

Historia de la Sociedad Cooperativa de Salineros de Colima

Sus luchas y respuestas a las políticas económicas
del estado corporativo y neoliberal

Oriana Zaret Gaytán Gómez



UNIVERSIDAD DE COLIMA



Oriana Zaret Gaytán Gómez

Doctora en ciencias sociales por el Colegio de Michoacán y especialidad en clúster Estrategia y competitividad por el Instituto Tecnológico de Monterrey. Ha sido distinguida con el Premio Peña Colorada en la licenciatura en economía y Premio Estatal de la Juventud 2004 “Prof. Gustavo Alberto Vázquez Montes” por la trayectoria académica. Sus líneas de investigación son la economía social, cooperativismo y emprendimiento social.

Fotografías de portada y contraportada:
Javier Flores Cruz

Historia de la Sociedad Cooperativa de Salineros de Colima

Sus luchas y respuestas a las políticas económicas
del estado corporativo y neoliberal

estudiosRegionales

UNIVERSIDAD DE COLIMA

Mtro. José Eduardo Hernández Nava, Rector

Dr. Christian Jorge Torres Ortiz Zermeño, Secretario General

Mtra. Vianey Amezcua Barajas, Coordinadora General de Comunicación Social

Mtra. Gloria Guillermina Araiza Torres, Directora General de Publicaciones

Historia de la Sociedad Cooperativa de Salineros de Colima

Sus luchas y respuestas a las políticas económicas
del estado corporativo y neoliberal

Oriana Zaret Gaytán Gómez



UNIVERSIDAD DE COLIMA

© UNIVERSIDAD DE COLIMA, 2020
Avenida Universidad 333
C.P. 28040, Colima, Colima, México
Dirección General de Publicaciones
Teléfonos: (312) 316 10 81 y 316 10 00, extensión 35004
Correo electrónico: publicaciones@uclm.mx
<http://www.uclm.mx>

ISBN: 978-607-8549-67-2

Derechos reservados conforme a la ley
Impreso en México / *Printed in Mexico*

Proceso editorial certificado con normas ISO desde 2005
Dictaminación y edición registradas en el Sistema Editorial Electrónico PRED
Registro: LI-018-18
Recibido: Septiembre de 2018
Publicado: Julio de 2020

Dedicada a mis dos grandes tesoros:

Julieta y María Emilia

Gracias por darme la fuerza
para seguir adelante.
Si he llegado hasta aquí, es por ustedes.

Agradecimientos

En primer lugar a mi *Alma Mater* la Universidad de Colima, y con ello al rector Mtro. José Eduardo Hernández Nava por haber apoyado la generación de este libro, fruto de un trabajo de investigación de más de cinco años, formado y forjado durante mi paso por el doctorado en ciencias sociales en el Colegio de Michoacán.

Al Dr. Octavio Augusto Montes Vega, su pasión por el cooperativismo despertó en mí el deseo de aprender más sobre este tema y me llevó finalmente a rescatar, a través de un enfoque de antropología económica, la historia de la Sociedad Cooperativa de Salineros de Colima que aquí se presenta.

A toda la gente que abrió las puertas de su hogar para platicar conmigo y compartirme sus sentimientos para que yo conociera sus historias. Llevo grabados en mi mente sus rostros, sonrisas, amor a su organización y su pasión salinera.

A José Dolores Chávez Vázquez, don “Lolo”, mi informante, quien con gusto contestaba mis llamadas y aclaraba las dudas que surgían después de haber sostenido una larga plática con él o algún socio de la cooperativa. Su apoyo para lograr los encuentros con hombres y mujeres salineras, con niños y jóvenes, con adultos y ancianos, fue fundamental para enriquecer histórica y etnográficamente esta investigación. Agradezco también a Jorge Mojarro y Zeferino Cardona, quienes no sólo me atendieron y contestaron mis preguntas, sino que me acompañaron durante dos años al centro de producción, explicándome una y otra vez el proceso de *hacer sal*, hasta que no me quedaran dudas.

A Mario Ponce, Abraham Magaña e Ignacio Solórzano, quienes continuaron abriéndome las puertas de la cooperativa y me permitieron acudir a sus asambleas. Fueron tres las directivas con las que interactué a lo largo de mi periodo de investigación, y con las tres siempre obtuve un *sí* como respuesta. La apertura y deseos por contar sus historias, las de sus

padres y abuelos, facilitaron la comprensión histórica y antropológica de la subsistencia de esta entidad por más de noventa años.

Agradezco las facilidades otorgadas por el Archivo Histórico del Municipio de Colima, institución sin la cual no hubiese sido posible completar la construcción de los datos y entrelazar las historias de los salineros.

No tengo palabras para expresar mi eterna gratitud por el amor incondicional y apoyo extremo de quienes, sin esperar nada a cambio, han sido mis mayores cómplices en esta aventura: mis padres, o los abuelos “Titones” como los llaman sus nietas, por todo el empeño que pusieron para que hoy pueda concluir esta meta.

A mi compañero de vida por sus ánimos ante mi desesperación, sus palabras de aliento, sus idas a Morelia como papá soltero, enfrentando el cuidado de nuestras pequeñas con el apoyo de su familia (mis suegros y cuñadas); todos apoyando en conjunto, apelando a mi concentración que, a la distancia, en Colima trataba de avanzar. Gracias también a mi familia de Morelia.

A mi bebona, mi hermosa Julieta, a ella no le debo un agradecimiento, más bien le debo una disculpa. Me dio la fuerza para enfrentar este gran reto y, a pesar de mis ausencias, siempre me recibió con una sonrisa y un abrazo para dormirse en mis brazos.

Mi hija María Emilia llegó en la culminación de este trabajo y su llegada me empujó y me dio la fuerza para no claudicar: “Ya falta poco, ya es lo último” me decía a mí misma; sin embargo, fueron casi dos años de su vida que tuvo que compartirme con el trabajo y el libro, mientras aceptaba los cuidados de Frida, Chepis, Alejandra y la señora Cecy.

Gracias también a Frida por haber llegado a nuestras vidas y ser junto con su familia, ángeles para mí y mis hijas, cuidándolas como una madre, con tareas, trabajos, manualidades y todo para que Julieta y María Emilia se sintieran felices y cobijadas.

A mis hermanas, Zaira y Millaray, que también han abonado a estos cinco años de trabajo; por escuchar mis frustraciones y darme los consejos necesarios para no claudicar, para no temer y enfrentar tantos retos. Aún recuerdo esa visita a Puebla viajando con todas mis notas con la intención de embonar la investigación en la convivencia familiar.

Son muchas personas que podría nombrar en estos agradecimientos, incontables amigos, colegas y familiares. Están las entrañables Claudia, Ciria, Yare y Blanca; los cuñados y compadres: Alfonso, Sergio, Ricardo y Ramiro; mis ángeles terrenales: Cecy, Norma y Yunuen; mis colegas: Castellanos, Prado y Caro; las amigas que se quedaron para siempre: Cony, América, Alejandra, Celia y Blanca Miramontes; personas que con el paso del tiempo han dejado huella y me han ayudado a ser mejor persona: José Manuel Orozco y Dr. Juan González García, este último por incitarme también a dar mis primeros pasos en la investigación cuando era estudiante de licenciatura.

Índice

PRÓLOGO.....	15
INTRODUCCIÓN.....	19
El origen del cooperativismo.....	24
El cooperativismo en México.....	28
La región de Cuyutlán.....	32
Pertinencia de la investigación.....	33
Apuntes metodológicos.....	34
Capitulado.....	38
CAPÍTULO I. LA CONSTRUCCIÓN DE LA REGIÓN DE CUYUTLÁN, COLIMA, A PARTIR DE LA PRODUCCIÓN SALINERA Y EL MOVIMIENTO COOPERATIVO.....	41
La región y el territorio como objetos de estudio.....	41
Regiones de producción de sal en México.....	47
Productores del sector social dentro de las regiones productoras de sal.....	50
La construcción histórica de la región de Cuyutlán.....	51
La propiedad de las salinas en la región de Cuyutlán.....	56
El movimiento cooperativo dentro de la región de Cuyutlán.....	58
La SCSC.....	63
Una región más allá de la región de Cuyutlán.....	73
La región de Cuyutlán en la actualidad.....	77
CAPÍTULO II. EXPERIENCIAS LABORALES Y ESPACIOS DE VIDA COOPERATIVA DENTRO DEL TERRITORIO DEL VASO 4 DE LA LAGUNA DE CUYUTLÁN.....	89
Jerarquías dentro de la SCSC.....	92
El salinero-cooperativista.....	92
El mozo.....	101

El mediero.....	102
Las relaciones sociales entre mozos, medieros y salineros-cooperativistas.....	105
El salinero-cooperativista dentro de una relación de economía social.....	110
Amor por las salinas, territorio y cultura cooperativa.....	110
La ayuda mutua.....	113
La organización social.....	114
La dualidad de ser salinero y socio cooperativista.....	116
Las relaciones políticas dentro de la cooperativa.....	118
Relaciones económicas en la SCSC.....	120
El espacio y las vivencias dentro de las salinas de Cuyutlán.....	122
Las transformaciones en las relaciones socio-laborales.....	130

CAPÍTULO III. TRANSFORMACIONES HISTÓRICAS

EN LA PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y ORGANIZACIÓN

SOCIAL EN TORNO A LA SAL.....	137
Innovación en el proceso productivo de la sal.....	137
El proceso de producción y sus transformaciones dentro de la región de Cuyutlán.....	139
La producción de sal en la región de Cuyutlán.....	141
Proceso de producción anterior, descrito por Juan Carlos Reyes.....	144
Proceso productivo actual en la región de Cuyutlán.....	151
Diferencias entre el proceso productivo anterior y el actual.....	158
La estandarización en los procesos de producción.....	165
La comercialización de la sal en la región de Cuyutlán.....	167
Conflictos de comercialización entre la asociación y la SCSC.....	171
El cambio en la organización social: el papel de las mujeres en la producción.....	176
Rutina de la mujer en la década de los setenta.....	177
Rutina de la mujer en la época actual.....	179
Rutina de la mujer que trabaja sola un pozo.....	182
Rutina de la mujer que trabaja en la SCSC.....	183
El acceso a las mujeres dentro de la SCSC.....	185

CAPÍTULO IV. LA INTERVENCIÓN Y DOMINIO DEL ESTADO	
MEXICANO SOBRE EL MOVIMIENTO COOPERATIVISTA Y LA SCSC.....	189
Etapas históricas de la SCSC.....	189
Etapas de surgimiento y desarrollo (1925-1940).....	190
Etapas de subordinación al control corporativo del Estado (1941-1979).....	196
La relación de la SCSC con las instituciones del estado mexicano.....	204
El surgimiento de la industria química y su relación con la demanda de sal.....	208
Gestiones de la Federación y la Confederación para las cooperativas afiliadas.....	214
Problemas presentados al interior de la SCSC.....	221
Relación política de la SCSC.....	227
Los gobiernos de Luis Echeverría (1970-1976) y José López Portillo (1976-1982).....	231
La situación de la cooperativa durante los gobiernos de Luis Echeverría y José López Portillo.....	234
La relación de la SCSC con BANFOCO en los últimos años de intervención estatal.....	237
CAPÍTULO V. RESPUESTAS DE LA SCSC A LAS POLÍTICAS NEOLIBERALES Y A LA CRISIS FINANCIERA MEXICANA DE 1994.....	
Etapas de crisis durante el cambio de modelo económico (1980-1996).....	241
La situación de las cooperativas a nivel nacional.....	244
La situación de la SCSC a nivel local.....	252
Etapas de adaptación y control en el modelo neoliberal (1997-2003).....	258
La intervención de María Tarcila Zárate Zárate.....	261
Etapas de resurgimiento y autogestión (2004-2017).....	266
La relación de la SCSC con CONSEDE.....	271
Relación de CONSEDE con la nueva directiva.....	275
La relación política de la SCSC.....	277
CAPÍTULO VI. RETOS POR AFRONTAR Y ESTRATEGIAS POR CONSTRUIR DE LA SCSC.....	
Situación actual.....	281
Los actuales directivos de la SCSC.....	286

El presidente.....	286
El secretario general.....	288
El tesorero.....	290
Proyectos y estrategias por construir.....	291
Apoyos que actualmente reciben los cooperativistas.....	298
La competencia de la SCSC.....	299
Organización colectiva, acuerdos y desacuerdos.....	301
Retos por afrontar.....	306
CONCLUSIONES.....	315
REFERENCIAS.....	329
ANEXOS.....	341
Anexo 1. Salineros-cooperativistas entrevistados, vaso 4.....	341
Anexo 2. Esposas de cooperativistas entrevistadas.....	344
Anexo 3. Productores del vaso 3 entrevistados.....	345
Anexo 4. Otros personajes entrevistados.....	346
Anexo 5. Sección fotográfica (2014-2015).....	348

Prólogo

En la Edad Media la comercialización de la sal estaba vinculada al poder y a la riqueza; lo que hoy representa el petróleo para la economía, hace algunas centenas de años lo era el comercio de la sal; lo que hoy son gasoductos y oleoductos que cruzan países y regiones, ayer eran miríadas de granos de sal que cruzaban las arterias económicas.

La sal era la base de la riqueza de ciudades que participaban en este comercio y su transporte, ya fuera por la extracción, comercio o por los derechos de aduana que tenían que pagar los comerciantes al cruzarla. En nuestro caso, igual que en otras latitudes, el grano blanco también empezó siendo usado como conservador de alimentos; hay incluso investigaciones que indican que México fue productor desde antes de que llegaran los españoles.

Si bien hay registros de que en Colima la producción salina data desde los primeros habitantes de la región, es hasta la llegada de los españoles que la demanda del grano se incrementó, no sólo para la alimentación y el curtido de pieles sino también —y de manera muy importante— para el uso del sistema llamado *de patio* (tratamiento del mineral de plata) que exigía grandes cantidades de sal.

El trabajo de Oriana Zaret Gaytán Gómez, *La historia de la Sociedad Cooperativa de Salineros de Colima. Sus luchas y respuestas a las políticas económicas del estado corporativo y neoliberal*, es un recorrido cercano a la cooperativa de salineros de esa bella región de Colima: Cuyutlán.

Su trabajo es una buena puerta de entrada para conocer la forma en que las actividades productivas se enlazan con la vida cotidiana de las comunidades, y cómo los vínculos laborales tejen relaciones que van más allá de jornadas de trabajo.

El suyo es un trabajo que da cuenta de cuatro momentos que, en su opinión, son importantes: el surgimiento de la cooperativa, el abandono del estado mexicano del proyecto de las cooperativas, las respuestas que

han tejido los cooperativistas para cruzar por los mares neoliberales y las perspectivas que se les presentan.

Su recorrido lo inicia con la ubicación del territorio donde está la laguna y con la formación de la cooperativa que es estudiada desde la construcción de una región histórica de producción de sal. Cuida bien en su descripción la necesidad de establecer el carácter de las cooperativas al decir que se trata de empresas de personas y no de capitales. Distinción que, me parece, es fundamental porque ayuda a comprender los vínculos estrechos de los cooperativistas con su actividad productiva, su región y también entre ellos mismos; ya que, en el caso de la salinera colimense, sus agremiados han pasado de generación en generación y, hoy en día, la mayoría de los socios representan la tercera generación de salineros, que producen bajo esta forma de organización que, si bien siendo cooperativa y se organiza bajo una economía social, hoy se encuentra integrada al sistema capitalista de producción.

En este libro nos enteramos que la SCSC fue resultado del sueño de 400 hombres, quienes en 1925 lo vieron concretarse y que, en 1928, lograron la concesión federal para explotar los márgenes de la laguna.

Es un acercamiento que, en palabras del historiador michoacano Luis González:¹ “Reconoce un espacio, un tiempo, una sociedad. En la historia crítica, lo básico es el tiempo, la oposición entre unas épocas y otras. En la historia local es el espacio”. Oriana Zaret vive y convive con los cooperativistas, asiste a sus reuniones y asambleas, cuya presencia le otorga un lugar privilegiado para su observación.

Si bien su recorrido se apoya en investigación, en buena medida *se condimenta* con el acercamiento con los actores mismos. Conoce los cambios en los procesos productivos, los conflictos de la cooperativa con otra asociación y el golpe de la crisis financiera de los años noventa. Lo suyo no es meramente hallazgo de escritorio, es encuentro con los productores.

De generación en generación los cooperativistas alimentan el trabajo con la ilusión de cada año incrementar su producción y obtener mejores ingresos. La vida de los cooperativistas es una de jornadas al aire libre y con la disposición encima. No es una tarea para caracteres débiles. La suya

¹ González y González, L. (1973). *Hacia una teoría de la microhistoria*. Discurso de recepción de ingreso a la Academia Mexicana de la Historia. Marzo.

es una actividad colectiva, se trabaja, se produce para el grupo; ningún patrón sustituto.

En las tierras colimenses, la laguna de Cuyutlán ve pasar la producción de sal generaciones enteras de cooperativistas que, parafraseando un refrán, dice: “Hágase la sal y la sal la hace”.

Rolando Cordera Campos

Introducción

La Sociedad Cooperativa de Salineros de Colima (SCSC) está ubicada en el vaso 4 de la laguna de Cuyutlán, se creó en 1925 con apoyo del entonces gobernador Francisco Solórzano Béjar y 400 socios dedicados a la producción de sal. Hoy tiene 192 cooperativistas, incluidas algunas mujeres, y es reconocida como la empresa líder en producción y comercialización de sal, cuya capacidad es de hasta 40 mil toneladas al año.

La SCSC se organiza bajo un estilo de economía social, no es un modelo único ni perfecto, es simplemente una propuesta de organización productiva distinta que prioriza la propiedad colectiva sobre la privada y que, en su práctica cotidiana, pretende regresar el poder de los medios de producción a un sector de la sociedad.

En teoría, cuando existe la intención de formar sociedades cooperativas, es porque se pretende llevar a cabo una forma de economía más humana y apegada a los valores de ayuda mutua y reciprocidad, toda vez que el compromiso social de las cooperativas es opuesto a la obtención del lucro o máximo beneficio, tal y como sucede en la economía capitalista (Sarría y Tiribia, 2004). Mientras que de manera conceptual es una empresa que se encuentra en poder de una colectividad, que se debe a ella y que en sus decisiones prepondera el bien común sobre el bien individual (Marbán, 1968).

En una cooperativa, la apropiación del excedente por parte de una sola persona desaparece y la propiedad colectiva es la que rige sobre las relaciones sociales de producción (Gide, 1924). También se define como:

Un grupo o asociación de personas que se han unido voluntariamente para satisfacer necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta democráticamente controlada, autónoma y abierta (Cruz y Piñero, 2011: 34).

La SCSC es una asociación y una empresa a la vez, que lucha en su interior para que lo asociativo y lo social sea lo que guíe el funcionamiento de

lo empresarial; es decir, la sociedad cooperativa, pese a que se desenvuelve en un entorno regional influenciado por variables nacionales e internacionales de corte neoliberal, es una empresa de personas y no de capitales en la que sus socios tienen poder en la toma de decisiones.

La economía social de la SCSC tiene relación con la de mercado, que se encuentra dentro del modo de producción capitalista, crecido y subsistido por más de 90 años, y muestra una forma de comportamiento que llamaremos *particularismo militante* (Harvey, 2003), mismo que ha construido un perfil distinto de organización, localizado dentro de un territorio que ha presentado luchas sociales y donde se han tomado decisiones “dentro de un contexto de condiciones tecnológicas, políticas y económicas” (Harvey, 2003: 96).

Es así que la SCSC se observa como un particularismo militante que utiliza una *política de negociación* dentro de la hegemonía selectiva¹ del estado neoliberal que “interviene en y contra las características dominantes de la sociedad de capital, negociando dentro de sus propios términos” (Smith, 2014: 19). Es decir, se estudia a la SCSC no como un proyecto contrahegemónico² o contrapolítico³ sino como un tipo de cultura popular que presenta hacia el interior luchas por el poder, jerarquías y resistencia que,

¹ La hegemonía selectiva refleja una forma de socialización capitalista basada en la extracción de excedentes por medio del capital financiero, que reconoce la heterogeneidad y la necesidad de proyectos de dominación selectiva, con la intención de expandir el dominio del capital y en donde podemos observar “una política de negociación que gira en torno a varios reclamos sobre membresía social, entendidos en términos de diversidad en lugar de universalidad: socios reales, grupos sociales, grupos de identidad, etcétera” (Smith, 2011: 25).

² Representados por la resistencia y la cultura popular que se les considera opuestas al proyecto hegemónico del Estado: “Los discursos científicos que tratan de incluir coherencia, predictibilidad, control, secuencia y relación lógica a las cosas por medio de la abstracción” (Sayer, 2002: 234), observan a esos dos procesos como dicotómicos más que interrelacionados; y descartan la posibilidad de que, dentro de las culturas políticas populares, puedan existir “complejas luchas internas definidas por jerarquías de género, etnicidad y clases”, pudiendo ser “tanto democráticas como autoritarias, hegemónicas y contra-hegemónicas” (Mallon 1995: 107).

³ Basado en el término de Rancière (1999), Gavin Smith (2014) desarrolla el concepto contra-política, el cual niega la legitimidad y la autoridad de la sociedad del capital y, por lo tanto, cualquier acción de negociación dentro de los términos de esa sociedad.

al estar en conflicto con distintas fuerzas que la oprimen y distintas ideologías, se presenta como un grupo problematizado.

Es importante entender que el mundo en el que vivimos no es homogéneo, sino que existen mundos diversos y regiones o localidades en que podemos observar distintas formas de comportamiento (Gudeman, 2008; Wolf, 1987; Roseberry, 1998; Razeto, 1990; Giddens, 1991; Escobar, 2000; Max-Neef, 1986; Stern, 1993 y Graeber, 2001), como el que presenta la SCSC, que encarna un conjunto de personas, dueños de una sola concesión, que cada año se reúnen para producir de forma doméstica su propio pozo, con la intención de “ganarse la vida” (Smith, 1989).

La mayoría de los socios representan la tercera generación de salineros que producen bajo esta forma de organización, que si bien sigue siendo cooperativa y se organiza bajo una economía social, hoy se encuentra integrada al sistema capitalista de producción (a través del financiamiento, la comercialización del producto, la compra de los insumos, la normatividad de las leyes que la rigen, etcétera) y opera como “una forma no capitalista de producción al interior del capitalismo” (Krotz, 1988: 28).

En palabras de Gudeman (2001 y 2008), en la práctica cotidiana de la SCSC se observa una relación dialéctica entre dos reinos (*realms*): el de la comunidad y el del mercado, que se complementan y se alimentan uno de otro, los cuales se encuentran en conflicto y resistencia, estando algunas veces separados y otras mutuamente dependientes, opuestos o interactivos.⁴ Es decir, a pesar de que la SCSC es distinta en su ideología, su organización y su forma de producción, interactúa con el modo de producción dominante y sobrevive dentro de él; no obstante se observa que, cuando el reino del mercado invade el de la comunidad —el lugar donde se produce y reproduce la SCSC—, también invade los valores sociales en que se sustenta.⁵

⁴ Las cooperativas surgen con el capitalismo, pero como una antítesis dialéctica del proceso de explotación del trabajador. Éstas siempre han estado presentes como una fuerza reaccionaria a lo que es la lógica del capital, sin embargo, desde su surgimiento han convivido, interactuado y cambiado junto con este modo de producción.

⁵ Para un mayor entendimiento de la interacción entre los dos reinos, léase Gudeman (2001 y 2008) en *The Anthropology of Economy and Economy's Tension*, respectivamente.

En este libro se estudia una cooperativa que, a través del tiempo y del espacio, ha podido subsistir, organizarse y reorganizarse a partir de una militancia particularmente construida localmente y desde abajo; que surge de un movimiento cooperativista impulsado en la región durante los años veinte del siglo pasado. En todo este tiempo, la entidad ha tenido que enfrentar todo tipo de acontecimientos, algunos de ellos venidos desde la escala internacional, otros desde el plano nacional y local, como el cambio de paradigma económico suscitado en la década de los ochenta, y la desaparición del estado corporativo que dio lugar al neoliberal.

La investigación presenta una orientación histórica cuyo objetivo tiene una clara perspectiva de lo sucedido con la SCSC en estas dos épocas del estado corporativo y el estado neoliberal (y su periodo de transición), que tratan de “explicar el presente comprendiendo el pasado” (Roseberry, 1998) y pone especial atención a los actores e interacciones locales y regionales para entender procesos no locales (Gilly, 2006; Carpinteiro, 2004; Roseberry, 2002; Gupta y Ferguson, 2008).

Es decir, se estudia la situación de la SCSC considerando cómo inciden en ella los “procesos que operan principalmente en otras escalas” (Harvey, 2003: 101): cambios en políticas económicas y comerciales, cambios en modelos económicos, cambios en las formas de intervención estatal y relacionando el espacio global frente al espacio local.

Asimismo, se observan y analizan los campos económicos, políticos, sociales y culturales (Bourdieu y Loïc, 1984) en los que se desenvuelve la SCSC; se estudian las distintas reacciones, luchas y estrategias de organización, llevadas a cabo por la cooperativa en cuestión a través del análisis histórico y etnográfico; se pone especial atención en el poder estructural⁶ ejercido por el estado corporativo sobre el movimiento cooperativista, específicamente en la SCSC a finales de la década de los treinta hasta finales de los ochenta, el cual tuvo efectos a nivel nacional, regional y local.

En la investigación se observa, por parte de los salineros-cooperativistas, un pensamiento que no es racional desde el punto de vista económico y que no puede ser explicado a través de una lógica econó-

⁶ El concepto es tomado de Wolf (1989: 591) quien explica que el poder estructural emana del Estado y “configura la política económica formando el campo social de acción en el cual se enfatiza el poder de implementar y asignar trabajo social”.

mica, pero en el que se perciben valoraciones⁷ y formas de pensar que en contadas ocasiones priorizan *los sentimientos, la experiencia y la comunidad* (Thompson, 1978 y 1984).

Estudiando el parentesco dentro de la SCSC, se examinaron tanto la estructura como la organización social, así como los lazos sociales básicos, lo que hizo posible comprender las decisiones tomadas por los salineros en algunos periodos de crisis y los motivos de su actuación, también de cómo enfrentaron las consecuencias de adoptar una alternativa de solución en lugar de otra (Fox, 1980).

Se observó que las relaciones domésticas de producción no han desaparecido al interior y fuera de la SCSC, éstas pueden distinguirse a través del involucramiento de la unidad doméstica⁸ (Meillassoux, 1977) y en la organización de la producción, basada principalmente en las relaciones de parentesco (que denotan jerarquía) y en la organización familiar (Godelier, 1974).

Este tipo de relaciones se llevan a cabo dentro de la cooperativa y toman vital importancia al momento de efectuar el proceso de producción, en el cual distintos actores (papá, hijo, tío, sobrino, esposo, yerno, etcétera) pueden estar involucrados al mismo tiempo. Además, toman preponderancia al momento de que un socio fallece, ya que la acción⁹ busca ser heredada preferentemente a un familiar que esté dispuesto a trabajar el

⁷ Para el tema del valor se estudiaron los trabajos de Malinowski (1986) y Mauss (1979), quienes demuestran que el intercambio con valores de uso también genera satisfacción, si no nos cerramos a la noción de que la satisfacción sólo puede ser económica; además de Bourdieu (2003a: 22) quien explica que “los agentes se orientan en función de intuiciones y anticipaciones del sentido práctico, que dejan a menudo lo esencial en estado implícito y que se embarcan, a partir de la experiencia adquirida en la práctica, en estrategias *prácticas*”.

⁸ Coraggio ve en esta unidad doméstica el “embrión de una nueva cultura del trabajo”, ya que éstas buscan algún trabajo o ingreso, aunque no sea por el salario. Considera que lo fundamental de las unidades domésticas que conforman la economía de los sectores populares es que, aunque pueden contar con otros recursos, el principal es lo que él llama “el fondo de trabajo”, mismo que puede estar al servicio “de una empresa capitalista por medio del trabajo asalariado, al servicio de su misma unidad doméstica o trabajando para otras unidades domésticas” (Coraggio, 1999: 4).

⁹ La acción es el derecho que se compra o hereda para poder explotar el pozo del cual se obtendrá la sal.

pozo; asegurando la permanencia de la familia al cobijo de la cooperativa y reproduciendo una forma de organización social colectiva.

La SCSC que aquí se presenta está constituida por personas que forman parte de los sectores populares, entendidos como los “subordinados a la reproducción de la fuerza de trabajo asalariado y al poder estatal ejercido asimétricamente” (Coraggio, 2009: 96); sin embargo, su tipo de estructura social cooperativa les ha permitido marcar su territorialidad, sobre todo en los meses de zafra cuando, al estar unidos, buscan la reproducción de la vida en sociedad, dejan de ser asalariados por un tiempo y explotan sus medios de producción, la mayoría de las veces por ellos mismos y, en otras ocasiones, con la ayuda de un mediero, de un mozo o de un familiar.

El origen del cooperativismo

El origen del cooperativismo —históricamente, con bases teóricas y una normatividad bien definida— tiene sus antecedentes en Rochdale, Inglaterra, con la primera cooperativa de consumo llamada *Rochdale Pionners Equitable Society*, constituida exitosamente el 24 de agosto de 1844 por 28 tejedores, quienes guiados por los trabajos de dos teóricos del socialismo utópico: Robert Owen y de Saint-Simon, lograron su fundación.

Las sociedades cooperativas nacían al calor de un sentimiento de piedad, del deseo de remediar las miserias de la clase obrera y la depresión de los salarios tan terribles en la mitad del siglo XIX (Gide, 1924: 71).

El movimiento cooperativista alcanzó en Inglaterra un gran desarrollo, ya que para 1862 existían 450 sociedades con un total de 90,000 miembros, y para 1865 había 1,289 sociedades cooperativas con cinco millones de socios y un capital o fondo social en giro de 183 millones de libras esterlinas.

Poco a poco este movimiento se extendió a diversos países como Bélgica, Francia y Alemania, más tarde debido a la migración europea este movimiento arribó a Latinoamérica en el siglo XIX, aunque no tomaría fuerza hasta llegado el siglo XX (Campos, 1941: 27).

Como vocablo el cooperativismo tiene su origen en el término cooperación, “palabra de origen latino que proviene de *cooperatio*, que significa: realizar una actividad en común” (Inostroza, 1989: 18). Para Emory Bogardus (1964: 9, citado en Rojas *et al.*, 2007: 88): “La cooperación, desde una perspectiva más técnica o instrumental, es tan antigua como la especie humana; es la cooperación la que ha permitido y permite aún el desarrollo de la civilización”.

Cooperar muestra:

Una participación activa, es participación dialógica que tiene como referencia discusiones públicas sobre cuestiones comunes; cooperar es también un foro polifónico, supone relaciones sociales que resultan de actos y acciones que derivan de unas decisiones de muchas voces, las cuales no siempre están en acuerdo, ya que se presentan como heterogéneas, progresistas, contradictorias, subalternas y transformadoras (Rojas *et al.*, 2007: 28).

La cooperación como acción cobró importancia y sentido cuando en el capitalismo surgen las relaciones de carácter antagónico que caracterizan la forma específica dentro del proceso de producción, dichas relaciones se dan al interior de la fábrica, propiciando el trabajo colectivo organizado para generar bienes y servicios (Inostroza, 1989: 18).

El cooperar es uno de los objetivos dentro de la SCSC, no es impuesta sino acordada y discutida, en su mayoría en las asambleas ordinarias y extraordinarias que se realizan durante el año. Es expuesta y concertada por los miembros que conforman esta entidad, presentándose en ocasiones el desacuerdo entre los socios; por ejemplo, cuando discuten sobre los apoyos que se le otorgará a cierta comunidad, cuando se tratan los topes de producción o el precio con que se ofrecerá la sal a los clientes, o cuando se conforman comisiones para apoyar las labores de gestión con actores externos a la organización.

Algunos estudiosos del tema describen el carácter de la cooperación como un proceso sustantivo, debido a que “la integración cooperativa expresa un compromiso ideológico” y al mismo tiempo “el paradigma de lo cooperativo ha sido aplicado como un código ético para hacer frente a una lógica excluyente y egoísta del capital”; también argumentan que, en general, para el público “cooperar y cooperación se presenta como una solución posible y esperanzadora para las situaciones de conflicto, y las

tensiones y contradicciones que este actual modo de producción desarrolla en los grupos sociales” (Rojas *et al.*, 2007: 16-17).

La institución cooperativa se presenta como un sector de la comunidad social económicamente organizada, que busca su integración mediante, precisamente, la cooperación; pero es un sector y no la comunidad misma donde “abundan y nunca dejarán de manifestarse ciertos individualismos” (Marbán, 1968: 137). La SCSC no ha estado exenta de este tipo de conductas, históricamente ha tenido que enfrentar este tipo de comportamientos, sobre todo en épocas de crisis en que la lógica individualista se hace presente y sugiere dismantelar a la entidad para darle a cada quien lo suyo.

No obstante, como grupo y en conjunto, priorizan la cooperación y la colectividad, y han superado dichos momentos de dificultad económica. El concepto de cooperación es clave dentro de una cooperativa; sin embargo, su implementación en la *praxis* es más compleja, y se muestra en este libro.

Sobrado (2009: 538) explica que, el cooperativismo, por su esencia de cooperación solidaria, puede: “Contribuir a empoderar a las comunidades y grupos haciéndolos menos dependientes de las relaciones asimétricas prevalecientes en nuestras sociedades”, y advierte que la acción del movimiento cooperativo y asociativo debe verse como parte de un “proceso de apoderamiento progresivo de las comunidades y grupos, que les permita evolucionar a formas menos duras de dependencia clientelista, donde su margen de autonomía se amplíe”.

En la actualidad la SCSC representa una entidad que se autogestiona y organiza para producir. El cambio de modelo económico y la desaparición de las instituciones de gobierno creadas para apoyar el cooperativismo de Estado le dieron esa oportunidad. Pareciera una paradoja, pero la instauración de instituciones estatales creadas para apoyar el cooperativismo de 1938 a 1985, significó una pérdida creciente de capacidad de decisión para los salineros sobre el qué, dónde, cómo, cuándo y cuánto producir, debido a que el cooperativismo de estado que vivieron durante esa época fue impuesto “desde afuera y desde arriba” (Krotz, 1988: 62). A este tipo de cooperativismo Marbán (1968: 98) lo llama “cooperativismo descendente”, y estuvo presente más de la mitad de la vida de esta cooperativa.

No obstante, observamos que a finales de la década de los noventa, surge por primera vez en la historia de la SCSC, un tipo de “cooperativismo ascendente” (Krotz, 1988: 126); es decir: “desde adentro y desde abajo” (Krotz, 1988: 63), con el objetivo de rescatar la institución, reformarla y adaptarla al modelo neoliberal introducido al país en esos años. Se forma un núcleo de cooperativistas dispuestos a reconstituir *el organismo social* y a remontar una empresa, la cual estuvo, por una crisis financiera, a punto de desaparecer. Es entonces cuando los cooperativistas se organizan y ponen en marcha nuevamente “las funciones de dirección (la asamblea), de administración (el consejo o junta directiva) y de control (la comisión de vigilancia)” (Marbán, 1968: 126). Todo ello necesario para retomar el rumbo de la empresa que, si hubiera desaparecido, habría dejado desposeídos de sus medios de producción a más de 200 familias.

El comportamiento presentado por la cooperativa en esos años coincide con lo encontrado a nivel nacional por Montes y Dolores (2011: 102), quienes detectaron un nuevo ciclo de cooperativas que surgen después de la década de los noventa, a las cuales describen como: “organizaciones que ya no dependen de los apoyos de la Iglesia o los gubernamentales, sino más bien de sus propias iniciativas, así como de la difusión y valoración que le den el resto de los habitantes del pueblo o ciudad en la que trabajan”.

El alejamiento de la SCSC con el Estado y sus instituciones es evidente a partir de la década de los noventa, con la práctica del cooperativismo ascendente y la migración del estado corporativo al neoliberal; sin embargo, esta relación no se ha perdido del todo, ya que continúa hasta nuestros días como una *política de negociación* (Smith, 2014).¹⁰

¹⁰ Es importante que el estado replantee nuevas políticas que apoyen —y no que frenen— el desarrollo de estas entidades cooperativas. Hay que tener en cuenta que los proyectos asociativos y de cooperación presentados dentro de una forma de hacer economía que priorice el colectivo y las relaciones sociales más humanas, no busca limitar la acción pública del Estado, sino que, al contrario, insiste en que es indispensable para el fortalecimiento de las formas de relacionarse. Lo que se requiere “es que las instituciones públicas y el Estado replanteen sus modos de intervención que los lleven a definir políticas que les ayuden no solamente a sobrevivir, sino a instaurarse de una forma definitiva en los planos económicos, social y político”. Las dos dimensiones de la economía solidaria: la sociopolítica y la socioeconómica, subrayan la necesidad de que las

El cooperativismo en México

La primera cooperativa que se formó en México fue de producción y surgió 28 años después de la *Rochdale*, en 1872, con el nombre de Cooperativa de Sombrerería Mexicana, creada por decisión de los socios de la Sociedad Mutualista Fraternal de Sombrereros (Rojas, 2015).¹¹

Según Juan José Rojas (2015), la formación de las primeras cooperativas mexicanas se dio a través de cuatro procesos: 1) una fase previa de transición o de experimentación mutuo-cooperativa, 2) como resultado de movimientos huelguísticos, 3) como producto del apoyo gubernamental y 4) como consecuencia de una construcción autónoma y ciudadana. La cooperativa que se presenta en esta investigación, así como las cooperativas conformadas dentro del sector salinero de la región de estudio se formaron como resultado del tercer proceso enlistado, producto del apoyo gubernamental, toda vez que se constituyeron en un periodo clave de lucha de poder entre diferentes grupos políticos que buscaban legitimarse y conseguir el apoyo de los distintos sectores de la sociedad colimense; entre ellos, el de los salineros.

