

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE PSICOLOGIA



ESTRUCTURA DE PODER EN
UNA COMUNIDAD RURAL

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGIA

P R E S E N T A N

ALBA ESPERANZA GARCIA LOPEZ
BLANCA ESTHELA BARAJAS RAMIREZ



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO



25053.08
UNAM.66
1981

M.-34316

tpa. 755

FACULTAD DE ESTUDIOS PROFESIONALES
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO

INDICE

Antecedentes de la Investigación	1-2
México rural y campesinado:	
Antecedentes históricos	3-20
Estructura agraria mexicana	21-44
Caracterización del campesino	45-58
Procesos Psicológicos:	
Actitudes	60-81
Percepción Social	82-87
Atracción Interpersonal	88-95
Poder y liderazgo	96-116
Introducción e historia de la comunidad	117-130
Estudio descriptivo	131-140
Estudio Explicativo:	
Planteamiento del problema.	141-142
Hipótesis y variables.	142-144
Definición operacional de variables	145-146
Procedimiento e instrumentos	146-148
Muestra y análisis estadístico	148-152
Análisis de Resultados	153-188
Conclusiones	189-192
Bibliografía	193-195

Anexo del estudio descriptivo	196-347
Anexo del estudio explicativo	348-482

A MI PADRE:

ING. FELIPE GARCIA GALINDO , QUIEN HA SIDO EL MEJOR
EJEMPLO DE RESPONSABILIDAD Y SUPERACION QUE HE TE-
NIDO.

A MI ESPOSO:

JUAN ANTONIO JARAMILLO WONG , POR TODA LA AYUDA
PRESTADA.

A MI HIJA:

ALBA ESPERANZA.

CON TODO MI AFECTO

ALBA E. GARCIA LOPEZ.

Agradecimientos de

Blanca E. Barajas Ramírez

para:

A mis padres: Ma. del Rosario Ramírez y Luis Barajas, que con su apoyo y cariño siempre presentes, logré consolidar una de mis metas.

A Todos mis hermanos, especialmente para Javier que depositaron toda su confianza en mí.

A mis sobrinos y muy especialmente a Edgar Alejandro.

También quiero dar mi más profundo agradecimiento a el Ing. Felipe García Galindo y a todas aquellas personas que de alguna manera me ayudaron para lograr mi proposito.

Con profundo agradecimiento para la Mtra. Lucy Reidel, que con su gran conocimiento y experiencia, supo orientarnos en todas las cuestiones problemáticas de esta tesis.

Para la Mtra. Clarisa Hardy, quien nos exigió siempre trabajar mas alla de nuestras posibilidades.

Con todo cariño para la Dra. Gilda Gómez, ya que a través de -
catedra despertó en nosotros el interés por la Psicología So-
cial.

A el Ing. Horacio González Duart, y a el Ing. Arturo Santibañez,
les agradecemos toda su paciencia, dedicación y ayuda.

ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION

La presente tesis, es una investigación acerca del fenómeno del poder y liderazgo en una comunidad rural. En este caso se trata del pueblo de San Blas Tlacotenco, cabecera municipal Tepoztlan, Edo de Morelos.

Nuestro primer contacto con esta comunidad, se dio a raíz de un estudio descriptivo que realizamos en este poblado. A través de este estudio y de la permanencia y convivencia con los moradores del lugar, nos fue posible detectar una estructura de poder fragmentada, con dos grupos de dirigentes en el poder, y una población dividida en dos bandos que apoyaban a uno u otro grupo de líderes. El motivo de esta división según los habitantes, se debía al deseo de ejercer una autoridad absoluta sobre los bienes de la comunidad, en este caso se referían a la posesión de un aserradero y el derecho de explotar la madera.

Lo que más llamo nuestra atención fué, que a pesar de que el total de la población, tenía como objetivo común poner a trabajar el aserradero, ésto no pudiera llevarse a cabo, por que la población estaba dividida, obstaculizandose ella misma el logro de este objetivo. Ante tal situación, surgio en nosotros el deseo de investigar mas a fondo sobre las siguientes cuestiones: ¿Si tenemos una población que se identifica con una meta común, por que en lugar de unir sus esfuerzos para -

alcanzarla, decide dividirse?, ¿que elementos estan provocando y manteniendo esta división? ¿por que existen dos grupos de dirigentes?, ¿por que la población se escinde en dos bandos, para apoyar a uno u otro grupo de dirigentes?, que razones impulsan a los comuneros para pertenecer a uno u otro grupo de poder?, ¿que opinan los líderes ante esta situación? y ¿que variables entran en juego en el proceso de adscripción de los miembros del pueblo a la estructura de poder?.

El desarrollo de esta investigación no fue nada fácil, ya que nos topamos con grandes dificultades en la práctica, -- pues no es lo mismo hablar sobre investigaciones a nivel teórico-escolar, que llevarlas a cabo en el contexto social en que se presentan. Pero creemos que ha sido una experiencia valiosa, ya que nos permitio poner en el terreno de los hechos, todo el conocimiento adquirido a lo largo de la carrera. Aún cuando esta tesis adolece de las fallas y carencias, que van aunadas a nuestro primer intento de hacer investigación social, esperamos que los resultados obtenidos sean de utilidad, para investigaciones posteriores sobre el tema de poder y liderazgo en el medio rural.

MEXICO RURAL Y CAMPESINADO

ANTECEDENTES HISTORICOS: 1857 - 1970

La situación agraria mexicana, desde los albores de la colonización española hasta la primera mitad del siglo XIX no mostraba cambios importantes: la agricultura era arcaica y generalmente la producción agrícola era baja, pero suficiente para el autoconsumo y el abastecimiento de mercados locales.

La mayor parte de la tierra estaba en manos de los terratenientes españoles y del clero. Esta situación se prolongó hasta que la Constitución Liberal de 1857 expropió los grandes latifundios del clero y posteriormente en 1857-1863 Juárez promulgó una ley sobre la colonización y otra sobre la ocupación de terrenos baldíos, en la cual se concedía a los habitantes el derecho a denunciar y adquirir una extensión de tierra hasta de 2,500 Has., se pretendía que cada quien fuese un pequeño propietario; pero como estas tierras no estaban registradas como propiedad privada, ocasionó que muchas tierras fueran a parar a manos de pequeños grupos de especuladores y latifundistas, propiciándose con esto que los pequeños propietarios de las comunidades rurales, perdieran por la vía legal sus tierras (títulos de propiedad que no llenaban los requisitos jurídicos necesarios). Así pues, las leyes postuladas por la Constitución de 1857, lejos de beneficiar a las comunidades desposeídas, favorecieron a los grandes hacendados.

La hacienda como unidad económica tradicional, estaba - compuesta generalmente por el hacendado, el cual vivía de las - rentas que obtenía de la explotación de sus tierras, que eran - trabajadas por los peones y arrendatarios.

Dentro de los peones se distinguían dos categorías:

- La de los peones acasillados, que eran aquellos que vivían - en sus tierras dentro de la hacienda.
- Los peones libres o alquilados que vivían fuera de la hacien - da.

Los arrendatarios eran trabajadores agrícolas, que esta - ban dentro de la hacienda y se dedicaban a trabajar un pedazo - de tierra concedido por el hacendado, el arriendo se pagaba en especie o jornada de trabajo.

Estos arrendatarios por lo general no poseían capital - propio, por lo que se veían obligados a adquirir en la tienda - de raya lo necesario para vivir (ésta funcionaba dentro de la - hacienda), comprando a precios elevados, por lo que siempre es - taban endeudados;) de esta manera el hacendado aseguraba el nú - mero de trabajadores necesarios para su hacienda. Este sistema tradicional de la hacienda, permaneció estable hasta la época - del Porfiriato, ya que bajo este régimen la política agraria - tenía como meta crear en México, las condiciones sociales y -- técnicas necesarias para el desarrollo capitalista. Este impul - so del desarrollo capitalista en el agro mexicano, obedeció no

sólo a las necesidades internas del país, sino mas que nada a las demandas de países industrializados, que necesitaban abastecerse de productos agrícolas que ellos no producian, así --- pues era urgente que México dejase el sistema de producción -- agrícola tradicional, -que sólo cubría las necesidades inter-- nas del país-, y se lanzase a una producción masiva de productos agrícolas, los cuales serían destinados a mercados extranjeros.

Para coadyuvar a todo este proceso de cambio, se promulgaron diversas leyes que favorecieron a este propósito:

En 1883 se autorizo a colonos extranjeros o mexicanos a denunciar las tierras vírgenes y a constituir compañías deslindadoras con las cuales el Estado firmaba contratos.

En 1888 y 1890 nuevas leyes vinieron a fortalecer la -- concentración de tierras, dichas leyes obligaban a las comunidades indígenas a dividir sus tierras y establecer títulos de propiedad, pero estas comunidades carentes de todo sentido de la propiedad fueron presa fácil de los especuladores. Así de - 1889 a 1893, más de diez millones de hectáreas pasaron a manos de latifundistas.

El móvil de todo ésto era concentrar el mayor número de tierra, en manos de aquellos que tuviesen el capital necesario, para explotarlas a nivel de una empresa agrícola capitalista,- aún cuando el campesino quedase desposeído de su tierra. La --

brutalidad de este proceso y las contradicciones políticas y - sociales que originó en el campo, llegaron a promover la explosión revolucionaria de 1910.

El movimiento armado de 1910 contrariamente a lo que comúnmente se piensa, no tuvo sus orígenes en las masas campesinas, sino en las ciudades, en donde para la pequeña burguesía era cada día menos tolerable la dictadura Porfirista. Como lo afirma Stavenhagen: "La revolución de 1910 fue iniciada como - un simple movimiento de renovación política dirigida contra -- una dictadura decadente" (1).

Así cuando Díaz intentó reelegirse por octava vez como presidente de la República en 1910, Madero publicó el Plan de San Luis, el 5 de diciembre del mismo año, en el cual declaraban nulas las elecciones, pronunciándose a favor de resolver - los problemas agrarios y haciendo un llamado al pueblo a levantarse en armas, así Zapata organizó su ejército campesino en - el Estado de Morelos en 1911 y Pascual Orozco en Chihuahua; -- extendiéndose un levantamiento general en el país en contra de Porfirio Díaz que se preparó para defender la paz turbada. pero al darse cuenta de que le era imposible contrarrestar el movimiento de tal magnitud, renunció a la presidencia el 25 de -

(1) Stavenhagen Rodolfo: "Sociología y subdesarrollo", Ed. - - Nuestro tiempo, México, 1975 (pág. 148).

mayo de 1911. Quedando como presidente interino León de la Barra, quien convocó a elecciones para presidente y vicepresidente, y el 6 de noviembre del mismo año, Madero asume el cargo de presidente y José Maria Pino Suárez el de vicepresidente.

Encontrándose Madero en el poder, Zapata y su ejercito exigieron el cumplimiento de los puntos del Plan de San Luis, pero como respuesta a sus exigencias, Madero mandó al general Victoriano Huerta a combatir los ejercitos de Zapata y Pascual Orozco; ocupando el Estado de Morelos e intentando capturar a Zapata. Por su parte Zapata, reorganiza su ejercito y se levanta esta vez en contra de Madero y el 28 de noviembre de 1911 publica el Plan de Ayala en el cual exigía la expropiación de los grandes latifundios y la repartición de estas tierras a los campesinos. Este Plan tuvo gran apoyo por parte de los campesinos y así fue como en abril de 1912 Zapata efectuó la primera repartición de ejidos, dando con ésto legalidad al Plan de Ayala.

El general Huerta que había sido mandado por Madero para combatir a Zapata y Pascual Orozco, sólo derrotó a este último; se volvió contra Madero haciéndolo renunciar a la presidencia, asesinandolo en febrero de 1913 y asumiendo de esta manera el gobierno del país.

Carranza, que para entonces era gobernador de Coahuila, se pronunció en contra de Huerta apoyado por el ejercito de Za

pata, y el 15 de agosto de 1914 disuelve la dictadura Huertista. La alianza entre ambos ejércitos, se rompió en el momento en -- que Zapata exigió a Carranza la resolución de las cuestiones -- agrarias. Tras arduas luchas Carranza decreta en 1915 la Reforma Agraria y su inclusión en la Constitución de 1917 (artículo-27).

Pero Carranza no se da por vencido; en 1919 asesina a Zapata y su ejército se diluye. El nuevo orden en el país queda -- establecido por Obregón, quien sube a la presidencia en 1920, -- después del asesinato de Carranza. Como lo señala Gutelman: "La revolución mexicana después de Madero no es más que la historia de las concesiones de una clase social a otras clases en sublevación" (2).

El año de 1920 marca el fin de la lucha armada ¿Pero has ta qué punto se llevaron a cabo las peticiones de una reforma -- agraria? de aquí en adelante se verá cómo fue manejada por los -- distintos presidentes (de Obregón a Díaz Ordaz) la cuestión -- agraria y su reforma.

Alvaro Obregón Cano (1920-1924).

Durante su gestión se reparte tierra a los campesinos co mo una medida de control, pero a su vez apoya a la pequeña pro-

(2) Gutelman Michel, "Capitalismo y Reforma Agraria", Ed. Era, -- México 1974 (pág. 73).

propiedad concibiendola como fundamental para el desarrollo agrícola.

Así, en el año 1921 mediante un decreto, declara a la pequeña propiedad inalienable, sentando las bases para el desarrollo capitalista basado en la explotación privada de la tierra.- Durante su gobierno reparte un total de 1,110,000.00 Has. con titulo de propiedad que beneficiaron a 400,000 personas, pero esta repartición no llego a afectar a los grandes latifundios.

Plutarco Elías Calles (1924-1928)

Calles prosiguió con la política de Obregón, reforzando las bases del desarrollo capitalista. Efectivamente, en 1925 -- promulgó la ley sobre el Patrimonio Ejidal, en la que se divide a los ejidos en parcelas individuales y propicia la intervención Estatal en la vida interna de éstos.

La justificación que dio Calles a esta nueva ley, fué la de modernizar al país mediante la introducción de tecnología y asesoría técnica, que permitiera una mayor producción en el campo. Demanda de la iniciativa privada los créditos necesarios para llevar a cabo este propósito, creándose así el Banco Nacional de Crédito Agrícola y el Banco de México.

En el período Callista fueron repartidas un total de 3,045,802.00 Has. a 301,587 familias, caracterizando con ésta su política populista de mayores concesiones a los campesinos.-

En el año de 1929 funda el Partido Nacional Revolucionario (P. N.R.).

El Maximato (1929-1934)

El Maximato es el nombre que se le da al periodo de gobierno entre los años 1928 a 1934, y en el cual Calles extraoficialmente siguió ejerciendo el poder político, a través de tres presidentes que fueron:

Emilio Portes Gil (1928-1930)

Pascual Ortiz Rubio (1930-1932)

Abelardo L. Rodríguez (1932-1934)

En la cuestión agraria Emilio Portes Gil, emite las leyes de dotación y restitución de tierras y aguas a los campesinos, reparte 1,747,583.00 Has. a 126,317 familias. Con Ortiz - Rubio y Abelardo L. Rodríguez se llevan a cabo pocas expropiaciones y reparticiones de tierras; el ejido fracasa y representa una carga financiera para el Estado por lo cual debe frenarse o suspenderse.

Lazaro Cárdenas (1934-1940)

Una vez en el poder se encuentra ya con un Estado fortalecido; transformando populismo Callista en un nuevo tipo de - populismo, generando con esto mayores concesiones a las masas campesinas. Una característica de esta política de Cardenas, - se puede apreciar a través del acuerdo del 10 de julio de 1935,

que pretendía unificar a todos los campesinos a través del Partido Nacional Revolucionario.

Con Cárdenas se realiza uno de los postulados de la revolución: el reparto de tierras que llega a ser de 17,069,139.00-Has., sobrepasando de este modo la cantidad de tierra, repartida por los presidentes anteriores. Otra de sus obras en cuestión agraria fue la creación de ejidos colectivos, pues consideraba al ejido como la solución definitiva a los problemas agrarios en todos los niveles económicos, políticos y sociales.

Manuel Avila Camacho (1940-1946)

Al subir Avila Camacho al poder caen por tierra los ideales Cardenistas, ya que Avila Camacho era un fiel representante de la burguesía rural. Promovió la inversión extranjera con concesiones tales como protección arancelaria y exención de impuestos; fiel defensor de la propiedad privada, disminuyó el reparto de tierras y legalizó la explotación agrícola tanto ejidal como privada.

En 1941 promulgó un decreto que favorecía a los pequeños propietarios, al autorizarles la repartición de grandes extensiones de riego. Durante este período cesaron por completo las expropiaciones de latifundios, favoreciéndose con esto a la gran burguesía rural.

Miquel Alemán Valdéz (1946-1952)

Radicaliza la política de Avila Camacho, ya que refuerza el sector privado capitalista de la agricultura y fomenta la inversion extranjera iniciando una verdadera contrareforma agraria. Para llevarla a cabo se vio en la necesidad de legalizarla, modificando los apartados X, XIV y XV del artículo 27 de la - - Constitución.

Apartado X: "Los nucleos de población que carezcan de ejidos o que no puedan lograr su restitución por falta de - títulos, por imposibilidad de identificarlos o por que legalmente hubieren sido enajenados, serán dotados con tierras y aguas suficientes para constituirlos, conforme a las necesidades de su pobla---ción, sin que en ningún caso deje de concedérseles la extensión que necesite, y al efecto su expropiará por cuenta del Gobierno Federal el terreno quebaste a ese fin, tomando del que se encuentre inmediato a los pueblos interesados". (3)

La fracción X se adicionó en la forma siguiente:

"La superficie o unidad individual de dotación no - deberá ser en lo sucesivo menor de 10Has. de terrenos de riego o humedad o, a falta de ellos, de sus

(3) Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Ediciones PIPSA, México 1939.

equivalentes en otras clases de tierras, en los términos del párrafo tercero de la fracción XV de este artículo". (4)

La fracción XIV decía textualmente:

"Los propietarios afectados con resoluciones dotatorias o restitutorias de ejidos o aguas, que se hubiesen dictado en favor de los pueblos, o que en lo futuro se dictaren, no tendrán ningún derecho ni recurso legal ordinario, ni podrán promover el juicio amparo. Los afectados con dotación, tendrán solamente derecho a acudir al gobierno federal para que les sea pagada la indemnización correspondiente. Este derecho deberán ejercitarlo los interesados dentro del plazo de un año, a contar desde la fecha en que se publique la resolución respectiva en el Diario Oficial de la Federación, fenecido este término ninguna reclamación será admitida". (5)

Se agregó lo siguiente:

"Los dueños y poseedores de predios agrícolas o ganaderos, en explotación, a los que se haya expedido

(4) Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Ediciones PIPSA, México 1947.

(5) Constitución Política, 1939 op. cit.

do o en lo futuro se expida, certificados de inafectibilidad, podrán promover el juicio de amparo contra la privación o afectación agraria ilegales de sus tierras o aguas". (6)

La fracción XV decía textualmente:

"Las comisiones mixtas, los Gobiernos Locales y -- las demás autoridades encargadas de las tramitaciones agrarias, no podrán afectar, en ningún caso, la pequeña propiedad agrícola en explotación e incurrirán en responsabilidades, por violaciones a la Constitución, en caso de conceder dotaciones que la afecten". (7)

Se agregó lo siguiente:

"Se considera pequeña propiedad agrícola que no exceda de 100 Has. de riego o humedad de primera o sus equivalentes en otras clases de tierra en explotación.

Para los afectados de la equivalencia se computará una hectárea de riego por dos de temporal; por cuatro de agostadero de buena calidad y por ocho de monte o de agostadero en terrenos áridos.

(6) Constitución Política, 1947 op. cit.

(7) Constitución Política, 1939 op. cit.

Se considerará así mismo como pequeña propiedad, - las superficies que no excedan de 200 hectáreas - en terrenos de temporal o de agostadero susceptible de cultivo; de 150 cuando las tierras se dediquen al cultivo de algodón, si reciben riego de - avenida fluvial o por bombeo; de 300, en explota- ción, cuando se destinen al cultivo del plátano, - caña de azúcar, café, hule, henequén, cocotero, - vid, olivo, quina, vainilla, cocoa o árboles fru- tales.

Se considera pequeña propiedad ganadera la que no exceda la superficie necesaria para mantener has- ta quinientas cabezas de ganado mayor o su equivalente en ganado menor, en los términos que fije - la ley, de acuerdo con la capacidad forrajera de- los terrenos.

Cuando debido a obras de riego, drenaje, o cual- quiera otras ejecutadas por los dueños o poseedo- res de una pequeña propiedad a la que se haya ex- pedido certificado de inafectabilidad, se mejore- la calidad de sus tierras para la explotación - - agrícola o ganadera de que se trate, tal propie- dad no podrá ser objeto de afectaciones agrarias- aún cuando, en virtud de la mejoría obtenida, se-

rebasen los máximos señalados por esta fracción, siempre que se reúnan los requisitos que fije la ley". (8)

La reforma del apartado X aparentemente favorecía al sistema ejidal pues en adelante no se distribuirían a los campesinos parcelas inferiores a 10 Has. de riego o su equivalente en otro tipo de tierras, pero teniendo en cuenta la gran cantidad de tierras inafectables, la cantidad de tierras disponibles para la distribución era poca y en el mejor de los casos los campesinos recibían las tierras más áridas y por lo tanto menos productivas.

Con la reforma del apartado XIV se favorecía únicamente a los propietarios que tenían certificado de inafectabilidad, pues eran los únicos que en un momento dado podían recurrir al juicio de amparo, para evitar la afectación o privación ilegal de sus tierras; esto provocó que las distribuciones de tierras fueran mucho más lentas y que los dueños de pequeñas propiedades inafectables, continuaran legalmente con sus tierras.

Las modificaciones hechas al apartado XV tenían por objeto favorecer el desarrollo de la agricultura capitalista, al disponer que toda mejora practicada en estas tierras, las convertía en inalienables aún cuando superaran las extensiones an

(8) Constitución Política de 1947 op. cit.

teriormente autorizadas por la ley. Se trataba pues de una verdadera contrarreforma agraria que favorecía el desarrollo del capitalismo en la agricultura partiendo de las grandes explotaciones y en detrimento de la producción campesina.

Durante el período de Miguel Alemán Valdez fueron expedidos 12,293 certificados de inafectabilidad, quedando así más de 4 millones de hectareas protegidas de toda confiscación.

Adolfo Ruíz Cortínez (1953-1958)

No hay cambios políticos importantes, sigue dominando la burguesía agro-comercial. Ruíz Cortínez frenó hasta donde le -- fué posible el reparto de tierras siguiendo la política de contrarreforma agraria de Miguel Alemán.

Repartió 3,500,000 Has. a 657,000 campesinos, concediendo 16,000 certificados de inafectabilidad agraria a los pequeños propietarios.

En 1954 se hace una adición al artículo 167 del código Agrario, estableciendo que en aquellos ejidos individuales o colectivos a los cuales se les habían hecho mejoras, serían sujetos a una nueva estructuración, pero ésto lejos de beneficiar a los campesinos, los despojó de sus mejores tierras dándoselas a otros y aquellos propietarios que eran los que tenían las mejores tierras no los afectó para nada.

Se incrementó la producción agrícola por medio de tecno-

logía más avanzada (maquinaria, abono, crédito). Aprobó la ley de Garantía y Fomento para la agricultura, estimulando con esto la inversión de la iniciativa privada en el campo.

Adolfo López Mateos (1958-1964)

Adolfo López Mateos se enfrenta a una situación tensa - en el campo, generada por un aumento en el desempleo rural y - el incremento de campesinos desposeídos de tierra. Debido a esta situación que amenazaba con romper la estabilidad política y social del país, se ve obligado a cambiar toda la política - de sus antecesores, distribuyendo tierras, negando certificados de inafectabilidad e impidiendo que los capitalistas, renovaran algunas concesiones de las que habían gozado en regimenes anteriores.

Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970)

Sigue la política de Adolfo López Mateos en cuestión -- agraria y entre 1964-1969 declara tierras nacionales más de 9- millones de Has., que se destinarían a la creación de ejidos.

Durante los períodos de gobierno de López Mateos y Díaz Ordaz se reparten más de 32 millones de hectáreas a 540,800 -- ejidatarios, pero cabe aclarar que la calidad de estas tierras era ínfima. Sólo se concedieron en esa época 538 certificados de inafectabilidad.

Se considera que el período comprendido desde Obregón - hasta el Maximato guarda características comunes respecto a la política agraria: por un lado, una política populista que supuestamente protegía al campesino y, por otro lado, una política que favorecía los intereses de la burguesía al promover el desarrollo capitalista en el campo: ésto queda demostrado con toda la serie de leyes, reformas y decretos que se llevaron a cabo durante estos períodos.

Esta política de lenta repartición de tierras generó varios intentos de organización por parte de los solicitantes de tierras con fuertes tendencias agraristas y en 1926 se constituye la Liga Nacional Campesina y el Partido Nacional Agrarista.

Los latifundistas no veían con buenos ojos estos intentos de organización y promueven la violencia en el campo, -- creando las guardias blancas. Así mismo el movimiento cristero de 1927-1929 y el decremento de las exportaciones agrícolas entre 1930-1932 tienden agravar aún más la situación del campo.

Es en estas condiciones en que sube Cárdenas al poder - (1934) poniendo rápidamente en práctica la política agrarista que los campesinos reclamaban e iniciando un proceso acelerado de repartición de tierras. Por primera vez son expropiadas -- prósperas haciendas con tierras irrigadas para entregarlas a -- los peones y trabajarlas en forma colectiva.

Cárdenas gana el apoyo de las masas campesinas, sin embargo, la política radical agrarista de Cárdenas es de corta duración y no elimina la propiedad privada ni el sistema capitalista.

Encontrándose el país en una situación más estable, Avila Camacho, Miguel Alemán y Ruiz Cortínez hicieron una verdadera política de contrarreforma agraria (véanse toda la serie de leyes, modificaciones y adiciones hechas durante estos periodos).

Debido a la política seguida durante estos periodos, -- vuelve a generarse nuevamente un ambiente de tensión en el campo. En estas condiciones los periodos de Adolfo López Mateos y Gustavo Díaz Ordaz dan un nuevo giro a la política agraria y se dedican a hacer un mayor número de concesiones a los campesinos, para restaurar la tranquilidad en el campo y salvaguardar la estabilidad del sistema.

ESTRUCTURA AGRARIA MEXICANA

A partir de 1910, y como resultado de la implementación de la Reforma Agraria, se generan dos tipos de propiedad; la -- propiedad ejidal y la pequeña propiedad.

La tierra ejidal por ley, quedaba fuera del mercado, era cedida en usufructo y no podía ser vendida ni arrendada, esto -- claramente representaba un obstaculo para el desarrollo capita-- lista en la agricultura, esto no quiere decir que en ella no hu-- bo desarrollo capitalista, sino que éste fue frenado. Sin embar-- go, esta repartición de tierras cumple una función importante:-- la de mantener arraigados a un pedazo de tierra, muchas veces -- improductiva a los campesinos, con el propósito de sostener en-- ellos, la fe, la esperanza, evitando así explosiones de impa--- ciencia.

La función del ejido y el minifundio, solo puede ser com-- prendida en sus niveles económicos y polfticos, esto permite -- controlar la violencia inseparable de la rápida expansión capi-- talista, como una especie de colchón amortiguador, ya que sin -- este control al Estado le resulta dificil garantizar un rápido-- crecimiento económico a la burguesía rural, la cual incrementa-- ría la producción agrícola con el fin de abastecer los mercados nacionales y extranjeros, generandose con esto dos sectores den-- tro de la agricultura.

- Un sector atrasado, que produce fundamentalmente para el auto consumo, cuya característica es la total ausencia de insumos agrícolas y de capital.
- Un sector dinámico, que produce fundamentalmente para la ex-portación y cuyo proceso es totalmente mecanizado.

La tendencia del desarrollo capitalista en la agricultura (concentración de capital, tierra y maquinaria) conlleva inevitablemente a la destrucción de la pequeña economía campesina, despalazando con esto grandes masas de población del sector - - agrícola al urbano (proceso de descampesinización).

Para explicar la pequeña economía campesina (sector re-trasado), existen dos teorías: la teoría marginalista y la teoría marxista. En cuanto al análisis de la economía campesina, - la teoría marginalista utiliza el enfoque empresarial, este toma en cuenta los precios del mercado, pero no toma en cuenta -- los costos de mano de obra familiar ni los intereses de capital, argumentando que el campesino no toma en cuenta estos factores, puesto que estas nociones le son extrañas e ignora que un presupuesto correcto debe incluir estos dos factores. El enfoque empresarial solo ve la forma de incorporarlos a los precios en el mercado de la región, entonces, la conclusión sería que estas - unidades de producción campesinas trabajan con continuas pérdi-das, y no resulta absurdo pensar que una actividad practicada - por una parte considerable de la población, como lo son las uni

dades campesinas, siempre hayan trabajado y trabajen con pérdidas.

La teoría marginal nos diría que el valor de la fuerza de trabajo es igual a cero, es decir, que el campesino no valora su trabajo, y en este sentido el mismo campesino se marginaliza.

Por otro lado, el enfoque marxista dice: "Si aplicamos el instrumental para el análisis del modo de operar de la empresa capitalista en la economía campesina, esta trabajaría con un constante deficit" (9); y añade, "El régimen de relaciones económicas en una comunidad campesina no representa en modo alguno un tipo de economía especial, producción popular, etc., sino un tipo de pequeño burgués corriente" (10) y finalmente nos dice: "La existencia de pequeños campesinos en toda sociedad no se explica por la superioridad técnica de la pequeña producción, sino porque éstos reducen por abajo de la norma de sus necesidades" (11).

A esto Marx concluye: "Una parte del trabajo sobrante de los campesinos que trabajan en condiciones desfavorables, es regalada a la sociedad y no entra para nada en la regulación de -

(9) Vladimir I. Lenin "El desarrollo de la agricultura en Rusia" Ed. Progreso, Moscú 1972, citado por Bartra Roger en "Estructura y clases sociales en México" Ed. Era, México 1974- (pág. 55-56).

(10) Ibidem (pág. 56)

(11) Ibidem (pág. 57)

precios ni en la formación de valor" (12).

Así pues el famoso deficit es en realidad un salario autoatribuido, una forma de autoexplotación, de transferencia de valor; pero de ninguna forma se puede afirmar que el trabajo -- del campesino no tiene ningún valor.

(12) Marx Karl, "El capital" T-111, citado por Bartra Roger, --
Ibdem (pág. 57).

ESTRATIFICACION EN EL AGRO MEXICANO

La población rural se divide en cuatro estratos de acuerdo a la producción y utilización de insumos agrícolas por promedio.

Estrato A.- campesinos pauperizados o semiproletarios con ingresos agrícolas menores de 4 mil pesos anuales, que sostienen elevadas tasas de autoconsumo y que tienen otras fuentes de ingresos, fundamentalmente trabajo asalariado o pequeño comercio.

Estrato B.- campesinos medios, típicamente mercantiles simples que permiten la subsistencia, pero no permite ahorrar.

Estrato C.- campesinos acomodados en proceso de transición ascendente.

Estrato D.- agricultores capitalistas. El número de estos es reducido, pues solo representan el 0.5% del total de unidades productivas y constituyen lo que el Centro de investigaciones agrarias llama predios multifamiliares grandes y representan alrededor de 12 mil agricultores, no obstante su reducido número, generarán el 32% del total de la producción agrícola nacional, algo así como 4 mil 500 millones de pesos en el año de 1960.

Esta gran producción procede, fundamentalmente de la explotación del trabajo asalariado. Este estrato, se caracteriza por la alta composición orgánica de capital (capital, insumos, maquinaria, etc.), muchas veces la explotación de trabajo asalariado se traduce en ganancias enormes, sobre todo cuando el agricultor posee en usufructo la tierra, u otras veces al super explotar la fuerza de trabajo.

Estrato B y C.- estos estratos son considerados como mercantiles simples (típicamente campesinos). Constituían en 1960 el 16% del total de unidades de producción y generaron el 47% del total de la producción agrícola nacional. El campesino, aún cuando utiliza mano de obra asalariada, no está en condiciones todavía de dejar de invertir su propio esfuerzo en el predio, pues sus ingresos se alterarían considerablemente. Produce fundamentalmente para el mercado y esta peculiaridad junto con el trabajo familiar, es lo que le da a estas unidades de producción su carácter de mercantil simple.

Estrato A.- Campesinos pauperizados o semiproletarios. Constituyen el 50% del total de predios (censo de 1960) y como agricultores contribuyen poco a la agricultura nacional y sostienen altas tasas de autoconsumo, su actividad agrícola tiene una marcada tendencia a producir pérdidas en dinero. Los beneficios que producen estas unidades son tan raquíticos que no alcanza para satisfacer los más bajos niveles de subsistencia.

Estas constantes pérdidas hacen que sean víctimas fáciles del capital usurario, pues para afrontar su situación, recurren -- frecuentemente a los comerciantes, vendiéndoles sus cosechas -- por anticipado, y a precios sumamente bajos, lo que los lleva a una pauperización continua. En realidad la agricultura es para ellos una actividad secundaria y complementaria de sus ingresos, puesto que la mayoría de estos, provienen del trabajo asalariado como jornaleros, obreros eventuales, práctica de al gún oficio o artesanía, etc..

En realidad su actividad agrícola es una forma de adquirir alimentos a bajos precios. La explotación del pequeño campesino procede fundamentalmente de su relación estructural con la economía capitalista, la base de esta explotación no es como afirman algunos, la desigual repartición de tierra, son los mecanismos profundos de su relación estructural los que provocan esta desigualdad y conducen irremediabilmente al campesino de los estratos inferiores a la proletarización y pauperización.

La característica más importante de la estructura agraria es la articulación entre la economía mercantil simple y el modo de producción capitalista; por lo tanto, esta articulación determina las contradicciones de cada uno de estos modos de producción. La contradicción interna más importante de la economía mercantil simple es su atomización en millones de unidades de producción, que bloquean la introducción de fuerzas -

productivas más avanzadas; esto determina los altos costos de producción de las mercancías y por lo consiguiente el intercambio desigual entre los dos modos de producción, relación que - caracteriza las relaciones de explotación.

ESTRUCTURA DE PODER EN EL AGRO

La estructura de poder, representa la correlación de -- fuerzas que existe en determinados momentos entre las distin-- tas clases sociales, y esta correlación se expresa mediante la participación de estas clases en los aparatos formales de po-- der político, así como también en la toma de decisiones que -- afecten sus intereses sociales y económicos. La estructura de poder refleja, cómo las distintas clases sociales se relacio-- nan en un momento dado y cómo las relaciones que guardan con - la estructura económica y sus transformaciones, determinan y - explican las transformaciones en la estructura de poder.

La penetración del capitalismo en las comunidades agrarias no capitalistas, altera la estructura económica de estas comunidades a dos niveles: transforma todas las formas económi cas, políticas y sociales que tiene la comunidad al relacionar se al todo social en su conjunto, y transforma las relaciones económicas, sociales y políticas dentro del seno mismo de la - comunidad.

Al articularse estos diferentes modos de producción entran en contacto los grupos dominantes de ambos modos de pro-- ducción, dándose alianzas o enfrentamientos entre ellos. En si tuaciones de articulación de distintos modos de producción, se presenta la necesidad histórica de intermediarios políticos en

tre las clases dominantes de ambos modos de producción. El caciquismo es un fenómeno de intermediación política, que responde a la necesidad histórica de la articulación de un modo de -- producción capitalista que penetra modos de producción no capitalistas.

Después del movimiento revolucionario de 1910, se notó un vacío en el poder, el movimiento campesino no poseía un -- cuerpo ideológico que les pudiera brindar alternativas políticas, muchas veces este vacío se llenó con la vuelta de los terratenientes que acaparaban el comercio; otras veces los mismos caudillos revolucionarios quienes acapararon el poder político y el poder económico recién expropiado. De esta manera se instituye en el país un período de caudillismo como un fenómeno -- de control político.

El período de Cárdenas se caracterizó por una amplia -- participación popular como un reflejo de su política populista. Es en esta época cuando los campesinos logran una participación más directa en la política gubernamental sin necesidad de mediadores. Posterior a Cárdenas la política del Estado mexicano no vira hacia una política de contra reforma agraria, limitándose con esto las aspiraciones campesinas, implantándose una -- estructura de mediación compuesta por las instituciones oficiales. En este proceso de veeticalización se hicieron necesarios los intermediarios, que contando con el conocimiento de la ba-

se y con su apoyo aseguraron la obediencia de los campesinos a las instituciones. Estos intermediarios surgen de los ex-líderes populares y de los viejos caciques.

Respecto a cómo abordar el estudio de la estructura de poder en estas comunidades, podríamos primeramente fijar nuestra atención al nivel de la comunidad misma, esto es, de su gente, de la manera en que ésta participa en aquellas decisiones que afecten sus intereses comunes. El siguiente nivel del cual nos ocuparemos será el de los grupos de poder ¿cómo surgen dichos grupos? ¿qué esperan los dirigentes de sus subordinados? ¿qué esperan sus subordinados de sus líderes? y por último la ingerencia de las instituciones oficiales al interior de dichas comunidades.

Siguiendo el esquema de los tres niveles de análisis de la estructura de poder, el primero de ellos es el pueblo: generalmente las actitudes de los campesinos hacia la estructura de poder y la participación política han sido descritas como apáticas, ya que participan sólo de manera pasiva, como espectadores ante las decisiones de la autoridad en turno, cabe aclarar que aún cuando los habitantes de estas comunidades no tengan una participación activa en hechos políticos, esto no implica que carezcan de fuerza, lo que sucede es que ésta se encuentra presente de manera potencial y el hacerla presente en forma explícita depende del grado de unión y organización -

de los habitantes de estas comunidades. Pero es común observar en estas poblaciones campesinas un acentuado divisionismo dentro de sus comunidades, fomentado principalmente por las gentes que ostentan el poder, la finalidad que persiguen con la creación de antagonismos en la población, es el evitar la unión de sus fuerzas con un fin común, ya que de llegar a realizarse ésto, la presión generada por esta unión sería difícil de controlar. En este divisionismo se encuentran dos tendencias, cada una de las cuales comprende una serie de pequeños subgrupos de muy corta duración y cuyos miembros pueden pasar de uno a otro bando, según diversas circunstancias de tipo económico, político o social.

Dado que los grupos se forman, no llegan a tener permanencia en su composición ni en las metas en torno a las cuales se organizaron, sería pues más adecuado definirlos no como grupo de poder en lucha, sino más bien como la lucha entre distintas facciones. A este respecto Ralph Nicholas señala que "el término facciones es útil sobre todo en análisis políticos de comunidades campesinas, caracterizando a las facciones como: 1) son grupos en conflicto, 2) el conflicto se entabla por la lucha por el poder, 3) no son grupos corporados, 4) sus miembros son reclutados por un líder, 5) el reclutamiento se hace a través de varios tipos de relaciones, pero estas siempre son personales y 6) lo que mantiene vivas a las facciones es el --

conflicto". (13)

Wolf (14) proporciona tres criterios para distinguir entre los distintos tipos de coaliciones campesinas.- El primero de ellos es el grado en que las coaliciones son formadas por -- personas que comparten muchos intereses, llamando a este tipo -- coalición de entrelazamiento múltiple. También se presenta el -- caso de coaliciones formadas por personas con un solo interés -- y denomina a esta coalición como de entrelazamiento simple. Una coalición de entrelazamiento múltiple es provocada por la con-- junción de muchos lazos que se encuentran implicados mutuamente: intercambios económicos que implican parentesco, amistad o ve-- cindad, comparten la existencia de sanciones sociales que los -- gobiernan; a su vez las sanciones sociales implican la existen-- cia de símbolos que refuercen y representen las otras relacio-- nes. El hecho de que éstas coaliciones esten basadas en una am-- plia variedad de relaciones, da a los individuos seguridad en -- diversos contextos, en este punto reside la fuerza de este tipo de coalición, pero a la vez su debilidad, ya que cada lazo es -- soportado por quienes estan ligados a el, esto le da fuerzas -- mientras los individuos permanezcan unidos, pero en el momento--

(13) Garrido E. Azaola y Krotz Esteban, "Los campesinos de la -- tierra de Zapata" Tomo III, Ed. Sep. INAH México 1975 (pág. 131).

(14) Wolf R. Eric, "Los campesinos" Ed. Labor, España 1971 (pág. 107-108).

en que uno o algunos decidan no seguir unidos a ese lazo, esta coalición se debilita, ya que como dijimos anteriormente, su fuerza reside en la unión y la cohesión de los hombres implicados en este tipo de coalición. Estos rasgos de cohesión y -- unión le dan una característica de inflexibilidad a las coaliciones de entrelazamiento múltiple. En cambio, las coaliciones de entrelazamiento simple son más flexibles ya que pueden ser activadas en contextos donde predominen intereses simples, al margen de que al mismo tiempo, los participantes se relacionen entre sí en otras situaciones vitales diferentes.

El segundo criterio está basado en el número de personas implicadas en la coalición. Así podemos distinguir entre coaliciones diádicas; que es cuando incumbe a dos personas o a dos grupos de personas, y coaliciones polidiádicas, que es cuando afecta a varias personas o grupos.

Por último, el grado en que estas coaliciones estén formadas por personas con las mismas oportunidades en la vida, -- con las mismas posiciones en el orden social o por personas -- que ocupen diversas posiciones dentro de la estructura social, nos trae como consecuencia la necesidad de distinguir entre -- las coaliciones formadas entre iguales y aquellas que se dan -- entre personas que ocupan dentro de la estructura social, posi ciones distintas. Las coaliciones que unen a iguales entre sí, se llaman horizontales, en nuestro caso sería la unión entre --

campesinos con una posición similar. Cuando la unión tiene lugar entre individuos con posiciones diferentes nos encontramos frente a una coalición tipo vertical.

Veamos ahora los tipos de relación de entrelazamiento simple. La combinación de los tres criterios anteriores da como resultado cuatro diferentes tipos de relaciones:

- 1.- Diádica y horizontal
- 2.- Diádica y vertical
- 3.- Polidiádica y vertical
- 4.- Polidiádica y horizontal

Los tres primeros tipos de relaciones no producen coaliciones duraderas, sino más bien coaliciones evanescentes. El caso de una relación diádica y horizontal se ejemplifica por una relación de intercambio entre campesinos; esto es, dos personas con una situación equivalente se reúnen en un momentáneo encuentro que implica el mero interés de un intercambio de artículos, y no existen lazos que unan a estos dos individuos posteriormente. Este tipo de relación no implica otros intereses secundarios que se sumen al interés que dio origen a esta relación, no es una coalición sino una relación de interés simple. Esto mismo sucede en el segundo tipo de diádica que se basa en una operación de interés entre el campesino y el que detenta el poder y se ejemplifica con las relaciones que el campesino establece con el prestamista. Las coaliciones no diádicas son posibles --

hasta que las transacciones de interés simple son suplementadas con consideraciones de benevolencia, o se hacen ajustes en la tasa de interés o pagos de servicios y favores ajenos a la propia transacción dominante. Cuando esto sucede, la relación comienza a perturbarse con una abundancia de nexos que lo aproximan a las coaliciones de entrelazamiento múltiple. Este mismo proceso se presenta en las relaciones polidiádicas verticales, basadas en un interés simple. Este tipo de relaciones se dan entre empresarios y empleados, los campesinos pueden involucrarse en este tipo de relación cuando entran como empleados en una plantación o factoría. En este tipo de relaciones se observa la tendencia de convertir los nexos de interés simple en relaciones de entrelazamiento múltiple, en las que la benevolencia y otros factores que intercambian irregularmente con el fin de que el proceso de trabajo transcurra con más facilidad, esto es, se tiende a disolver la trama polidiádica para convertirla en diádas mutuas.

Las relaciones polidiádicas y horizontales se unen a un gran número de personas en relaciones equivalentes y que se organizan en torno a un interés simple, tienden a producir coaliciones más duraderas y estables que las vistas anteriormente. Un ejemplo de este tipo de coalición es la asociación o cofradía. Las asociaciones de este tipo, no son meros grupos diferenciados, sino que sirven para establecer nexos de unión entre --

los grupos diferenciados y la más amplia esfera del poder y del interés. Es pertinente aclarar que las agrupaciones de este orden pueden integrar no solo coaliciones de entrelazamiento simple, polidiádico y horizontales sino también lazos similares -- verticales.

Pasaremos ahora a reseñar los cuatro tipos de relaciones de entrelazamiento múltiple, en base a los cuales es posible la constitución de grupos sociales estables y duraderos. Estas relaciones son:

- 1) Diádica y horizontal
- 2) Polidiádica y horizontal
- 3) Diádica y vertical
- 4) Polidiádica y vertical

La relación diádica y horizontal, se evidencia mediante lazos de amistad o vecindad que se establecen entre diversas -- personas, y que dan lugar al intercambio de favores o a la ayuda mutua en la producción; este tipo de relaciones suele formalizarse mediante el compadrazgo. Es común observar que la gente que entra en estos tipos de parentesco son amigos y el ceremonial garantiza el intercambio de bienes y servicios entre ellos.

Las relaciones de tipo polidiádico y horizontal, se presentan cuando al interior de una comunidad se conforma un grupo o asociación entre iguales, estas asociaciones limitan la admisión como miembros sólo a las personas nacidas y criadas en la-

comunidad. Este grupo o asociación mantiene un orden interior mediante sanciones que pueden ir desde el castigo directo hasta el comentario o rumor. Las obligaciones de trabajo, artículos o dinero se distribuyen por igual entre los miembros, de esta forma la comunidad adquiere una estructura de corporación, una duradera organización de deberes y derechos a observar por cada miembro, y suele tender a la lucha contra innovaciones o cambios, por considerarlos como una amenaza contra el orden interno que prevalece en la comunidad, el cual permite el mantenimiento y cohesión de esta asociación.

La relación diádica y vertical se encuentra caracterizada por la relación entre patrón-cliente. Este tipo de relación supone personas superiores en política, posición social o económica, que mantienen contactos con quienes le son inferiores en cualquiera de estos aspectos. El nexo es asimétrico y ha sido descrito como una amistad mal equilibrada. Las relaciones que se establecen **entre el patrón** y el cliente implican múltiples facetas de los actores involucrados y no solamente el interés del momento. En una relación de este tipo el patrón ofrece su ayuda al cliente (ayuda que puede ser de tipo económico, político, legal, etc.) y a su vez el cliente paga de diversas maneras, ya sea apoyando a su patrón, informandoles de lo que otros tramán en su contra, sirviéndole de guardaespaldas, trabajando como peón, creándole una buena reputación ante los - -

ojos de los demás en la comunidad, etc.. Pero es también parte del contrato que el cliente mantenga solo relaciones con aquel patrón que le otorgue bienes y servicios, así, un patrón que ofrece menos puede ser abandonado por otro que pague mejor. De esta manera los patronos entran en franca competencia, buscando el apoyo sus reales o posibles clientes mediante la garantía de favores y ayuda.

Las relaciones polidiádicas y vertical de entrelazamiento múltiple, se encuentran inmejorablemente caracterizadas por la organización parental, grupos locales de descendencia. Estos grupos pueden ser de dos clases: locales o multilocales y políticos. El grupo local de descendencia es esencialmente la hacienda campesina. El grupo multilocal o político de descendencia es una coalición en forma de grupo parental que tiende a mantener, concentrar y defender el poder contra los posibles competidores, sean estos grupos semejantes al suyo u órganos del Estado que pretendan coartar su libertad de acción. Un grupo de este tipo es polidiádico, ya que incluye mucha gente unida por lazos reales o ficticios de parentesco. Es de entrelazamiento múltiple ya que la existencia de parentesco presupone la coexistencia de diversos intereses unificados en un juego común de relaciones. Es vertical cuando esta unidad integra un comité ejecutivo que la dirige. Para el campesino el hecho de integrarse a este tipo de grupos puede acarrearle ciertas ven-

tajas, ya que éste puede pedir la ayuda de los parientes que -- ocupen puestos de mando o que tengan alguna conexión con los -- que estan con ellos, y a su vez los que detentan el poder pueden en un momento dado, movilizar el apoyo de sus parientes para mantener el ejercicio de ese poder o acrecentar su riqueza.

Coaliciones de parentela de este tipo, que abarcan campesino y no campesinos detentadores del poder se presentan con mayor frecuencia en comunidades campesinas en las que los excedentes son recogidos y acumulados por el Estado, a través de funcionarios prebendales. Bajo estas circunstancias, la concepción que los campesinos tienen acerca de la política, es que es un instrumento mediante el cual unos cuantos buscan su beneficio personal, o el de sus allegados y que las autoridades se dedican hacer lo que les viene en gana y manejan la ley de acuerdo a sus propios intereses.

Ahora bien, en cuanto a los grupos que detentan el poder dentro de estas comunidades es posible observar dos mecanismos por medio de los cuales un individuo o grupo puede llegar a alcanzar un puesto que le permita el ejercicio del poder, uno de ellos es el de la elección voluntaria por parte del pueblo, quien elige al sujeto que según el censo de la mayoría, reúne los requisitos necesarios, estos requisitos pueden ser respeto, honradez, popularidad, simpatía, etc., el segundo mecanismo

por el cual un individuo llega a ocupar un puesto dentro de la estructura de poder, es por la imposición externa, ya anteriormente hemos mencionado la ingerencia que ejerce el Estado en estos casos, se dedica a buscar en el interior de las comunidades, aquellos individuos capaces de dirigir y manejar a los demás, estableciéndose con ellos una alianza ofreciéndoles ciertas concesiones a cambio de que se mantengan bajo control a los campesinos. Muchas veces aquellos que han llegado al poder por vía de la elección popular, llegan a convertirse en aliados del Estado, aunque también suele presentarse el caso de que estos individuos se nieguen a aceptar este tipo de alianza, en tales circunstancias el gobierno se dedica a buscar otro sujeto que sea capaz de controlar a la población en general, cuando esto sucede se presenta una disociación entre el ejercicio formal y real del poder, así mientras a uno, formal y legítimamente se le da el derecho de ejercer el poder, es el segundo quien en realidad decide en última instancia que es lo que debe hacerse y quién juega el papel de intermediario político entre el municipio y el Estado, ya que, generalmente estos individuos controlan o poseen recursos que son necesarios para la comunidad (control sobre el agua, tierra, transporte, semilla, etc.). A este tipo de sujetos ha solido denominarseles ca ciques, ya que para que un individuo sea reconocido como tal, no necesita estar investido de una posición política legaliza-

da, sino que puede obrar en base a una situación de poder informal o de hecho, un rasgo característico de los caciques es el poder de manipulación entre dos posiciones, por un lado actúa de manera informal dentro de la política ya que no posee ningún cargo formal, pero esto no implica que no pueda mantener relaciones estrechas con el sistema formal y sus representantes, es precisamente esta situación de ambigüedad lo que da mayor poder a un cacique, ya que se encuentran en una posición tal, que no queda circunscrito dentro de ningún bando y sin embargo, puede hacer uso de ambos.

Desde un punto de vista político el cacique juega el papel de intermediario entre las autoridades estatales que intervienen en la comunidad y la clientela que establece el cacique en su región. Los métodos para reclutar gente son muy variados y pueden ir desde el compadrazgo hasta el crédito.

En cuanto al aspecto económico logra mantener su posición y gracias a el control de recursos necesarios en la comunidad (agua, tierra, crédito, etc.) propiciandose con esto el establecimiento de relaciones de reciprocidad entre el cacique y sus subordinados, generalmente estas relaciones de reciprocidad suelen ser asimétricas ya que la mayoría de las veces el cliente tiene que ofrecer al cacique el doble de lo que éste está dispuesto a darle a cambio de un servicio ocasional.

Después de haber visto la forma en que se estructura el

poder dentro de las comunidades campesinas, pasaremos a ver cómo el gobierno ha desarrollado una serie de efectivos mecanismos para mantener bajo control a estas comunidades campesinas, uno de ellos ha sido el evitar que otros partidos tengan ingerencia en estas comunidades, y aquellas que han aceptado a sus representantes han sido bloqueadas de ayuda económica por parte del P.R.I. se le han negado servicios tales como agua, carretera, transporte, etc., esto ejemplifica claramente la dependencia económica entre el municipio y el Estado, y nos deja entrever como la dependencia económica acarrea la dependencia política. Así pues, aquellas comunidades que aspiran a tener los servicios mínimos para una subsistencia sino buena cuando menos regular, deben aliarse al partido que siempre gana. Otro mecanismo no menos efectivo que el anterior, ha sido el provocar la desunión al mantener y propiciar el enfrentamiento entre los mismos habitantes de una comunidad que se dividen en facciones en lucha entre los cuales el P.R.I. elige a una, para que sea ésta la que se perpetúe en el poder, dándole toda clase de ayuda y facilidades.

Por último señalaremos el papel mediatizador jugado por la C.N.C., ya que a través de esta institución se manejan las esperanzas que tiene el campesino de mejorar su vida, de poseer una parcela, de obtener concesiones para crédito, abono, semilla, etc. y la función específica que cumple esta institu-

ción es como lo ha señalado Roger Bartra mantener entre los -- campesinos la fe y la esperanza para evitar explosiones de impaciencia, pues ya con la demostración hecha por los campesinos en la revolución de 1910 tenemos suficiente como para no volver a provocar otro movimiento de tal magnitud, que ponga en peligro la estabilidad del sistema imperante en el país.

CARACTERIZACION DEL CAMPEBINADO

Los campesinos constituyen una parte importante de la poblaci3n en los pa3ses subdesarrollados. Estos pa3ses son considerados agrarios ya que su econom3a se basa principalmente en la agricultura.

