a tales personas y lo que quieren. Diálogo sobre los aspectos fundamentales de lo que la central necesita de los grupos.

1.21. Realizar visitas para presentación mutua.

1.22. Explicar lo que es la central, qué busca, cómo trabaja, y cuáles son sus políticas (ver anexo 2 al final del capítulo).

1.23. Diálogo para saber lo que los campesinos quieren; qué tipo de proyecto proponen, por qué (origen del proyecto), qué experiencia -- tienen en él, etc.

1.24. Analizar con el grupo si es el proyecto parte de una necesidad sentida (deseada), y si hay un consenso inicial del grupo en cuanto a tal proyecto.

1.25. Llevar control de asistencia para observar la voluntad, organización natural y constancia en las reuniones del grupo.

### 1.3. Marco de referencia.

Lograr que el promotor se ubique frente al grupo y la comunidad de éste, mediante una investigación básica.

1.31. Consideración de aspectos sociales y antropológicos referentes a la posible integración de grupos, valiéndose de la ayuda de -- los mismos integrantes o de las autoridades locales.

1.32. Establecimiento de relaciones formales con el grupo, mediante solicitud de servicio (organizativo o económico) o buscar realizar en común tareas relacionadas con el proyecto.

1.33. El promotor inicia el expediente del grupo en el archivo de la Central y pide a los interesados que inicien el suyo.

### 1.4. Ubicación básica relativa al proyecto.

Lograr que el grupo tenga una ubicación inicial en lo referente al proyecto.

1.41. Conocimiento de problemas, necesidades y recursos referentes al proyecto concreto, jerarquización y análisis, aprovechamiento de recursos existentes y finalmente, el crédito como recurso.

1.42. Trazo de los objetivos del grupo, integración, consenso -- inicial, trabajo en equipo e importancia del recurso humano (persona y grupo) por encima del crédito.

1.43. Ubicación del grupo con respecto a otros grupos y la Central, mediante visitas a las localidades donde laboran y a las oficinas respectivamente.

## 2. ORGANIZACION.

El desarrollo social consiste en buena parte, en "organizar" las fuerzas de solaridad para romper mediante un esfuerzo colectivo, los -- círculos viciosos del subdesarrollo y eventualmente no sólo los obstáculos que podrían denominarse como naturales, sino también aquellas barreras creadas artificialmente por la complejidad de las operaciones -- técnicas y comerciales, por la dificultad de tener ciertos recursos o de alcanzar el crédito.

Es indispensable organizar a los grupos que se apoyan según los -- intereses y las responsabilidades que se acepten en común. Estas organizaciones que nosotros llamamos de base, son el elemento fundamental del desarrollo social y es el concepto indispensable para estructurar sólidamente a la población marginada. En un intento de definición, diremos que las organizaciones de base son la unión permanente y estable de la población rural identificada por la presencia de un problema común de -- tipo económico-social, con objeto de resolver este problema y para promover los intereses en general, de la misma población.

### 2.1. Organización grupal.

Concientizar al grupo sobre los principios, necesidades de fun -- ciones y representantes, y otros requerimientos de una adecuada organi-

zación.

2.11. Indicar la necesidad de una adecuada organización en función de mayor eficiencia.

2.12. Principios de la organización grupal.

2.13. Diversidad de funciones dentro del grupo, función de autoridad o coordinación, función y actividades de los socios, deberes y derechos de socios y representantes.

2.14. Elección democrática de representantes, su duración, autoridad emana del grupo.

2.15. Asistencia a reuniones y asambleas, libro de acuerdos y de tesorería.

2.16. Información sobre la Ley Federal de Reforma Agraria, elaboración de un reglamento de organización; función e importancia del acta constitutiva (prepararla).

## 2.2. Constitución.

Lograr que el grupo, conociendo diversos tipos de organización, se constituya legalmente.

2.21. Indicación de los diferentes tipos de organización, sin ventajas y desventajas legales y sociales.

2.22. Lo que es un grupo de responsabilidad solidaria; lo que significa la elección y constitución formal y legal; los principios cooperativos.

2.23. Acta constitutiva, explicación detallada, importancia y compromiso de las firmas; toma de protesta de la mesa directiva y de los socios.

## 2.24. Trámites para la constitución legal del grupo.

### 3. CAPACITACION.

Teniendo el país condiciones tan adversas para la mayoría de -- los sectores de la población que aplican su energía en el campo, la fun -- ción esencial que se hace indispensable, es la de aumentar la eficien-- cia de la actividad campesina por medio de metodologías básicas de las -- disciplinas generadoras de talento, a través del manejo y desarrollo de un proyecto económico.

Debido a la diversidad de proyectos económicos que manejan los - distintos grupos, creemos conveniente mencionar la metodologfa objeti-- va para capacitación empleada en el proyecto "tipo" denominado "compra -- en común de fertilizante" que es por el que se inicia normalmente el -- trabajo central grupo campesino.

#### 3.1. Sensibilización hacia las ventajas de utilizar la téc-- nica.

3.11. Elaboración de guiones sensibilizadores de campesinos hacia -- la capacitación técnica.

Reflexión sobre la experiencia de sus antepasados, sobre la pro -- pia actual y sobre el futuro.

3.12. Proporcionamiento de información sobre sistemas de produc -- ción agropecuaria ideales, confrontada con la realidad en cuanto a obs-- táculos y errores comunes.

3.13. Pruebas demostrativas de nuevos productos o sistemas solu -- torios de sus problemas técnicos externados.



### 3.2. Mejora de técnicas en fertilización.

3.21. Promocionar explícitamente las ventajas de una adecuada -- fertilización, tanto en lo técnico como en lo económico.

3.22. Muestreo de suelos, análisis e interpretación en cuanto al nivel de fertilidad y factores inherentes, para la determinación de la fórmula a utilizar.

3.3. Asesoramiento técnico elemental en la elaboración y -- operación del proyecto.

3.31. Solicitudes de insumos cuantificación de las necesidades de inversión, proyección de mercado y costo de operación del cultivo programado, descripción del desarrollo del programa, organización de datos para la elaboración del proyecto y su presentación a la institución financiera.

3.32. Organización para obtener la documentación legal requerida por el banco, dependiendo de la forma jurídica con la que se denominará al tipo de sociedad solicitante, y considerando el factor tenencia de la tierra como punto clave de esta determinación (ejidal, pequeña -- propiedad o arrendadores).

3.33. Información del sistema y procedimientos bancarios para -- el procesamiento de la documentación presentada (incluso proyecto económico) hasta llegar a la resolución definitiva y otorgarse el crédito -- con la consiguiente elaboración, firmas y registros del contrato banco-grupo.

3.34. Asesoramiento en el diseño de registros contables: libro -- de tesorería para controlar ahorros y pagos, disposición y distribución del crédito, tanto en insumos como en efectivo, calendarios de opera --

ción financiera.

3.35. Asesoramiento en la organización para aprovisionamiento y - aplicación de insumos, supervisión del desarrollo del cultivo, preven - ción, detección y cuantificación de daños por siniestros, consecución-- de contactos para comercialización y finalmente empleo racional de uti - lidades excedentes.

#### 4. EDUCACION.

De todos los factores para el desarrollo humano, la educación -- constituye la piedra angular en la que descansa toda organización, dis - ciplina y tecnología, sin embargo, en la actualidad es perceptible las - enormes deficiencias y contradicciones que manifiesta, debido en gran - parte a que los medios de comunicación se han utilizado con fines de -- proteger intereses individuales, provocándose la distorsión de los valo - res que motivarían el desarrollo equilibrado de la sociedad.

El desarrollo requiere de talentos humanos, de líderes con visión y de seguidores con participación e iniciativa que hagan posibles los - cambios para lograr el equilibrio socio-económico de la población.