Por su parte, los autores Montes y Dolores (2011) explican la historia del cooperativismo en México a través de la diferenciación en las doctrinas que conformaron las distintas organizaciones surgidas desde finales del siglo XIX hasta la penúltima década del siglo XX, y argumentan que en dicho periodo la principal diferencia era la que dividía a las cooperativas católicas de aquellas que tenían cimientos socialistas. Luego aparecieron otros tipos de cooperativas que fueron apoyadas por el Estado, “y su mayor empuje se llevó a cabo en la época del Cardenismo” (Montes y Dolores, 2011: 87).

Dicha afirmación coincide con la historia de la SCSC, ya que a pesar de que la entidad nace en 1925 con el apoyo del gobierno estatal, es hasta la época cardenista cuando se reconoce formalmente por las institucio-

experiencias asociativas, cooperativa o mutualista, tengan peso en los compromisos institucionales (Laville, 2009: 60-61)

¹¹ En su trabajo, el autor Juan José Rojas señala que la formación de dicha sociedad quedó relatada en las páginas de *El Socialista*, en los números del 8 de septiembre de 1872, 13 de octubre de 1872, 10 de noviembre de 1872 y 23 de enero de 1876.

nes, y es *apoyada* por el aparato institucional creado en aquella época para fomentar y controlar la producción de sal a nivel nacional y a través del cooperativismo.

Hasta el día de hoy han existido en México cuatro leyes cooperativas: en 1927 se promulga la primera *Ley Cooperativa* del país, bajo el mando del presidente Plutarco Elías Calles; en 1933 el presidente Abelardo L. Rodríguez publica la segunda *Ley Cooperativa*; en 1938 el presidente Lázaro Cárdenas proclama la *Ley General de Sociedades Cooperativas* (Rojas Coria, 1984), la cual dirigía el desarrollo social y económico de dichas entidades hasta mediados de la década de los noventa; y finalmente, en 1994, en el mandato del presidente Carlos Salinas de Gortari se publica el 3 de agosto en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la *Ley General de Sociedades Cooperativas*, que hoy rige a estas sociedades en el territorio nacional, y que establece:

La sociedad cooperativa es una forma de organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios.¹²

Del mismo modo se exhiben los principios que deberán tomar en cuenta las cooperativas creadas en México para su funcionamiento, los cuales son:¹³ a) libertad de asociación y retiro voluntario de los socios, b) administración democrática, c) limitación de intereses a algunas aportaciones de los socios si así se pactara, d) distribución de los rendimientos en proporción a la participación de los socios, f) fomento de la educación cooperativa y de la educación en la economía solidaria, g) participación en la integración cooperativa, h) respeto al derecho individual de los socios de pertenecer a cualquier partido político o asociación religiosa, y j) promoción de la cultura ecológica.

Dicha ley reconoce en México tres clases de sociedades cooperativas: a) *De consumidores de bienes y servicios*, cuyos miembros se asocian con el objeto de obtener en común artículos, bienes o servicios para ellos, sus

¹² Artículo 2, capítulo único de la *Ley General de Sociedades Cooperativas* de 1994.

¹³ Artículo 6, capítulo único de la *Ley General de Sociedades Cooperativas* de 1994.

hogares o sus actividades de producción. b) *De productores de bienes y servicios*, cuyos miembros se asocian para trabajar en común en la producción de bienes o servicios, aportando su trabajo personal, físico o intelectual; independientemente del tipo de producción a la que estén dedicadas, estas sociedades podrán almacenar, conservar, transportar y comercializar sus productos. c) *De ahorro y préstamo*, las que únicamente podrán realizar operaciones que impliquen captación y colocación de recursos, ya que queda prohibido a las sociedades cooperativas de producción y de consumidores constituir secciones de ahorro y préstamo.¹⁴

Cabe señalar que dicha cooperativa salinera es reconocida por esta ley en la categoría de *productores de bienes y servicios*, ya que se produce sal a través del trabajo físico que se realiza en las salinas durante la época de zafra; del mismo modo, la cooperativa se encarga de almacenar, conservar y transportar dicho mineral, y desde la década de los ochenta es responsable de su comercialización.

Por otro lado, desde el año 1996 a la fecha, existe a nivel internacional una declaración sobre la identidad cooperativa proclamada por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI),¹⁵ en la que se exponen los valores en que se basan las cooperativas: de autoayuda, responsabilidad personal, democracia, igualdad, equidad y solidaridad. Dicha declaración expone también que son siete los principios que rigen una cooperativa para llevar a la práctica sus valores:

1. *Afiliación voluntaria y abierta*. Las cooperativas son organizaciones voluntarias, abiertas a todas las personas, sin discriminación de género, condición social, raza, posición política o religiosa.
2. *Gestión democrática por parte de los miembros*. Un miembro, un voto. Son organizaciones democráticas gestionadas por sus miembros, que participan activamente en la determinación de sus políticas y toma de decisiones.
3. *Participación económica de los miembros*. Los miembros contribuyen de manera equitativa al capital de la cooperativa y lo gestionan

¹⁴ Artículos 21, 22, 27 y 33 bis 3 del capítulo II de la *Ley General de Sociedades Cooperativas* de 1994.

¹⁵ https://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/guidance_notes_es.pdf. Consultado en enero de 2018.

democráticamente. Al menos una parte de dicho capital suele ser propiedad común de la cooperativa.

4. *Autonomía e independencia.* Son organizaciones autónomas de autoayuda, gestionadas por sus miembros.
5. *Educación, formación e información.* Ofrecen educación y formación a sus miembros, representantes electos, administradores y empleados para que puedan contribuir con eficacia al desarrollo de la cooperativa.
6. *Cooperación entre cooperativas.* Benefician con máxima efectividad a sus miembros y fortalecen el movimiento cooperativo al trabajar en conjunto mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.
7. *Preocupación por la comunidad.* Trabajan en favor del desarrollo sostenible de sus comunidades mediante políticas aprobadas por los miembros.

Es importante apuntar que estos valores y principios tienen un carácter universal y esta investigación no intenta aplicar lo universal a lo local, sino que pretende comprender las interacciones y procesos efectuados entre el plano local y el global; por lo tanto, se observa que dichos valores y principios no se aplican de la misma manera en la SCSC; por ejemplo, el valor de la *equidad*, debido a que la cooperativa no otorga las mismas oportunidades para adquirir una acción a las mujeres que a los hombres; así también el principio de *afiliación voluntaria y abierta*, ya que el pozo o la acción se heredan y desde la década de los noventa se restringió la entrada de nuevos socios.

De igual forma, la educación en formación cooperativa está ausente, ya que ésta se menciona en el reglamento de la sociedad, pero no se realiza. Asimismo, la cooperación entre cooperativas no se lleva a cabo, primero, porque los salineros no conocen otra cooperativa de producción salinera en el territorio nacional; segundo, porque no se relacionan con otras cooperativas de producción, ahorro¹⁶ o consumo, como una

¹⁶ Esto no excluye que los socios puedan tener una cuenta abierta en una caja popular, que sí sucede; sin embargo, la interacción no es entre una entidad cooperativa productiva y una financiera como un todo, como una estrategia de acción, apoyo o unión entre cooperativas.

práctica estratégica de sobrevivencia o empoderamiento. De ahí entonces el concepto de *particularismo militante* que nos permite describir el comportamiento de los integrantes que conforman esta cooperativa y que negocia con el estado neoliberal, ya que sin dejar de lado el espíritu cooperativo, orienta los principios bajo sus propios criterios.¹⁷

La región de Cuyutlán

La SCSC es estudiada desde la construcción de una región histórica de producción de sal, la cual fue permeada por el movimiento cooperativista a principios del siglo pasado y sigue presente en la organización económico-social de sus agremiados. Se elige observar una región y no un espacio más amplio, para no perder de vista los procesos locales con relación al sistema; es decir, lo local y lo global (Smith, 1991: 41).

Se toma el concepto de región como un significado histórico, político y cultural, que se modifica por circunstancias de tiempo y espacio. El espacio se entiende como algo “socialmente creado porque es socialmente construido” (De la Peña, 1991: 127).

La regionalización que se construyó dio referencia a la “zonificación de un espacio-tiempo en relación con prácticas sociales rutinizadas” (Giddens, 2006: 151), ya que los salineros han producido y reproducido su espacio social y cultural en apego a los principios cooperativistas; aunque dichas prácticas han mostrado alteraciones en su forma de proceder u organizarse, puesto que han tenido que adaptarse a las influencias del contexto nacional e internacional.

En la región de estudio se observa y analiza el territorio del vaso 4, lugar donde se encuentra establecida la SCSC, “construido y fortalecido por una conciencia social” (Schneider y Peyré, 2006: 91), la cual no sólo se encuentra al interior de éste sino también en el exterior, ya que los salineros de esta organización han adquirido un carácter territorial dentro y

¹⁷ Si bien el cooperativismo “parte de los mismos valores y principios, éstos no se llevan a cabo de la misma manera en cada uno de los lugares en los que se presenta, pues exhiben cuestiones particulares y matices locales que reaccionan de manera distinta al plano internacional que los afecta” (Vargas-Cetina, 2000: 141).

fuera del espacio, al apropiarse del lugar que habitan durante cuatro meses, tiempo que dura la zafra (aproximadamente de marzo a julio).

Durante ese tiempo, los salineros-cooperativistas se trasladan a la localidad de Cuyutlán y se dedican a explotar la concesión de la que son dueños desde hace noventa años; sin embargo, observamos que, aunque los salineros-cooperativistas están físicamente en el territorio del vaso 4 durante la época de la zafra, la apropiación de su territorio continúa de una forma subjetiva como un “símbolo de pertenencia socio-territorial, como objeto de representación y de apego afectivo” (Giménez, 1996: 15); el apego al espacio continúa incluso fuera de las temporadas de zafra.

Como lo afirma Giménez (1996: 14), el territorio constituye “un espacio de inscripción de la cultura”, y en este territorio la cultura que se ha forjado y fortalecido es la del salinero-cooperativista que produce su sal con un estilo de organización distinta; mientras que en el vaso 3 se observan pequeños productores, dueños de concesiones, que contratan personal asalariado para explotar las salinas.

Así se documentan y explican las distintas respuestas de la única organización cooperativa sobreviviente en esta región; respuestas que le han permitido subsistir durante tantos años y lograr un lugar en la historia tanto de la región como fuera de ella. Sus clientes y hasta sus competidores reconocen su prestigio e historia, erigiéndose para 2017 como la empresa más importante de la región en la producción de sal.

Pertinencia de la investigación

No es fácil entender todas las luchas históricas que la SCSC ha tenido que sortear para mantener vigente la producción a través de una forma cooperativa,¹⁸ porque no existe información que documente el movimiento que se dio en esta región desde sus inicios hasta la actualidad, y es por ello la importancia y pertinencia de esta investigación.

Los estudios realizados versan sobre temas de la sal y del sector salinero, como son los de Ewald (1997), Reyes y Leytón (1992), Reyes (1995 y 2004) y Serrano (1995). Se estudia a la cooperativa porque se estudia la sal, pero no se le estudia porque sea parte de un movimiento cooperativo

¹⁸ Algunas de las otras cooperativas importantes desaparecieron a finales de los ochenta con el cambio de paradigma.

internacional o porque represente una forma distinta de organización social y productiva de *ganarse la vida*.

Pablo Serrano (1995) y Juan Carlos Reyes (1995 y 2004) no dan cuenta de esta situación; Serrano, por ejemplo, aborda la historia de la cooperativa de una manera fugaz y menciona tres etapas históricas de ésta, las cuales terminan en la década de los sesenta. Reyes, por su parte, otorga más peso al tema de la sal y deja de lado la organización social. En el libro que aquí presentamos, en contraste, se abordan temas económicos, políticos, sociales y culturales que relacionan el movimiento cooperativista vivido en la región de Cuyutlán, el cual no se entendería sin la existencia de las salinas.

La SCSC es una de las más antiguas de México, en sus inicios se conformó por 400 personas y hoy está integrada por 192 socios. Durante el cambio de paradigma económico tuvo una crisis financiera que estuvo a punto de desaparecerla, pero logró salir adelante y sortear todas las vicisitudes.

El cómo lo logró y cuáles fueron las estrategias implementadas para permanecer dentro de un modo de producción capitalista y de un panorama neoliberal, son datos que se rescataron con trabajo etnográfico, de archivo y de campo. Las experiencias, sentimientos y retos de los salineros durante la existencia del estado corporativo y ante la configuración del estado neoliberal, han sido plasmados en este trabajo y ayudan a entender las distintas respuestas que los salineros —socios de esta organización— realizaron para mantener viva una tradición salinera.

Apuntes metodológicos

En este trabajo se realiza un acercamiento etnográfico a través de una objetivación participante (Bourdieu, 2003b) que visibiliza una forma distinta de organización inmersa en un modo de producción capitalista. Se analizan las implicaciones estructurales de esta forma de organización, sus tramas y promesas, así como “el proceso social que dicha forma cooperativa ha traído a las personas que participan dentro y fuera de ella” (Nash y Hopkins, 1976: 4), permite comprender la forma en que esta cooperativa ha contribuido y contribuye “a un cambio adaptativo y/o de integración

dentro del modo de producción capitalista en el que se desenvuelve” (Nash y Hopkins, 1976: 5).

Se resalta que el cooperativismo en la región ha significado una alternativa viable de producción y, en ocasiones, una forma emergente de lucha (política de negociación) contra la imposición directa del capitalismo neoliberal y de las crisis económicas causadas por éste. A través de la etnografía¹⁹ se muestran las distintas respuestas que esta forma alternativa de producción o *particularismo militante* ha realizado con el paso del tiempo dentro de un proceso de dominación, confrontación, resistencia y adaptación.

Aunado a la herramienta etnográfica, se llevaron a cabo entrevistas semidirigidas a 17 socios de la SCSC, seis esposas de socios y tres productores del vaso 3; además se sostuvieron entrevistas con diferentes actores políticos, económicos y sociales, tales como secretarios de Estado, funcionarios, investigadores, empresarios y políticos, para comprender mejor la subsistencia de esta entidad cooperativa dentro de un modo de producción capitalista y neoliberal, así como las distintas respuestas que dieron al cambio de paradigma, convertidas en estrategias de sobrevivencia a lo largo de los últimos veinte años. En los anexos se da una breve reseña de cada entrevistado y se anota la fecha de la entrevista.

Se realizaron durante dos años visitas de campo al centro de producción de la SCSC, localizado en la región de Cuyutlán: un bloque en 2014 que duró de abril a junio, y otro en 2015 que abarcó los meses de mayo a julio. En dichas visitas se pudo convivir y platicar de manera formal e informal con los salineros y sus familias. De hecho, se tuvo la oportunidad de acudir en 2015 al festejo del Día de la Cruz, que cada 3 de mayo los salineros celebran con una misa (a la entrada de las salinas) y birria (que se ofrece en el edificio de la cooperativa).

A partir de las pláticas sostenidas se concertaron citas con varios de los socios para entrevistarlos de manera formal y conocer sus historias y las de sus familias. Otras veces las reuniones fueron agendadas con la

¹⁹ Diversos autores como Gudeman (2008), Wolf (1987), Roseberry (1998), Razeto (1990), Giddens (1991), Escobar (2000), Max-Neef (1986), Stern (1993) y Graeber (2001), entre otros, coinciden con que la etnografía es una herramienta que proporciona datos para demostrar mundos distintos, relaciones sociales no disociadas de una esfera económica, así como distintas formas de producción.

ayuda de don Lolo, ya que la intención era entrevistar diferentes perfiles: adultos mayores, jóvenes, esposas de salineros y personas que en algún momento fueron directivos de la cooperativa. José Dolores Chávez Vázquez “don Lolo”, fue nuestro informante durante todo el tiempo que duró la investigación, lo conocimos en 2014, cuando ostentaba el puesto de secretario. Su apoyo fue vital para que los salineros nos aceptaran en sus casas, nos permitieran estar presentes en sus asambleas y nos concedieran las entrevistas.

Las dos veces que se acudió a campo se explicó el proceso productivo de hacer sal. Debo confesar que la primera vez (año 2014) fue muy difícil comprenderlo, ya que era demasiada información y desconocía en su totalidad la forma de hacer el mineral: las etapas y medidas, observar las herramientas utilizadas, realizar comparaciones entre el método antiguo y el actual; sin embargo, para 2015 no sólo se visitó el centro de producción de la SCSC, donde se aclararon varias dudas, sino que también acudimos a conocer el de la Asociación de la Curva del Venado, en el vaso 3, lo que permitió encontrar similitudes y diferencias en la forma de organización social al momento de hacer sal, además de comparar las fases de producción y las diferentes medidas en los tamaños de las eras y los estanques; diferencias que nos percatamos existían tanto en el vaso 3 como en el vaso 4.

Asimismo, se presenciaron cuatro asambleas ordinarias, con las que anualmente se da comienzo a las labores de la zafra: todas en el mes de febrero de 2014, 2015, 2016 y 2017. En dichas asambleas se observó la forma de organización, la manera en que los socios toman las decisiones y las situaciones de conflicto o acuerdo entre ellos. Se pudo percibir, por lo tanto, la forma de dirigir a la cooperativa con tres diferentes directivas. En las cuatro asambleas se detectó el involucramiento de los socios en los problemas que atañen a la organización, la forma en cómo pasan al frente y toman el micrófono para expresar sus ideas, acuerdos o posicionamientos; al mismo tiempo, se escucharon las voces de los demás socios apoyando o no alguna iniciativa, con gritos o alzando la mano, una vez que los directivos ponían orden, cerraban el asunto con una votación democrática.

Cabe resaltar que no está permitido que alguien ajeno a la cooperativa esté presente en dichas asambleas, por lo que año con año se solicitó a la asamblea el permiso correspondiente para poder permanecer durante las

cuatro horas que dura el desarrollo de la misma (más o menos de diez de la mañana a dos de la tarde). Dicha petición se leía una vez tomada la lista de los socios y poniendo a consideración nuestra presencia, en todos los casos fue aceptada por unanimidad, hecho que se agradece infinitamente.

Además de las entrevistas y de analizar esta cooperativa a través de la objetivación participante, desde el año 2014 hasta 2016 se visitó constantemente el Archivo Histórico del Municipio de Colima, el cual alberga 200 cajas que registran la historia de la cooperativa. Ante la complejidad de revisar todo el material, éste se discriminó por periodos, eligiéndose el material de las asambleas ordinarias y extraordinarias, así como oficios de comunicación entre la cooperativa y las instituciones gubernamentales que la rigieron entre los años 1930 y 1980. La mayor parte de la información permitió entender la relación que la cooperativa tenía con el estado corporativo, ya que en las asambleas se trataban temas de carácter nacional, como indicaciones que la federación y la confederación daban a sus agremiados, o los problemas que la organización presentaba con sus cuotas de producción, las zonas de comercialización y el transporte; temas que eran controlados por las instituciones gubernamentales.

Fue escasa, por no decir nula, la información sobre la interacción que la SCSC tuvo con las demás cooperativas de la región; de hecho, fue imposible conocer la historia de cada una de las cooperativas, debido a que la información contenida en las cajas del Archivo Histórico era, en su mayoría, sobre la cooperativa objeto de estudio. Este hecho facilitó la obtención de información para este trabajo, pero impidió conocer más sobre otras salineras que alguna vez existieron en la región de Cuyutlán.

Con los datos históricos, la objetivación participante y las entrevistas se logró triangular información: entre lo leído en los textos de los archivos, lo observado en campo y la información que se obtuvo de las entrevistas (las historias de vida y la plática diaria con los salineros durante la época de zafra).

Visitar varias veces la región de Cuyutlán (en 2014 y 2015) sirvió para captar y procesar la información; platicar con los salineros de sus problemas, su historia, su organización, su cultura y sus formas de producción, permitió reconstruir la región salinera en torno a la sal y al movimiento cooperativista, así como entender las estrategias implementadas durante

la década de los noventa para continuar con una forma de organización social *incrustada* dentro del modo de producción capitalista.

Finalmente, para las entrevistas se eligieron personas que reunieran diferentes características y de distintas edades, para así poder comparar lo que piensan los adultos mayores y los jóvenes salineros, también para entender los lazos que los unen y los diferencian. El haber platicado con las esposas de los salineros (mujeres mayores, jóvenes y viudas), ayudó para conocer la participación que han tenido y tienen dentro y fuera de la producción salinera, y dentro y fuera de la unidad doméstica.

Como ya se dijo, los datos de las personas entrevistadas y las fechas de entrevista se encuentran en los anexos de este libro.

Capitulado

En el capítulo I se analiza la región de Cuyutlán, Colima, tomando en cuenta la producción de sal y la conformación de cuatro cooperativas salineras, de las que destaca la historia de la SCSC. Se describen interacciones políticas, sociales y económicas geográficamente localizadas y estudiadas en el tiempo y el espacio. Se observa también una recomposición regional y productiva con el movimiento cooperativo, el cual se erige como un fenómeno que se manifiesta a través de organizaciones locales. Se analizan procesos de territorialidad dentro de los vasos 3 y 4 de la laguna de Cuyutlán; por un lado, una entidad histórica que se organiza con una forma de economía social, que prioriza el colectivo sobre el individuo; por el otro, se observan pequeños productores de sal tratando de organizarse y articularse para producir. Finalmente, se muestra que la SCSC se erige como una alternativa de producción exitosa, que es líder en la obtención y comercialización de sal y que representa para sus socios una forma de ganarse la vida.

En el capítulo II se comenta la forma de organización económico-social que ostenta la cooperativa asentada en el vaso 4, cómo se organizan y reorganizan sus integrantes y cómo rutinizan o rompen las rutinas de sus prácticas reconfiguradas a lo largo de noventa años. Se presenta una cultura inmersa en una relación jerárquica de clases de trabajo que se categoriza en mozo, mediero y salinero-cooperativista, quienes intervienen en el proceso productivo. Se perciben situaciones de poder y dominación

entre ellos, así como pensamientos aspiracionales en las figuras de mozo y mediero. Se exhibe la importancia de las relaciones de parentesco hacia el interior de la cooperativa y la vida en comunidad durante el periodo de zafra. A través de las narraciones de los hombres mayores se plasma su añoranza hacia el pasado, realizan diferenciaciones entre el antes y el ahora en las salinas. Se concluye este apartado con los comentarios de las transformaciones sobre las relaciones políticas, económicas y socio-laborales entre los integrantes de esta organización.

El capítulo III trata el tema de las transformaciones históricas en torno a la sal, a través de las aristas de producción, comercialización y organización social. Para ello se hace una diferenciación entre el proceso productivo anterior y el actual, siendo el primero el utilizado desde principios del siglo XX hasta la década de los noventa, con cambios poco relevantes; mientras que el proceso actual presenta cambios significativos en la forma de producción con tecnología social; la innovación en una parte del proceso productivo es llevado desde lo local, es decir, por los actores sociales y que tuvo como finalidad la reducción del tiempo de trabajo. En el ámbito de la comercialización se exponen los conflictos entre la sociedad cooperativa y la asociación creada por los pequeños productores del vaso 3. El apartado finaliza con la explicación en el cambio de la organización social al integrar a las mujeres en el proceso de producción, quienes salen de la unidad doméstica y acuden a las salinas, concretamente al lugar donde se obtiene la sal.

En el capítulo IV se analiza la intervención, tanto jurídica como económica (poder estructural) que el estado corporativo ejerció sobre el movimiento cooperativista, con la finalidad de entender cómo esta influencia trastocó el desarrollo de la SCSC. Para ello se hace una revisión histórica y etnográfica con base en la transformación del Estado mexicano, que de la época posrevolucionaria hasta finales de los setenta juega un papel interventor y paternalista en la economía; más tarde (en la década de los ochenta) se transforma a un estado neoliberal que da paso a las fuerzas del mercado para organizar la economía del país. En este apartado se nombran las etapas históricas de la SCSC, las cuales confluyen en cinco y se analizan y exponen los resultados de las dos primeras, a saber: etapa de

surgimiento y desarrollo (1925-1940) y etapa de subordinación al control corporativo (1941-1979).

En el capítulo V se exhibe la etapa de mayor conflicto en la vida de la SCSC, ocurrida en la década de los noventa e intensificada con la crisis financiera de 1994. Conjuntamente se muestran los efectos que las políticas neoliberales tuvieron sobre el movimiento cooperativista en México y, por ende, sobre la cooperativa. No obstante las dificultades financieras, políticas y sociales presentadas durante dicho periodo, comienza una reconfiguración al interior de la entidad, una etapa de autogestión que no había sido detectada durante el periodo del estado corporativo, periodo en que los integrantes de las cooperativas salineras del país habían estado dirigidos y organizados bajo las distintas instituciones estatales. Se presentan actores claves que ayudaron a transformar la cooperativa para, de ser una entidad pasiva, receptora y dirigida, pasara a ser una entidad activa, que negocia y enfrenta los cambios que se presentan desde el exterior: a través de distintas respuestas en el ámbito económico, político y social.

Finalmente, en el capítulo VI se exponen los retos que en el futuro cercano tendrá que enfrentar la SCSC, así como las estrategias que se encuentran construyendo o tendrán que construir para seguir subsistiendo dentro y fuera de la región de Cuyutlán. Se presenta un panorama actual de la entidad en cuanto al número de integrantes y edades de los socios, composición por género y compromiso sobre la participación de éstos en las salinas, al trabajar personalmente su plan de producción o pozo. Se ejemplifica, a través de una asamblea cómo es la organización actual entre ellos, sus acuerdos y desacuerdos, su posición ante la competencia, así como los apoyos a que tienen derecho al momento de ser socios. La intención de este apartado es comprender que la situación actual de la cooperativa es mejor que la de la época del estado corporativo, ya que el proceso de autogestión que actualmente muestra, le ha dado la libertad de decisión y una política de negociación dentro de la hegemonía selectiva del estado neoliberal.

CAPÍTULO I

La construcción de la región de Cuyutlán, Colima, a partir de la producción salinera y el movimiento cooperativo

La región y el territorio como objetos de estudio

En este capítulo se analiza la región de Cuyutlán, Colima, desde sus aristas social, económica, histórica y espacial. Los ejes transversales diacrónicos de este análisis son: la producción de sal y la formación de la Sociedad Cooperativa de Salineros de Colima (SCSC).

En el segundo eje se aborda la recomposición regional y productiva a partir del movimiento cooperativo, el cual significa una alternativa de producción y permite, dentro de un espacio geográfico determinado, el desarrollo de un fenómeno global como lo es el cooperativismo, el cual se manifiesta con las organizaciones locales (Vargas-Cetina, 2000). En este caso se mencionan las cooperativas formadas en la región a principios del siglo XX y que desaparecieron en su mayoría a finales del mismo siglo y principios del XXI.

Por último, se describe la situación actual acotada a dos territorios que presentan distintos estilos de organización; por un lado, un territorio que cobija la existencia de una cooperativa con más de noventa años de existencia y que se ha regido bajo la forma de una economía social y una ideología que trata de preservar el bien común por encima de exigencias individualistas; por otro, un territorio que alberga pequeños productores, muchas veces desarticulados, dueños de concesiones para explotar

el mineral a través del trabajo asalariado, que con el paso del tiempo han aprendido a convivir logrando, en cierta medida, organizarse y unirse para hacer frente a la SCSC, convertida ésta en la empresa más importante de la región de Cuyutlán en producción y comercialización de sal.

En esta investigación se denomina a la región como un concepto histórico y político, cuyo significado se modifica por circunstancias de tiempo y espacio, que puede encontrarse condicionado, pero no determinado por factores fisiográficos (De la Peña, 1991). Se observa cómo las transformaciones en el ámbito del mercado y las políticas dictadas por el Estado, influenciadas por el sector externo, han transformado a la región de estudio, permitiéndonos observar procesos locales afectados por procesos globales (Escobar, 2000; Coraggio, 2009; Dirlik, 1994; Massey, 1991; Roseberry, 1989), como los presentados en los territorios que hoy conforman la región de Cuyutlán, en específico los correspondientes a los vasos 3 y 4, que presentan gran variabilidad, poca interacción entre ellos y distintas formas de responder a la influencia del sector externo.

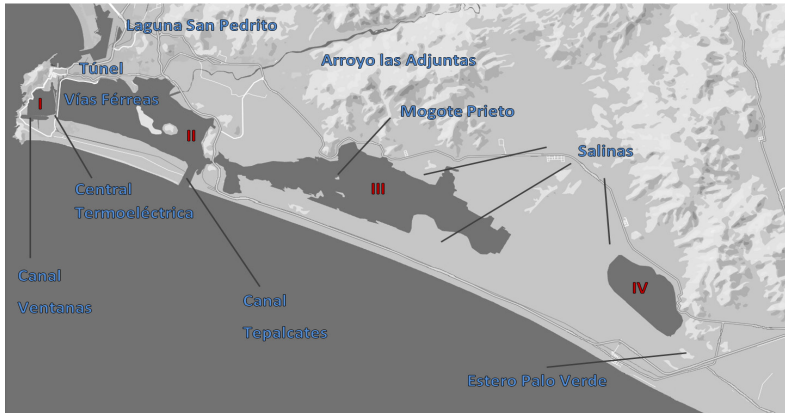
El principal interés por estudiar la región de Cuyutlán surge por el nacimiento de un movimiento cooperativista que abonó a la reconfiguración de la región, en términos territoriales, a través de políticas estatales que apoyaron en su momento al movimiento, aunque más tarde lo abandonaron. Para mostrar las características particulares de este movimiento, primeramente se muestra el perfil general espacial donde se desarrolló y que continúa latente.

Respecto al proceso de configuración de esta región salinera, cabe mencionar que la laguna de Cuyutlán representa la mayor parte de los humedales del estado de Colima (cerca de 90%), posee una superficie de 38,884 hectáreas y se localiza en el litoral del Océano Pacífico (18° 56' – 19° 03' N, 104° 00' – 104° 19' W); se caracteriza por estar separada por cuatro cuerpos de agua llamados: vaso 1, vaso 2, vaso 3 y vaso 4 (véase mapa 1). Estos vasos se encuentran delimitados por barreras naturales y artificiales (como las compuertas de fierro que dividen los vasos 3 y 4), las cuales regulan el intercambio de líquido y el arrastre de sedimentos entre un cuerpo y otro.

El clima dominante en el área de la laguna es tropical lluvioso, con precipitaciones superiores a los 700 mm anuales; en general, la región posee

un clima tropical cálido subhúmedo con precipitaciones inferiores a los 60 mm³ en el mes más seco (Torres y Quintanilla-Montoya, 2014: 30-31).

Mapa 1
Los cuatro vasos de la laguna de Cuyutlán



Fuente: Elaboración propia con base en mapa extraído de www.researchgate.net.

La laguna mide 36 kilómetros de largo y 5 kilómetros en su parte más ancha, y abarca 22% de la costa del estado de Colima. Se encuentra separada del océano Pacífico por una franja de arena muy delgada (de menos de un kilómetro de ancho). Anteriormente, la laguna tenía comunicación con el océano Pacífico a través del estero Palo Verde, pero en 1932 se perdió naturalmente a consecuencia de un maremoto que a su vez ocasionó un tsunami, la gente del lugar lo denominó la “Ola verde” de Cuyutlán, cuyo fenómeno natural tapó en definitiva la boca del estero. Pese a ello, hoy la laguna se comunica con el mar a través de tres canales artificiales, llamados: El Tajo, el de Ventanas y el Tepalcates (Reyes, 2004).

Históricamente, la extracción de sal en el estado de Colima se realiza en época de secas, y durante mucho tiempo estuvo localizada en el sur de la bahía de Manzanillo: Cuyutlán, Palo Verde, Pascuales, Tecuanillo, Carrizal, El Chupadero y Apiza. En la actualidad sólo en la región de Cuyutlán, alrededor de la laguna (una vez estando seca) es donde se produce la sal.

Existe una temporada de lluvias en verano y una estación seca y de poca oscilación térmica en invierno. “La laguna cambia sus condiciones *estuarinas*¹ en diferentes épocas del año, ya que se dan aportes de agua dulce significativas en el periodo de lluvias, que va de mayo a septiembre, y condiciones *antiestuarinas* con poco o nulo flujo de agua dulce en el periodo de secas” (Ruiz, 2009 citado en Torres y Quintanilla-Montoya, 2014: 31). La vegetación, a lo largo de la ribera de la laguna, se compone por estrato arbóreo (representado principalmente por manglares), mientras que el estrato herbáceo está representado por el tule, las gramíneas, la varilla, el zacate salado y el chamizo (Saunders y Saunders, 1981, citado en Torres y Quintanilla-Montoya, 2014). En cuanto a la fauna, existe gran riqueza de aves migratorias y residentes, la región se caracteriza por ser zona de reproducción de diferentes animales como aves, tortugas, peces y cocodrilos (Silva-Bátiz, *et al.*, 2009).

Los cuatro vasos en que se encuentra dividida la laguna presentan claras diferencias estacionales, ya que durante la época de lluvia se llenan de agua, lo que propicia la reproducción de numerosas especies, tanto de agua dulce como de salada (García y Bautista, 2006, citado en Torres y Quintanilla-Montoya, 2014).² Durante la época de secas, gran parte del área que conforma la laguna puede ser utilizada para la producción de sal (Reyes, 1995; Williams, 2003).

A lo largo de los años, la laguna ha sufrido una transformación progresiva en sus riberas, modificándose para establecer zonas agrícolas. Los principales cultivos que se desarrollan dentro de la zona de influencia de la laguna son: palma de coco, plátano, mango y limón. Para llevar a cabo estas actividades agrícolas en los cuatro vasos de la región de Cuyutlán, frecuentemente han talado las plantas de mangle para dejar espacio a la agricultura, lo que ha provocado erosión en varias zonas, a excepción

¹ Las condiciones *estuarinas* se dan cuando existen estuarios que son desembocaduras de ríos o lagunas en el mar y propician el intercambio de agua dulce con salada cuando la marea sube o baja.

² Al parecer, la pesca en la laguna se ha realizado desde el año 1600 d.C. (Urzúa 2004). Actualmente la actividad pesquera se efectúa durante todo el año con atarrayas, redes agalleras, trampas jaiberas y líneas de mano; con las que se obtienen jaibas, lisas, mojarras plateadas, mojarras rayadas, pez chile, pez piña y camarón (CONAPESCA, 2012).

del vaso 4,³ que ha sido el menos afectado con esta actividad (Torres y Quintanilla-Montoya, 2014).

Las primeras obras construidas en la laguna de Cuyutlán estuvieron relacionadas con las salinas —a principios del siglo XX— y posteriormente se construyeron caminos, carreteras, terraplenes y el ferrocarril. Actualmente las carreteras de un solo carril y las autopistas bordean la laguna; sin embargo, también la atraviesan en dos puntos: uno ubicado en el estrechamiento que separa los vasos 2 y 3, y otro localizado en el vaso 4, justo en el límite donde comienza el estero Palo Verde. Además, una red estrecha de veredas surca la laguna y una parte significativa de ellas une las zonas productivas entre sí, como las salinas (Torres y Quintanilla-Montoya, 2014).

Los cuatro vasos que conforman la laguna de Cuyutlán han sido afectados de formas distintas: los vaso 1 y 2 se presentan “como los más perjudicados, debido a que en ellos se han desarrollado la industria y los asentamientos poblacionales de tipo urbano” (Torres y Quintanilla-Montoya, 2014: 39);⁴ por ejemplo, en 1978 se llevó a cabo la apertura del canal de Ventanas, localizado en el vaso 1 (mapa 1), “el cual tuvo el propósito de abastecer de agua a la Central Termoeléctrica de Manzanillo” (Torres y Quintanilla-Montoya, 2014: 37).

Por otro lado, el vaso 2 de la laguna se ha establecido como recinto portuario para la construcción de la segunda parte del puerto de Manzanillo;⁵ cabe mencionar que a principios del siglo XXI, este vaso también se vio afectado por la construcción de la terminal de gas natural licuado, así como por la ampliación del canal Tepalcates en los años 1989, 2000, 2006 y 2008 (véase mapa 1), siendo ensanchado⁶ y dragado para

³ Más adelante veremos más respecto al vaso 4 y dónde produce su sal la SCSC.