Podemos utilizar el vocablo campesino y campesinado para referirnos a poblaciones rurales quienes no teniendo una identificaci3n tribal, permanecen aisladas de los centros urbanos, al margen de ellos y sin embargo, dependientes de 3stos. ¿Pero -- quienes son los campesinos? ¿c3mo podemos definirlos?, para -- Eric Wolf, "los campesinos son labradores y ganaderos rurales -- que recogen sus cosechas y crían ganado, pero que a diferencia de los empresarios agr3colas de Estados Unidos, se interesan -- m3s por satisfacer las necesidades familiares que en obtener -- una ganancia" (15), Raymond Firth entiende por campesinos "un -- sistema de peque1os productores, con tecnolog3a y equipos sim-- ples, que cuentan con frecuencia primariamente, para su subsistencia con lo que ellos mismos producen". (16)

Estas definiciones tienden a identificar al campesino co mo dedicado unica y exclusivamente a producir para s3 mismo y -

(15) G.M. Foster et. al. "Estudios sobre el campesinado latinoamericano" Ediciones Periferia, Buenos Aires, 1974 (p3g. 93).

(16) Ibidem (p3g. 93).

para su familia, cosa que no es totalmente cierta, las sociedades campesinas han sido definidas como sociedades parciales, - que se encuentran ligadas a la sociedad global a través de las comunicaciones, el mercado, las estructuras de poder, etc.. -- Así pues, al definir al campesinado deberemos hablar de una sociedad que existe en relación con otra sociedad más amplia, de la cual la sociedad campesina forma parte, por ello Thorner -- prefiere hablar de economías campesinas más que de campesinos, y desde su punto de vista una economía campesina "es una economía agrícola donde los productores pueden no solo alimentarse a sí mismos, sino de contribuir a la subsistencia de los especialistas y de los habitantes urbanos; por lo tanto, los campesinos producen para el intercambio. Esta característica diferencia a los campesinos de los productores primitivos". (17)

El hecho de considerar a las sociedades campesinas ligadas a la sociedad global es reafirmado por Foster, quien opina que las comunidades campesinas "han crecido en una relación -- simbiótica, espacio-temporal, con los componentes más complejos de una sociedad mayor, es decir, la ciudad". (18)

Sería erróneo tratar de encontrar una masa campesina homogénea e inmutable, pero el campesino por muy diverso que sea mantiene ciertos rasgos en común, los cuales nos permiten iden

(17) *Ibidem* (pág. 94).

(18) G.M. Foster op. cit. (pág. 94)

tificarlos como tales. Es usual observar al interior de las comunidades campesinas hechos como los siguientes: una economía de subsistencia predominante, estos es, la mayor parte de la cosecha se dedica al autoconsumo y una mínima parte a la venta, - bajo nivel monetario, tierras de muy mala calidad, o impropias para la agricultura debido a su ubicación y en el caso de que éstas sean de buena calidad éstas se encuentran aisladas, la siembra se lleva a cabo con instrumentos por demás rudimentarios, con semillas de ínfima calidad lo cual trae como consecuencia un bajo nivel de productividad, en cuanto a servicios carecen de atención médica adecuada, de agua, electricidad, escuelas, etc., se observa también en estas comunidades un alto grado de mortalidad, raquitismo, analfabetismo y un elevado índice de alcoholismo entre los adultos. (sobre todo hombres).

Campesinado de Subsistencia.

Para este campesinado la base de producción generalmente es el maíz, el cual es usado principalmente para el consumo familiar. Poseen tierras de baja calidad, lo que da como resultado un escaso rendimiento en sus siembras y el producto de éstas le alcanza para cubrir mínimamente sus necesidades básicas y guardar un pequeño excedente que será utilizado como semilla para la próxima siembra. Este tipo de campesino ocupa la mayor parte de su tiempo para el cultivo de sus tierras, en el cual -

participa toda la mano de obra familiar. El que el campesino le dedique gran parte de su tiempo a esta actividad, no excluye que tenga otras actividades productivas, más bien a veces las requiere como complemento.

Si bien, en la mayoría de los países de América Latina -- gran parte de la población rural acusa bajos niveles de vida y de poder adquisitivo, no debe confundirsele con agricultores de subsistencia de una economía cerrada; por el contrario, se encuentran insertos a una economía de mercado y responden a sus -- presiones. Aún cuando la mayor parte de su producción agrícola -- sea destinada al consumo directo, cierta cantidad de ésta es intercambiada por productos manufacturados que estas poblaciones -- requieren y no producen. El campesino en muchas ocasiones vende parte de la cosecha destinada para la alimentación de su familia, para así estar en posibilidad de satisfacer otro tipo de necesidades (enfermedades, deudas,) esto ocasiona que posteriormente -- se vea obligado a adquirir ciertos productos alimenticios como -- maíz, frijol, etc., a precios elevados. Generalmente estas comunidades proveen a la ciudad de mano de obra barata durante los -- períodos de inactividad agrícola, de este modo se encuentran ligados a la economía nacional a través del mercado de trabajo, de bido a que la agricultura de subsistencia no ofrece el ingreso -- monetario necesario, que los campesinos de estas comunidades requieren para vivir.

La inserción del campesino en la estructura política.

Al finalizar el período de 1910, el Estado se enfrenta a un serio problema con la estructura agraria y este consistía en asegurar la continuidad de una estructura en proceso de transición. Por una parte la burguesía deseaba promover el desarrollo capitalista en el agro, y por otro lado debían mantener en calma a los campesinos, la solución a este problema fue el manejo de un doble juego político: el populismo, que satisfacía mínimamente las demandas campesinas y a la vez defendía y preservaba los intereses de la burguesía rural. Este doble juego político da como resultado dos estructuras políticas diferentes que se encuentran englobadas dentro de un sistema político único. - Una de estas estructuras es la del poder burgués, quien poseyendo el poder económico es capaz de manejar toda una serie de contactos oficiales y privados que aseguren su pleno desarrollo, - la otra estructura se puede caracterizar como una estructura de mediación, que alcanza su máxima expresión a través de organizaciones populares tales como: La Confederación Nacional Campesina, La Liga de Comunidades Agrarias, El Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización. Esta estructura de mediación permitió al Estado agrupar a los campesinos en organizaciones oficiales, concediéndoles cierto grado de participación, pero en general las bases de dichas organizaciones son manipuladas en función-

de las necesidades e intereses de la clase en el poder. El campesino al interior de estas, organizaciones, se encuentra políticamente enajenado y manipulado por sus líderes de manera que las demandas campesinas rara vez son escuchadas, "la función de las organizaciones campesinas es el control político de los campesinos: que votan, o mejor dicho que sean llevados a los mítines, pero sobre todo que se mantengan tranquilos, que no hagan ruido, que no se organicen ni presionen". (19)

La inserción del campesino en la estructura social.

La población campesina se encuentra marginada socialmente, "El marginalismo es el no participar en el desarrollo económico, social y cultural del país".(20) Podemos clasificar de -- marginados a aquellos grupos, que acusan bajos niveles de vida, que participan poco en la economía de consumo y acusan altos índices de subempleo y no participan o participan poco en el sistema político.

La marginación social se presenta tanto a nivel urbano - como rural, sin embargo, tiende a asociarse de una manera más estrecha con la población rural, ya que es allí donde presenta-

(19) Warman Arturo, "Los campesinos, hijos predilectos del régimen", Ed. Nuestro Tiempo. México 1974 (pág. 106).

(20) González Casanova Pablo, "La democracia en México", Ed. Serie popular Era, México 1975 (pág. 89)

sus características más agudas.

Datos del censo de 1960 muestran que la población rural registra un 52% de analfabetos contra un 24% de analfabetos en la población urbana. En cuanto al consumo de pan de trigo un 13% de la población urbana no lo consumía y un 51% de la población rural se encontraba en las mismas circunstancias. Un 13% de la población urbana no comía carne, pescado, leche y huevos, mientras que en la población rural un 51% no consumía ninguno de estos productos.

Estas cifras nos muestran que la población marginal tiene de ubicarse en el campo, y a ser marginal no solo en un aspecto sino en varios a la vez, con lo que tenemos una población "marginal integral". (21)

La masa marginal en América Latina, se encuentra efectivamente marginalizada de manera creciente de las actividades vinculadas al desarrollo económico. Siendo resultado de la polarización creciente de la estructura agraria, así como de la incapacidad del sector industrial moderno de absorber mano de obra con suficiente rapidez.

Stavenhagen llega a las siguientes conclusiones respecto a la marginalidad: (22)

(21) González Casanova Pablo op. cit. (pág. 92)

(22) Stavenhagen R. "Sociología y Subdesarrollo" Ed. Nuestro Tiempo México 1974 (pág. 54-55)

- 1.- Marginalidad no significa estar al lado o fuera del proceso de desarrollo económico, si no mas bien haber quedado rezagado frente a los sectores modernos.
- 2.- La marginalidad no tiende a desaparecer conforme se desarrollan la agricultura y la economía en general.
- 3.- Por el contrario la marginalidad es un proceso inseparable y hasta un subproducto del tipo de desarrollo Latinoamericano, engendrado por este mismo.

Se estaría tentado a identificar esta masa marginal, -- con lo que Marx llamó ejercito de reserva, pero dado que las condiciones en que se desarrolló Europa y en las que se desarrolla America Latina son por demás diferentes, no es posible caracterizarla como tal. El problema estriba en que no ha sido posible ubicar a esta masa marginal dentro de los conceptos de la literatura clásica marxista, y es que en America Latina no ha habido la suficiente preocupación por parte de los científicos sociales Latinoamericanos, de desarrollar una serie de categorías de análisis, que vayan de acuerdo con el tipo de condiciones en que se desarrolla el capitalismo en Latinoamerica. Por lo tanto en este estudio se tomará a la marginalidad como una propiedad inherente a la estructura social Latinoamericana.

Hasta este punto hemos analizado las condiciones objetivas en que se desenvuelve el campesino y que son por demás precarias, ahora bien, todas estas condiciones reales de vida en-

que éste se ve inmerso son incorporadas a nivel subjetivo consti-
tuyéndose así las actitudes que éstos tienen frente a su situa-
ción objetiva y real de vida.

Algunas actitudes consideradas como características y tí-
picas de los campesinos son: la desconfianza mutua de las rela-
ciones personales, la percepción del bien limitado, dependencia
y hostilidad hacia la autoridad gubernamental, familismo, falta
de espíritu innovador, fatalismo, etc..

Las relaciones personales entre campesinos han sido des-
critas como de desconfianza mutua, privando en ellas el indivi-
dualismo y por tanto la falta de cooperación "son tan profundas
la suspicacia y la desconfianza de los demás, que a la gente le
resulta difícil creer que no hay segunda intención aún en los ac-
tos más insignificantes" (23) sospechan de todo mundo y adoptan
una actitud defensiva en cualquier tipo de relación personal que
sostengan. Esta desconfianza en las relaciones interpersonales,
pueden ser en parte entendida por otra actitud presente en el --
comportamiento campesino, y que es la percepción de que lo bueno
es limitado, Foster llama a este marco de percepción "la imágen-
del bien limitado". (24) Afirma, que "los campesinos generalmen-
te mantienen la noción de que todas las cosas buenas de la vida-

(23) Everett M. y Lynne Svenning "La modernización entre los cam-
pesinos" Ed. Fondo de cultura económica, México 1973 (pag.-
35).

(24) Ibidem (pág. 37)

(riqueza, tierra, salud, seguridad, poder, amor, etc.) existen en cantidades fijas, siempre muy escasas y su cantidad no se puede aumentar por ningún medio al alcance de ellos mismos". - (25) Esto trae como consecuencia que el campesino se vea a sí mismo, dentro de un mundo que le ofrece escasas posibilidades de obtener algo de lo poco bueno que existe, percibiendo a los demás como posibles competidores que intentaran quitarle la -- parte de lo bueno que le pertenece "se ve a sí mismo en una lucha perpetua y sin tregua con sus compañeros..... por la posesión... de bienes escasos": (26).

Esta desconfianza característica de los campesinos se proyecta en sus relaciones con las autoridades gubernamentales, a las cuales prefieren ver a cierta distancia, ya que la opinión que de ellas tienen es que sólo buscan explotarlos más. - La larga historia de explotación por parte de las autoridades, ha producido entre los campesinos esta actitud de desconfianza y hostilidad. Sin embargo esta actitud se ve mezclada con una sensación de dependencia de los campesinos para con el gobierno, pues es éste quien en última instancia puede resolver los problemas que se generan al interior de la comunidad (legalización de terrenos, crédito, semilla, etc.) pero el único resultado que han obtenido es el de esperar pacientemente a que sus

(25) Ibidem (pág. 37)

(26) Ibidem (pág. 37)

peticiones sean tomadas en cuenta.

Otro elemento presente en las actitudes campesinas es el llamado familismo. La familia desempeña un papel central en las comunidades campesinas, esto quizás se deba a que el clima de incertidumbre y desconfianza en que el campesino se desenvuelve provoca en éste, la necesidad de contar con algo o alguien en que pueda confiar. Lewis hace notar la importancia de la familia como grupo de referencia para los campesinos. "Es esencial, la cooperación dentro de la familia inmediata, ya que fuera de la familia el individuo está desprotegido y aislado, con lo que sería una presa de todas las formas de agresión, explotación y humillación conocidas". (27)

En las comunidades campesinas, el parentesco y los lazos familiares constituyen la estructura básica de las organizaciones sociales y políticas de dichas comunidades.

Mucho se ha discutido acerca de la falta de espíritu innovador dentro de los campesinos, se les ha descrito como resistentes y apáticos a todo cambio, aún cuando este cambio les pudiese redituár mayores beneficios, éstos prefieren seguir arraigados a sus viejas costumbres; es preferible para ellos continuar con métodos rudimentarios pero seguros a tener que arriesgarse con nuevas técnicas que pudieran fallar. Esta actitud de-

(27) Rogers E. M. y Svenning L. op. cit. (pág. 40)

resistencia a los cambios ha pretendido explicarse en función de recursos económicos, esto es, los campesinos poseen tan poco capital que la idea de perderlo en una nueva empresa los hace mostrarse reacios ante cualquier innovación, estas actitudes negativas hacia el cambio también son resultados de generaciones de acondicionamiento desfavorable hacia los cambios.

Un rasgo estrechamente relacionado con el anterior, es el del fatalismo y se define como "el grado en que un individuo reconoce su incapacidad para controlar su futuro". (28) Esta actitud fatalista suele considerarse un rasgo inherente al campesino, éste se ve a sí mismo preso del destino, la suerte y el azar, sintiendo que nada de lo que él haga podrá cambiar su situación, y achacándole sus éxitos o fracasos a su buena o mala suerte, pero nunca se percibe como un agente capaz de modificar las circunstancias que le rodean a fin de obtener un beneficio.

Levi afirma que los campesinos entrevistados por él se caracterizaban por una "hermandad pasiva" y una "paciencia fatalista, amistosa, afeja" (29). Fals Borda informa que sus campesinos colombianos tienen "una estructura de pasividad que los hace moverse sólo cuando están bajo la influencia de una fuerza externa, la cual reciben o soportan con escasa o ninguna reac--

(28) Everett M. Rogers y Lynno Svenning op. cit. (pág. 41)

(29) Ibidem. (pág. 42)

ción. Sus creencias religiosas se caracterizan por una absoluta resignación: - el señor no los dio y el señor nos lo quito-. Estos campesinos espiritualmente fatalistas estaban "anestesiados por la religión" para que se contentaran con su relativa desgracia" (30).

Lewis cree que el fatalismo campesino "deriva de una estructura familiar autoritaria, que tiende a producir tipos pasivos y dependientes" (31). Levi por su parte atribuye el fatalismo campesino a " la ignorancia de las relaciones causa-efecto; todos los sucesos se explican como el resultado de la mala suerte" (32). Esto trae como consecuencia que los campesinos manifiesten poca o ninguna aspiración con respecto a su futuro, generalmente viven en el presente sin pensar en planear el mañana y la idea de progreso en ellos se encuentra ausente.

Holmberg sugiere que "estos patrones de comportamiento pueden ser entendidos a través de las circunstancias de privación y dominación que sufren estas poblaciones; la cultura de la represión -como él denomina ese comportamiento- se opone el cambio social y tanto ésta como la imagen del bien limitado, son percepciones objetivas del mundo campesino. Estas percepciones se hacen internas, se institucionalizan y constituyen los pris-

(30) Ibidem. (pág. 42)

(31) Ibidem. (pág. 42)

(32) Ibidem. (pág. 42)

mas a través de los cuales ellos ven al mundo real, aún cuando ese mundo real cambie y les ofrezca oportunidades más remuneradas" (33)

(33) G.M. Foster op. cit. (pág. 102)

PROCESOS

PSICOLOGICOS

Aunque nuestro interés central al realizar esta investigación no fue el de llevar a cabo una medición de actitudes, -- creemos pertinente la inclusión de este tópicó en el presente -- trabajo, ya que el concepto de actitud engloba dentro de sí -- todos aquellos elementos que son necesarios para conformar el -- patrón conductual de un individuo. Y dado que una actitud incluye -- elementos cognoscitivos, afectivos y conductuales, serán de -- gran ayuda para ubicar a los sujetos de nuestra investigación -- dentro de la perspectiva de cómo perciben ellos el ejercicio -- del poder, si consideran justa o injusta la manera bajo la cual -- el poder se ejerce y cuál es la conducta adoptada por ellos -- ante tal situación. Creemos que ésto en última instancia queda -- circunscrito dentro del concepto de actitud. A continuación se -- hara una reseña de lo que la psicología social ha teorizado -- entorno a tal concepto. También incluiremos otros procesos psico-- sociales directamente ligados con el objetivo de nuestra inves-- tiguación: la percepción social y la atracción interpersonal.

Finalmente presentamos algunos aspectos psicológicos li-- gados a la teoría del poder y liderazgo, en la medida en que és -- tos constituyen parte de los fenómenos sometidos a estudio en -- nuestra investigación. Queremos aclarar que la elaboración de -- esta parte del marco teórico se hizo con el propósito de que -- sirviera de marco interpretativo y explicativo a los datos obte

nidos en nuestra investigación de campo.

Presentamos cada capítulo de esta parte, dividido en dos aspectos: primero se hace una breve síntesis de lo que los principales autores sostienen sobre el proceso psicológico específico y luego se intenta formular algunas observaciones críticas - al respecto a partir de la realidad concreta de nuestro estudio.

ACTITUDES

El término actitud se deriva del latín aptus, que significa actitud disposición o adaptabilidad. Connotando un estado mental o subjetivo de preparación para la acción. Existen muchos problemas para llegar a definir este concepto, en la literatura respectiva se ha observado una continua controversia entre las definiciones operacionales y teóricas de este término, el problema de tal conceptualización es causado por el hecho de que se pueden hacer diferentes tipos de abstracciones a partir de los mismos datos observados.

En un principio, la preocupación por el estudio de las actitudes se encontraba enmarcado dentro del campo de estudio de la filosofía, en la actualidad el concepto de actitud difícilmente puede considerarse propiedad de una u otra disciplina social, más bien la actitud es un término interdisciplinario -- que une a la psicología y a la sociología, ya que tiene referencias sociales en sus orígenes y desarrollo, pero a la vez se refiere también a procesos psicológicos inherentes a el individuo y es por ello que forman parte del campo de estudio de la psicología social, que intenta establecer relaciones entre los procesos sociales y psicológicos.

Se ha considerado a la actitud, como el concepto más distintivo e indispensable dentro de las ciencias sociales, algunos teóricos han definido a la psicología social como el estu--

dio científico de las actitudes. Siendo éste un concepto de -- gran importancia, veremos ahora las distintas definiciones que han sido elaboradas en torno a tal concepción.

Daniel Katz y Ezra Storland definen a la actitud como: "La tendencia o predisposición del individuo a evaluar en cierta forma un objeto o un símbolo del mismo". (34)

Cambell: "Las actitudes se caracterizan por la compatibilidad -- en respuestas a los objetos sociales". (35)

Rosnow y Robinson: "El término actitud denota la organización -- de los sentimientos, de las creencias y de -- las predisposiciones de un individuo para -- comportarse de un modo determinado". (36)

Krech, Krutchfield y Ballachey: "Las actitudes sociales tienen un significado adaptativo, puesto que presentan un eslabón psicológico fundamental entre las capacidades de percibir, sentir y emprender de una persona al mismo tiempo que ordenan y dan -- significación a su experiencia continua en un medio social complejo". (37)

Thomas y Znanicki: "Por actitud entendemos un proceso de creen-

(34) Lindren Clay Henry "Introducción a la psicología social" - Ed. Trillas, México 1975 (pág. 84).

(35) Lingren Clay Henry op. cit. (pág. 84).

(36) Mann Leon "Elementos de psicología social" Ed. limusa, México 1973 (pag. 137).

(37) Mann Leon op. cit. (pág. 137)

cia individual que determina la actitud posible o real del individuo en contraparte a un valor social". (38)

Allport: "La actitud es un estado mental y neuronal de disposición organizado a través de la experiencia que ejerce una influencia directa o dinámica en la reacción del individuo ante todos los objetos y todas las situaciones con que se encuentra relacionado". (39)

Newcomb: "Es un estado de disposición para despertar motivos; una actitud del individuo hacia algo, es una predisposición para realizar, percibir y sentir en relación con ello". (40)

Baldwin: "Una actitud es una preparación para la atención o acción de un tipo definido". (41)

Chave: "Una actitud es un complejo de sentimientos, deseos, temores, convicciones, prejuicios u otras tendencias que han dado un "set" o prestancia para que el sujeto actue de acuerdo a variadas experiencias". (42).

Kruger y Reckless: "Podemos pensar en las actitudes como tendencias adquiridas para actuar en forma específica hacia los obje-

(38) Klinberg Otto, "Psicología social" Ed. Fondo de cultura -- económica, México 1974 (pág. 451)

(39) Klinberg Otto, op. cit. (pág. 451)

(40) Klinberg Otto, op. cit. (pág. 452)

(41) Reidel. "Revisión histórica del concepto de actitud" Ed. - Revista Zero en conducta. México 1973, Vol. 2

(42) Reidel, op. cit.

tos". (43)

Droba: "Una actitud es una disposición mental del hombre a actuar hacia o en contra de un objeto definido". (44)

Bogardus: "Una actitud es una tendencia a actuar hacia o en contra de algo en el ambiente que se convierte por esto en un valor positivo o negativo". (45).

Murphy y Murphy: "Consideramos a las actitudes como tendencias, disposiciones o ajustes hacia ciertos actos, que pueden ser verbalizados o verbalizables". (46)

LA NATURALEZA DE LAS ACTITUDES:

La conducta de un individuo se halla en gran medida determinada por sus actitudes. Se puede definir una actitud como un sistema duradero formado por tres componentes que se polarizan hacia un determinado objetivo, estos componentes son: el componente afectivo, cognoscitivo y conductual, los cuales se encuentran interrelacionados entre sí.

Componente Afectivo: Se refiere a las emociones o sentimientos vinculados a un determinado objeto. El objeto es vivenciado como placentero o displacentero.

(43) Reidel, op. cit.

(44) Reidel, op. cit.

(45) Reidel, op. cit.

(46) Reidel, op. cit.

Componente Cognoscitivo: Consiste en las creencias de un individuo acerca de un objeto determinado, - estos conocimientos son siempre juicios de valor.

Componente Conductual: Incluye toda una inclinación a actuar de una manera determinada ante el objeto de dicha actitud, esta conducta puede ser favorable o desfavorable (la presencia de este componente más que referirse a una conducta manifiesta, efectiva, destaca más bien el aspecto tendencial, probable o potencial).

Cada uno de los tres componentes de la actitud puede variar por su valencia y por el grado de multiplicidad. La valencia determina la positividad o negatividad de una actitud y ésta es una característica que se aplica a los tres componentes. La multiplicidad se refiere al número y variedad de elementos o partes que integran cada uno de los componentes de la actitud, o sea, el componente varía a lo largo de un continuo de multiplicidad. Es evidente que se da una tendencia general en la consistencia entre los componentes de la actitud en lo que respecta a su valencia, en cuanto a su multiplicidad apenas se poseen datos.

No se sabe con precisión que tanta relación guardan en--

tre sí los componentes de la actitud. Algunos autores, como Rosenberg afirma que el cambio en un componente tiende a producir un cambio en los otros a fin de restaurar la coherencia interna dentro de la estructura total de la actitud. Sin embargo, se ha demostrado que los componentes afectivo y cognitivo muestran a menudo discrepancias con el componente conductual.

Sería erróneo esperar una relación directa término a término entre los componentes afectivo y cognitivo con el conductual; ya que el conductual no está determinado solamente por los componentes afectivo y cognitivo, sino también por factores externos, producto de la situación social inmediata, ya que los componentes afectivo y cognitivo de la actitud tienden a ser privados, mientras que el componente conductual es público y por lo tanto se encuentra más sujeto a la presión social. Esta característica del componente conductual es lo que hace que éste sea más factible al cambio que los otros componentes, ya que se encuentra anclado en una red de compromisos con otras gentes y es por ello que es más simple el provocar y obligar a la conformidad conductual que a la conformidad afectiva y cognitiva.

FORMACION DE ACTITUDES*

Se distinguen básicamente tres enfoques teóricos: el fun

(*) Basado en el libro de Rodríguez Aroldo "Psicología Social", Ed. Trillas, México 1976 (cap. 13, págs. 341-351).

cionalista, el conductista y el cognoscitivista, que pretenden explicar como se lleva a cabo el proceso de formación de actitudes.

Enfoque Funcionalista:

La posición de Smith, Bruner y White (1956): Para estos autores, las actitudes se forman con la finalidad de desempeñar ciertas funciones que son necesarias para la adaptación del individuo a su medio ambiente, o sea, consideran a las actitudes como el -- instrumento mediante el cual el individuo se enfrenta con la -- realidad. Las tres principales funciones que desempeña la actitud son:

Evaluación del Objeto: Esto nos proporciona las posiciones generales de nuestras reacciones hacia un objeto específico y hacia otros objetos relacionados.

Adaptación: Permite que el individuo se acomode al -- medio social en que vive y sea capaz de -- establecer y mantener relaciones con -- otras personas.

Externalización: Consiste en toda una serie de manifestaciones que presenta el sujeto con el fin de evitar caer en ciertos estados de ansiedad, provocados por problemas inter--nos.

Posición de Katz y Stotland: señalan que el mantenimiento y la modificación de las actitudes cumple diferentes funciones en el individuo: adaptación, expresión de valores, conocimiento y defensa del yo.

Por su función adaptativa: Las actitudes proporcionan gratificaciones y evitan los castigos.

Expresión de valores: El individuo obtiene satisfacción mediante la expresión de actitudes apropiadas a sus valores personales y al concepto de sí mismo.

Conocimiento: Se basa en la necesidad de comprender, de dar sentido y de dotar de una estructura adecuada a el universo.

Defensa del yo: Proporciona protección, impidiendo el conocimiento de verdades básicas, pero desagradables, y sobre realidades no aceptadas del mundo exterior.

La posición de Keleman (1961); este autor sostiene que hay tres procesos de influencia social, que determinan la formación de actitudes y estos son: aceptación, identificación e internalización.

Aceptación: Se lleva a cabo cuando el sujeto permite o acepta, la influencia de otros con el fin de ser aceptado -

por ellos. Este proceso es semejante a la función-adaptativa señalada por Katz y a la adaptación de Smith, Brumer y White.

Identificación: Cuando el sujeto adopta el comportamiento de otra persona o grupo que comparten sus mismas-ideas y valores obteniendo con esto una satisfacción personal.

Internalización: Esta se manifiesta cuando el sujeto permite y acepta la influencia de otro(s) por considerar lo congruente con su sistema de valores.

Keleman sostiene que la actitud se forma y cambia debido a la acción interdependiente de estos tres procesos, aún cuando alguno de ellos tenga más peso que otro.

Enfoque Conductista:

La posición de Hovland, Janis y Kelly (1953); -- estos autores sostienen que desde un punto de vista conductista la adquisición y mantenimiento de actitudes, puede explicarse en base a la teoría del reforzamiento: todas aquellas conductas que se consideren deseables en un individuo se reforzaran de manera positiva, pasando así a formar parte de su repertorio conductual, manteniendose estables; en tanto aquellas conductas que sean consideradas como no deseables se extinguirán mediante el reforzamiento negativo.

La posición de Doob (1947); para este autor la actitud jugaría el papel de una variable interviniente entre un estímulo y una respuesta subsecuente; hay un estímulo que provoca una respuesta implícita (actitud), esta respuesta implícita a su vez -- provoca la manifestación de otro tipo de respuesta. Doob señala que la conducta emitida es función no sólo de la respuesta implícita (actitud) sino que otros hábitos impulsos, e incluso otras actitudes previamente adquiridas, son capaces de intervenir en la respuesta explícita que es la conducta, de aquí se deriva la imposibilidad de prever con exactitud cual será la conducta que una persona emita bajo determinada circunstancia.

Enfoque Cognoscitivista:

La posición de Heider, Newcomb, Osgood y Tennenbaum y Festinger.

Estos teóricos sostienen que una persona trata de percibir, conocer los diferentes aspectos de su medio ambiente y de sí mismo de una manera tal, que las consecuencias de sus percepciones sobre el comportamiento no resulten contradictorias.

Existe una fuerza de dirección a la congruencia, esto es, de equilibrio entre las actitudes y los elementos que la componen, así los individuos tienden a formar y mantener actitudes -- que vayan de acuerdo con la forma como ellos perciben su medio ambiente, a los demás y a sí mismos. En los casos que la actitud

contenga elementos incoherentes, el sujeto tendera a estructurarlas a fin de establecer la congruencia entre ellos.

La posición de Rosenberg (1960); Dice que existe una estrecha relación entre las creencias que se tienen acerca de un objeto y el afecto dirigido a éste. Cuando hay una coherencia entre creencias y afectos, las actitudes se forman de una manera estable y duradera sin crear tensión, siendo por lo tanto resistentes al cambio, el caso opuesto se presenta cuando esta coherencia no existe.

A diferencia de los autores cuyo enfoque se centra más en el comportamiento manifiesto, Rosenberg se avoca al estudio de aspectos tales como la cognición y los afectos. En una serie de experimentos realizados por él en 1960 se encontró que los componentes de la actitud estan instrumentalmente relacionados y que un componente tiende a producir un cambio en los otros a fin de restaurar la coherencia interna dentro de la estructura total de las actitudes.

Por lo reseñado anteriormente, se habra podido observar la diversidad de definiciones que se han elaborado en torno al concepto de actitud. Cada uno de los teóricos abarca en su definición, aquellos aspectos que considera relevantes. Así, para Katz y Stotland, la actitud es una tendencia o predisposición del individuo para evaluar en cierta forma un objeto. en cambio, la definición de Rosnow y Robinson incluye la organización de

sentimientos y creencias las cuales predisponen al individuo para que actúe de un modo determinado. Dentro de esta línea caerían las definiciones de Newcomb, Krueger y Rockless, Droba y Bogardus.

A nuestro juicio, las definiciones que más acertadamente conciben a la actitud, son las dadas por Allport, Krech y Crutchfield y Ballachay, ya que estos teóricos incluyen en su definición los factores que intervienen en la formación de una actitud. En la formación de actitudes estarían presentes tanto los factores internos del sujeto, como los externos a él. Del mismo modo se hace hincapié en las experiencias, las que juegan un papel importante en la expresión de actitudes de los individuos. Se concluye, así que las actitudes vendrían a ser como el lente a través del cual el individuo percibe, siente y actúa ante los eventos que se presentan a lo largo de su vida.

Para llegar a definir un concepto tan amplio como lo es el de la actitud, se han desarrollado varias teorías correspondientes a cada uno de los distintos enfoques que existen dentro de la psicología social, y cuyo objetivo es llegar a explicar - ¿qué es una actitud? ¿cómo se forma? ¿cómo se mantiene? etc.. - Así, tenemos que el enfoque funcionalista trata de abordar el estudio de las actitudes desde un punto de vista utilitarista y práctico, esto es, para qué le puede servir a un individuo en un momento dado una actitud, qué funciones cumple y que venta-

jas obtiene de ello la persona; Smith, Bruner y White destacan tres funciones que desempeña la actitud, una de ellas es que -- una actitud nos proporciona las posiciones generales hacia un -- objeto específico y hacia otros objetos relacionados; otra función que desempeña la actitud, es la de permitir que el individuo se adapte al medio social en que vive y sea capaz de establecer y mantener relaciones con otros individuos; por último, -- tenemos la función de externalización que consiste en toda una serie de manifestaciones que el sujeto presenta con el fin de -- no caer en ciertos estados de ansiedad provocados por problemas internos.

A conclusiones similares, respecto a las funciones que -- cumple una actitud llegan Katz y Stotland al proponer que una -- actitud cumple funciones de adaptación, expresión de valores, -- conocimiento y defensa del yo.

El enfoque conductista por su parte, postula que es posible entender la adquisición y mantenimiento de las actitudes mediante el aprendizaje y la teoría del reforzamiento. Esto es, -- una persona durante el proceso de socialización incorpora den--tro de un repertorio conductual, aquellas actitudes que son gratificadas, manteniéndose estables, pero extinguirá aquellas que han sido previa y constantemente castigadas por los agentes socializantes.

Para Doob, una actitud funciona como una variable interviniente entre un estímulo X y la respuesta que el individuo da a dicho estímulo; aunque no llega a explicar de que manera influye una actitud en el tipo de respuesta dada por el sujeto.

Tanto el enfoque funcionalista como el conductista aportan elementos que pueden ser útiles para llegar a comprender cómo se adquiere y mantiene una actitud y los elementos que la conforman, pero no nos informan que relación guardan entre sí - estos elementos a nivel interno en el sujeto, esto es, no explica que procesos cognoscitivos entran en juego para que se adquiera y manifieste una actitud. Nos dicen que hay estímulos en el medio ambiente capaces de hacer que una persona manifieste una actitud dada hacia ese estímulo; tenemos el conocimiento sólo de dos elementos de esta relación, el estímulo y la respuesta, pero no sabemos nada acerca del papel jugado por las experiencias del sujeto, ni de los mecanismos que hicieron posible que éste respondiese de esa manera y no de otra. El último de los enfoques a considerar es el cognoscitivista, el cual creemos será de gran utilidad, ya que nos proporciona los elementos necesarios para llegar a comprender algunos de los mecanismos que se llevan a cabo a nivel interno en el individuo para que se manifieste una determinada actitud.

A continuación haremos una breve reseña de los diferentes teóricos que nos hablan de un factor de capital importancia,

interviniente en las actitudes que es principio de coherencia.

La primera formulación de este principio se encuentra en Heider (1958) en su teoría del balance. Heider se ocupa de los estados de equilibrio y desequilibrio que se dan entre tres elementos: la persona, otra persona y un objeto, idea o problema - dado. Existe un estado de equilibrio cuando sus actitudes son - similares con respecto al objeto. Si uno de los dos aprecia el - objeto y el otro lo desprecia, habrá desequilibrio y los senti- mientos consecuentes de tensión inducirán presiones dirigidas - al cambio de actitud en dirección al estado de equilibrio. Sin- embargo, el equilibrio no siempre prevalece en las relaciones - interpersonales, lo que Heider afirma es que en el caso de que - el equilibrio no sea alcanzado y la persona no pueda cambiar -- una situación desequilibrada, entonces experimentará tensión.

Esta fue la primera formulación del principio de equili- brio, que posteriormente dio origen a otras tres concepciones - teóricas, la de la fuerza en dirección de la simetría de Newcomb (1953); principio de congruencia de Osgood y Tannebaum (1955) y la teoría de la disonancia cognoscitiva de Festinger (1957).

La teoría del esfuerzo en dirección a la simetría:

Newcomb (1953), desarrollo una formulación teórica acer- ca de las acciones comunicativas que necesariamente incluyen -- dos personas, A y B, y a un objeto actitudinal X. Como las rela

ciones entre las personas que se comunican y sus orientaciones- (actitudes) en relación a X son interdependientes, Newcomb utilizó la palabra sistema para referirse a la unidad de análisis, constituida por A-B-X. Existen dos sistemas tipo A-B-X: Los sistemas individuales, y los sistemas de grupos.

Para Newcomb. la suposición de la co-orientación es absolutamente esencial para la vida humana y él la explica de la siguiente manera: En primer lugar la orientación de A con respecto a B, no ocurre sin referencia a algo que se encuentra en el ambiente, si existe una orientación de A hacia B, habra forzosamente por lo menos un X acerca del cual se refieren ambos. Además, la orientación de una persona con respecto de X, difícilmente se realizará en un vacío social, sin ser influido por las actitudes de otras personas en relación con ese X, esto desempeña un papel importante en el establecimiento de la realidad social.

Habrá simetría en un sistema A-B-X cuando A y B alimenten sentimientos positivos y orientaciones semejantes hacia X. Al no existir simetría, surge en los integrantes del sistema un esfuerzo en dirección a la simetría, al igual que la teoría de Heider, en la que al no existir equilibrio, surgen fuerzas empeñadas en alcanzarlo.

El principio de congruencia de Osgood y Tannebaum (1955).

Este principio se basa en la suposición de que es más simple el tener actitudes congruentes con respecto a dos objetos relacionados entre sí, que tener actitudes diferentes al respecto. El principio de congruencia va más allá que el principio de balanza de Heider, porque hace predicciones cuantitativas explícitas sobre lo que ocurrirá si dos objetos relacionados no se encuentran en estado de congruencia.

La congruencia existe cuando dos objetos relacionados son evaluados con una intensidad igual. Para que exista congruencia es necesario que exista una relación positiva entre la fuente y el objeto y que la actitud de otra persona con relación a estos elementos sea positiva. Un caso de relación negativa se presenta cuando las actitudes de otra persona en relación con el objeto sea divergente.

Teoría de la disonancia cognoscitiva de Festinger (1957).

Esta teoría se basa en la suposición de que el individuo intenta establecer armonía, coherencia o congruencia entre sus opiniones, actitudes, conocimientos y valores lo que Festinger llama elementos cognoscitivos. Festinger observa que pueden existir pares de elementos cognoscitivos en relaciones mutuas, impertinentes, consonantes y disonantes. La relación es impertinente cuando los dos elementos no tienen nada que ver entre sí; es consonante si un elemento deriva del otro; y es disonante si al con-

siderar solamente ambos elementos, lo contrario de uno deriva - del otro.

Se dan cuatro casos de disonancia cognoscitiva que se -- originan en cada una de las cuatro principales fuentes de incoherencia:

- a) Incoherencia lógica
- b) Normas y costumbres culturales
- c) Opiniones incoherentes con la acción
- d) Experiencia pasada

El estado de disonancia cognoscitiva despierta tensiones psicológicas y, en consecuencia, se hacen intentos para reducir la disonancia cambiando uno de los dos conocimientos o añadiendo otro nuevo. El principio de la disonancia lleva al postulado paradójico de que si se dan a una persona muy pocas compensaciones para que se comprometa en una conducta que discrepa de sus actitudes, la subsecuente actitud de reducir la disonancia mediante el cambio será mayor que si ofrecen compensaciones elevadas.

La balanza, la simetría, la congruencia y la disonancia son tres versiones del principio de coherencia. Las cuatro comparten el supuesto de que las percepciones, las acciones y las actitudes mantienen relaciones estrechas y armoniosas unas con otras, cada una de las versiones de importancia a la estructura de los elementos de la actitud y se interesa en el modo como la

desarmonía en la estructura induce un cambio en el sistema.

La importancia de estas teorías para el estudio del cambio de actitudes, estriba en la comprensión de cómo los nuevos elementos de información, producen un trastorno en el sistema de actitudes que ponen en movimiento un conjunto de procesos, - los cuales a su vez conducen a una restauración de la coherencia y de la armonía del sistema.

Las teorías del balance, simetría y congruencia son limitadas en cuanto a que sólo describen las condiciones bajo las - cuales se presenta un equilibrio, pero no ahondan en la situación interna del individuo, ni en los procesos que lleva a cabo para restaurar el equilibrio, en cambio la teoría de la disonancia se centra en las discrepancias entre elementos de conocimiento y de acción como fuente de incoherencia tratando mas a - fondo los procesos cognoscitivos y su relación con el cambio de actitudes. Esta teoría sera de gran utilidad para nuestro estudio, ya que nos permitira entender la estructura interna de las actitudes; asi como también nos ayudara a comprender cómo los habitantes de esta comunidad, incorporan a su propia experiencia, los sucesos de la realidad social en la cual se encuentran inmersos y la interpretación que ellos le dan a esta última. --- Pensamos que la reducción de la disonancia jugara un papel importante, como un mecanismo del que haran uso estos sujetos pa-

ra adecuarse a su realidad con el menor conflicto interno posible.

PERCEPCION SOCIAL*

La percepción social constituye la base fundamental sobre la cual se edifica la interacción humana y el establecimiento de las relaciones interpersonales. Es tal la importancia de este -- proceso perceptivo, que de acuerdo a la apreciación favorable -- y/o desfavorable que haga un individuo de otro, se podrá establecer entre ellos una relación interpersonal positiva y/o negativa.

FACTORES QUE INFLUYEN EN EL PROCESO PERCEPTIVO

Percepción selectiva: Nuestros organos sensoriales son alcanzados simultaneamente por una gran variedad de estímulos, no obstante, nosotros solo respondemos a una parte de ellos. A esta - selección de estímulos sensoriales se les denomina percepción - selectiva. En las relaciones sociales ésta se manifiesta en - gran cantidad de situaciones, por ejemplo, la percepción de las características negativas de la persona por la cual sentimos -- aversión, y de los aspectos favorables de aquella por la cual - sentimos simpatía. También las personas que tienen prejuicios - hacia determinados grupos sólo observan en aquellos rasgos que concuerdan con su visión prejuiciosa y omiten todo aquello que-

* Basado en los libros "Psicología Social" Rodríguez Aroldo. Ed. Trillas, México 1976 (cap. VII). y "Psicología Social" Klingberg Otto. Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1974 (cap. XX).

contradiga tal apreciación. Es indudable que un estado de ánimo predispuesto, o con prejuicios hacia determinado grupo puede influir al observador en su percepción de la conducta de esos grupos.

La experiencia previa y la consecuente disposición para responder: Nuestras experiencias pasadas facilitan la percepción de los estímulos con los que tuvimos contacto anteriormente, esta característica del proceso perceptivo se aprovecha en situaciones como la propaganda y la influencia en general, los estímulos conocidos son más fácilmente comunicables y se pueden aprovechar determinadas disposiciones a responder para una mayor eficacia de determinada comunicación persuasiva.

El condicionamiento: El papel que juega el condicionamiento en el proceso perceptivo es de suma importancia, ya que personas de diferentes estratos y culturas tienden a percibir un mismo hecho en forma distinta, dado el condicionamiento diferencial al que han sido sometidos.

Los factores contemporáneos del fenómeno perceptivo: Con esto queremos hacer referencia a ciertos estados particulares del receptor (hambre, sed, pobreza, depresión, cansancio, etc.), que en un momento dado pueden influir en la percepción del estímulo sensorial. Así como la experiencia previa influye sobre el proceso perceptivo, factores de tipo situacional son también capaces de predisponer a una persona a determinadas clases de per-

cepción.

A continuación describiremos, cómo se conjugan y estructuran todos estos factores en el proceso de percepción de personas.

Cuando existen ciertas normas sociales que prescriben determinados patrones de comportamiento, el problema de evaluación de las personas que emiten tales conductas se torna ambiguo, ya que éstas pueden ser manifestaciones de decisiones internas de proceder así, o solo expresiones de conformismo ante las normas sociales asociadas al papel que desempeñan. Así pues, la percepción se ve influida por factores tales como: la percepción selectiva, la experiencia previa, el condicionamiento y los estados psicológicos y fisiológicos del individuo. Respecto a como se conjugan todos estos elementos para que nos formemos una impresión de otra persona, Salomón Asch*, Kelly y Luchins (47) llevaron a cabo experimentos relativos a los factores que influyen en la formación de impresiones sobre personas. Los resultados obtenidos en estos experimentos, nos indican que la impresión que nos formamos de una persona dependiera de la estructuración de los rasgos que en ella percibimos, dándole un contenido específico y un valor funcional, en base a esto, una característica adquiere el rango de central o periférico. Es posible

(47) Asch Salomón "Psicología Social", Ed. Eudeba, Buenos Aires, Argentina, 1972 (pág. 222-223).

que un mismo rasgo pueda ser central o periférico, de acuerdo a la revaloración funcional y de contenido a que se someta dicho rasgo. Sin embargo, también existen cualidades o características que poseyendo un contenido preciso, no pueden ser revaloradas a voluntad, sino que tienden a ser evaluadas de un modo esencialmente constante. No tenemos conocimiento de sociedades que consideren el valor, la gratitud, la honradez y la justicia como defectos y lo contrario como una virtud. Esta evaluación - entre virtud o defecto, bueno o malo se presenta invariablemente, aún cuando el contenido de estas categorías varía de acuerdo al grupo o sociedad que se trate.

Los puntos que mayormente se destacan en la percepción - de personas son:

- a) Tendemos a formarnos una impresión completa de las personas, aún cuando la información sea escasa.
- b) Existe la interacción dinámica entre las cualidades que atribuimos a una persona.
- c) Esta interacción puede producir una nueva cualidad, a la - - cual se subordinan las observaciones iniciales.
- d) La impresión tiende desde un principio a organizarse, de modo que los rasgos que componen dicha impresión no poseen el mismo valor, algunos se convierten en centrales, proveyendo la dirección principalmente, mientras que otros se tornan periféricos y dependientes.

- e) En el caso de añadir una nueva característica, ésta será ubicada y valorada de acuerdo a la estructura ya existente.
- f) La presencia de rasgos contradictorios estimula al individuo a reorganizar la estructura con el fin de mantener su unidad.

Otra variable que influye en la formación de impresiones sobre las personas son los estereotipos. Un estereotipo es la imputación de ciertas características a las personas pertenecientes a determinados grupos, a los que se les atribuye determinados aspectos característicos. Los estereotipos pueden ser positivos o negativos, existen en todas las culturas y corresponde al psicólogo tener conciencia de la existencia de dichas tendencias, a fin de que pueda estar alerta en lo que respecta a su influencia sobre el proceso de percepción de personas.

Ciertas características de la personalidad hacen que ciertas personas incorporen prejuicios a su conducta más fácilmente que otras. El autoritarismo por ejemplo, propicia la asimilación de actitudes prejuiciosas.

Otro factor de capital importancia es el estudio del proceso perceptivo es la atribución diferencial causalidad, este es el proceso a través del cual una persona reconoce intención en la realización de una determinada acción de otra persona (se percibe a la persona como origen de la acción), o le atribuye la realización de dicha acción a factores independientes de la voluntad de la persona (ésta es percibida como instrumento de

fuerzas independientes a su voluntad). En el primer caso, tendríamos una situación de causalidad personal, y en el segundo, una situación de causalidad impersonal. La atribución de causalidad personal o impersonal que otorgamos a las acciones que percibimos, resulta fundamental para la conducta que se emitirá después de dicha percepción.

Los elementos que nos proporciona la percepción social, serán de gran utilidad para comprender cómo es que el campesino percibe su medio ambiente, cómo incorpora a su propia experiencia las situaciones en las cuales se encuentra inmerso.

ATRACCION INTERPERSONAL*

El fenómeno de la atracción interpersonal ha recibido -- atención especial de los psicólogos sociales, puesto que la -- atracción o repulsión existente entre dos personas ejercera influencia sobre una serie de conductas sociales, como la susceptibilidad a la influencia y a la identificación, la imitación y la agresión, el ejercicio del poder, la formación de grupos, la percepción social, etc.. Se han registrado varios intentos de -- explicación a la interrogante del por qué nos asociamos con los demás. Las primeras aproximaciones de estudio, planteaban que -- tendemos a buscar la compañía de otros en base a un instinto de asociación; así, MC Dougal (1908) incluía dentro de los diver-- sos instintos del ser humano el instinto gregario. Estas expli-- caciones nos dicen que las personas se asocian con otras en vir-- tud de tendencias innatas. Para otros, la tendencia a la asocia-- ción con los demás podría explicarse a través del proceso de -- aprendizaje. Los defensores de esta posición sostienen que el -- niño necesita del adulto desde el momento que nace, así las per-- sonas adultas adquieren las características de reforzador secun-- dario, puesto que están siempre asociadas a la satisfacción de-- necesidades básicas del ser humano, y una vez que éste ya no --

* Basado en el libro de "Psicología social" de Rodríguez Aroldo, Ed. Trillas, cap. IX.

las necesita, debido a su capacidad para mantenerse por sí mismo continuaría buscando a otras personas que satisficieron sus necesidades más elementales, debido a que estas últimas adquieren la característica de reforzador secundario para el individuo.

Una forma diferente de tratar el problema de la asociación con los demás es la que presenta Festinger. Este autor postula la existencia de una tendencia hacia la comparación de nuestras habilidades y opiniones. Sin la presencia de otros y en ausencia de criterios objetivos capaces de brindarnos indicaciones en este sentido, dicha comparación resulta imposible de hacer, por otro lado, si entramos en contacto con otras personas ellas serán capaces de brindarnos la base para la comparación de la realidad social indispensable en la evaluación de nuestras habilidades y opiniones, Schachter postula que las personas buscan asociarse con otras cuando se encuentran en un estado de ansiedad, la realización de una serie de experimentos que apoyaron ampliamente su hipótesis y la abundancia de pruebas experimentales hacen posible afirmar que, una de las razones por las cuales las personas en estado de ansiedad buscan asociarse con otras, consiste en la necesidad de establecer una realidad social que sirva de criterio para la evaluación de sus propios estados de ansiedad.

Después de haber analizado brevemente las diferentes --

aproximaciones al estudio de la atracción interpersonal, veremos qué variables intervienen en este proceso, así como también los modelos propuestos por Newcomb y Thibaut y Kelly, acerca de la formación, conservación y extinción de la atracción interpersonal.

Entre los factores que afectan la atracción interpersonal tenemos el de la proximidad física. Muchos estudios han demostrado que el simple hecho de que las personas vivan cerca -- unas de otras, o que por cualquier otro motivo mantengan contactos frecuentes, se correlaciona positivamente con la formación de una relación interpersonal de atracción entre las mismas. -- Las explicaciones más comunes para la correlación entre proximidad física y atracción son: la familiaridad y la conveniencia.

El factor de la familiaridad se entiende de la siguiente manera: el encuentro frecuente con una persona conduce a una -- búsqueda de relaciones amistosas con la misma. El factor conveniencia sugiere que es mucho más cómodo entablar amistad con al quién que se encuentra próximo a nosotros. Es evidente que la -- proximidad física entre las personas ofrece mayor oportunidad -- para que las personas interactúen entre sí, este hecho se en-- encuentra relacionado con la posibilidad de un mayor conocimiento mutuo entre ellas y por lo tanto de una mayor capacidad de predicción de la conducta.

Es pertinente aclarar que la proximidad física no es un factor decisivo en la atracción interpersonal, es posible que personas que encontrándose en una situación de proximidad física, no se atraigan sino por el contrario se rechacen, esto se debería a la existencia de otros factores, tales como la identidad de valores y actitudes. Y del mismo modo como la percepción de la semejanza conduce a un sentimiento positivo, la existencia de la atracción interpersonal es capaz de producir distorsiones que nos hagan ver semejanzas de valores y actitudes en las conductas emitidas por las personas con las que nos identificamos. Hovland, Janis y Kelly (1953) denominan asimilación al fenómeno de la distorsión de una comunicación en el sentido de hacerla más coherente con los puntos de vista sostenidos por el receptor de la misma. El fenómeno opuesto, o sea, el de la distorsión encaminada a distanciar la comunicación de los valores y las actitudes defendidas por el receptor, es designado bajo el nombre de contraste. Las distorsiones perceptivas introducidas en la observación de una conducta o en la recepción de una comunicación, podrán ser de asimilación o de contraste de acuerdo con la existencia de sentimientos positivos o negativos entre las dos personas y de acuerdo con la positividad o negatividad del sentimiento del perceptor en relación con la otra persona.

Dentro de las posibles explicaciones existentes para entender por qué la identidad de valores y actitudes produce -- atracción, tenemos:

- Reducción de los costos durante el proceso de interacción: el hecho de que dos personas desarrollen actitudes semejantes, - defiendan valores similares, reduce ampliamente los costos de la interacción al evitarse la controversia y el conflicto entre ellos.
- Establecimiento de la realidad social: en la ausencia de una realidad objetiva capaz de dislucidar la controversia, buscamos apoyo en nuestras posiciones para el establecimiento de - un criterio de evaluación de las mismas. El hecho de que se - entre en contacto con personas que concuerden con nuestras po siciones, es capaz de suministrarnos esta realidad social que perseguimos.
- Satisfacción de la necesidad de comparación social: satisface mos nuestra necesidad de comparación social se refiere a nues tras habilidades y opiniones, buscando a las personas que son semejantes a nosotros.
- Papel reforzador de la concordancia: Sullivan (1947), señaló - que las personas le otorgan validez a sus actitudes a través - de la concordancia con los demás. Y designa a este fenómeno - con el nombre de validación concensual.

Smith, Bruner y White, destacaron el significado psicológico de la concordancia en la explicación que dichos autores hacen acerca de lo que ellos entienden por ajuste social, como una función del ajuste de las opiniones y afirman: "las opiniones pueden desempeñar otro papel: el de facilitar, romper o simplemente mantener las relaciones de un individuo con otros individuos". En palabras de estos autores la acción de mantener ciertas opiniones, "es un acto filiación a grupos de referencia; es un modo de decir soy como ellos". (48)

Hasta aquí hemos visto el papel desempeñado por la semejanza en la atracción interpersonal, se ha destacado la importancia de este factor en la atracción interpersonal, pero ¿qué hay del fenómeno opuesto, el de la no semejanza entre las personas, puede en un momento dado existir atracción entre dos personas que no posean mayor semejanza de actitudes y valores?.

Wallster y Wallster (1963), plantearon que la búsqueda de personas semejantes no es un fenómeno obvio, puesto que una persona diferente es capaz de suscitar nuevas ideas, nuevas maneras de enfocar los problemas, etc. y por lo tanto la semejanza no es necesariamente factor determinante en la atracción.