Enfocándonos a la cuestión agraria y dadas las condiciones que - privan en el medio, entendemos la educación como una toma de concien -- cia de los campesinos de su realidad, sus problemas y recursos; un cam - bio de actitud que los conduzca a la acción y a la participación; una - toma de compromiso y responsabilidad con esta acción; un cambio de la - realidad socio-económica en su favor que generará el inicio de una nue - va etapa, en el proceso de desarrollo interno de la comunidad rural.

Para el diseño de la metodología se parte de una hipótesis general que podemos expresar en los siguientes términos:

a). El campesino no está ubicado en su realidad por desconocer - las causas de fondo que generan su problemática ni saber los recursos - con que cuenta.

b). Su modo de vida es individualista y tiene resistencia a coordinarse o colaborar con sus compañeros.

c). Está desorganizado, por lo cual cae en manos de intermediarios especuladores.

d). Es pasivo y no busca participación alguna ni toma iniciativa para mejorar su situación.

e). Tiene un bajo nivel de racionalidad, por lo que no puede programar la utilización de sus recursos y su trabajo es el que le impone la tradición.

#### 4.1. Marco teórico.

4.11. Estudio y discusión de los principales problemas nacionales y su repercusión en los estratos marginados de la población. (En reuniones periódicas de la planta operativa de la central), a fin de capacitarse en la práctica del análisis socio-educativo y elaboración de programas de trabajo que respondan a los intereses e inquietudes campesinas.

#### 4.2. Definición del análisis socio-educativo.

##### 4.21. Diagnóstico de grupo.

##### 4.211. Estrato que el grupo ocupa en la comunidad.

##### I. Nivel de ingreso.

II. Status social.

- 4.212. Instrumento de producción.
- 4.213. Status político.
- 4.214. Relaciones del grupo con otras comunidades.
- 4.215. Influencia del grupo en la zona.
- 4.216. Relación exterior más amplia.
- 4.22. Reporte de grupo.
  - 4.221. Datos.
    - I. Número de reuniones.
    - II. Asistencia promedio.
    - III. Otras actividades.
  - 4.222. Información.
    - I. Pasos del programa a realizar durante el año.
    - II. Pasos efectivos realizados.
  - 4.223. Análisis.
    - I. Actitud del grupo.
    - II. Situación del proyecto.
    - III. Resoluciones tomadas.
  - 4.224. Conclusiones.
    - I. Algunas modificaciones al programa.
    - II. Observaciones importantes.
  - 4.225. Plan de trabajo a desarrollar en el siguiente mes.
    - 4.3. Análisis y programación.
- 4.31. Condiciones materiales.

4.311. Esclarecimiento de las condiciones materiales que determinan la realidad.

4.32. Relaciones sociales.

4.321. Elementos sociales y políticos que se han acumulado sobre las condiciones materiales que le dan vida y sentido.

4.33. Nivel de conciencia.

4.331. Niveles de conciencia con los que se explican los agentes-su situación.

4.34. Revisión de antecedentes de la central en el trabajo con el grupo.

4.35. Posibilidades de actuación de la central.

4.36. Implementación teórica del sistema de actuación.

4.4. Implementación.

4.41. Devolución de la información al grupo.

4.411. Diagnóstico y reporte.

4.42. Análisis crítico sobre la realidad que presenta el diagnóstico y las causas que la originaron.

4.43. Toma de conciencia sobre lo que debemos hacer ante esta situación.

4.431. Definición del objetivo a alcanzar por la organización para modificar la realidad.

4.44. Elaboración del sistema definitivo de actuación.

## 5. EVALUACION.

El esfuerzo encaminado a cuantificar y analizar la fase y dimen -

sión de un proceso u objeto se denomina evaluación. Parte siempre de un concepto básico que sirve de marco operativo de referencia; aporta -- índices e instrumentos de medición y calificación, guías para interpre-- tar los resultados, así como el mecanismo para rediseñar todo el plantea-- miento inicial enriquecido con la nueva información.

Esta etapa de la metodología se debe aplicar anualmente en los -- grupos campesinos, de tal forma que nos permita alcanzar el objetivo que a continuación se describe:

Precisar la situación del grupo y medir su desarrollo.

Obtener parámetros de orientación para desarrollar futuros proyec-- tos económicos y programas educativos.

Señalar los defectos de la asesoría.

La metodología con que se pretende alcanzar los objetivos antes - citados, se engloban en 4 pasos fundamentales que posteriormente desglo-- saremos: éstos se refieren a la determinación de indicadores, derivados-- de las cualidades ideales para todo grupo, que ha estado practicando el-- sistema, que a lo largo del capítulo hemos venido describiendo.

La forma de emplear los indicadores, es mediante el encuestamien - to directo de algunos integrantes de los grupos seleccionados al azar, - lo cual nos permite saber el grado de comprensión del proceso en que par-- ticipan. Cada indicador se califica según la nula, regular o buena com-- prensión que la persona haya demostrado con sus respuestas; de tal forma que la suma de todas las puntuaciones obtenidas, en cada indicador nos - permitirá ubicarlo dentro de una escala que señale la calidad del grupo, así como el porcentaje más alto alcanzado en cada área de análisis.

En esta forma se tiene un criterio para proceder a elaborar los -- sistemas modificatorios que permitan generar mayor ritmo de desarrollo.

#### 5.1. Determinación de indicadores por áreas de análisis.

##### 5.11. Ubicación.

- I. Historia del grupo
- II. Deberes y derechos.
- III. Problemas y obstáculos, causas y efectos.
- IV. Funciones directivas.
- V. Conciencia sobre el alcance del proyecto.

##### 5.12. Participación.

- I. Origen del proyecto.
- II. Reuniones con o sin promotor.
- III. % de asistencia y frecuencia de reuniones.
- IV. Antigüedad mesa directiva.
- V. Aportación de recursos propios.

##### 5.13. Organización.

- I. Razón de reconocimiento de la autoridad.
- II. Tipo de autoridad y liderazgo.
- III. Distribución de funciones.
- IV. Manejo de conflictos.
- V. Registros contables.
- VI. Puntualidad en el pago.

##### 5.14. Planeación.

- I. Uso de recursos.
- II. Etapificación de proyectos.

III. Ahorro o capitalización.

IV. Reglamento de trabajo.

5.15. Solidaridad.

I. Integración y causas.

II. Participación en problemas comunales.

III. Admisión de nuevos socios.

IV. Formación de nuevos grupos.

V. Vínculos entre socios.

5.2. Calificación.

5.21. Puntuación por indicador.

0 = nula

1 = regular

2 = buena

5.22. Escalas y porcentajes.

ESCALA.

Muy eficiente	de	33	a	40
Eficiente	"	25	"	32
Regular	"	17	"	24
Deficiente	"	9	"	16
Muy deficiente	"	0	"	8

Ubicación.

Participación.

Organización.

Planificación.

Solidaridad.

Total: 100



5.3. Perfil.

5.31. Descripción crítica por áreas de análisis.

5.4. Sistema modificadorio de procedimientos.

## A N E X O 2

## REQUISITOS MINIMOS PARA LOS GRUPOS.

I. PARA LOS GRUPOS.

## 1. Tamaño.

- |                     |    |
|---------------------|----|
| a). Míñimo socios   | 10 |
| b). Máximo inicial  | 25 |
| c). Máximo absoluto | 50 |

Al llegar un grupo a su tamaño máximo, deberá fraccionarse.

## 2. Compromiso personal.

Se refiere a la participación en el proyecto. La forma más clara - de hacerlo es señalando un número de 10 reuniones de promoción -- que no excedan de los 3 meses y fijando como requisito un 70% de - asistencia.

## 3. Compromiso económico.

Otra forma de medir el compromiso de los campesinos y lo adecua - do del proyecto es exigirles, por lo menos un 10% del monto total. Esto es flexible.

## 4. Compromiso de pago por servicios a la central.

Se propone cobrar el 1% ó el 2% sobre los créditos operados, se - gún el caso.