⁴ Ejemplo de ello es el puerto de Manzanillo que, al desarrollarse en el siglo XX, generó el crecimiento de una mancha urbana que hasta la fecha se expande, y parte de dicha población se ha asentado alrededor de la laguna de Cuyutlán; algunos asentamientos regulados y otros de forma irregulares. Asimismo, las localidades de Cuyutlán y Venustiano Carranza son sitios que han crecido con el paso de los años hasta alcanzar en la actualidad la denominación de pueblo.

⁵ Este proyecto aún no se ha llevado a cabo pero es una visión a futuro de lo que será la ampliación del puerto de Manzanillo, el cual hoy se encuentra saturado.

⁶ “Actualmente, el canal ha aumentado su anchura de 70 a 250 metros” (Torres y Quintanilla-Montoya, 2014: 37).

permitir la entrada de agua salada y con ello el ingreso a los buques que transportan el gas licuado hacia la terminal.

Los vasos 3 y 4 han sido afectados en menor medida, debido a que son utilizados y promovidos como destinos ecoturísticos, más que industriales. En ellos sólo se realizan avistamientos de aves o paseos en lancha, que van desde el Tapo de Ventanas —ubicado en el vaso 1— al puente de Tepalcates —localizado en el Vaso 2— y al estero de Palo Verde —situado en el vaso 4— (véase mapa 1); además, en los vasos 3 y 4 se llevan a cabo las actividades de producción de la sal, mismas que no representan riesgos para esas zonas, debido a que la actividad es estacional, lo que permite cierta recuperación en los terrenos, toda vez que la producción es de tipo artesanal y el uso de maquinaria pesada es casi nulo (Torres y Quintanilla-Montoya, 2014).

Anteriormente, la mayor parte de las salinas se localizaban al sur de la desembocadura del río Armería, pero a partir el siglo XVII se reconoció a Cuyutlán como el sitio de mayor potencial salinero. Según Reyes (2004), es a finales del siglo XVI cuando Cuyutlán comienza a ser señalada como una región productora de sal. Cabe mencionar que no es la única región en México que fue señalada o descubierta, al parecer, la mayoría de éstas fueron localizadas por la Corona española, debido a que en aquella época fue descubierto el método de patio,⁷ lo que produjo un auge enorme en la demanda de sal y, la misma Corona, intentó controlar y administrar.

Es así que, al iniciar la segunda mitad del siglo XVIII, cuando la sal de Colima se menciona con regularidad en escrituras de compraventa y contratos para el transporte de la sal (registrada en los libros de *Protocolos de la Villa de Colima*) y esta iba a parar al Real de Minas de la ciudad de Santa Fe, Guanajuato. De ahí en adelante y hasta finales del siglo XIX, Guana-

⁷ El método de patio fue el primero usado de amalgamación (con mercurio) para extraer plata de las menas del metal, reemplazó a la fundición como el método principal para extraer plata del mineral en las colonias españolas en las Américas. Para recuperar la plata del mineral, ésta se trituraban (generalmente mediante “arrastras”) hasta obtener un limo fino que se mezclaba con sal común, agua, sulfato de cobre y mercurio, después de semanas de mezclado y exposición al sol en superficies expuesta llamadas “patios”, una reacción compleja convertía el mineral de plata en metal nativo, que formaba una amalgama con el mercurio, posibilitando su recuperación.

juato se erigió como el principal consumidor de sal del estado de Colima (Reyes, 2004: 146).

Regiones de producción de sal en México

La Secretaría de Economía (2013) reconoce catorce regiones que actualmente producen sal en México:

1. Guerrero Negro, Baja California Sur
2. Salina Cruz, Oaxaca
3. Ciudad Obregón, Sonora
4. Costa de Yucatán
5. Navojoa, Sonora
6. Cuenca Salina del Istmo, Veracruz
7. Los Mochis, Sinaloa
8. Salinas, San Luis Potosí
9. Costa de Jalisco
10. Matamoros, Tamaulipas
11. Costa de Colima
12. García, Nuevo León
13. Petatlán, Guerrero
14. Sierra Mojada, Coahuila.

En cinco de estas regiones se encuentran las empresas más importantes del país, dedicadas a la explotación de dicho mineral: la *Exportadora de Sal*, que se localiza en la región de Guerrero Negro, en Baja California Sur; *Salinas de Lobos*, ubicada en la región de Sonora; *Industria de Alkali*, confinada a la región de Nuevo León; *Sales del Istmo*, situada en la región de Veracruz y la *Industria Salinera de Yucatán*. Tres de estas cinco grandes empresas se dedican a la producción de sal a través de plantas solares,⁸ mientras que las otras dos la producen con el método de evaporación al alto vacío⁹ (véase mapa 2).

⁸ Este método consiste en obtener agua de mar y proceder a evaporarla a través de la acción combinada de energía solar y viento, cuando la salmuera alcanza su punto de saturación, da inicio a la cristalización del cloruro de sodio (AMISAC, 2015).

⁹ Este proceso se lleva a cabo en una planta específicamente diseñada para este fin. Consta esencialmente de evaporadores e intercambiadores de calor, tam-

De la producción nacional de sal, 82% se ubica en Guerrero Negro¹⁰ y es considerada la principal empresa salinera del país, exporta el mineral a países y regiones como Japón, Estados Unidos, Canadá, Corea, Taiwán y Centroamérica. La empresa cuenta con cerca de mil empleados —entre obreros, técnicos y directivos— para llevar a cabo la explotación de las salinas (Secretaría de Economía, 2013). Según Cortés (2011: 66), esta empresa llamada Exportadora de Sal, S.A. (ESSA): “Puede llegar a producir hasta siete millones de toneladas anuales, y su principal mercado es de exportación, dejando para la venta nacional sólo el 18% de su producción total”. Con ello el restante de la demanda de sal en México es cubierto por las demás salineras del país.

Mapa 2
Principales productores de sal en México en 2015



Fuente: Elaboración propia con base en la Asociación Mexicana de la Industria Salinera, A.C. (AMISAC, 2015).

bién se le conoce como refinería (porque se extrae por proceso de refinación), tiene la ventaja de obtener sal muy cristalina, blanca y de alta pureza (99.5%); además, de una sal que sus granos tienen exactamente el mismo tamaño; este tipo de sal es la utilizada en la industria química y petrolera (AMISAC, 2015).

¹⁰ En esta compañía, la federación es propietaria de 51% con capital complementario de la japonesa *Mitsubishi Corporation*. Según informes de la Secretaría de Economía, a Guerrero Negro se le considera la salinera más grande del mundo.

Según datos de la Asociación Mexicana de la Industria Salinera A.C. (AMISAC), la empresa líder del mercado nacional es Sales del Istmo (mapa 1), ubicada en Coatzacoalcos, Veracruz, la cual explota producto de domos salinos y destina la mayor parte al consumo humano, al tiempo que provee al sector industrial y pecuario. La comercialización de su sal abarca la parte centro, norte, sureste y occidente del mercado nacional. Según Cortés (2011), esta empresa opera bajo el nombre de La Fina, filial del complejo petroquímico Celulosa y Derivados, S.A. (CYDSA).

La segunda empresa salinera nacional en importancia se localiza en el estado de Yucatán, produce sal de mar obtenida por evaporación solar y su producción también se dirige tanto al sector de consumo humano como al industrial y pecuario. Su comercialización cubre la península de Yucatán, Ciudad de México, noroeste y sureste del país, así como la región del Bajío. Según Cortés (2011: 68), existen dos tipos de salinas en Yucatán: “Las tradicionales o artesanales, que se encuentran dentro de un sistema de costeras naturales; y las industriales, que utilizan el método de bombeo de agua de mar a gran escala para llevar a cabo la cristalización del mineral a través de estanque”. Los dos sistemas (artesanal e industrial) funcionan en esta región con el mismo principio: la cristalización de la sal por la exposición de la salmuera al viento y al sol.

Otra salinera sobresaliente se encuentra en Monterrey, Nuevo León, y es conocida como Industria de Álcali; su producción proviene de domos salinos y se dedica a la fabricación de cloro y sosa cáustica, además de destinar una parte considerable de su producción al consumo humano y pecuario. Su mercado comprende los estados del norte del país.

En el estado de Sonora se encuentra la salinera más importante de la región occidente: Salina de Lobos, como su nombre lo indica, la obtienen de la Bahía de Lobos por evaporación solar, y es utilizada para la producción de sal industrial y de consumo humano. Su área de comercialización geográfica alcanza la Ciudad de México, el Bajío, el estado de Jalisco y la zona del Pacífico, desde Nayarit hasta Baja California (AMISAC, 2015).

Productores del sector social dentro de las regiones productoras de sal

Dentro de las catorce regiones ya mencionadas se encuentran las menos influyentes, en lugares como Oaxaca, Sinaloa, San Luis Potosí, Jalisco, Tamaulipas, Guerrero y Colima.¹¹ En ellas se localizan medianos y pequeños productores de sal, incluso productores del sector social dedicados a la producción de este mineral.

Generalmente, los pequeños y medianos productores, producen para empresas comercializadoras más grandes, que se encargan de procesar, empaquetar y comercializar la sal; se las compran a granel para posteriormente distribuirla en el mercado con su propia marca. El radio de acción abarca el occidente y parte del centro del país (Secretaría de Economía, 2013).

Los productores del sector social obtienen su sal por evaporación solar con sistemas rústicos de explotación, dependiendo completamente de las condiciones climáticas. En su mayoría producen y ofrecen sal común para consumo industrial o pecuario, de grano grueso o molido; normalmente no cuentan con información acerca de la demanda que pueda tener su producción (Secretaría de Economía, 2013).

Para la Secretaría de Economía de México, el principal problema que enfrentan los productores del sector social son el no disponer de medios de transporte, tener una limitada producción (que se lleva a cabo en un periodo de medio año aproximadamente), la falta de una oferta de sal constante y continua que les permita cerrar negocios con empresas que tengan como insumo la sal. Por tanto, estos factores provocan que los productores dependan de un tipo de demanda oportunista, esporádica y especulativa.

Así, bajo esta lógica, los productores de la región de Cuyutlán son nombrados por la Secretaría de Economía como productores del sector social, ya que reúnen ciertas características que los colocan en esa categoría: como la producción de temporal, la dependencia a situaciones climatológicas, el problema de la comercialización de su producto, la imposibilidad de una demanda continua y la falta de información para vender su producto, así como la poca disposición de medios de transporte para comercializarla.

¹¹ Lo anterior no quiere decir que en los otros estados donde se encuentran las grandes empresas salineras no existan productores a pequeña escala, ya nos ha hecho saber Inés Cortés que sí existen, por ejemplo, en el estado de Yucatán.

La diferencia que se vislumbra entre los productores de la región y los del sector social es el nicho de mercado para el que va dirigido el producto, ya que los salineros que se encuentran en la región de Cuyutlán destinan 80% de su producción para el consumo humano, mientras que el restante 20% se dirige a la industria o la ganadería.

La construcción histórica de la región de Cuyutlán

Desde antes de la llegada de los españoles, la región de producción de sal en la zona abarcó toda la costa de lo que hoy se conoce como el estado de Colima, la cual se conformó por los municipios de Manzanillo, Armería y Tecomán; sin embargo, durante la época de la Colonia, la zona de producción más rica de este mineral fue localizada en los alrededores de la laguna de Cuyutlán (mapa 3), donde se suscitó un incremento en la demanda de sal debido a la utilización del método del beneficio de patio, implementado en la minería de los siglos XVI al XVIII.

Mapa 3
Localización geográfica de la laguna de Cuyutlán



Fuente: Elaboración propia con base en el mapa de rutas de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

A finales del siglo XIX, el método de cianuración¹² sustituyó el beneficio de patio, disminuyendo drásticamente la demanda de sal en todo el país. Este acontecimiento, entre otros (fenómenos naturales, cambios en las políticas estatales, desinterés por la producción de sal, etcétera), redujeron la zona de producción del estado, desapareciendo con ello fajas enteras de explotación de sal. Por ello, a principios del siglo XX, los productores asentados alrededor de la laguna de Cuyutlán adoptaron una forma de organización económica-social llamada cooperativa, que les permitió desde entonces mantenerse como productores.

Desde la época prehispánica, la región productora de Cuyutlán abarcó los cuatro vasos en que está dividida la laguna, y en su momento fue llamada *Real de Salinas de Cuyutlán*, la cual comprendió las siguientes localidades: Campos, El Colomo, Peña Blanca, Cacaluta, El Ciruelo, San Buenaventura, Cualalilla (Venustiano Carranza), El Zorrillo (Los Reyes), La Isla y Cuyutlán. Por su parte, existieron dos zonas más dentro del estado de Colima que también se dedicaron a la explotación de la sal: la primera nombrada Real de Salinas de San Pantaleón, que tenía algunas localidades que colindaban o producían cerca de la laguna, como fueron Cuyutlancillo y Palo Verde; y otras que se encontraban fuera de la laguna: Pascuales, Tecpan, Las Romanas, Tecomán-San Pantaleón (El Real), El Coyonque, Tepelatillo, Tecuanillo, el Tecuán, El Coco, Guazango y Petlazoneca (Reyes, 2004).

La otra zona que explotaba sal dentro del estado de Colima se llamó *Real de Salinas de los de Vega*, compuesta por las siguientes localidades: Guayabal, Lo de Vega, Cuautemotlán-La Manzanilla (Ahijadero), Carrizal (Chupadero) y el Caimán (Reyes, 2004).

Existen pocas explicaciones de por qué las zonas en que se produjo sal en Colima eran nombradas “Real de”, ya que dicha palabra significaba “propiedad del rey”, y en su momento las salinas de Colima siempre estuvieron fuera de la imposición del estanco de la sal, lo que significaba que

¹² La tecnología de cianuración de minerales es muy conocida y tiene la ventaja de que, en muchos casos, evita el uso del mercurio; además de que esta técnica deja aprovechar mejor los recursos porque permite recuperar el oro y la plata, aún de minerales marginales. Las operaciones mediante el uso de cianuros alcalinos se aplican desde hace casi un siglo (Fuente: <http://www.bvcooperacion.pe/biblioteca/bitstream/123456789/5010/1/BVCI0004359.pdf>).

las salinas no eran del rey; no obstante, nunca dejaron de usar el nombre Real de Salinas (Reyes, 2004: 44).

Según Reyes (2004: 48), las salinas de Colima se encontraban comunicadas entre sí por el llamado “Camino Real de las Salinas”: “El cual corría a lo largo de la costa, bordeando los esteros, desde Pascuales en la abertura del río Armería, hasta Boca de Apiza en la salida del río Coahuayana”. Ahí colindaba el Camino Real de las Salinas con las salinas de Michoacán, localizadas en la costa —entre los ríos Coahuayana y Cachán— en los municipios de Coahuayana y Aquila, ubicados en lo que antes fue la Provincia de Motines. Por su parte, las salinas localizadas en las costas de Jalisco se ubicaron en la desembocadura del río Marabasco, cerca del puerto de La Navidad, hoy Barra de Navidad (Reyes, 2004).

De acuerdo con Williams (2003: 141), quien realizó un trabajo de etnoarqueología¹³ para identificar las huellas que dejaron sobre el paisaje las actividades salineras en los estados de Guerrero, Michoacán, Colima y Jalisco, señala que: “Desde la época prehispánica hasta hace unos setenta años, desde Cuyutlán en el norte, hasta Maruata en el sur, existió un ‘emporio salinero’ que arropó un gran número de lugares que se dedicaron a la elaboración de la sal”. Para Williams, “las costas del norte de Michoacán y las áreas adyacentes de Colima fueron zonas que produjeron grandes cantidades de sal”. Según las cifras de producción que le fueron reportadas por sus informantes: “Fueron cientos de toneladas de sal las que se produjeron en los esteros formados a lo largo de las costas del Pacífico” (Williams 2003: 50).

Con estos datos podemos inferir que la región salinera de Colima, localizada a lo largo del litoral del estado (aproximadamente 160 km) tuvo, desde la época prehispánica¹⁴ hasta mediados del siglo XX, una estrecha relación con sus estados vecinos, tanto con Jalisco como con Michoacán.

¹³ “La etnoarqueología es una disciplina desarrollada para integrar los hallazgos y contextos arqueológicos con la información etnográfica” (Willey y Sabloff, 1980, citados en Williams, 2003: 214). “Estos estudios tienen como objetivo lograr un mejor entendimiento de las relaciones entre el comportamiento humano y los contextos culturales” (Kolb, 1989: 292-293; Williams, 2000b, citados en Williams, 2003: 241).

¹⁴ “La arqueología no ha registrado hallazgos que permitan identificar de forma irrefutable los sitios y técnicas usadas en Colima para el beneficio de la sal en la época prehispánica” (Reyes, 2004: 50).

Al parecer, se debió a la gran demanda de producción de sal que se dio a través del método de beneficio de patio en aquella región; sin embargo, una vez que el método de cianuración lo sustituyó, muchos de los lugares de dónde se extraía desaparecieron en los siglos XIX y XX.

Así, en la etapa de la posrevolución, las tierras que habían destinado para las salinas se convirtieron en ejidos y, se infiere que, muchos de los nuevos propietarios no se interesaron en continuar con la producción de sal, quizá por el desconocimiento del proceso productivo, lo que desembocó en el abandono de dichas tierras para la producción del mineral. Otra causa que pudo haber abonado a la desaparición de las salinas en esta región “es la reconversión productiva, ya que varias tierras fueron destinadas a otro tipo de producción, como la siembra del cocotero o el limón” (Reyes, 2004: 39).¹⁵

Por su parte, Eduardo Williams supone que la desaparición de estas zonas estuvo relacionada con “las fuertes hambrunas y epidemias presentadas en los pueblos de las costas a finales del siglo XVI”; y se señala que la naturaleza también tuvo que ver, ya que “varios maremotos, ciclones, así como las grandes avenidas de los ríos, ocasionaron modificaciones en la línea de la costa, tapando las bocas de los esteros, abriendo nuevas o azolvándolas con arena y material de arrastres” (Williams 2003: 51).

De esta manera, las comunidades que producían sal en las zonas dañadas o modificadas por los fenómenos naturales, decidieron abandonar los sitios de producción cercanos a las costas, porque representaban mayor riesgo, adentrándose así —cada vez más— a la región de Cuyutlán, porque les representaba un lugar más seguro.

En cuanto a la influencia de las salinas de Colima, se encontró la existencia en el siglo XVI de un mercado regional en donde nueve pueblos se abastecían de la sal de Colima: “Del estado de Michoacán: Chilchota, Etucuario, Tarecuato, Tingüindín y Xiquilpan; y del estado de Jalisco: Tamazula, Tuxcacuesco, Tuxpan y Zapotitlán de Amula” (Reyes, 2004: 69). En el aspecto tecnológico, la influencia de las salinas colimenses se extendió desde el sur de Sinaloa hasta el norte de Oaxaca. En la época prehispánica, la técnica más usada para la obtención de sal fue por coci-

¹⁵ Al parecer esto sucedió en “los esteros de Lo de Vega y Guayabal” (Reyes, 2004: 39).

miento; sin embargo, ante el incremento de su demanda, a finales del siglo XVI, se comenzó a utilizar en Colima los tapextles,¹⁶ una “técnica que permitió lavar grandes volúmenes de tierra para obtener vastas cantidades de salmuera de muy alta concentración salina; prefiriéndose este nuevo método de evaporación solar y desapareciendo el de cocimiento de sal” (Reyes, 1995: 152).¹⁷

La técnica del tapextle fue utilizada también en las Salinas del Padre, localizadas en el estado de Michoacán, así como en la localidad de La Placita, sitio que perteneció a ese mismo estado (Williams, 2003). Al mismo tiempo, cuando las técnicas de producción lograron modernizarse en la región de Cuyutlán (década de los noventa del siglo pasado), también llegó a la zona de Michoacán. Lo que corrobora que la influencia de las salinas de Colima, en el aspecto tecnológico, ha existido tanto en el pasado como en el presente.

En su investigación de principios de siglo XXI, realizada sobre las costas del Pacífico, Eduardo Williams (2003) menciona que la zona de producción más importante se encontraba alejada de las costas, en el municipio de Sayula, y en los únicos lugares situados en las costas de Michoacán en los que encontraron algunos productores de sal, como fueron Salinas del Padre y La Placita, pronosticó su posible extinción debido a que no encontró un número considerable de productores de sal que pudieran sostener la producción en el corto plazo.

La producción salinera en la costa michoacana se ha visto muy disminuida, a tal grado que podría extinguirse por completo en un futuro inmediato. Durante la temporada de campo del año 2000, sólo cuatro salineros estaban trabajando en La Placita. Las herramientas y técnicas que se reportan en este trabajo probablemente desaparecerán al morir los últimos

¹⁶ En la región de Colima se creó a partir del siglo XVI un ingenioso mecanismo conocido como *tapextle*, que consistía en un filtro en forma de cama o techo, fabricado de ramas, palmera, trozos de cocos, arena y cal, donde la sal era extraída lavando la tierra sobre el filtro y empleando agua que también era extraída del subsuelo de la laguna y que también era salina (Reyes, 2014).

¹⁷ Según el autor, esta tecnología de los tapextles no era indígena ni correspondía a ninguna de las que en esa época estaban en uso en Europa ni en África, lo que deja dos opciones: se trata de un invento o desarrollo tecnológico local, o bien fue una técnica introducida por los filipinos (Reyes, 1995).

salineros y olvidar sus conocimientos y tradiciones, ya que las generaciones más jóvenes no parecen interesarse en esta actividad (Williams, 2004: 194).

Hoy la región de explotación de la sal que abarcaba los municipios de Jalisco, Colima y Michoacán, sólo puede observarse dentro de la región de Cuyutlán: Palo Verde, Pascuales, Tecuanillo, Carrizal, El Chupadero y Apiza; no son más zonas productoras de este mineral. Según lo observado y documentado, el movimiento cooperativista que se presentó en la región de estudio, a principios del siglo pasado, tuvo mucho que ver para que la explotación de sal sobreviviera hasta nuestros días. Así, la región de Cuyutlán sobrevive como explotadora de este mineral gracias al movimiento cooperativo que surgió en dicha región a principios del siglo XX, el cual generó no sólo una influencia económica, sino cultural, política y social. Por su parte, las comunidades vecinas de Jalisco y Michoacán —zonas que alguna vez tuvieron influencia y relación productiva con la región— desaparecieron, dejando detrás el predominio salinero que alguna vez tuvieron.

La propiedad de las salinas en la región de Cuyutlán

A principios del siglo XX, los dueños de las tierras en las que se producía sal en la región de Cuyutlán no eran realmente salineros sino caciques del pueblo que habían heredado, beneficiándose de los recursos que se obtenían con la explotación de dicho mineral.

Según un artículo de Héctor Ochoa Rodríguez, en 1902 las salinas de Cuyutlán estaban en manos de particulares, ya que Francisco Santa Cruz Ramírez las había heredado del coronel Francisco Santa Cruz, quien, siendo gobernador del estado de Colima, se apropió de ellas a través de la formación de una sociedad. De esta manera, Francisco Santa Cruz celebró en 1909 un contrato de arrendamiento con la compañía inglesa *The Salinas of Mexico Limited*, que tenía su matriz en San Luis Potosí. El contrato le permitió a la empresa encargarse de la comercialización de la sal producida en la hacienda de Cuyutlán, quedando la explotación de los pozos a cargo de los peones o a través de subarrendatarios (Ochoa, 1995).

Sin embargo, durante el gobierno de Francisco I. Madero se decretó que “las aguas de la laguna de Cuyutlán eran de jurisdicción estatal”, con ello se abrió un momento de incertidumbre jurídica para el entonces propietario Santa Cruz, quien en 1913 tuvo que pactar la cesión de una parte

de sus tierras para la creación del fundo legal del pueblo de Cuyutlán. Después, a mediados de 1914, el gobierno decretó como “asuntos de interés público el cultivo de las tierras, la procreación de ganado y la producción de la sal”. Con dicho decreto para la elaboración de la sal, a los arrendatarios de pozos se les eximió de la obligación de vender el producto de los mismos a las compañías arrendadoras, en este caso *The Salinas of Mexico Limited*, con lo que, en palabras del autor: “Se asestó un duro golpe a la compañía inglesa” y, por su parte, a la propiedad privada de las salinas del estado de Colima (Ochoa, 1995: 159).

Posteriormente, en 1917, Santa Cruz recuperó la devolución de sus bienes, ya que, aunque el artículo 27 de la Carta Magna expresaba que las aguas de la laguna eran propiedad de la nación, no sucedía lo mismo con las tierras saliníferas adyacentes, que eran las que interesaban para la explotación de la sal. Aprovechándose de este vacío en las leyes mexicanas, Santa Cruz interpuso una demanda con la que pudo recuperar sus tierras, el juez de lo Civil y de Hacienda del Estado de Colima otorgó el fallo a su favor (Ochoa, 1995).

Según refiere Úrsula Ewald (1997: 201): “Los políticos disentían acerca de si la laguna era propiedad del estado o de la federación”; por lo que el gobierno, entre 1917 y 1919, reclamó toda el área de la laguna cuando el agua alcanzaba su nivel más alto, más de 10 metros de tierra circundante. De esa manera, el gobierno dividió en parcelas (lotes) la propiedad confiscada. No obstante, Santa Cruz alegó nuevamente que todos los lotes salineros expuestos durante la temporada de mareas bajas quedaban en la jurisdicción de su hacienda de Cuyutlán y volvió a reclamar dicho territorio.

Sin embargo, el 30 de junio de 1919, mediante acuerdo del presidente Carranza, se estableció que las salinas “también eran propiedad nacional, aun encontrándose fuera del vaso de la laguna”, acepción que resultó trascendental para que el gobierno pudiera expropiar todo el vaso, sin importar que fuera o no época de lluvia y estuviera o no la laguna a su máxima capacidad (Ochoa, 1995).¹⁸

¹⁸ Durante los recorridos realizados en 2014 y 2015, se ha constatado la importancia de las tierras que quedan al descubierto en la época de secas, ya que es en estos territorios de donde se extrae la sal.

El movimiento cooperativo dentro de la región de Cuyutlán

Para el año de 1924, la Secretaría de Agricultura y Fomento tomó posesión, en nombre de la nación, de las salinas de Cuyutlán, y el 20 de febrero de 1925 “otorgó un permiso provisional para explotar los yacimientos salineros a la SCSC, que se había formado apenas hacía un mes con la ayuda del gobernador Francisco Solórzano Béjar”, quien aprovechó la propaganda cooperativista surgida en aquel entonces por el gobierno de Calles y no dudó en apoyar la conformación de una estructura cooperativa para legitimar su gobierno (Ochoa, 1995: 161).¹⁹

Tres años después, en el mes de mayo de 1928, la SCSC obtuvo un permiso ampliado y definitivo para la explotación de las salinas, así como su establecimiento como cooperativa, registrada ante el gobierno estatal; sin embargo: “Logró la operatividad completa de dichos permisos 30 años más tarde, ya que enfrentó conflictos de carácter jurídico, político y económico, porque la propiedad de las salinas seguía sin estar en manos de la cooperativa, pues continuaba inmersa en pleitos de propiedad privada” (Serrano, 1995: 166).

Posterior al surgimiento de la SCSC en 1925, nació la cooperativa de Villa de Álvarez,²⁰ conocida como El Ciruelo, y más tarde la del Progreso y la del Colomo. Las cuatro cooperativas obtuvieron sus derechos de posesión y explotación hasta el año de 1952, cuando “formalizaron un contrato de compra-venta, cesión y traspaso de derechos que los hermanos Echavarría tenían sobre las salinas de Cuyutlán”.²¹ El dinero que utilizaron las cooperativas para realizar dicha compra provino de un préstamo que el

¹⁹ Existe la interpretación respecto a que Solórzano Béjar estaba creando una base de apoyo socialmente organizada que pudiera constituir el sustento de su eventual nuevo gobierno, ya que para llegar a éste había tenido que destituir al anterior, quitando de su cargo al gobernador Hurtado Suárez (Ochoa, Serrano y Reyes, 1995).

²⁰ También mencionada como la Villa.

²¹ Para entonces, los dueños de las salinas era los hermanos Echavarría, quienes en 1936 habían comprado la posesión de las mismas al Sr. Juan R. Sais, quien a su vez había comprado las salinas en remate a la familia de Santa Cruz Ramírez, quien murió intestado y con la hacienda y las salinas hipotecadas (Serrano, 1995).

Banco Nacional de Fomento Cooperativo (BANFOCO) les otorgó, por la cantidad de 250,000 pesos (Serrano, 1995: 166-167).

De esta forma, la posesión de las salinas (que constaba de 4,294 hectáreas) se dividió entre las cooperativas de antaño de la siguiente manera: 3,359 hectáreas de terrenos y pozos para la SCSC que se estableció en el vaso 4 de la laguna de Cuyutlán; la Sociedad de Productores de Sal de Villa de Álvarez obtuvo los derechos sobre una superficie total de 756 hectáreas; la cooperativa El Progreso obtuvo un total de 132 hectáreas y la sociedad El Colomo se quedó con 47 hectáreas (Serrano, 1996), todas ellas localizadas en el vaso 3. Se informa que las desigualdades en las hectáreas de los terrenos en concesión que cada una de las cooperativas consiguió, tuvieron que ver con el número de socios que las conformaban, ya que la cooperativa de Colima estaba constituida por 400 socios, la de Villa de Álvarez por 60, la de El Colomo por 20 y la de El Progreso por 25 cooperativistas.²²

Serrano (1995) explica que los trabajadores salineros que conformaron las cuatro cooperativas que surgieron en la región entre 1925 y 1930, pasaron por tres etapas: 1) la lucha por la organización y su presencia sociopolítica y socioeconómica que abarcó de 1924 a 1939; 2) la etapa de la lucha social por la consolidación de las organizaciones y la obtención de beneficios para los socios, con una clara presencia sociopolítica que condujo a su consolidación económica, de 1939 a 1949; y 3) el periodo en que la organización social y la presencia política condujeron a las colectividades salineras a convertirse en agrupaciones puntales del desarrollo económico regional, local y estatal, “estableciéndose como organizaciones meramente económicas, populares y colectivas”, el periodo abarcaría desde 1950 hasta la década de los sesenta.

Cinco años después de que se conformaron todas las cooperativas de la región de Cuyutlán (1935), el gobierno de Cárdenas generó toda una estrategia para apoyar el establecimiento de este tipo de entidades económicas, con el cometido de incentivar la producción de la sal a través de estas organizaciones, las cuales estuvieron apoyadas por toda una política de Estado y por instituciones generadas para tal fin, desde finales de los años treinta hasta mediados de los ochenta. Es por ello que no es casual

²² Archivo Histórico, caja 1167, posición 15.

que los productores de sal que lograron sobrevivir hasta el cambio de paradigma (década de los ochenta), lo hayan logrado con esta forma de organización social.

Con la conformación de las cooperativas y su ocupación dentro de los vasos 3 y 4 de la laguna de Cuyutlán, entre 1925 y 1930, la región productora de sal en el estado se redujo alrededor de esta laguna, dejando atrás el territorio que abarcaba desde las costas de Jalisco hasta las de Michoacán. Sin embargo, esta región se amplió en cuestión de relación social, ya que no se limitó a la vinculación de sus vecinos geográficos, sino que la relación se expandió por el fenómeno cooperativo, gracias a las federaciones y confederaciones que se formaron en torno a las cooperativas productoras de sal durante el tiempo que duró este movimiento. Por ejemplo, varios salineros de edades avanzadas —y que fueron entrevistados— hablaron de que todavía en los años setenta tenían buena relación fraternal con la cooperativa de Escuinapa, Sinaloa.²³

Así, las relaciones entre cooperativas se dieron más allá de las fronteras regionales, pues se generaron a través de la federación (que tenía su sede en Guadalajara, Jalisco) y de la confederación (con sede en Ciudad de México).²⁴

En la federación se juntaban las cooperativas de El Colomo, El Progreso, la de Escuinapa, la de Villa de Álvarez y la de Colima. La cooperativa de Escuinapa producía como tres mil toneladas al año, la del Colomo y el Progreso como dos mil cada una, la de la Villa como tres mil y la de Salineros de Colima unas veinte mil. A la federación se le daban 15 pesos por tonelada, de la que se vendiera, y toda la sal se vendía con el mismo logo: el de la herradura, sólo le cambiamos el nombre al costal (Mario Covarrubias).

Una vez que entró el libre comercio, las federaciones y confederaciones desaparecieron, y la relación con las cooperativas de salineros [también] desapareció (don Toño).

²³ La relación de los productores de sal, en aquellos tiempos, se daba solamente por las cooperativas, ningún salinero pudo hablarnos de alguna relación con otros que no estuvieran dentro de una cooperativa, ya que los conocían precisamente porque formaban parte de este tipo de organizaciones.

²⁴ Archivo Histórico, caja 599, Libro 41.

Según Mario Covarrubias, la federación desapareció en 1984, dos años después de haberla trasladado a Colima: “El error fue traernos la federación”, y que ésta desapareció por malos manejos y falta de organización hacia el interior, puesto que, una vez que fue trasladada a Colima, no se volvieron a alcanzar las ventas de sal que en otras épocas se habían logrado. “Yo creo que dejamos de vender mucha sal en esos dos años, porque muchos de nuestros clientes debieron de haber marcado a donde estaba la vieja sede y ya nadie les contestaba”, afirmó.

Aunado a lo anterior, se instaura en México el modelo neoliberal y desaparecen las entidades del gobierno que habían apoyado la consolidación del movimiento cooperativo salinero. De esa manera, la falta de apoyo institucional provocó desorganización económica, política y social al interior de las cooperativas de la región, lo que resultó que, en la década de los ochenta, desaparecieran dos de las cuatro cooperativas establecidas (las de El Colomo y El Progreso), mientras que la cooperativa de Villa de Álvarez termina por desaparecer a principios del siglo XXI.

Con el trabajo de campo realizado, se deduce que la desaparición de dichas cooperativas se liga a la ausencia de una dirección carente de rumbo por parte de los directivos y a la retirada de apoyo económico, político y social que se suscitó en la década de los ochenta por parte de las instituciones gubernamentales. Asimismo, la entrada del modelo neoliberal provocó que estas entidades se quedaran solas, sin ninguna institución que las dirigiera, las financiara o las apoyara en la venta y comercialización de su producto, como sucedió durante varias décadas del siglo pasado.

La cooperativa de El Ciruelo ya desapareció, yo entré como en el [año 19]84, pero ya había habido un pleito; yo entré porque ocupaban gente, entonces estaban metiendo a quien fuera, pero comenzaron mal porque se acabaron los créditos, no conocíamos a los clientes y no podíamos vender la sal. Hace como 10 años se desbarató la cooperativa, les vendieron el terreno a los pescadores, se desbarató porque no hubo apoyo del gobierno (don Toño).

A pesar de que ya no existen las cooperativas que alguna vez coexistieron y llevaron a cabo la producción de sal en el vaso 3, la producción es aún importante en la región, puesto que se sigue realizando en los mismos territorios (vasos 3 y 4), pero con distintas formas de organización. Por

ejemplo, en el vaso 3 la producción se realiza a través de pequeños productores que cuentan con concesiones y trabajan de forma individual.

No siempre fue así, en la década de los noventa los productores²⁵ del vaso 3 comenzaron a trabajar la sal bajo nuevas formas cooperativistas, conformando sociedades familiares de máximo cinco personas (el hijo, la hermana, la esposa, el yerno, etcétera); dichas sociedades se constituyeron con la intención de utilizar la figura cooperativa para alcanzar las prerrogativas que en aquel entonces les otorgaba el gobierno en materia fiscal,²⁶ y no por una intención legítima de continuar el movimiento cooperativista que había existido dentro de este territorio. Más tarde, algunas de estas sociedades se transformaron a una de las asociaciones más grandes de la región: la Curva del Venado.

Por otro lado, la producción en el vaso 4 se ha mantenido como una institución sin modificaciones en su forma de organización social, por lo que sigue siendo cooperativista y dueña de la concesión de esa zona desde hace 90 años; sobreviviente del cambio de paradigma económico en México, de la apertura comercial y de la globalización; así también se ha adaptado como un particularismo militante que genera diferentes respuestas para continuar operando a través de una política de negociación como un sólo colectivo.

Por su parte, la producción familiar sin cooperativismo del vaso 3 ha conducido a la propiedad privada —así como a un tipo de producción capitalista desfavorecida cuando no ha existido la unión entre los empresarios—, de tal manera que la conformación de la asociación de la Curva del Venado ha representado para muchos una estrategia de sobrevivencia, ya que —en lo individual— los pequeños productores del vaso 3 producen poco (entre dos y media o tres mil toneladas), mientras que, como grupo, han llegado a lograr hasta 35,000 toneladas en un año —misma cantidad que la cooperativa del vaso 4— (Juan José Delgado).

Los pequeños productores del vaso 3 se han percatado que, si lo hacen por separado, pierden poder de negociación sobre el precio de la sal,

²⁵ Se les denomina productores porque no son salineros, ya que no producen sal sino que contratan gente (mozos) que realiza el trabajo por ellos.