Winch (1952), en su teoría de las necesidades complemen

(48) Rodríguez Aroldo "Psicología Social", Ed. Trillas. México 1976. (pág. 270).

tarias, postula que las personas buscan compañeros diferentes a sí mismos, o sea, compañeros que presenten características tales que permiten complementar lo que al otro le falta.

Formación, Conservación y Extinción de la Atracción Interpersonal.

Modelo de Newcomb:

Según Newcomb (1960), la atracción interpersonal aparece acompañada de la atribución compensatoria de la otra persona y toma como punto de partida su teoría relativa a la fuerza en dirección a la simetría. La posibilidad de desequilibrio en el sistema conduce a la comunicación entre sus miembros, en el sentido de restablecer el equilibrio a través de la coorientación, y la existencia del desequilibrio provoca el ejercicio del poder de A sobre B (o viceversa) en el sentido de influir en él para que se restablezca el equilibrio.

El modelo propuesto por Thibaut y Kelly:

Según la teoría de estos dos autores, la base para la formación y el mantenimiento de la relación interpersonal, es la obtención por parte de los integrantes de esta relación de resultados satisfactorios y la inexistencia de alternativas que permitan la obtención de mejores resultados.

Podríamos afirmar que para estos autores la atracción interpersonal sería una resultante de la capacidad de las perso-

nas para producirse mutuamente resultados favorables. Esto nos conduce a la consideración de la situación diádica bajo el aspecto de la producción de resultados de máxima recompensa y de costo mínimo, lo que conllevaría a una relación altamente satisfactoria.

Creemos que varios elementos proporcionados por la psicología social para explicar el fenómeno de la atracción interpersonal, nos serán de gran utilidad en la presente investigación. Así, pensamos que el factor de proximidad física será un elemento de peso para el establecimiento de relaciones interpersonales, ya que el hecho de vivir en un lugar pequeño, en donde todos sus habitantes tienen oportunidad de conocerse y de interactuar más a menudo, da a los individuos la posibilidad de establecer relaciones más estrechas entre ellos. Otro de los factores que consideramos de vital importancia es el de la semejanza, será interesante detectar si este elemento se encuentra presente dentro de las relaciones interpersonales que se establecen en forma particular en la comunidad, esto es, si el hecho de percibirse semejante en algo, es un factor de peso en el establecimiento de relaciones interpersonales y que consecuencias acarrea esto en la esfera del ejercicio del poder.

PODER Y LIDERAZGO*

En las comunidades rurales mexicanas se presenta un acentuado problema en relacion al fenómeno del poder interno. Esta-situacion, presente en la comunidad elegida para nuestra inves-tigación, nos llevó a considerar la importancia de detectar cómo se gesta el poder y el liderazgo, cuáles son los recursos de poder que manejan los líderes y cuales son los motivos que im-pulsan a las bases para aceptar los actos de influencia de sus-dirigentes, en definitiva, la presencia de fenómenos psicológi--cos vinculados a la estructura y ejercicio del poder.

En el área de la psicología social, se han desarrollado diversas teorías que tienen como fin la explicación a un nivel más formal del fenómeno del poder (Cartwright, Dahl, Tannen---baum, Thibaut y Kelly), las cuales proponen que la influencia -debe ser considerada como una relación entre dos entidades so--ciales que pueden ser, según sea el caso, individuos, grupos, -naciones, etc.. Distinguen dentro de esta relación dos papeles-opuestos y complementarios, por un lado la identidad que ejerce la influencia y por otro, la entidad que es sujeta a la influen-cia, o sea, la que se deja influenciar.

(*) Basado en los libros de Klintworth, "Psicología Social" Ed. Fondo de cultura económica, México 1974 (pags. 440-447) y "Dinámica de grupos" de Cartwright D. y Zander A., Ed. Trillas, México 1974, (pags. 237-228).

Al considerar a la influencia como una relación entre dos entidades sociales, se destacan tres puntos esenciales. El primero de ellos propone que no podemos hablar significativamente de poder o influencia sin especificar al menos su contenido. Esto quiere decir que, si bien es cierto que un individuo "X" puede tener influencia o poder sobre otro individuo "Y", ésto no implica necesariamente que el individuo "X" tenga poder o influencia sobre todos los estados o contextos sociales en los que el individuo "Y" se desarrolla.

En el segundo punto, se dice que el poder es influencia - potencial, o sea, que es posible que un individuo influya sobre otro en cierta forma sin que ello tenga como consecuencia el - - ejercicio real del poder. Por último, plantean que la definición de poder no exige una relación asimétrica, o sea, que el hecho de que una persona tenga poder sobre otra no implica que esta última no tenga poder sobre la primera.

Se dice que una persona tendrá poder sobre otra si puede ejecutar un acto que provoque algún cambio en la otra persona. - Para explicar esta situación se parte del siguiente supuesto: la persona que ejerce la influencia posee ciertos recursos que son necesarios para la otra persona; esta necesidad provoca que dicha persona acepte el poder de la otra. Estos recursos son llamados recursos del poder, y a las necesidades del otro individuo -

(el que acepta la influencia) bases motivos del poder.

Entre los recursos del poder interpersonal tenemos: prestigio, habilidad, información, riqueza física y la capacidad de gratificar las necesidades del ego, etc., pero es obvio que los recursos de poder y liderazgo varían de acuerdo a las bases motivo de los individuos.

Este interés en la búsqueda de variables que entren en juego para que un individuo tenga influencia sobre otro, llevó a los interesados en el tema, a tratar de encontrar ciertos rasgos en los líderes que los distinguiesen del resto de los individuos. Estas características se clasificaron en: físicas, de personalidad, inteligencia y el estatus socioeconómico.

Dentro de las características físicas se tomaron en cuenta variables tales como: edad, altura, peso, capacidad física y apariencia. En cuanto a características de personalidad se investigó sobre: introversión, extroversión, iniciativa, persistencia, ambición, confianza en sí mismo, control del rumor, control emocional, popularidad, prestigio, predominio, adaptabilidad, etc..

Sobre inteligencia, los factores que se tomaron en cuenta fueron: fluidez del lenguaje, capacidad intelectual, capacidad académica, grado de conocimiento, juicio y decisión. Acerca de status socioeconómico, se trató de encontrar si los líderes-

provenían de status socioeconómicos más altos, que los que sufrían su influencia.

Los resultados obtenidos indican que los líderes superan al miembro medio de su grupo en los siguientes aspectos: inteligencia, conocimiento académico, confiabilidad en el ejercicio de responsabilidades, actividad y participación social, estatus socioeconómico. Además se encontró que los líderes bien aceptados tienden a manifestar mejores adaptaciones en las distintas pruebas de personalidad. Otras características que se encuentran en un grado mayor dentro de los líderes, según distintos estudios son: sociabilidad, iniciativa, persistencia, saben como hacer las cosas, confianza en sí mismos, espíritu de cooperación, popularidad, adaptabilidad y fluidez verbal.

Otros investigadores han señalado que los líderes tienden a estar más libres de las presiones normativas que la mayoría de las personas y que, además los dirigentes más eficaces son aquellos capaces de mantener cierta distancia social o psicológica con los otros miembros del grupo que supervisan.

En lo que se refiere a las características físicas del líder, los resultados obtenidos no apoyan la idea de que variables como: edad, estatura, peso y capacidad física, sean relevantes o determinantes en el ejercicio del liderazgo.

Entre los valores invocados con mayor frecuencia para de

terminar el criterio de un buen liderazgo estan: una productividad elevada, popularidad y autoritarismo. Una hipótesis que recibio bastante apoyo es: que los líderes sobrepasan a los no líderes en inteligencia, conocimientos, confiabilidad, responsabilidad, actividad, participación social y estatus socioeconómico.

Los intentos realizados para descubrir los rasgos que -- distinguen a los líderes de los no líderes han sido poco utiles, puesto que varios de los hallazgos de estas investigaciones son contradictorios. Esto ha provocado que los investigadores pres- ten mayor atención a variables tales como: las características- del grupo, las situaciones en que éste existe y las metas u ob- jetivos que persigue. En este enfoque las investigaciones no -- tienden a buscar rasgos o características personales del líder, sino que intentan descubrir qué acciones necesitan realizar los grupos para lograr sus metas y otros estados apreciables, y có- mo participan en esas acciones los distintos miembros del grupo; el liderazgo puede ser ejercido en cierto grado por cualquier - integrante, independientemente de su posición formal dentro de- éste.

Se han hecho distintas clasificaciones del liderazgo de- acuerdo a la manera en que el sujeto que posea el poder lo uti- liza de un modo u otro para influir sobre los demás y es preci- samente este modo o manera de ejercer el poder lo que ha lleva-

do a distinguir inicialmente tres tipos de liderazgo: el autocrático, el democrático y el laissez faire.

En el liderazgo autocrático es el líder quien determina toda política y es él quien decide las técnicas y los pasos a seguir para el logro de objetivos del grupo. De tal manera, los miembros generalmente manejan poca o ninguna información de lo que se plantea para una actividad futura provocando esto una relación de dependencia de los miembros del grupo hacia el líder, quien es en última instancia el único capaz de sacar adelante al grupo.

El liderazgo democrático implica que toda política y planeación del trabajo es asunto y decisión del grupo y es éste - - quién debe discutir, planear y decidir qué es lo que debe hacerse. Aquí el papel jugado por el líder es el de orientar y centrar las discusiones, teniendo también la posibilidad de presentar algunos proyectos de trabajo. En el liderazgo laissez faire existe completa libertad para la decisión de grupo, con una mínima participación del líder; éste solo interviene en los casos - - que se solicite su opinión (prácticamente implica la ausencia de liderazgo, pues también desaparecen sus funciones de coordinación).

El papel jugado por un líder es el de planear y dirigir - los pasos necesarios para que su grupo obtenga o alcance ciertos objetivos. Pero, qué es lo que motiva a un individuo para que de

cida jugar en un momento dado el papel de dirigente. En lo que respecta a la motivación del poder, la decisión de dedicarse o no a un acto de influencia esta determinado por cuatro factores:

a) Ventaja neta para el individuo que ejecuta el acto:

Algunos autores influidos por la teoría de los juegos, suponen que la persona al decidir si intentará o no influir sobre otra, calcula en cierto sentido la ventaja neta a obtener, de ejecutar el acto de influencia.

b) Consecuencias del acto para el grupo:

La persona que forma parte de un grupo probablemente no solo se preocupara por su bienestar, sino también por el de su grupo.

c) Probabilidad subjetiva de que el acto tenga éxito:

El sujeto evalua las posibilidades de éxito del acto que desea realizar. Esto depende en parte de cómo el sujeto valora su propio poder.

d) La perspectiva de obtener una recompensa para satisfacer las expectativas del papel. Stodgill dice que el ocupante de una posición se dedica a intentar influir a los demás, porque se conforma a las expectativas que otros dan a su posición. La motivación del ocupante no es tanto obtener beneficios de la conducta inducida, sino ganar las recompensas ofrecidas por satisfacer las expectativas del papel.

Hemos esbozado brevemente los recursos y las bases motivacionales del poder, ahora veremos las distintas maneras o métodos con que el poder se ejerce. Entre los distintos métodos de influencia podemos citar:

- Control de ganancias y costos para la persona sujeta al poder: mecanismo a través del cual una persona "X" controla recursos de significación motivacional para una persona "Y" y en un momento dado la persona "X" puede facilitarle o impedirle a "Y" el acceso a dichos recursos. Con este método "X" sólo compensará a "Y" cuando "X" este seguro de que "Y" ha cumplido con lo ordenado. Este método es efectivo en conductas abiertas, - más no en aquellas conductas que no pueden ser observadas directamente por "X".
- Persuasión: al igual que las otras formas de influencia, es - requisito que la persona que ejerce el poder posea recursos - adecuados; uno de los más obvios es la posesión de informa--- ción, así la persona cuya situación le permita obtener informa--- ción relevante, probablemente podrá influir sobre las acti--- tudes y creencias de otras (la naturaleza percibida de la --- fuente del mensaje afecta su efectividad). Una persona que go za de prestigio dentro de un grupo garantiza que sus mensajes tendran más peso entre los miembros; por lo tanto, el presti--- gio es una fuente de influencia, así como también la credibi---

lidad y la experiencia; en la medida que una persona adquiera o pierda estos recursos, aumentará o reducirá su capacidad de ejercer influencia.

- Uso de las actitudes del individuo sujeto a la influencia: -- Las relaciones existentes entre el que ejerce la influencia y el que se deja influir pueden ser de tal naturaleza que éste último, llega a sentirse obligado a aceptar los intentos de influencia del otro. En esta situación la aplicación de recompensas o castigos no es necesaria para el ejercicio de la influencia. En muchos grupos, ciertos individuos gozan de la autoridad que les han dado otros. Si los miembros del grupo -- aceptan como legítima la estructura autoritaria, no será necesario recompensar o castigar la conducta de los miembros que de antemano aceptan el sistema.

Se ha observado con frecuencia que cuando un grupo de gente, interactúa entre sí por un largo período de tiempo, tiende a surgir entre ellos un sistema de obligaciones interpersonales. Whyte observa que quien use tal método de influencia raramente hace referencia explícita a la obligación implicada y que, sólo cuando se rompe la relación, salen a la luz las obligaciones que le servían de base. Según parece, este sentimiento de obligaciones aparece y permanece cuando los participantes mantienen un valor o meta común, a la que Gouldner ha llamado norma de reciprocidad.

- La redistribución de los recursos: Todo método de influencia implica algún intercambio entre el que ejerce la influencia y el que está sujeto a ella, un intercambio de bienes materiales y no materiales como símbolos de aprobación de prestigio. Este proceso de influencia tiende a buscar un equilibrio en la balanza de intercambio.

Después de haber reseñado los distintos métodos para ejercer la influencia, pasaremos a ver con mayor detenimiento el fenómeno del poder y liderazgo desde el punto de vista de la persona sujeta a la influencia; trataremos de encontrar qué factores motivacionales entran en juego para producir en un individuo el deseo de dejarse influir por otro.

Es razonable suponer que las reacciones que una persona manifiesta ante cualquier acto de influencia, dependerán de las consecuencias motivacionales que el sujeto cree obtener en el caso de aceptar o rechazar este acto de influencia. Se distinguen seis tipos de motivaciones que en un momento dado pueden afectar la decisión de un individuo en el sentido de aceptar o rechazar la influencia del otro.

- El deseo de recibir una recompensa o de evitar un castigo: en este caso un sujeto aceptará la influencia de otro, ante la posibilidad de recibir por parte de este último una recompensa. Es de esperar que un sujeto estará más dispuesto a aceptar la influencia en cuanto más valore las recompensas ofreci

das por el agente que ejerce la influencia. Surge una forma negativa de asentimiento cuando una persona acepta la influencia de otra por temor el castigo que su desacuerdo pueda ocasionarle. French y Raven llaman poder coercitivo a la base de este tipo de influencia. Los efectos producidos por el deseo de obtener una recompensa o evitar un castigo solo son aplicables para las conductas abiertas u observables de un sujeto, más no para aquél tipo de conductas encubiertas y no directamente observables como serían las creencias y actitudes, aunque es posible que el grado de discrepancia existente entre las conductas encubiertas sea de tal magnitud que provoque un estado disonancia tan grande que obligue al individuo a buscar medidas tendientes a reducir su disonancia. En algunos casos la persona es capaz de cambiar sus creencias y actitudes de manera que estas coincidan con las conductas abiertas.

- Deseo de parecerse a la persona admirada: Esta base motivacional, ha sido llamada identificación por Keleman, y poder referente por French y Raven. Se presenta cuando un individuo se siente atraído por otro, o cuando desea, según lo expresa Keleman, establecer o mantener una relación autodefinidora satisfactoria. Así pues, el deseo de ser como el otro sensibilizará al individuo de manera tal, que aceptará incondicionalmente los actos de influencia del otro.

Los procesos psicológicos que hacen susceptible a un individuo a este tipo de influencia, parecerían estar basados, en parte, en una propiedad general de sistemas cognoscitivos -- identificados por Heider como una tendencia al equilibrio, según su análisis, cuando una persona mantiene relaciones afectivas positivas con otra tenderá no solo, a mantener estas relaciones afectivas, sino que también, tratará de obtener un estado de equilibrio cognoscitivo e intentará que sus actitudes y valores sean similares a los de la otra persona. A conclusiones similares llegan Osgood y Tanenbaum, mediante su principio de congruencia y Newcomb con el de tensión a la simetría.

- Deseo de cumplir con los valores propios: En este caso la persona acepta la influencia de otra, ya que con ello obtiene la satisfacción de afirmar sus actitudes o la posibilidad de dedicarse a actividades que le permitan expresar sus valores -- fundamentales. En estas circunstancias, la recompensa de la persona esta basada en el establecimiento de su identidad con firmando su noción del tipo de persona que cree ser.

Otra forma en que los valores del individuo pueden entrar en el proceso de influencia, French y Raven lo llaman poder legítimo, y se presenta cuando las relaciones interpersonales se especifica que es deber de una parte cumplir con las ordenes de la otra y quien acepte tal norma acepta por ello lo legít

mo de la influencia. Un ejemplo de esto serian, las relaciones entre padre-hijo, capataz-obrero. En las que cada una de las partes adopta en base a normas ya establecidas, la aceptación de ciertas obligaciones.

- Deseo de estar en lo correcto: Cuando una persona no posee -- los recursos suficientes para ubicar o juzgar con certeza su realidad (cualquiera sea el aspecto de ella), tenderá a buscar a otra que sea capaz de proporcionarle la información necesaria. La persona que posea dichos recursos (experiencia, -- entrenamiento, reputación, acceso a información relevante, -- etc.) dispondrá de lo que French y Raven han denominado poder de expertez. Es de suponer que el poder de expertez se extenderá sólo a aquellos temas en que la otra persona le atribuye conocimientos superiores.
- Deseos orientados al grupo.: La influencia interpersonal que surge dentro de un grupo, tiene generalmente como motivo principal la preocupación por el bienestar común, el alcanzar las metas del grupo, el ayudar a que este grupo se mantenga, si -- el intento de influencia de alguno de sus miembros esta encaminado a la consecución de una meta que ayude o beneficie a -- todos los miembros como grupo, este intento de influencia será aceptado con mayor facilidad que si el acto de influencia, estuviera encaminado a perseguir un objetivo de bienestar individual.

- Gratificación intrínseca: En este caso la persona puede aceptar el intento de influencia de otra, porque simplemente lo considera intrínsecamente recompensante, Kelman llama a este tipo de influencia internalización, puesto que la creencia y la conducta franca del individuo persistirá, incluso cuando el agente de influencia ya no se encuentra presente.

Después de haber visto los diferentes motivos por los -- cuales un individuo decide aceptar un acto de influencia, pasaremos ahora a ver el caso contrario, aquél en el que el individuo se resiste a aceptar un acto de influencia. Al parecer, la fuerza de oposición al intento de influencia depende en general de:

- a) El grado de compatibilidad existente entre el estado por inducir y el estado preexistente del individuo, hacia el cual se dirige el acto de influencia.
- b) La fuerza del anclaje del estado pre-existente. Allen encontró que la persona se conforma menos a los intentos de influencia, cuando más cierta esta de su posición inicial, --- cuanto más importancia de a su posición y cuanto más comprometido se sienta con ella.

Frank encontró que la resistencia a una actividad surge con facilidad, si dicha resistencia implica someterse a exigencias personales arbitrarias de alguien. Lewin concluye que existen tres diferentes modos de lograr la influencia:

- 1.- Agregando nuevas fuerzas al sujeto que se desea influenciar
- 2.- Cambiando la dirección de las fuerzas pre-existentes y
- 3.- Reduciendo la magnitud de las fuerzas antagónicas.

En cuanto a la oposición y resistencia dentro de los grupos, se ha observado que los miembros de grupos sumamente cohesivos tienden a tener creencias, actitudes y valores similares como resultado de las presiones hacia la uniformidad. Por lo tanto será de esperarse en este tipo de grupos una oposición y resistencia menos fuerte.

Otros aspectos importantes de analizar son los efectos que causa en un individuo la posesión del poder y qué efectos producen sobre la persona sujeta al poder. En un análisis de las relaciones diádicas, realizadas por Thibaut y Kelly, se indica que la persona de poder elevado puede iniciar las actividades, imponer el ritmo y decidir los cambios en la interacción, y el que una persona sea capaz de realizar todo esto implicará un trato diferente de los demás. Por tanto, gozará de prestigio.

El tener poder es un medio por el cual su poseedor obtiene gratificaciones (aprobación social, reconocimiento, prestigio, etc.), de modo tal que quien haya tenido estas recompensas, se mostrará reacio a ceder tal poder a otros. Molder señala que ejercer poder es una actividad placentera en sí misma, independientemente de los otros tipos de recompensa. A pesar de los estudios que han sido realizados en este campo, aún no es posible

emitir conclusiones generales respecto a los efectos a largo --plazo sufridos en la personalidad y el carácter del individuo -- que posee el poder.

En cuanto a la persona que se encuentra sujeta al poder, su situación es por demás desventajosa, ya que es otro el que -- decide qué actividades realizar, el ritmo de éstas, y los cam--bios pertinentes de éstas. Bajo estas circunstancias, probable--mente, al individuo subordinado le invada un sentimiento de ---frustración de que se ha restringido su libertad de acción y -- que es necesario buscar la manera de defenderse. Una de las for--mas en que ésto podría lograrse, sería que el individuo, sujeto al poder, inclinará sus cogniciones con respecto al agente de -- influencia, pensando que éste último solo le ordena cosas que -- son benéficas para él.

Hurwitz y sus colaboradores encontraron entre los indivi--duos de mucho y poco poder, una tendencia general a dirigir sus comunicaciones con más frecuencia hacia los miembros con mucho--poder; también hallaron que los de poco poder, tendían a acer--carse a los de mucho poder con deferencia y generalmente los -- mensajes contenían alabanzas y no críticas. Parecería que esta--tendencia se basa en el deseo de la persona de poco poder, de -- causarle una buena impresión a la gente de más poder y evitar -- de esta manera que éste use su poder para causarle algún daño.--

Otras formas en que el subordinado al poder puede mejorar su situación son: restringir la amplitud del poder legítimo o limitar los métodos para ejercer el poder, evitar aquellas situaciones en que el superior puede actuar de un modo desagradable, y por último, dado que el poder surge de la posesión de ciertos recursos, puede lograrse una redistribución de poder más equitativa mediante una redistribución de recursos. Se sugiere que entre efectos a largo plazo sobre las personas constantemente sujetas al poder se encuentran rasgos de apatía, sumisión, pesimismo, alineación, hostilidad y agresividad.

Hemos reseñado hasta aquí de una manera breve, las distintas formas en que la psicología social se ha orientado hacia el estudio de los fenómenos del poder y liderazgo y creemos que varios elementos proporcionados por ésta, nos serán de gran utilidad para el estudio de una comunidad campesina.

Una forma más bien diferente, de tratar el fenómeno del poder es aquel que nos presenta el enfoque marxista; que sostiene que el poder tiene como lugar de constitución el campo de las prácticas de clases. Para Lenin, las relaciones de fuerza o las relaciones de poder, se encuentran circunscritas en el ámbito de la lucha de clases; aún cuando los conceptos de clase y poder son afines en cuanto que ambos se sitúan dentro del campo de las relaciones sociales, no debe confundirse pensando que

las relaciones de clase forman la base de las relaciones de poder, o que las relaciones de poder son la base que sustenta las relaciones de clase. El concepto de clase indica los efectos -- del conjunto de los niveles de la estructura sobre los soportes y el concepto de poder señala los efectos del conjunto de esos niveles, sobre las relaciones que sostienen las clases.

Las relaciones de clase son de hecho, en todos los niveles, relaciones de poder, y el poder no es, sin embargo, más -- que un concepto que indica el efecto del conjunto de las estructuras sobre las relaciones de las prácticas de las diversas clases en lucha.

Para Marx y Lenin, el poder se encuentra íntimamente relacionado con los intereses de clase, y lo definen como "la capacidad de una clase social, para realizar sus intereses objetivos específicos" (49). El concepto de poder se relaciona con el campo de las prácticas de clases, esto es, a las relaciones que sostienen entre sí estas diferentes clases, y que se caracterizan como conflictivas, dado que los intereses de las clases en lucha son antagónicos; el hecho de que una de estas clases posea la capacidad de llevar a cabo sus intereses propios, implica una oposición con los intereses de otras clases, esto determina una relación específica de dominio y subordinación de -

(49) Poulantzas Nico's "Poder político y clases sociales en el estado capitalista" Ed. Siglo XXI, México 1975 (pág.-124).

las prácticas de clase que se caracteriza precisamente como una relación de poder. La posibilidad que una clase tenga de llevar a cabo con éxito sus intereses de clase dependerá no sólo de su propia capacidad, sino también de la capacidad o poder que posea el adversario. El grado de poder efectivo de una clase depende directamente del grado de poder de las otras clases, en el marco de la determinación de las prácticas de clase, dentro de los límites señalados por las prácticas de las otras clases.

Cabe aclarar que, aún cuando la totalidad de la estructura social se encuentre determinada en última instancia por lo económico, esto no implica que el poder político e ideológico sean la simple expresión del poder económico; por ejemplo, una clase social puede en un momento dado, poseer poder político -- sin tener poder económico, o por el contrario poseer el poder económico, sin tener el poder político e ideológico correspondiente.

Se observa también, que puede existir o no una correspondencia exacta entre el poder formal y el real; esto es, el hecho de que a una clase se le otorgue formalmente poder (cualquier tipo de éste), no implica que sea esta clase quien realmente lo ejerza, sino que puede presentarse una disociación entre ambos tipos de poder. Dicho de otra manera, las relaciones de poder de las clases pueden provocar un desplazamiento de la gravedad entre los centros que concentran dicho poder, en el --

sentido de que las relaciones reales de poder de las clases se reflejan, más en un centro que en otro. Ese desplazamiento real depende tanto del lugar de un centro de poder en relación con las estructuras de una formación social, como de las relaciones de poder en el campo de la lucha de clases.

Desde la perspectiva de este enfoque, que sitúa el fenómeno del poder dentro del marco de la lucha de clases, este concepto no es aplicable al nivel de relaciones entre individuos.- Puede emplearse en este caso el concepto de potencia, que indica el elemento de fuerza que priva en este tipo de relaciones,- utilizándose el concepto de poder en el caso de una fuerza legitimada mediante el consenso de aquellos sobre quienes se ejerce el poder.

La diferencia entre ambos conceptos concierne al marco de referencia en el cual se encuentran situados estos fenómenos. El del poder se sitúa dentro del marco de la lucha de clases, y que puede rastrearsele partiendo de la estructura misma, en cambio el fenómeno de potencia se caracteriza por un amorfismo sociológico.

Es interesante destacar que mientras el fenómeno del poder ha sido tratado por la psicología social como una relación entre dos entidades (sean éstas individuos o grupos), el enfoque marxista niega totalmente la existencia de relaciones de po

der entre individuos, situando al poder dentro de la lucha de -
clases. Aún cuando dichas posiciones contemplen de manera tan -
distinta el fenómeno del poder, creemos que ambos enfoques se--
rán de utilidad en el análisis de resultados.

México es un país, que aún cuenta con grandes núcleos -- de población ubicados en zonas rurales. Aun cuando algunas de -- sus principales ciudades están experimentando un desarrollo ace lerado --sobre todo en los últimos años--, las zonas rurales que circundan a estos centros urbanos permanecen al margen de estos cambios en mayor o menor cantidad. Ahora bien, ¿cómo podríamos definir a grandes rasgos a estas zonas?. ¿que indicadores socia les y económicos se encuentran presentes en ellas?. El ambiente rural mexicano está caracterizado por una población campesina -- que posee la tierra, que la trabaja con cierta autonomía y que produce principalmente para el autoconsumo, ocasionalmente también producen para el mercado, pero no debe confundirse con el empresario agrícola de mentalidad capitalista. En el campo -- mexicano hay diferentes niveles de vida, que van desde la opu-- lencia como es el caso de los terratenientes y caciques, hasta un nivel de penuria en el cual se ubican la gran mayoría de los campesinos, entre los cuales es común encontrar los siguientes indicadores: bajos niveles tecnológicos, prácticas tradiciona-- les de siembra y cosecha, predominio del trabajo familiar, desnutrición analfabetismo, altas tasas de mortalidad insalubridad, vivienda inadecuada etc.; todas estas condiciones infrac humanas de existencia, hacen del campesino un ser que se identifica con su trabajo, es decir, con tierras áridas, de gran escasez de -- agua por lo que solo puede intentar una cosecha al año. Pero co

mo se menciona anteriormente, no todo el ambiente rural se ubi-
ca en el polo de la miseria, sino que es posible detectar al -
interior de las comunidades rurales grupos reducidos de perso-
nas que poseen el suficiente poder económico y político para -
mantener bajo su dominio a los campesinos, generalmente este -
poder se expresa a través del cacique. El caciquismo es una --
forma de control político, que se presenta cuando el modo de -
producción capitalista se introduce en comunidades rurales que
poseen un modo de producción no capitalista, cuando ésto suce-
de, el poder hasta ese momento basado en la representación de-
los intereses colectivos, tiende a desintegrarse a individuali-
zarse a favor de una persona o grupo (caciques) que represen-
tan los intereses capitalistas en el campo, esta situación ---
trae como consecuencia la centralización del poder y la anula-
ción de la participación popular en las decisiones políticas,-
económicas y sociales que afectan a la comunidad. Para llevar-
a cabo la centralización del poder el cacique se vale de diver-
sos recursos, que van desde las relaciones de amistad y compa-
drazgo hasta la coerción y la amenaza. Este tipo de relaciones
que el cacique establece con sus subordinados han sido defini-
das como relaciones de patronazgo, esto implica una "relación-
contractual, informal, entre personas de estrato y poder desi-
guales que supone obligaciones recíprocas pero diferentes y --

asimétricas de cada parte "(50) . De esta manera el cacique se convierte a ojos de los demás en el amigo y protector cuando se le apoya incondicionalmente o en el peor enemigo cuando se le niega la ayuda que el requiere; bajo estas condiciones el campesino se identifica como un ser manipulado, como un ente sin posibilidad de cuestionar lo justo o injusto de su situación, por todo ésto se ha definido al campesino como ápatico, tradicionalista, falto de espíritu innovador, falto de conciencia política, etc., pero dados los mecanismos bajo los cuales el poder se ejerce (a través de la amistad, parentesco, compadrazgo etc.) es posible entender el porqué el campesino manifiesta una actitud ápatica ante su situación de vida dentro de la comunidad.

Otro rasgo que usualmente se observa dentro de las poblaciones campesinas es el acentuado divisionismo de sus habitantes, el cual la mayoría de las veces es fomentado por aquellos que detentan el poder, el fin que persiguen con la creación de dichos antagonismos es evitar la unión de los campesinos en torno a un fin común, ya que el hecho de que una población se una para llevar a cabo una meta, implica la necesidad de un mayor control por parte de los dirigentes para manipular

{50) Paré Luisa, "Caciquismo y poder político en el México rural" Ed. Siglo XXI, México 1975 (pág. 58)

tal situación, así pues, es mucho más práctico para los líderes propiciar y mantener este divisionismo, ya que es más sencillo manejar una población desorganizada y sin objetivos comunes que perseguir.

Este es a grandes rasgos el marco social, político y económico dentro del cual se insertan un gran número de comunidades en el país. La comunidad en que se realizó la presente investigación, no escapa en ningún momento a las características con que usualmente han sido definidas las poblaciones campesinas. En este caso particular nos encontramos con tierras de mala calidad y escasa productividad, prácticas tradicionales de siembra, bajos niveles de ingreso, inestabilidad en el trabajo, alimentación deficiente, altas tasas de mortalidad infantil, ausencia de servicios médicos y agua potable. Aunado a esto, tenemos una estructura de poder fragmentada - dos grupos en el poder que tratan de obtener el control total de la comunidad-, y una población dividida que apoya a uno u otro grupo.

Para llegar a entender el por qué de la división de esta comunidad, es necesario hacer un poco de historia. La comunidad de San Blas no es netamente agrícola, ya que la mayoría de sus terrenos están compuestos por bosques, por lo cual una de las ocupaciones principales de sus habitantes es la tala de árboles. Actividad que habían venido realizando de una manera libre y natural, ya que cualquiera de los comuneros tenía la -

opción de aprovechar este recurso, de acuerdo a sus necesidades. Este modo de trabajo operó hasta el año de 1940, fecha en que hace su aparición el primer contratista de madera en la comunidad y fue así como algunos de sus habitantes se convirtieron en gente asalariada, y la comunidad pudo obtener regalías por la explotación del bosque.

El contacto entre contratista y comunidad fué establecido a través del Sr. Saúl Torres, al cual el pueblo reconoce como un sujeto de gran poder e influencia, ya que cuenta con muy buenos contactos políticos a nivel municipal y estatal, además se le reconoce la posibilidad de ofrecer empleo a aquellos habitantes de la comunidad, que se presten a servirle in condicionalmente. El hecho de fungir como intermediario le ha redituado grandes beneficios económicos, los cuales se traducen en una casa bien amueblada, dos camiones con un valor -- aproximado de \$150,000 cada uno.

Durante los primeros años de explotación maderera con el contratista, las regalías fueron para la cabecera municipal - Tepoztlan-, situación que prevaleció hasta 1955, año en que los habitantes de San Blas realizan un movimiento para -- conseguir que las regalías fueran manejadas por la propia comunidad, el entonces ayudante municipal Armando González Torres⁺ encabezó y llevo al triunfo dicho movimiento. El móvil-

+ Armando González Torres, primo de Saúl Torres (intermediario)

que generó e impulsó toda esta manifestación popular fue el pago no cabal de las regalías, cuestión que es bastante creíble ya que por 35 años de explotación del bosque (1940-1975) la comunidad acumulo sólo \$1,800,000.00 según los comuneros esta cifra debería ser mayor, pero el contratista evadió en gran parte el pago de regalías, sobornando a las autoridades municipales y estatales, que tenían una participación directa en este asunto. Este movimiento popular, que pugno por un mayor beneficio para la comunidad, fué solo el principio de la crisis social que más tarde dio como resultado la fragmentación de la estructura de poder y la división del pueblo en dos bandos.

Para llegar a entender cómo surgio esta división, es necesario dar algunos antecedentes: dentro de la comunidad existen tres familias (Torres, Cosío y Rodríguez) que generalmente han participado en cuestiones políticas y han ocupado los puestos representativos de la comunidad. La familia Torres y la familia Cosío siempre se han unido en contra de la familia Rodríguez y de aquellos representantes que no se alien con ellos. El recurso más utilizado por este duo Torres-Cosío, ha sido acusar de desfalco a los representantes de la comunidad que han tratado de desenmascararlos, los representantes acusaban a aquellos de talar árboles sanos cuando el contrato estipulaba la tala de árboles enfermos o plagados. Reseñamos a continuación, algunos de los casos en que las familias Torres y Cosío han intervenido

para derrocar a los representantes.

En el año de 1969, el Sr. Santiago Rodríguez -Representante de Bienes Comunales- fue acusado de la pérdida de - - - \$ 20,000.00 que formaban parte del fondo de la comunidad, y al no ser aceptadas las pruebas que él presentó ante las autoridades municipales y la asamblea, fue destituido. Aclaremos que - el apoyo político de las autoridades municipales, generalmente ha estado del lado de la familia Torres, ya que fue el Sr. - - Saúl Torres quien trato con ellos toda la cuestión de las regalías del bosque, sirviendo a la vez como portador de los sobornos que el contratista envío para evadir el pago justo de las regalías.

De 1969 a 1971 el Sr. Manuel Moreno ocupó el cargo de - Representante de Bienes comunales, durante su ejercicio se - - construyó la escuela primaria y se llevo a cabo la electrificación del pueblo. Sin embargo, se descubrió otro desfalco, el - cual fue atribuido al Sr. Moreno, quien fue destituido bajo el mismo mecanismo que opero en el derrocamiento de Santiago Rodríguez. Quien ascendió entonces al cargo de representante de bienes comunales fue Alonso Cosío, al cual curiosamente nunca se le acuso de desfalco y pudo terminar normalmente el periodo establecido para esta puesto; esta aparente estabilidad política puede entenderse a través de la alianza Torres- Cosío. De - 1974 a 1975, fungió como representante José González, a quien-

le correspondió construir el camino de terracería que comunicaba a la comunidad con la cabecera municipal. Terminada esta -- via de acceso, se acuso al representante de desfalco, con lo - cual vuelve a repetirse la historia del robo y destitución.

En estas circunstancias de vacío en el poder político y de descontento popular, hizo su aparición un elemento gubernamental externo, que evidencio y definió abiertamente todos - - aquellos conflictos, que hasta entonces habían permanecido latentes (desfalcos, malversación de regalías y tala inmoderada). Tal elemento fue el F.O.N.A.F.E. (Fondo nacional para el fomento ejidal), el cual propuso a la comunidad, la creación de una empresa forestal (aserradero), utilizando los fondos que ha--- bían acumulado por conceptos de regalías, dicha empresa sería manejada por los propios comuneros. Esta proposición fué aceptada por la mayoría de los habitantes, ya que en ella se cifra ba la posibilidad de eliminar al contratista y lograr que la - totalidad de las ganancias quedaran en la comunidad. El más -- afectado con esta decisión fue el contratista, quien no podía permitir que el aserradero se construyera, ya que las jugosas ganancias que hasta entonces había acumulado, por la explota-- ción del bosque se esfumarían, así que se pone de acuerdo con Saúl Torres (intermediario), a fin de que presione a las autoridades estatales, para que la empresa no se construya. Para - lograr ésto el Sr. Torres se alio con la familia Cosío y comeno

zaron a correr el rumor - de que si se creaba la empresa forestal, se iba a terminar con el bosque, y que todos los que trabajaban con el contratista como taladores (minoría) se iban a quedar sin empleo-, con este rumor, logran dividir al pueblo - entre los que no querían la empresa (empleados del contratista) y aquellos que si la querían (la mayoría de los habitantes), - pero a pesar de todo, triunfó la idea de construir el aserradero.

El Sr. Saúl Torres y la familia Cosío, al ver que el poder sobre los bienes de la comunidad se les escapaban de las manos, decidieron constituirse como grupo para dar pelea por la dirección de la empresa, al grupo integrado por el Sr. Felipe Rodríguez, Pedro Rodríguez (hermano de Felipe R.), Armando-González Torres (primo de Saúl Torres) y José Torres (hermano de Saúl Torres)⁺. La lucha para ganar en las elecciones se tor no violenta, el grupo de Saúl Torres se dedico a amenazar y -- atacar directamente a quienes no estuviesen de acuerdo con -- ellos, pero viendo que mediante la intimidación no lograrían -- mucho, optaron por el ofrecimiento de dinero para obtener vo-- tos a su favor. Por otro lado el grupo de Felipe Rodríguez, hi zo correr el rumor de que el grupo contrario, estaba integrado por caciques.

+ Notese que la lucha por la dirección de la empresa, aparentemente se da entre parientes. Decimos aparentemente, ya que - posteriormente surgieron cambios en los cuales la diferencia de bandos y parentesco se diluye.

El 25 de marzo de 1975, todo el pueblo se reunió en una asamblea, a la que asistieron ambos grupos y un delegado de la reforma agraria, para decidir cual grupo tomaría la dirección de la empresa. Para facilitar la votación, el delegado propuso que cada grupo eligiese un color, a fin de que la asamblea votase en base a el, el grupo de Saúl Torres eligió el color negro y el grupo de Felipe Rodríguez escogió el color blanco, -- quedando así constituidos como grupo blanco y negro. Después se procedió con la votación, pero antes de llevar a cabo el recuento de votos, el delegado de la reforma agraria propuso que para que no hubiese vencedores ni vencidos, el grupo que obtuviera el mayor número de votos se haría cargo del Consejo de administración, y el grupo con el menor número de votos se haría cargo del Consejo de vigilancia, proposición que fue aceptada por todos los comuneros. Cabe aclarar que en esta asamblea también se llevo a cabo la elección del Representante de bienes comunales, del ayudante municipal y del comandante de la comunidad.

El resultado de la votación para la dirección del aserradero, fue de 89 votos para el grupo blanco y de 79 para el grupo negro. Con lo cual la organización formal, quedo integrada de la siguiente manera:

Consejo Administrativo:

Presidente : Armando González Torres (blanco)

Secretario : Pedro Rodríguez (blanco)

Tesorero : José Torres (blanco)

Consejo de Vigilancia:

Presidente : Saúl Torres (negro)

Primer vocal : Alonso Cosío (negro)

Segundo vocal: Jesús Cosío (negro)

En cuanto a las autoridades de la comunidad tenemos:

Representante de bienes comunales : Felipe Rodríguez (blanco)

Ayudante municipal : Antonio Amezcua (blanco)

Comandante : Mario Cuevas (blanco)

Después de esta asamblea, en que se logro consolidar la organización política de la comunidad, fue posible iniciar la construcción de la empresa forestal, la cual fue llevada a cabo por el Representante de bienes comunales -(Felipe Rodriguez)-.- Tres meses después de la construcción de la empresa, ésta se empezó a destechar, por lo que el presidente del consejo de administración (Armando González Torres), realizo un avalúo del costo de la construcción y se encontró con que éste era menor que el estipulado por el representante , creando ésta situación-cierto desconcierto entre los comuneros. Debido a ésto, Armando

González Torres (presidente del consejo de administración) relegó totalmente a Felipe Rodríguez (representante de Bienes comunales) de todas aquellas decisiones, relacionadas directamente con el aserradero. La reacción generada por este hecho no se hizo esperar, y el secretario del consejo de administración, (hermano del Representante de bienes comunales) comenzó a agitar a la gente en contra de Armando González Torres; a la vez que esto sucedía, el tesorero del consejo de administración renunció a su cargo, por cuestiones de índole personal (el tesorero es primo de Armando González Torres y hermano de Saúl Torres). En estas circunstancias, Armando González Torres ya sin el apoyo de ninguno de los integrantes de su grupo, recurre a su primo Saúl Torres (Pdte. del consejo de Vigilancia y dirigente del grupo negro) para aliarse con él, en contra de los integrantes de su propio grupo. De esta forma, el poder real dentro de la comunidad quedó integrado por el grupo de:

Saúl Torres ----- Presidente del consejo de vigilancia
(Dirigente del grupo negro)

Armando González Torres - Presidente del consejo de administración (Ex-dirigente del grupo blanco)

Nexos de parentesco ----- primos

Alonso Cosío ----- Primer vocal del consejo de vigilancia (grupo negro)

Jesús Cosío ----- Segundo vocal del consejo de vigilancia (Grupo negro)

Nexos de parentesco ----- Hermanos

Y como el grupo opositor :

Felipe Rodríguez ----- Representante de Bienes Comunales
(Dirigente del grupo blanco)

Pedro Rodríguez ----- Secretario del consejo de administra
ción (Grupo blanco)

Nexos de parentesco ----- Hermanos

La aparente desidencia de dos de los miembros de la familia Torres, que decidieron militar en el grupo contrario - - (blanco) se ha diluído, ya que Armando Gonzalez Torres se unio a su primo Saúl Torres, para tomar el control absoluto sobre - los bienes de la comunidad. José Torres (primo de Armando y -- hermano de Saúl) tras presentar su renuncia, como tesorero del consejo de administración, decidió no aliarse al grupo de su - hermano; se rumora que renunció, al percatarse de la maniobra- que ya tenían planeada de antemano, Armando y Saúl Torres, pa- ra controlar la empresa forestal, aún en contra de la voluntad del pueblo que había elegido al grupo blanco, para evitar que- Saúl Torres tuviera el poder sobre el aserradero.

Esta es a grandes rasgos, la situación social y política en que se encontraba inmersa la comunidad de San Blas, cuan- do se llevo a cabo la presente investigación.

Esta comunidad no difiere grandemente, de las circuns--

tancias bajo las cuales el poder es ejercido en otras localidades campesinas, donde variables tales como el parentesco, amistad, compadrazgo, coerción y amenaza, son elementos comunes que intervienen en el ejercicio del poder y liderazgo.

Para llegar a entender la problemática social de esta comunidad, fue necesario primeramente reunir la mayor cantidad posible de información, la cual nos permitió conocer el contexto social, económico y político en que se ubicaba, para de ahí partir a estudiar fenómenos ya más específicos. A fin de lograr esto, la presente investigación se realizó en dos fases, la primera de ellas fue un estudio de tipo descriptivo⁺ y la segunda un estudio de tipo explicativo, acerca de la estructura de poder en la comunidad.

Fases de la Investigación

Estudio descriptivo :

En esta fase, nuestro interés se dirigió específicamente sobre dos áreas: modo de vida y estructura de poder. En cuanto al modo de vida, se investigó sobre calidad y tipo de vivienda, propiedad de la tierra y tipos de cultivo, estructura familiar, trabajo, ingresos y participación en el consumo, escolaridad, salud y medios de comunicación. En lo que se refiere a la estructura de poder, se trató de detectar quienes eran las personas con más poder e influencia dentro de la comunidad y por qué. Ambas áreas (modo de vida y estructura de poder) fueron estudiadas a dos niveles: objetivo (cómo son el mo

⁺ el cual fue realizado con otros 5 compañeros en octavo semestre.

do de vida y la estructura de poder) y subjetivo (cómo lo evalúan). Se trató de ver en que forma los elementos cognitivos y afectivos de la conducta campesina, tienen una base material y objetiva y cómo ésta a su vez es percibida a través de la síntesis que la experiencia ha efectuado sobre lo que son y cómo se ven, así como sus aspiraciones.

Para lograr esto se diseñaron un cuestionario y una entrevista estructurada para ser aplicados en forma administrada, debido al grado de analfabetismo que suponíamos presente en al gún grado. Tanto las entrevistas como los cuestionarios fueron elaborados atendiendo a las dos áreas de interés : modo de vida y estructura de poder. Los datos serían recogidos directamente de los habitantes de la comunidad, así como también de personas autorizadas que no viviesen en el pueblo. (Autoridades del F.O.N.A.F.E. y de la Reforma Agraria)

Instrumentos:

a) Entrevistas.

Dirigida a sujetos y organismos fuera del pueblo, pero institucionalmente vinculados a él. La entrevista constó de 40 preguntas y fue aplicado a autoridades de la cabecera municipal - Tepoztlán-, a técnicos del F.O.N.A.F.E. (Fondo Nacional de Fomento Ejidal) y al delegado de la Secretaría de la Reforma Agraria. (Ver pauta de entrevista en el anexo del estudio -

descriptivo)

b) Cuestionario Familiar

Dirigido a los 135 jefes de familia de la comunidad. --
 Costo de 58 preguntas de alternativa múltiple y preguntas - --
 abiertas distribuidas de la siguiente manera : 5 preguntas re-
 lativas al área de vivienda, 5 preguntas referentes al área de
 tierra y cultivo, una pregunta sobre estructura familiar, 5 --
 preguntas sobre trabajo, ingreso y consumo, 2 preguntas relati-
 vas a la escolaridad, 4 preguntas relacionadas con el área de-
 salud, 3 preguntas referentes al contacto con los medios de co-
 municación y 3 preguntas sobre estructura de poder.

Población : El cuestionario fue aplicado a los 135 jefes de fa-
 milia que conformaban el total de familias que ha-
 bitan en la comunidad (Censal).

El análisis estadístico que se realizó con los datos, -
 fué la elaboración de cuadros porcentuales. (ver cuadros en el-
 anexo del estudio descriptivo).

Análisis de Resultados

La población total de esta comunidad es de 756 personas,
 415 de sexo masculino y 341 de sexo femenino, distribuidas en-
 135 familias. El promedio de edades se distribuye en un 58% de
 menores de 20 años y un 42% mayores de 20 años.

En cuanto al número de hijos por familia, tenemos que el 41.5 % (57 familias) tienen de 1 a 3 hijos, el 35.2% (48 familias) tienen de 4 a 6 hijos, el 13 % (17 familias) tienen de 7 a 9 hijos, el 3 % (4 familias) tienen 10 o más hijos, el 7% (9 familias) no tienen aún hijos. (Consultar cuadros del # 13 al # 17 A y B en el anexo del estudio descriptivo). La comunidad -- cuenta con viviendas inadecuadas, tanto en su estructura material como en la dotación de que disponen, el 80 % de las casas son de madera, el 83.7 % carece de servicios sanitarios. El -- 56.8 % de las viviendas cuentan con dos cuartos, los cuales ofician de dormitorio-comedor- sala y cocina, el 28.1% de las viviendas cuenta con solo una habitación, el 13.3% con tres cuartos y sólo el 2.2% de las viviendas cuentan con cuatro habitaciones. En resumen, la vivienda de la cual disponen la gran mayoría de los habitantes, es insuficiente para el número de miembros que las habitan, observandose cierto grado de hacinamiento en ellas (ver cuadros del # 1 al # 7 en el anexo del estudio -- descriptivo).

En cuanto a la propiedad de la tierra y el trabajo en -- ella, nos encontramos que de las 135 familias que componen esta comunidad, sólo 74 la poseen y la trabajan, dedicandose a cultivos básicos tales como el maíz, avena, frijol etc., pero dada -- la baja calidad de las tierras de temporal, solo les es posible obtener una cosecha al año, la cual es destinada al autoconsumo

(81.4%) únicamente 9 familias están en posibilidad de realizar la operación de autoconsumo y venta (12.8%). (consultar los cuadros del # 8 al # 12 en el anexo del estudio descriptivo).-

En el área de trabajo e ingresos, nos encontramos con niveles bajísimos de salario: el total de las 135 familias realizan trabajos ocasionales y con ingreso irregular, de estas familias sólo 26 tienen como base un ingreso regular y un trabajo permanente, el promedio de ingreso mensual de estas 26 familias se distribuye en la siguiente forma: el 50% obtiene de \$1,201.00 a \$2,200.00, el 19.2% obtiene de \$801.00 a \$1,200.00 el 11.5% gana de \$501.00 a \$800.00 y sólo el 7.7% obtiene ingresos mayores de \$3,200.00 mensuales. Ahora bien, refiriéndonos a las 135 familias que reciben un ingreso irregular por trabajos ocasionales, nos encontramos con que el 27.7% percibe un ingreso mensual de \$501.00 a \$800.00, el 25.6% gana de \$40.00 a \$300.00, el 21.2% de \$301.00 a \$500.00, el 19.1% de \$801.00 a \$1,200.00, sólo el 3.2% obtiene más de \$1,450.00 al mes. (Vemos los cuadros del #18 al #27 en el anexo del estudio descriptivo). Este nivel tan bajo de ingresos, repercute directamente en la calidad de la alimentación, en este punto detectamos que el 96.3% de las familias tienen como alimento básico el frijol, el 80.7% consumen tortillas, el 64.4% se alimenta principalmente del nopal y en porcentajes menores se consumen huevos, carne y leche. (Consultar los cuadros #29 y #30 en el anexo del estudio descriptivo).

Otro indicador bastante alto es el de la mortalidad infantil: 187 descesos distribuidos entre las 135 familias que conforman la comunidad. Las causas de ésto quizá podamos atribuir las a las condiciones de vida que caracterizan a este lugar: ausencia de servicios médicos, alimentación de bajo poder nutritivo, ignorancia de las reglas básicas de higiene, en la preparación de alimentos, falta de agua potable y condiciones climáticas que favorecen la aparición de enfermedades bronquiolares, las cuales son frecuentes debido al escaso vestuario con que cuentan los niños, para protegerse del frío. (ver cuadros # 31 y # 32 en el anexo del estudio descriptivo).

Refiriendonos al aspecto educativo, nos encontramos con que el nivel de analfabetismo, no es tan alto como el esperado en este tipo de comunidades. Observandose que un 70.8% del total de la población mayor de 7 años sabe leer y escribir, aunque el índice de escolaridad es bajo, pues muchos de ellos han cursado parcialmente la primaria y solo un 29.7% ha logrado -- terminar la educación primaria; los índices que corresponden a educación media (secundaria) son bajos ya que solo 23 sujetos han logrado terminarla. (Veanse cuadros del # 33 al # 40 en el anexo del estudio descriptivo).

Otro aspecto que se investigó dentro de la comunidad, -- fué el contacto con los medios masivos de comunicación. Los resultados obtenidos en esta parte nos indican que: el 26.7% de--

las familias lee el periódico, un 40.7% prefiere leer cuentos, y sólo un 2.2% lee libros. Un 66.7% escucha la radio, un 77.8% escucha canciones, un 47.8% oye novelas y un 34.5% escucha -- las noticias. (consultar los cuadros del # 41 al # 46 en el anexo del estudio descriptivo).

Resumiendo los resultados obtenidos, a través del estudio descriptivo podemos decir que el pueblo tiene viviendas inadecuadas, tanto en su estructura material, como en la dotación de que disponen; ausencia de servicios sanitarios, limitado número de muebles, pisos de tierra, espacios estrechos que funcionan como dormitorio- sala- cocina, construcciones deficientes, que impiden protegerse adecuadamente de las condiciones climáticas. Tierras malas y de escasa productividad, que permiten cultivos exiguos, que apenas contribuyen al sustento familiar. Niveles bajísimos de ingresos ligados a una inestabilidad en el -- trabajo, lo que determina bajos índices en el consumo. Todo --- ello repercute en la calidad de la alimentación, la cual es de bajo poder nutritivo, en índices altos de mortalidad infantil, en un nivel de escolaridad deficiente, la ausencia de agua potable, de servicios médicos locales, de asesoría técnica en el -- trabajo agrícola, así como de crédito a los comuneros, son entre otros, elementos que juegan un rol en la pobreza, miseria -- y nivel de vida en el pueblo en su conjunto.

Análisis del nivel subjetivo: modo de vida y estructura de poder.

En esta segunda etapa del estudio descriptivo, tratamos de obtener información acerca de cómo los habitantes del pueblo evaluaban su modo de vida, esto es si pensaban que su casa era adecuada a sus necesidades, si su alimentación era buena, si sus ingresos eran los justos, si sentían que su situación de vida en general había mejorado en los últimos diez años, si creían que en lo futuro su situación actual mejoraría etc. En lo referente a la estructura de poder, se trató de detectar cómo evaluaban los habitantes la situación de la división del pueblo, sus dirigentes, los objetivos que planteaban ambos grupos, la participación de la base en las decisiones de la comunidad etc., toda la información recogida en esta etapa tenía como meta ver el grado de adecuación que los habitantes de esta población presentaban entre ambos niveles: objetivo y subjetivo (cómo son en realidad y cómo creen que son su modo de vida y la estructura de poder).