## 5. Garantías mutuas entre los mismos socios.

## 6. Integración.

Análisis de su vida institucional: la regularidad de sus juntas, - la forma en que llevan sus actas, informes, la forma en que cum --

plen su reglamento de trabajo y manejan sus conflictos.

7. Topes de crédito.

Por socio               \$ 75,000.00

Por grupo               \$1'500,000.00

8. Compromiso de capitalización.

Puede ser aumentando su efectivo o aumentando sus activos.

9. Aceptación de ayuda decreciente de la Central.

El grupo adquiere capacidad técnica-administrativa, de modo que -  
Los servicios de la central vayan siendo decrecientes.

10. Regularización legal y fiscal.

La Central puede participar con grupos de ejidatarios o de peque -  
ños propietarios con grupos de ejidatarios o de pequeños propieta -  
rios con documentación legal y fiscal irregular.

II. REQUISITOS MINIMOS PARA PROYECTOS.

1. Que responda a necesidades sentidas o adoptadas (no impuestas).

El grupo debe tener conciencia clara de sus necesidades, debe je -  
rarquizarlas adecuadamente y tratar de solucionarlas con sus recur -  
sos y con los servicios que pueda obtener.

2. Que sean rentables.

Los proyectos deben ser auto-financiables, a un plazo previsto y -  
deben tener un margen de utilidades que sea una motivación sufi --  
ciente para atraer la participación de los campesinos.

3. Que sean repetibles en o fuera del área.
4. Que las innovaciones sean compatibles con los servicios que --  
puede dar la central.

La Central debe tener conciencia clara de cuáles son sus capacidades para atender los requerimientos de servicios de cada innovación.

5. Gradualidad en el cambio.

Debe establecerse una gradualidad en el cambio de los patrones -- sociales, al igual que en los cambios tecnológicos y procesos económicos que supone.

### III. SERVICIOS DE LA CENTRAL A LOS GRUPOS.

1. Asistencia a las juntas de promoción.
2. Avaes.
3. Servicios de promoción, animación y asesoría.
4. Cursos de capacitación.
5. Gestiones jurídicas y financieras.
6. Material escrito.
7. Carta de afiliación a la Central.
8. Subsidiaridad.

Se hace la aclaración de que por supuesto no son normas rígidas - y estarán sujetas a las variaciones que los grupos requieran.

## C A P I T U L O VI

### DESCRIPCION GENERAL Y RESULTADOS

#### 1. ESTRUCTURACION DE LA CENTRAL DE SERVICIOS.

##### 1.1. Conceptos básicos.

En el capítulo de métodos, se mencionó que la educación es una toma de conciencia, por parte de los campesinos, de su problemática y - sus recursos, que genera un cambio de actitudes y una responsabilidad-comprometida con su proceso de desarrollo. El cuarto punto es el cambio de la realidad socio-económica en favor de estos grupos.

De estos elementos indispensables en esta promoción, podemos señalar un instrumento que tenga por objetivo el hacerlo. Si tan sólo nos-situamos en los tres primeros pasos anteriores, encontramos que la la-bor a desarrollar es eminentemente educativa, el cuarto punto requiere de una organización que preste servicios a los campesinos, para facilitar el cambio socio-económico que se menciona. A este instrumento le -- llamaremos Central de Servicios.

La Central de Servicios requiere de un equilibrio adecuado en su-acción educadora y los servicios que preste y de una proporción entre-el esfuerzo hecho por los sujetos promovidos y el éxito logrado, ya -- que resultados mínimos producidos por un gran esfuerzo provocará un -- desaliento que dificultará y tal vez acabe con la promoción.

Las Centrales de Servicios deben ser subsidiarias, eficaz (rela--ción costo-beneficio), respetuosa de la dinámica de los sujetos del de

sarrollo, educadora, solidaria y debe contemplar su retiro a plazo determinado.

Subsidiaria porque debe hacer en favor de los campesinos solamente aquello que momentáneamente no puede hacer por sí mismos, delegando siempre toda responsabilidad y compromiso en el propio grupo promovido.

Eficaz porque los recursos son escasos y su papel es liberar los recursos y las energías locales, alcanzando resultados que correspondan al esfuerzo realizado.

Debe ser respetuosa de la dinámica de los grupos que promueve para no imponer criterios desarrollistas ni generar dependencias.

Educativa y solidaria porque el desarrollo es una cuestión de mutua interacción educadora y corresponsable entre el grupo promovido y la agencia que lo promueve.

Debe contemplar su retiro a plazo determinado, pues un modelo de desarrollo que no prevé el cambio y su retiro, lleva ya en su germen elementos de imposición y de limitación de los individuos y grupos y perpetuará la relación de dependencia que impide el verdadero desarrollo.

### 1.2. Criterios de operación.

Prácticamente el trabajo de una Central de Servicios se desarrolla conociendo a los campesinos, dialogando con ellos, generando confianza y reflexionando juntos sobre sus problemas.

La reflexión sobre problemas y recursos conduce a la búsqueda de soluciones.

La Central orienta a los grupos en los siguientes aspectos.

- a). Funcionamiento de un grupo libre, democrático, autónomo y solidario.
- b). Los marcos jurídicos entre los cuales puede elegir.
- c). Los aspectos sociales del grupo para con sus socios, sus familias y su relación con el resto de la comunidad.
- d). Los aspectos técnicos del programa concreto, sus alternativas y riesgos.
- e). El modo de general recursos, sean propios o bien -- provengan de fuentes externas (crédito).

Durante el desarrollo del proyecto la Central apoya a los grupos-campesinos, en técnica y administración.

### 1.3. Personalidad jurídica.

La Central de Servicios es una asociación civil integrada por empresarios, profesionistas y otras personas de la localidad interesa -- dos en el desarrollo de su comunidad y por ende, en la solución del -- problema del campo.

### 1.4. Fondo de avales.

Para ampliar la posibilidad de llevar crédito al campo de Central emplea como instrumento el Fondo de Avales, que es un medio para garantizar, a la banca y a los proveedores agrícolas, créditos que de otra manera no se otorgarían.

Este fondo se forma con los avales que suscriben personas o empre

sas, para garantizar en forma solidaria los créditos de los grupos campesinos.

La forma jurídica que se ha encontrado para formalizar estos avales o fianzas, ha sido a través de un fideicomiso o poder especial en el que el avalista ofrece su colaboración, facultando a la asociación para que otorgue aval en su nombre hasta por la cantidad y el tiempo que considere pertinente y con la seguridad de que su riesgo individual no será mayor en ningún caso, y en cada proyecto, del porcentaje de su aval respecto a la suma total del Fondo de Avales constituido por la asociación, disminuyendo así su riesgo al mínimo.

#### 1.5. Recursos.

Para su sostenimiento la Central cuenta con un patrimonio formado por aportaciones voluntarias de los sectores público y privado. Este patrimonio es intocable y depositado en diversas instituciones bancarias proporcionan rendimientos, que utilizan para sufragar sus gastos de operación.

Las aportaciones provenientes del sector privado son deducibles de los ingresos gravables por el físico.

Otro tipo de aportación es el trabajo personal que pueda desarrollar el interesado en alguna de las comisiones de trabajo de la Central.

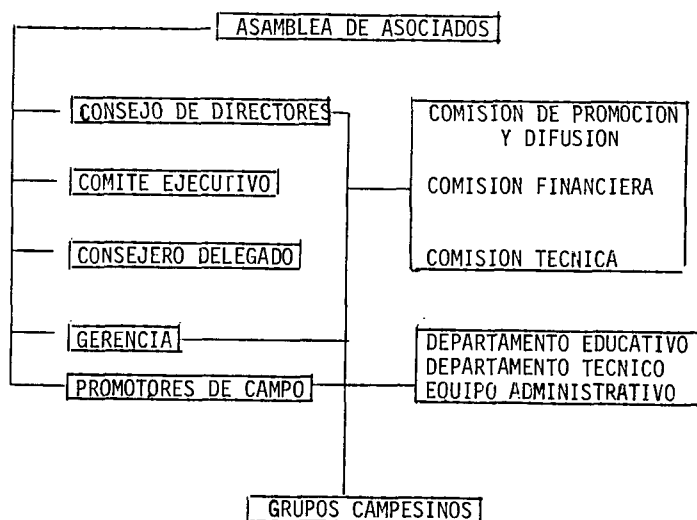
#### 1.6. Operación.