²⁶ La intención era utilizar la forma cooperativa para conseguir del gobierno recursos provenientes del Fondo Nacional de Apoyo a Empresas de Solidaridad (FONAES).

ya que “solos tienden a abaratar el producto con tal de venderlo” (Demis Flores), puesto que adolecen de infraestructura; por ejemplo, no poseen bodegas que les permitan almacenar el mineral, lo que los presiona a vender el producto con mayor rapidez. “Cuando hay muchos salineros libres, ellos venden la sal a como ellos quieren” (Jesús Luna). Pero como grupo, pueden negociar el precio de los insumos para generar sal, gestionar canales de comercialización y préstamos para echar a andar la producción; en lo individual les es difícil conseguir préstamos, pero como grupo pueden negociar empréstitos con las cooperativas financieras o con alguna micro-financiera de la región.

La SCSC

El surgimiento de la SCSC se da en el año 1925 y, cuando se formó, “no se constituyó realmente por personas que trabajaran la tierra o fueran salineros de aquella época”,²⁷ sino que fueron beneficiadas con la conformación de la cooperativa y contrataban mozos para que trabajaran sus tierras.

Cuando se fundó la cooperativa les dieron a unos *riquitos* de uno a seis pozos a cada uno. Los de antes no trabajaban en la cooperativa, muy poco, más bien contrataban mozos y ellos decían que no les daban muy bien de comer (don Toño).

Fue hasta 1936 cuando los terrenos de la laguna de Cuytlán se repartieron a las personas que explotaban las salinas.

En 1936 vino un representante del banco cooperativo, llamado Elías Leal, y nos dijo que las salinas eran para que las trabajaran no para los ricos, así que los primeros cooperativistas no eran realmente trabajadores, sino que tenían cinco o seis pozos, y otras personas trabajaban por ellos, así que este señor les quitó los pozos y sólo les dejaron uno. Los pozos nos los dieron porque éramos trabajadores de campo, ya que por ser trabajadores de campo nos consideraban que nos gustaba trabajar (don Toño).

El 28 de noviembre de 1926, la sociedad cooperativa publicó sus estatutos a nivel estatal, pero según Serrato, Ochoa y Reyes (1995), la orga-

²⁷ Antonio Rodríguez Guerrero (97 años, lúcido) es socio jubilado de la cooperativa, nos narró algunas versiones históricas distintas a las encontradas en los libros.

nización se constituyó formalmente, a nivel federal, como una organización de trabajadores y socios, hasta enero de 1939 (es decir, en la época cardenista), generándose en ese año las bases constitutivas de dicha organización.

De acuerdo con Serrano, a partir de 1939 la cooperativa se caracterizó “por una lucha intensa por el mejoramiento de las condiciones laborales de los salineros de Cuyutlán, al tiempo que comenzó a gestionar apoyos gubernamentales mediante financiamiento”. Por ejemplo, la cooperativa presionó para que los gobiernos de Torres Ortiz (1939-1943) y de Manuel Gudiño (1943-1949) desarrollaran una política pública que extendiera hasta Cuyutlán los beneficios de la infraestructura que se estaba llevando a cabo en aquella época en materia de caminos,²⁸ con la intención de distribuir y comercializar la sal tanto al puerto de Manzanillo como a Guadalajara y el centro del país (Serrano 1995: 172).

La madurez de la cooperativa en el ámbito económico y social fue alcanzada hasta 1952, según Serrano (1995), en cuyo año la cooperativa de Colima —junto con las otras tres entidades: Coloma, El Progreso y la Villa (por Villa de Álvarez)—, consiguieron los derechos de posesión y explotación definitivos sobre las salinas de Cuyutlán, dejando atrás el problema jurídico y legal que se había desatado a partir de 1925.

Para 1961, la cooperativa estaba conformada por 372 socios y un gran número de cooperativistas,²⁹ si recordamos que la sociedad inició en 1925 con alrededor de 400 integrantes. En esta década, la organización vivió una etapa de consolidación, distinguiéndose de entre las demás cooperativas por ser una entidad organizada y bien administrada, ya que utilizaban de forma adecuada los préstamos que BANFOCO les otorgaba cada año para llevar a cabo su zafra. Un ejemplo de ello quedó registrado en la Asamblea General Extraordinaria, celebrada el 23 de julio 1967,³⁰ en la que el jefe del Departamento de Salineros del BANFOCO, apuntó que dicha cooperativa “era la única en toda la república mexicana que era

²⁸ “Por 1930, el gobierno construyó la carretera de Colima a Cuyutlán. Hacia 1940, los camiones habían cobrado importancia para el transporte de sal a los mercados del interior” (Ewald, 1997: 199).

²⁹ La información se extrajo de la relación de socios que percibieron anticipos de rendimientos en el año de 1961 (Caja 1168, Archivo Histórico Municipal).

³⁰ Los documentos analizados del Archivo Histórico: caja 599, posición 41, corroboran las afirmaciones realizadas en el texto.

solvente”.³¹ Con esta declaración coincide Ewald (1997), quien en su libro sobre *La sal en México* señala que la SCSC era la “excepción de todas las cooperativas de salineros que habían sido apoyadas por el gobierno durante la época cardenista y después de ésta”.³²

Durante la década de los sesenta, la infraestructura de la cooperativa creció, ya que durante la asamblea del 25 de noviembre de 1968 los directivos de la sociedad expresaron la importancia de construir nuevas oficinas en la localidad de Cuyutlán, anunciándose para la asamblea general extraordinaria del 21 de septiembre de 1969 la construcción de dichas nuevas oficinas, mismas que son utilizadas hasta nuestros días.³³ Lo anterior permitió que para 1969, la cooperativa obtuviese la mayor producción en su historia, debido a dos factores: “el empeño que los salineros pusieron en su trabajo”³⁴ y la construcción de un bordo de 3,390 metros de longitud para regularizar el flujo de agua que pasaba a los terrenos salineros de los cooperativistas, desde el vaso 3 hasta el 4.³⁵

La edificación del bordo provocó que la laguna se secara rápidamente, lo que permitió a los socios comenzar el periodo de zafra más tempranamente. Con las compuertas construidas que regulaban el nivel de agua de la laguna, los cooperativistas ya no tuvieron que esperar tanto tiempo para que su centro de producción se secara, comenzando a producir desde antes.

En la asamblea general ordinaria del 20 de diciembre de 1970, la directiva de la cooperativa puso a consideración la construcción de una bodega para almacenar la sal, con la intención de sustituir las bodegas que se encontraban deterioradas y que ya no estaban cumpliendo con la función. Durante la reunión se dio a conocer el precio de la construcción de la nueva bodega: un costo de 775,763.00 pesos, incluyendo el terreno.

³¹ Entiéndase por solvencia que era la única que utilizaba de forma adecuada los créditos otorgados por las instituciones gubernamentales que apoyaban la producción salinera en México.

³² La forma de organización de la cooperativa, desde su creación hasta nuestros días, será expuesta con mayor detalle en los capítulos IV y V de esta investigación.

³³ Archivo Histórico, caja 599, libro 41.

³⁴ Enunciado expuesto durante la Asamblea general extraordinaria, celebrada el 13 de julio de 1969 (Archivo Histórico, caja 599, libro 41).

³⁵ Archivo Histórico, caja 599, libro 41. Asamblea general extraordinaria, celebrada el 13 de julio de 1969.

Se indicó que en el terreno se invertirían 40,200.00 pesos, el cual tendría un área de 2,010 metros cuadrados y su construcción costaría 735,563.00 pesos. Una vez estudiada la propuesta, fue aprobada durante la asamblea, acordándose que la solicitud del dinero se realizaría a BANFOCO a través del crédito gestionado para la zafra de 1971.³⁶

Como puede observarse, la SCSC se exhibía como una sociedad fuerte, organizada para producir y tomar decisiones en conjunto de una forma democrática, llegando a acuerdos a través de la realización de asambleas, exponiendo temas de su interés y tratando de dar soluciones concretas con la intención de aprovechar el recurso que les otorgaban las instituciones de gobierno, en este caso BANFOCO. Así, la cooperativa era una institución que no presentaba retrasos en los pagos de los préstamos de la zafra y que se caracterizaba por ser la más fuerte en volumen de ventas y de producción, no solamente de la región de Cuyutlán, sino de la federación que regía toda la región centro occidente.

En la década de los sesenta, la consolidación y el liderazgo de la SCSC continuaba y poseía los siguientes activos:³⁷

- Una oficina (vigente hasta la fecha) ubicada en el municipio de Colima, en la calle Independencia No. 91; construida de ladrillo y adobe, compuesta de dos piezas a la calle, un pasillo interior, una nave, patio y traspatio.
- Cinco bodegas para almacenar sal: una con capacidad aproximada de 6,000 toneladas, otra para 7,500 toneladas, una más con capacidad de 10,000 toneladas, una cuarta para 1,200 toneladas y la quinta de 900 toneladas; todas construidas de muros forrados con madera de ocote de una pulgada, clavados a horcones de madera dura a distancia de un metro cada una, piso de sacaneixtle (mezcla de arena con cal) y techo de lámina de asbesto a *dos aguas* y sostenido por una estructura de horcones y polines de madera dura.
- Un *garaje* y una casa en Cuyutlán, calle Juárez S/N, con una superficie de 265.12 m², construida de cemento, puertas de madera y tres cuartos interiores.

³⁶ Archivo Histórico, caja 599, Libro 41.

³⁷ Esta información fue extraída de la contabilidad de la cooperativa para el año de 1970 (Archivo Histórico, caja 1168).

- Oficina y almacén de cereales, ubicados en Cuyutlán en la calle Hidalgo No. 24, con una superficie de 406.24 m², construida totalmente de concreto con ventanería de fierro y escalera martelinada; el almacén de cereales se dividía en dos naves con forros interiores de madera y lámina, cuatro ventanillas y dos cortinas de fierro. Hasta la fecha, este recinto sigue funcionando como oficina y almacén en la localidad de Cuyutlán, en el cual se despachan las ventas al mayoreo de la cooperativa.
- Automóviles: un tractor usado bulldozer diesel marca *Caterpillar* D4 y un tractor nuevo marca *John Deere* 2020 de 59 HP, mismos que eran utilizados para recoger la sal; una camioneta Ford modelo 1970 tipo *pick up*, utilizada por los directivos en turno para su traslado a las salinas; un camión modelo 1970 que se usaba para llevar la sal desde el centro de producción hasta la báscula y de ahí a las bodegas; y un camión modelo 1967 tipo redilas que se utilizaba para transportar a los socios-cooperativistas desde la localidad de Cuyutlán hasta su centro de trabajo en las salinas.
- Una báscula de marca *Fairbanks/Morse* modelo 6504 con capacidad para 20 toneladas, equipada con gabinete de carátula de impresor eléctrico, que utilizaban para pesar los camiones provenientes de las salinas y, con ello, conocer cuál era la aportación en toneladas de cada socio a la cooperativa. Dicha báscula existe hasta hoy y cuenta con una caseta de techo de asbesto y dos cortinas de acero.
- Dos máquinas para yodatar sal, las cuales eran accionadas con motor de gasolina de IHP compuestas de un canal con su gusano para elevar la sal, tres catarinas con sus cadenas, una bomba para elevar el yodato de potasio y un diferencial con su cadena para mover el gusano que mezcla la sal de cada una.
- Un local para puesto periférico del Seguro Social, ubicado en la calle Hidalgo No. 66 de Cuyutlán, construido de ladrillo capuchino y madera, con superficie de 427.50 m², destinados exclusivamente para instalar, durante la temporada de zafra, los servicios médicos del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) que se proporcionaban a socios y familiares de esta cooperativa.

Como puede observarse, durante la época de los sesenta y setenta, la cooperativa se distinguió por ser una entidad fuerte y consolidada, que a lo largo del tiempo logró hacerse de muchos activos, aún presentes en la contabilidad de los salineros; sin embargo, la mayoría de las bodegas que poseen en la actualidad necesitan mantenimiento, puesto que tres de éstas siguen funcionando como bodegas (imágenes 1, 2 y 3). Cabe mencionar que a una se le retiró el techo debido al aumento en la producción de sal, para así tratar de abastecer el almacenamiento de todo el mineral que se obtiene en un año (imagen 2); además de que los camiones que se utilizan para introducir el producto a las bodegas son más altos que sus antecesores, lo que imposibilita su entrada a las bodegas, la altura de las bodegas no rebasan los 3 m.

Imagen 1
Bodega para almacenar sal



Imagen 2
Bodega destechada



Imagen 3
Bodega para almacenar sal



Otra bodega la convirtieron en museo y una más en terreno para almacenar la sal, cubierta con plástico para que no se moje con la lluvia o ensucie con el viento (imagen 4).³⁸ Referente al *garage*, es utilizado en la época de zafra para darle mantenimiento y reparación a las bombas (imagen 5), dos mecánicos están diariamente para atender a los socios.

Imagen 4
Sal cubierta con plástico



³⁸ Los productores del vaso 3 le hacen así debido a que no cuentan con bodegas.

Imagen 5
El *garage*



El edificio que sirvió como clínica del IMSS se encuentra inactivo (imagen 6), la prerrogativa que tenían los salineros de gozar de una enfermera y un médico en la época de zafra se terminó con el reglamento del Instituto de reubicar las clínicas para cubrir necesidades a menos de 80 km a la redonda, por lo que ahora el servicio médico lo adquieren en el municipio de Armería.

Imagen 6
El edificio que sirvió como clínica



Dentro de la contabilidad de 1970, también se registró como propiedad un solar donde se proyectó instalar la colonia Salinera, ubicado en el km 1 de la carretera nacional Manzanillo-Cuyutlán (imágenes 7 a 9). Las salinas también fueron registradas en dicho documento como hectáreas de terreno salinero, dedicadas en su mayoría a la explotación de sal y el resto a la siembra y cultivo de palmas de coco.³⁹

Imagen 7
Una calle en la colonia Salinera



Imagen 8
Una casa en la colonia Salinera



³⁹ Las ganancias de la cosecha de este cultivo se destinaban a los socios en diciembre con el nombre de aguinaldo, actividad que permanece en la actualidad.

Durante la investigación de campo de 2014, Jorge Mojarro y don Lolo —presidente y secretario de la cooperativa, respectivamente—, nos acompañaron al dique, que fue construido en 1969, también está contabilizado en los registros de la cooperativa a partir de 1970 como Bordo de retención. Está compuesto de una compuerta de metal que se abre y cierra manualmente para influir en la profundidad de la laguna (imágenes 9 y 10). Cuando se acerca la época de zafra, en los meses de diciembre y enero, estas compuertas son cerradas para evitar el paso del flujo de agua de la laguna, permitiendo con ello que la laguna tienda a secarse con mayor rapidez en el mes de febrero.

Imagen 9
Bordo de retención



Imagen 10
Compuertas del bordo



Una región más allá de la región de Cuyutlán

Además de su concepto de contenedor, la región tiene una alternativa heurística que la explica como una red social y económica que permite la influencia de un punto espacial hacia otros lugares. Para el caso de Cuyutlán, tiene influencia la producción sobre una región de comercialización que traspasa los límites estatales. Al analizarla de esta forma, no se limita solamente a los territorios de los vasos 3 y 4 donde subsisten entidades productivas, sino que se agranda a un mercado regional que existe desde hace varios siglos.

Como se indicó al principio de este capítulo, la producción de sal en el estado de Colima se ha realizado desde épocas inmemoriales y, al parecer, tuvo un mercado de consumo en la época prehispánica, seguramente de tipo regional. Como asegura Juan Carlos Reyes (2004) y Úrsula Ewald (1997), existió —durante los siglos XVI al XVIII— para la región productora del estado de Colima, un mercado más allá de las fronteras regionales, ya que abasteció por lo menos durante todo ese tiempo a la industria minera del estado de Guanajuato, que requería de la sal para la realización del método de beneficio de patio, y mediante el cual obtenían grandes cantidades de metales preciosos como el oro y la plata.

Cabe resaltar que la forma en que comercializaron su sal las cooperativas que existieron en los vasos de la laguna de Cuyutlán no es la misma que la actual, ya que, al estudiar algunos documentos de las cooperativas de el Colomo, de Villa de Álvarez (o el Ciruelo) y la de los Salineros de Colima, se obtuvo la siguiente información:

En la década de los setenta, del siglo pasado, las cooperativas vendían su sal a la Federación Regional de Sociedades Cooperativas de la Industria Salinera de Occidente (FRISALO), la cual comprendía a las cooperativas establecidas en los estados de Sinaloa, Nayarit, Jalisco y Colima, que tenían como zona de concurrencia la número 5, lo que indicaba que podían comercializar su sal en los estados de Jalisco, Michoacán, Aguascalientes, Guanajuato, México, Distrito Federal, Guerrero y Colima.⁴⁰

Desde el siglo XIX, los salineros vendieron bastante sal a León, Guanajuato, sobre todo en la época en que los curtidores de ese estado demandaban sal para tratar las pieles, ya que preferían la de Colima por

⁴⁰ Archivo Histórico, caja 599, libro 41 y 124.

desbaratarse más fácilmente (no era tan gruesa como las de otros proveedores, y no les rayaba la piel), según lo comentó Martín Cobián. A la fecha, la sal de Cuyutlán continúa vendiéndose en Guanajuato y muchos curtidores la siguen comprando, sólo que las ventas han disminuido porque el oficio de curtidor ha también decrecido en los últimos años.

Entre los años sesenta y setenta, los principales compradores de la región venían de Ciudad Guzmán, más que de la ciudad de Guadalajara como sucede en la actualidad; por ejemplo, de los 13'766,200 pesos que se vendían en ese periodo, 10'836,250 pesos eran consumidos por 18 compradores; de los cuales, uno sumaba pedidos por 1'246,000 pesos, equivalentes a 3,560 costales de 100 kg cada uno, el cliente era Margarito Solórzano, de Ciudad Guzmán (véase cuadro 1).

Cuadro 1
Principales compradores de la cooperativa en las décadas sesenta y setenta

Ubicación del cliente ⁴¹	Cantidad comprada en pesos
Margarito Solórzano de Ciudad Guzmán, Jalisco	1'246,000
Siete clientes de Ciudad Guzmán, Jalisco	4'819,500
Mercado de abastos de Guadalajara, Jalisco	1'260,000
León, Guanajuato	680,000
Irapuato, Guanajuato	1'050,000
Salvatierra, Guanajuato	340,000
San Francisco del Rincón, Guanajuato	340,000
Pedro Cárdenas de Tecomán, Colima	420,000

Fuente: Elaboración propia con base en información contable sustraída del Archivo Histórico, caja 599.

Además, más de 40% de las ventas de la cooperativa iban a parar a Jalisco —en específico a Ciudad Guzmán—, mientras que las ventas que se tenían a Guadalajara, en su mayoría, iban directo al mercado de abastos y sumaban una sola compra por 1'260,000 pesos.⁴²

⁴¹ Existían siete compradores más en ese grupo provenientes de Ciudad Guzmán, a saber: Comercial Rubio, Eliseo Suárez, Federico Suárez, J. Trinidad Suárez, José Silva, José Zepeda Yeo y Prisciliano Espinoza, quienes sumaban un consumo de 4'819,500 pesos, más o menos una venta de 13,770 costales de 100 kilogramos.

⁴² Caja 599, libro 41.

El estado de Guanajuato también pertenecía a ese grupo de 18 compradores, con un total de compras por 2'410,000 pesos, distribuidos entre: León, que consumía 680,000 pesos; Irapuato con 1'050,000 pesos; Salvatierra con 340,000 pesos y San Francisco del Rincón con otros 340,000 pesos. Para el caso Colima, solamente había un comprador fuerte, el señor Pedro Cárdenas, del municipio de Tecomán, quien en los recibos encontrados sumaba una compra total por 420,000 pesos, correspondientes a 1,200 costales de 100 kilogramos cada uno.⁴³

Las ventas se realizaban de la siguiente manera: se embarcaba en la región de Cuyutlán y se distribuía a los distintos estados de la zona número 5. Las ventas se realizaban en costales de 100 kilogramos cada uno, la Federación Regional de Sociedades Cooperativas de la Industria Salinera (FRISALO)⁴⁴ los facturaba y le notificaba a banfoco sobre el pedido, dándole éste curso a la mercancía; de esta forma, dicho banco tenía conocimiento de cuánta sal vendía cada cooperativa⁴⁵ y, como era el ente económico que les prestaba el dinero a las cooperativas para comenzar la zafra, sabía cuánto dinero ingresaba a cada sociedad por las ventas, liquidaba a cada una de éstas según sus ventas y según la deuda que cada una de ellas había adquirido, llevando con ello el control de sus finanzas.

Al ser miembros de la federación, las cooperativas también pertenecían a la Confederación Nacional Cooperativa; cada una tenía un representante en cada nivel: federación y confederación (véase esquema 1), situación que apoyaba la logística para poder tomar decisiones en consenso. Para el caso de la federación que administraba a los salineros de la región de estudio, ésta se ubicaba en Guadalajara, allí llegaban todos los pedidos de sal para posteriormente turnarlos a las diferentes cooperativas para ser surtidos.

Hasta la década de los ochenta del siglo XX, los pedidos de sal se enviaban por tren,⁴⁶ hoy se realizan en camiones. Los cooperativistas cambiaron los furgones de tren por transporte terrestre, debido a que les representa mayor rapidez en la entrega de la mercancía, ya que por

⁴³ Caja 599, libro 41.

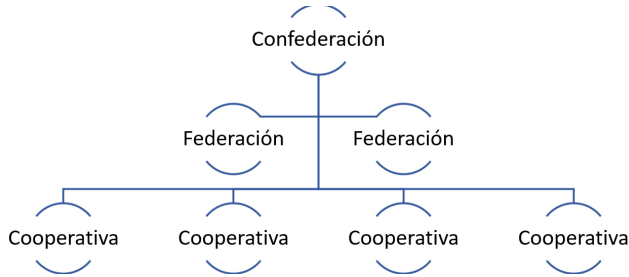
⁴⁴ También mencionada por los salineros únicamente como la Federación.

⁴⁵ Archivo Histórico, caja 599, libro 124.

⁴⁶ Ello explica la existencia de una parada del tren en la localidad de Cuyutlán, construida a principios del siglo XX.

ferrocarril el embarque tardaba más de un mes en arribar a su destino (información de Jesús Luna).

Esquema 1
Niveles de representatividad



Fuente: Elaboración propia.

En resumen, la comercialización de la sal de la región de Cuyutlán estuvo ligada, desde el siglo pasado, a los canales de comercialización establecidos por el Estado, a través de las instituciones que rigieron su distribución en nuestro país. Anteriormente era el gobierno y sus organizaciones quienes no les permitían a los salineros llegar más lejos con su producto, porque tenían la restricción de comercializarlo únicamente dentro de la zona 5, debido a que, al delimitar las zonas, el gobierno pretendía evitar la saturación del mercado de la sal y, con ello, la sobreoferta.

Hoy sería recomendable que la zona de influencia de la región de Cuyutlán traspasara las fronteras establecidas en el siglo pasado y pudiese llegar con la venta de su sal hasta Monterrey o Chiapas; sin embargo, continúan utilizando las mismas rutas de distribución de su producto de antaño, por lo que las ventas que realizan se encuentran dentro del mercado regional ya conocido, y su zona de influencia comercial continúa en los estados de Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Aguascalientes y México, aunque en los últimos años se han extendido a los estados de Guerrero, Nayarit y Zacatecas.

El hecho de que los pedidos de sal de la región de Cuyutlán no lleguen a entidades más alejadas, tiene que ver con el coste de transporte y con la preferencia por el tipo de sal que se consume. Por ello, enviar sal a Veracruz, Yucatán, Baja California Sur, Coahuila, Monterrey o Tamauli-

pas, resultaría muy costoso para los salineros de esta región, por las largas distancias que tendrían que costear, además de la competencia en esos nichos de mercado.

Ahora bien, en cuestión de gustos y preferencias, no todos los consumidores están dispuestos a comprar el tipo de sal molida o de cocina que producen los salineros de esta región; por ejemplo, si los salineros del vaso 4 y los productores del vaso 3 quisieran vender su sal en el centro y norte del país, se encontrarían con la problemática de que la sal que se demanda en esas zonas es refinada, mientras que la sal de grano que se produce en la región de Cuyutlán tendría mayor preferencia de consumo en el sur del país. Esta situación podría cambiar en mediano plazo, ya que la popularización de las comidas *gourmet* ha generado una nueva demanda para la sal de grano, encontrando hoy este tipo de sal en distintos supermercados. Sin duda, esta oportunidad de mercado tendría que ser aprovechada por los cooperativistas y productores de la región para abrir nuevos canales de comercialización, agrandando de esta forma su área de influencia comercial.

Como bien lo expresa Eduardo Williams (2003: 236): “La blanca sal de Colima fue durante el periodo colonial, y sigue siendo en la actualidad, una de las más preciadas de México [...] [existe] una predilección de los consumidores cercanos a esta región de producción por el producto de salinas costeras”, situación que no deben dejar pasar los cooperativistas y pequeños productores de la laguna de Cuyutlán.

La región de Cuyutlán en la actualidad

Las cooperativas que alguna vez se establecieron en los vasos de la laguna de Cuyutlán han desaparecido casi en su totalidad, algunas por mala organización, otras por la dificultad de acoplarse al paradigma neoliberal en que se adentró México en la década de los ochenta. Hoy la región de producción se ha comprimido dentro de dos territorios: vaso 3 y vaso 4; y las formas de organización que se presentan en cada uno de los vasos son distintas. En el vaso 4 encontramos una forma de organización cooperativa que se desenvuelve en un estilo de economía social, la cual ha pervivido desde el siglo pasado; mientras que en el territorio del vaso 3 hay distintos tipos de organización social, desde los pequeños productores desarticu-

lados hasta una gran asociación que se organiza para comercializar la sal, llamada la Curva del Venado.

Desde el año 2010 (año de conformación de la Curva del Venado) esta organización ha luchado por subsistir con la unión de pequeños productores dueños de concesiones, quienes se valen de sus trabajadores para obtener el mineral. Por su parte, la cooperativa del vaso 4 está conformada por salineros que se reconocen como cooperativistas, cada uno dueño de un pozo o acción para producir sal desde el siglo pasado y han transferido, de generación en generación, la experiencia de producirla. Es decir, este grupo ha heredado de sus antepasados los conocimientos, así como la tradición familiar de hacer sal, misma que procuran que no se pierda y se haga extensiva a las generaciones venideras. Las diferencias entre estos dos territorios se enlistan en el cuadro 2.

Referente al empleo que cada una de estas dos organizaciones genera en la región, la Asociación de la Curva del Venado contrata cerca de 200 trabajadores en la época de zafra, entre mozos, cargadores, fleteros y empaques; una vez terminado el periodo se quedan solamente con 20 empleados, quienes cargan los tráileres para transportar la sal que se venderá durante todo el año. Dichos trabajadores provienen de las localidades de Nuevo Cuyutlán, Venustiano Carranza (antes Coalata), Santa Rita y San Buenaventura, todas ellas comunidades que se encuentran bordeando la laguna; es decir, dentro de la región de estudio. También han tenido trabajadores provenientes de Pénjamo, lo que agranda la zona de influencia hasta el estado de Guanajuato (Demis Flores).

La diferencia con la SCSC es que ésta se compone en su mayoría por gente proveniente de la ciudad de Colima, Villa de Álvarez, Cuauhtémoc y de la localidad del Trapiche, todos estos lugares alejados de la laguna de Cuyutlán; ello es muestra de la influencia en la región, que se extiende no sólo a los municipios de Manzanillo y Armería, sino a lugares más lejanos pero que se encuentran dentro del estado de Colima.

Cuadro 2
Diferencias de organización social y económica
entre territorios de los vasos 3 y 4 de la laguna de Cuyutlán

Vaso 4	Vaso 3
Se encontró un único grupo llamado Cooperativa de Salineros de Colima	Se encontró a la Asociación de la Curva del Venado y a pequeños productores
Se localizó un grupo de 192 salineros que conforman dicha organización	Se localizó un grupo de 27 empresarios unidos en una sola asociación
Existe una concesión dentro de un solo grupo	Cada empresario es dueño de su propia concesión, varias concesiones dentro de un solo grupo
Se vislumbra un tipo de economía social que prioriza el colectivo sobre el individuo	Se percibe una economía que prioriza al individuo sobre la colectividad
Cerca de 40% de las personas que integran esta sociedad son adultos mayores	La asociación se encuentra integrada en su mayoría por adultos
La sociedad es dirigida por personas con bajo nivel escolar (primaria o secundaria)	La asociación es dirigida por personas con alto nivel escolar (educación superior, licenciados o ingenieros)
Las acciones de los socios se heredan	Las concesiones de los empresarios se heredan
El socio es dueño de un pozo que trabajan él y su familia. Algunas veces se ayudan de un mozo, familiar o mediero	Los empresarios son dueños de varios pozos que alguien más trabaja para ellos
El territorio ha sido el soporte de una forma de organización económico-social que no ha cambiado desde hace 90 años	El territorio ha permitido distintas formas de organización económica y social desde hace 90 años

Fuente: Elaboración propia con base en la investigación de campo, años 2014-2015.

Existe una localidad en la que viven miembros de la SCSC y que se encuentra bordeando la laguna: Los Reyes (imágenes 11 y 12), muchos de ahí han estado inmiscuidos en la producción de sal desde el siglo pasado y formaron parte de las cooperativas de antaño.

Imagen 11
Parada de camión en Los Reyes



Imagen 12
Localidad de Los Reyes



La mayoría de los cooperativistas del vaso 4 y de los productores del vaso 3 viven en Colima o Villa de Álvarez, y se trasladan a la región de Cuyutlán únicamente durante la época de zafra, el resto del año permanecen en sus lugares de origen. No obstante, durante todo el año están pendientes de lo que acontece tanto en la sociedad como en la asociación; en la sociedad a través de las asambleas y en la asociación por las juntas que se efectúan desde enero hasta diciembre.

La SCSC es un grupo arraigado dentro del territorio del vaso 4, tiene una forma de organización rutinizada con prácticas de economía social que se efectúan desde su formación hasta el día de hoy, no obstante el cambio de paradigma económico presentado en nuestro país en la década de los ochenta-

ta. El haber permanecido tanto tiempo organizándose desde una ideología cooperativista, demuestra que es posible que un tipo de economía social se desenvuelva y desarrolle dentro de un paradigma capitalista.

Esta empresa sobrevive hasta hoy con éxito en la región de estudio, y es a la fecha líder en la región en temas de producción y comercialización de sal. Se le reconoce como la dueña de los saberes, la empresa por tradición y está enmarcada dentro de una cultura salinera muy enraizada entre los integrantes de las familias que la conforman. Con el paso de los años, esta organización social se ha apoderado del territorio y representa un reto para los nuevos empresarios que se encuentran produciendo en el vaso 3.

La cooperativa ha logrado consolidarse a través de los años con un estilo de organización social distinta a la observada en la mayoría de las empresas exitosas del estado de Colima, al ser una cooperativa prioriza el bienestar común y el desarrollo en comunidad. Su ideología está por encima de individualismos y las decisiones que se toman son puestas a consideración de todos los integrantes, hechos que se constataron durante las asambleas a las que se acudieron a lo largo de estos cinco años de estudio.

La influencia que esta entidad ejerce en la región es económica, política, social y cultural; a lo largo de sus más de noventa años de existencia ha logrado muchas prerrogativas que los productores asentados en el territorio del vaso 3 no han conseguido del todo, debido a los cambios en las formas de organización económico-social que han presentado en los últimos treinta años, al pasar de cooperativas legítimas a cooperativas ilegítimas,⁴⁷ luego a pequeños productores y finalmente a la unión de algunos de ellos en una gran asociación como la Curva del Venado. Ejemplo de todo ello es que el único museo del estado de Colima que cuenta la historia de las salinas en esta región es parte de la SCSC (imagen 13). Los salineros de la cooperativa son dueños de bodegas para almacenar la sal, así como de un edificio en Cuyutlán (imagen 14) donde la sociedad realiza sus ventas al mayoreo.

⁴⁷ Las llamamos ilegítimas porque dichas entidades no estaban conformadas por socios sino por familiares que se hacían llamar socios, no llevaban a cabo asambleas o utilizaban consejos de vigilancia; es decir, en la realidad no operaban como una entidad cooperativa de producción. Lo que verdaderamente hacían era usar la forma cooperativa de manera estratégica para allegarse de recursos o beneficios económicos (sobre todo en materia de impuestos) que las instituciones de gobierno otorgaban a principio del siglo XXI.

Imagen 13
Museo de la Sal



Imagen 14
Edificio de Cuyutlán



La SCSC es la única que cuenta con terrenos en la localidad de Cuyutlán para asentarse en la época de zafra: la colonia Salinera, conformada gracias a la donación de un ejido fraccionado y repartido para los integrantes de la cooperativa por decreto del presidente López Mateos.

En la colonia de Salineros construyeron una capilla para acudir a misa en la época de zafra, pero la escasez de sacerdotes no ha permitido hoy en día celebrar misas en dicho recinto (imágenes 15 y 16).

Antes nos mandaban a un padre y aquí se celebraba misa, ahora ya con la escasez de padrecitos que hay, ya no tenemos ninguno (don Lolo).

Imagen 15
Capilla en la colonia Salinera



Imagen 16
Interior de la capilla



En el centro de la ciudad de Colima, como ya se mencionó, tienen un terreno de varias hectáreas con un edificio, y es en éste donde llevan a cabo sus asambleas ordinarias y extraordinarias, así como las ventas al menudeo (imágenes 17 y 18).

Imagen 17
Los socios en asamblea



Imagen 18
La directiva de la cooperativa



Dicho edificio está considerado como patrimonio cultural de México por el Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH), debido a ello, en 2014 entró en un proceso de restauración con la intención de que se viera tal y como lucía en el siglo pasado;⁴⁸ dicha reconstrucción fue supervisado por el mismo INAH.

Como ya se expuso, en los años setenta el gobierno permitió a los cooperativistas la construcción de unas compuertas en la laguna de Cuyutlán, las cuales regulan y controlan hasta la fecha el nivel del agua que pasa al territorio del vaso 4, una vez que se acerca la época de producción. Ser dueños de las compuertas y realizar dicha actividad genera problemas con los productores del vaso 3, ya que éstos han gestionado que se les permita la construcción de un dique similar; sin embargo, solamente se les ha permitido construir diques de tierra que no soportan tormentas fuertes y se deshacen cada temporada, imposibilitándolos a realizar un corte de agua o secado de la laguna, de la magnitud en que lo hacen los cooperativistas del vaso 4.

A manera de resumen de este capítulo, y enfatizando las diferencias entre las formas de producción prevalecientes en los vasos 3 y 4 de la laguna de Cuyutlán, podemos citar que los cooperativistas del vaso 4 tienen una concesión de cerca de 4,000 hectáreas para explotar la sal; es decir, todo lo que comprende el vaso 4 les pertenece. Conforman una colonia Salinera en la localidad de Cuyutlán, tienen una capilla dentro de la colonia, son dueños de dos grandes edificios (uno en Cuyutlán y otro en Colima), tienen cuatro bodegas que poseen más un terreno que les sirve para colocar la sal, son propietarios del museo de la sal (que ellos mismos administran), tienen un *garaje* que utilizan para habilitar y dar mantenimiento a las bombas en época de zafra, poseen un edificio subutilizado que alguna vez funcionó como clínica del IMSS y el recinto donde llevan a cabo sus asambleas es patrimonio cultural de México; finalmente, desde la década de los setenta se les ha permitido controlar el nivel de agua de la laguna.

Muy diferente es la situación para los pequeños productores y empresarios que producen en el vaso 3, así como para los que conforman la Asociación de la Curva del Venado, quienes no poseen bodegas y, ante la

⁴⁸ La remodelación costó a los salineros 1.5 millones de pesos (Jorge Mojarro).

falta de éstas, cubren y protegen su sal con lonas de plástico, para que no resulte afectada en época de lluvias (imágenes 19 y 20).

Imagen 19
Terreno antes de la zafra



Imagen 20
Terreno después de la zafra



No poseen un edificio para hacer sus reuniones, ya que la mayoría de ellos ni siquiera tienen un domicilio fiscal donde llevar a cabo sus operaciones de contabilidad. Los productores de la Curva del Venado rentan una casa de interés social en Villa de Álvarez, donde tiene sus oficinas, realizan los pedidos y administran su producto (imágenes 21 y 22). No cuentan con un dique que les permita controlar el agua de la laguna ni han conseguido el permiso para construirlo, mucho menos conforman una colonia de productores de la sal; tampoco existe un museo que hable de su historia.

Imagen 21
Oficinas de la asociación



Imagen 22
Costales de sal al interior del recinto



El movimiento dinámico del vaso 3, no refleja la misma fuerza que tiene la SCSC, esta última es reconocida como entidad histórica, tradicional y patrimonio cultural por el gobierno y la sociedad; su figura cooperativa continúa hasta el presente y representa una economía social que se construye y reconstruye dentro del territorio del vaso 4, arraigada desde hace más de 90 años. La subsistencia de esta se valora y dignifica a través del reconocimiento como la principal empresa productora de sal, la más importante, la que contiene historia y la que representa una forma de organización social distinta a las que en su mayoría observamos en la economía del estado.