Instrumentos: Dos cuestionarios que contemplaron básicamente las mismas áreas del cuestionario familiar, uno de ellos sería aplicado a los habitantes de la comunidad y el otro a los dirigentes. (Ver pauta de los cuestionarios en el anexo del estudio descriptivo).

Muestra: 32 jefes de familia elegidos al azar y los 6 dirigentes de la comunidad los cuales fueron elegidos intencionalmente. Todos ellos de sexo masculino, casados, entre los 20 y 68 años de edad, todos saben leer y escribir, 18 de ellos pertenecen al grupo blanco, 14 pertenecen al grupo negro, 3 dirigentes del grupo blanco y 3 dirigentes del grupo negro.

El análisis de los datos, consistió en la elaboración de cuadros porcentuales y un análisis de contenido de las respuestas obtenidas, las cuales también fueron concentradas en cuadros.

Los resultados obtenidos son: existe gran similitud entre ambos grupos, respecto a cómo evalúan su situación de vida y la estructura de poder en el pueblo, todos manifestaron que su situación de vida no es tan mala, opinan que el trabajo, la casa, el ingreso, la alimentación, las condiciones de salud y los servicios con los que cuentan son adecuados a sus necesidades; perciben la situación política como algo normal y se adaptan lo mejor que pueden a ella.

Existe una contradicción, entre algunos aspectos objetivos de las condiciones de vida de la comunidad y cómo éstas son evaluadas por los moradores. Efectivamente, las viviendas son precarias e insuficientes, pero para sus habitantes es vivienda al fin y al cabo, las condiciones alimenticias son defi

cientes, pero el comunero puede llevar alimentos a su hogar, - la posibilidad de tener algo de vestuario, de poseer una casa, de saber leer y escribir, crea un grado de adecuación y conformidad a sus condiciones de vida, que no cuestionan siquiera lo insuficiente de ellas. Los problemas se identifican como comunes, cada habitante entrevistado manifestó tener una condición de vida semejante al conjunto, ésto crea la sensación de que - si se esta igual que los demás se esta bien. Referente a la estructura de poder, tenemos que la división del pueblo en dos - bandos, se debe según ellos a intereses contrarios sobre el manejo que debe darsele a los bienes de la comunidad.

El dirigente es visto como capaz de solucionar proble--mas, el pueblo puede reunirse y hablar en asambleas, puede elegir y ser elegido, puede decidir sobre los fondos de la comuñidad. Este "poder hacer" que en la práctica tiene restricciones, se convierte a los ojos del comunero en un "realmente hacer" a través del representante y por tanto legítima en éste, aquello que él no hace. El habitante de la comunidad piensa que ha me--jorado y tiene expectativas favorables del futuro. Son conformistas con su situación actual pero no son fatalistas. (Consultense los cuadros del # 48 al # 118 en el anexo del estudio --descriptivo).

Segunda fase de la investigación: Estudio Explicativo

Planteamiento del Problema:

Una vez realizado el estudio descriptivo de la comunidad, nuestra inquietud fue más allá de poder describirla en términos de cuantos habitantes consta, número de personas que trabajan, tipos de trabajo que predominan, número de escuelas, total de la población que sabe leer y escribir etc., dirigimos ahora nuestro interés hacia la comprensión de un fenómeno específico: ¿Que factores psicológicos se encuentran presentes en el fenómeno del poder?, ¿que variables intervienen, para que un individuo se adscriba a uno u otro grupo? y ¿que relación guardan entre sí estas variables?. Como se menciona al principio de la introducción y a lo largo del marco teórico, los mecanismos bajo los cuales el poder es ejercido en este tipo de comunidades van desde las relaciones interpersonales de amistad, parentesco y compadrazgo hasta la coerción y la amenaza, de aquí se desprende el hecho de que variables como las relaciones interpersonales, la coerción y la amenaza, probablemente se encuentren presentes como factores de peso en la adscripción de los miembros de esta comunidad a uno u otro grupo de la estructura de poder. Decidimos además tomar en cuenta la variable de identificación de intereses, como otra posible razón para la adscripción a los grupos de poder, esto con el fin de constatar si el rasgo de bajo nivel de conciencia política, --

con que generalmente ha sido definido el campesino, se encuentra presente en los habitantes de esta comunidad, o si por el contrario, ésta escapa a la generalidad.

Dado que nuestro interés, es llegar a definir si hay o no una relación causal entre las variables de relaciones interpersonales, coerción y amenaza e identificación, las cuales --pretenden explicar, la adscripción de los habitantes a uno u otro grupo de la estructura de poder, encontramos al estudio de tipo explicativo, como el más indicado de acuerdo al objetivo que se plantea la presente investigación, ya que un estudio de este tipo trata de encontrar las relaciones causales, que se establecen entre determinadas variables y que dan como resultado un fenómeno X.

Las hipótesis planteadas son las siguientes:

Hipótesis Conceptual.- Luisa Paré (+) plantea que el caciquismo surge cuando dos modos de producción diferentes se articulan entre sí, y que lo que denominamos caciquismo es una forma de control político en zonas rurales, característica de un período en que el capitalismo penetra en modos de producción no-capitalistas. Durante este período, el poder tradicional basado en una representatividad de los intereses colectivos, tiende a desintegrarse a individualizarse a favor de una persona o grupo, que son los principales agentes de la penetración capi-

(+) Paré Luisa, "Caciquismo y poder político en el México Rural" Ed. Siglo XXI (cap. 2, págs, 31-61).

talista en el seno de la comunidad. El resultado de todo esto es una centralización del poder político y la eliminación de la participación popular en la vida política.

En términos generales se define al caciquismo como un fenómeno de mediación política, caracterizado por el ejercicio formal o informal del poder, y que tiene como meta la protección de intereses económicos individuales o de una fracción. Para llevar a cabo ésto, el cacique no sólo se vale de la violencia física sino que también se vale de lo que se ha llamado patronazgo y que es una relación contractual informal, entre personas de estrato y poder desiguales, que supone obligaciones recíprocas pero diferentes y asimétricas de cada parte. Este tipo de relación suele darse no solo a un nivel estrictamente económico, sino que es acompañado por otro tipo de relaciones, tales como el compadrazgo y el parentesco, así tenemos -- que las personas de estratos bajos tienden a asociarse mediante esta relación de compadrazgo y/o parentesco, con personas de estratos más altos (el cacique, el prestamista etc.) para obtener mediante esta relación, la ayuda de su compadre o pariente comprometiéndose a la vez a reeditarle el favor recibido.

Hipótesis de Investigación: La adscripción de los miembros de la comunidad, a uno u otro grupo de la estructura de poder, se

debera fundamentalmente al tipo de relaciones interpersonales que se establezcan entre éstos y sus dirigentes, más que aquellas situaciones en las cuales el individuo llegue a sentir, - que sus intereses políticos estan representados por el grupo - al que pertenece (identificación de intereses políticos) o a - la agresión física y/o verbal (coerción-amenaza).

Hipótesis Alternativa: La adscripción de los miembros de la comunidad a uno u otro grupo de la estructura de poder se debera - en mayor grado a factores tales como: la coerción y amenaza, - relaciones interpersonales y en grado menor al factor de identificación de intereses de tipo político.

Hipótesis Nula: No habrá relación estadísticamente significativa entre las variables: relaciones interpersonales, coerción amenaza e identificación de intereses, para la adscripción a - la estructura de poder.

Variables:

Variable Dependiente: La adscripción de los sujetos a la estructura de poder.

Variable Independiente: Relaciones interpersonales
Coerción-Amenaza e
Identificación

Delimitación Temporal: Mayo a Julio de 1976

Delimitación Espacial: San Blas Tlacotenco, Edo. de Morelos.

Definiciones Operacionales:

Adscripción: El que un individuo se declara como miembro perteneciente a uno u otro grupo de la estructura de poder.

Relaciones Interpersonales : El tipo de nexos, que la existencia dentro de la comunidad propicia entre los habitantes y entre éstos y sus dirigentes: el ser parientes, amigos, compadres, compañeros de trabajo, vecinos.

Coerción : Todas aquellas acciones encaminadas a contener o restringir corporalmente a un individuo, acciones cuyo fin es causar daño físico en el individuo.

Amenaza : Acción mediante la cual un individuo intimida a otro y le hace sentir que es capaz de poner en peligro su vida, su familia y/o sus pertenencias.

Identificación de intereses: El individuo decide afiliarse a -

uno u otro grupo, no por las ventajas personales que ésto le traería, sino mas bien siente que sus intereses políticos estan representados por el grupo al que pertenece. Entendiendose por intereses políticos aquellos que impliquen el beneficio para la mayoría y no sólo para unos cuantos.

Procedimiento.

Para llegar a detectar la presencia de estas tres variables, en la adscripción de los sujetos a uno u otro grupo de la estructura de poder, se elaboraron dos instrumentos: un cuestionario dirigido a las personas del pueblo y una entrevista que se aplico a los dirigentes de la comunidad. Ambos instrumentos contemplaron en su interior, preguntas relacionadas con nuestras variables.

El hecho de interrogar por separado a dirigentes y comuneros, se hizo con el fin de poder detectar si las opiniones -- que ambos sostenian, respecto a el ejercicio del poder y liderazgo coincidian o no.

Instrumentos:

a) Cuestionario : Se elaboro en base a nuestras tres variables, conteniendo un total de 54 preguntas, de las-

cuales 25 fueron de relaciones interpersonales, 9 preguntas estuvieron destinadas a indagar sobre coerción y amaneza, las 20 preguntas restantes cuestionaron sobre la identificación de intereses.

Las preguntas elaboradas para la variable de relaciones interpersonales, se centraron sobre aspectos tales como: la amistad, el parentesco, el compradazgo, la capacidad del dirigente para ofrecer ayuda y empleo. En cuanto a la variable de coerción-amenaza se investigo si los sujetos habían sido presionados de alguna forma, para pertenecer a su grupo; si habían sido presionados por la gente y/o dirigentes del grupo contrario para que pertenecieran a su grupo. En identificación de intereses se cuestiono acerca de los problemas mas urgentes por resolver en la comunidad, si creían a su representante capaz de resolverlos y por qué, cuáles eran los objetivos que perseguía su grupo y el contrario; si había pensado alguna vez en cambiar de grupo y por qué permanecía con su grupo.

El tipo de preguntas contenidas en el cuestionario fueron: de doble alternativa (si-no), de doble alternativa y abiertas (si-no, por qué), de opción múltiple solo una pregunta (# 25) y por último preguntas abiertas. (Consultar pauta del cuestionario en el anexo del estudio explicativo).

b) Entrevista: Fue una entrevista semiestructurada y dirigida

que contemplo las tres variables a investigar.-
 Para llevar a cabo ésto fue necesario utilizar una grabadora con el fin de no perder palabra alguna dicha por el entrevistado. Esta se aplico unicamente a los dirigentes. (Ver pauta de entrevista en el anexo del estudio explicativo)

Muestra : Los dirigentes fueron escogidos intencionalmente, ya que son sólo seis, tres del grupo blanco y tres del grupo negro. El tipo de muestreo utilizado para la base, fue por cuota, por edades y al azar. Se seleccionó de un total de 364 sujetos de 18 años en adelante, se tomó sólo el 25% de éstos, los cuales hacen un total de 91 sujetos, cifra que fue redondeada a 100, quedando la distribución de la muestra en la siguiente manera:

de 18 a 20 años	13 sujetos
de 21 a 30 años	30 sujetos
de 31 a 40 años	25 sujetos
de 41 en adelante	32 sujetos

TOTAL 100 sujetos

Los cuestionarios fueron aplicados a sujetos de sexo masculino, todos saben leer y escribir, 15 de ellos (de 18 a 21 años) solteros y el resto casados. No se incluyó el sexo fe

menino ya que las mujeres no participan en las cuestiones políticas de la comunidad (no tienen derecho a voto) excepto en el caso de ser viudas.

Procedimiento Estadístico:

El análisis estadístico en esta etapa, consistió primeramente en la elaboración de cuadros porcentuales de las respuestas dadas por ambos grupos a las diversas preguntas del cuestionario (ver cuadros en el anexo de el estudio explicativo). A continuación se aplicó X^2 (chi cuadrada) y la prueba de probabilidades exactas de Fisher, con el fin de observar si existía alguna diferencia significativa entre las respuestas dadas por ambos grupos. Del total de los 33 cuadros a los cuales se les aplicó ambas pruebas, sólo 5 de ellos arrojan una diferencia significativa: cuadro # 2: ofrecimiento de trabajo; cuadro # 4 grado de parentesco con el representante; cuadro #8 expectativas de recibir ayuda por parte del dirigente; cuadro # 13 establecimiento de relaciones amistosas con el representante; cuadro #22 castigos o amenazas por parte del grupo contrario; cuadro #23 castigos o amenazas del grupo contrario a personas conocidas o amigas. (Ver cuadros en el anexo del estudio explicativo).

Posteriormente, con el objeto de detectar que relación guardaban entre sí nuestras tres variables y saber cual de - -

ellas era la que tenía mayor peso, se aplicó a nuestros datos un análisis de regresión múltiple lineal. Los resultados obtenidos mediante dicho análisis son: que la variable de coerción y amenaza en la que tienen mayor peso (.29) seguida por la variable de relaciones interpersonales (.21) y finalmente por la variable de identificación que es la de menor peso (.16). El grado de relación que guardan entre sí, las tres variables es de (.99).

ANALISIS ESTADISTICOS DE LOS DATOS

Se utilizó el análisis de regresión múltiple lineal, cuya ecuación es la siguiente:

$$y = a = ax + Aw + az$$

Donde "a" corresponde a la variable adscripción a la estructura de poder, "x" a la variable de relaciones interpersonales, "w" a la variable de identificación y por último la "z" representa a la variable de coerción-amenaza.

Así se obtuvieron los siguientes resultados:

VARIABLE	COEF. DE REG.	MEDIA	DES. EST.
0 (a)	-. 178873	1.65306	8.9357
1 (x)	. 213608	4.73469	23.7143
2 (w)	. 167918	2.63265	12.9256
3 (z)	. 294387	1.28571	5.83095

ORIGEN DE VARIACION	GRADOS DE LIBERTAD	SUMA DE CUADRADOS	CUADRADO PRINCIPAL
TOTAL	48	3835.1	79.898
REGRESION	3	3304.95	1268.32
ERROR	45	30.1564	.670143
INDICE DE DETERMINACION :		r^2 .992137	
INDICE DE CORRELACION :		r .9960	
RADIO -F PRUEBA ESTADISTICA :		1892.61	

La desviación estandar en la variable "x", tiende a -- ser muy grande debido a que los valores de una de las muestras, se tomó con signo negativo para simular el efecto de aprendizaje de la computadora en los parámetros de regresión

Sustituyendo los resultados obtenidos en la ecuación: $y = a + ax + aw + az$ tenemos : $y = -.17 + .21x + .16w + .29z$. Lo cual nos indica que la variable que más pesa en los miembros de esta comunidad para adscribirse en la estructura de poder es la de coerción-amenaza, seguida por la variable de relaciones interpersonales y en último lugar la variable de identificación.

Difícilmente podríamos afirmar que la coerción-amenaza sea el elemento decisivo para explicar la adhesión a la estructura de poder, ya que si analizamos el índice de correlación que guardan entre sí estas tres variables, veremos que es muy alto $r = .99$, lo cual nos hace pensar que éstas variables están

actuando como un sólo factor, es claro que un análisis estadístico para comprobar esto es algo que no fue posible llevar a cabo en esta investigación.

ANALISIS DE RESULTADOS

De acuerdo con el análisis estadístico de los datos, -- nos encontramos con que la variable de mayor peso, en la adscripción a la estructura de poder es la coerción-amenaza (.29), seguida por la variable de relaciones interpersonales (.21) y en último término aparece la variable de identificación (.16). Con lo cual se acepta la hipótesis alterna que plantea: La adscripción de los miembros de la comunidad, a uno u otro grupo de la estructura de poder, se debiera en mayor grado a factores tales como: la coerción-amenaza, relaciones interpersonales y en grado menor al factor de identificación.

Observando el grado de correlación que guardan entre sí estas tres variables, veremos que es $r=.99$, lo cual nos permite rechazar la hipótesis nula que plantea que no habra relación estadísticamente significativa entre nuestras variables. (al nivel de .05)

Los resultados obtenidos, vienen a reforzar la imagen de que la violencia es una de las formas mas usuales bajo las cuales se presentan la lucha y el ejercicio del poder, en este tipo de comunidades, y que la identificación es una variable de poco peso dado el bajo nivel de conciencia política del campesino. En cuanto a las relaciones interpersonales, éstas aparecen en segundo plano, obscurecidas por un fenómeno tan evi--

dente como lo es la coerción-amenaza, lo cual no implica que dichas relaciones no sean un factor de capital importancia en la adhesión a la estructura de poder.

A continuación, se desglosan ampliamente los resultados obtenidos en cada una de estas variables. Contrastando las respuestas de la población con las de los dirigentes, a fin de observar el grado de congruencia o discrepancia entre ellas.

VARIABLE RELACIONES INTERPERSONALES

Amistad:

Los nexos de amistad entre las personas de cada grupo y de éstas con sus respectivos dirigentes, no validan del todo el rasgo de desconfianza mutua en las relaciones personales -- del campesino que plantea Lwis en su estudio de una comunidad campesina en México (Tepoztlan),⁺ en el cual describe al campesino como individualista, aislado y reacio a cooperar con los demás.

En la presente investigación, nos encontramos con que la amistad es un elemento de peso reconocido por base y dirigentes. El representante del grupo Blanco opinó que la amistad era algo muy sólido entre ellos y que incluso se extendía hasta con los miembros del grupo contrario (negro). Por su parte el dirigente del grupo negro dijo que entre ellos la amistad no contaba mucho, que mas bien era la identidad de intereses, sin embargo admitió que en el grupo contrario la amistad contaba demasiado, ya que se defendían unos con otros (Ver entrevista a los dirigentes en el anexo del estudio explicativo).

En cuanto a los lazos de amistad entre la base y dirigente, el mayor porcentaje de ambos grupos han mantenido relaciones amistosas con sus respectivos dirigentes antes de que -

+ La comunidad en que se realizó la presente investigación, se encuentra situada a diez kilometros de Tepoztlan (aproximadamente).

Éstos ocupasen dicho cargo (ver cuadro #11 en el anexo) asímismo revelaron que tal amistad existía por el hecho de compartir la existencia en el mismo pueblo, por llevar a cabo actividades formales "trabajamos juntos", e informarles "salimos de parranda", y porque se identificaban en cuestiones políticas "tenemos la misma ideología" (ver cuadros #42 y #42 A en el anexo). Admitieron que dichos nexos han persistido, aún después de ser representante de su grupo (ver cuadro #12 en el anexo), las razones por las que esta amistad había perdurado fueron las mencionadas anteriormente (ver cuadros #43 y #43 A en el anexo). Ahora bien, los sujetos que no mantenían una relación de amistad con el dirigente, antes de que éste ocupara el cargo, se les pregunto si habían entablado dicha relación ahora que éste los representaba, solo el grupo blanco admitió haberlo hecho, observandose en este punto una diferencia significativa entre ambos grupos (ver cuadro #13 en el anexo del estudio explicativo).

La mayor parte de los miembros de ambos grupos dijeron que todos o casi todos sus amigos se encontraban en su propio grupo (ver cuadro #14 en el anexo). En cuanto a si los entrevistados habían influido en sus amigos para que entraran a su grupo tenemos que solo 13 sujetos del grupo blanco y dos del grupo negro hicieron ésto (ver cuadro # 15 en el anexo), los medios utilizados para convencerlos fueron: la persuacion en -

persuasion en base a las cualidades del grupo "le dije que lo que queria hacer nuestro grupo era lo mejor", la persuacion en base a los defectos del grupo contrario: "le dije que el otro grupo no le convenia" (ver cuadros #44 y #44A en el anexo)

En el caso contrario, esto es, que el entrevistado hubiese sido convencido por sus amigos para pertenecer a uno u otro grupo, observamos que este fenomeno solo se presenta en el grupo blanco (ver cuadro # 16 en el anexo), los mecanismos de influencia se basaron en las cualidades del propio grupo y en los defectos del contrario (ver cuadros # 45 y # 45 A en el anexo).

Parentesco:

Aún cuando los dirigentes de ambos grupos restan importancia al parentesco, como un factor que influye en la adscripción a uno u otro grupo de poder, nos encontramos con que los nexos de parentesco entre base y dirigente se presentan con mayor frecuencia en el grupo blanco, presentandose una diferencia significativa entre ambos bandos en esta pregunta (ver cuadro # 4 en el anexo), el parentesco entre la base de uno y otro grupo es alto, 85% en el grupo blanco y 83% en el grupo negro (ver cuadro # 5 en el anexo), solo los miembros del grupo blanco aceptaron haber convencido a sus parientes para entrar al grupo, (ver cuadros # 6, # 37 y # 37 A en el anexo),

pocas personas aceptaron haber convencido a sus parientes (ver cuadros # 7, # 38 y # 38 A en el anexo). Los resultados obtenidos nos muestran que el parentesco es un factor presente en ambos grupos, aunque se evidencia con mayor claridad en el grupo blanco.

Compadrazgo, Relaciones formales e Informales

Compadrazgo:

El compadrazgo entre representantes y base es mínimo, - solo un dirigente (grupo blanco) mencionó la existencia del -- compadrazgo de tipo político, los dirigentes del grupo contrario dijeron que eso no tenía importancia dentro de su grupo, - pero que sí pesaba mucho en el grupo blanco (ver cuadro # 17,- # 46 A y entrevista a los líderes en el anexo).

El mismo caso se presenta en las relaciones de tipo formal: "nos criamos juntos", "trabajamos juntos", "somos parientes" etc. las cuales no son apreciadas por base y dirigentes - como un factor que influye en la elección de uno u otro bando. Todos los líderes expresaron que lo que contaba más era el propio criterio (blanco), y que la gente se iba donde más le gustaba (negro), (ver entrevista a los dirigentes en el anexo).

Existe una aparente contradicción, ya que si los entrevistados declararon que todos o casi todos sus parientes estaban en su grupo, no alcanzan en un momento dado a percibir que este tipo de relaciones formales influye de alguna manera en -

la elección de grupo. Es posible entender esta contradicción a través de la socialización campesina, la cual acentúa y remarca el familismo y dado que este fenómeno se presenta de manera homogénea y cotidiana, en el núcleo de población estudiada provoca que este tipo de relaciones no sea percibido como un elemento de influencia.

Refiriéndonos a relaciones de tipo informal, específicamente al consumo de bebidas embriagantes, la mayoría de los miembros de ambos grupos niega tales relaciones (ver cuadros # 42, # 42 A, # 43 y # 43 A en el anexo). Posición que es apoyada por los dirigentes del grupo negro, en cambio los representantes del grupo blanco, aceptaron que el ofrecimiento de bebidas alcohólicas es muy usado por los líderes del bando contrario como una medida para conseguir el apoyo de la gente, cuestión que fue confirmada durante nuestra permanencia en la comunidad, ya que casi a diario observamos que pequeños grupos del bando negro se dedicaban a la ingestión de pulque, cerveza, mezcal y alcohol de caña mezclado con refresco.

El grado de violencia que desata el consumo de este tipo de bebidas es muy alto, Tuvimos la oportunidad de asistir a una boda (del grupo negro), donde miembros de los dos bandos estaban mezclados, en ningún momento se les pidió a los blancos que abandonaran la fiesta; siendo los anfitriones bastante generosos en el ofrecimiento de bebida y comida, presionando a

sus invitados para que consumieran lo mas rápido posible el -- brandy, mezcal y cerveza, alegando que había de sobra y que no querian que nada quedará. Cuando todos se encontraban en un grado considerable de ebriedad, surgio el problema de tener en la fiesta a personas del grupo blanco, comenzando ésto con la mera agresión verbal, para terminar en agresión física, en la cual todos los asistentes de ambos bandos se vieron involucrados. Valiendose de todo aquello que fuese útil para causar daño físico: sillas, mesas, botellas, piedras, etc.. El que este tipo de agresión se manifieste abiertamente solo cuando los su jetos estan ebrios, nos hace remitirnos a los rígidos esquemas de educación campesina, en los cuales se castiga la rebelión, el no respeto a la autoridad y la agresión, todo esto aunado a patrones de tipo religioso fuertemente imbuidos, dan como consecuencia un patrón de comportamiento en el cual se evita toda expresión agresiva.

Encontramos que este mecanismo reprimido pero latente, sólo surge cuando el sujeto no es del todo conciente de sí mismo. El por qué este tipo de educación es perfectamente entendible de acuerdo con la situación económica, política y social -- que históricamente ha rodeado a este tipo de poblaciones.

TRABAJO:

El ofrecimiento de empleo como medio para ganar o con--

servar a la gente dentro del grupo, es un recurso utilizado -- por los dirigentes de ambos bandos, aunque los que mayor capacidad tienen para ofrecerlo son los dirigentes del grupo negro, uno de los cuales declaró: "se les ofrece trabajo.. tanto de un grupo como de otro.. cuando se trabajaba el monte (talando arboles), mucha gente se vino a este grupo y aún permanecen en el, ya por necesidad, ya por conveniencia, con la esperanza de que se vuelva a trabajar el monte" (ver entrevista a los líderes en el anexo). Los resultados arrojados por la base de ambos grupos nos muestran que en cuanto a la obtención de empleo, quienes con mayor frecuencia lo han obtenido son los del grupo negro, esto puede explicarse a partir de que los dirigentes de este grupo, cuentan con mayores recursos económicos y políticos, lo cual los posibilita para ofrecer mas empleo a sus miembros, los tipos de trabajo obtenidos fueron: trabajo forestal, trabajo agrícola y trabajo particular (ver cuadros # 1, #34 y # 34 A en el anexo). Una diferencia significativa entre ambos grupos se dan en el ofrecimiento de empleo, ya que quienes mayores ofertas han recibido son los miembros del grupo blanco (ver cuadro # 2 en el anexo), esto puede comprenderse a raíz de que en esos momentos dicho grupo vislumbraba la dirigencia de la empresa forestal como algo consumado, esto se refuerza por el hecho de que el tipo de empleo ofrecido con mayor frecuencia fue: trabajo en el aserradero (ver cuadros # 35 y # 35 A en el anexo).-

En cuanto a la posibilidad de mejorar su situación económica y de trabajo en un futuro próximo, por el hecho de pertenecer a uno u otro grupo, un alto porcentaje en ambos bandos manifestó no tener esperanza alguna de mejorar su situación (ver cuadro # 3 en el anexo). Sin embargo, al preguntarseles por que razones habían elegido a sus representantes, tenemos que los más altos porcentajes de ambos grupos caen bajo el rubro de mejoría económica y de trabajo (ver cuadro # 47 en el anexo). El resto de las personas que expresaron tener expectativas de mejorar, dijeron que esto lo lograrían a través de la obtención de un empleo en la empresa forestal (ver cuadros # 36 y # 36 A en el anexo).

AYUDA Y SERVICIOS:

El servicio y ayuda efectiva que los dirigentes han prestado a su gente es mínima. La clase de ayuda para ambos grupos fue: solución legal a problemas de terreno y ofrecimiento de servicios no remunerado (ver cuadros # 9, y # 40, y #40A en el anexo). En cuanto a las declaraciones de los dirigentes, los del grupo blanco dijeron que la gente acudía con los dirigentes del grupo contrario para solucionar problemas de terreno, pues éstos contaban con buenos contactos externos, en la cabecera municipal, y que de eso se valían para ganar gente. Por su parte los líderes del grupo negro confirman esto, al --

aceptar haber hecho uso de estos mecanismos para atraer personas a su grupo. (ver entrevista a los dirigentes en el anexo)- A pesar de que es muy poca la ayuda efectiva que los dirigentes han proporcionado a la base, es muy alto el nivel de expectativas que las personas de ambos grupos cifran en sus representantes, aun cuando la mayoría cree capaces a sus dirigentes de ayudarlos o prestarles algún servicio, se presenta una diferencia significativa entre ambos bandos, pues el grupo blanco tiene mas expectativas de recibir ayuda y servicios de sus dirigentes (ver cuadros # 8, # 39 y # 39 A en el anexo).

Ahora bien, la ayuda y servicio que la base ha prestado a sus respectivos dirigentes han sido de diferentes tipos: servicios no remunerados, apoyandolo como dirigente, y con recursos económicos. (ver cuadros # 10, # 41 y # 41 A en el anexo). Una posible explicacion a ésto sería que una mínima ayuda - efectiva por parte del líder genera altos indices de ayuda y servicios de la base para con sus representantes, con la esperanza de que más adelante podrán ser ellos quienes obtengan la ayuda necesaria de sus dirigentes, esto se confirma por el elevado nivel de expectativas de ayuda que los miembros de ambos grupos tienen en sus representantes. Este tipo de relación sería definida como recíproca asimétrica.

Estos resultados no apoyan la imagen del campesino apático y poco cooperativo planteada por Foster y Lewis, quizá es

to se deba al gran avance innovador que se ha promovido en este tipo de comunidades.

PRESTAMO DE DINERO:

El préstamo de dinero como un medio para atraer gente a sus grupos, fue negado por los dirigentes de ambos y de hecho los resultados obtenidos muestran que un bajo porcentaje de los entrevistados, ha recibido este tipo de ayuda de sus dirigentes: cuatro sujetos del grupo blanco y tres sujetos del grupo negro (ver cuadro # 40, # 40 A y entrevista a los líderes en el anexo).

VARIABLE COERCION - AMENAZA

De acuerdo a las opiniones recogidas, la coerción y amenaza es utilizada con mayor frecuencia por el grupo negro en contra del grupo blanco. Los dirigentes de éste grupo afirman, que los del bando negro se dedican a agredirlos constantemente sobre todo cuando estan ebrios y que incluso han amenazado a familias enteras. Un dirigente del grupo negro negó haber hecho uso de este mecanismo, otro declaro que esto se presentaba en ambos grupos, el último de ellos dijo que solo se presentaba cuando la gente estaba ebria y aseguro que ésto era utilizado por ambos grupos. (ver entrevista a los dirigentes en el anexo).

Resumiendo las opiniones de la base de ambos grupos, tenemos que a casi nadie se le ha obligado en las elecciones para dar su voto por alguien en especial. Es mínimo el número de personas a las que se les ha ofrecido dinero por su voto (ver cuadro # 19 en el anexo) el mayor número de ofertas se registra en el grupo blanco, esto es entendible dado que el grupo negro posee mayores recursos económicos, teniendo por ello mas posibilidades de sobornar a la gente (ver cuadro # 20).

El castigo y amenaza dentro del propio grupo es muy bajo para el grupo blanco, y nulo en el negro (ver cuadro # 21 en el anexo). En cuanto a el castigo y amenaza por miembros del grupo contrario, observamos una diferencia significativa entre ambos bandos, ya que casi la mitad de los entrevistados del grupo blanco dijeron haber sido víctimas de esto, en cambio solo siete miembros del grupo contrario, aceptaron haber sido castigados y/o amenazados por miembros del grupo blanco (ver cuadro # 22 en el anexo).

La clase de amenazas y castigos en ambos grupos son las mismas, incluso el orden en que estos se presentan, así pues, tanto para blancos como para negros tenemos en primer lugar la amenaza física, seguida por la agresión física y por último la provocación (ver cuadros # 48 y # 48 A en el anexo).

Previendo que a muchos de los entrevistados les sería difícil aceptar abiertamente el haber sido castigados o amena-

zados por el grupo contrario, se replanteo la pregunta en forma indirecta ¿se ha enterado si alguna persona o amigo ha sido castigado o amenazado por miembros del grupo contrario?. el porcentaje del grupo blanco se elevo de un 45% (pregunta directa) - a un 70% (pregunta indirecta), los motivos del castigo y amenazas fueron: por estar en grupos contrarios, por discrepar del otro grupo, como una medida de presión para abandonar el grupo, lucha por el poder y por que el grupo contrario es malo; por su parte el grupo negro elevo el número de sujetos de siete sujetos (pregunta directa) a doce (pregunta indirecta), las razones del castigo son las mismas que expresó el grupo blanco. En este caso también se presenta una diferencia significativa entre ambos grupos (ver cuadros # 23, # 49 y # 49 A en el anexo).

El índice de agresión es mucho mas alto en el grupo negro, debido a que sus dirigentes cuentan con recursos de poder que les permiten manejar a su gente, en contra del otro grupo -- (ofrecimiento de bebidas alcoholicas, favorece de tipo personal y legal, sobornos económicos etc.). Cuestiones en las cuales los dirigentes del grupo blanco no pueden igualarse, el móvil de esta agresión es la lucha por el dominio absoluto de los bienes comunales, que son el derecho de explotación del bosque y la dirección del aserradero, cosa que curiosamente para la base de ambos grupos pasa desapercibida, ya que opinan que la agresión se da sólo por el hecho de estar en grupos distintos, unos cuantos men

cionan la lucha por el poder, pero este poder solo esta referido a la posibilidad de ocupar cargos de tipo formal: como representante de la comunidad, ayudante del representante etc., - pero en ningún momento a lo que puede estar detras de todo esto, quedandose en un nivel de percepción superficial y distorsionado de la realidad en que viven.

VARIABLE DE IDENTIFICACION

En esta parte se investigo sobre diversos temas, todos ellos relacionados con la variable en cuestion, los cuales iremos desglosando y exponiendo en la siguiente forma: opinion de la base versus opinion del dirigente, tratando a la vez de encontrar algunos puntos de semejanza y/o contraste en las opiniones expresadas por la base y dirigentes del mismo grupo, -- por la base de los dos grupos y por los dirigentes de ambos -- grupos.

Sobre el por que los entrevistados habian elegido uno u otro grupo, tenemos que solo ocho personas del grupo blanco y dos del grupo negro expresaron que su eleccion se hizo en base a la identidad de intereses. Las principales razones para el resto de los miembros del grupo blanco fueron: el defender los intereses de la comunidad: suspender la explotacion del monte; Por defectos del grupo contrario: "los otros no trabajan", - - "por que nos peleamos; Por amistad y/o parentesco: "desde mis-

padres estamos con ellos" " me convencieron mis amigos" "por amistad con el representante. En cambio para los miembros del grupo negro fueron: Las cualidades de su grupo: "todo lo hacen bien", "siempre nos informan" etc. y la defensa de los intereses del pueblo: "defender los derechos del monte".

Esta cualidad de que "todo lo hacen bien", es confirmada por uno de los dirigentes del grupo blanco, el cual al explicar como fue que entro a este grupo dijo: "yo sabia que habia dos grupos, y me fui primero con el grupo negro, ya que -- era el mas capacitado para llevar a cabo las gestiones del pueblo, pero me di cuenta de la ambición personal de los dirigentes y fue entonces que me vine al grupo blanco que es mi grupo". Aclaremos que el dirigente que declaro lo anterior, es hermano del líder fundador del grupo negro. Queda sin esclarecer si esta ruptura fue meramente ideológica o debida a factores de tipo político y económico (Lucha por el poder y dominio económico). El otro dirigente blanco, declaro que entro a este grupo por las injusticias que se venian cometiendo desde diez años atrás.

Por su parte un dirigente del grupo negro, manifestó -- que habia ingresado a este grupo porque era el mas trabajador, punto en el que base y dirigente son congruentes, dijo que a raíz de un desfalco que hubo diez años atrás decidio formar y dirigir este grupo, disculpo a la víctima del desfalco, dicien

do que los culpables eran las gentes de afuera que supuestamente venian a beneficiar a la comunidad. Otro de los dirigentes expresó que él no pertenecia a ningun grupo y que solo iba con aquellos que querian hacer algo en beneficio del pueblo y que el color no importaba. Aclaremos tambien aqui que este líder estuvo como representante en el grupo contrario (blanco) y además es primo del dirigente fundador del grupo negro. Esta persona estuvo en el grupo blanco hasta que consiguio el puesto de Presidente del consejo y de administración del aserradero, posteriormente se cambio al bando de su primo (grupo negro), - (ver cuadros # 63, # 63 A y entrevista a los líderes en el anexo).

Refiriendonos a la razón de la permanencia de la gente en su propio grupo, ambos bandos coinciden en señalar como motivos principales la defensa de los intereses de la comunidad y las cualidades y ventajas de su grupo.

Ahora bien, la opinión de un dirigente del grupo blanco, no corresponde con la opinión que expresaron sus miembros, pues dice que él continua en su grupo por que lo habian nombrado representante. El otro dirigente blanco es mas congruente con las declaraciones de la base al decir que porque su grupo luchaba por algo mejor para la comunidad.

El mismo caso de incongruencia vuelve a presentarse en dos de los tres dirigentes del grupo negro, uno dice que perma-

nece en el grupo pues no tiene otra alternativa, ya que los del grupo contrario (blanco) le dirían "ya te vienes para aca, pues el otro no te conviene", "cuando una vez se pierde, se pierde". El otro evadío la respuesta diciendo que él no pertenecía a ningún grupo. El único mas o menos congruente con la base, fue el líder fundador del grupo, quien dijo que permanecía en este bando pues aun continuaban los desfalcos y que además la gente lo apoyaba (ver cuadros # 64 y #64 A y entrevista a los líderes en el anexo).

Se presenta una disociación entre base y dirigentes en cuanto al por que éstos permanecen en su grupo, uno plantea que porque no hay otra opción (Líder negro); otro dice que no pertenece a ningún grupo (líder negro), un dirigente blanco dice que porque lo nombraron representante, en cambio la base de ambos grupos esta de acuerdo en que las razones de su permanencia son la defensa de los intereses del pueblo y las cualidades de su grupo.

La lucha por el poder y el dominio absoluto de los bienes comunales, provoca que algunos dirigentes, entre los cuales existen nexos de parentesco, cambian continuamente de grupo, estableciendose alianzas que duraran mientras convenga a las partes que las realizan. En contraste con esta situación, el cambio de uno a otro grupo por parte de las bases de estos grupos es casi inexistente, solo dos personas (una de cada grupo) han-

pensado cambiarse, la mayoría de los miembros de ambos grupos - siempre han estado en el mismo bando y no desean cambiarse por que estan conformes con su grupo "estoy a gusto", "me llevo me
 jor con los de mi grupo" "al cambiarme no mejoraría nada" etc.
 (ver cuadros # 32, # 33, # 62 y # 62 A en el anexo).

En cuanto a los objetivos que debería tener el grupo y- los que he hecho tiene, la base de ambos grupos fue sumamente- congruente, no siendo este el caso cuando comparamos los obje- tivos de la base con los objetivos de los dirigentes. Mostra-- mos a continuación el caso de los dos grupos.

OBJETIVOS	DEL	GRUPO	NEGRO
BASE			LIDERES
Solución a problemas de trabajo			Que trabajan el aserradero
Representar los intereses del pueblo			Malversación de fondos
Solución a problemas de tierra			Centro de Salud
Solución a problemas de poder			Crear fuentes de trabajo
Trabajo particular			

OBJETIVOS	DEL	GRUPO	BLANCO
BASE			LIDERES
Solución legal a problemas de tierra			Creación de fuentes de trabaj
Solución a problemas de trabajo			Regularizacion de terrenos co
Servicios			munes.
Representar los intereses del pueblo			
Solución a problemas de poder			
Educación			

Los dirigentes del grupo negro dan prioridad al Aserradero, ya que de llegar a manejarlo tendrían un poder casi absoluto de la comunidad, mencionando en un segundo plano los servicios y fuentes de trabajo. Los dirigentes del grupo blanco exponen minimamente algunos de los objetivos que la base plantea.

Un punto sobre el que cabe llamar la atención es que ninguno de los dirigentes de ambos grupos, mencionan la solución de los problemas de poder (división del pueblo) como un objetivo a realizar. Analizando los objetivos que los miembros de los dos mencionan, veremos que son prácticamente los mismos, aunque el orden en que se presentan varía (ver cuadros # 56, # 56 A, # 57, # 57 A y entrevista a los líderes en el anexo).

Al cuestionar a la base y dirigentes sobre si existía -- acuerdo en que esos eran los objetivos a seguir, los dirigentes de ambos grupos dijeron que sí, puesto que eso mismo era lo que había pedido su gente. La mayoría de los miembros del grupo --- blanco y negro opinaron estar de acuerdo con dichos objetivos, -- aunque como vimos antes, estos no corresponden del todo con los que plantean los líderes. La principal razón que los integrantes de ambos grupos dan para justificar su acuerdo, es el beneficio de la comunidad (ver cuadros # 29, # 58, # 58 A y entrevista a los líderes en el anexo). Solo tres sujetos del grupo - blanco dijeron no estar de acuerdo con los objetivos de su grupo (ver cuadro # 59 y # 59 A en el anexo).

En el t6pico de los problemas mas urgentes por resolver en la comunidad, observamos nuevamente que no hay congruencia plena entre lo que opino la base y lo que dijo su dirigente. Sin embargo, casi la totalidad de las personas que conforman - uno y otro grupo afirmo que sus dirigentes estaban de acuerdo en que los problemas que ellos mencionaron eran los mas urgentes por resolver. La base del grupo blanco planteo como problema urgentes, la introducci6n de servicios en la comunidad, la soluci6n legal a problemas de terreno, la soluci6n a problemas de trabajo, soluci6n a problemas del ejercicio leg6timo del poder y por 6ltimo educaci6n. Los dirigentes de este grupo opinaron que eran: la creaci6n de fuentes de trabajo, poner a trabajar el aserradero, introducir el agua potable y que los tractores de la comunidad trabajen.

Los miembros del grupo negro dicen que las cuestiones - mas urgentes son los servicios, la soluci6n legal a problemas de tierra, educaci6n, soluci6n a problemas de trabajo y resolver los problemas inherentes a el ejercicio leg6timo del poder. Los dirigentes expresaron como problemas urgentes la introducci6n del agua, pavimentar las calles y la carretera, centro de salud y un Kinder.

Nuevamente los dirigentes de ambos grupos, no plantean la soluci6n de los problemas del ejercicio leg6timo del poder, como una cosa urgente por resolver. (ver cuadros # 53, # 53 A,

27 y entrevista a los líderes en el anexo). Sin embargo, la fé que los miembros de estos grupos tienen en la capacidad de sus dirigentes es alta, pero mayor en el grupo blanco, los cuales confían en la capacidad de sus dirigentes porque opinan -- que la solución depende del apoyo de todos: "nosotros lo ayudamos", "nosotros lo apoyamos", "si estamos unidos los podremos resolver". De los dirigentes de este grupo, sólo uno se considera capaz de resolver estos problemas, en tanto la gente no se desanime. El otro no se cree capaz, pues no está bien preparado.

En cambio los miembros del grupo negro, basan su esperanza de resolver sus problemas en las capacidades propias de los dirigentes: "son inteligentes", "saben desempeñar su cargo", "tratan de hacerlo bien". En un segundo plano mencionan que la solución depende del apoyo de todos.

La minoría de ambos grupos que no creyó a sus dirigentes capaces de resolver estos problemas, dijeron que la solución no depende solo del representante, sino de factores externos a la comunidad: "depende no solo de él, sino del gobierno" "el dinero se lo robo el encargado del gobierno" (ver cuadros # 53, # 53 A, # 28, # 54, # 54 A, # 55, # 55 A, y entrevista a los líderes en el anexo). En cuanto a la posibilidad del dirigente para cumplir lo que prometía, casi un 50% del grupo blanco y un 56% del grupo negro, opinaron que sus representantes -

siempre cumplieran lo que prometían. (ver cuadro # 26 en el anexo).

Para checar el grado de conocimiento que base y dirigentes tenían del grupo contrario, se les preguntó si sabían cuáles eran los objetivos del bando contrario. Casi la mitad del grupo blanco dijo conocerlos y que éstos eran el monopolio de los bienes comunales, el beneficio de algunos y causar problemas; sólo un sujeto dijo que los objetivos del bando contrario eran los mismos que los de su grupo, pero que los dirigentes contrarios no eran honestos. Si repasamos los objetivos que plantean las bases de estos grupos, veremos que son similares.

Un dirigente del grupo blanco dijo, que lo que pretendía el grupo negro era trabajar a nivel de grupo en la explotación del monte y trabajar el aserradero para beneficio de unos cuantos. El otro dirigente expuso que el grupo contrario no tenía ningún objetivo. En este punto existe congruencia entre lo que base y dirigentes opinan del grupo opositor.

La base del grupo negro, desconoce casi por completo los objetivos del otro grupo, solo diez sujetos dijeron conocerlos: "que nos unamos y trabajamos juntos" "no quieren hacer lo que nosotros", el monopolio de los bienes comunales, el dinero y causar problemas. Dos de los dirigentes manifestaron que desconocían los objetivos del grupo contrario, ya que solo se dedicaban a demandarlos y acusarlos de bandidos. Solo un dirigente de

claro tener conocimiento de que el grupo blanco, planeaba llevar a cabo un centro de salud (ver cuadros # 30, # 60, # 60 A y entrevista a los dirigentes en el anexo). Base y dirigentes del grupo blanco junto con la minoría del grupo negro, evidencia el punto clave sobre el cual se gestan las luchas por el poder de estos grupos, y se sostiene el divisionismo en esta población: El monopolio de los bienes comunales y el beneficio que de esto se deriva (ver cuadros # 61, # 61 A en el anexo).

Cuando se les pregunto a los dirigentes de los dos grupos, si ellos creían que la gente de su grupo, estaba con ellos por que había una identidad de intereses. Los dirigentes del grupo blanco manifestaron que sí. Dos de los representantes del bando negro, declararon que la gente permanecía en el grupo por que se identificaba con ellos, ya que habían trabajado en beneficio de la comunidad, otro dirigente afirmó que la gente no analizaba nada, que solo hacían lo que sus dirigentes querían, incluso en las asambleas a última hora se corría la voz de por quien iban a votar. (ver entrevista a los líderes en el anexo). Los datos arrojados por la base de estos grupos muestran que solo un sujeto del grupo blanco y dos del grupo negro, eligieron a sus representantes por identidad de intereses (ver cuadros # 51 y # 51 A en el anexo).

En cuanto a las razones de ingreso al grupo, tenemos que ocho personas del grupo blanco y dos del grupo negro dijeron --

que su razón para el ingreso fue el sentir que sus intereses - estaban representados en el grupo elegido. (ver cuadro # 63 A- en el anexo). La identidad de intereses como razón de la permanencia en el grupo, fue mencionada por siete sujetos del grupo blanco y uno del grupo negro (ver cuadro # 64 A en el anexo). Diez personas del grupo blanco y dos del grupo negro no desean cambiar de bando, pues se identifican con el propio (ver cuadro # 62 A en el anexo). Esta identidad de intereses es un tema al cual los dirigentes de ambos grupos dan una importancia que de hecho no tiene y que sus propias bases se encargan de echar por tierra; solo un dirigente del grupo negro es congruente con la realidad manifestada por las bases, entresacando una opinión que expresó cuando se le pidió que definiera -- desde su punto de vista lo que es un buen dirigente: "porque la gente nada mas espera que los cabezones (se refiere a los-dirigentes) digan ¡vamos a hacer esto! para hacerlo". Esta frase resume en pocas palabras la situación de esta población que desea mejorar en base a sus recursos, que desea que las ganancias obtenidas por la comunidad beneficien a todos por igual, en una palabra justicia, pero desgraciadamente personas con intereses muy personales, han tenido la influencia y el poder suficiente para dividirla y mantenerla en ese estado.

Otro elemento sobre el cual se investigo en esta variable fue que cosas toma en cuenta la gente antes de votar por -

un representante, por que razones eligió a su actual representante, cuáles son las cualidades de un buen representante y si sus dirigentes las poseen o no.

Las personas del grupo blanco y negro son congruentes -- entre lo que ellos toman en cuenta antes de votar y las razones por las cuales votaron por sus dirigentes: representativo de los intereses del pueblo, confiabilidad y honestidad del representante, rasgos personales del dirigente (que sea capaz, -- que tenga conocimientos, que sea serio etc.) (ver cuadros #50, # 50 A, # 51, # 51 A y 18 en el anexo).

En cuanto a las cualidades de un buen representante, -- nuevamente ambos grupos estan de acuerdo en las cualidades de un buen líder, y opinan que debe ser honesto, confiable, educado responsable, capaz de dirigir y que represente los intereses del pueblo. La mayoría de blancos y negros afirman que sus respectivos dirigentes son como ellos los conceptualizaron anteriormente (ver cuadros # 52, # 52 A y # 24 en el anexo).

Un buen representante según los dirigentes del grupo -- blanco, es aquel que es preparado y que tiene mucha visión. El otro manifestó que un buen representante era aquel que atendía las peticiones de su grupo. Dos dirigentes del grupo negro definieron al buen representante como aquel que tiene tiempo para desempeñar su cargo y que trabaje realmente para el pueblo. Otro de los dirigentes opina que un buen líder sería aquel que

uniera al pueblo "yo llamaría a los principales cabecillas de ambos grupos y les diría, yo quiero trabajar, vamos a trabajar, pero no nada mas nosotros negros o nosotros blancos, necesitamos hacer una junta nada mas con ellos por que la gente nada mas espera que los cabezones digan ¡vamos a hacer esto! para hacerlo" (ver entrevista a los líderes. en el anexo).

Las razones por las que ambos grupos eligieron a sus representantes, son las mismas que mencionan como cualidades del buen líder e incluso afirman que sus representantes las poseen. Sin embargo, nos encontramos con que el orden en que estas razones se presentan no es igual en ambos casos. Sería de esperar, que si ambos grupos escogieron a sus respectivos dirigentes por que representaban los intereses del pueblo, por confiables y honestos y por rasgos personales, este orden debería -- conservarse en cuanto a las cualidades que poseen sus dirigentes, pero tenemos que las personas de estos grupos, ponen en primer lugar la confiabilidad y honestidad del líder, enseguida los rasgos personales del dirigente y en último lugar el -- que sea representativo de los intereses del pueblo. Este fenómeno nos hace pensar que a esta población tan engañada y manipulada por años, ya no le importa tanto que el dirigente cumpla o no con su principal función, que es la de representar y defender los intereses del pueblo, sino que unicamente pide -- que "sea legal", "que no engañe", "que sea bueno" "que nunca -

haga nada malo" (comparar cuadros # 51, # 51 A con # 52. #52 A en el anexo). Llegando incluso a afirmar que si una persona -- del grupo contrario, tuviese las cualidades de un buen representante votarian por ella, aun cuando no fuese de su propio grupo (ver cuadro # 25 en el anexo).

Los pobladores de esta comunidad tienden a percibir al líder como un amigo en quien confiar, que sera bueno para con ellos y que no los traicionara, relegando una de las principales características que define a un buen líder y que es la capacidad de dirigir al grupo hacia las metas u objetivos que la base propuso.

Relacionado con este tema, cuando se les pidio a los representantes de estos grupos que definieran a un mal dirigente, sólo un líder del grupo blanco dijo que es aquel que no se preocupa por el bienestar de la comunidad en general. En cambio, los dirigentes del grupo negro definen al mal representante en diferentes formas, uno opinó que es aquella persona que no es honrada, otro dijo que quien no trabaja en beneficio del pueblo, y por último otro expreso que es aquel que no trata de unir al pueblo (ver entrevista a los dirigentes en el anexo). Acto seguido, se les pidio que se definieran a sí mismos como líderes y que después expresaran el concepto en que tenían a los líderes del grupo contrario.

En lo que respecta a los lideres del grupo blanco, uno-

de ellos no se considero un buen representante y opto por decir que su compañero (el otro dirigente) era un buen representante - por que pensaba llevar a cabo las cosas equitativamente, sin em bargo el aludido no se concibio como lo describio su compañero, pero ya que contaba con el apoyo de la base, la cual confiaba - en él plenamente no podia renegar a su cargo, como dirigente -- del grupo.

Ahora bien, los dirigentes del grupo negro hicieron las siguientes declaraciones: uno de ellos se considero un buen representante, otro no lo acepto abiertamente pero argumento que habia trabajado en beneficio de la comunidad, finalmente otro - de ellos evadio la pregunta, limitandose a declarar que sus com pañeros no se preocupaban por unir al pueblo, y que él personal mente alguna vez trato de hacerlo solo que no obtuvo resultados favorables (ver entrevista a los líderes en el anexo). Como se podra observar en este punto, los dirigentes del grupo blanco - no se consideran buenos representantes, pero ya que cuentan con el apoyo de la base siguen desempeñando su papel como dirigen-- tes. Estas declaraciones dadas por los líderes no concuerdan -- con lo dicho por la base, la cual los considero como buenos representantes. Lo expresado por los dirigentes del grupo negro - es congruente con lo que opino la base de este grupo, la cual - considera que sus líderes son buenos representantes, aun cuando uno de los dirigentes negro serlo, implícitamente tiende a consi

derarse como tal, ya que remarco el hecho de haber trabajado - en beneficio de la comunidad.

En cuanto a que concepto tienen los líderes de un grupo de sus homólogos opositores, los líderes del grupo blanco expresaron que los otros eran buenos como representantes, solo - que tenían el gran defecto de buscar el beneficio de ellos y - no el de la comunidad en sí, incluso uno de ellos dijo que de- no ser por ese defecto, hasta él mismo les brindaría su apoyo. Dos de los dirigentes del grupo negro declararon que los del - bando contrario eran malos representantes, ya que no se preocu- paban por unir al pueblo y que no habían trabajado en beneficio de la comunidad. El otro líder, el mismo que declaró anterior- mente que había tratado de unir al pueblo, expresó que ninguno de los dirigentes - tanto sus compañeros, como los del grupo - blanco-, no eran buenos representantes (ver entrevista a los- líderes en el anexo).