Para su operación la Central cuenta con un grupo de colaboradores, un consejo de directores y tres comisiones de trabajo: técnica de fi-



nanzas y de formación de nuevas Centrales y difusión, además de personal profesional y administrativo contratado a tiempo completo.

La relación del costo operativo al volumen de crédito no debe exceder del 5% al tercer año de fundación de la Central.



## 2. RESULTADOS GENERALES.

La aplicación de la metodología descrita en el capítulo anterior, dio como resultado la formación de los grupos campesinos de quienes a continuación expondremos un análisis de su trayectoria 4 años de haber iniciado operaciones.

El análisis se inicia por el aspecto económico, considerándose como indicador de bienestar; pasando en seguida a los aspectos sociales y políticos que se interrelacionan en la vida de la población.

El factor fundamental del que depende el análisis de productividad es el crédito que se ha otorgado a los grupos por conducto de la Central.

El cálculo para definir la productividad del crédito de avío para cultivo de maíz está esquematizado en las tablas "CA-1, CA-2 y CA-3" -- en donde la superficie cultivada (A) de cada miembro del grupo se multiplica por el rendimiento promedio de toneladas por hectárea (B) de su parcela, con lo cual se obtiene la producción total en toneladas (D) y multiplicada por el precio de garantía, tenemos la producción bruta (E) en valor monetario; la diferencia entre esta cantidad (E) y la del crédito otorgado (C) nos da por resultado el ingreso neto obtenido en el respectivo año.

El crédito refaccionario para compra de cosechadora se otorgó a finales del segundo año de operación (1975) y en el cuadro CR-1" se grafica el cálculo de la productividad, determinado en función del ahorro obtenido en la cosecha con la aplicación de este insumo.

En la gráfica RE-1 está concentrada la trayectoria económica de los grupos, o sea el resumen de los datos más significativos.

Finalmente, para el aspecto económico, se presenta el cuadro de resultados de productividad RP-1 en donde se establecen las relaciones de eficiencia de la Central en el Ejido así como la determinación objetiva del ingreso percibido por los integrantes de los grupos en el renglón agrícola.

En los cuadros "RSE" y "RSP" se analizan comparativamente los resultados en los aspectos socio-económicos y políticos en los que ha influido la presencia de la Central en la vida ejidal.

En las tablas y gráficas que a continuación se presentan queremos señalar los siguientes detalles significativos:

1. La relación Central-Ejido se inició en 1974 con el otorgamiento de crédito para compra de fertilizante, a diferencia de los --- años posteriores en que se proporcionó el 75% de Avío Integral.

2. En el cuadro RE-I podemos apreciar la disminución en el incremento en la productividad que se tuvo en el año 1976, no obstante haberse visto afectada por la devaluación monetaria. Las causas que -- provocaron este hecho, fueron principalmente factores climatológicos y por otra parte la desintegración de uno de los grupos formados en 1975.

NOMBRE	VERANO 1977								
	A	B	D	E	A	B*	C	D*	E*
JESUS LOPEZ GARCIA	28	2.5	.40	19656	14.0	2.60	38705	36.40	105560
PE. COVARRUBIAS PEREZ	3	3.0	.50	31590	6.0	5.20	15995	31.20	90480
FELIX LOPEZ GARCIA	6	2.0	.60	8424	6.0	4.00	12129	24.00	69600
VELINO LOPEZ GLEZ.	6	2.0	.40	24336	8.0	4.00	22944	32.00	92800
CO. LOPEZ GLEZ.	6	4.0	.60	15444	6.0	3.00	17208	18.00	52200
FERNANDO MERIN ROBLES	6	2.0	.40	12636	10.0	2.50	28679	25.00	72500
ODOLFO MERIN LOPEZ	35	3.0	-	-	-	-	-	-	-
OSE PEREZ LOPEZ	4	2.0	-	-	-	-	-	-	-
LEAZAR CERDA RIVAS	3	3.0	.00	28080	4.0	3.50	7472	14.00	40600
UAN BARRERA NAVARRO	65	2.5	-	-	-	-	-	-	-
ODOLFO CRUZ LOPEZ	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ARTOLO MERIN ROBLES	-	-	.00	21060	3.0	4.00	6181	12.00	34800
JESUS MERCADO	-	-	.63	34234	7.	3.5	14076	24.50	71050
ELIPE ROMO VAZQUEZ	-	-	.60	1404	-	-	-	-	-
ENRIQUE GALVEZ MAGAÑA	-	-	.00	51480	5.0	5.00	15456	25.00	72500
PE. MERIN ROBLES	-	-	.40	5616	3.0	3.00	8604	9.00	25100
CO. SANCHEZ MAYORAL	-	-	.80	32292	6.0	3.50	14938	21.00	60900
OSE GUTIERREZ MACIAS	-	-	.25	28665	3.5	3.50	13928	12.25	35525
ERNANDO MERIN ALANIZ	-	-	.00	4680	5.0	3.0	10400	15.00	43500
ABLO GALVEZ MAGAÑA	-	-	.80	1872	-	-	-	-	-
PE. GALVEZ MAGAÑA	-	-	.20	16848	4.0	3.60	8472	14.40	41760
IPOLITO RODRIGUEZ	-	-	-	-	4.0	3.60	8472	14.40	50750
	-	-	-	-	4.0	3.00	11472	12.00	34800
	76	2.6	.58	338317	99.5	3.55	260999	343.25	995425

NOMENCL

- A - HEC
- B - PRO
- C - CRE
- D - PRO

4000 IMPREVISTO  
 264999 SUB-TOTAL  
 COSTO FI -- -  
 NANCIERO  
 19875 (10% ANUAL,-  
 9 MESES)  
 284374 TOTAL

TABLA CA-2

GRUPO: EL CAMPESINO

NOMBRE	NOVIEMBRE 1975				
	A	B	C	D	E
FLORENCIO PEREZ RODRIGUEZ	15	3.50	28,500.06	52.50	91,875.00
ANGEL DE ALBA BARRERA	12	3.25	21,901.37	39.00	68,250.00
PANTALEON PEREZ RUBIO	9	2.75	18,868.59	24.75	43,312.50
MODESTO CANCHOLA C.	9	3.00	18,786.31	27.00	47,250.00
ALBERTO CANCHOLA C.	8	5.00	15,858.79	40.00	70,000.00
JOSE PEREZ RUBIO	8	2.50	14,583.55	20.00	35,000.00
TEODORO REYNOSO LOPEZ	5	4.00	13,675.29	20.00	35,000.00
JORGE PEREZ RUBIO	5	2.50	9,474.23	12.50	21,875.00
T O T A L:	71	3.31	142,648.19	235.75	412,562.50
		**			