CAPÍTULO II

Experiencias laborales y espacios de vida cooperativa dentro del territorio del vaso 4 de la laguna de Cuyutlán

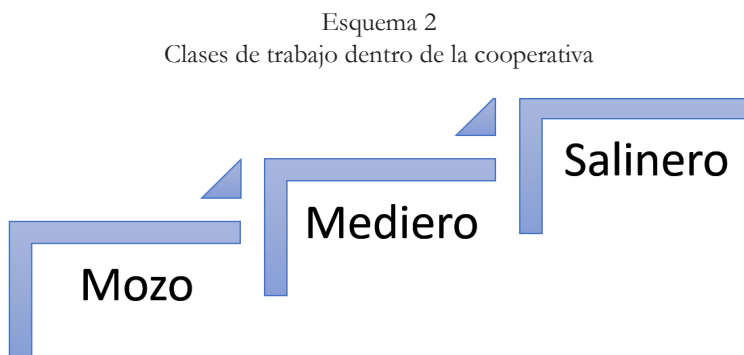
Desde hace más de noventa años se ha desarrollado una forma de organización cooperativa que se observa como “un sistema orgánico de producción y reproducción de base territorial” (Coraggio, 2009: 75), se ha construido y defendido como una economía social local que presenta una lógica distinta a la individualista, y que se encuentra ligada a la producción de sal y, por ende, a la cultura salinera.

Esta población presenta formas de sociabilidad propias “que determinan su espacio vital, su medio ambiente histórico” (natural y construido), así como “el desarrollo de la vida humana en comunidad” (Coraggio, 2009: 93). En este apartado se muestra cómo la comunidad de productores cooperativistas del vaso 4 sustentan su trabajo en las relaciones de parentesco, muy estrechas para fortalecer la entidad de producción cooperativa, al tiempo que impulsan lazos sociales más amplios entre los cooperativistas que conforman esta organización económico-social.

Con la premisa de encontrar las distintas respuestas históricas y actuales que el cooperativismo ha dado a las políticas económicas neoliberales y del estado nacional mexicano, se estudia el parentesco y las formas domésticas de producción dentro del territorio del vaso 4, con la intención de analizar los lazos sociales básicos y entender lo que el hombre hace y por qué lo hace, así como “las consecuencias que se derivan de adoptar una alternativa en lugar de otra” (Fox, 1980: 26).

Uno de los principales puntos de este trabajo es explicar cómo los salineros, al rutinizar sus prácticas sociales (Giddens, 2006), han producido y reproducido su espacio social y cultural en apego a los principios cooperativistas; aunque dichas prácticas muestran alteraciones en su forma de proceder u organizarse, puesto que se adaptan a las influencias del contexto nacional e internacional para seguir reproduciéndose dentro de una dinámica neoliberal (en cuestión de género, relaciones de trabajo, proceso productivo, financiamiento, etcétera).

Internamente, en la SCSC se observa una cultura inmersa en una relación jerárquica de clases de trabajo, lo que hace necesario comprender las interacciones dadas entre los distintos personajes que intervienen en el proceso productivo de hacer sal (mozo, mediero y salinero), los cuales evidencian situaciones de poder y dominación, así como de aspiración en el escalafón jerárquico que se observa entre ser o no ser salinero (véase esquema 2).



Fuente: Elaboración propia con base en la investigación de campo, 2015.

Lograr ser socio de la cooperativa es, al mismo tiempo, lograr ser salinero y con ello dueño de un pozo o de una acción; es decir, de los medios de producción. Para conseguirlo muchos se enfrascan en una carrera aspiracional y meritocrática, donde la experiencia toma importancia dentro de la relación jerárquica de clases de trabajo: “No cualquiera es salinero”, “no a cualquiera le gusta”, “hay que amar y querer a las salinas”, son expresiones que en repetidas ocasiones mencionaron los socios y esposas de socios. Ir a producir a las salinas y lograr ser salinero no es sólo

un asunto económico, es una experiencia significativa llena de emociones, pues se descubre un apego y afecto a las salinas en el discurso de los salineros; además de una nostalgia de los viejos por el pasado, cuando el proceso de hacer sal era distinto, cuando la vida era más dura, cuando se convivía en familia y todos sus integrantes estaban involucrados en el proceso de producción, cuando por ello se amaba más a las salinas.

El parentesco es importante para la reproducción de la cooperativa, porque es la forma principal de transmisión de los medios de producción (pozo o acción), conocimiento especializado en el trabajo salinero y amor por las salinas. Sin embargo, no todos los integrantes de la familia pueden heredar el pozo, ya que muchas veces sucede que la familia posee una sola acción y tiene numerosos integrantes, por lo que buscan heredarla al mejor postor: al hijo mayor, al menor o al que tenga la necesidad económica o amor por las salinas; pero siempre se cuida que el heredero sea un familiar. Cuando esto no es posible, por diversas circunstancias, se opta por vender la acción a una persona que haya demostrado tener el conocimiento suficiente para hacerse cargo del pozo; por ejemplo, algún mediero que tenga fama de trabajador o sea conocido de la familia.

Se observa que la cooperativa ha podido reproducirse todos estos años no sólo por sus principios de economía social sino por la plena y constante integración de sus socios en los mercados de trabajo (propriamente capitalistas), al igual que por actividades lucrativas (también capitalistas) que algunos de sus socios desarrollan en el ámbito regional, incluso teniendo como clientes o trabajadores asalariados a los propios compañeros.

Para los socios, la cooperativa tiene un papel central en sus vidas y representa, para la mayoría, su principal sostén económico. El periodo de zafra simboliza una pausa, un descanso, y muchos dejan de ser campesinos o asalariados para ser dueños de sus medios de producción; muchas veces como patrones de las distintas clases de trabajo (mozos y medieros) que tienen a su mando. Se da entonces el conflicto entre el mediero y el salinero, el mozo y el mediero, y el mozo y el salinero.

Finalmente, se observa la importancia del periodo de la zafra para los socios, quienes priorizan el periodo productivo dentro de su vida y, aunque tienen otros trabajos cuando no hay producción de sal, el de las

salinas es imprescindible, no sólo porque representa el mayor recurso durante el año, sino porque significa para ellos un cambio de rutina, salirse de lo cotidiano y disfrutar de una parte del año que les recuerda su niñez, su sangre salinera; un modo de vida, de esfuerzo y de trabajo en familia.

Jerarquías dentro de la SCSC

Los productores del vaso 4 lo han hecho a lo largo de tres generaciones (90 años) a conciencia de clase, cultura, experiencia y sentimientos, de una forma distinta a los demás (Thompson, 1984; Roseberry, 2002; Gilly, 2006). En el trabajo de campo nos percatamos de la existencia de tres relaciones jerárquicas dentro de la cultura salinera: una que se da entre el mediero y el salinero, otra que se lleva a cabo entre el salinero y su mozo, y una más entre el mozo y el mediero.

Estos tres personajes se encuentran muy relacionados entre sí, ya que los tres conviven durante el proceso productivo. La figura a la que todos aspiran es la de salinero; sin embargo, tanto el mozo como el mediero son personas que conocen el proceso y saben hacer sal, pero no se les reconoce como salineros debido a que no son parte de la cooperativa, es decir no son socios.

La figura de salinero, por lo tanto, tiene doble connotación: se es salinero porque se es cooperativista y si no se forma parte de la cooperativa, la persona no podrá ser llamada salinero, será entonces mozo o mediero. Para simbolizar esta doble relación se nombrará de aquí en adelante a la figura del salinero como salinero-cooperativista, concibiendo que ser salinero es ser parte de la SCSC.

El salinero-cooperativista

Para los socios de la SCSC, ser salinero es ser alguien que se *chinga* en el trabajo, lo que es sinónimo de orgullo, ya que “no cualquiera es salinero”, según señalaron, pues es una formación que se adquiere con la experiencia y que se va transmitiendo de generación en generación: de padre a hijo, de abuelo a nieto, de tío a sobrino. Ser salinero forma parte de una tradición familiar, es una forma de ganarse la vida, es un oficio que les permite obtener mayores ingresos en una época del año y que les ayuda a solventar gastos.

Se dice que un salinero se *chinga* porque es un trabajo duro, es una labor física que requiere que la persona trabaje en la madrugada, que en temporada de cosecha se levante a las dos de la mañana y termine su jornada nueve horas después (a las once de la mañana). El trabajo del salinero se realiza durante la madrugada porque es a esa hora cuando prepara y deja todo listo a la naturaleza: el sol, ya que una vez que éste aparece, comienza a calentar y evaporar el agua, realizándose los procesos de decantación y producción de salmuera.

En el vaso 4 *no cualquiera es salinero*, primero porque para serlo se debe ser socio de la cooperativa y tener una acción que pueda trabajar, acción que la mayoría de las veces les llega por herencia; además, porque no cualquiera se quiere *chingar*, el trabajo en las salinas es pesado y —aunque hoy es menor debido a que las técnicas de producción han cambiado— el esfuerzo físico sigue presente y el trabajo continúa realizándose en las madrugadas.

Así, la mayoría de salineros piensa que el oficio les llega por *la sangre*, por tradición, por herencia familiar. Las respuestas son unánimes: “Porque mi padre fue salinero, porque mi abuelo me heredó el pozo, porque desde chiquito acudí a las salinas, porque yo nací aquí, porque mi papá me enseñó a trabajar la sal desde que era un niño, porque me gusta estar acá”, son expresiones que constantemente mencionaron. Muchos de los salineros y socios de la cooperativa fueron testigos de cómo sus papás se ganaron la acción, el derecho de ser cooperativistas y con ello el de ser salineros:

Mi papá iba mucho a Cuyutlán, comenzó como cargador, luego de mediero y finalmente de socio, a mí me llevaba de chiquillo ayudarle con las labores (Rosalío Hernández).

Por otro lado, hay quienes afirman que sus papás trabajaron la sal toda su vida, pero nunca pudieron hacerse de una acción,¹ no pasaron de

¹ La acción es la aportación que tiene el socio dentro de la cooperativa, la cual, al momento de salirse de ésta le es pagada. La acción también está relacionada con el pozo, que representa todo el plan de producción de un salinero-cooperativista, quien puede heredar su acción a un pariente lejano, cercano, a un amigo o a quien desee beneficiar con este oficio. El que hereda la acción hereda el pozo; es decir, el lugar donde producía el socio-cooperativista es donde tendrá que trabajar el heredero. En caso de que no trabaje el pozo y no tenga justificación alguna, éste le puede ser retirado por la asamblea, finiquitándole la acción a la cual tendría derecho, debido a que no la supo trabajar.

ser mozos o medieros, pero ellos sí lograron ser integrantes de la cooperativa, tuvieron la oportunidad de entrar en alguna época y hacerse de una acción, por lo que hoy están orgullosos de ser salineros y formar parte de la organización.

Al igual que yo, mi papá era mediero y duró como 15 años así, yo le ayudaba desde que tenía 10 años, y yo me hice mediero como a los 22 años, como en 1993, y en 1998 me hice de mi propio pozo. Mi papá en esa época se desesperó porque no había mucha ganancia y se cansó de ir, entonces nunca llegó a ser dueño de un pozo como yo (Jesús García).

Rosalío Hernández, por ejemplo, a los 17 años entró de mediero a trabajar el pozo de una tía que era viuda y que tenía 80 años: “Porque no podía hacerse cargo del pozo y no tenía a nadie a quién dejárselo”; ella, sin embargo, no le heredó el pozo, sino que se lo vendió. “En aquel entonces me lo vendió en tres millones, porque no le habían quitado los tres ceros al peso”.

Por su parte, Aydé González, a pesar de que la familia de su esposo ha sido salinera desde el abuelo —es decir, desde los primeros cooperativistas—, su esposo no lo fue desde el principio, primero trabajó como mediero y logró ser socio hasta que su tío decidió jubilarse de la cooperativa (en el año 2003) y le cedió los derechos de su acción. También Zeferino Cardona tuvo que trabajar como mozo de su papá y después dos años de mediero; es decir, trabajó varios pozos antes de tener el suyo.

Bajo este contexto y lo comentado por los entrevistados, ser salinero-cooperativista les llega por herencia a la mayoría (más de 70%) o por tradición, como sucedió en la familia de Claudia Berber y la señora Imelda Solís:

Desde que tengo uso de razón mi papá siempre ha sido salinero, mi abuelo era socio y se lo heredó a mi papá. Como mi papá era el hermano más chico, él le trabajaba el pozo a mi abuelo, ya que los otros cuatro hermanos ya eran socios cuando mi abuelo falleció. Mi papá dice que él tiene de heredera a mi mamá; y mi esposo, que también es salinero, me dice que me tiene a mí de heredera (Claudia Berber).

Mi esposo era salinero, él heredó el oficio de mi suegro y mi suegro lo heredó de su papá, él lo enseñó a hacer salinero (Imelda Solís).

Si no consigues por herencia ser salinero-cooperativista en el territorio del vaso 4, otra forma de lograrlo es escalando, recorriendo las diferentes jerarquías dentro de la producción salinera: comenzar como mozo, continuar como mediero y después salinero (véase esquema 1). No todos corren con la misma suerte de heredar, existen familias numerosas que sólo tienen un pozo como herencia, entonces se busca que los demás hijos que no podrán heredar el pozo lo consigan a base de su trabajo. “Aquí se ha dado el caso escalafonario”, explica don Lolo: “Llegas de mozo, luego subes de mediero y llegas a ser socio. La verdad, existen varios casos de esos”.

Yo era hijo de un socio y desde niño comencé a trabajar aquí, así que no me quedaba otra más que seguir trabajando, y pues así comienza uno a querer el trabajo. Yo trabajé un pozo y con lo que salió en esa producción se compró el pozo para la familia; luego, con la ganancia de la producción de otro pozo, mi papá compró otra acción. O sea, entre todos trabajábamos los pozos y sacábamos la producción y mi papá que era el socio compraba con ese dinero las acciones para nosotros (Silverio Meza).

La mayoría de las personas que hoy son salineros-cooperativistas forman parte de la tercera generación,² la mayoría son personas que sólo tienen educación básica que solamente estudiaron hasta sexto de primaria y la terminaron entre los 14 y 15 años de edad. Desde pequeños apoyaron a su padre, tío o abuelo en la producción de sal y, debido a las largas jornadas de trabajo que realizaban en la madrugada, les era difícil concentrarse en la escuela, ya que llegaban cansados de trabajar, se quedaban dormidos, no asistían o no realizaban las tareas, por lo que reprobaron muchas veces el ciclo escolar.

Esta tercera generación de salineros-cooperativistas tuvieron en su infancia la oportunidad de continuar sus estudios en la escuela primaria de

² La primera generación de salineros-cooperativistas surgió en 1925, a la cual le toca llevar a cabo toda la conformación y consolidación de la cooperativa. La segunda generación se forjó durante la época de los cincuenta, y llevó a cabo todas las actividades de autogestión, empoderamiento y afianzamiento de la cooperativa, ya explicadas en el capítulo anterior. A la tercera generación, que es la actual, le tocó heredar y explotar los pozos o acciones durante el cambio de paradigma (en la época de los ochenta) y les tocó rescatar esta cooperativa hasta el día de hoy. El cambio a la cuarta generación debe estar sucediendo en esta época, y le tocará dirigir el rumbo a seguir en los próximos 30 años.

Cuyutlán, debido a que la Secretaría de Educación Pública (SEP) permitió que los hijos de salineros cursaran sus estudios en dicha localidad en la época de zafra, por lo que los padres de hace 30 o 40 años pudieron trasladarse con sus familias para apoyar en el proceso de producción, sin que los hijos descuidasen los estudios.³ pero, a pesar de este beneficio, para los niños fue difícil porque estudiaban con compañeritos que no conocían y les impartían clases personas que no eran habitualmente sus maestros, lo que no ayudaba en su integración y en la absorción adecuada del conocimiento.

Me metían allá a la escuela y yo sólo iba en la tarde, cuando podía, pero ellos iban adelantados, me descontrolaba y mejor ya no iba (Rosalío Hernández).

Todos teníamos problemas para acabar la primaria (don Lolo).

La escuela era de dos turnos, en la mañana era de siete a dos de la tarde y en la tarde de dos a seis, entonces, cuando llegábamos en la tarde, ya íbamos retrasados porque en la mañana ya habían visto temas (Zeferino Cardona).

Debido a esa situación, la mayor parte de los salineros-cooperativistas no volvió a cometer el mismo error con sus hijos; las familias siguieron apoyando el proceso productivo, pero no como antes: una vez que comenzaban sus estudios de primaria los dejaban con sus esposas en el lugar de donde procedían y sólo iban a la zafra en la época de vacaciones (Semana Santa y Pascua) y los fines de semana.

Cuando estaban chiquitos y no tenían que estudiar, me llevaba a mis hijos a las salinas y ellos se iban a la parada del tren y les ayudaban a los turistas a bajar sus maletas, y luego vendían chicles. El primer año los metí en la escuela de Cuyutlán y no dio resultado porque se destanteaban los niños, por eso decidí no traerlos más que en vacaciones (Efraín Brambila).

Yo salí como de unos 14 años la primaria, en tercero duré como dos años. Por eso cuando mis hijos tenían escuela yo no los quería llevar [a las salinas], pero el que no quería estudiar pues lo jalábamos, luego veían lo pesado que era trabajar en las salinas y se regresaban a estudiar (Martín Cobián).

³ Estas facilidades de estudio no suceden hoy en día.

Hoy es posible tomar este tipo de decisiones debido a las innovaciones implementadas en el proceso productivo de la sal, pues la forma de producir ya no es tan pesada como en épocas anteriores y las rutinas familiares del siglo pasado han cambiado, ahora es posible que hijos y esposas puedan quedarse en sus lugares de origen en la época de zafra.

A pesar de que ser salinero-cooperativista forma parte de una experiencia que se va transmitiendo de generación en generación, no todos están dispuestos a continuar con esta tradición, ya que en muchas familias ha sucedido que los pozos o las acciones se pierden porque no hay interés por parte de las nuevas generaciones para continuar en las salinas; algunos hijos buscan estudiar y adquirir un trabajo intelectual, menos pesado, mientras que existen esposas que no están interesadas en que sus hijos continúen con dicha tradición, ya que se les hace un trabajo *muy pesado*.

Mi esposo tiene 39 años y se lleva a mis hijos sólo cuando va de rápido al pozo y regresa temprano, a mi hijo el más grande no le interesa mucho ir y el más chiquito nomás va de visita. No he pensado la verdad que mis hijos se metan en la producción de la sal, ya que es un trabajo muy pesado. Yo quiero que sean licenciados, médicos, arquitectos, pero a ver qué dice Dios, ellos tendrán que decidir (Claudia Berber).

La persona que adquiere el compromiso de seguir trabajando el pozo lo hace porque sabe que significará una forma más de ganarse la vida, ya que es un oficio que permite obtener mayores ingresos en determinada época del año; incluso si todo va bien, le seguirá reeditando ingresos una vez pasada la zafra. Por ejemplo, hoy que la situación de la cooperativa es estable, el salinero-cooperativista también recibe ingresos en diciembre, cuando se les otorga un adelanto por lo vendido en ese año, y otro entre mayo y julio, que corresponde al finiquito de la zafra pasada y representa las ventas de toda la sal del ciclo anterior.

Los hombres que decidieron ser salineros-cooperativistas, en su mayoría, se involucraron en el proceso productivo desde niños; no quisieron o no pudieron estudiar y, a base del trabajo físico, obtuvieron ingresos y ahorros para la familia. Jesús García, por ejemplo, tiene tres hijos (dos hombres y una mujer); el mayor de 18 años ya no quiso estudiar y se quedó en primaria, porque decidió que a él lo que le gusta es trabajar en las

salinas, por lo que está viendo la posibilidad de comprar su pozo: “Si no se puede, pues, en su tiempo le heredaré el mío”, dijo Jesús García.

Rosalío Hernández, por su parte, se enroló en las salinas por su papá, quien llevaba a Rosalío y a sus doce hermanos a la zafra. Conforme los hermanos fueron creciendo dejaron de ir, ya que se quedaban con su abuelita para poder estudiar, pero a él no le gustaba el estudio y continuó trabajando en las salinas; para 1970, ya había logrado ser mediero, lo que le redituó en ser socio unos años después. Lo mismo le pasó a Juan Alvarado, quien a sus 15 años no había terminado el sexto de primaria porque no le gustaba estudiar, así que su papá lo sacó de la escuela y lo puso a trabajar en las salinas.

Jesús Luna narra: “Me viene de familia ser salinero, yo nací en julio, en época de zafra, y mi mamá se tuvo que venir para tenerme, mientras mi papá se quedó trabajando”. La acción de su papá se la quedó uno de los hermanos de Jesús (fueron nueve hijos en total) y él compró la suya. A Jesús no le gustó ir a la escuela, por lo que ya no quiso estudiar la secundaria, así es que su papá se lo llevó a trabajar a Cuyutlán a los 16 años: “Mi papá me llevó a trabajar y me gustó, y me acostumbré a trabajar y ganar dinero”. Los demás hermanos de Jesús estudiaron y trabajaron, el más chico trabajó en Bimbo y Marinela, y los otros fueron licenciados e ingenieros.

Como ya se comentó, muchas veces se consigue ser salinero-cooperativista por herencia, y en algunas ocasiones la herencia es bienvenida, pero en otras no es de interés del heredero; por ejemplo, al hermano mayor de don Lolo no le interesó la acción, a pesar de que había explotado el pozo junto con su padre y su hermano cuando era más pequeño; cuando su hermano heredó el pozo, ya estaba casado y tenía trabajo de chofer en la refresquera Aga, por lo que el hermano mayor de don Lolo decidió cederle la acción a su mamá para que ella la administrara y se ayudara económicamente, porque consideró que era ella quien tenía la necesidad económica, puesto que se había quedado viuda con trece hijos. Cuando la madre murió, ésta tenía como heredero al hermano menor, como medida de protección supone don Lolo; sin embargo, él tampoco estaba interesado en la sal, de hecho, ya vivía en Estados Unidos, así que don Lolo le pidió le cediera la acción y el hermano menor aceptó. Ninguno de los otros hermanos peleó la acción, al parecer ninguno estaban interesados,

pues no conocieron el proceso de hacer sal; sólo su hermano mayor y él alcanzaron a acompañar a su padre a las salinas: “Cuando mi padre murió, mis hermanos estaban chicos y no vivieron lo que mi hermano mayor y yo vivimos en las salinas” señaló.

Como puede observarse, también se busca heredar a la persona de la familia que consideran tiene mayor necesidad económica o al que se percibe como más vulnerable, en este caso el hermano menor.

Martín Cobián heredó el pozo por ser el hijo menor de cinco hermanos: “Como yo era el más chico de los hombres, mi papá me heredó a mí”. De igual manera puede heredarse al hermano considerado el más fuerte o al que se considera administrará correctamente el pozo para ayudar a toda la familia, que muchas veces es el hermano mayor. Lo importante es heredar el pozo o la acción al que realmente esté interesado, porque si no lo está, podría suceder lo que a la familia de Jesús, donde uno de sus hermanos ya era dueño de un pozo cuando su padre murió, pero a éste no le gustaba ser salinero por considerarlo un trabajo *muy matado*, por lo que cuando tuvo la oportunidad se salió de la cooperativa y vendió la acción, sin herederle a nadie.

Tuve seis hijos, cuatro hombres y dos mujeres, ninguno quiere ser salinero, tengo uno de heredero porque de cajón debo de tener uno, pero dice que cuando yo fallezca lo va a vender. Uno es psicólogo, el más grande; el segundo tiene bachillerato y trabaja en una gasolinera despachando; otro trabaja en lo que salga, pero no está aquí, está en Guadalajara, de hecho, era el que me llevaba a trabajar; el otro trabaja en un taller donde hacen anuncios luminosos. Las mujeres hicieron secundaria, se casaron y ya no estudiaron. A mis yernos no les puedo dejar el pozo porque no convivo con ellos, no estoy de acuerdo en que se hayan casado con mis hijas (Rosalío Hernández).

En el Archivo Histórico de Colima⁴ se encontró un escrito que muestra el interés de heredar el pozo a quien en verdad se hará cargo de éste en el futuro. Es de un socio llamado Silvestre de la Rosa Ramos y está dirigido a la cooperativa, realizando la petición de desheredar a su hijo Silvestre de la Rosa Vázquez, “debido a que está estudiando una carrera profesional y no le será posible atender el pozo en lo sucesivo”, pide en-

⁴ Archivo Histórico, caja 1168 de 1971.

tonces que la herencia pase a su sobrino Heliodor Jiménez Cruz, “quién también se hará cargo de explotar su pozo”; es decir, el sobrino se queda como heredero y mediero del pozo, ya que será quien en adelante se encargue de producir la sal.

En muchas ocasiones la persona que hereda el pozo es la esposa del salinero, ya que se considera que con ello “quedará amparada económicamente”,⁵ al explotarlo a través de un mediero o con la ayuda de la familia (hijos mayores, primos o tíos). La dueña en su momento decidirá a quién pondrá de heredero una vez que ella falte, y con seguridad elegirá al hijo más responsable para que pueda ayudar al resto de la familia, o en su caso al que no le haya gustado estudiar y que pueda, a través de esta herencia, obtener un modo de ganarse la vida.

La herencia también ha sido de abuelo a nieto, como es el caso de José Meza, su abuelo lo enseñó a trabajar y le dejó el pozo: “Los fines de semana y mis vacaciones eran venirme para acá. “Desde chico estuve aquí”. Trabajó como mediero con su abuelo y, a pesar de que eran doce nietos, le heredó a él porque era el único que lo seguía a la zafra, además de que es el más grande de los nietos: “A los otros nietos no les interesa la sal, ni siquiera la conocen”, dice José, y asegura que de las ganancias que obtenga, la mitad se las dará a su abuelita, ya que ese fue el trato con su abuelo; es decir, repartirá las ganancias como si fuera mediero mientras su abuela viva.

Como pudimos observar, ser salinero-cooperativista es una tradición por excelencia dentro de las familias nucleares que están involucradas en dicho proceso; sin embargo, no todos quieren heredar esa tradición, ya que existen familiares cercanos que se rehúsan a seguir dentro de esta actividad. Hay otros familiares o amigos que pretenden escalar y formar parte de la jerarquía más alta dentro de la cooperativa, incluso hay medieros y mozos (en su mayoría familiares del socio) que trabajan para ser de esta clase trabajadora y se esfuerzan y buscan la oportunidad de integrarse.

Como puede verse, es más fácil entrar a la cooperativa y formar parte de esta sociedad si están dentro de una familia que les facilite el acceso (es decir, si son hijos, hermanos, sobrinos, nietos, primos o yernos del dueño del pozo); si no están dentro de la familia (como son amigos,

⁵ Pensamiento y posición que encontré de muchos salineros dentro de la cooperativa.

compadres o conocidos), será más difícil hacerse de una acción, ya que el salinero-cooperativista busca heredar o vender su acción principalmente a un familiar.

El mozo

Ser mozo del proceso productivo de la sal ha significado formar parte de la familia de salineros, sin ser realmente salinero. El mozo también viajaba y se trasladaba a Cuyutlán con su familia: hijos y esposa, y el salinero tenía que mantenerlos durante la zafra; comían muchas veces en la misma mesa y convivían entre familias. Los hijos de los salineros y los mozos se mezclaban en los juegos y las esposas tenían que prepararles las comidas para que se las llevaran a sus centros de trabajo. Hoy esta convivencia ya no se presenta así, tanto el mozo como el salinero pueden llegar solos a Cuyutlán y recibir a sus familias en fines de semana o en vacaciones. Dicha convivencia ha disminuido o incluso desaparecido.

La diferencia entre un mozo y un salinero siempre ha sido la misma, como ya se comentó, dentro del vaso 4 el salinero es el socio de la cooperativa, por lo tanto, es el dueño de los medios de producción, es quien recibe la raya⁶ y distribuye el trabajo, es quien compra los insumos y materiales que se ocupan para producir la sal, toma las decisiones dentro del plan de producción y paga un salario al mozo por asistirlo en las tareas. Por su parte, el mozo es contratado para servir de apoyo en las labores de producción, representa una persona de confianza para el salinero y puede ser un amigo, familiar o un recomendado por alguna persona cercana al socio.

Yo tuve cuatro hijos: tres hombres y una mujer, y con la intención de que ellos estudiaran los dejaba aquí en Villa de Álvarez y con un mozo allá levantaba el trabajo (Efraín Brambila).

El mozo puede ser una persona con experiencia en el proceso productivo de la sal o un chaval nuevo sin experiencia, contratado por primera vez para aprender a producir el mineral; puede ser el mismo hijo del salinero, un sobrino, un tío o alguien que no tenga relación familiar. Se mueven

⁶ La raya es el apoyo económico que recibe el salinero para comenzar la producción de sal. En el pasado, ésta se entregaba cada semana; en la actualidad se otorga las primeras tres semanas del periodo de zafra.

en un rango de 20 a 40 años como máximo, ya que es necesario que sea joven y esté fuerte, porque muchas veces apoya al salinero que es mayor de 60 años; por ello es imprescindible que puedan hacer las labores que el salinero por su edad ya no puede.

En entrevista con Julián Ayala, quien en la zafra de 2015 trabajó de mediero por primera vez, nos platicó que toda su vida había sido mozo y que el pago que se les da puede ser de pronto muy castigado, pues fluctúa mucho: “Existen personas que sólo quieren pagar 50 pesos por tonelada, mientras otros te pueden ofrecer hasta 70 pesos”. Es decir, hay que negociar el sueldo con el patrón, que en este caso puede ser un mediero o un salinero-cooperativista; dependerá entonces de las habilidades de negociación del mozo para la adquisición de un mejor salario. Cuando se es mediero, ese problema desaparece porque el acuerdo es ganancia a *michas* con el patrón, de lo que se produzca y se venda.

Del lado del vaso 4, el mozo tiene expectativas; sin bien es difícil entrar a la cooperativa, la esperanza nunca se pierde y, como lo dijo don Lolo, muchas veces la forma de avanzar es pasar de mozo a mediero y de mediero a socio-salinero, y es en esta situación cuando se puede observar el paso de ser asalariado a ser dueño de los medios de producción.

El mozo aspira a ser salinero-cooperativista y sabe que para llegar a serlo deberá adquirir los conocimientos necesarios y experiencia. Recordemos que ellos consideran que no cualquiera es salinero, deben merecerlo, deben demostrar que se está preparado para ello.

El mediero

En la figura del mediero pueden recaer todas las actividades que realiza un salinero-cooperativista, la única diferencia entre ambos es que este último es el dueño de los medios de producción, mientras que el mediero solamente puede explotar la acción y sacar provecho de ella a medias, debido a que no es miembro de la cooperativa. La figura del mediero es utilizada por los salineros-cooperativistas cuando éstos, por alguna razón o circunstancia, no pueden explotar personalmente su pozo y les es imposible acudir en la época de zafra a trabajarlo, ya sea por razones de salud, de edad (mayores de 60 años), porque han encontrado un trabajo que no les permite ausentarse más de cuatro meses (periodo que dura la zafra) o

porque simplemente quieren y pueden hacerlo debido a que la directiva se los permite.

En el año 2012 dejé de trabajar mi pozo por la edad, ahora me ayuda un mediero, padezco de los triglicéridos y me mareo, y me da miedo que me pase eso en la madrugada y nadie me vaya a auxiliar, pero entonces como ya no trabajo el pozo, la ganancia se va a la mitad (Rosalío Hernández).

Jesús Cobián tiene 97 años, a él le gustaba mucho trabajar su pozo —ya que, como aseguró, siempre fue *gente de trabajo*, pues cuando no trabajaba en las salinas trabajaba de jornalero—, sin embargo, hoy por su edad ya no puede trabajar su pozo, así que lo explota a través de un mediero a quien le cede todos los derechos de su acción para que lo trabaje en la época de zafra.

En el mediero recae la responsabilidad del salinero-cooperativista, se le encomienda explotar el pozo y se le confieren derechos para que tome decisiones, resuelva detalles como la cantidad de plástico a comprar para la producción, si necesitará o no otra bomba, si deberá sustituir mangueras o palas y carretillas. Es también el encargado de recibir el paquete y el dinero que la cooperativa otorga en febrero y de llevar a cabo todo el plan de producción. Al finalizar la zafra, le dará cuentas al socio de la cooperativa y todas las ganancias, incluidas las que se otorgan en diciembre y en mayo o julio, se repartirán a la mitad, de ahí el nombre de mediero.

En 1966, José María Amador González pidió permiso a la asamblea, celebrada en febrero, para no trabajar personalmente su pozo, ya que se encontraba bajo vigilancia médica y tenía prohibido levantar bultos pesados, así como hacer toda clase de ejercicios; el permiso le fue concedido con la condición de que pusiera una persona responsable y conocedora de los trabajos salineros, quien a través de una carta-poder debidamente legalizada le transfería todas las obligaciones a las que se hace acreedor al tomar a su cargo el pozo, su representante también debía recoger el maíz, frijol y la raya para la producción de la zafra.⁷

Al mediero le damos una carta-poder para que lo que ocupe no se lo nieguen en la cooperativa. El mediero puede venir y pedir prestado y eso se lo rebajamos para que sólo le afecte a él, o tam-

⁷ Archivo Histórico Municipal, caja 599.

bién, por ejemplo, si el mediero pide tres mil pesos, a veces el socio dice pues a mí también que me den otros tres mil para irnos igual. Cuando un mediero pide dinero, el presidente de la cooperativa le pide que le diga primero a su patrón (es decir al salinero), si él le autoriza se le presta si no, no (Rosalío Hernández).

La mayor parte de las socias de la cooperativa (más o menos 15) utilizan medieros, ya que son mujeres que han heredado la acción de sus esposos y no están obligadas a trabajarla personalmente; aunado a que, por su condición de mujer, se les considera más débiles, por lo que la utilización de un mediero es una prerrogativa que tienen en la cooperativa. Cabe mencionar que existen unas ocho mujeres que personalmente se hacen cargo de sus pozos, van a las salinas y muchas veces, con la ayuda de un mozo o de la misma familia, sacan adelante la producción. También hay mujeres que toman la figura de medieras, trabajan el pozo de un salinero-cooperativista, en ocasiones produciendo más sal que los mismos medieros hombres.

No es una regla en la cooperativa, pero es importante que un salinero realice labores de mediero antes de hacerse socio, ya que entre mediero y mozo existen diferencias que tiene que ver con la responsabilidad en el proceso productivo. La característica que debe cumplir un mediero, o que debe tener un mozo para pasar a ser mediero es *la experiencia*, por tanto, si no se tiene la suficiente experiencia para ocuparse y resolver todo lo referente al proceso productivo, no se podrá cruzar la barrera de mozo a mediero.

Toma entonces importancia el conocimiento, el saber exactamente los pasos a seguir en el proceso productivo para poder escalar de una jerarquía a otra. Consecuentemente, si a lo que se quiere llegar es a ser salinero, hay que demostrar que se está preparado para ello, siendo mediero y ocupándose de todas las tareas del socio (sobre todo si no se cuenta con un familiar dentro de la cooperativa). Cuando se está solo (sin vínculo familiar que le herede) con mayor razón se tendrá que demostrar a la asociación que puede ocuparse por sí mismo de un pozo.

Quando pasé de ser mozo a mediero me di cuenta que tenía que conocer cuáles eran los insumos que me faltaban para seguir produciendo, no era sólo ayudar y ya terminaba ahí el trabajo, sino que tenía que ver qué más me faltaba para seguir trabajando, insumos,

instrumentos etcétera, entonces ahí me di cuenta que el trabajo era diferente. Ahora que soy socio ya me la sé (José Ramón).

En resumen, una parte importante para avanzar de mozo a mediero y de mediero a salinero, tendrá que ver con el conocimiento que se demuestre durante el proceso productivo. Si la persona no ha adquirido la suficiente experiencia para hacerse cargo de un pozo o plan de producción, será difícil entonces pasar al siguiente nivel, sobre todo si la acción no se obtiene por herencia.

Las relaciones sociales entre mozos, medieros y salineros-cooperativistas

Tanto los mozos como los medieros y los salineros-cooperativistas ven en la época de zafra una entrada extra de dinero, que la mayoría de las veces es superior a la que obtienen en sus trabajos como asalariados. Reconocen que en esta época se pueden hacer de un ahorro que más adelante los puede ayudar a progresar, como construirle un cuarto más a la casa, comprar un carrito usado o hasta hacerle la fiesta de 15 años a la hija. Zeferino Cardona, por ejemplo, comenta que cuando se casó vio en la sal una manera de obtener dinero extra, pues quería progresar. Tanto él como su esposa tenían ascendencia salinera, así que los dos estaban de acuerdo en buscar la forma de involucrarse en las salinas.

Otras veces, la entrada de dinero se incrementa porque en la misma familia más de dos personas trabajan en distintos pozos; es decir, algún integrante trabaja como mediero el pozo de alguien más.