Se pidió a la base de ambos grupos mencionasen a las -- cinco personas con más influencia en el pueblo, y en que con- sistía dicha influencia; los nombres son los cinco líderes de- ambos grupos. A continuación damos los resultados, al lado de- cada hombre ira una "B" si se trata de un dirigente blanco y - una "N" si es un dirigente negro.

El mayor porcentaje de los dos grupos dijo que la perso- na con mas influencia era el Sr. Saúl Torres (N), de ahí le si

que el Sr. Felipe Rodríguez (B), seguido por Armando González-(N), Arturo Amezcua (B) y por último el Sr. Alonso Cosío (N) - (ver cuadro # 65 en el anexo).

Las causas por las cuales la gente consideraba como influyentes a dichas personas se distribuyeron de la siguiente manera:

Al Sr. Saúl Torres (N), una mayoría del grupo y una minoría del grupo negro admitieron que tenía influencia por rasgos personales "tiene de todo, dinero" "conoce las leyes" "ambiciosos", únicamente el 38% del grupo negro, reconoce que su líder ha hecho algo en favor de la comunidad "ha mejorado al pueblo" "nos ayuda", en tanto que la totalidad del grupo blanco niega tal hecho, reconociendo que solo ha explotado a la comunidad, cosa que el total del grupo negro niega de manera rotunda. (ver cuadros # 66, # 66 A y # 66 B en el anexo).

A Felipe Rodríguez (B) se le reconoció como influyente por casi la mitad de ambos grupos, por ser una autoridad formal (representante de Bienes comunales). Una mayoría del grupo blanco y una minoría del grupo negro, admitieron que había trabajado bien, el total de ambos grupos no menciona que este dirigente haya explotado a la comunidad (ver cuadros # 66 A y # 66 B en el anexo).

Casi la mitad de los miembros del grupo blanco y un mínimo del grupo negro le adjudican influencia al Sr. Armando -

González (N) por rasgos personales "es ambicioso" "sabe de le yes", la mayoría del grupo negro reconoce que ha trabajado en beneficio de la comunidad y que los ha ayudado; en cambio el bando blanco niega tal cosa, una minoría de este mismo grupo, manifestó que ha explotado a la comunidad, esto último no es aceptado por ningún miembro del grupo negro (ver cuadros #66A y # 66 B en el anexo).

Un alto porcentaje de ambos grupos expresaron que Arturo Amezcua (B), poseía influencia por ser autoridad formal -- (ayudante municipal), una minoría del grupo blanco y una mayoría del grupo negro dijeron que su influencia estaba basada en rasgos personales, un mínimo del bando negro reveló que había trabajado en beneficio de la comunidad, el bando negro no menciona tal hecho. Ninguno de los dos grupos hace mención de que este líder haya explotado a la población, ni que tenga -- contactos ni apoyo externo (ver cuadros # 66 A y # 66 B en el anexo)

Por último, al Sr. Alonso Cosío (N) el grupo blanco le adjudica influencia por rasgos personales "es ambicioso" "tiene dinero", por haber explotado a la comunidad, por contactos y apoyo externo, por tener autoridad "manda a la gente como quiere". Por su parte el grupo negro manifestó que su dirigente contaba con influencia por sus rasgos personales "camina bien" y por que ha trabajado en beneficio de la comunidad.

Otro punto, sobre el cual se cuestiono a los dirigentes de ambos grupos fue, cual era el mecanismo que se presentaba - con mayor frecuencia, si el mecanismo de relaciones interpersonales (ayuda, servicio, trabajo, amistad, parentesco, etc.), - el mecanismo de identidad de intereses y/o el de coerción-amenaza, ¿quienes hacian uso de estos mecanismos? ¿como percibia el pueblo el uso de estos mecanismos? y ¿que opinaba el pueblo de éstos?.

Los dirigentes del grupo blanco dijeron que el mecanismo que con mayor frecuencia se presentaba era el de coerción-amenaza, generalmente aparejado con la bebida, los del grupo negro hacen uso de ésto, pues es la única manera que tienen para hacer presión, para defender sus intereses personales, además cuentan con el dinero suficiente para emborrachar a su gente y así darles el valor necesario de enfrentarse con nuestra gente. Dijeron que el pueblo se da perfecta cuenta de esto, uno de los dirigentes deploro el que la gente no razone a fondo -- que grupo debe elegir" la gente se va al son de la tambora". - El otro representante por el contrario dijo que la gente si se daba cuenta de la situación imperante, y que por ello el otro grupo (negro) no había podido aumentar su gente. En cuanto a lo que el pueblo opinaba de ésto, uno de los líderes expresó - que los del grupo contrario se sentian fuertes "para ellos es una satisfacción, no siendo así para el grupo nuestro, ya que-

se sienten pisoteados, desamparados, ya que no tienen la oportunidad de defenderse, de pagar un abogado, es por esta razón que nos sentimos oprimidos, claro que no lo vemos bien nosotros".

El otro declaro que a su gente no le agradaba la idea de ser amenazados, golpeados y que mucho menos les gustaría que -- les quitaran sus terrenos.

Estas declaraciones concuerdan con las opiniones expresadas por la base de este grupo, ya que afirman que la amenaza y el castigo se dan por parte del grupo contrario, un 70% del grupo blanco admitio este hecho; comparando las respuestas que los miembros del grupo negro dieron en este punto, solo doce sujetos aceptan que algún conocido o amigo suyo fue castigado o amenazado por miembros del grupo blanco (ver cuadro # 23 y entrevista a los lideres en el anexo).

En cuanto a las declaraciones de los dirigentes del grupo negro, dos de ellos manifestaron que el mecanismo que con mayor frecuencia se presentaba era el de ayuda, servicio y trabajo, solo uno agrega el mecanismo de la amenaza, por ultimo un tercer dirigente afirmó que la identidad de intereses era el mecanismo que mas se presentaba. Refiriendonos a quienes hacen -- uso de estos mecanismos, uno de los lideres del grupo negro --- acepto haberse valido del mecanismo de ayuda, servicio y trabajo, siendo este ultimo el que con mayor frecuencia ha utilizado. Otro dijo que los de su grupo habian echado mano del ofrecimien

to de empleo y la amenaza, con el fin de atraer mas gente a su bando. El dirigente que acepto que la identidad de intereses -- era el mecanismo que se presentaba con mayor frecuencia, ácepto que esto era usado por ambos grupos.

Los tres representantes dijeron que el pueblo percibia - el uso de estos mecanismos. Uno dijo que la gente del pueblo, - se daba cuenta de que su grupo era el que mas se habia preocupa do por hacer mejoras en la comunidad; otro manifesto que el pue blo se daba cuenta de los pleitos, pues se habia llegado a ame nazar a familias enteras. El ultimo dirigente, declaro que la - gente percibia la identidad de intereses, puesto que razonaban- y sobre todo sabian lo que querian. Sobre la opinión que el pue blo tenia acerca del uso de estos mecanismos, uno dijo que a la gente le parecia bueno lo de la ayuda, servicio y trabajo, otro dirigente dijo que para los pobladores del lugar, la presencia- de la amenaza y el castigo era algo común, pues desde el tiempo de sus abuelos esta situación privaba en el pueblo. El líder -- que manifesto que la identidad de intereses era lo que mas se - daba en el pueblo, opino que al menos a la gente de su grupo, - esto le parecia bueno, no siendo asi para los miembros del gru po blanco, ya que la prueba radicaba en que estuvieran dividi-- dos.

Evidenciamos a continuación las incongruencias existen-- tes entre las declaraciones de estos dirigentes y las opiniones

que expresaron los miembros de este grupo (negro). Primeramente dicen que el mecanismo de ayuda, servicios y trabajo es utilizado con frecuencia, remitiendonos a los datos obtenidos en el grupo observamos que apenas trece personas (35.1%) han reci bido algún tipo de ayuda o servicio por parte de sus dirigen tes, y que solo tres sujetos (5%), han obtenido empleo. La -- presencia de la coerción y amenaza por parte del grupo contrario es muy baja; respecto a la identidad de intereses, tenemos que esta es mencionada por dos sujetos, como la razón por la -- cual eligieron a su representante, otras dos personas la señalan como el motivo de su ingreso al grupo, un sujeto la cita -- como la causa por la cual permanece en este bando y finalmente dos personas opinan que no desean cambiarse de grupo por que -- se identifican con el propio.

Ninguno de los mecanismos mencionados por estos líderes -- tienen el peso e importancia que pretenden darle, pues la propia base desmiente tales opiniones. Las declaraciones del diri gente que acepto usar el mecanismo de ayuda, servicio y trabajo, podrían haber sido mas congruentes con las de la base, si las hubiese planteado a nivel de posibilidad y no de hecho, ya que las expectativas de ayuda y servicio, que los miembros del grupo negro, tienen en sus dirigentes son altas (ver cuadros # 9, # 1, # 23, # 51, # 51 A, # 63, # 63 A, # 62 # 62 A, # 8 y -- entrevista a los líderes en el anexo).

CONCLUSIONES

- La introducción de un elemento innovador en la comunidad, ha provocado cambios y divisiones en la estructura social existente, generandose una abierta lucha por la posesión de dicho elemento, el cual significa para los dirigentes un recurso de poder económico y político de gran valor y para la población en general un medio a través del cual mejorara su situación de su vida actual.
- La violencia, en todas sus manifestaciones es una de las formas mas comunes bajo las cuales el poder se ejerce en las comunidades rurales. Nuestra comunidad de estudio, no escapa - en ningún momento a esta caracterización, sino por el contrario tiende a reafirmarla.
- Las manifestaciones de violencia entre los dos bandos de esta comunidad son de tipo asimétrico, ya que de acuerdo a la correlación de fuerzas existentes, un grupo la utiliza con mayor frecuencia en contra del otro.
- Aún cuando la variable de coerción-amenaza sea la que mas peso tiene no descartamos en ningún momento la importancia que las relaciones interpersonales tienen en la elección de grupo ya que la mayoría de parientes y amigos se encuentran en el propio grupo del entrevistado. Mas bien pensamos que este

tipo de relaciones aparecen obscurecidas ante un fenómeno -- tan evidente como lo es la coerción-amenaza.

- Dado el bajo nivel de conciencia política que generalmente - ha caracterizado a las poblaciones campesinas nos es posible entender que la identificación como móvil de la elección y - permanencia dentro del grupo sea la variable de menor peso y que además ésta solo sea entendida como la necesidad de de-- fender los bienes comunales en contra del otro grupo.
- El grado de prejuicio existente entre ambos grupos y dirigen-- tes, se manifiesta a través del fenómeno de contraste. La -- asimilación sólo se da cuando se refieren al propio grupo; - ésto a su vez permite que la división no sólo se mantenga si no que se reafirme.
- La información que los dirigentes proporcionan a sus miem--- bros y la falta de una buena comunicación entre las bases de ambos grupos, cierra toda posibilidad de unión aun cuando se persigan metas similares.
- El ambiente y las características que cada grupo presenta, - estan en función de los recursos de poder que cada dirigente posee, así como también del tipo de liderazgo que se ejerce. A mayor posesión de recursos del líder, el grupo tiende a -- percibirse como poderoso, a menor posesión de recursos del -

líder, el grupo tiende a percibirse como menos poderoso.

- El líder de mayores recursos tiende hacia un liderazgo de tipo autocrático, el líder de menores recursos tiende hacia un liderazgo de tipo democrático.
- El grupo que se maneja bajo un liderazgo de tipo democrático, manifiesta mayores expectativas de recibir ayuda y servicios del líder, que aquel grupo que se rige bajo un liderazgo de tipo autocrático; incluso el grado de ayuda y solidaridad para con el líder es mayor entre los miembros del grupo demo--crático.
- Los distintos estudios sobre liderazgo, que dentro de la psicología social se han llevado a cabo, tienden a confirmar -- que una de las cualidades que define a un buen líder es la - capacidad de representar y dirigir al grupo, hacia las metas que el propio grupo propone. Sin embargo los moradores de esta comunidad al calificar a sus líderes, dan prioridad a cualidades de tipo personal, tales como la confiabilidad y ho--nestidad, relegando a un último término la capacidad que tenga el líder para representar y defender los intereses colec--tivos.
- El manejo político de manipulación, engaño y explotación, -- del cual ha sido víctima el campesino, provoca que éste ya -

no espere ser representado por su líder, sino que solo desea ya no ser engañado, es por ello que se afilia con gente conocida, con gente amiga, con aquellos que percibe como iguales y de los cuales no espera que lo traicionen; ésto trae como consecuencia una gran solidaridad dentro del grupo, la cual conforma un frente común de defensa y un punto de referencia ante el cual el campesino puede dirigirse para ubicarse dentro de la situación de cambio y reestructuración social en la cual se ve inmerso.

- Rogers y Svenning describen al campesino como ápatico, fatalista y resistente al cambio, ninguno de estos rasgos es confirmado en nuestra población de estudio, por el contrario el cambio es algo deseable, la manera de lograrlo es a través del elemento innovador que esta presente en la comunidad (aserradero), el cual ha generado una mayor participación política y social en los habitantes de esta comunidad.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Luisa Paré "Caciquismo y poder político en el México Rural", Ed. Siglo XXI, México 1975.
- 2.- Rodolfo Stavenhagen "Sociología y subdesarrollo", Ed. Nuestro Tiempo, México 1975.
- 3.- Michel Gutelman "Capitalismo y reforma Agraria", Ed. Era -- México 1974.
- 4.- "Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos", -- Ediciones PIPSA, México 1939.
- 5.- "Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos" Ediciones PIPSA, México 1947.
- 6.- Roger Bartra "Estructura y clases sociales en México "Ed. - Era, México 1974.
- 7.- Azaola E. Garrido y Esteban Krotz "Los campesinos de la tierra de Zapata" Tomo III, Ed. S.E.P. I.N.A.H., México 1975.
- 8.- Eric R. Wolf "Los campesinos " Ed. Labor, España 1971.
- 9.- G.M. Foster "Estudios sobre el campesinado latinoamericano" Ediciones Buenos Aires 1974.
- 10.- Arturo Warman "Los campesinos hijos predilectos del regimen"

Ed. Nuestro tiempo. México 1974.

- 11.- Pablo González Casanova "La democracia en México" Ed. Serie popular Era. México 1975.
- 12.- Everett M. Rogers y Lynne Svenning "La modernización entre los campesinos" Ed. Fondo de cultura económica, México 1973.
- 13.- Lingren Clay Henry "Introducción a la psicología Social" Ed. Trillas, México 1975.
- 14.- Leon Mann "Elementos de psicología social" Ed. Limusa, México 1973.
- 15.- Otto Klinberg "Psicología Social" Ed. Fondo de cultura económica México 1974.
- 16.- Lucy Reidel "Revisión Histórica del concepto de actitud" Ed. Revista Zero en conducta. México 1973, Vol. 2
- 17.- Aroldo Rodríguez "Psicología social" Ed. Trillas, México 1976.
- 18.- Salomón Asch "Psicología Social" Ed. EUDEBA, Buenos Aires 1972.
- 19.- Cartwright D. y Zander A. "Dinámica de grupos" Ed. Trillas México 1974.

- 20.- Nicos Poulantzas "Poder Político y clases sociales en el estado capitalista" Ed. Siglo XXI, México 1975.

A N E X O

DEL ESTUDIO DESCRIPTIVO.

En esta sección incluimos:

- Entrevista a organismos gubernamentales.
- Cuestionario familiar
- Cuestionario para la base. (Apreciación subjetiva del modo de vida y estructura de poder.
- Cuestionario para los dirigentes. (Apreciación subjetiva del modo de vida y la estructura de poder).
- Cuadros con análisis cuantitativo de las condiciones de vida de los habitantes de la comunidad.
- Cuadros con análisis cuantitativo de la apreciación de las condiciones de vida.
- Cuadros con análisis cuantitativo de la apreciación de la estructura de poder.
- Cuadros que cuantificaron los resultados de los análisis de contenido en apreciación del modo de vida y estructura de poder.

ENTREVISTA A ORGANISMOS GUBERNAMENTALES

LIGADOS INSTITUCIONALMENTE CON SAN BLAS

NOMBRE DEL ENTREVISTADO _____

NOMBRE DEL ENTREVISTADOR _____

- 1.- Los habitantes de San Blas Tlacotenco, pagan impuesto pre-
dial?.....
- 2.- ¿Cuántos habitantes tiene San Blas Tlacotenco?.....
- 3.- ¿Hay frecuentes emigraciones de los pobladores de San Blas-
Tlacotenco?.....
- 4.- Edad promedio de los habitantes.....
- 5.- Índice de mortalidad en la comunidad.....
- 6.- Ingreso económico promedio de la población.....
- 7.- ¿Cuántas escuelas primarias hay en la comunidad?.....
- 8.- ¿Cuántas escuelas secundarias han en la población?.....
- 9.- ¿Cuántas escuelas técnicas hay en la población?.....
- 10.- ¿Hay grupos alfabetizadores en la comunidad?.....
- 11.- En caso de no haber ningún tipo de las escuelas antes men-
cionadas, ¿qué tan lejos están las más cercanas a la comuni-
dad?.....
- 12.- Índice de analfabetismo en la comunidad.....
- 13.- Promedio de educación de los miembros de la comunidad,.....
- 14.- ¿Hay alguna industria en la comunidad?.....
- 15.- ¿Qué tipo de industria?.....

- 16.- En caso de haber industria, ¿de dónde proviene la gente -
que se contrata?.....
- 17.- ¿Cuáles son las fuentes de trabajo de la comunidad?.....
- 18.- ¿Cuáles son las fuentes de trabajo principales en la comu-
nidad?.....
- 19.- ¿Hay comercio en la población?.....¿de qué tipo?.....
- 20.- ¿Cuántas personas poseen tierra como comuneros?.....
- 21.- ¿Cuántas personas poseen tierra como ejidatarios?.....
- 22.- ¿Cuál es la superficie cultivable en la comunidad y su dis-
tribución?.....
- 23.- ¿Tienen sindicato u organizaciones parecidas?.....
- 24.- ¿Llegan periódicos a la comunidad?.....
- 25.- ¿Hay algún Centro de Salud en la comunidad?.....
- 26.- ¿Hay dispensario médico?.....
- 27.- ¿Hay pasantes de medicina haciendo su Servicio Social en -
comunidad?.....
- 28.- ¿Llegan los servicios que presta la Secretaría de Salubri-
dad y Asistencia en unidades móviles?.....¿con qué fre- -
cuencia?.....
- 29.- ¿Hay campos deportivos?.....
- 30.- ¿Hay agua en la comunidad?.....
- 31.- ¿Hay electricidad en la comunidad?.....
- 32.- ¿Hay vigilancia policiáca?.....

- 33.- ¿Hay drenaje?.....
- 34.- La comunidad ¿cuenta con crédito para sembrar?.....
- 35.- ¿Hay ayuda técnica en lo referente a la agricultura por -
parte de una dependencia estatal?.....
- 36.- ¿Cuántas líneas de camiones llegan a la comunidad?.....
- 37.- ¿Con qué frecuencia hay transportes a la comunidad?.....
- 38.- ¿Cuál es el medio de transporte más usual para llegar a la
comunidad?.....

OBSERVACIONES

CUESTIONARIO FAMILIAR

1.- Su casa es:

Propia _____ Rentada _____

2.- ¿De qué materiales está construída su casa?

_____ Ladrillo

_____ Madera

_____ Piedra

_____ Adobe

_____ Concreto

_____ Otros

3.- ¿Cuántos cuartos hay en su casa?

_____ 1

_____ 2

_____ 3

_____ más de 3

4.- ¿Con qué servicios sanitarios cuenta su casa?

_____ Letrina

_____ Fosa Séptica

_____ Excusado

_____ Baño

_____ Otro

_____ Nada

5.- En su casa cuenta con:

_____ Luz

_____ Agua

_____ Gas

_____ Petróleo

_____ Carbón

_____ Leña

_____ Radio

_____ T.V.

6.- ¿Tiene Ud. tierra para cultivar? Si _____ No _____

Si contesta si:

_____ Propia

_____ Rentada

_____ Otra

7.- ¿Qué cultiva? _____

8.- ¿Qué hace con lo que cultiva?

_____ Lo consume la familia

_____ Lo vende

_____ Ambos

9.- ¿Qué herramientas utiliza para trabajar la tierra? _____

10.- Estas herramientas son:

_____ Propias

_____ Rentadas

_____ Prestadas

_____ Otro

11.- ¿Cuántas personas viven en su casa?; sin contar a los que-

Pueden vivir con Ud. temporalmente:

	edad	sexo
Padre	_____	_____
Madre	_____	_____
Hijos	_____	_____
	_____	_____
	_____	_____
	_____	_____
Otro	_____	_____

12.- ¿Quién o quiénes de su familia trabajan regularmente recibiendo el dinero?:

Miembro	Edad	Sexo	Lugar de trabajo (donde)	Tipo de trabajo (qué hace)
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

Ingreso Mensual

Cuántos meses al año

13.- ¿Quién o quiénes de su familia trabajan ocasionalmente recibiendo dinero?

Miembro	Edad	Sexo	Lugar de trabajo (dónde)	Tipo de trabajo (qué hace)	Ingreso mensual
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____

Cuántos meses al año

14.- ¿Quiénes de su familia trabajan en un trabajo (no doméstico) sin recibir dinero?.

Miembro	Edad	Sexo	Lugar de trabajo (dónde)	Tipo de Trabajo (qué hace)	qué recibe.
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____

Cuántos meses al año

15.- En el mes ¿Cuánto gasta su familia en total? _____ y en?.

_____ Comida

_____ Renta

_____ Zapatos y Ropa

_____ Agua

_____ Luz

_____ Cigarros

_____ Alcohol

_____ Combustibles

_____ Otros

16.- ¿En dónde acostumbra hacer sus compras?.

_____ San Blas ¿qué compra? _____

_____ Tepoztlán

_____ Cuernavaca

_____ Otro

17.- De su familia quiénes leen y escriben?.

Miembro	Edad	Sexo	Lee	Escribe
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

18.- ¿Hasta qué año estudió y si está estudiando en que grado va?

Miembro	Edad	Sexo	Primaria	Secundaria	Otro (cuál)	Gobierno (cd. campo)	Paga (dónde)
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____

19.- ¿Cuántas veces comen al día y que alimento toman en cada una de ellas?

Mayores de 12 años _____

Menores de 12 años _____

20.- De sus hijos ¿cuántos han muerto y de qué? _____

21.- Cuando se enferman ¿dónde se atienden y con quién?
donde

_____ Médico _____

_____ Enfermera _____

_____ Curandero _____

_____ Otro _____

22.- ¿Qué vacunas han recibido en el último año sus hijos menores de 6 años y dónde los han vacunado?

Hijo Sexo Qué vacuna Dónde

23.- ¿Lee Periódico o Revistas?

Miembro Lee Qué lee Por qué

24.- ¿Escucha el Radio?

Miembro escucha qué escucha Por qué

_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

25.- ¿Ve Televisión?

Miembro Ve Qué ve Por qué

_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

26.- ¿Cuáles cree Ud. que son las 5 personas más importantes de San Blas (en orden jerárquico).

- 1.- _____
- 2.- _____
- 3.- _____
- 4.- _____
- 5.- _____

27.- ¿Por qué cree Ud. que esas personas son importantes?

- _____ Tiene dinero
- _____ Tiene Tienda
- _____ Porque fué o es una autoridad
- _____ Porque tiene educación
- _____ Porque tiene palancas
- _____ Porque es representante del gobierno

- _____ Porque es muy cuate con todos
- _____ Porque es popular
- _____ Porque beneficia a la comunidad
- _____ Otras razones

23.- ¿Cuáles cree Ud. que son las 5 personas con más poder o in
fluencia en San Blas (jerárquicamente):

- 1.- _____
- 2.- _____
- 3.- _____
- 4.- _____
- 5.- _____

CUESTIONARIO PARA LA BASE

APRECIACION SUBJETIVA DEL MODO DE VIDA Y
LA ESTRUCTURA DE PODER.

1.-¿Está Ud. conforme con la casa que tiene?

_____ Si

_____ No

2.-¿Cree Ud. que su casa es apropiada para el número de personas que viven en ella?

_____ Si

_____ No

3.-¿Cree Ud. que su casa es _____ igual, _____ mejor, _____ peor que el resto de las casas del pueblo?

4.-¿Cree Ud. que su casa es _____ igual, _____ mejor, _____ peor que las casas de la ciudad?

5.-¿Ud. cree que con el dinero que gana la familia, comen: _____

_____ apenas

_____ lo suficiente

_____ demás

6.-¿Ud. cree que come _____ mejor, _____ peor, _____ igual que el resto del pueblo?

7.-¿Ud. cree que su alimentación es _____ mejor, _____ peor, _____ igual que la alimentación que se tiene en la ciudad?

8.-¿Por qué cree Ud. que sus familiares se enferman? _____

9.-¿Por qué cree Ud. que los niños de San Blas mueren a edad tan temprana?

10.-¿Por qué cree que San Blas no cuenta con un Centro de Salud?

11.-¿Ud. cree necesario que haya en San Blas un Centro de Salud?

Si No

12.-¿Ud. Toma Alcohol?

 Todos los días los fines de semana sólo en las fiestas

13.-¿Por qué toma?:

14.- Ud. considera que tomar alcohol es:

 bueno malo

Por qué

15.-¿Está Ud. conforme con su trabajo?

 Si No

(Si contesta SI) Por qué:

(Si contesta NO a la 15):

16.-¿Ha pensado alguna vez cambiar de trabajo?

 Si No

(Si contesta No a la 15):

17.-¿Lo ha intentado?

 Si No

18.-¿Cree Ud. que existen posibilidades de cambiar de trabajo?

 Si No

19.-¿Considera Ud. que el trabajo debe dejar contenta a la persona que lo realiza?

27.-¿Considera Ud. que es importante tener tierra propia?

Si No

Por qué:

28.-¿Considera Ud. importante que se trabaje la tierra comunal?

Si No

Por qué:

29.-¿Quiénes considera Ud. que están mejor en el pueblo?

los que tienen tierra

los que no tienen tierra

Por qué:

30.-¿Cree Ud. que se vive mejor ahora que hace 10 años?

Si No

Por qué:

31.-¿Cree Ud. que para cuando sus hijos sean grandes se vivirá-
mejor que ahora?

Si No

Por qué:

32.-¿Está Ud. conforme como vive?

Si No

Por qué:

33.-¿Quiénes considera Ud. que son representantes del pueblo?

34.-¿Cree Ud. que son necesarios los representantes del pueblo?

Si No

Por qué:

35.-¿Qué es para Ud. un buen representante?

36.-¿Qué es para Ud. un mal representante?

37.-¿Cómo considera que son los actuales representantes del pueblo?

_____buenos _____malos

38.-¿Por qué eligió Ud. al representante a quien le dió su voto?

39.-¿Participa Ud. en las elecciones de representante del pueblo?

_____Si _____No

Por qué:

40.-¿Cree Ud. que cualquier persona del pueblo tiene la posibilidad de llegar a ser representante?

_____Si _____No

Por qué:

41.-A Ud. ¿le gustaría ser representante del pueblo?

_____Si _____No

Por qué:

42.-¿Cree Ud. que son necesarias las reuniones de asamblea que se realizan en San Blas?

_____Si _____No

Por qué:

43.-A estas asambleas ¿asiste Ud?: _____siempre, _____a veces, _____nunca.

Por qué:

44.-¿Qué tipo de problemas según Ud. debieran discutirse en --
las asambleas?

45.-¿Considera Ud. que en las asambleas se discuten estos pro-
blemas que Ud. considera importante?

_____ Si _____ No

46.-Considera Ud. que las decisiones que tienen que ver con --
San Blas son tomadas por:

_____ todo el pueblo o la mayoría

_____ sólo los representantes del pueblo

_____ por algunos o la minoría

_____ por gente extraña al pueblo

47.-Le parece que ésto está: _____ bien _____ mal

Por qué:

48.-Sabemos que en el pueblo hay 2 grupos, los blancos y los -
negros ¿por qué cree que existen estos dos grupos?

49.-¿Qué tipo de problemas está interesado en resolver el gru-
po de los blancos?

50.-¿Qué tipo de problemas está interesado en resolver el gru-
po de los negros?

51.-¿Cree Ud. que ellos podrán resolver los problemas suyos y-
los del pueblo?

_____ Si _____ No

Por qué:

52.-¿Por qué cree Ud. que existen pobres y ricos?

53.-¿Ud. cree que siempre habrá pobre y ricos? ___Si ___No

Por qué:

54.-¿Cree Ud. que si se fuera a la ciudad viviría mejor? ___Si

___No

Por qué:

55.- (Si contestó si a la 54) ¿Por qué no se ha ido?

56.-Mencione Ud. a las 5 personas más importantes del pueblo:

1.- _____

2.- _____

3.- _____

4.- _____

5.- _____

CUESTIONARIO PARA LOS DIRIGENTES

APRECIACION SUBJETIVA DEL MODO DE VIDA Y
LA ESTRUCTURA DE PODER.

1.- ¿Cómo cree Ud. que es el nivel de la vivienda en el pueblo?

2.- ¿Cree Ud. que es necesario mejorarlas? Si No

3.- ¿Cree que sea posible mejorarlas?

Si ¿Cómo? _____

No ¿Por qué? _____

4.- ¿Ud. ha planteado algo en relación a este problema?

Si ¿cómo? _____

No ¿Por qué? _____

5.- ¿Cómo cree Ud. que es el nivel de alimentación de la gente del pueblo?

6.- ¿Cree Ud. que sea necesario mejorarla? Si No

7.- ¿Cree Ud. que sea posible mejorarla?

Si ¿cómo? _____

No ¿por qué? _____

8.- ¿Ud. ha planteado algo en relación a este problema?

Si ¿cómo? _____

No ¿por qué? _____

9.- ¿Por qué cree Ud. que no hay un Centro de Salud en el pueblo?

10.- ¿Cree necesario un Centro de Salud en el pueblo? Si

No.

Por qué:

11.- ¿Ud. ha planteado algo en torno a este problema?

Si ¿cómo? _____

No ¿por qué? _____

12.- ¿Puede Ud. solucionar problemas de trabajo de la gente de este pueblo?

Si

No

13.- ¿Les ha ofrecido trabajo a la gente de San Blas? Si --

No

14.- ¿Cómo cree Ud. que la gente de San Blas puede mejorar sus ingresos?

15.- ¿Cree Ud. que puede hacer algo para que eso ocurra?

Si ¿cómo? _____

No ¿por qué? _____

16.- ¿Cree Ud. que sea necesario poner una escuela secundaria en el pueblo?

Si

No

Por qué:

17.- ¿Ud. ha planteado algo en relación a este problema?

Si ¿cómo? _____

No ¿por qué? _____

18.- Ud. cree que beber es: bueno malo

Por qué:

19.- ¿Ud. ha hecho algo para regular la ingestión de alcohol en el pueblo?

Si ¿cómo? _____

No ¿por qué? _____

20.- ¿Considera Ud. que es importante que toda la gente tenga-

tierra propia?

___ Si ___ No

Por qué:

21.- (Si contestó si a la 20) ¿Ha planteado algo al respecto?

___ Si ¿cómo? _____

___ No ¿por qué? _____

22.- ¿Considera Ud. importante que se trabaje la tierra comu-
nal? ___ Si ___ No

Por qué:

23.- ¿Cree Ud. que se vive mejor ahora que hace 10 años? ___ Si ___ No

Por qué:

24.- ¿Cree Ud. que para cuando sus hijos sean grandes se vivi-
rá mejor?

___ Si ___ No

Por qué:

25.- Cree Ud. que para mejorar las condiciones de vida del pue-
blo en general:

___ Ud. tiene claras las soluciones y cree necesario con-
vencer a las gentes del pueblo de que ellas son las
mejores.

___ Ud. cree que el pueblo conoce las soluciones y Ud. -
debe recoger las sugerencias que la gente le hace.

___ Ud. cree necesario consultar con gente de fuera del
pueblo para que ellos proporcionen las soluciones.

- 26.- ¿Cuáles son, según Ud., los problemas más necesarios por resolver en el pueblo?
- 27.- ¿Que recursos tiene Ud. para poder ofrecer soluciones a los problemas del pueblo?
- 28.- ¿Qué limitaciones tiene Ud. para poder ofrecer soluciones a los problemas del pueblo?
- 29.- ¿Por qué cree Ud. que fué elegido representante?
- 30.- ¿Por qué cree Ud. que fué elegido el representante de la otra lista?
- 31.- ¿Se considera Ud. Popular en el pueblo?
- ___ Si ¿qué lo ha llevado a ser popular? _____
- ___ No ¿Por qué? _____
- 32.- ¿Hace Ud. algo para lograr que la gente participe en la elección de representantes del pueblo?
- ___ Si ¿qué hace? _____
- ___ No ¿por qué? _____
- 33.- ¿Cree Ud. que cualquier persona del pueblo tiene la posibilidad de llegar a ser representante del pueblo?
- ___ Si ¿por qué? _____
- ___ No ¿Por qué Ud. pudo? _____
- 34.- ¿Cree Ud. que son necesarias las reuniones de asamblea -- que se realizan en San Blas? ___ Si ___ No

Por qué:

35.- Considera Ud. que la asistencia a estas asambleas es:

buena mala regular

Por qué:

36.- ¿Qué tipo de problemas según Ud. debieran discutirse en -
las asambleas?

37.- ¿Considera Ud. que en las asambleas se discuten estos pro-
blemas que Ud. considera importantes? Si No

38.- Considera Ud. que la participación del pueblo en las deci-
siones que se toman es: alta baja nula

39.- ¿Qué significado le da Ud. al hecho de ser representante?

40.- ¿Qué ventajas le ha proporcionado a Ud. el ser represen-
tante?

41.- ¿Que desventajas le ha proporcionado a Ud. el ser repre-
sentante?

42.- ¿Tiene Ud. buenos contactos con representantes del gobier-
no?

Si No

43.- ¿Tiene Ud. buenos contactos con algún partido político?

Si No

44.- (Si contesto si a la 42 y/o 43) ¿Qué utilidad le ve Ud. a
estos contactos?

45.- Sabemos que en el pueblo hay 2 grupos, los blancos y los-
negros ¿por qué cree Ud. que existen estos 2 grupos?

46.- ¿Qué tipo de problemas está interesado en resolver el gru-

po al que pertenece?

47.- ¿Por qué no está de acuerdo con el otro grupo?

48.- ¿Por qué cree Ud. que existen pobres y ricos?

49.-¿Cree Ud. que siempre habrá pobres y ricos?

_____ Si _____ No

Por qué:

50.- ¿Cree Ud. que si se fuera a la ciudad viviría mejor?

_____ Si _____ No

Por qué:

51.- (Si contestó si) ¿Por qué no se ha ido?

CUADROS CORRESPONDIENTES A LAS CONDICIONES
DE VIDA OBJETIVAS, DE LA COMUNIDAD.

CUADRO No. 1

PROPIEDAD DE LA VIVIENDA

	PROPIA	RENTADA	NO RESPONDE	TOTAL
No. DE FAMILIAS	129	3	3	135
	95.6%	2.2%	2.2 %	100%

CUADRO No. 2

MATERIAL DE CONSTRUCCION DE LAS VIVIENDAS

	MADERA	LADRILLO	CONCRETO	ADOBE	NO RESPONDE	TOTAL
No. De Familias	108	13	4	1	9	135
	80,0%	9,6%	3,0%	0,7%	6,7%	100%

CUADRO No. 3

NUMERO DE AMBIENTES DE LAS VIVIENDAS

	1 AMBIENTE	2 AMBIENTES	3 AMBIENTES	4 AMBIENTES	TOTAL
No. de	38	76	18	3	135
Familias	28,1%	56,3%	13,3%	2,2%	100%

CUADRO No. 4

SERVICIOS SANITARIOS

	LETRINA	FOSA SEPTICA	BAÑO	NO POSEE SERVICIOS sanitarios	TOTAL
No. de familias	5	13	4	113	135
	3,7%	9,6%	3,0%	83,7%	100%

CUADRO No. 5

LUZ ELECTRICA

	TIENEN LUZ EN SUS VIVIENDAS	NO TIENEN LUZ	TOTAL
No. de familias	120	15	135
	88,9%	11,1%	100%

CUADRO No. 6

TIPO DE COMBUSTIBLE PARA USO DOMESTICO (+)

	LEÑA	CARBON	GAS	PETROLEO	TOTAL
No. de Familias	105	42	8	14	135
	77,8%	31,1%	5,9%	10,4%	100%

(+) Cada familia puede hacer uso de más de un combustible.

CUADRO No. 7

POSESION DE APARATOS DE RADIO Y T.V.

	TIENE RADIO	NO TIENE RADIO	TOTAL
No. de Familias	81	54	135
	60,0%	40,0%	100%

	TIENE T.V.	NO TIENE T.V.	TOTAL
No. de Familias	3	132	135
	2,2%	97,8%	100%

CUADRO No. 8

PROPIEDAD DE LA TIERRA Y TRABAJO EN ELLAS

	TIENEN TIERRA Y LA TRABAJAN	NO TIENEN TIERRA Y NO LA TRABAJAN	TOTAL
No. de Familias	75	60	135
	55,6%	44,4%	100%

	LA TRABAJA Y ES PROPIA	LA TRABAJA Y ES RENTADA	TOTAL
No. de familia con tierra	74	1	75
	98,7%	1,3%	100%

CUADRO No. 9

TIPO DE CULTIVO (+)

	CULTIVA	NO CULTIVA	TOTAL
MAIZ	63	10	73
	86,3%	13,7%	100%
AVENA	11	62	73
	15,0%	85,0%	100%
FRIJOL	10	63	73
	13,6%	86,4%	100%
HABA	9	64	73
	12,1%	87,9%	100%
NOPAL	3	70	73
	4,1%	95,9%	100%
PAPA	3	70	73
	4,1%	95,9%	100%

(+) De las 75 familias que cultivan la tierra, se obtuvieron respuestas de 73 de ellas, por lo que los tomamos como base 100.

CUADRO No. 10

AUTOCONSUMO Y/O VENTA DE LOS PRODUCTOS
CULTIVADOS

	AUTOCONSUMO	VENDE	AMBOS	NO RESPONDE	TOTAL
No. de familias	57	4	9	5	75
	76,0%	5,3%	12,0%	6,6%	100%

	AUTOCONSUMO	VENDE	AMBOS	TOTAL
No. de familias	57	4	9	70
	81,4%	5,7%	12,8%	100%

CUADRO No. 11

HERRAMIENTAS DE TRABAJO (+)

	ARADO	TALACHO	MACHETE	PICO	PALA	HACHA	COA	AZADON	TOTAL
No. de familias	53	22	15	10	9	6	5	2	75
	70,7%	29,3%	20,0%	13,3%	12%	8,0%	6,7%	2,7%	100%

(+) Cada familia utiliza una o más de estas herramientas de trabajo.

CUADRO No. 12

PROPIEDAD DE LAS HERRAMIENTAS DE TRABAJO

	PROPIAS	RENTADAS	PRESTADAS	NO RESPONDE	TOTAL
No. de familias	55	8	4	8	75
	73,3%	10,7%	5,35	10,7%	100%

	PROPIAS	RENTADAS	PRESTADAS	TOTAL
No, de familias	55	8	4	67
	82,1%	11,9%	6,%	100%

CUADRO No. 13

DISTRIBUCION POR SEXO DE LA POBLACION (+)

	SEXO MASCULINO	SEXO FEMENINO	TOTAL
No. de Personas	415	341	756
	54,9%	45,1%	100%

(+) Se tomo 756 personas como base 100, componentes de las 135 familias entrevistadas.

CUADRO NO. 14

DISTRIBUCION POR EDADES DE LA POBLACION

0-1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22-30	31-40	41	TOTAL
35	17	31	20	23	21	22	34	25	21	20	26	22	14	19	25	17	18	17	17	12	99	89	117	756
4.62 %	2.24 %	4.10 %	2.64 %	3.04 %	2.77 %	2.91 %	4.49 %	3.30 %	2.77 %	2.24 %	3.43 %	2.91 %	1.85 %	2.51 %	3.30 %	2.24 %	2.38 %	1.58 %	2.24 %	1.58 %	13.09 %	11.77 %	15.47 %	100 %

CUADRO No. 15

DISTRIBUCION POR EDADES DE LA POBLACION

	0-6 años	7-12 años	13-20 años	más de 20 años	total
No. de	147	148	144	317	756
Personas	19,4%	19,6%	19,0%	42.0%	100%

	menores de 20 años	mayores de 20 años	total
No. de	439	317	756
Personas	58.0%	42.0%	100%

CUADRO No. 16

NUCLEO FAMILIAR: PRESENCIA DEL PADRE Y LA MADREPADRE

	TIENEN	NO TIENEN	TOTAL
No. de FAMILIAS	112	23	135
	83,0%	17.0%	100%

MADRE

	TIENEN	NO TIENEN	TOTAL
No. DE FAMILIAS	131	4	135
	97.0%	3.0%	100%

CUADRO No. 17-A

NUCLEO FAMILIAR: NUMERO DE HIJOS

No. DE
FAMILIAS

1HIJO	2HIJOS	3HIJOS	4HIJOS	5HIJOS	6HIJOS	7HIJOS	8HIJOS	9HIJOS	10 Y-MAS	NO TIENE	TOTAL
21	17	19	24	9	15	13	2	2	4	9	135
15.5%	12.0%	17.1%	7.0%	10.0%	1.5%	1.5%	1.5%	3.0%	3.0%	70.0%	100%

CUADRO No. 17-B

NUCLEO FAMILIAR: NUMERO DE HIJOS

	1-3 HIJOS	4-6 HIJOS	7-9 HIJOS	10 y MAS HIJOS	NO TIENEN	TOTAL
No. de Familias	57	48	17	4	9	135
	41,5%	35,2%	13,0%	3,0%	7,0%	100%

C U A D R O No. 18

TRABAJO PERMANENTE CON INGRESO ESTABLE Y REGULAR

No. DE
FAMILIAS

REALIZADO POR UN MIEMBRO DE LA -- FAMILIA	REALIZADO POR DOS MIEMBROS DE LA - FAMILIA.	REALIZADO POR TRES MIEMBROS DE LA FA- MILIA.	NADIE EN LA FAMILIA	NO RESPONDE	TOTAL
23	2	1	107	2	135
17,0%	1,5%	0.7%	79,3%	1,0%	100%

CUADRO No. 19

SEXO DE LOS QUE TIENEN TRABAJO PERMANENTE (+)

	SOLO SEXO MASCULINO	SOLO SEXO FEMENINO	AMBOS SEXOS	TOTAL
No. de familias	21	3	2	26
	80,8%	11,5%	7,7%	100%

(+) Aquí se toman las 26 familias que registran esta actividad como base 100.

CUADRO No. 20

LUGAR DE REALIZACION DE LOS TRABAJOS PERMANENTES *

	S. BLAS	TEPOZTLAN	CUERNAVACA	MEXICO	NO RESPONDE	TOTAL
NUMERO DE PERSONAS	16	1	2	9	2	30
	53.3%	3,3%	6.7%	30.0%	6.7%	100%

* Aquí tomamos a las 30 PERSONAS que realizan estas actividades como base 100

CUADRO No. 21

TRABAJOS OCASIONALES CON INGRESO IRREGULAR

	Realizado por 1 Miembro de la - Familia.	Realizado por 2 Miembros de la Familia.	Realizado por 3 Miembros de la familia.	Realizado por 5 Miembros de la Familia	Ningún Miem bro de la - Familia.	No Responde	TOTAL
No. DE FAMILIAS	74	37	9	2	12	1	135
	54.8%	27.4%	6.7%	1.5%	8.9%	0.7%	100%

TIPOS DE TRABAJOS OCASIONALES CON INGRESO IRREGULAR *

	Trabajo con Siembra y Venta de Produc-- tos AGRICOLAS	VENTA de produc- tos No Agrícolas	PEON y JORNALERO	VARIOS	TOTAL *
No. DE FAMILIAS QUE REALIZAN ES TE TRABAJO	71 58.2%	54 44.3%	24 19.7%	6 4.9%	122

* AQUI la unidad es 122 FAMILIAS (BASE 100) en donde al menos uno de sus miembros realiza esta actividad, entendiéndose que puede desarrollarse más de un trabajo en cada familia.

CUADRO No. 23

SEXO DE LOS QUE REALIZAN EL TRABAJO OCASIONAL (+)

	SOLO SEXO MASCULINO	SOLO SEXO FEMENINO	AMBOS SEXOS	TOT
No. de familias	79	10	33	122
	64,8%	8,2%	27,0%	100

(+) Aquí se toman las 122 familias en que se registra - este tipo de trabajo, como base 100.

CUADRO No. 24

MENORES DE 20 AÑOS QUE REALIZAN ESTOS TRABAJOS

(DE 13 A 20 AÑOS) (+)

	REALIZAN ESTE TRABAJO 13 - 20 AÑOS	NO REALIZAN ESTOS 13 - 20 AÑOS	NO RESPONDE	TOTAL
No. de familias	17 13,9%	102 83,6%	3 2,5%	122 100%

(+) Las 122 familias como base 100.

DURACION DE LOS TRABAJOS OCASIONALES *

	De 1 a 3 meses	De 4 a 5 meses	6 meses	De 7 a 8 meses	Trabajo irregular inestable todo el	Total
					año	
No. de personas correspondientes	14	18	65	16	29	142
a las 122 fam.	9.9%	12.7%	45.8%	11.2%	20.4%	100%

* Aqui se toma el número de personas que realizan estos trabajos (correspondientes a las 122 familias) como base 100.

CUADRO No. 26

INGRESOS FAMILIAR MENSUAL PARA LOS QUE REALIZAN

UN TRABAJO PERMANENTE (+)

	DE \$350 a \$500	DE \$501 A \$800	DE \$801 A \$1,200	DE \$1,201 A \$2,200	DE \$2,001 A \$3,200	MAS DE \$3,200	TOTAL
No. de FAMILIAS	2	3	5	13	1	2	26
	7,7%	11,5%	19,2%	50,0%	3,9%	7,7%	100%

(+) SE TOMAN LAS 26 FAMILIAS QUE REALIZAN ESTE TRABAJO COMO BASE 100.

CUADRO No. 27

INGRESO FAMILIAR MENSUAL PARA LOS QUE REALIZAN UN TRABAJO OCASIONAL *

	DE \$40 A \$300	DE \$301 A \$500	DE \$501 A \$800	DE \$801 A \$1,200	DE \$1,201 A \$1,450	MAS DE \$1,450	TOTAL
No. de personas	24	20	26	18	3	3	94
	25.6%	21.2%	27.7%	19.1%	3.2%	3.2%	100%

* Se toman 94 FAMILIAS como base 100, pues las restantes no contestaron este rubro.

CUADRO No. 28

LUGAR DONDE REALIZAN LAS COMPRAS (+)

	EN SAN BLAS	EN TEPOZTLAN	EN CUERNAVACA	TOTAL
No. de	29	39	130	135
FAMILIAS	21,5%	28,9%	96,3%	100%

	COMPRAS EN CUERNAVACA Y OTROS SITIOS.	COMPRAS SOLO EN SN. BLAS.	TOTAL
No. DE	130	5	135
FAMILIAS	96,3%	3,7%	100%

(+) CADA FAMILIA PUEDE COMPRAR EN UNO O MAS SITIOS.

CUADRO No. 29

FRECUENCIA DE LA ALIMENTACION DIARIA

	Comen una vez al día	Comen 2 veces al día	Comen 3 veces al día	No Responde	Total
No. de	1	50	83	1	135
Personas	0.7%	37.0%	61.5%	0.7%	100%

CUADRO No. 30

ALIMENTOS DE CONSUMO DIARIO (+)

	FRIJOL	TORTILLAS	VERDURAS	NOPAL	PASTAS	HUEVOS	TOTAL
No. de	130	109	91	87	69	62	135
FAMILIAS	96,3%	80,7%	67,4%	64,4%	51,1%	45,9%	100%

ALIMENTOS DE CONSUMO OCASIONAL (+)

	CARNE	LECHE	FRUTA	POLLO	PAN	QUESO	TOTAL
No. DE	49	27	22	14	6	3	135
FAMILIAS	36,3%	20,%	16,3%	10,4%	4,4%	2,2%	100%

(+) CADA FAMILIA CONSUME MAS DE 1 RUBRO.

CUADRO No. 31

MORTALIDAD INFANTIL (MENORES DE 6 AÑOS)

	1 HIJO MUERTO	2 HIJOS MUERTOS	3 HIJOS MUERTOS	4 HIJOS MUERTOS	5 HIJOS MUERTOS	MAS DE 5 HIJOS -- MUERTOS	NINGUNO	NO RESPONDE	TOTAL
No. DE FAMILIAS	28	20	15	4	5	7	48	8	135
	20,7%	14,8%	11,1%	3,0%	3,7%	5,2%	35,6%	5,9%	100%

259

CUADRO No. 32

ORIGEN DE LA MORTALIDAD INFANTIL

	NACIDO	ENFERMEDADES	ENFERMEDADES	ENFERMEDADES	ACCIDENTES	NO RESPONSABLE	TOTAL
	MUERTO	GASTRICAS	BRONQUIALES	NO IDENTIFICADAS			
No. de	14	14	15	58	4	30	135
Familias	10,4%	10,4%	11,1%	43,0%	2,9%	22,2%	100%

260

CUADRO NO. 33

DISTRIBUCION POR EDADES DE LA POBLACION QUE LEE Y ESCRIBE*

	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22 a 30	31 a 40	más de 40	Total *	
	años	años	años	años	años	años	años	años	años	años	años	años	años	años	años	años	años	años	años	
SUJETOS QUE LEEN Y ESCRIBEN	8	23	20	17	16	25	19	12	17	23	15	17	11	16	9	82	49	52	431	
	1.90%	5.30%	4.60%	3.90%	3.70%	5.90%	4.40%	2.90%	3.90%	5.30%	5.90%	3.90%	2.60%	3.70%	2.10%	19.10%	11.40%	12.10%	100%	
	36.40%**	67.60%**	67.60%**	81%*	80%*	96.20%**	86.40%**	85.60%**	89.30%**	92%*	88.70%**	94.40%**	91.80%**	94.10%**	73%*	82.80%**	55.10%**	14.40%**	70.90%**	
SUJETOS QUE NO LEEN NI ESCRIBEN	14	11	5	4	4	1	3	2	2	2	2	1	1	1	3	17	40	65	178	
	7.90%	6.20%	2.80%	2.20%	2.20%	0.60%	1.70%	1.20%	1.10%	1.20%	1.10%	0.60%	0.60%	0.60%	1.70%	9.30%	22.90%	36.30%	100%	
	63.60%**	32.90%**	32.40%**	19%*	20%*	3.80%**	13.60%**	14.40%**	10.30%**	8.00%**	11.80%**	5.60%**	8.20%**	5.60%**	23%*	17.30%**	44.90%**	55.60%**	29.20%**	
TOTAL**	22	34	25	21	20	26	22	14	19	25	17	18	12	17	12	99	89	117	609	
	3.60%	5.60%**	4.20%	3.40%	3.30%	4.30%	3.60%	2.30%	3.10%	4.10%	2.80%	2.90%	2.00%	2.80%	2.00%	16.30%	14.60%	19.20%	100%	
	100%*	100%*	100%*	100%*	100%*	100%*	100%*	100%*	100%*	100%*	100%*	100%*	100%*	100%*	100%*	100%*	100%*	100%*	100%*	

* Tomamos a los 609 sujetos en edad escolar, mayores de 7 años, correspondiente a las 135 familias entrevistadas.

CUADRO No. 66 A

Preg. 54a.- ¿Por qué cree ud. que son influyentes?

RESPUESTAS GRUPO BLANCO


	Por ser autori- dad.	Rasgos persona- les del di- rigente.	Han trabajado en beneficio de la co- munidad.	Han explo- tado a la comunidad.	Por que tie- nen contactos y apoyo externos.	Varios	No conts.	TOTAL ⁺
SAUL TORRES	4 +10.5% ++12.9%	12 +31.9% ++30.9%	-	9 +23.6% ++45.0%	11 +28.9% ++45.8%	2 +5.2% ++20.0%	-	38 +100%
FELIPE RODRI- GUEZ.	12 +42.8% ++38.7%	5 +17.8% ++12.8%	8 +28.5% ++53.3%	-	-	3 +10.7% ++30.0%	-	28 +100%
ARMANDO GONZA- LEZ.	4 +16 % ++12.9%	10 +40 % ++25.6%	-	5 +20 % ++25 %	5 +20 % ++20.8%	1 +4 % ++10.0%	-	25 +100%
ARFURO AMEZCUA	10 +41.6% ++32.2%	5 +20.5% ++12.8%	7 +29.1% ++46.6%	-	-	2 +8.3% ++20.0%	-	24 +100%
ALONSO COSIO	1 +4.1% ++3.2%	7 ++9.1% ++17.9%	-	6 +25 % ++30 %	8 +33.3% ++33.3%	2 +8.3% ++20 %	-	24 +100%
TOTAL ⁺⁺	31 ++100%	39 ++100 %	15 ++100%	20 ++100%	24 ++100%	10 ++100%	-	139 ++100%

CUADRO No. 66 B

Preg. 54b.- ¿Por qué cree ud. que son influyentes?