VERANO / 1977

NOMBRE	A	B*	C	D*	E*
SALVADOR SANCHEZ MAYORA	4.0	5.00	12745	20.00	58000
JUAN CRUZ LOPEZ	6.0	4.60	17208	27.60	80040
ANGEL CRUZ LOPEZ	4.5	2.00	12906	9.00	16100
JUSTO CRUZ LOPEZ	1.0	2.50	2868	2.50	7250
GABRIEL CRUZ LOPEZ	6.0	4.5	17208	27.00	78300
FEDERICO NAVARRO RAMIREZ	4.0	4.50	12173	18.00	52200
RICARDO BARRERA NAVARRO	3.0	4.00	24283	52.00	150800
BERNARDO NAVARRO MACIAS	3.0	4.00	10629	12.00	34800
JESUS BARRERA NAVARRO	6.0	2.50	11208	15.00	43500
JULIO RUVALCABA GUTIERREZ	6.0	3.75	20118	22.50	65250
BENJAMIN SANCHEZ MAYORA	1.0	4.50	32257	49.50	143550
HILARIO GARCIA SANCHEZ	5.0	4.00	16320	20.00	58000
SABINO ROMO CRUZ	4.0	4.00	13165	16.00	46400
PEDRO COVARRUBIAS PEREZ	7.0	3.00	13784	21.00	60900
ELEUTERIO BRIONES	7.0	3.50	20076	24.50	71050
LEONIDES GARCIA OLIVA	7.0	5.00	30581	35.00	101500
JESUS BARRERA SANCHEZ	5.0	4.00	34633	60.00	174000
MIGUEL VELAZQUEZ CANCHO	0.0	4.00	18769	40.00	116000
BENITO CRUZ LOPEZ	0.0	4.00	29639	40.00	116000
EDUARDO GARCIA SANCHEZ	4.5	2.00	13198	9.00	26100
LEUCADIO GUTIERREZ C.	4.0	3.25	12695	13.00	37700
APOLONIO RUVALCABA VELAZQUEZ	8.0	3.50	22944	28.00	81200
GERONIMO LOZANO BARRERA	8.0	4.50	20944	36.00	104400
MERCED NAVARRO MACIAS	5.0	3.60	15540	18.00	52200
PANTALEON PEREZ RUBIO	9.0	3.75	26561	33.75	97875
ADAN GALVEZ MAGAÑA	8.0	3.00	23851	24.00	69600
CELESTINO HUERTA	3.0	2.50	8604	7.50	21750
	9.0	3.68	494817	68085	1'974,465
			<u>7184</u>		IMPREVISTOS
			502001		SUBTOTAL
			<u>37650</u>		COSTO FINANCIERO
					(10% ANUAL, 9MESES)
			539651		T O T A L

TABLA CR-1

ANALISIS DE PRODUCTIVIDAD DEL CREDITO REFACCIONARIO POR -  
\$ 500,000.00 PARA COMPRA DE COSECHADORA OTORGADO A GRUPOS-  
DEL EJIDO LA VENTA DEL ASTILLERO EN 1975.

	MAQUILA CON MAQUINARIA	OPERACION CON MANO DE OBRA
SUPERFICIE COSECHADA	295 HAS.	
RENDIMIENTO PROMEDIO DE GRANO POR HA.	2.75 TON. *	
CUOTA POR TONELADA	\$124.00*	\$364.00
COSTO TOTAL	\$100,810.00	\$295,117.00
DIFERENCIA	195,117.00	

DIFERENCIA CONSIDERADA COMO  
PRODUCCION BRUTA DE LA MA--  
QUINA.

\$195,117.00

PAGO DE LA ANUALIDAD DEL --  
CREDITO

70,117.00

COSTO DE OPERACION  
PRODUCCION NETA

25,000.00  
100,000.00

\* CANTIDADES OBTENIDAS ESTABLECIENDO PROMEDIOS DE LOS DIVERSOS --  
CULTIVOS COSECHADOS.

\*\* CALCULO IMAGINARIO PARA ESTABLECER COMPARACION.

TABLA R P - 1

RESULTADOS DE PRODUCTIVIDAD EN EL  
EJIDO.

PESOS Y % POR AÑO

	1974	1975	1976	1977
- CREDITOS OTORGADOS	79216	1008251	1036372	1224525
- COSTO PROPORCIONAL DE OPERACION DE LA CENTRAL EN EL EJIDO	5506	63412	54812	-
- RELACION DEL COSTO OPERATIVO AL VOLUMEN DE CREDITO.	6.95%	6.29%	5.29%	-
- PRODUCTIVIDAD DE LOS GRUPOS	292125	1723074	1407171	3155732*
- RELACION DE LA PRODUCCION BRUTA RESPECTO AL COSTO DE OPERACION DE LA "CENTRAL"	1.88%	3.70%	3.90%	-

\* ESTIMACION: AGOSTO 1977.



TABLA R S E

ASPECTOS SOCIOECONOMICOS PREEXISTENTES

INFLUENCIA OBJETIVA DE LA CENTRAL

INDICADOR	E S T R A T O S		
	ALTO 1	MEDIO 2	BAJO 3
POBLACION EJIDAL	15%	30%	55%
SALARIO - MINIMO	1.5	0.75	VARIABLE - OBREROS AGRICOLAS Y URBANOS
TENENCIA - DE LA TIE- RRA	20 Has. DOTACION Y RENTA	6 Has. DOTACION	4 Has. DOTACION
MAQUINARIA	50%	50%	0%
TRANSPORTE	60%	60%	10%
GANADERIA	30%	70%	0%
COMERCIO	80% SEMI-ES- PECULATIVO	20%	0%
FINANZAS	SE AUTOFI- NANCIAN O USAN CREDI- TOS OPORTU- NISTAMENTE	REQUIEREN DEL CREDI- TO AJENO, TANTO SA- NO COMO - USUARIO	UTILIZAN - CREDITO - USUARIO IN- DISPENSA - BLEMENTE.

- CONSIDERABLE AVANCE EN LA LIBERACION DEL AGIO MEDIANTE ORGANIZACION DE GRUPOS DE-ESTRATOS 2 - 3.
- INCREMENTO DE PRODUCCION MEDIANTE OPORTUNIDAD EN EL APROVISIONAMIENTO DE INSUMOS ORGANIZADAMENTE.
- INCREMENTO DE TIERRAS AL CULTIVO DE PERSONAS QUE NO TENIAN OPORTUNIDAD POR CAUSAS PREEXISTENTES.
- APROPIACION DE EXCEDENTES DE SU PRODUCCION MEDIANTE LOS INSUMOS APLICADOS -- (AVIO AGRICOLA Y MAQUINARIA)
- . DISMINUCION DEL PASIVO PERSONAL
- . COMPRA DE BIENES DE CONSUMO DE MEDIANA DURACION
- . MEJORA DE VIVIENDA

TABLA R S P

ASPECTOS SOCIOPOLITICOS PREEXISTENTES

INFLUENCIA OBJETIVA DE LA CENTRAL

INDICADOR	E S T R A T O S		
	ALTO 1	MEDIO 2	BAJO 3
COHESION SOCIAL	INDIVIDUALISTAS	INDIVIDUALISMO CON TENDENCIA A INTEGRARSE	ESTRATO MUY DISPERSO; INDIVIDUALISTAS LUMPEN
ORGANIZACION	EN FUNCION DE INTERESES COMUNES (EVENTUALMENTE)	EN FUNCION DEL CREDITO Y SERVICIOS. EN CUESTION POLITICA ES EVENTUAL	NO TIENEN
CARGOS PUBLICOS	CONSEJO DE VIGILANCIA	COMISARIADO EJIDAL AGENCIA MUNICIPAL	POSIBLEMENTE UN POLICIA
INFLUENCIA POLITICA. INTERNA EXTERNA	FUERTE DECADENTE	EN PROCESO DE TOMAR FUERZA	SON UTILIZADOS POR LOS OTROS ESTRATOS (NULA)
RELACION SOCIAL INTERNA (EJIDAL)	UTILITARIAS	UTILITARIAS CON ESTRATO 1 SANAS CON ESTRATO 3	UTILITARIAS (DEPENDIENTES)
EXTERNA (EJIDAL)		EVENTUALES CON EJIDOS VECINOS	DERIVADAS DE LO ECONOMICO (OCUPACION).