Yo trabajo de mediera un pozo y mi esposo trabaja el suyo, como compramos casa con eso nos ayudamos. Ya vimos que si nos dio resultado. Fue mi marido, que toda su vida ha trabajado la sal el que me enseñó la producción, desde cómo se producía antes hasta como sea hace ahora. Yo estoy involucrada desde chiquita porque mi abuelita me mandaba a juntar la sal que habían dejado regada los salineros, íbamos con una burrita a recoger los montoncitos y luego mi abuelita se la vendía a los panaderos (María Escamilla).

Desde el punto de vista de los socios, ser salinero en la actualidad es rentable debido a la estabilidad económica que se presenta desde principios del siglo XXI, no han caído en moratoria y les ha sido posible pagar las

mensualidades del préstamo que año con año solicitan para producir. Por ejemplo, en diciembre reciben un pago llamado aguinaldo, el cual les ayuda a enfrentar los gastos que se generan en la temporada: “Antes no había el reparto de diciembre, ya que no era rentable la cooperativa, pero desde el [año] 2005, más o menos, no ha dejado de llegar ese pago” (Jesús García).

Debido a que entre el salinero-cooperativista y el mediero existe una relación de trabajo más estrecha y de mayor responsabilidad que la que se da entre el salinero y el mozo, se pueden presentar ciertos conflictos o rivalidad en la forma de producir o hacer sal. Así, puede que el socio no esté de acuerdo en cómo su mediero administra su pozo; sin embargo, no puede hacer nada al respecto durante la época de zafra, porque él mismo le cedió sus derechos y la toma de decisiones; y el mediero, al mismo tiempo, se siente con la suficiente experiencia de un salinero para hacer las cosas de tal o cual estilo, ya que intuye que puede hacer perfectamente las labores de un salinero y ocuparse del pozo sin la ayuda de éste. No obstante, el mediero siempre es supervisado por el salinero, generándose molestias entre ellos cuando el salinero-cooperativista pretende ejercer una relación de poder y dominación sobre éste.

En las interacciones con salineros-cooperativistas y medieros o socios que alguna vez fueron mozos o medieros y que hoy son salineros, encontramos diferentes puntos de vista y expresiones ideológicas sobre la forma de hacer sal.

Puede que el mediero trabaje y sea más productivo que el socio, pero el socio es más curioso que el mediero, limpia más y es más cuidadoso, y el mediero con tal de sacar sal no es tan cuidadoso (Martín Cobián).

Por su parte, María Escamilla, que es mediera y le trabaja el pozo a un salinero-cooperativista, comenta lo siguiente: “Hace algunos años, la cooperativa exigió a todos los socios que estuvieran en condiciones que trabajaran su pozo, pero no funcionó porque la verdad da más rendimiento el mediero que el socio, por eso se aceptó que regresaran”.

De las observaciones en campo y las pláticas con diferentes salineros y medieros, se llegó a la conclusión que tanto el salinero-cooperativista como el mediero pueden ser tan productivos como ellos quieran; el salinero que se hace cargo de su pozo busca ser productivo porque le conviene,

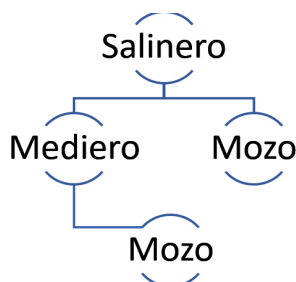
para ganar más dinero, y el mediero también querrá producir mucha sal porque eso le representará también más ingreso. El problema se da cuando un socio quiere que su mediero produzca más que él, porque tiene que repartir las ganancias y obtendrá menores ingresos que cuando produce solo. Por ello, si logra que su mediero produzca más sal que la que él solía obtener durante la época de zafra, recibirá una cantidad muy cercana a la que adquiriría con anterioridad, tomando entonces el salinero una actitud más de patrón que de socio-cooperativista.

Los medieros también ven en los salineros-cooperativistas a personas que se conforman con la producción que obtienen; por ejemplo, puede producir más un mediero que un salinero que heredó el pozo y que no está interesado en trabajarlo, o que es de mayor edad que él y no alcanza el mismo tope de producción, o que simplemente se conforma con una producción más baja porque no tendrá que repartir las ganancias con nadie. En cambio, el mediero tendrá que producir más si quiere que le quede más dinero, porque él si tendrá que repartir lo que produzca con el salinero-cooperativista que lo contrató.

Tanto el salinero-cooperativista como el mediero y el mozo siempre están interrelacionados en el proceso de producción: el salinero-cooperativista supervisa las labores de su mediero, y el mozo siempre estará al cobijo del socio o del mediero (esquema 3). Es en este tipo de relaciones cruzadas, donde observamos cómo el mozo al estar supervisado por el mediero o el salinero-cooperativista se encuentra supeditado a una relación vertical jerárquica de interdependencia; mientras que el mediero, a pesar de estar bajo la supervisión del socio, se encuentra en una relación horizontal de interdependencia, pues al tener los derechos del pozo durante la zafra, tiene el control de éste y toma las decisiones pertinentes en lugar del salinero-cooperativista, incrementándose el conflicto en este tipo de relación social.

Las relaciones de parentesco son muy fuertes dentro de la SCSC, por lo que se dan muchos casos donde el mediero, al utilizar un mozo para ayudarse en la producción, eche mano de un familiar —hijo, sobrino, hermano o yerno—; de la misma manera, el salinero-cooperativista podrá ser apoyado por un mediero que tenga la misma relación familiar.

Esquema 3
Relación jerárquica entre el mozo, mediero y salinero



Fuente: Elaboración propia con base en la investigación de campo, año 2015.

Como ya se indicó, tanto el mozo como el mediero aspiran a ser salinero-cooperativistas, pues al adquirir dicho estatus se obtiene prestigio, mayor seguridad económica y afianzamiento social, ya que dentro de la cooperativa se entra a un círculo de ayuda mutua y de relación social de producción más favorecida como dueños de los medios de producción, además de encontrarse cobijado por un grupo organizado que lo apoyará con lo necesario para producir antes, durante y después del periodo de zafra.

La descripción del salinero-cooperativista y su relación jerárquica con el mediero pudiera observarse como una práctica de explotación, debido a que al contratarlo se valen de su acción sin tener que trabajarla. Sin embargo, esto no sucede con todos los salineros, ya que esta es una prerrogativa que se adquiere al ser socio y contar con más de 60 años de edad o presentar algún tipo de enfermedad que los imposibilite para trabajar directamente. Así pues, no se deja de ser socio por estar enfermo o de edad avanzada, pero es imprescindible seguir explotando el pozo para que la cooperativa produzca y venda, y es entonces cuando la figura del mediero entra. Asimismo, si el mediero no tiene una relación consanguínea con el salinero-cooperativista, podrá negociar con éste la compra de la acción o la herencia (en dado caso de que el socio no tenga familiar a quien heredársela), o que por parte de la familia del socio no exista interés de continuar con la tradición salinera.

Tal es el caso de Juan Alvarado, de 73 años de edad, quien fue un salinero-cooperativista muy productivo, en la época de los ochenta invirtió

de su dinero para sacar más sal: “Fui mucho tiempo el productor número uno en la cooperativa”. Sus dos hijos mayores le ayudaban, pero hoy en día están casados y, aunque quieran, por sus compromisos familiares y laborales se ven imposibilitados de acudir a las salinas y no pueden apoyarlo como antes, por lo que se vale de un mediero: “Mis hijos ya sólo pueden apoyarme los fines de semana”, dice. Del dinero que Juan obtiene de la producción de la sal, una parte la guarda para la vejez de él y de su esposa, y la otra la utiliza para los gastos de medicinas, debido a las enfermedades propias de la edad.

Lo mismo sucede con las viudas que heredan, pueden valerse de un mediero para que su acción siga productiva, ya que por su condición de mujer no están obligadas a hacerlo personalmente. La mujer, para el salinero-cooperativista, representa un pilar y un apoyo en el proceso de producción, el salinero al heredarle la acción le reconoce el soporte recibido en vida y la ampara para que pueda seguir viviendo de la sal. La viuda entonces encuentra en el mediero la posibilidad de seguir explotando su pozo y puede hacerlo con alguien externo a la familia, sobre todo si sus hijos son pequeños, pero en cuanto uno de ellos se interese en la producción de la sal, podrá responsabilizarse de la acción como mediero, ganar dinero y entregar dividendos. Tal es el caso de la señora Imelda, quien enviudó cuando sus hijos aún eran pequeños, por lo que —mientras crecían— su suegro y cuñados le trabajaron el pozo a medias; después, Víctor (el hijo mayor) se encargó del pozo y de asegurar el ingreso para la familia, pero se cansó y le dijo a su madre: “Dale el pozo a Celso para que se haga hombre”. Celso, que hoy tiene 21 años, es el responsable del pozo, le gusta trabajar en las salinas y ya no quiere soltar el pozo. Imelda lo tiene como heredero, con la condición de que apoye a sus hermanos con las ganancias. “Si yo veo que no les ayuda, entonces lo desheredo”, comenta Imelda.

Visto de esta manera, *la explotación* que existe entre un mediero y un salinero-cooperativista tiene, para este último, más tintes estratégicos de supervivencia que de explotación. Ello no quiere decir que este tipo de relación no se dé entre salineros-cooperativistas y medieros, entre salineros-cooperativistas y mozos, o entre medieros y mozos. Indudablemente se dan casos donde los socios que todavía pueden explotar sus propios pozos, por gozar de juventud y salud, no lo hacen, pero este tipo de conductas son las menos dentro de la organización.

El salinero-cooperativista dentro de una relación de economía social

Los salineros entienden perfectamente lo que implica ser cooperativista y por ello es que se quejan tanto de los productores del vaso 3, quienes en algún momento generaron estrategias para formar cooperativas y *bajar* recursos del gobierno, sin manejar a estas entidades como una sociedad, donde la ayuda mutua, la democracia y el voto de cada socio cuenta. Como ya se explicó, las cooperativas en el vaso 3 —surgidas en los años noventa— fueron una pantalla que los productores utilizaron para conseguir recursos, ya que algunos tenían la experiencia de haber sido cooperativistas en el vaso 4 o habían pertenecido a las cooperativas de la Villa, el Colomo o el Progreso, así que conocían los beneficios que una figura cooperativa gozaba en materia de impuestos.

Amor por las salinas, territorio y cultura cooperativa

Los salineros-cooperativistas del vaso 4 defienden su organización por cariño, la valoran, conocen su historia y están orgullosos de ella. Zeferino Cardona nos contó que cuando a él le pidieron formar parte de la directiva aceptó por cariño: “Como todo mundo se pelea por ser directivo y a mí me dieron el cargo sin hacer candidatura, acepté el puesto porque quiero mucho a la cooperativa”. Aceptar el cargo le trajo como consecuencia tener que cederle a un hijo su base de chofer que tenía en el Tribunal Electoral del Estado, ya que era muy fuerte su compromiso y responsabilidad con la organización.

Si reflexionamos sobre el cargo en la cooperativa, con duración de dos años, fue una decisión difícil para Zeferino, pues estaba dejando una plaza segura para cumplir con su deber moral de asumir el cargo de tesorero. Tenía esa responsabilidad que le estaban otorgando sus compañeros sin haber hecho ningún esfuerzo por merecerla: “Algo me habrán visto para ponerme aquí, yo creo que lo honesto”, señaló. Se comenta que efectivamente Zeferino tiene ante sus compañeros una reputación intachable, de palabra y rectitud, por lo que sus colegas no dudaron en que haría un buen desempeño de sus funciones.

Las personas que pertenecen a esta cooperativa no únicamente están enamoradas de las salinas sino también de la hermandad que hay entre ellos y, a pesar de las dificultades y falta de liderazgo de algunos, todos se ven como familia. Los que tienen la oportunidad de acudir a Cuyutlán en la época de zafra, van porque les gusta estar ahí, a la mayoría de las esposas les gusta ir y visitar a sus maridos y, si es posible, trasladarse con ellos a Cuyutlán. Los hijos de los salineros, pese a que estudian, van los fines de semana a apoyar a sus padres, tíos o abuelos, y si están muy pequeños entonces van de visita, pero el estar allá significa un cambio de aire, además de que se ven, saludan y platican.

Hay personas estudiadas que les gusta aquí y siguen viniendo a trabajar. A mí me gustó mucho estar aquí, desde que comencé a venir me gustó y de aquí saqué pa' casarme, de aquí nos hicimos fuertes; si nuestros hijos tienen estudios es porque de aquí salió. Ha habido temporadas muy buenas, pero también hay temporadas malas, pero seguimos aquí. A mi esposo le gusta esta chamba, le encanta esto (María Sánchez).

Dentro de esta comunidad de salineros-cooperativistas existen personas que, como Aydé y Toño, trasladan sus tiendas de abarrotes a Cuyutlán para venderles a los socios productos básicos durante el periodo de zafra. Las personas prefieren comprarles a ellos que a las tiendas ya establecidas, porque se instalan dentro de la colonia Salinera, es decir, cerca de sus casas y, como ya los conocen, les fían los productos —cosa que no sucede en otras tiendas— y les dan más barato para favorecer los bolsillos de sus compañeros. Se genera entonces una relación de reciprocidad: las familias salineras ayudan a la economía de los dueños de la tienda de abarrotes al adquirir sus productos, y ellos también los apoyan fiándoles y con precios más bajos.⁸

“Me gusta mucho esta época de zafra porque cambiamos de rutina, porque hay trabajo, porque pongo mi negocio”, asegura Aydé, quien trasladada su tienda de abarrotes que tiene en Villa de Álvarez y, si le es posible,

⁸ Se pudo constatar que los precios en las tiendas de abarrotes de los salineros son más baratos porque en Cuyutlán los aumentan en dicho periodo, sobre todo en Semana Santa y Pascua, por el turismo que arriba, y porque Cuyutlán se erige como un atractivo turístico, lo que sin duda encarece los precios de los artículos que van destinados al turismo.

deja en la Villa de encargada a su cuñada: “Pero si no puede, pues, cierro”. No le importa cerrar, dice que no pierde clientes, que siempre los recupera, que lo que ella quiere es disfrutar la época de zafra.

Tanto don Lolo, como Zeferino y Jorge Mojarro, resaltan la tranquilidad de las madrugadas en las salinas, iluminados únicamente con la luz de la luna; aseguran que se escuchan los sonidos de los animales: “En la soledad uno piensa, reacciona, es como terapia”, coinciden los tres. Don Lolo comenta que él descansa en las salinas, ya que en Colima trabaja de maestro albañil en la construcción y el trabajo dura todo el día: “Acá en las salinas a las once de la mañana ya me desocupé y allá, a esa hora, apenas estoy comenzando”, así que, una vez que termina su trabajo en Cuyutlán, puede tirarse en la hamaca y leer un libro, ya que gusta de leer y esa actividad no puede hacerla en un día normal de trabajo en Colima.

Quando se viene la época de la zafra dejo mi trabajo en Colima, yo trabajo haciendo el aseo en diferentes casas, en una casa trabajo tres días, y aquí no trabajo, aquí vengo a desestresarme, a echar lonja... Jajaja [se ríe]. Me gusta mucho estar acá. A la playa la verdad casi no me paro, me gusta estar aquí en mi lote, es que aquí es como una familia y se siente uno bien, y pues aquí estoy con mi hijo Celso, que es el que me trabaja junto con su señora (Imelda Solís).

La señora Imelda acompaña a su hijo Celso y su nuera, va a descansar y a convivir con la gente, ya no trabaja nada ni siquiera se para a las salinas a supervisar la producción. Como ya se comentó, quedó viuda hace 20 años, heredó el pozo de su esposo y por un tiempo la familia de su marido se lo trabajó “a michas”, así que está acostumbrada a estar en las salinas y cada año disfruta de la temporada.

Celso, por su parte, trabaja de albañil cuando no hay zafra, su patrón le permite ausentarse para atender las salinas y cuando regresa lo espera su trabajo. Al igual que don Lolo, asegura que “allá trabajo de ocho de la mañana a seis de la tarde, acá me desvelo, pero tengo la tarde libre”, y asegura que se le hace menos pesado el trabajo en las salinas que en el otro trabajo: “Es un desestrés este trabajo”.

Silverio Meza es otro que no se pierde cada año la experiencia de las salinas, comenta que finalmente su papá compró su pozo, pero que antes de eso trabajaba con su tío y que fue así como *se enamoró de las salinas*.

Cuando no trabaja en la zafra, labora en empresas como empleado, en el campo, en la obra, donde se pudiera; y que, este año, antes de la zafra trabajaba en la Universidad del Valle de Atemajac (UNIVA) como guardia de seguridad: “Tuve que dejar el trabajo para venirme a la zafra, pero ya de regreso consigo otro”.

Por su parte, tanto Zeferino, como Jorge y don Lolo, afirmaron que tiene sus recompensas producir en las salinas: “Vemos muchas estrellas fugaces. Las estrellas se ven más bonitas, está todo despejado”. Comentan que como en el 2007, a las cuatro de la mañana, les tocó ver que pasó un aro de fuego muy cerca de ellos, y que la soledad en las salinas les da mucho tiempo para pensar: “Tienes mucho tiempo de conversar contigo mismo”, confirma don Lolo. Zeferino se da el gusto de cantar canciones de Pedro Infante y además puede escuchar los ruidos de los animales que habitan el lugar, como el del coyote.

La ayuda mutua

La ayuda mutua es un acto siempre presente en la cooperativa. En una asamblea general extraordinaria que data del 8 de marzo de 1970 se acordó pagar media raya a los socios que no podían producir en sus terrenos debido a que éstos estaban inundados. En la misma asamblea se les recomienda a los salineros-cooperativistas que no están en condiciones de producir sal de no poner mozo por el momento, y se les asegura que una vez que estén en condiciones de trabajar se les otorgará la raya completa, la cual en esos años era de 200 pesos semanales.⁹

Otro documento menciona que: “Por razones de lluvia en enero, sólo 243 de los 353 socios trabajaron los pozos”, perjudicando a casi 100 salineros-cooperativistas que no pudieron trabajar durante ese año y, como se registró en la primera asamblea, se les ayudó otorgándoles media raya, pero finalmente muchos no pudieron producir. En la siguiente asamblea se expuso que a la cooperativa le habían sobrado 20 toneladas de maíz y se propuso repartirlas entre los socios más necesitados, en lugar de venderlas y con ello obtener una ganancia. La propuesta fue aprobada por unanimidad, lo que muestra un alto compromiso de solidaridad entre los socios.¹⁰

⁹ Archivo Histórico Municipal, caja 599, libro 41, 1971.

¹⁰ *Ibidem.*

En la asamblea celebrada en septiembre de 1971, el socio José María Amador González pidió a sus compañeros cooperativistas una ayuda económica “debido a que sufría de una enfermedad que no lo había dejado trabajar”, sus compañeros decidieron apoyarlo y se reunió la cantidad de 1,690 pesos.¹¹

En la asamblea extraordinaria de febrero de 2015, tuve la oportunidad de atestiguar cómo los socios levantaban su mano para aprobar la compra de una silla de ruedas ortopédica para un socio que se encontraba enfermo. Acto seguido, uno de los socios tomó la palabra e indicó que a su compañero ya le habían amputado una pierna y que también le amputarían la otra, proponiendo que cada socio donara 50 pesos y que cada 8 o 15 días la cooperativa le otorgara una despensa, todos estuvieron de acuerdo y votaron a favor. Y, en esa misma asamblea se aprobó apoyar a la escuela primaria de la localidad de Los Reyes y a la capilla del mismo lugar, con la compra de tres paquetes de láminas de asbesto: uno para la escuela y dos para el templo.

En otro momento se pidió a la asamblea guardar un minuto de silencio por un socio fallecido, que resultó ser el abuelito de José Ramón, el nuevo salinero-cooperativista a quien tuvimos la oportunidad de entrevistar y que heredó el pozo de éste.

Todo ello, sin duda, demuestra la hermandad y empatía que se vive dentro de la SCSC.

La organización social

En el año 2015, el mal temporal les afectó impidiéndoles comenzar a trabajar, por lo que los salineros-cooperativistas acordaron que unos comenzarían antes que otros la producción, según se fuera secando su terreno asentado en el vaso 4. En la asamblea se determinó que el número de *eras*¹² no tendría tope y que el socio que pudiera ir produciendo lo fuera haciendo; además, si tenían “la posibilidad de tener más eras lo hicieran”.¹³ La cuestión era que la producción de sal no se cayera a pesar de la presen-

¹¹ Archivo Histórico Municipal, caja 599, 1971

¹² Espacio de tierra limpia y firme.

¹³ Indicación de la directiva.

cia de las lluvias atípicas, con la intención de obtener al final de la zafra suficiente sal para vender en el año.

Cuando se es miembro de una cooperativa, como la de los salineros de Colima, se comienza la época de zafra con una ayuda, nunca se empieza solo ni desprotegido, el salinero no necesita buscar financiamiento, ya que la cooperativa se lo facilita: las herramientas que va a necesitar y un dinero (llamado *la marcha*) para que comience a trabajar. Después de esto, será responsabilidad del socio producir la sal y entregar las toneladas de este mineral a la cooperativa, la cual le pagará una cantidad fija por cada tonelada, lo que los incentiva a que produzcan más.

En el siglo pasado, la cooperativa no sólo apoyaba a sus socios con los insumos necesarios para comenzar su producción, también les entregaban 80 kilos de maíz y 8 kilos de frijol para la alimentación de sus familias y de sus bestias. Hoy este apoyo ya no se concede porque la mayoría ya no carga con sus familias durante la temporada de zafra ni con la familia del mozo, así que ya no es necesario alimentar a tanta gente, además las bestias ya no son utilizadas por los salineros. Y respecto al maíz, las tortillerías han sustituido a las tortillas hechas a mano.

Una tradición que continúa es la siembra de cocos, pues desde el siglo pasado el dinero que de ahí se obtiene se utiliza para entregarlo al socio como aguinaldo en la época decembrina, como apoyo a las familias en ese periodo de muchos gastos. En el archivo histórico se encontró un acta de asamblea de 1970, en la que se aprueba por unanimidad que el valor de los cocos cosechados durante el año sea repartido a los socios como aguinaldo, a razón de \$141.25 pesos por persona.¹⁴

En lo referente al ingreso o salida de un socio en la cooperativa, cuando una persona toma la protesta como socio se le lee el reglamento y bajo juramento promete acatarlo. De igual manera, un socio puede ser expulsado por varias razones, entre las más importantes están el descuidar su pozo y no tener quien se lo atienda, tener una deuda con la cooperativa por más de 30 mil pesos o actuar en contra de los intereses de la organización, entre otras. Existen varios casos documentados en los archivos, donde la asamblea expulsa a socios por los motivos mencionados. Por ejemplo, en

¹⁴ Archivo Histórico Municipal, caja 599, libro 41.

un acta de 1970¹⁵ se aprobó la expulsión de un socio por descuido de su pozo: “Abandono de éste y hacer caso omiso de las advertencias que le hizo la directiva”, así como por tener un adeudo por más de 20 mil pesos.

En el aspecto laboral, tanto en documentos históricos como en la asamblea de febrero del año 2015 se observó cómo los mismos socios piden ser contratados por la cooperativa para realizar distintas tareas relacionadas con la producción de la sal; por ejemplo, vigilar la sal que se ha obtenido, fletearla, pesarla, empaquetarla o distribuirla. Don Lolo comenta que la mayoría de las veces se les da la oportunidad a los salineros-cooperativistas de realizar las tareas que solicitan, pero que lo malo viene cuando el socio no hace bien su trabajo y se le tiene que despedir de dicha labor, muchas de las veces éste se enoja y hasta demanda a la cooperativa: “Se está demandando él mismo, pues sigue siendo socio”, asegura don Lolo. La cuestión es que la aprobación de esas labores es puesta en consideración ante la asamblea, la cual está conformada por los mismos socios; por lo tanto, si un socio pide más trabajo, los mismos compañeros apoyan la petición, pero la directiva asume el problema ante circunstancias como esas.

La dualidad de ser salinero y socio-cooperativista

En lo concerniente a la identidad de ser salinero o cooperativista, entendimos que les queda muy claro que una figura no está peleada con la otra. “Usted ¿cómo se identifica más, como salinero o como cooperativista?”, le preguntamos a Rosalío Hernández, a lo que respondió: “Si me dicen ¿es usted salinero?, contesto sí, de la Cooperativa de Salineros”. Ellos comprenden que existe una relación muy estrecha entre ser salinero y cooperativista: cuando se logra ser uno, se logra ser el otro. Además, como socios que son, están orgullosos de la sal que ofrecen y, a todos los salineros-cooperativistas a quienes les preguntamos que qué hacían con los 200 kilos de sal que por año les otorga la cooperativa como regalo, todos contestaron: “Se la regalamos a nuestros conocidos o familiares”.

Los directivos, por ejemplo, regalan varias bolsas de sal a las personas que los ayudan, como un gesto de reciprocidad, sean políticos, amigos o investigadores (como en nuestro caso); ya que agradecen ser escuchados

¹⁵ Asamblea general ordinaria, celebrada el 9 de agosto 1970 (Archivo Histórico Municipal, caja 599, libro 41).

y valoran que se escriba sobre ellos y se difunda lo que hacen, y qué mejor regalo que el producto de su esfuerzo.

Como ya se comentó, tanto para los salineros-cooperativistas como para sus familias, la época de zafra les representa una entrada extra de dinero; sin embargo, no todos los años han sido buenos para la cooperativa, la década de los noventa, por ejemplo, fue de las más duras: “hubo una desbandada de socios, al parecer se desesperaron porque no veían utilidades y decidieron salirse de la organización”. Hoy la cooperativa está bien económicamente y muchos de ellos quieren volver: “Pero no se los vamos a permitir”, expresa don Lolo.

Las razones para no dejarlos regresar son porque, quienes se quedaron, les costó mucho trabajo resistir y sacar adelante a la cooperativa; tuvieron que generar diferentes estrategias para lograrlo, como admitir medieros que se convirtieron en salineros-cooperativistas para fortalecer la producción de la cooperativa;¹⁶ decidieron pagarle a los socios por las toneladas que entregaran y no sólo por presentarse a producir; incrementaron su productividad implementando distintas técnicas; buscaron más clientes para colocar el producto; entre otras. Es decir, se organizaron y reorganizaron para poder subsistir. Los que se fueron “no se repartieron las pérdidas, [y] sólo querían repartirse las ganancias”, asegura Jorge Mojarrero, y agrega: “En una cooperativa los socios deben saber que cuando hay pérdidas es para todos y cuando hay ganancias también”.

Para los salineros, formar parte de la cooperativa es estar dentro de una familia, es saber que habrá compañeros que te apoyan en momentos difíciles (reciprocidad), representa una mayor responsabilidad no sólo en el ámbito productivo, también en el social y moral. Ser parte de la cooperativa representa un ingreso extra para la familia, pero también representa otro estatus para la persona que logró entrar, ahora se ha convertido en salinero y nadie lo llamará así dentro del territorio del vaso 4 si no formase parte de la organización. Siendo salinero-cooperativista podrá votar y asistir a las juntas, dar su opinión y hacer propuestas, podrá incluso dirigir la organización si así se lo propone; de otra forma, siendo mediero o mozo no le será posible.

¹⁶ “Yo tuve la oportunidad de tener un pozo cuando estuvo Primitivo Cárdenas Chávez, metió como a 50 muchachos que éramos medieros”, dice Jesús García Michel Martes.

Las relaciones políticas dentro de la cooperativa

La cooperativa de Colima —desde sus orígenes— ha estado constituida por más socios provenientes del municipio de Villa de Álvarez que de Colima, este fenómeno se presentó desde el siglo pasado y continúa hasta fechas recientes, aunque en menor cantidad. En 1969 la cooperativa estaba constituida por 338 socios,¹⁷ de los cuales 174 pertenecían a la Villa (un poco más de 50%), 86 de Colima, 19 de Cuyutlán, 13 del Trapiche y los demás de distintas localidades del estado. Según datos históricos encontrados, los salineros de Colima siempre se han asentado en el municipio de Villa de Álvarez, por lo que la mayoría de las cooperativas conformadas en el siglo pasado estuvieron administradas por gente de dicha localidad.

En la cooperativa de Colima se repartía y respetaba el poder para dirigir la organización, los dirigentes que conformaban las directivas provenían, en su mayoría, de la Villa o de Colima, pero el puesto de presidente siempre era ocupado por un oriundo de Villa de Álvarez; asimismo el de secretario, siempre era para uno de Colima; el tesorero y los demás puestos eran indistintos. Antes de Jorge Mojarro, nacido en Colima y presidente de la cooperativa en el periodo 2013-2015, los presidentes que dirigieron la cooperativa fueron de la Villa: “De hecho, hubo uno de Colima que se casó con una señorita de la Villa para hacerse *villahavense*¹⁸ y poder ser presidente de la cooperativa”, dice don Lolo.

Hoy la cooperativa está conformada por 192 salineros, los cuales pertenecen en su mayoría al municipio de la Villa y, en segundo lugar, al municipio de Colima, otros más viven en el Trapiche, en San Joaquín (antes Hacienda de San Joaquín). Los del municipio de Armería viven en Cuyutlán, en las comunidades de Los Reyes y Venustiano Carranza (hoy Coalata): “Todos los socios son del estado de Colima. [...] Algunos podrán tener ascendencia de Michoacán, pero realmente viven en Colima”, asegura don Lolo.

¹⁷ Se encontró un documento en el cual se les toma lista y firman cada uno de los socios su asistencia a la asamblea celebrada el 27 de enero de 1969, en dicha lista —a un lado del nombre de cada socio— se indica la procedencia del mismo (Archivo Histórico Municipal, caja 599, libro 41).

¹⁸ Gentilicio de Villa de Álvarez.

Otro tipo de relación política que existe en la cooperativa es la que se da entre socios y medieros, referente a la forma de hacerse de un pozo. Anteriormente muchas cosas se trataban de palabra, hoy todo se hace por escrito y delante de la directiva. Hubo quienes decidían vender su pozo a su mediero y le pedían que lo trabajara todo el año sin cobrar un solo peso, quedándose el socio con toda la ganancia generada, y al final del año le cedían el pozo —quien, con su trabajo, le habría comprado la acción—; sin embargo, sucedió que al final del año hubo socios que no querían entregarle el pozo al mediero, por lo que este tipo de tratos pueden seguir realizándose de manera informal, pero es posible formalizarlos hoy en día a través de un contrato, para que de esta forma el mediero no regale involuntariamente su trabajo y el salinero cumpla con su palabra.

Otra forma de hacerse de un pozo es tratando directamente con la cooperativa, siempre y cuando ésta tenga la apertura para hacerlo, tal es el caso de Jesús García, la directiva le dio la oportunidad primero de la mitad del pozo, el cual tuvo que comprar,¹⁹ y la otra mitad la pagó con su trabajo. Este tipo de acción, Jesús la cataloga como “suerte”, ya que tuvo la fortuna de que el dirigente de ese año abriera la oportunidad de adquirir un pozo o acción de esa forma, lo que les brindó la oportunidad a muchos medieros de convertirse en salineros-cooperativistas.

Algo que comentaron varios socios es que, si a uno de ellos hoy en día le quitan el pozo por deuda, éste así se queda y no se le otorga a nadie más: “Se da como perdido”, aseguró don Lolo, es una estrategia para cuidar las acciones y que no queden en manos de cualquier persona. Por ello se busca que el pozo se herede y no se venda, ya que por herencia pueden estar seguros que la persona beneficiada realmente estará interesada en trabajar personalmente la acción, no utilizarla en su beneficio para obtener cierta plusvalía ni contratando a otra persona; es decir, se hereda a quien le guste trabajar, que priorice el trabajo físico sobre el intelectual o que tenga la necesidad y que, por lo mismo, trabaje realmente el pozo.

De cualquier forma, un pozo perdido por deuda es un pozo que en algún momento puede rescatarse si se llega a hablar con algún directivo. Si el mediero o socio que realiza la petición es amigo, compadre o familiar de algu-

¹⁹ Según comenta Jesús García, el pozo le costó 13,000 pesos en aquel entonces, pero asegura que hoy los pozos valen unos 33,000 pesos.

na persona que esté en la directiva, le será más fácil acceder, en comparación con alguien que no tenga esos vínculos. Si la petición se realiza por asamblea, ésta misma podría favorecerlo, sobre todo si lo considera una persona trabajadora y conocedora del proceso de hacer sal.

Otra cuestión política que sucede dentro de la cooperativa es sobre las prerrogativas que se dan para trabajar o no directamente el pozo: “Si no le caes bien al directivo te exigen que trabajes; si no, pues, sí puedes meter mediero”. En distintas épocas ha habido directivos que han puesto mano dura y exigido que los socios exploten personalmente sus pozos; sin embargo, la mayoría de las veces la producción ha bajado debido a que los medieros resultan más productivos que el socio, entonces la directiva se tiene que hacer de la *vista gorda* y dejar que los medieros regresen a trabajar para no afectar el plan de producción.

Relaciones económicas en la SCSC

Dentro de la SCSC se llevan a cabo relaciones económicas que tienen que ver con préstamos entre socios; es decir, de socio a socio; aunque también existen los préstamos de la cooperativa a los socios. El préstamo viene de otro socio que tenga dinero y quiera prestar, entonces se firma una letra delante de un directivo. Algunos prestan con 5% de interés mensual, otros con 3% y otros, cuando son amigos, no cobran interés (Rosalío Hernández).

Si un socio le paga al otro sus intereses mensuales a tiempo, el prestamista solamente le cobrará 3% de interés, si no logran cumplir con sus obligaciones y paga hasta que pague la cooperativa, entonces cobrará 5%.²⁰ Este tipo de relación es muy importante, porque describe una red de ayuda entre socios, ya que las tasas de interés que cobran los agiotistas van desde 10 hasta 30% mensual,²¹ por lo que se considera un apoyo económico entre ellos al cobrar tasas mucho menores, con mayor razón cuando los socios prestan su dinero sin cobrar un sólo peso de interés. Así son los gestos de ayuda mutua, de solidaridad entre los asociados, al realizar intercambios monetarios no mercantilizados.

Quienes prestan en la cooperativa son los que de alguna manera presentan solvencia económica, ya sea porque han ahorrado las ganancias

²⁰ Información recabada con don Lolo, Zeferino y Jorge Mojarro.

²¹ Es por ello que el préstamo de un agiotista es el de última instancia.

obtenidas en cada zafra, porque el otro empleo les da buenos ingresos o porque descenden de familias mejor acomodadas y cuentan con un poder adquisitivo mayor.

Don Toño (de 97 años de edad) es uno de los principales prestamistas dentro de la cooperativa: “Don Toño también presta, tiene mucho dinero, lo que pasa es que a don Toño le hablan cuando los que prestan ya no tienen dinero” (Jesús Luna). El principal prestamista de la cooperativa es un socio llamado Tomás. Según Jesús, la secretaria le habla primero a don Tomás para que preste, como segunda opción le piden a otro socio llamado Salomé y después, cuando ya no tienen más dinero para prestar, le hablan a don Toño.

Casi un 50% de los socios pide prestado dentro de la cooperativa, ya sea con la organización o con sus compañeros. La temporada en la que más se solicitan los créditos son los meses de enero y febrero, ya que es cuando escasea el trabajo, debido a que no ha comenzado la época de zafra y el trabajo en el campo es casi nulo, pues los cortes de papaya, limón, tamarindo, mango y coco —principales productos agrícolas producidos en el estado de Colima— se cosechan en mayo.

La cooperativa también les puede prestar a sus socios, incluso a los medieros, debido a que tienen asegurada la mitad de las ganancias del pozo. Cuando les presta, no les cobra intereses, pero van a cuenta de producción; sin embargo, los préstamos sólo proceden si el socio ya ha salido del compromiso con el crédito de la zafra anterior. Si éste no ha cumplido con sus obligaciones, entonces no se le autoriza el préstamo.

Para 2017, los préstamos que los socios solicitan a la cooperativa van de los 1,350 pesos hasta los 2,000 o 3,000 pesos, son pocos los socios que piden anticipos por arriba de estas cantidades. Cuando un socio llega a pedir préstamos por arriba de los 10 o 15 mil pesos es debido a un acontecimiento no previsto, como un accidente, la muerte de un familiar o alguna enfermedad. De cualquier forma, lo máximo que se le presta al socio es una cantidad que no sobrepase su producción; por ejemplo, si se cree que de su producción el socio cobrará entre 50,000 o 60,000 pesos, el anticipo máximo que se le podría otorgar rondará los 40,000 pesos.²²

²² Para el año 2015 se registró en la contabilidad 1'600,000 pesos de créditos otorgados a socios. Dato reportado en la asamblea del 21 de febrero de 2016.

Por su parte, el mediero puede pedir préstamos sobre la producción que obtendrá en la zafra, pero le será otorgado siempre y cuando el socio lo apruebe. Si el Departamento de Contabilidad llega a entregar un préstamo a un mediero sin el consentimiento del socio, tendrá que responder ante él.

Hay también familiares de socios que sin ser afiliados hacen préstamos a los cooperativistas, al parecer con las mismas condiciones que los demás; es decir, una tasa de interés que gira de 3 a 5%. Esto implica que la situación de los préstamos traspasa las fronteras de la cooperativa y no sólo se da al interior, sino que se extiende al exterior como un negocio que genera ganancia a quien lo concede.