RESPUESTAS DEL GRUPO NEGRO

	Por ser autori- dad.	Rasgos persona- les del di- rigente.	Han trabajado en beneficio de la comu- nidad.	Han explo- tado a la comunidad.	Porque tienen contactos y apoyo ex- terno.	Varios	No conts.	TOTAL ⁺
SAUL TORRES	2 +9.5% ++12.5%	6 +28.5% ++26.6%	8 +38 % ++42.1%	-	2 +9.5% ++40.0%	3 +14.2% +42.8%	-	21 +100 %
FELIPE RODRI- GUEZ	7 +58.3% ++43.7%	3 +25 % ++14.2%	1 +8.3% ++5.2%	-	1 +8.3% ++20.0%	-	-	12 +100 %
ARMANDO GONZA- LEZ	2 +13.3% ++12.5%	3 +20 % ++14.2%	7 +46.6% ++36.8%	-	-	3 +20 % ++42.8%	-	15 +100 %
ARTURO AMEZCUA	5 +50 % ++31.2%	3 +30 % ++14.2%	-	-	2 +20 % ++40 %	-	-	10 +100 %
ALONSO COSIO	-	6 +60 % ++26.6%	3 +30 % ++15.7%	-	-	1 +10 % ++14.2%	-	10 +100 %
TOTAL ⁺⁺	16 ++100%	21 ++100%	19 ++100%	-	5 ++100 %	7 ++100%	++100%	68 ++100%



TESIS EN UN DIA

Tesis por computadora

consultas sin compromiso

presupuestos gratis

Odontología 57 Local 2-A

Tel. 548-33-44

CUADRO No. 34

POBLACION QUE LEE Y ESCRIBE+

	De 7 a 12 Años	De 13 a 20 Años	Mayores de 20 Años	TOTAL+
QUE LEEN Y ESCRIBEN	109	130	192	431
	+25.3%	+30.2%	+44.5%	+100%
	++73.7%	++90.3%	++60.6%	++70.8%
QUE NO LEEN NI ESCRIBEN	39	14	125	178
	+21.9%	+7.9%	+70.2%	+100%
	++26.3%	++9.7%	++39.4%	++29.2%
TOTAL ++	148	144	317	609
	+24.3%	+23.3%	+52.1%	100%
	++100%	++100%	++100%	

	HASTA 20 AÑOS	MAYORES DE 20 AÑOS	TOTAL+
QUE LEEN Y ESCRIBEN	239	192	431
	+55.5%	+44.5%	+100%
	++81.8%	++60.6%	++70.8%
QUE NO LEEN NI ESCRIBEN	53	125	178
	+29.8%	+70.2%	+100
	++18.2%	++39.4%	++29.2%
TOTAL ++	292	319	609
	+47.9%	+52.10%	100%
	++100%	++100%	

Llamamos a los 609 Ss. en edad escolar, mayores de 7 años, correspondientes a las 135 Flias. entrevistadas.

+ Porcentaje de sujetos que si (no) leen y escriben de 7-20 años.

++ Porcentaje de sujetos que si (no) leen y escriben de acuerdo con cada rango de edad.

CUADRO No. 35

POBLACION QUE ESTA CURSANDO O HA CURSADO LA PRIMARIA

(COMPLETA O INCOMPLETA)+

CURSAN LA PRIMARIA ACTUALMENTE O LA CURSARON	NO CURSA LA PRIMARIA ACTUALMENTE O NO LA HAN CURSADO	TOTAL
428	181	609
70.3%	29.7%	100%

+ TOMAMOS A LOS 609 SUJETOS EN EDAD ESCOLAR, MAYORES DE 7 ANOS, CORRESPONDIENTES A LAS 135 FAMILIAS ENTREVISTADAS.

CUADRO No. 36

ESCOLARIDAD PRIMARIA EN LA POBLACION MAYOR DE 13 ANOS

Ausencia de Escolaridad	Escolaridad Incompleta	Escolaridad completa	total
147	175	137	461
32.3%	38.0%	29.7%	100%

CUADRO No. 37

POBLACION QUE HA COMPLETADO LA PRIMARIA HABIENDOLA INICIADO *

LA COMPLETO	NO LA COMPLETO	TOTAL
137	175	312
43,9%	56.1%	100%

* TOMAMOS AL TOTAL DE LA POBLACION MAYOR DE 13 AÑOS QUE CURSO -
AL MENOS UN AÑO DE PRIMARIA, COMO BASE 100.

CUADRO No. 38

POBLACION QUE ESTA CURSANDO O HA CURSADO LA SECUNDARIA
(INCOMPLETA O COMPLETA)+

CURSAN LA SECUNDARIA _ O LA CURSARON _	NO CURSAN LA SECUNDARIA ACTUALMENTE O NO LA HAN CURSADO	TOTAL
82	379	461
17,8%	82.2%	100%

+ TOMAMOS A LOS 461 SUJETOS EN EDAD DE CURSAR LA SECUNDARIA, MA
YORES DE 13 AÑOS, CORRESPONDIENTES A LAS 135 FAMILIAS ENTRE--
VISTADAS.

CUADRO No. 39

ESCOLARIDAD SECUNDARIA EN LA POBLACION MAYOR DE 18 ANOS

Ausencia de Escolaridad	Escolaridad Incompleta.	Escolaridad Completa	Total
328	13	23	364
90.1%	3.3%	6.6%	100%

CUADRO No. 40

POBLACION QUE HA COMPLETADO LA SECUNDARIA
HABIENDOLA INICIADO+

La Completo	No la Completo	TOTAL
23	13	36
63.9%	36.1%	100%

+ TOMAMOS EL TOTAL DE LA POBLACION MAYOR DE 18 ANOS QUE CURSO -
AL MENOS UN ANO DE SECUNDARIA, COMO BASE 100.

CUADRO No. 41

CONTACTO CON MEDIOS DE DIFUSION ESCRITOS, LECTURA DE PERIODICOS

	LEEN PERIODICOS	NO LEEN PERIODICOS	NO RESPONDE	TOTAL
No. de familias	36	48	51	135
	26,7%	35,6%	37,8%	100%

CUADRO No. 42

CONTACTO CON MEDIOS DE DIFUSION ESCRITOS; LECTURA DE CUENTOS

	LEEN CUENTOS	NO LEEN CUENTOS	NO RESPONDE	TOTAL
No. de	55	27	53	135
familias	40,7%	20,0%	39,3%	100%

CUADRO No. 43

CONTACTO CON MEDIOS DE DIFUSION ESCRITOS: LECTURA DE LIBROS

	LEEN LIBROS	NO LEEN LIBROS	NO RESPONDEN	TOTAL
No. de familias	3	79	53	135
	2,2%	58,5%	39,3%	100%

CUADRO No. 44

CONTACTO CON LA RADIO

	OYEN RADIO	NO OYEN RADIO	NO RESPONDE	TOTAL
No. de familias	90	31	14	135
	66,7%	23,0%	10,3%	100%

CUADRO No. 45

ESCUCHAN CANCIONES EN LA RADIO (+)

	OYEN CANCIONES	NO OYEN CANCIONES	NO RESPONDE	TOTAL
No. de familias	70	16	4	90
	77,8%	17,8%	4,4%	100%

(+) Tomamos 90 como base 100, por ser el número de familias que declaró escuchar la radio.

CUADRO No. 46

ESCUCHAN NOVELAS EN LA RADIO (+)

	OYEN NOVELAS	NO OYEN NOVELAS	NO RESPONDE	TOTAL
No. de familias	43	43	4	90
	47,8%	47,8%	4,4%	100%

(+) Tomamos 90 como base 100.

CUADRO No. 47

ESCUCHAN NOTICIAS EN LA RADIO (+)

	OYEN NOTICIAS	NO OYEN NOTICIAS	NO RESPONDE	TOTAL
No. de familias	31	55	4	90
	34,5%	61,1%	4,4%	100%

(+) Tomamos 90 como base 100.

CUADROS CORRESPONDIENTES, A LA APRECIACION
SUBJETIVA DEL MODO DE VIDA Y LA ESTRUCTURA
DE PODER.

CUADRO No. 48

	SI ESTA CONFORME CON SU CASA	NO ESTA CONFORME CON SU CASA	TOTAL*
BLANCOS	16 88.9%* 57.1%**	2 11.1%* 50%**	18 100%* 56.2%**
NEGROS	12 85.7%* 42.9%**	2 14.2%* 50%**	14 100%* 43.7%**
TOTAL	28	4	32

* Porcentaje de los sujetos de cada grupo.

** Porcentaje de los sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 49

	SU CASA SI ES APROPIADA PARA SU FAMILIA	SU CASA NO ES APROPIADA PARA SU FAMILIA	TOTAL*
BLANCOS	15 83.4%* 53.5%**	3 16.6%* 75%**	18 100%* 56.2%**
NEGROS	13 92.9%* 16.5%**	1 6.5%* 25%**	14 100%* 43.7%**
TOTAL	28	4	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo.

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 50

SU CASA EN RELACION A LAS DEMAS CASAS DEL PUEBLO ES:

	IGUAL	MEJOR	PEOR	TOTAL*
BLANCOS	9	3	6	18
	50.0%*	16.7%*	33.3%**	100%*
	50%**	60%**	66.6%**	56.2%**
NEGROS	9	2	3	14
	64.2%*	14.2%*	21.4%*	100%
	50%**	40%**	33.3%**	43.7%**
TOTAL	18	5	9	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 51

SU CASA EN RELACION A LAS CASAS DE LA CIUDAD ES:

	IGUAL	MEJOR	PEOR	TOTAL*
BLANCOS	2	4	12	18
	11.1%*	22.2%*	66.7%*	100%*
	50%**	66.6%**	54.5%**	56.2%**
NEGROS	2	2	10	14
	14.2%*	14.2%*	71.4%*	100%*
	50%**	33.3%**	45.5%**	43.7%**
TOTAL**	4	6	22	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 52

CON EL DINERO QUE GANA LA FAMILIA COMEN:

	APENAS	LO SUFICIENTE	DE MAS	TOTAL
BLANCOS	12	5	1	18
	66.7%*	27.7%*	5.5%*	100%*
	75%**	33.3%**	100%**	56.2%**
NEGROS	4	10	0	14
	28.5%*	71.4%*	-	100%*
	25%**	66.6%**	-	43.7%**
TOTAL**	16	15	1	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 53

EN RELACION AL PUEBLO COMEN:

	MEJOR	PEOR	IGUAL	TOTAL*
	2	3	13	18
BLANCOS	11.1%*	16.7%*	72.2%*	100%*
	66.6%**	100%**	50%**	56.2%**
	1	0	13	14
NEGROS	5.5%*	-	92.8%*	100%*
	33.3%**	-	50%**	43.7%**
TOTAL**	3	3	26	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 54

EN RELACION A LA CIUDAD COMEN:

	MEJOR	PEOR	IGUAL	TOTAL
	1	14	3	18
BLANCOS	5.5%*	77.6%*	16.7%*	100%*
	20%**	66.6%**	50%**	52.6%**
	4	7	3	14
NEGROS	28.5%*	50.0%*	21.4%*	100%*
	80%**	33.3%**	50%**	43.7%**
TOTAL	5	21	6	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 55

	SI CREE NECESARIO UN CENTRO DE SALUD	NO CREE NECESARIO UN CENTRO DE SALUD	TOTAL*
BLANCOS	18	0	18
	100%*	-	100%*
	56.2%**	-	56.2%**
NEGROS	14	0	14
	100%*	-	100%*
	43.7%**	-	43.7%**
TOTAL	32	-	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 56

LAS ENFERMEDADES Y LA MORTALIDAD INFANTIL EN LA COMUNIDAD SON A CAUSA DE:

	Falta de servicios médicos	Condiciones de vida de la comunidad	Responsabilidad individual	Condiciones ajenas al hombre determinadas por el destino	Falta de conocimiento	Total*
BLANCOS	4	7	6	0	1	18
	22.4%*	38.8%*	33.3%*	0%*	5.5%*	100%*
	57.1%**	58.3%**	54.5%**	0%**	100%**	56%**
NEGROS	3	5	5	1	0	14
	21.4%*	35.7%*	35.7%*	7.1%*	0%*	100%*
	42.8%**	41.6%**	45.4%**	100%**	0%**	43.7%**
TOTAL **	7	12	11	1	1	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo.

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

SAN BLAS NO CUENTA CON UN CENTRO DE SALUD POR:

	Por responsabilidad de los miembros de la comunidad	Por responsabilidad de los representantes de la comunidad	Por responsabilidad de las autoridades de gobierno	Falta de condiciones atribuidas a la situación de la comunidad.	Total*
BLANCOS	6	4	2	6	18
	33.3%*	22.4%*	11.1%*	33.3%*	100%*
	54.5%**	66.6%**	50.0%**	46.1%**	50.0%**
NEGROS	5	2	2	7	16
	31.2%*	12.5%*	12.5%*	43.7%*	100%*
	45.4%**	33.3%**	50.0%**	53.0%**	47.0%**
TOTAL**	11	6	4	13	34

* Porcentaje de sujetos de cada grupo.

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 58

POR QUE ES NECESARIO UN CENTRO DE SALUD:

	Aumento del bienestar y seguridad social de la comunidad	Total*
BLANCOS	18 100%* 56.2%**	18 100%* 56.2%**
NEGROS	14 100%* 43.7%**	14 100%* 43.7%**
TOTAL**	32	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo.

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 59

TOMA ALCOHOL

	TODOS LOS DIAS	FINES DE SEMANA	SOLO EN LAS FIESTAS	NUNCA	TOTAL*
BLANCOS	0	3	10	5	18
	-	16.6%*	55.5%*	27.7%*	100%*
	-	37.5%**	66.6%**	55.5%**	56.2%**
NEGROS	0	5	5	4	14
	-	32.7%*	32.7%*	28.5%*	100%*
	-	62.5%**	33.3%**	44.4%**	43.7%**
TOTAL	0	8	15	9	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 60

POR QUE TOMA

	Por diversión	Por aburrimiento	Por compromiso	Total*
BLANCOS	4	5	4	13
	30.7%*	38.4%*	30.7%*	100%*
	57.1%**	55.9%**	57.1%**	56.9%**
NEGROS	3	4	3	10
	30.0%*	40.0%*	30.0%*	100%*
	42.8%**	44.4%**	42.8%**	43.4%**
TOTAL**	7	9	7	23

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 61

	TOMAR ALCOHOL ES BUENO	TOMAR ALCOHOL ES MALO	TOTAL *
BLANCOS	0	18	18
	-	100%*	100%*
	-	58%**	56.2%**
NEGROS	1	13	14
	5.5%	92.8%*	100%*
	100%**	41.9%**	43.7%**
TOTAL	1	31	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 62

EL ALCOHOL ES:

	Malo por causar daños físicos	Malo por daños sociales y per sonales	Bueno porque es estimulante	Total *
BLANCOS	17 94.4%* 60.7%**	1 5.5%* 33.3%**	0 0%* 0%**	18 100%* 56.2%**
NEGROS	11 78.5%* 39.3%**	2 14.2%* 66.6%**	1 7.1%* 100%**	14 100%* 43.7%**
TOTAL	28	3	1	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 63

CREE NECESARIO QUE LAS PERSONAS RECIBAN EDUCACION

	SOLO PRIMARIA	PRIMARIA Y SECUNDARIA	PRIMARIA, SECUNDARIA Y UNIVERSIDAD	TOTAL *
BLANCOS	0	8	10	18
	-	41.4%*	58.5%*	100%*
	-	47.0%**	66.6%**	56.2%**
NEGROS	0	9	5	14
	-	64.3%*	35.7%*	100%*
	-	52.9%**	33.3%**	43.7%**
	0	17	15	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 64

ES NECESARIO RECIBIR EDUCACION:

	Primaria y se-- cundaria por me joramiento inte lectual	Prim.y Sec. -- por mejoramien to económico	Prim.Sec. por imposibilidad de prolongar- los estudios.	Prim.,Sec.y - Univ. por los conocimientos	Prim.Sec.y Univ. por mejorar con diciones de vida	Total*
	1	2	5	1	9	18
BLANCOS	5.5%*	11.1%*	27.7%*	5.5%*	50.0%*	100%*
	20%**	40%**	71%**	50%**	69%**	56%**
	4	3	2	1	4	14
NEGROS	28.5%*	21.4%*	14.2%*	7.1%*	38.5%*	100%*
	80.0%**	70.0%**	28.0%**	50.0%**	30.0%**	43.7%**
	5	5	7	2	13	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 65 *

CREE UD. QUE SUS HIJOS

	SI RECIBIRAN EDUCACION SECUNDARIA	NO RECIBIRAN EDUCACION SECUNDARIA	NO SABE	Total*
BLANCOS	11 61.1%* 64.7%**	1 5.5%* 100%**	0 - -	12 100% 63.1%**
NEGROS	6 42.8% 35.2%**	0 - -	1 7%* 100%**	7 100%* 36.9%**
TOTAL**	17	1	1	19

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

nota: esta pregunta se les aplicó a los sujetos que contestaron que sólo era necesario la educación primaria y secundaria.

CUADRO No. 66

POSIBILIDADES DE ESTUDIOS SECUNDARIOS:

	Si, hay condiciones materia les	Si, hay condiciones pero se requiere - la iniciativa per- sonal.	Si por capa- cidad indivi- dual	No por dificul- tades económi- cas	Falta de co- nocimiento.	Total*
BLANCOS	5	3	3	1	0	12
	41.6%*	25.0%*	25.0%*	8.3%*	0%*	100%*
	100%**	33.3%**	100%**	100%**	0%**	63.1%**
NEGROS	0	6	0	0	1	7
	0%*	85.7%*	0%*	0%*	14.2%*	100%*
	0%**	66.6%**	0%**	0%**	100%**	36.8%**
TOTAL**	5	9	3	1	1	19

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 67

CREE UD. QUE SUS HIJOS:

	SI RECIBIRAN EDUCACION UNIVERSITARIA	NO RECIBIRAN EDUCACION UNIVERSITARIA	NO SABE	TOTAL*
BLANCOS	2 11.1%* 50%**	1 5.5%* 100%**	1 5.5%* 100%**	4 100%* 66.6%**
NEGROS	2 100%* 50%**	0 - -	0 - -	2 100%* 33.3%**
TOTAL**	4	1	1	6

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

nota: Esta pregunta solo se les aplicó a los sujetos que respondieron que era necesaria la educación primaria y universitaria.

CUADRO No. 68

POSIBILIDADES DE ESTUDIOS UNIVERSITARIOS:

	Si, existen condiciones pero se requiere iniciativa personal	Si, por posibilidades económicas.	No, por dificultades económicas	Falta de conocimiento	Total*
BLANCOS	1	1	1	1	4
	25%*	25%*	25%*	25%	100%*
	50%**	50%**	100%**	100%**	66.6%**
NEGROS	1	1	0	0	2
	50%*	50%*	0%*	0%*	100%*
	50%**	50%**	0%**	0%**	33.3%**
TOTAL	2	2	1	1	6

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 69

	SI ESTA CONFORME CON SU TRABAJO	NO ESTA CONFORME CON SU TRABAJO	TOTAL *
BLANCOS	15 83.3%* 57.6%**	3 16.6%* 50%**	18 100%* 56.2%**
NEGROS	11 78.5%* 42.3%**	3 21.4%* 50%**	14 100%* 43.7%**
TOTAL	26	6	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 70

CONFORMIDAD CON SU TRABAJO:

	Le permite subsistir	Le da para vivir bien	Le produce satisfacción	Porque no hay otra opción	Resignación	Total *
BLANCOS	4	3	3	5	0	15
	26.6%*	20.0%*	20.0%*	33.3%*	0%*	100%*
	57.1%**	60.0%**	42.8%**	71.6%**	0%**	57.6%**
NEGROS	3	2	4	1	1	11
	27.2%*	18.1%*	36.3%*	9.0%*	9.0%*	100%*
	42.8%**	40.0%**	57.1%**	16.6%**	100%**	42.3%**
	7	5	7	6	1	26

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 71*

	SI HA PENSADO CAMBIAR DE TRABAJO	NO HA PENSADO CAMBIAR DE TRABAJO	TOTAL*
BLANCOS	3	0	3
	100%*	-	100%*
	60%**	-	50%**
NEGROS	2	1	3
	66.6%*	33.3%*	100%*
	40%**	100%**	50%**
TOTAL**	5	1	6

CUADRO No. 72*

	SI LO HA INTENTADO	NO LO HA INTENTADO	TOTAL *
BLANCOS	3	0	3
	100%*	-	100%*
	60%**	-	50%**
NEGROS	2	1	3
	66.6%*	33.3%*	100%*
	50%**	100%**	50%**
	5	1	6

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

nota: Los cuadros corresponden solo a los sujetos que respondieron no estar conformes con su trabajo.

CUADRO No. 73

	SI EXISTEN POSIBILIDADES DE CAMBIAR DE TRABAJO	NO EXISTEN POSIBILIDADES DE CAMBIAR DE TRABAJO	TOTAL *
BLANCOS	13	5	18
	72.2%*	27.7%*	100%*
	76.4%**	33.3%**	56.2%**
NEGROS	4	10	14
	28.3%*	71.4%*	100%*
	23.5%**	66.6%**	43.7%**
TOTAL**	17	15	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 74

EL TRABAJO QUE SE REALIZA

	SI DEBE DEJAR CONTENTA A LA PERSONA	NO DEBE DEJAR CONTENTA A LA PERSONA	TOTAL*
BLANCOS	14	4	18
	77.7%*	22.2%*	100%*
	53.8%**	66.6%**	56.2%**
NEGROS	12	2	14
	65.7%*	14.2%*	100%*
	46.1%**	33.3%**	43.7%**
	26	6	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 75

RELACION TRABAJO-SATISFACCION

	Sí por la satisfacción económica	Sí, gusto por el trabajo más que por el dinero	No, el trabajo solo debe cumplir necesidades básicas	Total *
BLANCOS	8	6	4	18
	44.4%*	33.3%*	26.6%*	100%*
	53.3%**	54.5%**	66.6%**	56.2%**
NEGROS	7	5	2	14
	50.0%*	35.7%*	16.6%*	100%*
	46.6%**	45.4%**	33.3%**	43.7%**
TOTAL	15	11	6	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 76

EL DINERO QUE RECIBE POR SU TRABAJO

	SI ES ADECUADO	NO ES ADECUADO	TOTAL *
BLANCOS	14	4	18
	77.7%*	22.2%*	100%*
	53.8%**	66.6%**	56.2%**
NEGROS	12	2	14
	85.7%*	14.2%*	100%*
	46.1%*	33.3%**	43.7%**
TOTAL	26	6	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 77

EL DINERO QUE RECIBE ES ADECUADO POR EL TRABAJO QUE REALIZA:

	Si, por su situación de satisfacción	Si, no hay otra opción	No, por insatisfacción de necesidades básicas	Total *
BLANCOS	13	1	4	18
	86.6%*	5.5%*	22.2%*	100%*
	61.9%**	20.0%**	66.6%**	56.2%**
NEGROS	8	4	2	14
	57.1%*	28.5%*	14.2%*	100%*
	38.0%**	80.0%**	33.3%**	43.7%**
TOTAL**	21	5	6	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 78

EN RELACION AL RESTO DEL PUEBLO, GANA:

	MEJOR	PEOR	IGUAL	TOTAL *
	1	2	15	18
BLANCOS	5.9%*	11.1%*	83.3%*	100%*
	33.3%**	50%**	60%**	56.2%**
	2	2	10	14
NEGROS	14.2%*	14.2%*	71.4%*	100%*
	66.6%**	50%**	40%**	43.7%**
TOTAL**	3	4	25	32

*Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 79

GANA MEJOR, PEOR, IGUAL QUE EL RESTO DEL PUEBLO:

	Mejor, por causas ajenas a la responsabilidad individual	Mejor, por responsabilidad individual	Peor por condiciones objetivas de los demás	Peor por responsabilidad individual	Peor por comparación entre campesino y asalariado	Igual	Total *
BLANCOS	0	1	1	1	0	15	18
	0%*	5.5%*	5.5%*	5.5%*	0%*	83.3%*	100%*
	0%**	50.0%**	33.3%**	100%**	0%**	60%**	56.2%**
NEGROS	1	1	2	0	1	10	14
	7.1%*	7.1%*	14.2%*	0%*	7.1%*	71.4%*	100%*
	100%**	50.0%**	66.6%**	0%**	100%**	40%**	43.7%**
TOTAL**	1	2	3	1	1	25	32

CUADRO No. 80

	SI ES IMPORTANTE TENER TIERRA	NO ES IMPORTANTE TENER TIERRA	TOTAL *
BLANCOS	17 * 94.4% ** 54.8%	1 * 5.5% ** 100%	18 * 100% ** 56.2%
NEGROS	14 * 100% ** 45.1%	0 -	14 * 100% ** 43.7%
TOTAL**	31	1	32

*Porcentaje de sujetos de cada grupo

**Porcentaje de sujetos de ambos grupos

ES IMPORTANTE LA TIERRA PROPIA:

	Seguridad económica	Total*
BLANCOS	17	17
	100%*	100%*
	54.8%**	54.8%**
NEGROS	14	14
	100%*	100%*
	45.1%**	45.1%**
TOTAL**	31	31

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

ES IMPORTANTE LA TIERRA COMUNAL:

	Sí, por la seguridad económica	Sí, por su conveniencia en relación al minifundio de acuerdo a la política agraria.	No, porque afectan las relaciones de la comunidad	No, por desconfianza a la política agraria	Falta de conocimiento.	Total*
BLANCOS	13 72.2%* 65%**	2 11.1%* 50%**	0 0%* 0%**	0 0%* 0%**	3 16.6%* 75%**	
NEGROS	7 50%* 35%**	2 14.2%* 50%**	3 21.4%* 25%**	1 7.1%* 100%**	1 7.1%* 100%**	
TOTAL**	20	4	3	1	4	

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 83

ES IMPORTANTE QUE SE TRABAJE LA TIERRA COMUNAL:

	SI ES IMPORTANTE QUE SE TRABAJE LA TIERRA	NO ES IMPORTANTE QUE SE TRABAJE - LA TIERRA.	NO SABE	TOTAL*
BLANCOS	15 * 83.3% ** 62.5%	0 . -	3 * 16.6% ** 75.0%	18 * 100% 56.2%**
NEGROS	9 * 64.2% ** 37.5%	4 * 22.8% ** 100%	1 * 7.1% ** 25.0%	14 * 100% 43.7%**
TOTAL**	24	4	4	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 84

CONSIDERA QUE ESTAN MEJOR EN EL PUEBLO

	LOS QUE TIENEN TIERRA	LOS QUE NO TIENEN TIERRA	TOTAL*
BLANCOS	18 * 100% ** 58%	0 -	18 * 100% ** 56.2%
NEGROS	13 * 92.85% ** 41.9%	1 * 7.1% ** 100%	14 * 100% ** 43.7%
TOTAL**	31	1	32

*Porcentaje de sujetos de cada grupo

**Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 85

POR QUE ESTAN MEJOR:

	Los que tienen tierra por su seguridad económica	Los que no tienen tierra por la inseguridad para el que tiene tierra	Total *
BLANCOS	18	0	18
	100%*	0%*	100%*
	58%**	0%**	56.2%**
NEGROS	13	1	14
	92.8%*	7.1%*	100%*
	42%**	100%**	43.7%**
TOTAL**	31	1	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 86

	SI SE VIVE MEJOR QUE AHORA	NO SE VIVE MEJOR QUE AHORA	TOTAL**
BLANCOS	13 * 72.2% ** 52.0%	5 * 27.7% ** 71.4%	18 * 100% ** 56.2%
NEGROS	12 * 85.7% ** 48%	2 * 14.27% ** 28.5%	14 * 100% ** 43.7%
TOTAL**	25	7	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

SE VIVE MEJOR AHORA:

	Sí, se ha ganado en educación	Sí por progreso en la comunidad	No, por la carestía creciente	Total *
BLANCOS	0	13	5	18
	0%*	72.2%*	27.7%*	100%*
	0%**	56.5%**	71.4%**	56.2%**
NEGROS	2	10	2	14
	14.2%*	71.4%*	14.2%*	100%*
	100%**	43.4%**	28.5%**	43.7%**
TOTAL**	2	23	7	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 88

CUANDO SUS HIJOS SEAN GRANDES, UD. CREE QUE

	SI VIVIRAN MEJOR	NO VIVIRAN MEJOR	TOTAL *
BLANCOS	12	6	18
	* 66.6%	* 33.3%	* 100%
	** 54.5%	** 60%	** 56.2%
NEGROS	10	4	14
	* 71.4%	* 28.7%	* 100%
	** 45.4%	** 40%	** 43.7%
TOTAL**	22	10	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 89

VIVIRAN SUS HIJOS MEJOR:

	Sí, por la existencia de progreso y la perspectiva de que continúe.	Sí, por iniciativa individual	Sí, por influencia individual.	No, por carestía.	No, por que el presente es el límite alcanzable	Total*
BLANCOS	12	0	0	6	0	18
	66.6%*	0%*	0%*	33.3%*	0%*	100%*
	60%**	0%**	0%**	75%**	0%**	56%**
NEGROS	8	1	1	2	2	14
	57.1%*	7.1%*	7.1%*	14.2%*	14.2%*	100%*
	40%**	100%**	100%**	25%**	100%**	43%**
TOTAL**	20	1	1	8	2	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRC No. 90

	SI ESTA CONFORME COMO VIVE	NO ESTA CONFORME COMO VIVE	TOTAL *
BLANCOS	11 * 78.5% ** 44%	7 * 38.8% ** 100%	18 * 100% ** 56.2%
NEGROS	14 * 100% ** 56%	0 -	14 * 100% ** 43.7%
TOTAL**	25	7	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 91

ESTA CONFORME COMO VIVE:

	Sí, por fatalismo	Sí, por su situación familiar	Sí porque hay progresos	No, por factores personales	No, por igualar condiciones de vida	Total*
BLANCOS	4	5	2	2	5	18
	22.4%*	27.7%*	11.1%*	11.1%*	27.7%*	100%*
	57.1%**	33.3%**	66.6%**	100%**	100%**	56.2%**
NEGROS	3	10	1	0	0	14
	21.5%*	71.4%*	7.1%*	0%*	0%*	100%*
	42.8%**	66.6%**	33.3%**	0%**	0%**	43.7%**
TOTAL**	7	15	3	2	5	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

A QUIENES CONSIDERA REPRESENTANTES:

	Representante de bienes comunales	Ayudante muni- cipal	Comandante	Maestro	Otros	Total *
BLANCOS	14	14	1	4	5	38
	36.8%*	36.8%*	2.6%*	10.5%*	13.1%*	100%*
	60.8%**	53.3%**	100%**	80%**	83%**	62.2%**
NEGROS	9	12	0	1	1	23
	39.1%*	52.1%*	0%*	4.3%*	4.3%*	100%*
	39.1%**	46.1%**	0%**	20%**	17.0%**	37.7%**
TOTAL**	23	26	1	5	6	61

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 93

	SI SON NECESARIOS LOS REPRESENTANTES DEL PUEBLO	NO SON NECESARIOS LOS REPRESENTANTES DEL PUEBLO	TOTAL*
BLANCOS	17	1	18
	94.4%*	5.9%*	100%*
	54.8%**	100%**	56.2%**
NEGROS	14	0	14
	100%*	-	100%*
	45.4%**	-	43.7%**
TOTAL**	31	1	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 94

SON NECESARIOS LOS REPRESENTANTES

	Si, por el orden y direcci3n	Si, por la soluci3n y defensa de proble- mas	No, no los obe- decen	Total*
BLANCOS	6	11	1	18
	33.3%*	61.1%*	5.5%*	100%*
	60%**	52.3%**	100%**	56.2%**
NEGROS	4	10	0	14
	28.5%*	71.4%**	0%*	100%*
	40%**	47.6%**	0%**	43.7%**
TOTAL**	10	21	1	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

UN BUEN REPRESENTANTE ES:

	Preocupación por- mejorar los pro- blemas del pueblo	Que tenga carac- terística perso- nales	Que ejerza demo- cráticamente	Que tenga auto- ridad	Total *
BLANCOS	20	0	0	0	20
	100%*	0%*	0%*	0%*	100%*
	74%**	0%*	0%**	0%**	58.8%**
NEGROS	7	4	2	1	14
	50%*	28.5%*	14.2%*	7.1%*	100%*
	25.9%**	100%**	100%**	100%**	41.1%**
	100%**				100%**
TOTAL**	27	4	2	1	34

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 96

UN MAL REPRESENTANTE ES:

	Falta de preocupación por mejorar las condiciones del pueblo.	Características personales (dehonestidad)	Ausencia del ejercicio democrático	Total*
BLANCOS	8	6	10	24
	33.3%*	25%*	41.6%*	100%*
	61.5%**	54.5%**	62.5%**	60%**
NEGROS	5	5	6	16
	31.2%*	31.2%*	37.5%*	100%*
	38.4%**	45.4%**	37.5%**	40%**
TOTAL**	13	11	16	40

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 97

LOS ACTUALES REPRESENTANTES DEL PUEBLO SON: .

	BUENOS	MALOS	NO SABE	TOTAL *
BLANCOS	13	3	2	18
	* 72.2%	* 16.6%	* 11.1%	* 100%
	** 59%	** 37.5%	** 100%	** 56.2%
NEGROS	9	5	0	14
	* 66.2%	* 35.7%		* 100%
	** 40.9%	** 62.5%	-	** 43.7%
TOTAL**	22	8	2	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 98

	SI PARTICIPA EN LAS ELECCIONES DEL REPRESENTANTE	NO PARTICIPA EN LAS ELECCIONES DEL REPRESENTANTE	TOTAL *
BLANCOS	16 * 88.8% ** 55.1%	2 * 11.1% ** 66.6%	18 * 100% ** 56.2%
NEGROS	13 * 92.8% ** 44.8%	1 * 7.1% ** 33.3%	14 * 100% ** 43.7%
TOTAL**	29	3	32

*Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 98

PARTICIPACION EN LA ELECCION DE REPRESENTANTE:

	Si beneficia y es responsable con la comunidad	Si, satisface expectativas personales	Si, por el ejercicio democrático.	Si necesidad de autoridad	No por desconfianza - en las autoridades	No por falta de interés	Total*
BLANCOS	4	6	3	3	0	2	18
	22.4% *	33.3%*	16.6%*	16.6%*	0%*	11.1%*	100%*
	44.4%**	54.5%*	75.0%**	60.0%**	0%**	100%**	56.2%**
NEGROS	5	5	1	2	1	0	14
	35.7%*	35.7%*	7.1%*	14.2%*	7.1%*	0%*	100%*
	55.5%**	45.4%**	25%**	40%**	100%**	0%**	43.7%**
TOTAL**	9	11	4	5	1	2	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 99

POR QUE ELIGIO A SU REPRESENTANTE:

	Características personales	Preocupación por mejorar las condiciones del pueblo.	No votó	Otros	Total *
BLANCOS	7	10	1	0	18
	38.8%*	55.5%*	5.5%*	0%*	100%
	46.6%**	76.1%*	33.3%**	0%**	50%**
NEGROS	8	3	2	5	18
	44.4%*	16.6%*	11.1%*	27.7%*	100%*
	53.3%**	23%**	66.6%**	100%**	50%**
TOTAL**	15	13	3	5	36

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 100

POSIBILIDADES DE SER REPRESENTANTE

	SI TIENE POSIBILIDAD CUALQUIER PERSONA.	NO TIENE POSIBILI DAD CUALQUIER PER SONA.	NO SABE	TOTAL*
BLANCOS	5 * 27.7% ** 15.4%	11 * 61.1% ** 57.8%	2 * 11.1% ** 100%	18 * 100% 56.2%**
NEGROS	6 * 42.8% ** 54.5%	8 * 57.1% ** 42.1%	0 -	14 * 100% ** 43.7%
TOTAL**	11	19	2	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 101

POSIBILIDAD DE SER REPRESENTANTE:

	Sí, por factores personales	Sí, los mecanismos así lo permiten.	No, por factores personales	No, por restricción legal	Falta de conocimiento.	Total*
BLANCOS	0	5	8	3	2	18
	0%*	27.7%	44.4%	16.6%*	11.1%*	100%*
	0%**	62.5%**	57.1%**	60%**	100%**	56.2%*
NEGROS	3	3	6	2	0	14
	21.4%*	21.4%*	42.8%*	14.2%*	0%*	100%*
	100%**	37.5%**	43.7%**	40%**	0%**	43.7%**
TOTAL**	3	8	14	5	2	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 102

	SI LE GUSTARIA SER REPRESENTANTE	NO LE GUSTARIA SER REPRESENTANTE	NO SABE	TOTAL*
BLANCOS	6 * 33.3%* ** 12.8%**	10 * 55.5% ** 62.5%	2 * 11.1% ** 100%	18 * 100% ** 56.2%
NEGROS	8 * 57.1% ** 57.1%	6 * 42.8 ** 37.5%	0 - -	14 100%* ** 43.7%
TOTAL**	14	16	2	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 103

LE GUSTARIA SER REPRESENTANTE:

	Sí, por bien estar al pueblo.	Sí, si hay apoyo y - confianza	No, por factores personales.	No, por desconfianza en el ejercicio democrático	No, por indiferencia.	Falta de conocimiento	Total*
BLANCOS	4 22.4%* 50%**	2 11.1%* 40%**	5 27.7%* 71.4%**	3 16.6%* 60%**	2 11.1%* 50%**	2 11.1%* 66.6%**	18 100%* 56.2%**
NEGROS	4 28.5%* 50%**	3 21.4%* 60%**	2 14.2%* 28.5%**	2 14.2%* 40%**	2 14.2%* 50%**	1 7.1%* 33.3%**	14 100%* 43.7%**
TOTAL**	8	5	7	5	4	3	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 104

	SI SON NECESARIAS LAS REUNIONES DE ASAMBLEA	NO SON NECESARIAS LAS REUNIONES DE ASAMBLEA	TOTAL*
BLANCOS	17	1	18
	94.4%*	5.5%*	100%*
	54.8%**	100%**	56.2%**
NEGROS	14	0	14
	100%*	-	100%*
	45.1%**	-	43.7%**
TOTAL**	31	1	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 105

LAS ASAMBLEAS SON NECESARIAS

	Sí, permiten la solución de problemas	Sí por el acceso a información y participación	No, por intereses opuestos	Falta de conocimiento	Total*
BLANCOS	9	8	1	0	18
	50%*	44.4%*	5.5%*	0%*	100%*
	60%**	53.3%**	100%**	0%**	56.2%**
NEGROS	6	7	0	1	14
	42.8%*	50%*	0%*	7.1%*	100%*
	40%**	46.6%**	0%**	100%**	43.7%**
TOTAL**	15	15	1	1	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 106

ASISTENCIA A LAS ASAMBLEAS:

	Siempre, por acceso a información y participación	Siempre, por apoyo al representante elegido	A veces, por desconfianza en -- las asambleas.	A veces, por impedimento (trabajo, falta de tiempo)	Nunca, por Desconfianza en las asambleas	Total*
BLANCOS	5	1	1	10	1	18
	27.7%*	5.5%*	5.5%*	55.5%*	5.5%*	100%*
	50%**	50%**	33.3%**	55.5%**	100%**	52.9%**
NEGROS	5	1	2	8	0	16
	31.2%*	6.2%*	12.5%*	50%*	0%*	100%*
	50%**	50%**	66.6%**	44.4%**	0%**	47%**
TOTAL**	10	2	3	18	1	34

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 107

PROBLEMAS QUE SE DISCUTEN EN LAS ASAMBLEAS:

	Obras a realizar se en el pueblo.	Ambigüedad en la formula--- ción	Problemas inter- nos del pueblo	Falta de cono- cimiento	Total*
BLANCOS	7	6	5	2	20
	35%*	30%*	25%*	10%*	100%*
	41.1%**	100%**	55.5%**	100%**	58.8%**
NEGROS	10	0	4	0	14
	71.4%*	0%*	28.8%*	0%*	100%*
	58.8%**	0%**	44.4%**	0%**	41.1%**
TOTAL **	17	6	9	2	34

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 108

EN LAS ASAMBLEAS SE DISCUTEN PROBLEMAS IMPORTANTES:

	SI SE DISCUTEN PRO BLEMAS IMPORTANTES	NO SE DISCUTEN PRO BLEMAS IMPORTANTES	NO SABE	TOTAL*
BLANCOS	16 * 88.8% ** 57%	2 * 11.1% ** 66.6%	0 - -	18 * 100% ** 56.2%
NEGROS	12 * 85.7% ** 43%	1 * 7.1% ** 33.3%	1 * 7.1% ** 100%	14 * 100% ** 43.7%
TOTAL**	28	3	1	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 109

LAS DECISIONES SON TOMADAS, Y ESTO LE PARECE (BIEN-MAL)

	Todo el pueblo, bien; por confianza en el ejercicio democrático.	Todo el pueblo, mal; por desconfianza en el ejercicio democrático	Solo los representantes, bien; por que ellos nos representan	Por algunos, mal; por critica al ejercicio autoritario	Total*
BLANCOS	11	0	0	7	18
	61.1%*	0%*	0%*	38.8%*	100%*
	47.8%**	0%**	0%**	100%**	56.2%**
NEGROS	12	1	1	0	14
	85.7%*	7.1%*	7.1%*	0%*	100%*
	52.1%**	100%**	100%**	0%**	43.7%**
TOTAL**	23	1	1	7	32

338

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de cada grupos.

CUADRO No. 110

POR QUE EXISTEN DOS GRUPOS:

	Producto del mal ejercicio de los representantes	Por intereses contrarios	Por condiciones normales de la comunidad	Otros	Falta de conocimiento	Total*
BLANCOS	3	7	4	1	3	18
	16.6%*	38.8%*	22.4%*	5.5%*	16.6%*	100%*
	75%**	46.6%**	50%**	50%**	100%**	56.2%**
NEGROS	1	8	4	1	0	14
	7.1%*	57.1%*	28.5%*	7.1%*	0%*	100%*
	25%**	53.3%**	50%**	50%**	0%**	43.7%**
TOTAL **	4	15	8	2	3	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 111

QUE PROBLEMAS RESUELVE SU GRUPO:

	Problemas internos de la comunidad	Beneficio personal	Total *
BLANCOS	16	2	18
	88.8%*	11.1%*	100%*
	66.6%**	25%**	56.2%**
NEGROS	8	6	14
	57.1%*	42.8%*	100%*
	33.3%**	75%**	43.7%**
TOTAL **	24	8	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 112

	SI CREO QUE RESUELVAN LOS PROBLEMAS	NO CREO QUE RESUELVAN LOS PROBLEMAS	NO SABE	TOTAL*
BLANCOS	12 * 66.6% ** 54.5%	4 * 22.2% ** 50%	2 * 11.1% ** 100%	18 * 100% ** 56.2%
NEGROS	10 * 71.4% ** 45.4%	4 * 28.5% ** 50%	0 - -	14 * 100% ** 43.7%
TOTAL**	22	8	2	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 113

PODRA SU GRUPO RESOLVER LOS PROBLEMAS DE LA COMUNIDAD:

	Sí, para el bien estar de la comunidad	Sí, porque existe unanimidad	No, por desconfianza	Falta de conocimiento	Total*
BLANCOS	9	3	4	2	18
	50%*	16.6%*	22.4%*	11.1%*	100%*
	50%**	75%**	50%**	100%**	56.2%**
NEGROS	9	1	4	0	14
	64.2%*	7.1%*	21.4%*	0%*	100%*
	50%**	25%**	50%**	0%**	43.7%**
TOTAL**	18	4	8	2	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 114

POR QUE EXISTEN POBRES Y RICOS:

	Esfuerzo propio	Causas externas	Características personales	Fatalismo	Falta de conocimiento	Total *
BLANCOS	5	8	1	3	1	18
	27.7%*	44.4%*	5.5%*	16.6%*	5.5%*	100%*
	50%**	61.5%**	100%**	50%**	50%**	56.2%*
NEGROS	5	5	0	3	1	14
	36.7%*	35.7%*	0%*	21.4%*	7.1%*	100%*
	50%**	38.4%**	0%**	50%**	50%**	43.7%**
TOTAL**	10	13	1	6	2	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 115

	SI, SIEMPRE HABRA POBRES Y RICOS	NO SIEMPRE HABRA POBRES Y RICOS	NO SABE	TOTAL*
BLANCOS	17	0	1	18
	* 94.4%	-	* 5.5%	* 100%
	** 60%	-	** 100%	** 56.2%
NEGROS	11	3	0	14
	* 78.5%	* 21.4%	-	* 100%
	** 40%	** 100%	-	** 43.7%
TOTAL**	28	3	1	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 116

HABRA SIEMPRE POBRES Y RICOS:

	Sí,(fatalismo asociado al misticismo en algunos casos)	Sí,(realismo)	No,(optimismo)	Falta de conocimiento	Total *
BLANCOS	7	10	0	1	18
	38.8%*	55.5%*	0%*	5.5%	100%*
	53.8%**	66.6%**	0%**	100%**	56.2%**
NEGROS	6	5	3	0	14
	42.8%*	35.7%*	21.4%*	0%*	100%*
	46.1%**	33.3%**	100%**	0%**	43.7%**
TOTAL**	13	15	3	1	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 117

	SI VIVIRA MEJOR EN LA CIUDAD	NO VIVIRA MEJOR EN LA CIUDAD	NO SABE	TOTAL*
BLANCOS	6 * 33.3% ** 66.6%	11 * 61.1% ** 52%	1 * 5.5% ** 50%	18 * 100% ** 56.2%
NEGROS	3 * 21.4% ** 33.3%	10 * 71.4% ** 48%	1 * 7.1% ** 50%	14 * 100% ** 43.7%
TOTAL**	9	21	2	32

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 118

VIVIRIA MEJOR EN LA CIUDAD

	Sí, causas diversas (nivel socioeconómico)	No, causas diversas (nivel socioeconómico).	No se ha ido, causas diversas (nivel socioeconómico)	Total*
BLANCOS	6	11	6	23
	26%*	47.8%*	26%*	100%*
	66.6%**	52.3%**	66.6%**	59%**
NEGROS	3	10	3	16
	18.7%*	62.5%*	18.7%*	100%*
	33.3%**	47.4%**	33.3%**	41%**
TOTAL**	9	21	9	39

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

ANEXO DEL ESTUDIO EXPLICATIVO .

EN ESTA SECCION INCLUIMOS:

- Pauta de Entrevista a los Dirigentes.....
- Resultados de las entrevistas aplicadas a los dirigentes...
- Pauta del cuestionario aplicado a la base
- Cuadros de análisis cuantitativo y cualitativo del cuestionario aplicado a la base.....

ENTREVISTA A LOS DIRIGENTES

1.- Indagar si el dirigente tiene conocimientos de la existencia de los siguientes mecanismos:

	Amistad
	Parentesco
	Compradrazgo
Relaciones Interpersonales	Relaciones Formales
	Relaciones Informales
	Trabajo
	Ayuda y servicios
	Préstamo de dinero
Coerción y Amenaza	Castigo y amenaza
Identificación de intereses	Percepción de metas y objetivos comunes.

2.- Detectar cual de los anteriores mecanismos se presenta con mas frecuencia.

3.- Detectar quienes han hecho uso de estos mecanismos, tratar de indagar si él los ha utilizado, cual de ellos ha utilizado con mayor frecuencia y por que.

4.- Detectar si el dirigente tiene conocimiento de que el pue--

blo percibe el uso de uno o mas de estos mecanismos, cual de ellos es el que mas percibe y por que.

- 5.- Conseguir que el dirigente emita (desde su punto de vista) un juicio sobre lo que el pueblo opina acerca del uso de estos mecanismos.
- 6.- Indagar cuales son para el dirigente las cosas mas urgentes por resolver, si la gente de su grupo esta de acuerdo con ello, si el dirigente se cree capaz de resolverlo.
- 7.- Conseguir la opinión del dirigente acerca de lo que es un buen representante y un mal representante, y en base a -- los juicios emitidos cómo considera a los demas representantes y por último como se considera a sí mismo.
- 8.- Investigar como fue que entro a este grupo y por qué permanece en el, que objetivos plantea él como dirigente para su grupo y si la gente de su grupo esta de acuerdo con ellos, por qué cree que estan de acuerdo.
- 9.- Detectar si el dirigente conoce los objetivos del grupo -- contrario, su opinión acerca de ellos (si los objetivos -- de ambos grupos son similares) por que entonces la exis-- tencia de dos grupos.
- 10.- Indagar si en el caso de que ambos grupos lucharan por --

los mismos intereses, el dirigente perciba ésto como una-
posible alternativa de solución a la división del pueblo.

ENTREVISTA A LOS LIDERES DEL GRUPO NEGRO.VARIABLE RELACIONES INTERPERSONALES:

AMISTAD: Los representantes de este grupo declararon que no tenía mucho peso la amistad, según uno de los dirigentes, para afirmar ésto, se basó en que la gente tiene sus propias ideas. Uno de los dirigentes de este mismo grupo manifestó que en el bando contrario (grupo blanco) la amistad contaba demasiado, ya que se defendían unos con otros.

PARENTESCO: Todos los dirigentes de este grupo admitieron que el parentesco al igual que la amistad, no tenía mucho peso dentro de la comunidad, en este punto los líderes de ambos grupos estuvieron de acuerdo al declarar que cada quien escogía a su grupo, aún cuando éstos fueran en contra de sus familiares.

COMPADRAZGO: Dos de los dirigentes declararon que el hecho de ser compadres no influía para adscribirse a uno u otro grupo, ya que incluso han llegado a distanciarse debido a problemas políticos. Uno de los líderes expresó que en el grupo contrario (blanco), sí pesaba mucho el compadrazgo. Uno de los representantes de este grupo no contestó a esta pregunta.

RELACIONES

FORMALES: Los tres dirigentes de este grupo, manifestaron que este tipo de relaciones (trabajar juntos, nos criamos juntos, etc.), no era tomado en cuenta por la base de su bando ya que la gente se iba donde más le gustaba.

RELACIONES

INFORMALES: Los representantes de este grupo manifestaron no tener conocimiento de que se lleven a cabo este tipo de relaciones (parrandas) en el interior de la comunidad por ninguno de los dos bandos (blanco o negro)

TRABAJO: Dos de los representantes declararon que sí se les ofrecía trabajo que a ninguno se les distinguía, tanto de un grupo como de otro. Manifestaron también que cuando se trabajaba el monte (talando árboles) mucha gente se fue a su grupo, ya por conveniencia y que aún permanecen en él con la esperanza de que vuelva a trabajarse el monte. Sólo un dirigente de este grupo expresó que el ofrecimiento de empleo no tenía mucho peso ya que la gente contaba con sus propias ideas.

AYUDA

Y

SERVICIOS: Los representantes de este grupo, aceptaron haber hecho uso de este mecanismo, ya que existían problemas con los terrenos y este hecho era aprovechado para atraer gente a su grupo.

PRESTAMO

DE

DINERO: Los representantes de este grupo, en este tópicó negaron haber hecho uso de este mecanismo, uno de los dirigentes expresó que la gente en la comunidad estaba a un mismo nivel económico, tanto ellos como la base

VARIABLE COERCION - AMENAZA:

En esta variable, un dirigente de este grupo, negó haber hecho uso de este mecanismo, otro declaró que las amenazas se daban por ambos bandos tanto del grupo blanco como del negro, otro de los representantes admitió en primera instancia que la amenaza sólo se daba cuando la gente se encontraba en estado de ebriedad, posteriormente admitió que ésta se daba dentro y fuera de las asambleas, sobre todo en las mujeres, aseguró también que este mecanismo era utilizado por ambos grupos.

VARIABLE IDENTIFICACION:

En identificación de intereses comunes, dos de los representantes declararon que la gente que permanecía en el grupo --

era porque se identificaban con ellos ya que habían trabajado en beneficio de la comunidad, sólo uno de los líderes de este bando manifestó que la gente (sus subordinados) no analizaban nada que sólo hacían lo que sus dirigentes querían, que incluso en las asambleas a última hora, se corría la voz de por - - quien iban a votar.

MECANISMOS QUE SE PRESENTAN CON MAYOR FRECUENCIA.

A este respecto, dos dirigentes manifestaron que el mecanismo que con más frecuencia se presentaba era el de la ayuda-servicios y trabajo, uno de los dirigentes declaró también que se daba la amenaza, sólo uno de los representantes expresó que el mecanismo que se presentaba en el interior de la comunidad era el de la identidad de intereses.

QUIENES HACEN USO DE ESTOS MECANISMOS.

Uno de los dirigentes acepta haber hecho uso de estos - mecanismos (ayuda-servicios y trabajo) siendo el trabajo el mecanismo que con mayor frecuencia utiliza. El otro dirigente declaró que los de su grupo son los que han hecho uso del ofrecimiento de empleo y de la amenaza con el fin de atraer más gente a su bando. Para el dirigente que manifestó que identidad - de intereses era el mecanismo que con mayor frecuencia se presentaba expresó que ambos grupos estaban identificados con los objetivos de sus dirigentes.

COMO PERCIBE EL PUEBLO EL USO DE ESTOS MECANISMOS.

Según uno de los dirigentes (el que ha ofrecido ayuda - servicios y trabajo) manifestó que el pueblo se daba cuenta de que su grupo era el que más se había preocupado por hacer mejoras en la comunidad. El representante que declaró que la amenaza era la que más se presentaba, manifestó que la gente se daba cuenta de los pleitos pues incluso se llegaba a amenazar a familias enteras. Sin embargo, el líder que declaró que la gente se identificaba con su grupo expresó que así era ya que la gente - razonaba y sobre todo sabían lo que querían.

QUE OPINA EL PUEBLO DE ESTOS MECANISMOS.

El dirigente que manifestó que ofrecía empleo, ayuda y - servicios, expresó que a su gente le parecía bien, a los otros - (grupo blanco) no sabía. Al representante que declaró que la -- amenaza se daba con mayor frecuencia, manifestó que la gente lo veía como algo común pues desde "el tiempo de sus abuelos esta - situación ya privaba en el pueblo". Para el dirigente que expresó que identidad de intereses comunes era el mecanismo que se - presentaba, declaró que la gente detectaba el uso de estos meca - nismos, que a sus subordinados les parecía bien, más no para -- los del bando contrario (grupo blanco) ya que la prueba radica - ba en que estuvieran divididos.

PROBLEMAS MAS URGENTES POR RESOLVER.

Los tres dirigentes manifestaron que los problemas más urgentes por resolver era; introducción de agua potable, pavimentación de calles y carretera, Kinder y un centro de salud; expresaron también que la gente estaba de acuerdo en que esto era lo que se debía de llevar a cabo. Uno de los dirigentes declaró que la gente sólo espera que el representante diga que es lo que se va hacer. Ahora bien, en lo que respecta a su capacidad como representante para llevar a cabo dichos objetivos, uno de los líderes expresó que si se sentía capaz, otro representante no se consideró tanto como capaz pero que al menos intentaría llevarlo a cabo ya que cuenta con el apoyo de los demás o sea por parte de sus subordinados, el otro dirigente que no se consideraba capaz ya que pensaba retirarse.