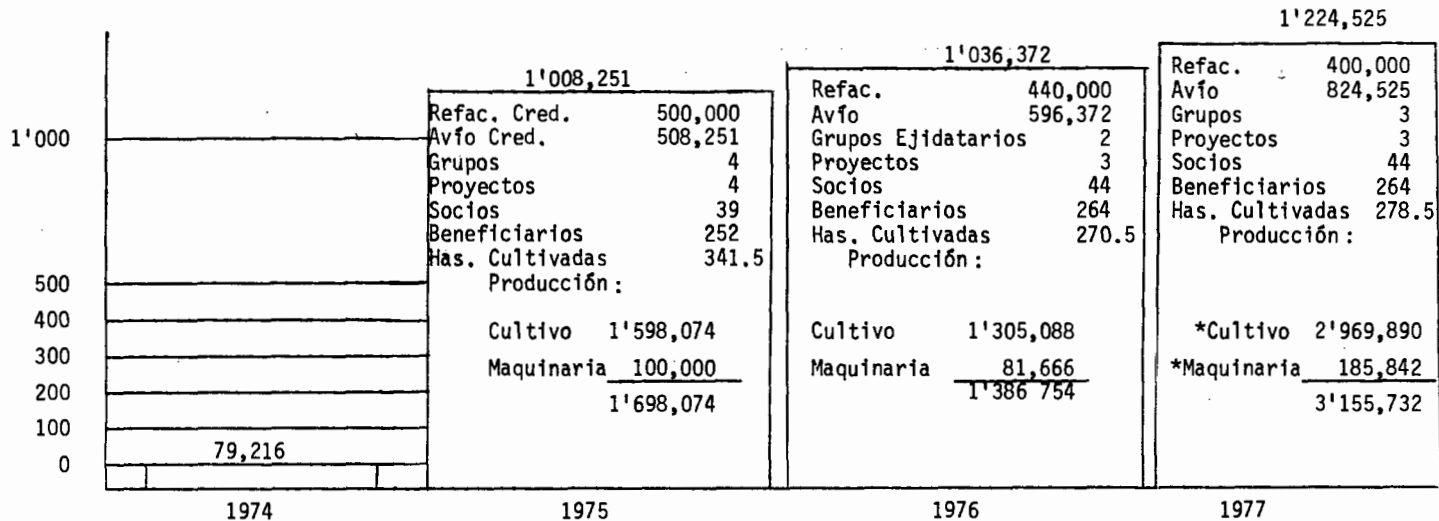
- INCREMENTO DE INTEGRACION DEL ESTRATO 2 Y CAPTACION DE EJIDATARIOS DEL ESTRATO 3.
- LA FORMACION Y ORGANIZACION DE LOS GRUPOS (REAFIRMAR LA TENDENCIA DEL ESTRATO 2 A TOMAR LOS CARGOS PUBLICOS LOCALES)
- INCREMENTO DEL INTERES POR COMUNICARSE CON CAMPESINOS DE OTRAS LOCALIDADES
- PRESION DEL GRUPO CONTRA CONCIENCIAS INDIVIDUALISTAS DE ALGUNOS INTEGRANTES.

TABLA RE - 1

RESUMEN ESTADISTICO.

MILES DE PESOS

1'500



Gpos. de ejidatarios 1  
 Proyectos 1  
 Socios 10  
 Beneficiarios 60  
 Has. Cultivadas 76  
 Productividad

\* Estimación; Agosto 1977

## CAPITULO VII

## CONCLUSIONES

Después de 4 años en el desarrollo de las relaciones Ejido-Central, se plantea la interrogante de la efectividad del modelo.

Los criterios para su apreciación, estarán determinados en función del juicio explícito o implícito de resultados técnicos (Producción, -- Rendimientos), económicos (Ingresos, Inversiones) o sociales (bienestar en el campo), buscando la manera de evitar emitir juicios de tipo tecnocrático.

1. En cuanto a los resultados técnicos, éstos se pueden apreciar en las fluctuaciones de rendimientos de grano que se han tenido en el ejido, por unidad de superficie.

C I

RENDIMIENTOS DE MAIZ EN GRANO OBTENIDO EN EL EJIDO LA VENTA DEL ASTILLO EN PERIODO 1974-1977 (Ton./Ha.)								
AÑOS	1974	≠ %	1975	≠ %	1976	≠ %	1977	TASA MEDIA ANUAL % 1974-1977
Ton/Ha	2.562	26.5	3,241	(-36.38)	2.062	75.56	3.620	21.89

El incremento promedio de rendimiento anual por Ha. ha sido del ---

21.89% (no obstante lo extraordinario, en el sentido negativo, de la -- producción en 1976, y por lo reducido de la muestra en los años que sirven de base a esta interpretación, se considera el decremento porcentual del año señalado, y la cifra obtenida, creemos si da muestra de la tendencia real, dado las eventualidades a que están expuestos los cultivos sujetos a las precipitaciones del temporal en la zona).

Estos resultados se pueden considerar relativamente significativos, dadas las condiciones tan precarias en que se aplican las técnicas agronómicas.

Entre las principales limitantes técnicas para la obtención de rendimientos más substanciales, encontramos en primer término, lo inadecuado de las condiciones del suelo de cultivo: según los resultados de análisis practicados en la capa arable, se encontraron pH's en extremo ácidos (5-3.5) para el cultivo del maíz (pH óptimo 6.5), condición que inhibe la correcta asimilación de nutrientes por la planta, esta situación quizá se ha acentuado (entre otros factores), por el continuado uso de fertilizantes que acumulan este tipo de residuo. Los análisis también mostraron el bajo porcentaje de materia orgánica (<0.5%) que existe en la mayor parte de la superficie cultivada, pues como es sabido su influencia en las propiedades físicas del suelo es de mejorar su estructura, la permeabilidad, la capacidad de reserva de agua, la aireación, etc. y por lo que toca a la fertilidad, aumenta su capacidad de absorción y retención de los elementos nutritivos, hace que sean más eficaces los abonos minerales, etc. Entre los principales factores que originan esta carencia se puede señalar las quemas de los residuos de cosecha, práctica que se realiza para facilitar y abaratar la preparación -

del suelo y disminuir la incidencia de plagas, tanto de malas hierbas - como de insectos, en el siguiente período agrícola.

Sólo un 20% de los campesinos utiliza semillas mejoradas y otro -- 10% las usa habitualmente, el resto (70%) utiliza sus criollos, que aun que están bien adaptados son poco productivos (máximo 3 Ton/Ha).

Por lo que respecta a labores culturales, se llevan a cabo en forma poco eficiente por la falta de equipo adecuado que no les permite - aplicarlas oportuna y uniformemente, que en consecuencia, origina la infestación del cultivo con plagas y malas hierbas. No obstante del incremento obtenido en los rendimientos, éstos dejan mucho que desear, pues prácticamente está demostrado que agricultores con capacidad económica, obtienen hasta un 150% más por unidad de superficie.

Ovviamente todos los agricultores son muy sensibles a los incentivos económicos, la extendida idea del agricultor conservador ( como se califica a los agricultores pobres) aferrado a sus costumbres tradicionales, no es una apreciación justa. Nadie como ellos está más deseoso - de intentar cosas nuevas si ve en ellos una auténtica mejoría, pero no puede arriesgarse mucho, sabe bien lo cerca que se halla del hambre y -- que una cosecha perdida puede significar un grave transtorno para él y su familia, pues sabe también que no está especializado.

Debido a esto, los cambios de actitud que en cuanto a la técnica - se ha experimentado han sido en términos generales bastante lentos; los intentos que se han realizado mediante la asesoría en la producción con los ejidatarios que se arriesgan, en parte han quedado trancos por la - experiencia negativa que algunos de ellos han tenido al hacer uso indebido de insumos innovadores o su mala calidad y costo elevado.

La clave del avance en el caso concreto del "MODELO" ha consistido principalmente en la tendencia a lograr la aplicación más oportuna, de la mayoría de insumos básicos que los ejidatarios conocen y quieren, sin dejar de alentar la experimentación.