El espacio y las vivencias dentro de las salinas de Cuyutlán

Juan Alvarado Carrillo, salinero de 73 años, quien todavía produce en su pozo con la ayuda de un mozo, dijo: “Yo sigo y ando aquí porque me gusta la *salineada*” [se ríe]. A él y a su esposa les tocó vivir una época difícil: “En aquel tiempo no teníamos estufas, hacíamos las camas de carrizo o de las venas de la palma, hacíamos chimeneas con horcones, casas no teníamos; andábamos de lote en lote buscando quien nos alquilara un terreno”. Como no tenían un lugar donde establecerse antes de que se creara la colonia Salinera (ubicada en las afueras de la localidad de Cuyutlán), los socios vivían con sus familias durante la época de zafra en *ramadas* y, si llovía, ponían láminas de cartón en la cama para que los niños no se mojaran, y ahí permanecían mientras duraba la lluvia. La otra opción para no mojarse era correr al edificio de la cooperativa, que estaba construido de madera.

“Ahorita tenemos unos palacios, comparados con aquel tiempo”, dice Juan Alvarado. Sin embargo, uno voltea a ver las casas y siguen siendo construcciones muy sencillas, la diferencia es que varias ya tienen techo y piso de cemento, así como estufa y refrigerador; lo que para ellos ha hecho la diferencia, porque les ha facilitado su estancia en Cuyutlán. A Juan le tocó la época en la que el presidente Adolfo López Mateos les donó el terreno ejidal, que más tarde se convertiría en la colonia Salinera, gracias a ello terminó con su peregrinar, ya que obtuvieron un lugar donde establecerse durante la época de zafra. Sin embargo, Juan —quien fue beneficiado con un lote— percibió este cambio de otra manera: “Antes

vivíamos todos en el pueblo, ahí vivíamos todos juntos, el pueblo se veía muy alegre, ahora que ya estamos acá, ya no se ve tan alegre”.

Existe en la memoria de los viejos un trabajo más arduo y pesado en las salinas que el realizado en la actualidad. La mayoría de ellos indica que ahora todo es más fácil, pues antes el salinero acarreaba en carretilla el salitre²³ que arrancaba de la tierra y lo depositaba en un cajete²⁴ que filtraba la salmuera;²⁵ ahora ya nada de eso existe, porque el agua que necesitan para producir la sal se obtiene directo de un pozo a través de una motobomba.

Mi abuelito me platicaba que antes era más difícil producir sal, ya que entre dos personas sacaban la producción de 1.5 o 2 toneladas diarias, ahora se sacan dos toneladas por persona (José Ramón).

Ahora que está *refácil* sacar la sal, me ha pesado haber renunciado a la cooperativa. Antes era muy pesado, muy, muy pesado, a mí me tocó la pura *chinga*. Yo me salí de las salinas porque mi hijo, el más grande, me ayudó a trabajar el pozo cuando me tocó estar en la federación y se dio cuenta de lo pesado que era, así que cuando él se pudo acomodar en los Estados Unidos me dijo: “Venda ese pozo, eso es una lata, se va a acabar usted, yo le mando dinero”, entonces renuncié a la cooperativa y me liquidaron (Efraín Brambila).

Antes, el hombre era muy celoso con el trabajo que realizaba en las salinas, además de que estaba más presente el machismo en la comunidad. La producción de sal era trabajo de hombres y sólo ellos podían hacerlo: “El hombre era para la calle y la mujer para la casa”, afirma don Lolo. Era imposible pensar que una mujer se presentara en el centro de producción, era incluso mal visto que acudiera siquiera a las salinas, ya que se decía que el hombre podía sólo con su trabajo:

Yo a mi señora no dejaba que fuera (don Lolo).

Hoy está permitido que las mujeres trabajen sus propios pozos, ya sea con mediero, mozo o por ellas mismas, nadie les impide hacerlo, y los

²³ El salitre es la tierra recolectada para ser lavada y obtener de ella la sal.

²⁴ El cajete es la parte superior del pozo en el cual se llevaba a cabo el proceso de filtrar la tierra para obtener la sal.

²⁵ La salmuera es el agua con sal que se obtiene una vez que se lava la tierra.

mismos salineros-cooperativistas reconocen que pueden ser hasta más productivas que ellos, ya que varias veces han ocupado los primeros lugares en los montos de producción.

Esta acción demuestra una adaptación de los salineros a los tiempos modernos, debido a que el género femenino ha tomado fuerza dentro de la cooperativa y — pese a que continúan con la *rutinización* de su proceso de producción, en los mismos tiempos y en el mismo lugar cada año—, éste no se lleva a cabo por las mismas personas, ya que hombres y mujeres pueden hacerse cargo del mismo. Las mujeres, al demostrar que consiguen ser tan o más productivas que los hombres, han ocupado los lugares de los salineros, mozos y medieros. Los cooperativistas aceptan este cambio porque saben que, al producir más, venderán más sal y con ello generarán mayores ingresos a la sociedad cooperativa.

Antes el trabajo era más duro, más primitivo, entonces se consideraba que era para personas maduras: “Hechas y derechas”, como lo dice Silverio Meza. En aquel tiempo no se le podía dejar a un joven la responsabilidad de un pozo, como José Ramón de 22 años, quien heredó el pozo de su abuelo, aunque esto no quiere decir que en algún momento algún joven no se hubiera hecho cargo de un pozo; sin embargo, era mejor visto que un hombre mayor de 30 años manejara un plan de producción. Esto representa otro cambio en las estrategias de adaptación de la sociedad cooperativa, al darle oportunidad a los jóvenes y confiar en ellos como los encargados.

Consideran que ahora están mejor porque antes tenían utilidades y vivían con limitaciones, “ahora vivimos mejor y hay utilidad. Ahorita hay muchas comodidades, tenemos luz, tele, estufa, refrigerador”, comenta Silverio Meza; otros coinciden con que ahora es más fácil producir sal: “vivimos más cómodos y tenemos utilidades”, dicen; pero para varios de los *viejos*, esta situación de facilidad ha disminuido el amor por las salinas: “Antes había más pasión por las salinas, ahora ya no”, expresa Jorge Mojarrero. También se consideraba que había más unión porque había trayectos en los que se convivía mucho, por ejemplo, el tiempo que se pasaban en el camión esperando llegar a sus sitios de trabajo.²⁶

²⁶ Las salinas se encuentran retiradas del lugar donde viven o se establecen los salineros-cooperativistas en la época de zafra, es por esto que existe el servicio de transporte por parte de la cooperativa, que los traslada en un camión a sus lugares de trabajo. Hoy en día muchos socios ya no utilizan esa opción.

Antes convivía uno más con todos porque nos íbamos en el camión, ya ahorita todos traemos motos, bicicletas, camioneta, y cada quien se va por su lado (Jesús Luna).

De hecho, existía una figura que era el *bastimentero*, también conocido en la región con el término *guachame*:²⁷ que se refería a un niño que pasaba a las siete de la mañana a las casas de los salineros por el alimento que las esposas les habían preparado, generalmente conformado por tacos de frijoles con chile verde y un vaso de leche o café. Varias esposas de los salineros coincidieron en que era un chiquillo exigente, que llegaba muy temprano por el desayuno, corría de casa en casa para recoger la comida y, si ésta no estaba lista, se iba, sin importarle que el salinero se quedara sin recibir su alimento; así que las esposas debían de estar atentas a su llamado.

La figura de bastimentero hoy no es necesaria, porque el salinero puede regresar a su casa en Cuyutlán o en Los Reyes para desayunar, ya que muchos cuentan con su propio transporte vehicular, o su esposa, hijos o algún familiar pueden trasladarse a las salinas para llevárselos. En el siglo pasado los salineros se transportaban en un camión de la cooperativa que pasaba por ellos a las dos de la mañana y los regresaba a sus casas las once de la mañana.²⁸ La mayoría no contaba con transporte para ir y regresar, si acaso podían lo hacían a caballo o en burro, pero se perdía mucho tiempo, por lo que más bien los utilizaban en caso de haberse quedado dormidos y no haber alcanzado el camión. En resumen, por la distancia que existe entre el pueblo de Cuyutlán y la zona de producción, era mejor esperar a que llegara la comida al centro de trabajo, a través del guachame, e irse y regresar en el camión de la cooperativa.

“Antes uno se chingaba más”, fue una frase repetida por varios salineros al ser entrevistados²⁹ para describir que la forma de obtener la sal

²⁷ Guachame. S. (Del pur. Uátsi). El que lleva el bastimento a los trabajadores hasta la labor. Sin.: bastimentero, guacheme (definición tomada de: Reyes, Juan Carlos, 2011. *Diccionario de colimotismos El Ticús*. 5^{ta}. edición. Colima, México: PuertaAbierta Editores).

²⁸ De hecho, este tipo de transporte y servicio de la cooperativa continúa existiendo, pero ya no es tan demandado como en el siglo pasado. A veces, el salinero se va en el camión, pero se regresa con su compadre o amigo en vehículo particular. Ya no es el medio de transporte por excelencia hacia las salinas que en algún tiempo fue.

²⁹ En trabajo de campo durante los años 2014 y 2015.

era más pesada físicamente, y el cuerpo del salinero resentía el esfuerzo de cuatro meses de producción. “Uno podía ver los cambios fisiológicos de todos”, señala Mojarro. La mayoría llegaba a perder entre 10 y 15 kilos, “y regresábamos todos flacos”, añade. Además, después de tanta convivencia, de ir y venir en el camión todos los días, para el mes de mayo ya todos se sienten cansados, muchas veces terminaban enojados unos con otros y les costaba trabajo soportarse. El que se pelearan con más frecuencia y no se soportaran por verse diariamente, nos habla de una relación en comunidad, la cual puede entrar en conflicto o desacuerdo, como sucede en cualquier colectividad que trabaja, se organiza y reorganiza para vivir en sociedad.

Esta relación de convivencia ha disminuido con el tiempo, ya que hoy pocos salineros utilizan el servicio del camión para trasladarse a las salinas; si bien los salineros continúan su rutina de ir a las salinas en la madrugada y regresar temprano a casa, esta rutina ya no se realiza en conjunto, algunos podrán decidir levantarse más temprano o más tarde y transportarse cuando lo consideren necesario. Otros más podrán decidir echarse una vuelta por la tarde y trabajar desde el atardecer hasta el anochecer, ahorrándose con ello levantarse de madrugada para ir a las salinas. Es cierto que el proceso de producción de la sal se sigue llevando a cabo, pero ya no se rutiniza en un mismo colectivo, debido a que salineros que tienen los medios para transportarse al centro de trabajo, individualizan sus rutinas adaptándolas a su conveniencia.

Hoy la mayoría de los socios de la cooperativa tienen entre 55 o más años de edad: “Es una cooperativa vieja”, dice con preocupación don Lolo, y considera que muchos de los hijos de esos cooperativistas ya no querrán los pozos para producir y, en caso de que los hereden, ya no los producirán como ellos: “Con pasión”; además señala que en el largo plazo la cooperativa podría caer en un “tipo de cacicazgo”, ya que a nivel mundial se prioriza el trabajo intelectual sobre el esfuerzo físico.

El trabajo físico no se considera tan importante, por eso la gente estudia licenciaturas, posgrados o doctorados, para ser tomada en cuenta (don Lolo).

La expresión de cacicazgo que utiliza don Lolo, hace referencia a que los hijos que hereden los pozos y que tienen estudios pueden no estar interesados en explotarlos por ellos mismos, sino que buscarán la figura

del mediero para hacerse cargo. Quizá estas personas a las que se refiere, no se desharían del pozo porque no se atreverían a cortar con la herencia familiar de tantas generaciones, pero tampoco estarían interesados en asumir la responsabilidad de ir a producir sal en la época de zafra; además, muy probablemente, correrían el riesgo de que sus propios trabajos les impidiera acudir personalmente en la época de zafra. Aunado a la disminución de la pasión salinera, sería difícil para estas personas renunciar a sus trabajos para entregarse a dicha producción.

Para evitar la situación de cacicazgo, será necesaria la intervención de las directivas y del consejo de vigilancia, para hacer cumplir los reglamentos y estatutos de la organización, cuidando que los pozos sean trabajados por los socios y, si esto no es así, entonces tendrán que ser transferidos o vendidos a personas que realmente estén interesadas en explotarlos.

“Cuando yo era niño veía familias completas”, expresa Jesús García, y añade que las familias grandes eran los González, los Ponce, los Luna, los Ávalos, los Guzmán, y que estaban integradas por papás, tíos, primos y hermanos, que producían dentro de la cooperativa. Hoy, ese tipo de familias ha disminuido, la falta de interés de muchos hijos por no quedarse en las salinas ha achicado las familias porque, como ya se mencionó, el que se queda en las salinas es porque no quiso estudiar y le gustó trabajar, el que se hizo responsable de la familia, el hijo menor o el que tiene la necesidad económica. No obstante, es sólo un miembro de la familia el que hereda el pozo y, en la mayoría de los casos, el interés por heredarlo no es de todos los familiares sino de una sola persona; prueba de ello es que no se encontró ningún pleito familiar por disputarse un pozo.

En el [año de 19]68 éramos muchos trabajando para la cooperativa, con los mozos, nosotros, las señoras, los hijos, se sentía el espíritu de ayuda, desde las 6:00 am las señoras torteando y se escuchaba rebonito la *torteadera* de las señoras. Era muy bonita la trabajada, los socios nuevos no saben cómo se trabajaba antes (Efraín Brambila y Martín Cobián).

Ahora las familias sólo van los fines de semana o en época de vacaciones a apoyar al salinero. Él ya no necesita que la esposa le haga sus alimentos, puede regresar y desayunar y prepararse la comida él mismo. Si

bien la colonia Salinera luce habitada en época de zafra, ya no se ven tantos niños corriendo ni tantas mujeres en casa atendiendo a sus maridos, como comentaron los socios más longevos que sucedía en el pasado. Las rutinas de las familias han cambiado con el paso del tiempo, y ya no están presentes todos los integrantes de ésta durante la zafra, algunos se quedan en sus lugares de origen y sólo apoyan el fin de semana, lo que ha sido posible por los cambios realizados en el proceso productivo de la sal.³⁰

Anteriormente se le otorgaba al socio una *raya*³¹ por semana durante la época de zafra: “Como era por raya, te daban tu raya aunque no produjeras; pero ahora ya no”, comenta Jesús García. Los salineros mayores recuerdan esos viejos tiempos en que les daban la raya: “Algunos se la pasaban con su rayita toda la época y producían bien poquito, pero ahora se gana por lo que se entrega”, aseguraron.

En la actualidad existe buen ambiente en la cooperativa, “la gente ya no está triste”, dice Mario Cobián, como lo estuvieron a finales de los ochenta y principios de los noventa, debido a que hoy se encuentran confiados porque la organización funciona de forma adecuada y hay rendimiento.

Referente a si la gente de Cuyutlán no quiere a los salineros, consideran que eso sucedió en el pasado, pero que hoy en día no perciben ese sentimiento: “Yo digo que es como un 30% los que no nos quieren en Cuyutlán. Antes sí decían: ahí vienen los salineros mugrosos”, comenta Rosalío, y es que al no tener un lugar donde establecerse, hacían sus ramadas con el mangle de la zona, acabando con él en cada temporada. Incluso varios llegaron a aceptar que se retiraban de la zona sin limpiar adecuadamente las enramadas, lo que debió haber provocado tal molestia a la gente de la localidad.

La gente de Cuyutlán no nos quería, pero era poquita gente. A parte, los de la escuela no nos querían en la escuela porque no éramos de Cuyutlán. Los tenderos de la Villa se movían para allá para venderles a los salineros, los que se iban de aquí como nos conocía nos fiaban y los de allá no nos fiaban, y cada ocho días los socios

³⁰ Este tema se abordará con mayor amplitud en el capítulo III, cuando se expongan las historias de vida de las esposas de los salineros, así como los cambios generados en la producción de la sal.

³¹ Término regional que se refiere al pago económico que se hace por el desempeño de una actividad.

pagaban, y el que no pagaba, la cooperativa respondía, y al final le llegaba menos al socio, seguramente eso les caía mal a los tenderos de Cuyutlán (don Toño).

“Hace como 30 años nos relacionábamos más con los políticos, hasta una diputación local llegaron a darle a la cooperativa”, afirma Jesús Luna, e incluso algún salinero llegó a ser regidor de la Villa. Sin embargo, desde el punto de vista de Jesús, la cooperativa ha dejado de relacionarse con el gobierno; de hecho, considera que los socios nuevos ya no han hecho nada al respecto: “Ahorita ya ni se acercan con el gobernador, antes nos invitaban a los informes”. A don Lolo le comentamos de esta situación y lo confirmó, y agregó que él estaba tratando de relacionarse y de asistir a todos los eventos que lo invitan ahora que es directivo, pero que sentía apatía por parte de los socios: “Se burlan de uno, me dicen que para qué voy, ellos creen que no me van a hacer caso, no entienden que si no nos relacionamos nunca nos van a ver” (don Lolo).

Cabe mencionar que para llegar a donde están han tenido que tocar muchas puertas, algunas se han abierto y otras no. Y es que desde que el cooperativismo desapareció de la agenda del Estado, a las cooperativas de sal se les clasificó en el sector minero, por representar la sal un mineral no metálico, cerrándoseles la oportunidad de adquirir créditos por parte de instituciones como la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), por no ser considerados un sector agrícola; lo que ha dejado en el *limbo* a los salineros de México y de esta región desde hace 25 años.

Si bien en el sector minero existe un fondo llamado Fideicomiso de Fomento Minero (FIFOMI),³² el cual financia a las empresas de ese sector, dicho fondo trabaja como un “banco público con normatividad privada” (Germán Toscano), que para otorgar recursos solicita un proyecto viable y sustentable, además de garantías, lo que no es atractivo ni conveniente para los salineros de la región.

Como se ha observado, las relaciones sociales, culturales, económicas y políticas han cambiado con el tiempo, algunas se han deteriorado, como la relación política; otras simplemente se han transformado con el

³² Información obtenida de la entrevista con Lic. Germán Tostado Tamayo, subdirector de Promoción a la Industria y al Comercio Exterior en la Delegación de la Secretaría de Economía del Estado de Colima, realizada el 8 de abril de 2015.

paso de los años, como la cuestión social y cultural; otras, a pesar de que en algún momento han decaído, se han rescatado con el tiempo, como la relación económica, que si bien no es estrecha con las instituciones financieras, como en su momento lo fue con BANFOCO, sí se lleva a cabo a través de una institución privada llamada CONSEDE Servicios Financieros.

Las transformaciones en las relaciones sociolaborales

Las relaciones sociolaborales entre los salineros-cooperativistas han cambiado con el tiempo, la SCSC es una entidad que, a pesar de representar un tipo de economía social, ha tenido que implementar estrategias flexibles para con sus socios, como otorgar incentivos económicos para incrementar la producción a principios del siglo XXI, después de que la cooperativa operara con números rojos debido a malos manejos, desorganización administrativa y financiera, todo lo cual se presentó cuando desaparecieron las instituciones del gobierno que regían a las sociedades y al movimiento cooperativista.

Una de las relaciones socio-laborales que cambió fue el apoyo que la cooperativa otorgaba a sus socios al momento de comenzar la zafra. Anteriormente, el salinero absorbía muchos de los gastos que se llevaban a cabo en el proceso de producción, él mismo se habilitaba y le invertía a su pozo cuando quería producir más, hoy en día es el mismo grupo el que lo sostiene y financia. Semana con semana, “el que produce más, gana más” afirma don Lolo, y ese mismo dinero le ayuda a producir más; por ejemplo, la producción promedio por socio dentro de la cooperativa es de dos toneladas diarias, que en el año 2015 equivalía a 340 pesos diarios, multiplicado por siete días son 2,380 pesos semanales, cifra que un socio promedio puede generar de ingreso si sostienen una producción estándar.

No obstante, a la usanza de antes, esto no era así, ya que semanalmente se le daba a cada socio una raya de cantidad fija, si el socio estaba interesado en producir más, él mismo tenía que invertir de su bolsillo en su pozo; por lo tanto, muchos socios sólo iban por la raya, pero realmente no estaban interesados en producir más, ya que no existía un incentivo para eso, pues la raya era la misma para todos.

Otro factor de cambio es el tope de producción, en la década de los sesenta y setenta el tope se encontraba en 35 toneladas por socio, esto

para evitar la sobreproducción y la caída del precio de la sal, así como para cumplir con las cuotas de producción y comercialización que el Estado establecía. A la fecha, dicho tope ha desaparecido y la restricción se centra en el número de eras, las cuales en lo general rondan sobre las 70 eras por socio; sin embargo, si se viene un mal temporal y la época de producción se acorta, puede permitírsele al socio tener más eras para que la cooperativa alcance a producir lo que tenía previsto.³³

Es importante respetar los topes de producción, así como el número de eras por socio, ya que cuando han tenido sobreproducción o mucha sal en bodega, que no pueden colocar en el mercado, forzosamente han tenido que dejar de producir. De las decisiones tomadas a lo largo de los años, el señor Jorge Mojarro, presidente actual de la cooperativa, expresa lo siguiente:

Lo que acaba con las empresas es no producir, por eso la década de los noventa tuvimos una crisis, porque decidíamos producir un año sí y un año no, y es que cuando comenzamos a utilizar el hule nos hicimos muy productivos, pero entonces tuvimos sobreproducción y no la podíamos comercializar, por eso no podíamos trabajar todos los años. Pero nos dimos cuenta que teníamos que pagar doble administración, doble seguro y se reconsideró ir a trabajar y producir, porque se tenía que trabajar.

Poco a poco los salineros y socios han entendido que el problema no es producir más o producir menos, sino tener canales de distribución, así como estrategias de venta para colocar la sal en el mercado.

Otra forma socio-laboral y que no ha cambiado con el tiempo es que anualmente se les entrega en el mes de diciembre una despensa y una playera por socio; se organizan convivios pequeños, como la posada de diciembre o el festejo del 3 de mayo, cuando se celebra el Día de la Cruz; “es parte de mantenerlos contentos” advierte Mojarro. Los directivos de la cooperativa comentan que es importante tratar con sensibilidad a sus compañeros: “Hay que tener mucho cuidado con los compañeros, porque el socio exige sus beneficios, pero no sus responsabilidades, [y] es impor-

³³ Algunos socios se ponen listos y las eras, en lugar de hacerlas de 6 x 6 m, las construyen de 8 x 8 m, entonces tienes 50 eras, pero más grandes, lo que redundan en producir más sal que los demás.

tante que uno como directivo les haga saber que no sólo tienen derechos sino también responsabilidades con la cooperativa” (don Lolo).

La forma de llevar a cabo el pago de la zafra sí ha cambiado, se siguen haciendo las cuentas de lo que el socio recibe al inicio (el paquete), se le suma lo que pidió durante la zafra (puede ser un préstamo o algún material extra) y al final se le descuenta de sus ganancias. No obstante, una vez que se ha obtenido la producción y que se comienzan a generar las toneladas por socio, éstas le son pagadas semanalmente a cada uno. Los pagos van directo a una tarjeta de nómina vigilada por la Secretaría de Hacienda. “Ya los pagos no se hacen en efectivo como antes” (Mojarro), esto ocurre desde el año 2014.

Hoy en día también existe relación laboral con las mujeres, ya que algunas están inmersas en el proceso productivo de forma directa, por lo tanto, también cobran por las toneladas que producen. La relación de muchas mujeres con la asociación es de trabajo, ya sea físico o administrativo. Ya no solamente existe una relación indirecta a través del trabajo doméstico.

Los cambios en las relaciones socio-laborales han sido aprobados por los socios a través de acuerdos tomados en las asambleas. Al año realizan tres asambleas (una ordinaria y dos extraordinarias): una al inicio de la zafra (en el mes de febrero), otra en agosto (para analizar los resultados de la zafra y tomar decisiones) y una más en diciembre (para revisar los resultados de todo el año). Existe también una asamblea extraordinaria que se lleva a cabo cada dos años, en la que se discute el cambio de administración (casi siempre se realiza en septiembre). Por reglamento es una asamblea ordinaria la que debe realizar la cooperativa anualmente; sin embargo, año con año se llevan a cabo por lo menos tres: la ordinaria del reglamento y las dos extraordinarias expuestas con anterioridad.

Los salineros-cooperativistas también pueden sostener una relación laboral con otros individuos; es decir, además del mozo y el mediero, pueden contratar a más personas para que los ayuden durante el proceso de producción. Por ejemplo, existe la necesidad de lavar cada 15 días el estanque donde se lleva a cabo el proceso productivo de la sal y hay personas que se dedican a ello, cobrando de 100 a 200 pesos, según lo sucio que esté: “En la época de zafra, mucha gente de Los Reyes de ahí se mantiene” (María Escamilla).

Otra forma de relación laboral se da cuando la cooperativa contrata a un socio para realizar un trabajo distinto al de la producción de sal; por ejemplo, cuando no es época de zafra, Rosalío Hernández se dedica a pintar. En el año 2014 la directiva y los socios lo contrataron para que pintara el recinto ubicado en el edificio de Colima, donde llevan a cabo las juntas;³⁴ en otras ocasiones lo han contratado para que despache la gasolina, entregue los paquetes y realice el aseo de las oficinas de Cuyutlán.³⁵ Otros salineros son transportistas y en la época de la zafra los contratan para transportar la sal; por lo tanto, como no pueden hacerse cargo de su pozo porque están contratados por la cooperativa para servir de transportistas, se valen de un mediero para explotar su acción.

Claro que esto no se puede hacer con todos los socios ya jubilados o que no pueden explotar su pozo por alguna enfermedad o por la edad. La persona que contratan en esos términos se caracteriza por ser una persona conocida por todos; que ya tiene tiempo haciendo dicha actividad y porque es amigo, pariente o conocido de los que se encuentran en ese momento en la directiva de la asociación. No obstante, la contratación siempre debe ser aprobada en las asambleas de la cooperativa.

Cabe destacar que en este tipo de relación socio-laboral se observa la hermandad y ayuda mutua que existe entre los socios salineros de la cooperativa de Colima, la cual da preferencia a sus mismos compañeros para trabajar dentro de ella.

Una cuestión que muchos critican referente a la relación laboral es el descontento que puede darse entre los salineros, cuando a uno le va bien y ya no regresa en la época de zafra a explotar su pozo. Al respecto, Martín Cobián explica que él y sus dos hermanos tenían un pozo cada uno, pero que sus hermanos los dejaron, uno por los años ochenta y el otro en el 2000, debido a que consiguieron buenos trabajos: uno como chofer de tráiler y el otro como trabajador de la Comisión Intermunicipal de Agua Potable y Alcantarillado de los Municipios de Colima y Villa de Álvarez (CIAPACOV). En aquel entonces a ninguno de los dos se les permitió poner

³⁴ Dicho recinto fue expuesto en el capítulo I (fotografías 17 y 18), el cual remodelaron en el año 2014 con una inversión de dos millones de pesos.

³⁵ Como Rosalío ya está jubilado, puede contratar mediero y trabajar para la cooperativa como asalariado.

mediero, aplicándoles el reglamento de explotarlos personalmente y, por ende, viéndose obligados a perder su acción.

“No se puede trabajar y tener pozo al mismo tiempo,” dice Martín Cobián; entonces, para no perder el pozo hay que trabajarlo y para ello hay que tener un empleo que te permita abandonarlo en la época de zafra (de marzo a junio) y te admita de regreso, o tener más de 60 años, estar enfermo o ser mujer, para tener derecho de poner un mediero y que alguien más lo explote. De esta manera se observa la preferencia hacia el cuidado del pozo (o acción), por lo que, si no se puede explotar personalmente, será mejor abandonarlo o heredarlo a algún familiar que si pueda hacerlo. Si la situación del salinero-cooperativista mejora por haber encontrado un trabajo bien remunerado durante los meses del año que no son de zafra y éste no puede dejarlo para hacerse cargo de su pozo, entonces tendrá que enfrentar la situación de decidir si continúa en la cooperativa o se va de ésta.

La mayor parte de los salineros han decidido quedarse cuando se les presenta una oportunidad de esta naturaleza, ya sea por amor o porque ven en la sociedad cooperativa mayor estabilidad en el futuro (pues el puesto en oferta les puede durar sólo unos años). Existen socios que, ante una oportunidad de mejora salarial e imposibilidad de retornar a las salinas, han decidido vender su pozo. Martín Cobián observa esta situación como injusta: “La cooperativa no te deja crecer, porque cuando ya tienes trabajo y estás bien acomodado, no te dejan meter mediero”. Sin embargo, es más bien una estrategia para proteger a la comunidad de productores, quienes están dentro lo están por amor a ella y porque regresan cada año para producir y hacerse cargo de su pozo; no es simplemente una situación económica la de tener una acción para explotarla y sacar beneficio, es una situación de trabajo que hay que vivir todos los años para sacarle provecho, trabajando en comunidad y en familia. Pero, si lo que se está buscando es tener un ingreso por la zafra sin estar presente, pues no se estará llevando a cabo un comportamiento ético ni racional, sólo económico.

Don Lolo teme que esto cambie, y lo manifiesta cuando habla de una relación de cacicazgo en el futuro, debido a que los hijos de los socios se encuentran estudiando licenciaturas y, tal vez, en el cambio generacional no les sea atractivo la explotación del pozo o no se atrevan a renunciar a un trabajo para retornar a la zafra. Se espera en el futuro que este tipo de

conflictos se intensifiquen, toda vez que la economía social (como la de la cooperativa) se encuentra insertada en una región donde el capitalismo es la forma dominante de reproducción social; sobre todo cuando a unos socios sí se les permite tener mediero y a otros no, es decir, cuando gracias a la amistad con algún directivo, éste les permite meter mediero haciéndose de la *vista gorda*.

CAPÍTULO III

Transformaciones históricas en la producción, comercialización y organización social en torno a la sal

Innovación en el proceso productivo de la sal

Las técnicas de producción de la sal en México muestran pocos cambios desde mediados del siglo XVI¹ hasta principios del XX, debido al nulo o poco interés del estado de Colima y sus instituciones para incrementar la productividad salinera. La atención por la sal ha girado en torno al cobro de impuestos y, por parte de los comercializadores, a la obtención de ganancias al servir como intermediarios en la cadena de valor. Durante muchos años la inquietud por perfeccionar o mejorar las técnicas de producción de este mineral estuvieron ausentes, puesto que los productores, quienes podrían ser los mayormente interesados, representaban la clase más explotada y no contaban con los recursos necesarios para invertir en tecnologías que incrementaran el volumen de producción.

Fue hasta principios del siglo XX cuando a nivel mundial y nacional, la sal comenzó a demandarse en mayores cantidades por el crecimiento de la industria química y petrolera que requería de dicho insumo para producir. Este sector obligó de forma indirecta a los productores salineros a perfeccionar las técnicas de producción, con la intención de abastecer la demanda creciente, pues se necesitaba producir más sal en menor tiempo.

¹ Siglo en que la sal cobró importancia en México debido a su utilización en la industria minera, con el objetivo de obtener plata.

En respuesta a dicha demanda se creó el método de obtención al alto vacío, técnica que permitió obtener granos uniformes en tamaño para poder ser utilizados en la elaboración de productos como cloro, jabones, detergentes, reactivo químico, electrolito, en soluciones salinas, etcétera.

Sin embargo, y a pesar de que la industria salinera, se ha modernizado en el último siglo, tanto a nivel internacional como nacional, quedan todavía muchos que producen el mineral de manera artesanal, entre ellos los salineros de la región de Cuyutlán, en específico los que conforman la SCSC asentados en el territorio del vaso 4.

Aunque las técnicas de producción que utilizan los salineros de esta región distan mucho de ser modernas, sí han cambiado y representan hoy en día un avance en las formas de producción, en comparación con las empleadas por la primera y segunda generaciones de salineros. El cambio, en los métodos y técnicas utilizadas en Cuyutlán se realizó en la década de los noventa y fue generada desde el interior, con una estrategia de adaptación a partir de experimentos que algunos realizaron en sus planes de producción. El cambio en la forma de hacer sal se socializó a toda una generación y se transformó durante toda una década. En palabras de Dagnino (2013: 365), se llevó a cabo tecnología social.

La tecnología social (TS) resulta de la acción de un grupo de productores referente a determinado proceso de trabajo, engendrado por la propiedad colectiva de los medios de producción, por el control autogestionario y la cooperación voluntaria y participativa, permitiendo la reducción del tiempo necesario de fabricación de los productores y la división consensuada de los resultados.

Según Dagnino (2013: 369): “La tecnología social surge desde lo local” —tal y como sucedió en esta región, no impuesta desde arriba como la tecnología capitalista, que busca desarrollar productos, técnicas o métodos que “no son los que realmente quiere el actor o los actores sociales a los cuales se les está aplicando”— y “es el resultado de la acción de un actor social sobre un proceso de trabajo por él controlado; en función de las características del contexto socioeconómico, del acuerdo social y del ambiente productivo”; el actor puede provocar un cambio en ese proceso, en el sentido de reducir “el tiempo necesario para la fabricación de un determinado producto” y de hacer que “la producción resultante sea dividida de acuerdo con su interés” (Dagnino, 2013: 370-371).

El cambio en el método de hacer sal redujo para los salineros de la cooperativa su tiempo de producción, lo que significó una reducción de desgaste físico, un incremento en las cantidades de sal y, por ende, una mejora en su ingreso familiar. Por el lado de los empresarios de sal del vaso 3, quienes absorbieron este cambio desde el territorio del vaso 4, también les significó mayor rentabilidad.

En esta investigación se entiende el cambio en las técnicas de producción como un cambio en la tecnología, que al llevarse a cabo por los actores que tienen en sus manos los medios de producción, buscan reducir el tiempo de trabajo, con la intención de tener más horas de ocio y goce con la familia y su comunidad. Por lo tanto, la tecnología social efectuada en esta región ha abonado, además del beneficio económico y social, el incremento del bienestar humano, más que acumulación de capital. Finalmente, el concepto de tecnología social busca explicar la dinámica de la innovación en el proceso de trabajo, en el cual participan todos los involucrados para hacer sal (Dagnino, 2013).

El proceso de producción y sus transformaciones dentro de la región de Cuyutlán

Según la Asociación Mexicana de la Industria Salinera A.C. (AMISAC) existen distintos métodos de producción de sal en México (véase cuadro 3).

En términos generales, la sal solar o la sal marina consiste en obtener agua de mar y proceder a evaporarla a través de la acción combinada de energía solar y viento, cuando la salmuera alcanza su punto de saturación, dando inicio a la cristalización del cloruro de sodio. La sal obtenida al alto vacío se extrae por proceso de refinación, tiene la ventaja de obtener sal muy cristalina, blanca y de alta pureza (99.5%), además de que sus granos tienen exactamente el mismo tamaño (utilizada en la industria química y petrolera); por último, la sal obtenida en las cuencas endorreicas consiste generalmente en abrir pozos para aprovechar las salmueras subterráneas o tajos longitudinales que permiten explotar afloramientos o depósitos superficiales, por lo que la salmuera se bombea a vasos evaporadores, donde se depositan las sales que después se irán cristalizando en pequeños granos de cloruro de sodio (AMISAC, 2015).

Cuadro 3
Métodos de producción de sal en México

Sal sola o sal marina	Sal obtenida al alto vacío	Sal en las cuencas endorreicas
Este método de producción abarca alrededor de 90% de la sal producida en México.	Este proceso se lleva a cabo en una planta específicamente diseñada para este fin.	Existen grandes áreas salinas ubicadas al interior del país, sin embargo, estas explotaciones salineras presentan poco volumen de producción debido a su calidad variable.
En este procedimiento se pueden encontrar variantes como salinas que efectúan cristalización fraccionada, cristalización con salmueras no depuradas y salinas de tipo artesanal.	Consta esencialmente de evaporadores e intercambiadores de calor. También se le conoce como refinería.	Han quedado limitadas a sus mercados locales o uso de sales para forraje y curtiduría.

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la AMISAC.

En la región de Cuyutlán, el método utilizado es de sal solar, puesto que el agua de mar que se obtiene de la laguna (porque se alimenta de esas aguas) es expuesta al sol y al viento para su extracción. Este tipo de método obliga que los productores estén pendientes del clima: si éste es propicio se obtiene bastante sal, blanca y con pocas impurezas; si no está lo suficientemente soleado y hay más viento de lo normal o llueve, entonces la sal correrá el riesgo de ser menos blanca, con menor grado de salinidad y el nivel de producción bajará. Debido a que el tiempo de producción es sólo de cuatro meses (de marzo a junio), es importante que el clima sea lo más apto posible para lograr una buena zafra; por ejemplo, que el día sea suficientemente soleado para que el agua se evapore y se obtengan los granos de sal durante los dos soles² que dura el proceso.

² Es decir, dos días, tiempo en que tardan en cristalizarse nuevamente los granos una vez que se obtuvo la primera carretilla de sal.