BUEN REPRESENTANTE.

Dos de los dirigentes manifestaron que un buen representante es aquel que tenga tiempo para desempeñar su cargo, que trabaje realmente para el pueblo, uno de los dirigentes declaró que él llamaría a los principales cabecillas de ambos grupos y que les diría "yo quiero trabajar, vamos a trabajar, pero no podemos nada más nosotros negros o nosotros blancos, necesitamos trabajar todos juntos y hacer una junta nada más con ellos, porque la gente nada más espera que los cabezones digan ¡vamos hacer esto! para hacerlo".

MAL REPRESENTANTE.

Para los dirigentes de este grupo un mal representante vendría a ser aquella persona que no fuera honrada, que no trabajase en beneficio del pueblo, que no trate de unirlo.

OPINION DEL REPRESENTANTE CONTRARIO.

Los dirigentes de este grupo declararon que los representantes del bando contrario no se preocupaban por unir al -- pueblo, no habían trabajado en beneficio de la comunidad, uno de los líderes consideró que ninguno de los dos eran buenos representantes.

QUE OPINA DE SI MISMO COMO REPRESENTANTE.

Uno de los dirigentes se consideró como buen represente, otro expresó que no podría considerarse a sí mismo como buen representante, pero que al menos había trabajado para el pueblo. Uno de los líderes evadió la pregunta, sólo se limita a declarar que los representantes de su grupo (negro) no se -- preocupaban por unir al pueblo, que él por su parte trató en - un principio de hacerlo, pero que no había podido.

COMO ENTRO A ESTE GRUPO.

Uno de los dirigentes declaró que entró en el grupo negro porque vio él, que era el más trabajador. El otro represente manifestó que él se dio cuenta de un desfalco que hubo -

hace 10 años atrás, expresó también que el representante (grupo blanco), no fue el culpable de dicho desfaldo ya que a éstos los enredan los que vienen a trabajar o hacer algo en beneficio de la comunidad. Cabe aclarar que éste dirigente que declaró lo anterior, fue el que fundó el grupo negro. Otro de los líderes declaró que no pertenecía a ningún grupo, sólo manifestó que él se va con aquellos que quieren hacer algo en beneficio del pueblo, ya sean de un color u otro. Aclaremos también que éste último dirigente, estuvo anteriormente en el grupo blanco como representante.

POR QUE PERMANECE EN ESTE GRUPO.

En lo que respecta a esta pregunta tenemos que un dirigente manifestó que aún permanece en su grupo pues teme que le echen en cara el hecho de que cambie de grupos, ya que le dirían (los del grupo contrario) "¡ya te vienes para acá, pues - el otro no te conviene"! expresó también que cuando una vez se pierde se pierde. Por su parte el otro dirigente declaró que aún permanece en su grupo pues han continuado los desfaldos y además la gente lo apoyaba y que no estaba de acuerdo con el grupo contrario (blanco). Al otro dirigente se le omitió esta pregunta ya que declaró no pertenecer a ningún grupo.

OBJETIVOS QUE PLANTEA EL GRUPO CONTRARIO.

Dos de los dirigentes declararon que desconocían los ob

jetivos por alcanzar por parte del grupo contrario, que sólo se dedicaban a estarlos demandando y acusándolos de bandidos.- Sólo un dirigente manifestó tener conocimiento de los objetivos del grupo contrario, declaró que planeaban llevar a cabo un centro de salud.

OBJETIVOS QUE PLANTEAN PARA SU GRUPO.

Dentro de los objetivos que plantean los diferentes dirigentes entran los de echar andar el aserradero, ver la malversación de los fondos comunales, planean un centro de salud, en general crear fuentes de trabajo en la comunidad para todos, sin excepción.

LA GENTE DE SU GRUPO ESTA DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS A SEGUIR.

A este respecto los tres dirigentes acertaron a declarar que la base de su grupo estaba totalmente de acuerdo con los objetivos planteados por ellos, dos de ellos (representantes) manifestaron que el mismo pueblo así lo había podido, sólo uno de los líderes declaró que sus subordinados estaban de acuerdo ya que se conformaban con lo que dijeran los cabecillas, éstos (la base) los apoyaban.

POSIBILIDAD DE UNION DE AMBOS GRUPOS.

Así como los del grupo blanco, los líderes de este bando (negro), acertaron a declarar que no era posible la unión, las-

razones dadas difieren de las declaradas por el grupo blanco;- uno de los dirigentes de éste grupo (negro) manifestó que existía un maestro (dentro de la comunidad) y que éste era el que no quería, otro dirigente se limitó a declarar que aún cuando existiera una meta común no era motivo suficiente para unirse, declaró también que había hecho el intento de hablar con los representantes del grupo blanco para llegar a un acuerdo pero que no había logrado nada, que inclusive habían invitado a beber al maestro para platicar del asunto (unión de los grupos)- pero que no lo habían convencido. Otro de los líderes declaró que la unión de los dos bandos vendría a ser algo así como una bendición, pero que realmente la veía difícil ya que lo traen muy arraigado, de años atrás.

ENTREVISTA A LOS LIDERES DEL GRUPO BLANCO

VARIABLE RELACIONES INTERPERSONALES:

- AMISTAD:** Esta es considerada como solida, ambos dirigentes coincidieron en declarar que todos se conocían y que por lo tanto todos se trataban, aún cuando no pertenecieran al mismo grupo.
- PARENTESCO:** Ambos representantes manifestaron que no importaba el hecho de que fueran familiares ya que algunos estaban en contra de sus padres, hermanos, hijos, etc., encontramos que dentro de la comunidad existía sólo una familia que estaba integrada a un grupo.
- COMPADRAZGO:** Uno de los dirigentes de este grupo declaró que se daba el caso de compadrazgo cuando los intereses estaban de por medio, pero éste se daba en algunas familias, no en todas. Esto no fue aceptado por el otro representante ya que manifestó que el compadrazgo no influía en ningún grupo (negro o blanco).
- RELACIONES
FORMALES:** Uno de los representantes manifestó que este tipo de relaciones (nos criamos juntos, trabajamos juntos, etc.) no tenían nada que ver, ya --

que cada quien decidia por su propio criterio.-
 El otro dirigente expres6 que ya existían otras razones de por medio como son los intereses y - la ambición y ésta última es la que hace que -- los divida.

RELACIONES

INFORMALES:

En este tipo de relaciones (parrandas), ambos - dirigentes declararon que se presentaba el caso (por parte del grupo negro) de invitar a beber a sus subordinados; ya que contaban con el apoyo económico, presentandose en las asambleas en estado de ebriedad teniendo así los dirigentes del grupo contrario, un mayor apoyo por parte - de la gente.

TRABAJO: Ambos dirigentes expresaron que el ofrecimiento de empleo era muy utilizado por grupo contrario (negro) ya que éstos contaban con la facilidad de ofrecerlo con el fin de atraer más gente a - su bando.

AYUDA

SERVICIOS:

Los representantes de este grupo manifestaron - que la gente acudia a los dirigentes del grupo contrario ya que éstos contaban con contactos - externos (autoridades en la cabecera municipal)

para solucionar problemas de terreno, valiéndose de este hecho para atraer más gente a su bando.

PRESTAMO
DE

DINERO: Por último dentro de la variable relaciones interpersonales, tenemos el mecanismo de préstamo de dinero; en donde uno de los dirigentes de éste grupo declaró que se daba el caso por parte del bando contrario con el fin de atraer más gente a su grupo, por su parte el otro representante manifestó que existían rumores de que dicho mecanismo se presentaba en el interior de la comunidad.

VARIABLE DE COERCION - AMENAZA:

En esta variable, los líderes de este grupo, manifestaron que la amenaza se daba muy seguido por parte del bando contrario, uno de los líderes expresó que los de su grupo ya no se metían de lleno con los del bando negro debido a las represalias existentes, ya que han llegado incluso a amenazar familias enteras y esto era más frecuente cuando los del bando contrario se dedicaban a beber hasta embriagarse.

VARIABLE IDENTIFICACION:

En identidad de intereses comunes, ambos representantes

manifestaron que estan plenamente convencidos de que su grupo es el que quiere hacer cosas buenas y que ellos son los que -- tienen la razón, uno de los dirigentes declaró que la gente de su grupo no cree que piensen igual que él, el otro representante manifestó que ellos (sus subordinados) veian las cosas con la justa razón y que los negros (grupo contrario) presionaban a la gente por medio de dinero.

MECANISMOS QUE SE PRESENTAN CON MAYOR FRECUENCIA.

Según los representantes de este grupo, el mecanismo -- que con mayor frecuencia se presenta en el interior de la comunidad es el de la coerción-amenaza. Este mecanismo se presenta aunado con el de la bebida ya que según las declaraciones de los dirigentes del grupo blanco, la bebida hace de la gente -- unos valientes enfrentandose así con los demas individuos.

QUIENES HACEN USO DE ESTOS MECANISMOS.

Los dirigentes de este grupo, expresaron que los del -- bando contrario (negro) eran los que hacian uso de estos mecanismos (coerción-amenaza-bebida) ya que era la manera de hacer presión para defender sus intereses personales y además contaban con el medio (económicamente) de poder ofrecer bebida a todos sus subordinados, para que así al calor de la bebida tuvieran

ran el suficiente valor para enfrentarse a los del grupo blanco.

COMO PERCIBE EL PUEBLO EL USO DE ESTOS MECANISMOS.

Ambos dirigentes manifestaron que el pueblo se daba -- cuenta del uso de estos mecanismos, uno de los representantes -- declaró que a él le gustaría que la gente (+) estudiara a un -- grupo y después a otro y así llegar a la conclusión de cual -- bando tiene la razón, pero que no sucede así "la gente se va -- al son de la tambora", por el contrario el otro dirigente ex-- presó que debido a que la gente se daba cuenta de la situación -- imperante en la comunidad, el grupo contrario (negro) no había -- podido aumentar su gente.

QUE OPINA EL PUEBLO DE ESTO (DE LOS MECANISMOS UTILIZADOS).

Uno de los dirigentes expresó que los del grupo contra-- rario se sentían fuertes, "para ellos es una satisfacción, no -- siendo así para el grupo nuestro, ya que se sienten pisoteados, -- desamparados, ya que no tienen la oportunidad de defenderse de -- pagar un abogado, es por esta razón que nos sentimos oprimidos, -- claro que no lo vemos bien nosotros". Otro de los representa-- tes declaró que lo del convencimiento (por parte de su grupo) -- los de su base lo veían bien, no siendo así lo del castigo --

(+) Haciendo notar que los integrantes de los dos bandos son -- aproximadamente 364 sujetos.

(por parte del grupo negro) pues no les agradaba la idea de -- ser amenazados, golpeados y que mucho menos les gustaria que les quitaran sus terrenos.

PROBLEMAS MAS URGENTES POR RESOLVER (EN LA COMUNIDAD).

Ambos dirigentes expresaron que la creaci3n de fuentes de trabajo, echar a andar el aserradero, ver la cuesti3n de la introducci3n de agua potable, que los tractores trabajen para toda la comunidad, un buen representante y un buen ayudante municipal asi como tambi3n regularizar los terrenos. La base de este grupo est3 de acuerdo en esto pues siempre lo han deseado. Uno de los dirigentes no se siente capaz de llevar a cabo 3sto, sin embargo, declar3 que existia un maestro que si lo podria hacer puesto que esta bien preparado. El otro dirigente declar3 que mientras sus subordinados no se desanimaran se podrian resolver los problemas, ya que la ayuda era de todos.

BUEN DIRIGENTE.

En lo que concierne a esta pregunta uno de los dirigentes declar3 que para ser un buen representante era necesario estar preparado y sobre todo tener mucha visi3n para decir el pueblo necesita resolver estas situaciones. El otro dirigente s3lo manifest3 que un buen representante era aquel que atendia las peticiones de su grupo.

MAL REPRESENTANTE.

En esta pregunta uno de los representantes no contesto,- para el otro dirigente un mal representante vendría a ser aquel que no se preocupe por el bien de la comunidad, en general.

OPINION DEL REPRESENTANTE CONTRARIO.

Uno de los representantes de este grupo (blanco), manifestó que aquellos (líderes del bando contrario) tenían mucha - visión, sólo que tenían un gran defecto, buscar sólo el beneficio de unos cuantos y eso echa por tierra todo, declaró también que si el grupo contrario no tuviera ese defecto no habría problemas todo sería más equitativo y que entonces hasta él mismo lo apoyaría. El otro dirigente manifestó que el grupo negro - - siempre trataba de cuidar sus intereses personales y no los intereses generales que deben ser para la comunidad.

QUE OPINA DE SI MISMO COMO REPRESENTANTE.

Uno de los dirigentes no se considera como tal, por lo - tanto opinó por el otro representante (su compañero), declaró - que era un buen representante que pensaba hacer las cosas equitativamente, que sólo faltaba ver los hechos, Por su parte el - otro dirigente manifestó que no se consideraba buen representante pero ya que cuenta con el apoyo de los de su grupo y que éstos confiaban en él, no debía renegar, ya que su base le brinda

ba el apoyo moral.

COMO ENTRO A ESTE GRUPO.

Uno de los dirigentes expresó que él sabía de la existencia de dos grupos y se inclinó hacia el grupo negro ya que era el más capacitado para llevar a cabo las gestiones del pueblo, pero se dio cuenta de la ambición personal del dirigente de dicho grupo, fue entonces cuando optó por pertenecer al grupo blanco, su grupo. Cabe aclarar que este dirigente es hermano de uno de los líderes del grupo negro. Por parte del otro representante declaró que nadie lo había presionado que únicamente él empezó a ver las injusticias que se venían cometiendo desde hacía 10 años atrás.

PORQUE PERMANECE EN ESTE GRUPO.

A este respecto uno de los dirigentes declaró que su grupo luchaba por algo mejor para la comunidad, el otro representante sólo acertó a declarar que permanecía en su grupo ya que lo habían nombrado representante.

OBJETIVOS DEL GRUPO CONTRARIO.

En lo que concierne a los objetivos que perseguía el grupo contrario (negro), uno de los representantes manifestó que el bando contrario no tenía ningún objetivo, sin embargo, el otro representante declaró que el objetivo principal del grupo-

contrario era el de trabajar a nivel de grupo, en la explotación del monte y en trabajar el aserradero para beneficio de unos cuantos.

OBJETIVOS QUE PLANTEAN PARA SU GRUPO.

En este tópico sólo un dirigente contestó a esta pregunta, el otro se negó a contestar. El representante que acertó a declarar, manifestó que los objetivos principales que planteaba para su grupo eran la creación de fuentes de trabajo y la regularización de los terrenos comunales.

LA GENTE DE SU GRUPO ESTA DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS A SEGUIR.

En esta pregunta sólo tenemos la opinión de un dirigente ya que el otro líder no contestó a la pregunta anterior; a este respecto el representante entrevistado respondió que sus subordinados estaban de acuerdo con los objetivos planteados ya que la misma base así lo había pedido.

POSIBILIDAD DE UNION DE AMBOS GRUPOS.

Ambos dirigentes expresaron que no era posible la unión de los dos grupos cada uno dio sus respectivas razones, uno de ellos declaró que existía mucha ambición, que él mismo había tratado de unir a los dos bandos en una forma equitativa pero que no había sido posible, pues la ambición es mucha. El otro dirigente manifestó que la opinión de cada grupo era diferente,

que los del bando contrario (negro), no opinaban por sí mismos sino que eran manejados por sus dirigentes y que en cambio el grupo blanco, su grupo; para ellos no había dirigente, la base era la que opinaba y decidía que hacer en una determinada situación o problema.

CUESTIONARIO

FACULTAD DE PSICOLOGIA

U. N. A. M.

FICHA DE IDENTIFICACION

Nombre _____

Edad _____

Sexo _____

Edo. Civil _____

Escolaridad _____

Lee ___ Escribe _____

Ocupación _____

Grupo al que pertenece _____
Blanco Negro

1.- El hecho de que Ud. pertenezca a este grupo, lo ha permitido obtener algún tipo de trabajo?

_____ no

_____ si cual? _____

2.- Los representantes del grupo al que ud. pertenece ¿le han ofrecido algún trabajo?

_____ no

_____ si cual?

3.- Los representantes del grupo al que ud. pertenece ¿le han dicho que ud. puede mejorar su situación económica?

_____ no

_____ si Cómo?

4.- Ud. esta con ellos por qué si sigue a su lado conseguirá mejorar sus condiciones de trabajo?

_____ no

_____ si Cómo?

5.- ¿Usted esta con ellos por que si sigue a su lado conseguira .mejorar sus condiciones económicas?

no _____

si _____ ¿ cómo? _____

6.- ¿Alguno de los representantes de su grupo es pariente suyo?

si _____

no _____

7.-¿Sus parientes estan en el mismo grupo al que usted pertenece?

si _____

no _____

8.- (si contesto si a la 6 y/o 7) ¿Lo convencieron sus parientes de que entrara a este grupo?

no _____

si _____ ¿ como? _____

9.- (si contesto no a la 8) ¿Ha convencido ud. a sus parientes para que entraran a este grupo?

no _____

si _____ ¿ como? _____

10.- ¿Cree ud. que su representante es capaz de prestarle algún tipo de ayuda?

no _____

si _____ ¿ de que tipo? _____

11.- ¿Su actual representante alguna vez le hizo algun servi--
cio o le presto alguna ayuda?

no _____

si _____ ¿que tipo de ayuda?

12.- ¿Alguna vez le hizo ud. algun servicio o le presto ayuda -
al que ahora es representante de su grupo?

no _____

si _____ ¿que tipo de ayuda o servicio?

13.- ¿Recientemente su representante le ha hecho algun servicio
o prestado alguna ayuda?

no _____

si _____ ¿que tipo de ayuda o servicio? _____

14.- ¿Recientemente le ha prestado ud. algun servicio o ayuda -
a su representante?

no _____

si _____ ¿que tipo de ayuda o servicio? _____

15.- ¿Fue ud. amigo del que ahora es su representante?

no _____

si _____ ¿que lo hace a ud. pensar que eran amigos?

16.- (si contesto si a la 15) ¿Han seguido siendo amigos ahora-
que él es representante?

no _____

si _____ ¿que le hace pensar que siguen siendo ami-
gos? _____

17.- (si contesto no a la 15) ¿Ha hecho ud. amistad recientemente con su representante?

no _____

si _____ ¿que le hace a ud. pensar que son amigos?

18.- ¿Sus amigos estan en este grupo?

si _____

no _____

19.- (Si contesto si a la 18) ¿Ud. influyo para que sus amigos entraran en su grupo?

no _____

si _____ ¿como o de que manera influye? _____

20.- (Si contesto si a la 18 y/o 19) ¿Sus amigos lo convencieron a ud. de que entrara a este grupo?

no _____

si _____ ¿como o de que manera influyeron?

21.- ¿Alguno de los representantes de su grupo es compadre suyo?

no _____

si _____ ¿que tipo de compadre?

22.- (Si contesto si a la 21 y siendo el representante compadre del entrevistado) ¿Cree ud. que por que él es compadre suyo, tiene ud. algun tipo de obligación con él?

no _____ ¿por que? _____

si _____ ¿que tipo de obligaciones? _____

23.- (Si contesto si a la 21, siendo el entrevistado el compadre) ¿Cree ud. que su compadre tiene algún tipo de obligación con ud.?

no _____ ¿por que?

si _____ ¿que tipo de obligación? _____

24.- ¿Ha participado ud. en la elección de los representantes de su grupo?

si _____

no _____

25.- (Si contesto si a la 24) Usted eligio a su representante porque:

(El entrevistado puede elegir mas de una alternativa)

_____ era amigo

_____ era compadre

_____ alguna vez lo habia ayudado

_____ porque tenia la posibilidad de arreglar su situación económica o de trabajo

_____ por que podia ayudarlo en algunos problemas personales

_____ por ninguna de estas razones

26.- (Si contesto si a la 24) ¿En las elecciones a ud. lo obligaron de alguna manera para que diera su voto a un dirigente en especial?

no _____

si _____ ¿de que manera lo obligaron? _____

27.- ¿Le han ofrecido dinero para que ud. vote por algun dirigente?

si _____

no _____

28.- (Si contesto si a la 27) ¿Quién le ofrecio dinero (no de nombres sino la relación que mantiene con el entrevistado)

29.- ¿En alguna ocasión los miembros de su grupo le han dado a entender que le pueden hacer algun mal si no sigue ud. con ellos?

no _____

si _____ ¿en que consiste ese mal? _____

30.- ¿En alguna ocasión su dirigente le ha dado a entender que le puede hacer algun mal si no sigue ud. con ellos?

no _____

si _____ ¿en que consiste ese mal? _____

31.- ¿Ha sido ud. presionado o amenazado para que pertenezca a este grupo?

no _____

si _____ ¿en que consiste esta presión o amenaza? -

32.- ¿Ha sido ud. castigado o amenazado por mostrar diferencias

con su grupo?

no _____

si _____ ¿como? _____

33.- ¿Ha sido ud. castigado o amenazado por mostrar diferencias con el grupo contrario?

no _____

si _____ ¿como? _____

34.- ¿Se ha enterado ud. si alguna persona o amigo ha recibido amenazas o castigos por parte de los miembros del grupo -- contrario?

no _____

si _____ ¿por que? _____

35.- ¿Que cosas toma ud. en cuenta antes de votar entre un dirigente y otro?

36.- ¿Por que razones eligió ud. al dirigente de su grupo?

37.- ¿Que cualidades según ud. debe tener una persona para ser un buen representante?

38.- ¿Sus actuales representantes tienen esas cualidades que ud. dice debe tener un buen representante?

si _____

no _____

39.- ¿Si una persona del grupo contrario tuviera estas cualidades votaria ud. por ella ahora?

si _____

no _____ ¿por que? _____

40.- ¿Cree ud. que sus dirigentes cumplen lo que prometen?

si _____

no _____

41.- ¿Según ud. cuales son las cosas mas urgentes por resolver en este pueblo?

42.- ¿Su actual dirigente esta de acuerdo en que los problemas que ud. plantea son los mas urgentes por resolver?

si _____

no _____

43.- (Si contesto si a la 42) ¿Cree ud. que su dirigente sea - capaz de resolverlos?

si _____

no _____ ¿por que? _____

44.- ¿Cuales son los objetivos que cree ud. que deberia tener su grupo?

45.- ¿Cuales son los objetivos que tiene su grupo?

46.- ¿Esta ud. de acuerdo con ellos?

no _____ ¿por que? _____

si _____ ¿por que? _____

47.- ¿conoce ud. los objetivos que persigue el grupo contrario?

no _____

si _____ ¿cuales son? _____

48.- (Si contesto si a la 47) ¿Esta ud. de acuerdo con ellos?

no _____ ¿por que? _____

si _____ ¿por que no esta en ese grupo? _____

49.- ¿Ha pensado alguna vez cambiar de grupo?

si _____

no _____ ¿por que? _____

50.- Ud. esta en este grupo:

_____ habiendo estado en el otro grupo antes
 _____ o siendo este el único grupo al que ha pertenecido

51.- ¿Por que ingreso en este grupo?

52.- ¿Por que permanece en este grupo?

53.- ¿Cuales cree ud. que son las cinco personas con mas in---
 fluencia en este pueblo?

1.- _____

2.- _____

3.- _____

4.- _____

5.- _____

54.- ¿Por que cree ud. que son influyentes?

1.- _____

2.- _____

3.- _____

4.- _____

5.- _____

OBSERVACIONES

CUADROS DE ANALISIS CUANTITATIVO Y CUALITATIVO DEL
CUESTIONARIO APLICADO A LA BASE.

CUADRO No. 1

Preg. 1a.- El hecho de que ud. pertenezca a este grupo le ha --
 permitido obtener algún tipo de trabajo?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL +
BLANCOS	3 Ss.	57 Ss.		60 Ss.
	+5%	+95%	-	+100%
	++25.4%	++66.2%		++61.8%
NEGROS	8 Ss.	29 Ss.		37 Ss.
	+21.6%	+78.3%	-	+100%
	++72.7%	++33.7%		++38.1%
TOTAL++	11 Ss.	86 Ss.	-	97 Ss.
	++11.3%	++88.6%		++100%

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos

0.013 No hay diferencia significativa a nivel de 0.05

Prueba de probabilidades exactas de Fisher.

CUADRO No. 34

Preg. 1b.- ¿El hecho de que ud. pertenezca a este grupo, le ha permitido obtener algún tipo de trabajo?

Si, ¿Cual?

Empleo en la empresa	Iniciativa de trabajo particular	Trabajo con tractores	No contesta
Cortar madera, trabajo en la empresa, receptor de madera, contraincendio	Jornalero contratado por el dirigente. Granja de conejos.	Trabajar con los tractores	

CUADRO No. 34 A

Preg. 1b.- El hecho de que ud. pertenezca a este grupo le ha -
 permitido obtener algún tipo de trabajo? ¿Cual?

	EMPLEO EN LA EMPRESA	INICIATIVA DE TRABAJO PARTI CULAR	TRABAJO CON TRACTORES	NO CONTESE TA	TOTAL +
BLANCOS	3 Ss. +100% ++37.5%	-	-	-	3 Ss. +100% ++27.2%
NEGROS	5 Ss. +62.5% ++62.5%	2 Ss. + 25 % ++100%	1 Ss. +12.5% ++100%	-	8 Ss. +100% ++72.7%
TOTAL ++	8 Ss. ++72.7%	2 Ss. ++18.1%	1 Ss. ++9.0%	-	11 Ss. ++100%

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 2

Preg. 2a.- Los representantes del grupo al que ud. pertenece le han ofrecido algún trabajo?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL +
BLANCOS	18 Ss.	42 Ss.		60 Ss.
	+30 %	+70 %	-	+100 %
	++66.6%	++60 %		++61.8%
NEGROS	9 Ss.	28 Ss.		37 Ss.
	+24.3 %	+75.6%	-	+100%
	++33.3%	++40 %		++38.1%
TOTAL ⁺⁺	27 Ss.	70 Ss.	-	97 Ss.
	++27.8%	++72.1%		++100%

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

$\chi^2 = 3.84$ hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 35

Preg. 2b.- ¿Los representantes del grupo al que ud. pertenece,
le han ofrecido algun trabajo? ¿Cual?

Ofrecimiento para trabajar en la empresa	Iniciativa de trabajo particular	Trabajo con tractores	No contesta
Cortar madera. Recibidor de madera. Contraincendio.	jornalero, contratado por el <u>diri</u> gente. Granjas de conejos.	Trabajar con los tractores	

CUADRO No. 35 A

Preg. 2b.- ¿Los representantes del grupo al que ud. pertenece le han ofrecido algún trabajo?

¿Cual?

	OFRECIMIENTO PARA TRABAJAR EN LA EM PRESA	INICIATIVA DE TRABAJO PARTICULAR	TRABAJO CON TRACTORES	NO CONTESTA	TOTAL +
BLANCOS	15 Ss. +83.3% ++68.1%	3 Ss. +16.6% ++75 %	-	-	18 Ss. +100% ++66.6%
NEGROS	7 Ss +77.7% ++31.8%	1 Ss. +11.1% ++25 %	1 Ss. +11.1% ++100%	-	9 Ss. +100% ++33.3%
TOTAL++	22 Ss. ++81.4%	4 Ss. ++14.8%	1 Ss. ++3.7%	-	27 Ss. ++100%

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 3

Pregts. 3a, 4a y 5a.- Expectativas de mejoramiento económico y de trabajo.

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	24 Ss.	38 Ss.		62 Ss.
	+38.7%	+61.2%	-	+ 100%
	++ 51%	++61.2%		++56.8%
NEGROS	23 Ss.	+24 Ss.		47 Ss.
	+48.9%	+51.0%	-	+ 100%
	++48.9%	++38.7%		++43.1%
TOTAL ⁺⁺	47 Ss.	62 Ss.	-	109 Ss.
	++43.1%	++56.8%		++100%

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

$x^2 = 1.14$ no hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 36

Pregts. 3, 4 y 5b.- Expectativas de mejoramiento económico y de trabajo, ¿Como?

EMPLEO EN LA EMPRESA	TRABAJO CON TRACTORES	LA EXISTENCIA DEL REPRESENTANTE Y SU PERTINENCIA A ESE GRUPO? CREA EXPECTATIVAS DE MEJORAMIENTO (SIN QUE HAYA EXISTIDO OFERTAS)	INICIATIVA DE TRABAJO PARTICULAR	OTROS MOTIVOS NO CONTESTA
Cortar madera Recibidor de madera. Contra incendio.	Trabajar con los tractores.	Manteniendonos unidos Asistiendo a las juntas. Los dirigentes buscan la manera de progresar. Consiguiendo Trabajo con el representante.	Granja de conejos, gallinas. Fruticultura. Jornalero. Abejas. Trabajo fuera del pueblo.	A base de política. Cuando el gobierno nos apoye. Dandome educación cambiando de representante.

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 36 A

Pregts. 3, 4 y 5b.- Expectativas de mejoramiento económico y de trabajo.

¿Como?

	Empleo en la empresa	Trabajo con tractores	La existencia del representante y de su pertenencia a ese gpo. crea expectativas de mejoramiento (sin que haya existido ofrecimiento alguno)	Iniciativa de trabajo particular	Otros motivos	no conts.	TOTAL ⁺
Blancos	21 Ss. +51.2% ++63.6%	-	13 Ss. +31.7% ++81.2%	5 Ss. +12.1% ++55.5%	2 Ss. + 4.8% ++66.6%	-	41 Ss. +100% ++60.2%
NEGROS	12 Ss. +44.4% ++44.4%	6 Ss. +22.2% ++100%	3 Ss. +11.1% ++18.7%	4 Ss. +14.8% ++44.4%	1 Ss. +3.7% ++33.3%	1 Ss. 3.7% +100%	27 Ss. +100% ++39.7%
TOTAL ⁺⁺	33 Ss. ++48.5%	6 Ss. ++8.8%	16 Ss. ++23.9%	9 Ss. ++13.2%	3 Ss. ++4.4%	1 Ss. ++1.4%	68 Ss. ++100%

CUADRO No. 4

Pregts. 6a.- Alguno de los representantes de su grupo es pariente suyo?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	24 Ss.	36 Ss.		60 Ss.
	+ 40%	+60%	-	+100%
	++77.4%	++54.5%		++61.8%
NEGROS	7 Ss.	30 Ss.		37 Ss.
	+18.9%	+81.08%	-	+100%
	++22.5%	++68.04%		++100%

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

$\chi^2 = 4.79$ si hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 5

Preg. 7a.- ¿Sus parientes estan en el mismo grupo al que ud. -- pertenece?

	TODOS	ALGUNOS	NINGUNO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	33 Ss.	18 Ss.	9 Ss.		60 Ss.
	+55%	+30 %	+15 %	-	+100%
	++61.1%	++64.2%	++ 60%		++61.8%
NEGROS	21 Ss.	10 Ss.	6 Ss.		37 Ss.
	+56.7%	+27.02%	+16.2%	-	+100%
	++38.8%	++35.7%	++40 %		++38.1%
TOTAL ⁺⁺	54 Ss.	28 Ss.	15 Ss.	-	97 Ss.
	++55.6%	++28.8%	++15.4%		++100%

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

$\chi^2 = .242$ no hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 6

Preg. 8a.- (Si contesto sí a la 6 y/o 7) ¿Lo convencieron sus-
parientes de que entrara a este grupo?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	6 Ss.	46 Ss.		52 Ss.
	+11.5%	+88.4%	-	+100%
	++100 %	++59.7%		++62.6%
NEGROS		31 Ss.		31 Ss.
	-	+100%	-	+100%
		++40.2%		++37.3%
TOTAL ⁺⁺	6 Ss.	77 Ss.	-	83 Ss.
	++7.2 %	++92.7%		++100 %

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

Prueba de probabilidades exactas de Fisher = 0.05

no hay diferencia significativa a nivel de 0.05.

CUADRO No. 37

Preg. 8b.- (Si contestó su a la 6 y/o 7) ¿Lo convencieron sus -
 parientes de que entrara a este grupo?
 ¿Cómo?

POR CONVENIENCIA	POR EL BIENESTAR DE TODOS
<p>Me dijeron que podía conseguir empleo. Porque allí estaba mi esposo.</p>	<p>Nosotros trabajamos en beneficio de todos. Para derrocar al cacique.</p>

CUADRO No. 37 A

Preg. 8b.- (Si contestó si a la 6 y 7) ¿Lo convencieron sus -
parientes de que entrara a este grupo?

¿Cómo?

	POR CONVENIENCIA	POR EL BIENESTAR DE TODOS.	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	3 Ss. 50 %	3 Ss. 50 %	-	6 Ss. 100 %
NEGROS	-	-	-	-
TOTAL	3 Ss. 50 %	3 Ss. 50 %	-	6 Ss. 100 %

CUADRO No. 7

Preg. 9a.- (Si contestó no a la 8) ¿Ha convencido ud. a sus parientes para que entren a este grupo?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	7 Ss.	39 Ss.		46 Ss.
	+15.2%	+84.7%	-	+100 %
	++77.7%	++57.3%		++59.7%
NEGROS	2 Ss.	29 Ss.		31 Ss.
	+6.4%	+93.5%	-	+100%
	++22.2%	++42.6%		++40.2%
TOTAL ⁺⁺	9 Ss.	68 Ss.		77 Ss.
	++11.6%	++88.3%	-	++100 %

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

Prueba de probabilidades exactas de Fisher = 0.08

no hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 38

Preg. 9b.- (Si contestó no a la 8) ¿Ha convencido ud. a sus -
parientes para que entraran a este grupo?

¿Cómo?

BASADO EN EL BENEFICIO QUE PUEDE LLEVAR A CABO SU GRU <u>PO</u>	EN BASE A LOS DEFECTOS DEL GRUPO CONTRARIO
<p>Estamos trabajando en- beneficio de la comuni- dad. Nosotros hacemos el bien.</p>	<p>El grupo contrario roba al pueblo. Explotan el bosque unos cuantos.</p>

CUADRO No. 38 A

Preg. 9b.- (Si contestó no a la 8) ¿Ha convencido ud. a sus parientes para que entrara a este grupo?

¿Cómo?

	BASADO EN EL BENEFICIO QUE PUEDE LLEVAR A CABO EL GRUPO.	EN BASE A LOS DEFECTOS DEL GPO. CONTRARIO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	4 Ss. +57.1% ++66.6%	3 Ss. +42.8% ++100 %	-	7 Ss. +100% ++77.7%
NEGROS	2 Ss. +100 % ++33.3%	-	-	2 Ss. +100 % ++22.2%
TOTAL ⁺⁺	6 Ss. ++66.6%	3 Ss. ++33.3%	-	9 Ss. ++100%

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 8

Preg. 10a.- ¿Cree que su representante es capaz de prestarle -
algún tipo de ayuda?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	43 Ss.	17 Ss.		60 Ss.
	+71.6%	+28.3	-	+100%
	++58.9%	++70.8%		++61.8%
NEGROS	30 Ss.	7 Ss.		37 Ss.
	+81.08%	+18.9%	-	+100 %
	++41 %	++29.1%		++38.1%
TOTAL ⁺⁺	73 Ss.	24 Ss.		97 Ss.
	++75.2%	++24.7 %	-	++100 %

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

$x^2 = 18.8$ si hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 39

Preg. 10b.- ¿Cree ud. que su representante es capaz de prestar
le algún tipo de ayuda?

¿De que tipo?

SOLUCION LEGAL A PROBLEMAS DE TERRENO	DANDO TRABA- JO. Y SOLU-- CIONANDO PRO BLEMAS DE EM PLEO.	CON RECURSOS ECONOMICOS	OFRECIMIENTO DE SERVICIOS NO REMUNERA- DOS.	NO CONTESTA
Problemas de terreno. Tramitación de papeles.	Dando traba- jo. Carta de re- comendación para empleo.	Préstamo de dinero	El día que me enferme me puede ayudar. Puede ayu- dar moral- mente. Ayudando a buscar mis animales. Mejorando - el campo. Préstamo de herramientas.	

CUADRO No. 39 A

Preg. 10b.- ¿Cree ud. que su representante es capaz de prestarle algún tipo de ayuda?

¿De que tipo?

	Solución legal a problemas de terreno	Dando trabajo y solucionando problemas de empleo	con recursos económicos	Ofrecimiento de servicios no remunerados.	No contesta	TOTAL ⁺
BLANCOS	25 Ss. +54.3% ++83.3%	3 Ss. +6.5% ++18.7%	4 Ss. +8.6% ++44.4%	12 Ss. +26% ++70.5%	2 Ss. +4.3% ++50%	46 Ss. +100 % ++60.5%
NEGROS	5 Ss. +16.6% ++16.6%	13 Ss. +43.3% ++81.2%	5 Ss. +16.6% ++55.5%	5 Ss. +16.6% ++29.4%	2 Ss. +6.9% ++50%	30 Ss. +100 % ++39.4%
TOTAL ⁺⁺	30 Ss. ++39.4%	16 Ss. ++21 %	9 Ss. ++11.8%	17 Ss. ++22.3%	4 Ss. ++5.2%	76 Ss. ++100 %

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo
 ++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 9

Pregts.- 11a y 13a.- Su actual representante le ha prestado alguna ayuda o le ha hecho algún servicio?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	18 Ss.	42 Ss.		60 Ss.
	+30 %	+70 %	-	+100 %
	++58 %	++63.6%		++61.8%
NEGROS	13 Ss.	24 Ss.		37 Ss.
	+31.5%	+64.8%		+100 %
	++41.9%	++36.3%		++38.1%
TOTAL ⁺⁺	31 Ss.	66 Ss.		97 Ss.
	++31.9%	++68 %	-	++100 %

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos

$\chi^2 = 1.28$ no hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 40

Pregts. 11b, y 13b.- Su actual representante le ha prestado alguna ayuda o le ha hecho algún servicio?
¿Que tipo?

SOLUCION LEGAL A PROBLEMAS DE TERRENO.	DANDO TRABAJO Y SOLUCIONANDO PROBLEMAS DE EMPLEO.	CON RECURSOS ECONOMICOS	OFRECIMIENTO DE SERVICIOS - NO REMUNERADOS	NO CONTESTA
Problemas de terreno Tramitación de papeles.	Dando Trabajo Carta de recomendación para un empleo.	Préstamo de dinero	El día que me enferme me -- puede ayudar. ayuda moral. Ayudando a -- buscar a mis- animales. Mejorando el campo. Préstamo de herramientas y animales.	

CUADRO No. 40 A

Pregts. 11b y 13b.- ¿Su actual representante le ha prestado alguna ayuda o le ha hecho -
algún servicio?
¿De que tipo?

	Solución legal a problemas de terreno.	Dando trabajo y solucionando problemas de empleo.	Con recursos económicos.	Ofrecimiento de servicios no remunerados.	No Contesta	TOTAL ⁺
BLANCOS	6 Ss. +30 % ++54.5%	4 Ss. +20 % ++66.6%	4 Ss. +20 % ++57.1%	6 Ss. + 30 % ++54.5%	-	20 Ss. +100 % ++57.1%
NEGROS	5 Ss. +33.3% ++45.4%	2 Ss. +13.3% ++33.3%	3 Ss. +20 % ++42.4%	5 Ss. +33.3% ++45.4%	-	15 Ss. +100 % ++42.8%
TOTAL ⁺⁺	11 Ss. ++31.4%	6 Ss. ++17.1 %	7 Ss. ++20 %	11 Ss. ++31.4%		35 Ss. ++100 %

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 10

Pregts. 12a. y 14a.- ¿Ud. le ha hecho algún servicio o le pres
to alguna ayuda a su representante?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	29 Ss.	31 Ss.		60 Ss.
	+48.3%	+51.6%	-	+100 %
	++67.4%	++57.4%		++61.8%
NEGROS	14 Ss.	23 Ss.		37 Ss.
	+37.8%	+62.1%	-	+100 %
	++32.5%	++42.5%		++38.1%
TOTAL ⁺⁺	43 Ss.	54 Ss.		97 Ss.
	++44.3%	++55.6 %	-	++100 %

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

$\chi^2 = 1.28$ no hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 41

Pregts. 12b. y 14b.- ¿Ud. ha hecho algún servicio o le prestó alguna ayuda a su representante?
¿De que tipo?

OFRECIMIENTO DE SERVICIOS NO <u>RE</u> MUNERADOS.	APOYANDOLO COMO DIRIGENTE.	CON RECURSOS ECONOMICOS	NO CONTESTA
Trabajo con mi persona. Préstamo de herramientas y animales. Favores personales. Comisiones.	Apoyandolo. Firmas.	Con dinero. Cooperaciones.	

CUADRO No. 41 A

Pregts. 12b y 14b.- ¿Ud. le ha hecho algún servicio o le ha pres-
tado alguna ayuda a su representante?
¿De que tipo?

	Ofrecimiento de servicios no remunera- dos.	Apoyo co mo diri- gente.	Con re-- cursos - económi- cos.	No contesta	TOTAL ⁺
BLANCOS	16 Ss. +45.5% ++66.6%	10 Ss. +28.5% ++71.4%	9 Ss. +25.7% ++81.8%	-	35 Ss. +100% ++71.4%
NEGROS	8 Ss. +57.1% ++33.3%	4 Ss. +28.5% ++28.5%	2 Ss. +14.2% ++18.1%	-	14 Ss. +100% ++28.5%
TOTAL ⁺⁺	24 Ss. ++49.1%	14 Ss. ++28.5%	11 Ss. ++22.4%	-	49 Ss. ++100%

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO NO. 11

Preg. 15a.- ¿Fue ud. amigo del que ahora es su representante?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	43 Ss.	17 Ss.		60 Ss.
	+71.6%	+28.3%	-	+100%
	++66.1%	++53.1%		++61.8%
NEGROS	22 Ss.	15 Ss.		37 Ss.
	+59.4%	+40.5%	-	+100%
	++33.8%	++46.8%		++38.1%
TOTAL ⁺⁺	65 Ss.	32 Ss.		97 Ss.
	++67 %	++32.9%	-	++100 %

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos

$\chi^2 = 1.49$ no hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 42

Preg. 15b.- ¿Fue ud. amigo del que ahora es su representante?

¿Que le hace pensar a ud. que eran amigos?

<p>POR QUE NO HUBO DIFI- CULTAD EN- SUS RELA-- CIONES.</p>	<p>EL COMPAR TIR LA -- EXISTENCIA EN ESTE -- PUEBLO.</p>	<p>ACTIVIDA DES FOR- MALES -- (INSTITU CIONALI- ZADAS).</p>	<p>ACTIVIDA- DES INFOR MALES.</p>	<p>AYUDA MUTUA</p>	<p>IDENTI- DAD DE- INTERE- SES</p>	<p>NO CONTESTA</p>
<p>Se hablan bien. Nunca tuve dificulta- des con él Nos trata- mos bien.</p>	<p>Nos conoce mos. Nos saluda mos. Somos del- mismo lu- gar.</p>	<p>Trabaja- mos jun- tos. Nos -- criamos juntos. Es mi - parien- te.</p>	<p>Salimos - de parran da.</p>	<p>Ayu-- dar-- nos - con favo res.</p>	<p>Tenemos la mis- ma ideo logia. Platica mos de- proble- mas del pueblo. Dice que apoyará al pueblo. Le tengo confianza.</p>	

CUADRO No. 42 A

Preg. 15b.- ¿Fue amigo del que ahora es su representante?

¿Que le hace pensar a ud. que eran amigos?

	Porque no hubo dificultades en sus relaciones.	El com- partir la exig tencia en este pueblo.	Activi- dades - forma- les - (inst.).	Activi- dades - informa les.	Ayuda Mutua	Identi- dad de- intere- ses.	No con- testa.	TOTAL ⁺
Blancos	11 Ss. +22.4% ++64.7%	16 Ss. +32.6% ++61.5%	10 Ss. +20.4% ++83.3%	2 Ss. + 4% ++50 %	3 Ss. +6.1% ++75 %	7 Ss. +14.2% ++77.7%	-	49 Ss. +100 % ++68 %
Negros	6 Ss. +26 % ++35.2%	10 Ss. +43.4% ++38.4%	2 Ss. +8.6 % ++16.6%	2 Ss. +8.6% ++50 %	1 Ss. +4.3% +25 %	2 Ss. +8.6% ++22.2%		23 Ss. +100 % ++31.9%
TOTAL ⁺⁺	17 Ss. ++23.6%	26 Ss. ++36.1%	12 Ss. ++16.6%	4 Ss. ++5.5%	4 Ss. +5.5%	9 Ss. ++12.5%	-	72 Ss. ++100 %

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 12

Preg. 16a. (Si contestó si a la 15) ¿Han seguido siendo amigos-
ahora que el es representante?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	42 Ss.	1 Ss.		43 Ss.
	+97.6%	+2.3%	-	+100%
	++66.6%	++50 %		++66.1%
NEGROS	21 Ss.	1 Ss.		22 Ss.
	+95.4%	+4.5%	-	+100 %
	++33.3%	++ 50 %		++33.8%
TOTAL ⁺⁺	63 Ss.	2 Ss.		65 Ss.
	++96.9%	++3 %	-	++100 %

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

Prueba de probabilidades exactas de Fisher = 0.45 no ha diferen-
cia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 43

Preg. 16b.- (Si contestó si a la 15) ¿Han seguido siendo amigos ahora que él es representante?

¿Que le hace pensar que siguen siendo amigos?

Comparten la existencia en este pueblo.	No hubo dificultades en sus relaciones.	Actividades formales (instituciones).	Actividades informales.	Ayuda Mutua	La amistad basada en el respecto	Identidad de intereses.	No Contesta
Nos conocemos. Somos del mismo pueblo. Nos saludamos.	Nos llevamos bien.	Somos parientes. Todos estamos en este gpo.	Salimos Juntos. Nos frecuentamos. Salimos de parranda.	Nos hemos hecho favores. Lo apoyo.	Nos habla y nos dice cosas que vamos hacer. Nos enseñamos cosas importantes.	Tenemos la misma ideología. Confiamos en él.	

CUADRO No. 43 A

Preg. 16b.- (Si contestó si a la 15) ¿Han seguido siendo amigos

ahora que él es representante?

¿Que le hace pensar que siguen siendo amigos?

	Compar- ten la- existen cia en este pueblo.	No hubo dificul- tades en sus relacio- nes.	Acti- vida- des - forma les (inst.)	Activi- dades - informa les.	Ayuda mutua.	La amis- tad ba- sada en el res- peto.	Identi- dad de- intere- ses.	NO cont.	TOTAL ⁺
Blancos	18 Ss.	7 Ss.	6 Ss.	5 Ss.	4 Ss.	1 Ss.	11 Ss.		52 Ss.
	+34.6%	+13.2%	+11.5%	+9.6%	+7.6%	+1.9%	+21.1%	-	+100%
	++58 %	++70 %	++85.7%	++62.5%	++80 %	++100%	++100%		++71.2%
Negros	13 Ss.	3 Ss.	1 Ss.	3 Ss.	1 Ss.				21 Ss.
	+61.9%	+14.2%	+4.7%	+14.2%	+4.7%	-	-	-	+100%
	++41.9%	++30 %	++14.2%	++37.5%	++20%				++28.7%
TOTAL ⁺⁺	31 Ss.	10 Ss.	7 Ss.	8 Ss.	5 Ss.	1 Ss.	11 Ss.		73 Ss.
	++42.4%	++13.6%	++9.5%	++11.1%	++6.8%	++1.3%	++15 %		++100%

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 13

Preg. 17a.- (Si contestó no a la 15) ¿Ha hecho ud. amistad recientemente con su representante?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	11 Ss.	6 Ss.		17 Ss.
	+64.7%	+35.2%	-	+100 %
	++73.3%	++35.2		++53.1%
NEGROS	4 Ss.	11 Ss.		15 Ss.
	+26.6%	+73.3%	-	+100 %
	++26.6%	++64.6%		++46.8%
TOTAL ⁺⁺	15 Ss.	17 Ss.		32 Ss.
	++46.8%	++53.1%	-	++100 %

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

$\chi^2 = 4.34$ si hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 14

Preg. 18a. ¿Sus amigos están en este grupo?

	TODOS	ALGUNOS	NINGUNO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	32 Ss.	23 Ss.	5 Ss.		60 Ss.
	+53.3%	+38.3%	+8.3%	-	+100 %
	++65.3%	++62.1%	++45.4%		++61.8%
NEGROS	17 Ss.	14 Ss.	6 Ss.		37 Ss.
	+45.9%	+37.8%	+16.2%	-	+100 %
	++34.6%	++37.8%	++54.5%		++38.1%
TOTAL ⁺⁺	49 Ss.	37 Ss.	11 Ss.		97 Ss.
	++50.5%	++38.1%	++11.3%	-	++100%

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos

Prueba de probabilidades exactas de Fisher = 0.12 no hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 15

Preg. 19a.- (Si contestó si a la 18) ¿Ud. influyó para que sus amigos entraran en su grupo?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺⁺
BLANCOS	13 Ss.	42 Ss.		55 Ss.
	+23.6%	+76.3 %	-	+100 %
	++86.6%	++59.1%		++63.9%
NEGROS	2 Ss.	29 Ss.		31 Ss.
	+6.4%	+93.5%	-	+100 %
	++13.3%	++40.8%		++36 %
TOTAL ⁺⁺	15 Ss.	71 Ss.	-	86 Ss.
	++17.4%	++82.5%		++100 %

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

$\chi^2 = 2.92$ no hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 44

Preg. 19b.- (Si contestó si a la 18) ¿Ud. influyo para que sus amigos entraran en su grupo? ¿Cómo o de que manera?

SOBRE LA BASE DE LA PERSUACION DE LAS CUALIDADES DE SU GRUPO.	SOBRE LA BASE DE LA PERSUACION DE LOS DEFECTOS DEL OTRO GRUPO.	LO INVITE A PARTICIPAR.	POR CONDICIONES ECONOMICAS	NO CONTESTA
<p>Discutiendo acerca de los problemas. Coincidimos en el mejoramiento. Les dije que lo que quería hacer mi grupo era lo mejor.</p>	<p>Les dije que teníamos que quitar a Saul. Que no le convenía el otro grupo.</p>	<p>Lo invite a que participara.</p>	<p>Trate de convencerlo con lo de los conejos.</p>	

CUADRO No. 44 A

Preg. 19b.- (Si contestó si a la 18) ¿Ud. influyo para que sus amigos entraran en su grupo? ¿Cómo o de que manera?

	SOBRE LA BASE DE LA PERSUA- CION DE LAS - CUALIDADES DE SU GRUPO.	SOBRE LA BASE DE LA PERSUA- CION DE LOS - DEFECTOS DEL- OTRO GRUPO.	LO INVITE A PARTICI- PAR.	POR CONDICIONES ECONOMICAS.	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
Blancos	8 Ss. +61.5% ++80 %	2 Ss. +15.3% ++100 %	2 Ss. +15.3% ++100%	1 Ss. +7.7 % ++100 %	-	13 Ss. +100 % ++86.6%
Negros	2 Ss. +100 % ++ 20 %	-	-	-	-	2 Ss. +100 % ++13.3%
TOTAL ⁺⁺	10 Ss. ++66.6%	2 Ss. ++13.3%	2 Ss. ++13.3%	1 Ss. ++6.6 %	-	15 Ss. ++100 %

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo.

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 16

Preg. 20a.- (Si contestó si a la 18 y/o 19) ¿Sus amigos lo convencieron a ud. de que entrara a este grupo?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	8 Ss.	47 Ss.		55 Ss.
	+14.5%	+85.4%	-	+100 %
	++100 %	++60.2%		++63.9%
NEGROS	-	31 Ss.		31 Ss.
		+100 %	-	+100 %
		++39.7%		++36 %
TOTAL ⁺⁺	8 Ss.	78 Ss.		86 Ss.
	++9.3%	++90.6%	-	++100 %

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

Prueba de probabilidades exactas de Fisher = 0.02 no hay diferencia significativa a nivel de 0.05.

CUADRO No. 45

Preg. 20b.- (Si contestó si a la 18 y/o 19) ¿Sus amigos lo convencieron a ud. de que entrara a este grupo?
 ¿Cómo o de que manera influyeron en ud.?

SOBRE LA BASE DE LA PERSUACION DE LAS CUALIDADES - DE SU GRUPO.	SOBRE LA BASE DE LAS PERSUACION DE LOS DEFECTOS DEL OTRO GRUPO.	POR CONDICIONES ECONOMICAS.	NO CONTESTA
Platicando lo que querían hacer. Me invitaron a luchar. Me dijeron que era lo mejor. A luchar por el bien de todos.	Me hicieron ver que robaban el monte. Que teníamos que quitar a Saul.	Que iba a ganar dinero.	

CUADRO No. 45 A

Preg. 20b.- (Si contestó si a la 18 y/o 19) ¿Sus amigos lo convencieron a ud. de que entrara a esta grupo?
 ¿Cómo o de que manera influyeron?

	SOBRE LA BASE DE LA PERSUA- CION DE LAS - CUALIDADES DE SU GRUPO.	SOBRE LAS BASES DE LA PERSUACION DE LOS DEFECTOS- DEL OTRO GRUPO.	POR CONDICIONES ECONOMICAS	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	4 Ss. + 50% ++100%	3 Ss. +37.5% ++100 %	1 Ss. +12.5% ++100 %	-	8 Ss. +100% ++100%
negros	-	-	-	-	-
TOTAL ⁺⁺	4 Ss. ++50 %	3 Ss. ++37.5%	1 Ss. ++12.5%	-	8 Ss. ++100%

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 17

Preg. 21a.- Alguno de los representantes de su grupo es compadre suyo?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	4 Ss.	56 Ss.		60 Ss.
	+6.6%	+93.3%	-	+100 %
	++66.6%	++61.5%		++61.8%
NEGROS	2 Ss.	35 Ss.		37 Ss.
	+5.4%	+94.5%	-	+100%
	++33.3%	++38.4%		++38.1%
TOTAL ⁺⁺	6 Ss.	91 Ss.	-	97 Ss.
	++6.1%	++93.8%		++100%

+ Porcentaje de sujetos de cada grupo

++ Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

Prueba de probabilidades exactas de Fisher = 0.32 no hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 46

Preg. 21b.- ¿Alguno de los representantes de su grupo es compadre suyo?