Por medio de la experimentación, es como se logra el perfeccionamiento de las técnicas que permitirán incrementar los rendimientos al máximo; sin embargo, la experimentación tiene un costo elevado y por tal motivo está fuera del alcance del campesino de la clase que nos ocupa.

2. Pasemos ahora a observar algunos de los mecanismos económicos a los cuales está sujeto el hombre de campo de escasos recursos.

En la tabla que a continuación se presenta, están comparados los aumentos porcentuales de los índices de precios de productos básicos al consumidor campesino, con los precios de garantía que en los sucesivos años (de trabajo en el ejido) ha tenido el maíz.

C II

TABLA COMPARATIVA DE INGRESO AGRICOLA-CONSUMO								
AÑOS	1974	Δ %	1975	Δ %	1976	Δ %	1977	TASA MEDIA ANUAL 74-77
INDICE DE PRECIOS DE PRODUCTOS BÁSICOS DE CONSUMO -- CAMPESINO *	167.21	15	192.2	16.8	224.5	35	332.1	22.25
PRECIO DE GARANTIA DEL MAIZ \$	\$ 1750	8.57	\$ 1900	23.16	\$ 2340	23.9	\$ 2900	18.55
* INDICE NACIONAL DE PRECIOS DE PRODUCTOS BÁSICOS AL CONSUMIDOS (BASE 1968=100). FUENTE: MEXICO EN CIFRAS 1977-BANAMEX.								

El esquema nos permite observar claramente como han aumentado los precios de producto de consumo campesino en un 3.7% de promedio anual - más que los precios de garantía del maíz, situación que naturalmente, - viene a repercutir en decremento de las utilidades del campesino, que se dedica al cultivo del cereal y va en contra de la posibilidad de generar recursos suficientes para la optimización de la tecnología de producción.

Otra comparación importante es la que podemos establecer con la siguiente tabla, en la que se marca la relación del ingreso medio de producción y el financiamiento requerido por los campesinos en los ciclos agrícolas registrados.

C III

TABLA COMPARATIVA DEL PROMEDIO DE INVERSION-FINANCIAMIENTO-RENDIMIENTO, PARA CULTIVO DE MAIZ EN EL EJIDO LA VENTA DEL-ASTILLERO (1974-1977)						
	AÑOS	1974	1975	1976	1977	TASA MEDIA ANUAL % 1974-1977
A	INVERSION TOTAL POR Ha. \$	\$ 2085	\$ 2480	\$ 3675	\$ 4590	30.67
B	FINANCIAMIENTO REQUERIDO POR- Ha. \$	\$ 1042	\$ 1488	\$ 2205	\$ 2961	41.28
C	PRODUCCION TON. POR Ha.	2.562	3.241	2.062	3.620	21.89

Es evidente el alarmante ritmo de endeudamiento al que se ven sometidos los ejidatarios, pues las necesidades de financiamiento han crecido en un 18.39% más que el aumento de su producción (B-C), a la vez que



disminuye su margen de ingreso por mano de obra no pagada (A-B) en un -- 10.61%.

Con lo anterior se pone de manifiesto la extracción de utilidades de los productores agrícolas hacia la industria, vía aumento del precio en los insumos requeridos en el cultivo (maquinaria, semillas mejoradas, fertilizantes, pesticidas, etc.).

Por otra parte, el endeudamiento progresivo aumenta el costo financiero de las pequeñas explotaciones agrícolas. No obstante la tasa de interés de "PROTECCION" al productor de escasos recursos; haciéndose tangible en otra forma de extracción de excedentes campesinos hacia la -- banca.

La presión del costo financiero, obliga al campesino a monetizar rápidamente su producción, con lo cual desencadena otra serie de mecanismos adversos, como son la propia devaluación de su producción al entrar al mercado, que se la devuelve vía productos elaborados (a mayor precio del real), el caer en intermediarios (especulación con la calidad del producto, basculismo, etc.), la influencia del medio hacia el consumo de productos superfluos, etc., etc.

Para finalizar nuestra interpretación analizaremos la situación -- económica integral del campesino medio de la comunidad ejidal de la Venta del Astillero que labora 6 Has. de terreno para cultivo de maíz.

## C IV

TABLA COMPARATIVA DEL INGRESO INTEGRAL DE UN CAMPESINO MEDIO, POSEEDOR DE 6 HAS. DE CULTIVO DE MAIZ EN EL EJIDO LA VENTA DEL ASTILLERO DURANTE EL PERIODO 1974-1977 (EN PESOS DE LOS RESPECTIVOS AÑOS).

1	AÑOS	1974	1975	1976	1977	TASA MEDIA ANUAL % 1974 - 1977
2	PRODUCCION	23063	29856	30798	67981	
3	COSTO TOTAL DEL CULTIVO	12510	14880	22050	27540	
4	GANANCIA ( 2-3 )	10553	14976	8748	40441	
5	FINANCIAMIENTO	6252	8928	13230	17766	
6	TRABAJO NO PAGADO (3-5)	6258	5952	8820	9774	
7	INGRESO AGRICOLA (4+6)	16811	20928	17568	50215	
*8	INGRESOS NO - AGRICOLAS	4094	9582	10843	14659	
9	INGRESO NETO-( 7 + 8 )	20905	30510	28411	64874	55.77
10	INGRESO POR DIA	57.27	83.60	77.84	177.74	
11	INGRESO DIA - RIO POR DEPENDIENTE ECONOMICO (FAM. DE 6 PERSONAS)	9.55	13.93	12.97	29.62	
α 12	INDICE DE PRECIOS DE PRODUCTOS BASICOS DE CONSUMO CAMPESINO	167.21	192.2	224.5	332.1	22.25
13	SALARIO MINIMO RURAL	50.00	58.50	66.20	89.50	21.79

\* Se refiere al obtenido en actividades ganaderas, comercio, jornales y salarios. La información se obtuvo mediante cuestionarios, constatados con la observación durante la vivencia en el periódico de la muestra. α Referencia de la fuente de información descrita en la tabla "C II".

Según nos muestra la tabla, en términos relativos el incremento porcentual medio del ingreso campesino (9) ha sido del 55.77% anual y al compararlo con el aumento del costo de la vida (12) aquel se reduce al 33.52% que sería el incremento real en términos absolutos; el ingreso agrícola (que es donde está aplicado fundamentalmente la acción de la Central de Servicios) representa un promedio del 76% del ingreso total, lo cual quiere decir, que sus ingresos por este concepto representan el 25.47% del incremento medio anual real.

De esto deducimos que el campesino que cuando menos requiere (teóricamente) del salario mínimo (13) para el sostenimiento de la familia, y éste se ha incrementado a un ritmo del 21.79%, su ingreso adicional (por lo que respecta al negocio agrícola) sólo ha crecido en un 3.68%.

Para que una empresa sea rentable y tenga capacidad de crecimiento (según la Nacional Financiera), debe generar un 25% de utilidad anual mínima o sea que los empresarios, no arriesgan su dinero ni el trabajo en un negocio que les rinda menos de esa tasa, de lo contrario prefieren mantenerlo en depósitos bancarios.

Frente a esta situación, vemos que no hay dimensión de comparación del negocio agrícola campesino, y nos explica muchas cosas del porqué de la existencia y complejidad del problema en el campo mexicano.

Con todo lo anteriormente expuesto, queremos finalizar expresando un somero juicio global de la validez del "modelo", en el ámbito nacional.

Partiendo de la base de la superficie del cultivo de que dispone el campesino medio (respecto a calidad de tierra; ubicación y disponibilidad de recursos técnicos), el "modelo" no afectó significativamente -

en forma favorable para los campesinos, ya que, entre otras cosas, el desigual reparto de la tierra que la Reforma Agraria solamente ha modificado y no destruido, ha servido para el desarrollo de la acumulación de capital, en un estrecho sector productivo en el campo y una participación diferenciada en el mercado; un mercado en constante expansión, del cual las explotaciones modernas (técnicamente bien equipadas) proporcionan la parte más importante; la inmensa masa de los pequeños productores para el mercado, sean privados o ejidatarios, no participan en ello si no de forma marginal. La intervención del Estado, esencialmente en defensa de los intereses de los sectores capitalistamente productivos (Neolatifundistas con capital y tecnología moderna), acentúan esta diferenciación, entre otras cosas por medio de los mecanismos de crédito y de determinación de los precios agrícolas.