¿Que tipo de compadre?

BAUTIZO	CONFIRMACION	NO CONTESTA
Le bautice a sus hijos. El me bauti zó a mi hi- jo.	Le confirme a sus hijos.	

CUADRO No. 46 A

Preg. 21b.- ¿Alguno de los representantes de su grupo es compadre suyo? ¿Que tipo de compadre?

	BAUTIZO	CONFIRMACION	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	3 Ss.	1 Ss.		4 Ss.
	+60 %	+40 %	-	+100%
	++60 %	++100%		++71.4%
NEGROS	2 Ss.			2 Ss.
	+100 %	-	-	+100 %
	++40 %			++28.5%
TOTAL ⁺⁺	5 Ss.	1 Ss.		6 Ss.
	++71.5%	++28.5%	-	++100%

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 18

Preg. 24a.- ¿Ha participado ud. en la elección de los representantes de su grupo?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	44 Ss.	16 Ss.		60 Ss.
	+73.3%	+26.6%	-	+100%
	++59.4%	++69.9%		++61.8%
NEGROS	30 Ss.	7 Ss.		37 Ss.
	+81 %	+18.9%	-	+100 %
	++40.5%	++30 %		++38.1%
TOTAL ⁺⁺	74 Ss.	23 Ss.		97 Ss.
	++76.2%	++23.7%	-	++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

$\chi^2 = .738$ no hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 47

Preg. 25.- (Si contestó si a la 24) ¿Ud. eligió a su representante. Por que?:

			Porque tenía la posibilidad de arreglar su situa--- ción econó- mica y de - trabajo.	Porque podía ayudarlo en algunos problemas personales	Por ninguna de estas razones.	TOTAL ⁺	
	Era amigo	Era compadre	Por que alguna vez lo había ayudado.				
	11 Ss.		3 Ss.	26 Ss.	17 Ss.	12 Ss.	69 Ss.
BLANCOS	+15.9%	-	+4.3 %	+37.6%	+24.6%	+17.3%	+100 %
	++64.7%		++50 %	++56.5%	++62.9 %	++57.1%	++58.9%
	6 Ss.		3 Ss.	20 Ss.	10 Ss.	9 Ss.	48 Ss.
NEGROS	+12.5%	-	+6.2%	+41.6%	+20.4%	+18.7%	+100 %
	++35.2%		++50 %	++43.4%	++37 %	++42.8%	++41 %
TOTAL ⁺⁺	17 Ss.	-	6 Ss.	46 Ss.	27 Ss.	21 Ss.	117 Ss.
	++14.5%		++5.1%	++39.4%	++23.0%	++17.9%	++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 19

Preg. 26a.- (Si contestó si a la 24) ¿En las elecciones a ud. -
lo obligaron de alguna manera para que diera su voto a un dirigente en especial?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	1 Ss.	43 Ss.		44 Ss.
	+2.2 %	+97.7%	-	+100 %
	++50 %	++59.7 %		++59.4%
NEGROS	1 Ss.	29 Ss.		30 Ss.
	+3.3 %	+96.6 %	-	+100 %
	++50 %	++40.2 %		++40.5%
TOTAL ⁺⁺	2 Ss.	72 Ss.	-	74 Ss.
	++2.7%	++97.2 %		++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

Prueba de probabilidades exactas de Fisher = 0.48

no hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 20

Preg. 27a.- ¿Le han ofrecido dinero para que ud. vote por algún dirigente?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	8 Ss.	52 Ss.		60 Ss.
	+13.3%	+86.6%	-	+100 %
	++88.8%	++59 %		++61.8%
NEGROS	1 Ss.	36 Ss.		37 Ss.
	+2.7 %	+97.2 %	-	+100 %
	++11.1%	++40.9%		++38.1%
TOTAL ⁺⁺	9 Ss.	88 Ss.		97 Ss.
	++9.2 %	++90.7%	-	++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

Prueba de probabilidades exactas de Fisher = 0.06

no hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 21

Pregts. 29, 30, 31 y 32a.- ¿Ha sido ud. castigado o amenazado-
por los miembros de su grupo o por-
su representante?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	5 Ss.	60 Ss.		65 Ss.
	+7.6%	+92.3%	-	+100 %
	++100 %	++61.8%		++63.7%
NEGROS	-	37 Ss.		37 Ss.
		+100 %	-	+100 %
		++38.1%		++36.2%
TOTAL ⁺⁺	5 Ss.	97 Ss.	-	102 Ss.
	++4.9 %	++95 %		++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

Prueba de probabilidades exactas de Fisher = 0.09

No hay diferencia significativa a nivel de 0.05.

CUADRO No. 22

Preg. 33a.- ¿Ha sido ud. castigado o amenazado por mostrar diferencia con el grupo contrario?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	27 Ss.	33 Ss.		60 Ss.
	+45 %	+55 %	-	+100 %
	++79.4%	++52.3%		++61.8%
NEGROS	7 Ss.	30 Ss.		37 Ss.
	+18.9 %	+81 %	-	+100 %
	++20.9%	++47.6%		++38.1%
TOTAL ⁺⁺	34 Ss.	63 Ss.		97 Ss.
	++35 %	++64.9%	-	++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

$X^2 = 6.82$ si hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CAUDRO No. 48

Preg. 33b.- ¿Ha sido ud castigado o amenazado por mostrar diferencias con el grupo contrario? ¿Cómo?

AMENAZA FISICA	AGRESION FISICA.	PROVOCACION	AMENAZA EN SUBSISTENCIA.	NO CONTESTA.
Me va a pegar. Amenazado con pisto- la. Amenazado de muerte. Amenaza de carcel.	Me han golpeado. Me han encarce- lado.	Me dicen groserías. Metiendo intrigas.	Me van a quitar mi te- rreno. Que me van a correr de aquí. Si me salgo ya no me dan dinero.	

CUADRO No. 48 A

Preg. 33b.- ¿Ha sido ud. castigado o amenazado por mostrar diferencias con el grupo contrario? ¿Cómo?

	Amenaza Física	Agresión Física.	Provo <u>ca</u> ción.	Amenaza en Subsistencia.	No contesta	TOTAL ⁺
BLANCOS	13 Ss. +37.3% ++76.4%	9 Ss. +25.7% ++81.8%	8 Ss. +22.8 % ++88.1%	5 Ss. +14.2% ++100 %	-	35 Ss. +100 % ++83.3%
NEGROS	4 Ss. +57.1% ++23.5%	2 Ss. +28.5% ++18.1%	1 Ss. +14.2% ++11.1%	-	-	7 Ss. +100 % ++16.6%
TOTAL ⁺⁺	17 Ss. ++40.4%	11 Ss. ++26.1%	9 Ss. ++21.4%	5 Ss. ++11.9%	-	42 Ss. ++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 23

Preg. 34a.- ¿Se ha enterado ud. si alguna persona o amigo ha recibido amenazas o castigos por parte de los miembros del grupo contrario?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	42 Ss. +70 % ++77.7%	18 Ss. +30 % ++41.8%	-	60 Ss. +100 % ++61.8%
NEGROS	12 Ss. +32.4% ++22.2%	25 Ss. +67.5% ++58.1%	-	37 Ss. +100 % ++38.1%
TOTAL ⁺⁺	54 Ss. ++55.6%	43 Ss. ++44.3%	-	97 Ss. ++100%

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

$\chi^2 = 9.96$ si hay diferencia significativa a nivel de 0.05.

CUADRO No. 49

Preg. 34b.- ¿Se ha enterado ud. si alguna persona o amigo ha recibido amenazas o castigos por parte de los miembros del grupo contrario? ¿Por qué?

POR DIS-	POR	COMO		PORQUE	
CREPAR DE ESE GRUPO.	ESTAR EN GRUPOS CONTRARIOS.	PRESION PARA QUE ABANDONEN SU GRUPO.	LUCHANDO POR EL PODER.	EL GPO. CONTRARIO ES MALO.	PORQUE SE LO NO MEREZIA CONTESTA
La polí- tica. Por no - estar de acuerdo con ellos Porque no les pare- ce lo que dicen.	Porque siem- pre hay pe- leas entre blancos y - negros. Por estar - en el gpo. contrario. Porque an- dan con -- los negros. Se agarran a palabras entre blan- cos y negros. Etc.	Los golpea el grupo negro para que se va- yan con -- ellos.	Porque ganó el repre-- sentan- te de - Bienes- Comuna- les. Quieren quitar- al repre- sentante y al ayu- dante. Quieren- ser los amos. No estan conformes nunca ga- nan. Etc.	Ellos no quieren benefi-- ciar a - todo el- pueblo. Por cual quier co- sa, por- no dar-- les un - cigarro. etc.	Se quería pasar de listo.

CUADRO No. 50

Preg. 35 ¿Que cosas toma ud. en cuenta antes de votar?

CONFIABILIDAD COMO REPRESENTANTE Y POR HONESTIDAD PERSONAL.	REPRESENTATIVO DE LOS INTERESES DEL PUEBLO	RASGOS PERSONALES.	IDENTIDAD DE INTERESES	VARIOS	NO VOTO	NO CONTS.
Honrado. Que no robe. Que sea legal. Que no tenga antecedentes penales. Que sea bueno. Que le tenga confianza.	Que defienda los intereses del pueblo. Que nos ayude. Que vaya de acuerdo con lo que el pueblo dice. Que sea capaz de llevar al pueblo. Que cuide los tesoros de la comunidad.	Que trabaje bien. El que sea conocido. Responsable. Humilde. Que no sea como los demás. Que no sea descarado.	Que las ideas que planteen parezcan buenas. Que las ideas que planteen parezcan buenas.	Debe tener influencia. Que le guste el gpo. negro. Que de trabajo. Sólo por apoyar a los negros. Que le venga a uno.	No participar en las elecciones.	

CUADRO No. 50 A

Preg. 35b.- ¿Que cosas toma ud. en cuenta antes de votar?

	Confiabilidad como representante y por honestidad personal.	Representativo de los intereses del pueblo.	Rasgos personales.	Identidad de intereses.	Varios	No votó	No conts.	TOTAL ⁺
Blancos	24 Ss. +35.2% ++68.5%	15 Ss. +22 % ++71.4%	11 Ss. +16.1 % ++52.3%	-	2 Ss. +2.9% ++33.3%	16 Ss. +23.4% ++69.5%	-	68 Ss. +100 % ++63.5%
Negros	11 Ss. +28.2% ++31.4%	6 Ss. +15.3% ++28.5%	10 Ss. +25.6% ++47.6%	1 Ss. +2.5% ++100 %	4 Ss. +10.2% ++66.6%	7 Ss. +17.7% ++30.4%	-	39 Ss. +100 % ++36.4%
TOTAL ⁺⁺	35 Ss. ++32.7%	21 Ss. ++19.6%	21 Ss. ++19.6%	1 Ss. ++0.9%	6 Ss. ++5.6%	23 Ss. ++21.4%	-	107 Ss. ++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 51

Preg. 36.- ¿Por qué razones eligió ud. al dirigente de su grupo?

CONFIABILIDAD COMO REPRESENTANTE Y POR HONESTIDAD PERSONAL.	REPRESENTATIVO DE LOS INTERESES DEL PUEBLO.	RASGOS PERSONALES.	IDENTIDAD DE INTERESES.	OFRECIAMIENTO DE EMPLEO.	VARIOS	NO VOTO	NO CONTS.
Honesto. Bueno. Confíe en su personalidad.	Defendía al pueblo y sus intereses. Porque ayuda al pueblo. Prometió que andaría aserradero. Nos va a ayudar a todos.	Que tenga un poco de conocimientos. Responsable. Capaz. Serio. No es ventajaoso.	Por su plan de trabajo.	Daríá trabajo. Daba trabajo.	Porque lo conócía. Para que se cambiara al representante.	No participó en las elecciones	

CUADRO No. 51 A

Preg. 36.- ¿Por qué razones eligió ud. al dirigente de su grupo?

	Confiabilidad como representante y por honestidad personal.	Representativo de los intereses del pueblo.	Rasgos personales.	Identidad de intereses.	Ofrecimiento de trabajo.	Varios	No Voto	No Conts.	TOTAL ⁺
Blancos	11 Ss. +16.6% ++57.8%	23 Ss. +34.8% ++63.8%	10 Ss. +15.1% ++62.5%	1 Ss. +1.9% ++33.3%	2 Ss. +3 % ++40%	2 Ss. +3 % ++100%	16 Ss. +24.2% ++69.5%	1 Ss. +1.5% ++100%	66 Ss. +100% ++62.8%
Negros	8 Ss. +20.5% ++42.1%	13 Ss. +33.3% ++36.1%	6 Ss. +15.1% ++37.5%	2 Ss. +5.1% ++66.6%	3 Ss. +7.6% ++60 %	- - -	7 Ss. +17.9% ++30.4%	- - -	39 Ss. +100 % ++37.1%
TOTAL ⁺⁺	19 Ss. ++18.0%	36 Ss. ++34.2%	16 Ss. ++15.2%	3 Ss. ++2.8%	5 Ss. ++4.7%	2 Ss. ++1.9%	23 Ss. ++20.9%	1 Ss. ++.9%	105 Ss. ++100%

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 52

Preg. 37.- ¿Qué cualidades según ud. debe tener una persona para ser un buen representante?

CONFIABILIDAD COMO REPRESENTANTE Y POR HONESTIDAD PERSONAL.	QUE REPRESENTEN LOS INTERESES DEL PUEBLO.	RASGOS PERSONALES.	VARIOS	NO CONTESTA
Que sea legal. Honesto. Que cumpla lo que promete. Que informe. Que no engañe Que nunca haga nada malo.	Que ayude y defienda los intereses de la comunidad Que haga cosas buenas para el pueblo. Que este con toda la comunidad.etc.	Responsable. Capaz de resolver los problemas. Que sea bueno. Que trabaje bien. Capaz de dirigir. Educado.	Que tenga dinero. Que sepa de política y -- tenga contactos.	

CUADRO No. 52 A

Preg. 37.- ¿Que cualidades según ud. debe tener una persona para ser un buen representante?

	Confiabilidad como representante y por honestidad personal.	Que representante los intereses del pueblo.	Rasgos Personales.	Varios	No contesta	TOTAL ⁺
BLANCOS	29 Ss. +36.7% ++63 %	22 Ss. +27.8% ++66.6%	27 Ss. +34.1% ++67.5%	1 Ss. +1.2% ++33.3%	-	79 Ss. +100 % ++62.6%
NEGROS	17 Ss. +36.1% ++36.9%	11 Ss. +23.4% ++33.3%	13 Ss. +27.6% ++32.5%	2 Ss. +4.2% ++66.6%	4 Ss. +8.5% ++100 %	47 Ss. +100 % ++37.3%
TOTAL ⁺⁺	46 Ss. +36.5%	33 Ss. +26.1%	40 Ss. +31.7%	3 Ss. +2.3%	4 Ss. +3.1%	126 Ss. +100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 24

Preg. 3Ba.- ¿Sus actuales representantes tienen estas cualidades que ud. dice debe tener un buen representante?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	50 Ss.	10 Ss.		60 Ss.
	+83.3%	+16.6%	-	+100 %
	++62.5%	++76.9%		++61.8%
NEGROS	30 Ss.	3 Ss.	4 Ss.	37 Ss.
	+81 %	+8.1%	+10.8%	+100 %
	++37.5%	++23 %	++100 %	++38.1%
TOTAL ⁺⁺	80 Ss.	13 Ss.	4 Ss.	97 Ss.
	++82.4 %	++13.4%	++4.1%	+100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

Prueba de probabilidades exactas de Fisher = 0.15

no hay diferencia significativa a nivel de 0.05.

CUADRO No. 25

Preg. 39a.- ¿Si una persona del grupo contrario, tuviera estas-
cualidades votaría ud. por ella ahora?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	49 Ss.	11 Ss.		60 Ss.
	+81.6%	+18.3%	-	+100 %
	++65.3 %	++61.1%		++61.6%
NEGROS	26 Ss.	7 Ss.	4 Ss.	37 Ss.
	+70.2 %	+18.9%	+10.8 %	+100 %
	++34.6%	++38.6%	++100 %	++38.1%
TOTAL ⁺⁺	75 Ss.	18 Ss.	4 Ss.	97 Ss.
	++77.3%	++18.5%	++4.1 %	++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

$\chi^2 = .078$ no hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 49 A

Preg. 39b.- ¿Se ha enterado ud. si alguna persona o amigo ha -
 recibido amenazas o castigos por parte de los miembros del grupo contrario? ¿Por qué?

	Por dis- crepar - de ese - grupo.	Por es-- tar en - grupos - contrarios.	Como pre- sión para que aban- donen su grupo.	Luchando Por el - poder.	Porque el grupo contrario es malo.	Porque se lo merecía	No Conts.	TOTAL ⁺
Blancos	13 Ss. +30.9 % ++76.4%	14 Ss. +33.3% ++87.5%	4 Ss. +9.5% +100%	8 Ss. +19 % ++66.6%	3 Ss. +7.1% ++60 %	-	-	42 Ss. +100 % ++75 %
Negros	4 Ss. +28.5% ++23.5%	2 Ss. +14.2% ++12.5%	-	4 Ss. +28.5% ++33.3%	2 Ss. +14.2% ++40 %	1 Ss. +7 % ++100%	1 Ss. +7 % ++100%	14 Ss. +100 % ++25 %
TOTAL ⁺⁺	17 Ss. ++30.3%	16 Ss. ++28.5%	4 Ss. ++7.1%	12 Ss. ++21.4%	5 Ss. ++8.9%	1 Ss. ++1.7%	1 Ss. ++1.7%	56 Ss. ++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 26

Preg. 40a.- ¿Cree ud. que sus dirigentes cumplen lo que prometen?

	SIEMPRE	NUNCA	A VECES	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	27 Ss.	25 Ss.	6 Ss.	2 Ss.	60 Ss.
	+45 %	+41.6%	+10 %	+3.3 %	+100 %
	++56.2%	++69.4%	++60 %	++66.6%	++61.8%
NEGROS	21 Ss.	11 Ss.	4 Ss.	1 Ss.	37 Ss.
	+56.7%	+29.7%	+10.8%	+2.7%	+100 %
	++43.7%	++30.5%	++40 %	++33.3%	++38.1%
TOTAL ⁺⁺	48 Ss.	36 Ss.	10 Ss.	3 Ss.	97 Ss.
	++49.4%	++37.1%	++10.3%	+3 %	++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

$\chi^2 = 1.50$ no hay diferencia significativa a nivel de 0.05.

CUADRO No. 53

Preg. 41.- ¿Según ud., cuáles son las cosas más urgentes por re
 solver en este pueblo?

SOLUCION LE GAL A PRO-- BLEMAS DE - TIERRA.	SOLUCION A PROBLEMAS- DE TRABAJO	PROBLEMAS DE EDUCACION.	SERVICIOS	PROBLEMAS DEL EJERCICIO LE- GITIMO DEL PO DER.	VARIOS	NO CONTS.
Titulación de tierras.	Trabaje la empresa. Que haya - trabajo para todos.	Esc. <u>secunda</u> ria. Kinder. Componer la escuela. Maestros buenos.	Agua. Componer la carre tera. Centro de salud. Telefono. Arreglo de calles. Cementerio. Camiones.	Que el pueblo ya no este <u>di</u> vidido. Que tomen -- en cuenta las denuncias del robo de made- ra. Poner un buen representante. Destitución - de los caci-- ques.	Culti- var el monte. Que el pueblo explote el mon- te.	

CUADRO No. 53 A

Preg. 41.- ¿Según ud. cuáles son las cosas más urgentes por resolver en este pueblo?

	Solución legal a problemas de tierra.	Solución a Problemas de trabajo.	Problemas de educación	Servicios	Problemas del ejercicio legítimo del poder.	Varios	No conts.	TOTAL ⁺
BLANCOS	30 Ss.	16 Ss.	5 Ss.	37 Ss.	10 Ss.	2 Ss.		100Ss.
	+30 %	+16 %	+5 %	+37 %	+10 %	+2 %	-	+100 %
	++81 %	++80 %	++50 %	++54.4%	++76.9%	++100%		++66.6%
NEGROS	7 Ss.	4 Ss.	5 Ss.	31 Ss.	3 Ss.			50Ss.
	+14 %	+8 %	+10 %	+62 %	+6 %	-	-	+100 %
	++18.9%	++20 %	++50 %	++45.9%	++23 %			++33.3%
TOTAL ⁺⁺	37 Ss.	20 Ss.	10 Ss.	68 Ss.	13 Ss.	2 Ss.		150Ss.
	++24.6%	++13.3%	++6.6 %	++45.3%	++8.6%	++1.3 %		++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 27

Preg. 42a.- ¿Su actual dirigente esta de acuerdo en que los problemas que ud. plantea son los más urgentes por resolver?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	56 Ss.	4 Ss.		60 Ss.
	+93.3 %	+6.6 %	-	+100 %
	++61.5 %	++80 %		++61.8%
NEGROS	35 Ss.	1 Ss.	1 Ss.	37 Ss.
	+94.5 %	+2.7 %	+2.7 %	+100 %
	++38.4 %	++20 %	++100 %	++38.1 %
TOTAL ⁺⁺	91 Ss.	5 Ss.	1 Ss.	97 Ss.
	++93.8 %	++5.1 %	++1 %	++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

Prueba de probabilidades exactas de Fisher = 0.28

no hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 28

Preg. 43a.- (Si contestó si a la 42) ¿Cree ud. que su dirigente sea capaz de resolverlos?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	40 Ss.	15 Ss.	1 Ss.	56 Ss.
	+71.4%	+26.7%	+1.7%	+100 %
	++63.4%	++57.6%	++50 %	++61.5%
NEGROS	23 Ss.	11 Ss.	1 Ss.	35 Ss.
	+65.7%	+31.4%	+2.8%	+100 %
	++36.5%	++42.3%	++50 %	++38.4%
TOTAL ⁺⁺	63 Ss.	26 Ss.	2 Ss.	91 Ss.
	++69.2%	++28.5%	++2.1 %	++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

$X^2 = .405$ no hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 54

Preg. 43b.- (Si contestó si a la 42) ¿Cree ud. que su dirigente sea capaz de resolver los problemas? Si, ¿Por qué?

LA SOLUCION DEPENDE NO SOLO DEL RE PRESENTANTE SINO DE OTROS FACTORES AL INTERIOR DE LA COMUNIDAD.	LA SOLUCION DEPENDE NO SOLO DE EL, SINO DE FAC TORES EXTER NOS A LA CO MUNIDAD.	LA SOLUCION DEPENDE DE LA CAPACIDAD DEL REPRESENTANTE.	CUENTA CON - LOS RECURSOS NECESARIOS - PARA RESOL-- VERLOS.	LA SOLUCION DEPENDE DEL APOYO DE -- TODOS.	NO CONTESTA
Porque ya esta terminando su periodo. Hay muchas personas que lo descontrp lan. Por los ne-- gros. Los blancos- no dejan. La gente no- ayuda.	Depende no solo de él sino del gobierno. Tienen con tactos afue ra. Tenemos es- peranzas en el nuevo go bierno.	Trata de hacerlo bien porque tiene autoridad. Sabe desem- peñar su -- cargo. Es intelligen te. Habla con la verdad.	Porque hay dinero. Tiene los planos para tramitar ese trabajo.	Nosotros lo apoya-- mos. nosotros lo ayuda- mos. Si estamos unidos los podremos resolver.	

CUADRO No. 54 A

Preg. 43b.- (Si contestó si a la 42) ¿Cree ud. que su dirigente sea capaz de resolverlos? Si, ¿Por qué?

	La solución depende no solo del re presentante sino de otros factores al interior de la comunidad.	La solución depende no solo de él, sino de factores externos a la comunidad.	La solución depende de la capacidad del representante.	Cuenta con los recursos necesarios para resolverlos.	La solución depende del apoyo de todos.	No cont.	TOTAL**
BLANCOS	3 Ss. +7.1% ++50 %	1 Ss. +2.3% ++25 %	11 Ss. +26.1% ++55 %	-	26 Ss. +61.9% ++81.2%	1s. +2.3% ++50 %	42 Ss. +100 % ++63.6%
NEGROS	3 Ss. +12.9% ++50 %	3 Ss. +12.5% ++75.0%	9 Ss. +37.9% ++45 %	2 Ss. +8.3% ++100 %	6 Ss. +25 % ++18.7%	1s. +4.1% ++50 %	24 Ss. +100 % ++36.3%
TOTAL**	6 Ss. ++9 %	4 Ss. ++6 %	20 Ss. ++30 %	2 Ss. ++3 %	32 Ss. ++48.4%	2 Ss. ++3 %	66 Ss. ++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 55

Preg. 43c.- (Si contestó si a la 42) ¿Cree ud. que su dirigente sea capaz de resolverlos? No ¿Por que?

LA SOLUCION DEPENDE NO SOLO DEL RE PRESENTANTE SINO DE OTROS FACTORES AL INTERIOR DE LA COMUNIDAD.	LA SOLUCION DEPENDE NO SOLO DEL RE PRESENTANTE SINO DE FAC TORES EXTER NOS A LA COMUNIDAD.	LA SOLUCION DEPENDE DEL APOYO DE -- TODOS.	NO EXISTE ALTERNATIVA DE SOLUCION.	VARIOS	NO CONTESTA
Hay muchas personas que lo descontro lan. Por los negros. No se lleva bien con el presidente de agua potable. No le corres ponde a él, - sino al repre sentante de - bienes comuna les. etc.	Depende no solo de él sino del gobierno El dinero se lo robó el encarga do que man do el go--- bierno. Ya llevan un tiempo de tra bajo y no han hecho nada.	Necesita nuestra ayuda. Necesita nuestro apoyo. El pueblo no se une.	Es muy difi cil. Son proble mas que no se resuel-- ven.	Porque se gastó el dinero. Tienen pocas ganas de arreglar esto.	

CUADRO No. 55 A

Preg. 43c.- (Si contestó no a la 42) ¿Cree ud. que su dirigente sea capaz de resolverlos? No, ¿Por qué?

	La solución depende no solo del representante sino de factores externos a la comunidad.	La solución depende no solo del representante sino de otros factores al interior de la comunidad.	La solución depende del apoyo de todos.	No existe alternativa de solución	VIARIOS	No con.	TOTAL ⁺
BLANCOS	9 Ss. +56.2% ++69.2%	3 Ss. +18.7% ++50 %	2 Ss. +12.3% ++50 %	1 Ss. +6.2% ++50 %	1 s. +6.2% ++50 %	-	16 Ss. +100 % +59.2%
NEGROS	4 Ss. +36.3% ++30.7%	3 Ss. +27.2% ++50.0%	2 Ss. +18.1% ++50.0%	1s. +9 % ++50 %	1s. +9 % ++50 %	-	11 Ss. +100 % ++40.7%
TOTAL ⁺⁺	13 Ss. ++48.1%	6 Ss. ++22.2%	4 Ss. ++14.8%	2 Ss. ++7.4%	2 Ss. ++7.4%	-	27 Ss. ++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 56

Preg. 44.- ¿Cuáles son los objetivos que cree ud. que debería tener su grupo?

Introducción y mejoramiento de los servicios en la comunidad.	Solución a problemas de educación	Solución legal a problemas de tierra.	Solución a problemas de trabajo.	Que sean representativos los intereses del pueblo.	Problemas del ejercicio legítimo del poder.	iniciativa de trabajo particular.
Agua. Centro de salud. Arreglar el camino. Conseguir carros para el pueblo. Mejora la ayudantía.	Secundaria. Kinder. Biblioteca. Mejorar la escuela. Maestros.	Titulación de montes.	Echar andar el aserradero Dar trabajo a todos	Progreso del pueblo. Defender los intereses del pueblo. Defender los derechos de todos. Trabajar de acuerdo con la mayoría. etc.	Quitar a los negros Cambiar a las actuales autoridades. Ser legales. Unir al pueblo.	Granja de cerdos, gallinas, y ganado. Fruticultura. Agricultura. Tractores.

CUADRO No. 56 A

Preg. 44.- ¿Cuáles son los objetivos que cree ud. que debería tener su grupo?

	Introducción y mejoramiento de los servicios en la comunidad.	Que sean representativos del pueblo.	Solución legal a problemas de terreno.	Problemas del ejercicio del poder.	Solución a problemas de trabajo.	Solución a problemas de educación.	Iniciativa de trabajo participativo.	No contesta	TOTAL ⁺
BLANCOS	24ss. +29.6% ++54.5%	10ss. +12.3% ++58.8%	19ss. +23.4% ++86.3%	10ss. +12.3% ++66.6%	12ss. +14.8% ++75%	5ss. +6.1% ++45.5%	1s. +1.2% ++33.3%	-	81ss. +100% ++61.8%
NEGROS	20ss. +40 % ++45.4%	7ss. +14 % ++41.1%	3ss. +6 % ++13.6%	5ss. +10 % ++33.3%	4ss. +8 % ++25 %	6ss. +12 % ++54.5%	2ss. +4 % ++66.6%	3ss. +6 % ++100%	50ss. +100 % ++38.1%
TOTAL ⁺⁺	44ss. ++33.5%	17ss. ++12.9%	22ss. ++16.7%	15ss. ++11.4%	16ss. ++12.2%	11ss. ++8.3%	3ss. ++2.2%	3ss. ++2.2%	131ss. ++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 57

Preg. 45.- ¿Cuáles son los objetivos que tiene su grupo?

Introducción y mejoramiento de los servicios de la comunidad.	Solución a problemas de educación	Solución legal a problemas de tierra.	Solución a problemas de trabajo.	Que sean representativos los intereses del pueblo.	Problemas del ejercicio legítimo del poder.	Iniciativa de trabajo particular.	No conta.
Centro de salud. Mejorar las calles. Arreglar el camino. Cancha de juegos.	Kinder. Secundaria Maestros.	Titulación de los montes.	Que se eche andar el aserradero. Que haya trabajo para todos Comprar tractores.	Que aproveche el pueblo la madera. Progreso del pueblo. Invertir bien los fondos. Estar con el pueblo.	Quitar a los negros. Quitar a los caciques. Pelear. Ser legal. No han hecho nada.	Fruticultura Agricultura. Granja de Conejos, gallinas y ganado.	

CUADRO No. 57 A

Preg. 45.- ¿Cuáles son los objetivos que tiene su grupo?

	Introduc- ción y mejo- ramiento de los ser- vicios en - la comuni- dad.	Que sean represen- tativos los inte- reses del pue- blo.	Solución legal a proble- mas de tierra.	Problemas del ejer- cicio legiti- mo del poder.	Solución a pro- blemas de tra- bajo.	Solución a pro- blemas de edu- cación.	Inicia- tiva de trabajo parti- cular.	No conts.	TOTAL ⁺
BLANCOS	13ss. +16.2% ++46.4%	8ss. +10 % ++57.1%	21ss. +26.2% ++84 %	7ss. +8.7% ++63.6%	15ss. +18.7% ++68.1%	2ss. +2.9% ++33.3%	2ss. +2.9% ++50 %	12ss. +15 % ++57.1%	80ss. +100 % ++61 %
NEGROS	15ss. +29.4% ++53.5%	6ss. +11.7% ++42.8%	4ss. +7.8% ++16 %	4ss. +7.8% ++36.3%	7ss. +13.7% ++31.8%	4ss. +7.8% ++66.6%	2ss. +3.9 % ++50 %	9ss. +17.6% ++40.9%	51ss. +100 % ++38.9%
TOTAL ⁺⁺	28ss. ++21.3%	14ss. ++10.6%	25ss. ++19 %	11ss. ++8.3%	22ss. ++16.7%	6ss. ++4.5%	4ss. ++3 %	21ss. ++16 %	131ss. ++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 29

Preg. 46a.- ¿Esta ud. de acuerdo con ellos?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	45 Ss.	3 Ss.	12 Ss.	60 Ss.
	+75 %	+ 5 %	+20 %	+100 %
	++61.6%	++100 %	++57.1%	++61.8%
NEGROS	28 Ss.	-	9 Ss.	37 Ss.
	+75.6%	-	+24.3%	+100 %
	++38.3%	-	++42.8%	++38.1%
TOTAL ⁺⁺	73 Ss.	3 Ss.	21 Ss.	97 Ss.
	++75.2%	++3 %	++21.6%	++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

Prueba de probabilidades exactas de Fisher = 0.24

no hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 58

Preg. 46b.- ¿Esta ud. de acuerdo con ellos? SI, ¿Por qué?

MEJORAMIENTO DE LAS CONDICIONES DE VIDA DE LA COMUNIDAD.	PARA DAR SOLUCION A LOS PROBLEMAS DEL EJERCICIO LEGITIMO DEL PODER.	POR CONVENIENCIA	POR NECESIDAD	VARIOS	NO CONTESTA
Para que los comuneros tengan beneficios. Por beneficio del pueblo. Tendríamos educación.	Para estar unidos. Para que los caciques no sigan molestando. Para que ya no vendan terrenos. Nos estan invadiendo.	Si se lleva a cabo lo de la empresa a ver si me dan trabajo. No beneficio. Tendría trabajo.	Nos hace falta. Es necesario. Le hace falta a uno.	Estoy convencido de que es lo mejor. Estoy con ellos y no me queda otra.	

CUADRO No. 58 A

Preg. 46b.- ¿Esta ud. de acuerdo con ellos? SI, ¿Por qué?

	Mejoramiento de las condiciones de vida de la comunidad.	Para dar solución a los problemas del ejercicio legítimo del poder.	Por conveniencia.	Por necesidad.	VIARIOS	No contesta	TOTAL [†]
BLANCOS	28ss. +48.2 % ++66.6%	8ss. +13.7% ++61.5%	2ss. +3.4% ++66.6%	5ss. +8.6% ++71.4%	3ss. +5.1% ++75 %	12ss. +20.6% ++57.1%	58ss. +100 % ++64.4%
NEGROS	14ss. +43.7% ++33.3 %	5ss. +15.6% ++38.4%	1ss. +3.1% ++33.3%	2ss. +6.2% ++28.5%	1s. +3.1% ++25 %	9ss. +28.1% ++42.8%	32ss. ++100 % ++35.5%
TOTAL ⁺⁺	42ss. ++46.6%	13ss. ++14.4%	3ss. ++3.3%	7ss. +7.7%	4ss. ++4.4%	21ss. ++23.3%	90ss. ++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 59

Preg. 46c.- ¿Esta ud. de acuerdo con ellos? NO ¿Por qué?

INCAPACIDAD PARA SOLUCIONAR PROBLEMAS.	OTRO.	NO CONTESTA
No han hecho nada. No hacen que nos unamos.	Sólo a los esco- gidos se les dá trabajo.	

CUADRO No. 59 A

Preg. 46c.- ¿Esta ud. de acuerdo con ellos? NO ¿Por qué?

	INCAPACIDAD PARA SOLUCIONAR PRO-- BLEMAS.	O T R O	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	2ss. +66.6%	1s. +33.3%	-	3ss. +100%
NEGROS	--	--	-	-
TOTAL ⁺⁺	2ss. +66.6%	1s. +33.3%	-	3ss. +100 %

CUADRO No. 30

Preg. 47a.- ¿Conoce ud. los objetivos que persigue el grupo --
contrario?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	27 Ss.	33 Ss.		60 Ss.
	+45 %	+55 %	-	+100 %
	++72.9%	++55 %		++61.8%
NEGROS	10 Ss.	27 Ss.		37 Ss.
	+27 %	+72.9	-	+100 %
	++27 %	++45 %		++38.1%
TOTAL ⁺⁺	37 Ss.	60 Ss.		97 Ss.
	++38.1%	++61.8%	-	++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

$\chi^2 = 3.11$ no hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 60

Preg. 47b.- ¿Conoce ud. los objetivos que persigue el grupo --
contrario? SI, ¿Cuáles son?

MONOPOLIO DE LOS BIENES DE LA COMUNIDAD.	EL BENEFICIO DE ALGUNOS.	EL DINERO.	CAUSAR PROBLEMAS.	VARIOS	NO CONTESTA
<p>Talar el monte para unos cuantos.</p> <p>Quitarnos el monte.</p> <p>Quieren manejar los fondos.</p> <p>No dejan vender carbón.</p> <p>Etc.</p>	<p>Beneficiarse ellos mismos.</p> <p>Trabajar con los tractores.</p> <p>Invadir el pueblo para su beneficio.</p> <p>Estar anexas con Tepozotlan para confirmar la titulación.</p>	<p>La ambición del dinero.</p> <p>Mal invertir el dinero.</p>	<p>Estorbarnos a nosotros.</p> <p>dividir al pueblo.</p> <p>Descontrolar a los vecinos y representantes.</p>	<p>Que nos unamos y trabajemos juntos.</p> <p>No desempeñar bien su trabajo.</p> <p>No quieren hacer lo que nosotros.</p> <p>Lo mismo que nosotros pero no son honestos.</p>	

CUADRO No. 60 A

Preg. 47b.- ¿Conoce ud. los objetivos del grupo contrario? SI

¿Cuales son?

	Monopolio de los bienes co munales.	El beneficio de algunos.	El Dinero	Causar problemas.	Varios	No contesta	TOTAL ⁺
	14ss.	8dd.	3ss.	4ss.	1s.		30ss.
BLANCOS	+46.6%	+26.6%	+10 %	+13.3%	+3.3 %	-	+100 %
	++82.3%	++100 %	++60 %	++80 %	++20 %		++75 %
	3ss.		2ss.	1ss.	4ss.		10ss.
NEGROS	+30 %	-	+20 %	+10 %	+40 %	-	+100 %
	++17.6%		++40 %	++20 %	++80 %		++25 %
TOTAL ⁺⁺	17ss.	8ss.	5ss.	5ss.	5ss.		40ss.
	++42.5%	++20 %	++12.5%	++12.5%	++12.5%		++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 31

Preg. 48a.- (Sí contesto si a la 47) ¿Esta ud. de acuerdo con ellos?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	3 Ss.	24 Ss.		27 Ss.
	+11.1%	+88.8%	-	+100 %
	++60 %	++75 %		++72.9%
NEGROS	2 Ss.	8 Ss.		10 Ss.
	+20 %	+80 %	-	+100 %
	++40 %	++25 %		++27 %
TOTAL ⁺⁺	5 Ss.	32 Ss.		37 Ss.
	++13.5%	++86.4%	-	++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

Prueba de probabilidades exactas de Fisher = 0.30

no hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 61

Preg. 48b.- (Si contestó si a la 47) ¿Esta ud. de acuerdo con -
ellos? NO, ¿Por qué?

ARREBATAN LOS BIENES COMUNALES	EL BENEFICIO DE ALGUNOS.	PERJUDICAN A LA COMUNIDAD.	V A R I O S	NO CONTESTA
<p>Se quieren que dar con el monte.</p> <p>Venden la tierra con extranjeros.</p> <p>De que va uno a mantenerse si nos quitan todo.</p> <p>Etc.</p>	<p>Solamente se benefician unos cuantos.</p> <p>Debe ser todo parejo.</p> <p>Nada más quieren enriquecerse ellos.</p> <p>Etc.</p>	<p>No es bueno para el pueblo.</p> <p>No es legal.</p> <p>No dejan trabajar a la gente.</p> <p>No han hecho trabajo honrado.</p> <p>Etc.</p>	<p>No me conviene.</p> <p>No son buenas ideas.</p> <p>Nos hace falta eso.</p>	

CUADRO No. 61 A

Preg. 48b.- (Si contestó si a la 47) ¿Esta ud. de acuerdo con -
ellos? NO, ¿Por qué?

	ARREBATAN LOS BIENES COMUNA LES.	EL BENEFICIO DE ALGUNOS.	PERJUDICAN A LA COMUNIDAD.	V A R I O S	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	6ss.	14ss.	3ss.	1s.		24ss.
	+25 %	+58.3 %	+12.5 %	+4.1 %	-	+100 %
	++75 %	++87.5 %	++50.0 %	++50 %		++75.0%
NEGROS	2ss.	2ss.	3ss.	1s.		8ss.
	+25 %	+25 %	+37.5%	+12.5%	-	+100 %
	++25 %	++12.5%	++50.0%	++50.0%		++25.0%
TOTAL ⁺⁺	8ss.	16ss.	6ss.	2ss.	-	32ss.
	++25 %	++50 %	++15.6%	++6.2 %		++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 32

Preg. 49a.- ¿HA pensado alguna vez cambiar de grupo?

	SI	NO	NO CONTESTA	TOTAL ⁺
BLANCOS	1 Ss.	59 Ss.		60 Ss.
	+1.6 %	+98.3%	-	+100 %
	++50 %	++62.1 %		++61.8 %
NEGROS	1 Ss.	36 Ss.		37 Ss.
	+2.7 %	+97.2 %	-	+100 %
	++50 %	++37.8 %		++38.1%
TOTAL ⁺⁺	2 Ss.	95 Ss.	-	97 Ss.
	++2 %	++97.9%		++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

Prueba de probabilidades exactas de Fisher = 0.47

no hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 62

Preg. 49b.- ¿Ha pensado alguna vez cambiar de grupo? NO, ¿Por-
qué?

Incapacidad para desempeñar su cargo.	Desacuerdo	Beneficio de unos cuantos.	Conformidad con el grupo.	Por identificación y/o acuerdo de intereses.	Por solidaridad con los miembros de su grupo.	Varios	No conts.
Los blancos no cumplen. No hacen bien las cosas. Nos roban. Lo veo todo chueco. Etc.	No estoy de acuerdo con ellos.	Sacan dinero para ellos. Sólo se benefician ellos. Se aprovechan de los montes.	Las cosas marchan bien. Estoy a gusto Me llevo mejor con los de mi grupo. Al cambiarme no mejoraría nada.	Mis ideas no me dejan. Estoy de acuerdo con ellos. Luchamos por el bien del pueblo. Estoy convencido de que es lo mejor.	No quiero traicionarlos. Yo nadamás estoy con uno. Mis padres están ahí. El blanco es mi gpo. y en ese he de morir.	Hay gente que no nos deja trabajar. No me queda otra. Los negros me han tratado mal.	

CUADRO No. 62 A

Preg. 49b.- ¿Ha pensado ud. alguna vez cambiar de grupo? NO, -

		¿Por qué?							
Incapaci- dad para desempe- ñar su cargo.		Desacuer- do.	Benefi- cio de unos cuantos.	Confor- midad con el grupo.	Por iden- tifica- ción y/o acuerdo- de intereses	Por soli- didad - con los miembros de su - - grupo.	VIARIOS	No contesta	TOTAL ⁺
7ss.		2ss.	5ss.	16ss.	10ss.	12ss.	5ss.	2ss.	59ss.
BLANCOS	+11.8%	+3.3%	+8.4%	+27.1%	+16.9%	+20.3%	+8.4	+3.3%	+100%
	++41.1%	++50 %	++100%	++65.3%	++83.3%	++80.0%	++45.4%	++25.0%	++62.1%
NEGROS	+27.7%	+5.3%	-	+27.7%	+5.3%	+8.3%	+16.6%	+8.3%	+100 %
	++58.6%	++50 %		++38.4%	++16.6%	++20 %	++54.9%	++75 %	++37.8%
TOTAL ⁺⁺	17ss.	4ss.	5ss.	26ss.	12ss.	15ss.	11ss.	5ss.	95ss.
	++17.8%	++4.2%	++5.2%	++27.3%	++12.6%	++15.7%	++11.5%	++5.2%	++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 33

Preg. 50a.- Ud. esta en este grupo:

	HABIENDO ESTADO EN EL OTRO GRU- PO ANTES	SIENDO ESTE EL UNICO GRUPO AL QUE HA PERTENE CIDO.	NO CON- TESTA.	TOTAL ⁺
BLANCOS	10 Ss. +16.6% ++83.3%	50 Ss. +83.3% ++58.8%	-	60 Ss. +100 % ++61.8%
NEGROS	2 Ss. +5.4 % ++16.6%	35 Ss. +94.5% ++41.1%	-	37 Ss. +100 % ++38.1 %
TOTAL ⁺⁺	12 Ss. ++12.3 %	85 Ss. ++87.6 %	-	97 Ss. ++100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

Prueba de probabilidades exactas de Fisher = 0.07

no hay diferencia significativa a nivel de 0.05

CUADRO No. 63

Preg. 51.- ¿Por qué ingresó en este grupo?

Defensa de los intereses del pueblo.	Por cualidades que tiene su grupo.	Por los defectos que tiene el gpo. contrario.	Por identidad de intereses	Por amistad y/o parentesco.	División por planilla.	Apatía	Varios	No contesta.
Defender los derechos del pueblo. Para sus-pender la explotación del monte. Queríamos quitar al contratista. Etc.	Todo lo hacen bien. Porque es derecho. Los ne gros siem pre nos informan. Etc.	El grupo tenía anomalías. No cumple. Los otros no trabajan. Porque nos peleamos. Etc.	Estoy de acuerdo con ellos. Estoy de acuerdo con sus ideales	Desde mis padres estamos con ellos. Me convencieron mis amigos. Por amistad con el representante. Etc.	Yo era de abajo y me tocó con los blancos. Cuando nos dividieron yo quede con los negros. Etc.	Cualquier color era bueno. Porque ya de por sí estaba yo con ellos. Etc.	Me conviene más. Me gusta este grupo. Estamos bien. Etc.	

CUADRO No. 63 A

Preg. 51.- ¿Por qué ingresó en este grupo?

	Defen- sa de los in- tereses del pue- blo.	Por las cuali- dades que tiene su grupo.	Por los defec- tos del gpo. contra- rio.	Identi- dad de in- tereses.	Por amis- tad y/o pa- rentes- co.	División por Plani- llas.	APATIA	VARIOS	NO COETS.	TOTAL ⁺
Blancos	19	9	11	8	10	3	2	3	-	65
	+29.2%	+13.8%	+16.9%	+12.3%	+15.3%	+4.6%	+3 %	+4.6%	-	+100 %
	++73 %	++39.1%	++73.3%	++80 %	++66.6%	++75 %	++66.6%	++42.8%	-	++61.9%
Negros	7	14	4	2	5	1	1	4	2	40
	+17.5%	+35 %	+10 %	+ 5 %	+12.5 %	+2.5 %	+2.5%	+10 %	+5 %	+100 %
	++26.9%	++60.8%	++26.6%	++20 %	++33.3%	++25 %	++33.3%	++57.1%	++100%	++38 %
TOTAL ⁺⁺	26	23	15	10	15	4	3	7	2	105
	++24.7%	++21.9%	++14.2%	++9.5%	++14.2%	++3.8%	++2.8 %	++6.6%	++1.9%	++100%

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 64

Preg. 52.- ¿Por qué permanece en este grupo?

DEFENSA DE LOS INTERESES DE LA COMUNIDAD.	POR LAS CUALIDADES Y VENTAJAS QUE OFRECE SU GRUPO.	IDENTIDAD DE INTERESES.	POR AMISTAD Y/O PARENTESCO.	V A R I O S	NO CONTESTA.
Defienden al pueblo. Quieren ayudar. Para mejorar al pueblo. Para que la empresa camine. Etc.	Van bien. Son capaces de resolver problemas. Nos han dado trabajo. Etc.	Estoy de acuerdo con ellos. Creo que es lo mejor. Son los objetivos más fundamentales -- por resolver.	Porque mis padres estan con él. El representante es mi amigo. Nos conocemos.	Me gusta. No puedo entrar en el otro. Desertores. Para combatir a los negros. Etc.	

CUADRO No. 64 A

Preg. 52.- ¿Por qué permanece en este grupo?

	Defensa de los intereses de la comunidad.	Por las cualidades y ventajas que ofrece su grupo.	Identidad de intereses.	Por amistad y/o parentes-co.	V a r i o s	No contest.	TOTAL ⁺
BLANCOS	25 +40.9% ++60.9%	17 +27.8% ++51.5%	7 +11.4% ++87.5%	3 +4.9% ++50.0%	8 +13.1% ++88.8%	1 +1.6% ++100%	61 +100 % ++61.2%
NEGROS	16 +43.2% ++39.0%	16 +43.2% ++48.4%	1 +2.7% ++12.5%	3 +8.1% ++50.0%	1 +2.7% ++11.1%	-	37 +100 % ++37.7%
TOTAL ⁺⁺	41 +41.8%	33 +33.6%	8 +8.1%	6 +6.1 %	9 +9.1%	1 +1 %	98 +100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos.

CUADRO No. 65

Preg. 53.- ¿Cuáles cree ud. que son las 5 personas con mas in-
fluencia en este pueblo?

	Saul Torres.	Felipe Rodríguez.	Armando González.	Arturo Amezcuá.	Alonso Cosío.	No contesta	TOTAL ⁺
BLANCOS	34 +26.9% ++62.7%	24 +19 % ++64.8%	20 +15.8% ++57.1%	21 +16.6% ++67.7%	19 +15 % ++65.5%	8 +6.3% ++53.3%	126 +100 % ++62.6%
NEGROS	20 +26.6% ++37.0%	13 +17.3% ++35.1%	15 +20 % ++42.8%	10 +13.3% ++32.2%	10 +13.3% ++34.4%	7 +9.3% ++46.6%	75 +100 % ++37.3%
TOTAL ⁺⁺	54 +26.8%	37 +18.4%	35 +17.4%	31 +15.4%	29 +14.4%	15 +7.4%	201 +100 %

* Porcentaje de sujetos de cada grupo

** Porcentaje de sujetos de ambos grupos

CUADRO No. 66

Preg. 54.- ¿Por qué cree ud. que son influyentes?

POR SER AUTO- RIDAD.	RASGOS PER- SONALES DEL DIRIGENTE.	HAN TRABA- JADO EN BE- NEFICIO DE LA COMUNIDAD.	HAN EXPLO- TADO A LA COMUNIDAD.	POR QUE TIENEN CONTACTOS Y APOYO EXTER- NO.	V A R I O S .	NO CONTS.
Son autori- dad. Por el car- go que ocupan.	Tienen de todo (di- nero). Conocen las leyes. Caminan bien. Trabajan bien Ambiciosos. Etc.	Luchan por el benefi- cio del pue- blo. Han mejora- do al pue- blo. Nos ayudan. Etc.	Se aprove- chan de los progresos del pueblo. Se han hecho ricos toman- do ajeno. Se roban los fondos del pueblo. Etc.	El contrarig ta los ayuda con dinero. El gobierno los apoya.	Mandan a la gente como quieran. Tiene 14 años en el poder. El pueblo lo apoya.	

CUADRO No. 66 A

Freg. 54a.- ¿Por qué cree ud. que son influyentes?

RESPUESTAS GRUPO BLANCO

	Por ser autori- dad,	Rasgos persona- les del di- rigente.	Han trabajado en beneficio de la co- munidad.	Han explo- tado a la comunidad.	Por que tie- nen contactos y apoyo externos.	Varios	No conts.	TOTAL ⁺
SAUL TORRES	4 +10.5% ++12.9%	12 +31.5% ++30.9%	-	9 +23.6% ++45.0%	11 +28.9% ++45.8%	2 +5.2% ++20.0%	-	38 +100%
FELIPE RODRI- GUEZ.	12 +42.8% ++38.7%	5 +17.8% ++12.8%	8 +28.5% ++53.3%	-	-	3 +10.7% ++30.0%	-	28 +100%
ARMANDO GONZA- LEZ.	4 +16 % ++12.9%	10 +40 % ++25.6%	-	5 +20 % ++25 %	5 +20 % ++20.8%	1 +4 % ++10.0%	-	25 +100%
ARTURO AMEZCUA	10 +41.6% ++32.2%	5 +20.5% ++12.8%	7 +29.1% ++46.6%	-	-	2 ++8.3% ++20.0%	-	24 +100%
ALONSO CÓSIQ	1 +4.1% ++3.2%	7 ++9.1% ++17.9%	-	6 +25 % ++30 %	8 +33.3% ++33.3%	2 +8.3% ++20 %	-	24 +100%
TOTAL ⁺⁺	31 ++100%	39 ++100 %	15 ++100%	20 ++100%	24 ++100%	10 ++100%	-	139 ++100%

CUADRO No. 66 B

Preg. 54b.- ¿Por qué cree ud. que son influyentes?

RESPUESTAS DEL GRUPO NEGRO

	Por ser autori- dad.	Rasgos persona- les del di- rigente.	Han trabajado en beneficio de la comu- nidad.	Han explo- tado a la comunidad.	Porque tienen contactos y apoyo ex- terno.	Varios	No conts.	TOTAL ⁺
SAUL	2	6	8		2	3		21
TORRES	+9.5%	+28.5%	+38%	-	+9.5%	+14.2%	-	+100%
	++12.5%	++26.6%	++42.1%		++40.0%	+42.8%		
FELIPE	7	3	1		1			12
RODRI- GUEZ	+58.3%	+25%	+8.3%	-	+8.3%	-	-	+100%
	++43.7%	++14.2%	++5.2%		++20.0%			
ARMANDO	2	3	7			3		15
GONZA- LEZ	+13.3%	+20%	+46.6%	-	-	+20%	-	+100%
	++12.5%	++14.2%	++36.8%			++42.8%		
ARTURO	5	3			2			10
AMEZCUA	+50%	+30%	-	-	+20%	-	-	+100%
	++31.2%	++14.2%			++40%			
ALONSO		6	3			1		10
COSIO	-	+60%	+30%	-	-	+10%	-	+100%
		++26.6%	++15.7%			++14.2%		
TOTAL ⁺⁺	16	21	19	-	5	7		68
	++100%	++100%	++100%		++100%	++100%	++100%	++100%

TESIS EN UN DIA

Tesis por computadora

consúltanos sin compromiso
presupuestos gratis

Odontología 57 Local 2-A
Tel. 548-33-44