Tendencialmente se presenta así la formación de clases sociales - antagónicas; por un lado, una clase social privilegiada bien asentada - se afirma cada día más en el sector capitalista, mientras en el pequeño campesinado, por el contrario, se desarrolla un fuerte movimiento - hacia obtener el complemento de ingresos para su sostenimiento, fuera de las parcelas que usufructúan, cierto es que ese campesinado se aferra desesperado a su "terruño" que a sus ojos (y cualquiera que sea el nivel de vida que le permita) siempre representa una garantía de seguridad. Pero la imposibilidad en que se encuentra de acumular e incrementar su participación en el mercado, lo arrastra inexorablemente a vender su fuerza de trabajo fuera de su explotación, ya sea en el área rural o urbana.

Mediante el "modelo", se han hecho importantes aplicaciones de capital en el ejido; si pretendieramos generalizarlo en repetición a ni-

vel nacional representaría una distracción tal del capital financiero-disponible en el país, que difícilmente otros sectores productivos estarían en capacidad de resistirlo (industria, comercio etc.), ya que -atentaría no tan solo contra su liquidez sino también, en algunos casos, contra su existencia.

No creemos que es la casualidad ni la mala voluntad de los diri-gentes intelectuales del país, la causa fundamental del problema del -campo, sino los mecanismos profundos del mercado, los que infalible -mente eliminan (en virtud de la ley de la ganancia) a los productores-marginales, individuales o colectivos. Únicamente la supresión de los-mecanismos del mercado y sureemplazo por un plan democrático central,-permitirían al mismo tiempo acumular racionalmente y dirigir, en fun -ción de prioridades socialmente determinadas, la fuerza de trabajo, capital y uso de tierra hacia tal o cual sector de producción.

Las limitaciones del "modelo" y sus posibilidades de logros más -eficientes en la solución de los problemas agrarios (y por ende elimi-nar los obstáculos que impiden el incremento de la producción en los -demás sectores de la economía), podrían arrancar en la preparación de-las condiciones políticas, indispensables para la revisión del orden -social vigente y la transformación hacia un proyecto socioeconómico integral nuevo, creando la base de los organismos que podrían llevarlo -acabo.

## C A P I T U L O VIII

## RESUMEN

Como país sub-desarrollado, México conserva la característica de tener un sector rural que se ha quedado rezagado, en cuanto a disfrutar de los bienes y servicios que la sociedad otorga.

El sector privado del país, está demostrando preocupación por este problema nacional y su intento en disminuirlo ha consistido en diseñar un modelo o sistema denominado "Central de Servicios" con el cual se pretende impulsar el desarrollo de la población campesina marginada.

El presente estudio está enfocado a conocer la validez del "MODELO", que se está practicando en la comunidad ejidal La Venta del Astillero.

La situación socio-económica y cultural que actualmente vive la comunidad ejidal de La Venta del Astillero, manifiesta la influencia del desarrollo histórico del país, en gral., y de la región en particular.

Los materiales empleados en el estudio, se clasifican en función de los recursos naturales, técnicos y humanos que posee la comunidad muestra.

La metodología objetiva con que la Central interacciona en la co-

munidad, se conceptúa en 5 etapas fundamentales: promoción, organización, capacitación, educación y evaluación: esto es, desde que la central entra en contacto con algún grupo interesado en realizar un proyecto, hasta que supuestamente alcanza la capacidad económica, que le permita tener poder de negociación y prescindir del apoyo de la central.

La Central de Servicios brinda un considerable apoyo a los grupos campesinos debido a su estructuración. Sus conceptos básicos precisan con bastante objetividad la forma con que cree poder generar cambios sociales; sus criterios de operación en campo, su personalidad jurídica, su mecanismo de avales pro-crédito, sus recursos y organización interna, presenta una imagen de conjunto bastante sólida y profesional.

Los resultados generales obtenidos en la Venta del Astillero, dan muestra de la intensidad con que la Central ha pretendido alcanzar proporciones significativas de cambio socio-económico en favor de los campesinos.

En el aspecto técnico, los resultados se pueden considerar relativamente significativos, pues se alcanzó una tasa de incremento medio anual del 21.80% en los rendimientos de grano por unidad de superficie, actuando como factor clave en el logro del avance, la oportunidad con que se han venido aplicando los insumos básicos.

Los mecanismos económicos del mercado nacional, hicieron que en la etapa en que se verificó el estudio, la población campesina productora de maíz sufriera un decremento del 3.7% de promedio anual, vía precios de productos al consumidor-precios de garantía oficiales para productos agropecuarios.

Asimismo, el ritmo de endeudamiento creció un 18.39% anual más

que el incremento de la producción, elevándose el costo financiero por unidad de superficie.

Un campesino de status económico medio, de nuestro ejido muestra, sujeto a los mecanismos antes mencionados, resulta que sólo pudo incrementar su capital en un 3.68% anual, en lo relativo al negocio agrícola.

El bajo incremento del ingreso adicional campesino, demuestra que en términos absolutos el "MODELO" no ha logrado avances significativos, debido a los múltiples factores que afectan los mecanismos profundos del mercado y que eliminan (en virtud de la ley de la ganancia) a los productores marginales, individuales o colectivos.



## CAPITULO IX

## BIBLIOGRAFIA

1. Aparicio F.J. 1974  
TESIS PROFESIONAL PLANEACION DE DESARROLLO CON MICRO-PROYECTOS.  
Universidad Ibero Americana.
2. Banamex 1977  
MEXICO EN CIFRAS  
Editorial Banamex Méx.
3. Fernández y Fernández Ramón 1977  
UNA ESTRUCTURA INSTITUCIONAL IDEAL PARA EL CREDITO AGRICOLA  
Edit. Nuestro Tiempo Méx.
4. FUNDACION MEXICANA PARA EL DESARROLLO 1974.  
Políticas Generales y Particulares del Funcionamiento del Modelo  
FMD. Inédito Méx.
5. FUNDACION MEXICANA PARA EL DESARROLLO 1974.  
Requisitos Mínimos para los Grupos, Empresas Populares  
Inédito Méx.
6. FUNDACION MEXICANA PARA EL DESARRGLLO 1974  
Centrales de Servicios.  
Inédito Méx.
7. Gutelman Michel 1975.  
CAPITALISMO Y REFORMA AGRARIA EN MEXICO.  
Edit. Era 2º Edic. Méx.
8. Rivere D'Arc Helene 1973.  
GUADALAJARA Y SU REGION  
Editorial Sep/Setenta Méx.
9. Jalisco Desarrollo y Fomento A.C. 1976.  
EL PROBLEMA RURAL Y LA PARTICIPACION DE JALISCO DESARROLLO Y FOMENTO  
A.C. INEDITO GUADALAJARA JAL. MEX.
10. Mellor J.W. 1970  
ECONOMIA DEL DESARROLLO AGRICOLA  
Edit. Fondo de Cultura Económica Méx.

11. Staven Hagen R. Paz. S.F. Cárdenas C. Bonilla A.  
Méx. 1975.  
NEOLATIFUNDISMO Y EXPLOTACION, DE EMILIANO ZAPATA A ANDERSON CLAY-  
TON & CO.
  
12. Secretaría de la Reforma Agraria, Delegación Jalisco.  
GDE. Méx 1936  
EXPEDIENTE DE DOTACION Y AMPLIACION DE TIERRAS PARA EL POBLADO LA-  
VENTA DEL ASTILLERO  
INEDITO.