La producción de sal en la región de Cuyutlán

En la época de la Colonia, la sal de Cuyutlán fue muy demandada para ser utilizada en la producción minera, pues se consideraba que tenía más fuerza, debido a que la sal de mar era más fuerte que la sal gema, sal tierra o la sal obtenida por tequezquite.³ La percepción que se tenía era que esta sal contenía mayores cantidades de cloruro de sodio, lo que la hacía más eficaz que las demás consideradas menos fuertes. La relación de fuerza se presentaba de la siguiente manera: “a menor fuerza, mayor cantidad de sal” (Reyes, 2004: 94). Por tanto, si la sal de la región de Cuyutlán era identificada con mayor fuerza, quería decir que con menores cantidades se obtendrían mayores resultados.

Anteriormente, a las personas involucradas en la producción de la sal en Colima se le hacían dos distinciones, entre el salinero y el cosechero de la sal: “el primero hacía referencia a aquel personaje que trabajaba las salinas, mientras que el segundo hacía referencia a la persona que poseía las salinas y los pozos de hacer sal” (Reyes, 2004: 67). De esta forma, el salinero era el trabajador y el cosechero el empresario de la sal.

Salinero era entonces “el trabajador manual que se encargaba de la elaboración de la sal” (Reyes, 2004: 67), podía ser asalariado, mediero, arrendatario e incluso dueño de su propia salina, y pertenecían a esta categoría hombres de todas las castas: indios, mestizos, españoles, negros y mulatos, pero nunca mujeres.

Actualmente, en el territorio del vaso 4 un salinero es el cooperativista y aunque el mediero también se encarga de la producción de la sal no se le reconoce como salinero, ya que representa un apoyo para el cooperativista al momento de producirla; el mozo, por su parte, puede ser ayudante del salinero-cooperativista o del mediero, pero tampoco se le considera salinero, como sí sucedió en el pasado. Hoy en día esta categoría de salinero puede ser ocupada por mujeres, en el vaso 4 son las que heredan el pozo y se han puesto a trabajar como salineras, incluso han decidido ser medieras o mozas.

³ El tequezquite es químicamente una roca alcalina compuesta por diversos minerales, que cambia su proporción de acuerdo al lugar de donde se obtenga. Está compuesto principalmente por bicarbonato de sodio y sal común (cloruro de sodio), pero también contiene carbonato de potasio, sulfato de sodio y arcilla. Su apariencia es de sal común de mesa en grano grueso, pero con color grisáceo.

Mientras que en el vaso 3, el salinero es la persona que se dedica a hacer la sal; es decir, quien trabaja para el dueño de la concesión, está despojado de los medios de producción y obtiene un salario por la cantidad de sal que produce semanalmente; al igual que en el territorio del vaso 4, ya existen mujeres involucradas en el proceso de hacer sal y también son reconocidas como salineras.

De acuerdo con Reyes (2004: 68), antes el cosechero era el dueño de las salinas o pozos y explotaba, mediante el trabajo de salineros asalariados o medieros, dándolas en arrendamiento.⁴ La mayoría de éstos fueron “españoles, peninsulares y criollos, así como mestizos”, y podían ser tanto hombres como mujeres. Fue un grupo heterogéneo formado “por terratenientes, comerciantes, artesanos, burócratas y miembros del clero secular”. El mismo autor narra en su libro que en esa época era tanta la influencia y producción de sal en Colima, que advierte no exagerar en que “en todas las familias notables de Colima hubo cosecheros de sal”.

Actualmente, en el vaso 4, la figura de cosechero ha desaparecido, los dueños de los pozos o las salinas y los que poseen la única concesión de ese territorio son los salineros-cooperativistas; es decir, a través de la figura cooperativa son dueños de la concesión y poseen los medios de producción para explotar las salinas. Por su parte, en el vaso 3, el cosechero se ha convertido en el empresario de la sal, quien es el dueño de la concesión y a través de la figura de pequeño productor o cooperativa ilegítima produce sal con la ayuda de sus salineros asalariados.

Tanto en la época de la Colonia como en el siglo pasado, la mayoría de los salineros eran agricultores y artesanos que se ocupaban de la producción de la sal durante la temporada de secas, entre ellos también un número considerable de albañiles, “pues ciertos conocimientos de este oficio, como la nivelación del terreno, revocado de muros y pozos”, eran indispensables⁵ para la construcción del pozo y especialmente de las eras (Reyes, 2004: 67). Hoy los salineros realizan una diversidad de trabajos que

⁴ Al parecer, la mayoría de los cosecheros se valían de un capataz para manejar a sus salineros y vigilar la producción, como no existen denuncias de malos tratos hacia los salineros, el autor infiere que “la relación entre las partes debió haber sido buena, para los términos de su época” (Reyes, 2004: 137).

⁵ Digo que *eran indispensables* porque hoy es más fácil construir el plan de producción, pues con el uso del plástico el salinero se ahorra la construcción del pozo.

es complicado contabilizar, muchos de ellos todavía se encuentran inmersos en el oficio de la albañilería; cosechando maíz, frijol o algún producto del campo; o como vendedores o vigilantes en empresas privadas.

La forma de producir sal en la región, tanto en la época de la Colonia como la que se conservó hasta el siglo pasado, prácticamente fue la misma. La técnica cambió de forma radical hasta la década de los noventa del siglo XX. Durante mucho tiempo, en la región de Cuyutlán la preocupación giró en torno al abastecimiento de la demanda que tenía la industria minera y curtidora, por lo que los cosecheros sólo se dedicaban a explotar a los salineros para que generaran la sal que venderían, sin preocuparse en mejorar las técnicas de producción o en innovar procesos. Alrededor de los años veinte y treinta, cuando se conformaron las cooperativas en los vasos de la laguna de Cuyutlán, las personas que las integraron continuaron con las mismas formas de producción, cambiando el patrón hasta ya cercano el siglo XXI.

Durante la investigación de campo se observaron los pozos antiguos que quedaron en el paisaje salinero, mismos que alguna vez funcionaron con las viejas técnicas de producción (obsérvense imágenes 23 y 24); también se escuchó la explicación, de voz de los entrevistados, de cómo producían sal hace apenas unas décadas; sin embargo, el proceso antiguo y que a continuación se redacta, es tomado del estudio de Juan Carlos Reyes (2004), quien pudo observar *in situ* y con precisión, el método de producción que se realizaba antes de la llegada del plástico.

Imagen 23
Pozo antiguo en las salinas



Imagen 24
Estructura de un pozo antiguo



Proceso de producción anterior, descrito por Juan Carlos Reyes

La técnica que antes se utilizó para producir sal se llamó *tapextle*.⁶ Toma su nombre del emparrillado de carrizo u otates que soporta a los elementos filtrantes. Cuando se utiliza esta técnica se construye lo que se le llama un pozo de tapextle, el cual es de dos pisos y en él se lleva a cabo el proceso de lixiviación de la tierra salitrosa.⁷

En la parte de arriba de la construcción se encuentra el tapextle (emparrillado, armado sobre una serie de horcones que lo soportan). La estructura del tapextle la forma los *huapanoles* (vigas gruesas en rollos), los que a la vez soportan una cama de *latas* (vigas transversales más delgadas que los huapanoles) y *tapilotes* (otates).

Este sirve de sostén al *cajete* receptáculo que contiene a los elementos filtrantes y en su momento al material por lixiviar; el bordo o pared del cajete llamado *nagual*, se forma con haces de zacate u

⁶ “La palabra tapextle, tapestle, tapeste o tapesco, procede del náhuatl *tapechtli* = estrado o emparrillado hecho de varas de otates” (Reyes, 2004: 56).

⁷ “En la tecnología salinera colimense, los términos tapextle y pozo están estrechamente relacionados, ya que la presencia de uno implica la existencia del otro, por lo que también se puede llamar pozo de tapextle. El término *pozo* no necesariamente hace referencia a una excavación hecha con la finalidad de extraer agua del subsuelo, ya que a éste en las salinas se le llama tajo” (Reyes, 2004: 156).

hojas de plátano o palapa, y se recubre con un mortero preparado con arena de mar, cal y agua salobre obtenida del tajo. Los elementos filtrantes son una sucesión de tres o más capas de zacate, arena o gravilla, cáscara de nuez de cayaco, carbón vegetal y la capa superior, *polvillo*, tierra de textura sutil tomada del mismo piso de la salina. En el nivel inferior —bajo el filtro— se encuentra la taza que toma la salmuera producto de la lixiviación, enjarrada con el mortero antes descrito (Reyes, 2004: 56-57).

Como puede observarse, Juan Carlos Reyes describe cómo estaba construido el pozo (imágenes 23 y 24) en que se llevaba a cabo el proceso de lixiviación. La técnica de la que habla fue utilizada primeramente en las salinas de la región de Cuyutlán, para después influenciar toda la costa del Pacífico, desde Sinaloa hasta Oaxaca.

Complementan la unidad de producción las *eras* o pilas de evaporación; el *terreno* donde se acumula la tierra *lavada* o *lixiviada*; el tajo de donde se extrae el agua necesaria para la lixiviación de las tierras; los *asoleaderos*, espacios donde se apila la sal para que escurra el exceso de humedad, y los *comederos*, extensión de terrenos del que se recoge la tierra salitrosa. Las *eras*, situadas frente al *tapextle*, son pequeños estanques rectangulares de 4 x 4 m, poco profundos (15 cm aproximadamente), en los que se deposita la salmuera para que se evapore por efecto del sol y el viento. Están hechas con el mortero de arena, cal y agua salitrosa; su construcción es trabajo de los especialistas; es decir, de los *tendedores*, pues deben estar perfectamente niveladas y bruñidas *con piedra* para evitar que la salmuera se filtre al subsuelo (Reyes, 2004: 58).

Hasta aquí, Reyes (2004) describe cómo era el plan de producción de los salineros-cooperativistas del territorio del vaso 4 en el siglo pasado. Entonces, el plan de producción consistía en el pozo en que se realizaba el proceso de lixiviación (primera etapa de proceso de producción) y en las *eras* (donde se llevaba a cabo la segunda fase), los pequeños depósitos en los cuales, a través de la evaporación solar y la decantación de las últimas impurezas, se lograba obtener la sal. A continuación se describe el proceso con que se obtenía la sal, con este viejo plan de producción y, para entenderlo mejor, apoyé la lectura con imágenes extraídas del museo de la SCSC.

El procedimiento para hacer sal consistía en recoger la capa superficial de la tierra de los comederos, piso seco de la playa de la

laguna o estero [imagen 25]. Ésta capa superficial llamada *panino*, tiene la consistencia de una costra delgada y quebradiza, y alta concentración de sales, que suben a la superficie por el efecto de capilaridad. Para romper el panino se utilizaba la *gata* [imagen 26], [una] rastra triangular de madera, de aproximadamente 1 m por lado, con grandes clavos saliendo de su cara inferior (Reyes, 2004: 58).

Imagen 25
Extrayendo el panino con la gata



Imagen 26
Herramienta llamada gata



El panino o tierra gateada se junta formando *cordones*, que a su vez se dividen en *montones*. El volumen de un montón es equivalente a la capacidad de un costal de arpilla con el que antiguamente se

llevaba la tierra del comedero al cajete, su peso aproximado es de 20 kilos. La tierra recolectada se deposita en el cajete y se le agrega agua al tajo [imagen 27]. Se bate con los pies para que el agua disuelva las sales que arrastra consigo a través del filtro hasta la taza: proceso de lixiviación [imagen 28]. Cuando la salmuera de la taza alcanza una concentración de aproximadamente 20 grados Baumé,⁸ se trasvasa a las eras y se redama, donde se deja cristalizar. En la actualidad el trasvase de la salmuera se hace por gravedad, pero hasta mediados del siglo XX se hizo manualmente utilizando cántaros [imagen 29] (Reyes, 2004: 58).

Imagen 27
La tierra, panino en el cajete



⁸ Escala Baumé (inventada por Antoine Baumé). Es la graduación de un aerómetro en grados Baumé, establece con referencia a una disolución gaseosa de cloruro de sodio (NaCl) a 10% en masa y agua destilada. Se marca el valor 0 para el agua destilada y el valor 10 para la disolución a 10%, y se divide el espacio entre ámbitos en 10 grados Baumé. La escala se puede alargar por abajo para líquidos menos densos que el agua destilada ($\rho=1 \text{ g/cm}^3$). Para líquidos más densos que el agua la escala es un poco diferente: se mantiene el valor 0° Bé para el agua destilada y se pone el valor 15° Bé cuando el aerómetro está dentro de una disolución a 15% de cloruro de sodio. Esto hace que las dos escalas no se correspondan; por ejemplo, los 25° Bé (densidad alta) no coinciden con los 25° Bé (densidad baja) y por esta razón se la considera una escala confusa [Fuente: Wikipedia].

Imagen 28
Proceso de lixiviación



Imagen 29
Trasladando el agua del pozo



Conforme la sal se precipitaba, sus cristales se depositaban en el fondo de las eras [imagen 30]. Con un rastrillo de madera se juntaba la sal en un costado de la era, para ser luego recogida o pizcada, valiéndose de vástagos de coco a manera de paletas, y puestas en canastos que transportaban hasta el asoleadero, formando un gran cono, donde se deja para que escurra el exceso de humedad (Reyes, 2004: 59).

Imagen 30

Las eras llenas con agua del pozo



La descripción de Juan Carlos Reyes (2004: 139) nos muestra un proceso productivo muy completo, el cual se lleva a cabo en diferentes fases, donde la utilización del pozo de tapextle es vital para la obtención de la salmuera, con el lavado de la tierra y por el proceso de lixiviación; salmuera que después será depositada en las eras para que el sol termine de hacer el trabajo, evaporando el agua y decantando los granos de sal.

Para la producción con el método anteriormente descrito, se requerían materiales que hoy ya no se utilizan, entre los cuales se encuentran los siguientes: madera, otate y palapa para la construcción del tapextle; cal para el mortero que recubría las eras; cántaros de barro para el *trasmase* de la salmuera; *jajales* de arpilla para el acarreo de tierra; *chiquibuites* de carrizo para la pizca de la sal y diversos productos de *jarciería*, como mecates, petates, bules, etcétera. Al mismo tiempo se consumían grandes cantidades de cuero para empaçar y proteger los bultos de sal durante su traslado.

Antes se usaban los *chiquibuites*, que era un canasto muy parecido al que usaban los que vendían pan, con eso acarrea uno la sal, esa canasta *pizcadora* la utilizamos antes, ahora ya no (don Lolo).

La utilización de la madera, el carrizo y el otate, fueron mencionados en la asamblea extraordinaria del 8 de marzo de 1970, donde se indicó que “se tienen disponibles esos materiales en las bodegas de la cooperativa para todos aquellos que vayan a preparar pozos y repararlos”.⁹

⁹ Archivo Histórico, caja 599, libro 41.

Entre otras cosas, la *arriería* fue también uno de los servicios más demandados por la industria salinera de aquel entonces, actividad que tenía como función transportar la sal para ser comercializada o almacenada en las bodegas, y su principal insumo eran las bestias mulares. De hecho, el logotipo que distingue la sal de la cooperativa del vaso 4 es una herradura, por la importancia de la arriería y las bestias en la producción y comercialización de la sal. Según Reyes, Colima debió haber sido autosuficiente en la producción de dichas bestias, ya que la mayoría de las personas poseían por lo menos una *recua* (manada) y, al parecer, los cosecheros eran dueños de por lo menos una recua. “La cría de ganado mular debió de haber sido un negocio seguro y muchos estancieros debieron de haber dedicado parte de sus tierras a producirlas” (Reyes, 2004: 139).

Con las entrevistas a los salineros pudo constatar que en el siglo pasado varios de ellos tenían una o dos bestias con las que se apoyaban en la producción de sal; por ejemplo, al *gatear* la tierra para desprender el panino del cual obtendrían la sal o para transportar la cosecha hasta la cooperativa, así como para transportar desde la localidad de Cuyutlán hasta el centro de producción los utensilios que utilizaban para producir. Anteriormente las cooperativas existentes repartían maíz y frijol a sus socios para apoyarlos en la alimentación de sus bestias, y también para el *nixtamal* con que las mujeres preparaban el almuerzo de los salineros.¹⁰

Después de las bestias seguían en importancia los arreos: reatas, enjalmas, sudaderos, jáquimas, tapojos, gruperas, etcétera. Según Reyes (2004: 140), la fabricación de estos artículos debió dar trabajo a una diversidad de artesanos como herreros, talabarteros y jarcieros. El autor supone que como el trabajo de salinero era temporal, “muchos de ellos que inclusive eran agricultores, pudieron haber sido también artesanos dedicados a la producción de insumos salineros”. Asimismo, afirma que la arriería “debió haber demandado servicio, ya que los arrieros fuereños requerían de mesones y alimentos, así como de pastura para sus bestias”.

¹⁰ Antes, como ayuda, se les daba a los socios 8 kilos de frijol y 80 de maíz cada 15 días. Las mujeres torteaban. Parte del maíz también era para alimentar a las bestias. Ahorita ya están las tortillerías y las reparten a domicilio, así que ya no existe ese apoyo, además de que las bestias ya no las utilizan porque rentan camiones (según comentó Zeferino Cardona).

Hoy nada de eso continúa, ya que los métodos para transportar la sal —de las salinas a las bodegas— han cambiado; ya no se utilizan bestias sino camiones, y los salineros se transportan en sus propios vehículos al centro de producción o en el camión de la cooperativa, mientras que la sal es comercializada por transporte terrestre a los distintos estados de la República mexicana.

Proceso productivo actual en la región de Cuyutlán

Lo primero que se hace antes de comenzar a producir sal es arrancar el vidrio —planta que crece en los terrenos de la laguna debido a que se queda sin usar por más de siete meses (de julio a febrero)—, tarea que puede demorar una a dos semanas, dependiendo del abandono del terreno; es decir, si el terreno no se usó el año anterior, tendrá más vidrio que uno que si fue utilizado (imagen 31). Cabe mencionar que el no usarlo puede ser porque estuvo inundado en la época de zafra por algún mal temporal, porque se haya trabajado solamente la mitad del terreno, porque se haya enfermado el socio y nadie pudo trabajarlo o simplemente porque lo perdió¹¹ y es recuperado por otro socio.

Imagen 31
El vidrio



¹¹ Un pozo puede perderse, como ya se mencionó en apartados previos, si el socio llega a estar endeudado por más de 30,000 pesos con la cooperativa e incumple con el pago.

Una vez arrancado el vidrio, el paso siguiente es trazar el plan; es decir, hacer los primeros trazos que conformarán las eras y los estanques que se utilizarán en el proceso productivo (imagen 32); a la par se nivela el terreno, ya que éste puede presentar cierta inclinación que no haga factible que el agua se quede en el estanque, pero que pueda correr de un estanque a otro, lo que permitiría ir aumentando la salinidad del agua cada vez que ésta se traslade de un lugar a otro (es en esta fase donde se necesita el conocimiento de albañilería).

Imagen 32
Trazo de un plan de producción



Una vez trazado el plan y nivelado el terreno se continúa con el *bordado* (imagen 33), que es juntar pequeños bordos de tierra con ayuda de una pala de metal, un azadón y un rastrillo, lo que permite crear la profundidad de los estanques y de las eras que, dicho sea de paso, no debe ser mayor a 15 cm, ya que entre más profundo sea, el agua tardará más en alcanzar su salinidad.

En el nuevo proceso de producción, el pozo descrito con anterioridad —que filtraba la tierra lavada y hacía el proceso de lixiviación— desaparece; aunque se le sigue llamando pozo al centro de producción, pues su nombre lo toma de la antigua forma de producir la sal, ya no existe realmente el pozo como tal, sino que pozo se le conoce a todo el plan de producción, incluido los estanques y las eras (que pueden variar de tamaño). Un pozo o plan puede llegar a tener siete estanques que alimentarán de 60 a 70 eras; los estanques pueden llegar a medir 7.5 x 50 m (ancho por

largo) y las eras 6 x 8 m (ancho por largo) o 7.5 x 7.5 m; no hay unificación en las mediciones (imagen 34).

Imagen 33
Bordeando los trazos



Imagen 34
Estanques forrados con plástico



Los estanques (imagen 36) no fueron mencionados en el viejo proceso de producción porque no existían, sino que vinieron a sustituir al pozo de tapextle. Como se comentó, la tierra salitrosa ya no es lavada para obtener la salmuera, ésta ahora se obtiene en una etapa de producción que tiene lugar en los estanques, los cuales son llenados con el agua de un hoyo que se cava a un lado del plan de producción (imagen 35) y que proviene de las cuencas endorreicas que se encuentran bajo la laguna.

Imagen 35
Extracción de agua con bombas



Para que el agua que se deposita en los estanques no se filtre, éstos se cubren con plástico (nylon), que le permitirá acelerar el proceso de producción, debido a que con el sol calientan más rápido el agua y favorecen su evaporación (imagen 36).

Imagen 36
Estanque



El agua que sale del pozo y es depositada en el estanque presenta de 7 a 8 grados de salinidad, dependiendo del sitio del que se extrae. Dura depositada en los estanques de ocho a diez días, una vez que ésta alcanza los 18 o 20 grados de salinidad es trasladada del estanque a las eras a través de motobombas. El agua sube de salinidad en el estanque porque el sol fermenta el agua, presentándose dos fenómenos: el *incremento de la salinidad* por la evaporación al concentrarse el sodio, y el *proceso de decantación* por el

calentamiento solar; en este proceso se decantan minerales como plomo, cobre, zinc, yeso, etcétera (imagen 37), y al decantarse estos materiales, la sal va obteniendo mayor pureza.

Imagen 37
Resultado de la decantación



Una vez que el agua con sus 18 o 20 grados de salinidad se ha trasladado a las eras o cristalizadores, los granos de sal tardan de tres a cuatro días en aparecer para ser cosechados por primera vez (imagen 38). Después de que la sal ha sido pizcada, comienza la cosecha, para esto han pasado 15 días por lo que la siguiente pizca solamente tardará *dos soles* —es decir, dos días—, debido a que el proceso de producción comenzó. Para que la sal sea pizcada, ésta debe alcanzar una alta concentración de sodio, presentando una salinidad entre 88 y 92%.

Imagen 38
Resultado de la cristalización



En la actualidad la forma en que se pisca la sal es la siguiente: con un rastrillo de plástico se comienzan a hacer montoncitos de sal a un lado de las eras, luego con la carretilla de plástico, a través de los callejones que existen entre las eras, se transporta la sal al área de asoleadero (imágenes 39 y 40) —afuera del pozo o plan de producción—, ahí se concentra el mineral obtenido en una gran montaña de sal, que puede alcanzar alturas de más de dos metros.

La sal permanecerá en el asoleadero de 15 a 20 días, luego se carga con una retroexcavadora y se lleva directo a pesar a la báscula, para después ser trasladada a las bodegas (imagen 41), donde será envasada en costales de 50 kilos, ya que las ventas que realiza la cooperativa son, en su mayoría, a granel. También podrá ser empaquetada en presentaciones de 25, 10, 4, 2 y 1 kilogramos. En el territorio del vaso 4, una vez que la sal ha pasado por la báscula, deja de ser responsabilidad del socio y pasa a ser de la cooperativa.

La diferencia con el territorio del vaso 3 es que tanto los pequeños productores como la Asociación de la Curva del Venado, al no poseer bodegas dónde resguardar su sal, tienden a vender su producto en el mismo centro de producción, y en ocasiones es colocada en terrenos a la intemperie, cubierta solamente con plásticos para evitar que se ensucie o se moje en caso de llovizna o viento (imagen 42).

Imagen 39
Sal pizcada con rastrillo



Imagen 40
Asoleadero



Imagen 41
Sal almacenada en bodegas



Imagen 42
Sal almacenada en terrenos



Diferencias entre el proceso productivo anterior y el actual

El proceso productivo para obtener sal ha cambiado, con pequeñas innovaciones desde la época de la Conquista hasta la actualidad. Juan Carlos Reyes (2004) explica que el pozo del tapextle pudo haber sido una innovación en la forma de producir sal durante la época del beneficio de patio, ya que se piensa que antes de este método pudo haberse producido sal por el método de ebullición,¹² sin embargo, por la dificultad de hacer arqueología de la sal, esto no es seguro 100%. De lo que se tiene certeza es la influencia del pozo del tapextle, que llegó a varios centros de producción de sal de la costa del Pacífico y que se generó en el estado de Colima.

Los salineros comentaron que les tocó conocer un pozo de tapextle con forma cuadrada o rectangular, y al respecto existen huellas en la tierra en que se vislumbra que los primeros pozos de tapextle pudieron haber sido circulares (imágenes 43 y 44).

Esta innovación del pozo del tapextle permaneció hasta la época de los ochenta del siglo pasado, y fue sustituida en los noventa por los estanques forrados de plástico. La innovación no se llevó a cabo en una fecha exacta, sino que durante la década de los noventa comenzaron a realizarse experimentos con plástico blanco,¹³ que era utilizado para cubrir la sal una vez que ésta había sido pizcada, tal y como se observa en la imagen 42. Al utilizar el plástico en el proceso de producción, se dieron cuenta que éste se volvía más sencillo, menos cansado y más productivo, pues se obtiene más sal en menos tiempo y con menor esfuerzo.

Pasar del pozo de tapextle a la utilización del plástico, sucedió de forma lenta y paulatina para que se aplicase 100% por parte de los pro-

¹² Según Reyes (2004: 56), en Colima pudo haber existido primero el método de cocimiento que después evolucionó al de sal solar con la introducción de la (entonces) nueva tecnología llamada tapextle, esto alrededor del último tercio del siglo XVI o a más tardar en la primera década del siglo XVII, ya que en dicha época, los documentos de los que se tiene conocimiento, mencionan los *pozos de hacer sal* y las *coladeras*, palabras que en un principio usaron los españoles para nombrar a los tapextles.

¹³ Se comenzó con el plástico blanco, pero con el tiempo se dieron cuenta que era más resistente el negro, por lo que hoy en día todos los salineros, tanto los del vaso 3 como los del 4, producen su sal con plástico negro.

ductores, ya que la reconversión total tardó casi una década, debido a que hubo resistencia al cambio. Al respecto, comenta don Lolo:

Aquí, a veces, una persona que realiza una innovación que le permite trabajar menos se puede ver mal, porque entonces todos dicen: “míralo qué flojo, no quiere trabajar, no se quiere *chingar*”; entonces en lugar de seguirlo, lo criticamos, pero ya cuando vemos los montonones de sal que saca, es cuando se le deja de criticar y entonces se comienza a imitar; pero, pues, al principio el que innova debe de aguantar la *carrilla*.

Imagen 43
Primeros pozos de tapextle



Imagen 44
Pozo antiguo redondo



Como el cambio en el proceso productivo se fue expandiendo por imitación, esto no se acogió en los planes de producción en el mismo año, sino que se fue transmitiendo conforme el vecino veía que al otro le iba mejor. Recordemos que el cambio sucedió en el lugar y surgió desde adentro, no fue impuesto; por lo tanto, fue absorbido poco a poco por todos a través del convencimiento de que esta nueva forma de producir beneficiaba, no sólo al que lo utilizaba sino también a la comunidad, al redituárles mayores cantidades de sal. Además, los terrenos de las salinas están distribuidos en casi cuatro mil hectáreas, así que para ir de un pozo a otro hay que transportarse en camioneta, por lo que la innovación no estaba a la vista de todos y, al no ser bien aceptada por la mayoría en un principio, tardó en florecer, en darse a conocer y en convencer a los socios.

La innovación del plástico tampoco se dio de golpe en las dos etapas del proceso productivo, tal y como lo explica uno de los socios más antiguos de la SCSC:

Cuando yo fui presidente (1991-1993) compraba plástico para las eras, pero no para los estanques, como se utiliza ahora. [...] Antes descargaba uno el lodo del pozo del tapextle con palas, después uno lo comenzó a descargar con canaletas. Yo también el agua la descargaba con canaletas. [...] Antes se usaba con mozo porque no podía uno solo, era entre dos los que trabajábamos el pozo (don Toño).

Como puede observarse en las declaraciones de don Toño, el plástico fue primero utilizado en las eras y luego en los estanques, porque muchos socios seguían utilizando el pozo de tapextle y aceleraban el proceso de producción únicamente en la etapa de las eras. Más adelante se dieron cuenta de que el plástico podía hacer el proceso de decantación a través de la formación de estanques, obteniendo la sal del agua del fondo de un pozo y no del lavado de la tierra, dejando de lado esta actividad que representaba la fase más pesada de la producción. Este cambio en el proceso productivo surgió en el campo de trabajo, en el ambiente de la producción, representando tecnología social.

Lo que se ha encontrado en el Archivo Histórico,¹⁴ referente al uso del plástico en la producción, es que ya se realizaban experimentos con

¹⁴ Acta de la asamblea general del 13 de agosto 1967. Caja 599, libro 41.

este material desde la década de los sesenta: “Hay que seguir haciendo experimentos con materiales plásticos, esto para buscar solución al problema que año con año tenemos con las eras”, hasta ahí llega la redacción y no se menciona cuál es el problema ni tampoco se dice qué se está experimentando; sin embargo, con lo que se observó en campo y hurgó en archivo, se intuye que el problema que tenían era de filtración del agua, porque seguramente ni la piedra bruñida, ni la arena ni la cal, evitaban dichas filtraciones.

En el mismo año (1967), pero en una asamblea general extraordinaria celebrada antes (el 23 de julio) en la SCSC, se expresó lo siguiente: “Este año se experimentó con *calidra* en vez de cal, la cual resultó dar mayor rendimiento, además de que se utiliza menos que la cal, ya que según la proporción, un pozo que lleva 400 kilos de cal, puede utilizar solo 112 bolsas de *calidra*, que si bien es más cara, como reduce el tiempo entonces reduce los costos”.¹⁵ Una vez más se infiere que el experimento tenía que ver con las filtraciones que se daban en las eras, las cuales debieron dar muchos problemas al momento de producir sal; ya que si la salmuera depositada se filtraba, ¿qué insumo iba a calentar y a evaporar el sol para obtener la sal?

Pudo haber sido entonces que la innovación se haya generado para solucionar las filtraciones presentadas en la etapa productiva; es decir, al investigar cómo terminar con un problema de filtración y encontrar que el plástico efectivamente resolvía ese problema. Se dieron cuenta que el nylon aceleraba el proceso productivo en la etapa de la era al calentarse con el sol y calentar más rápido el agua. En algún momento alguien decidió experimentar ese proceso una etapa antes (etapa del estanque), y se dio cuenta que también sucedía el fenómeno de decantación, eliminando por completo la fase del pozo para lixiviar la tierra.

En el cuadro 4 se presentan los cambios más significativos en la forma de hacer sal en la región de Cuyutlán.

¹⁵ Archivo Histórico de Colima, caja 599, libro 41.

Cuadro 4
Cambios en el proceso de producción de la sal

Antes	Ahora
La sal se obtiene de la capa superficial de la tierra llamada <i>panino</i> .	La sal se obtiene del agua que se saca del fondo de un pozo.
La tierra recolectada se deposita en el cajete del pozo de tapextle.	El agua es extraída a través de una motobomba y es depositada en los estanques.
Una vez depositada la tierra en el cajete se le agrega agua al tajo y se bate con los pies para que el agua disuelva las sales e impurezas que arrastra consigo a través del filtro hasta la taza (proceso de lixiviación, se lava la tierra).	En el estanque, a través del proceso de evaporación el agua, incrementa sus grados de salinidad y a través del proceso de calentamiento se van decantando los minerales, obteniendo una sal más pura.
Una vez que el agua se encuentra en la taza con un grado de salinidad de aproximadamente 20 grados Baumé, se traslada a las eras o cristalizadores por gravedad.	Una vez que el agua en el estanque alcanza los 18 o 20 grados Baumé, ésta se traslada a las eras a través de una motobomba.
Las eras están hechas con el mortero de arena, cal y agua salitrosa, bruñidas con piedra para evitar la filtración	Las eras están cubiertas con plástico (nylon), al igual que los estanques, evitando dicho material la filtración.
La sal se pizca con rastrillo de madera y los montoncitos de sal que se generan se recogen valiéndose de vástagos de coco a manera de paletas, que colocan el mineral en canastos que transportan la sal hasta el asoleadero.	La sal se pizca con rastrillo de plástico y los montoncitos de sal que se generan se recogen con una pala de plástico que deposita el mineral en una carretilla también de plástico, la cual transporta la sal hasta el asoleadero.
Existencia del pozo	El pozo desaparece y es sustituido por el estanque gracias al uso del plástico.

Fuente: Elaboración propia con base al trabajo de campo, años 2014 y 2015.

Como puede observarse, el proceso productivo se ha eficientado con distintas innovaciones, todo el material de plástico (palas, rastrillos y carretillas) se utiliza para evitar la corrosión de los materiales con el mineral, lo que genera una sal más pura y limpia al momento de juntarla y

pizarla. La utilización del material de plástico es una innovación que también se dio en la década de los noventa, más o menos de 1992 en adelante; antes se utilizaban utensilios de madera.

Anteriormente, las dimensiones de los pozos eran menores; por ejemplo, el tapextle o coladera media 2 x 2 m, después amplió sus dimensiones a 6 x 6 m, lo que repercutió en el crecimiento de las eras. Es decir, uno de los cambios más reveladores ocurridos desde la época de la Colonia hasta los ochenta fue la adaptación del tamaño de las eras al pozo del tapextle: entre más grande se hizo el pozo, las eras tendieron a medir más (Reyes, 2004: 61-62), pues tenían que acaparar toda la salmuera obtenida una vez hecho el proceso de lixiviación.

Con las innovaciones se afectó el trabajo dentro de la cooperativa, no directamente al socio o salinero sino a los mozos o medieros que se contrataban para apoyar en el proceso productivo. Todos los salineros entrevistados mencionaron que antes se necesitaban por lo menos dos personas por pozo, ya fuera el socio y el mozo o el socio y el mediero, pero que hoy es más fácil producir sal, “tan fácil y mucho menos pesado, que con una persona por pozo se puede obtener buena producción” (don Lolo).

Sin embargo, pese a que existen salineros que producen solos en sus pozos y ya no necesitan contratar a un mozo o un mediero, también ocurre que muchos de éstos se hacen apoyar de familiares o amigos para sacar adelante la producción, quienes al final de cuentas terminan haciendo las tareas del mozo, y el ahorro está en que a estas personas no se le paga por sus labores ya que son parte de la familia.

Con este nuevo método, los cooperativistas del vaso 4 y los socios del vaso 3 se ahorran costos al momento de contratar menos personal: en el vaso 3 se contratan menos trabajadores y en la cooperativa pueden producir sin la ayuda de un mozo,¹⁶ si la edad y la salud se los permite. Sin embargo, nuevos costos aparecen, como la compra de gasolina para las motobombas —con las que se saca el agua del pozo para depositarla en el estanque, así como sacarla del estanque y depositarla en las eras—, que utilizan alrededor de 20 litros de gasolina para seis días de trabajo.

¹⁶ Un mozo cobra por tonelada de sal entre 50 y 70 pesos.

Asimismo, la compra de una nueva motobomba¹⁷ o de mangueras para mantenimiento o por daño; además, cada 15 días se deben lavar los estanques, lugar donde se decantan los primeros minerales, cuya labor —como ya se dijo en apartados anteriores— puede ser realizada por el mismo salinero o por alguna persona que se contrate específicamente para ello. Lavar los estanques le cuesta al salinero, en caso de que no lo apoye un familiar, 150 pesos por estanque cada 15 días.

En este nuevo proceso de producción también existe diferencia en cuanto al material que se desecha una vez terminado el periodo de producción; por ejemplo, antes el pozo se abandonaba hasta la siguiente zafra, dejando muchas veces el material que sobraba en el lugar de producción; hoy ya no sucede. Cuando termina el periodo (en la primera lluvia fuerte de la temporada) se recoge todo el plástico utilizado en el proceso, algunos lo lavan, y se guarda para ser reutilizado en los estanques, ya que reutilizarlos en las eras es más complicado porque ahí es donde se lleva a cabo la pizca y para ello se utiliza un cepillo de plástico, y con el desgaste el nylon y la sal en su estado puro, muchas veces se corroe con mayor facilidad el plástico que se utiliza en esa etapa de producción.

El plástico que ya no se recicla se vende a las personas dedicadas a la agricultura o a la fabricación de ladrillos: los primeros los utilizan para proteger su siembra y los segundos para tapar y proteger los ladrillos en épocas de lluvias. Del lado del vaso 4, en la cooperativa, la venta del plástico se realiza de manera individual; es decir, cada socio puede dirigirse con algún conocido para ofrecerlo. En el vaso 3, la Asociación de la Curva del Venado trabaja con el Instituto para el Medio Ambiente y el Desarrollo Sustentable (IMADES) del estado de Colima para certificar sus procesos y con ello el manejo de sus desechos, contando con una empresa de Guadalajara que se encarga de recoger el plástico y canalizarlo a fábricas de reciclado.¹⁸

En caso de que algún socio de la cooperativa no pueda vender su plástico o necesite deshacerse de él, la cooperativa apoya haciendo un re-

¹⁷ Se ha dado casos de robo; de hecho, en 2015 (al estar en campo) hubo dos casos de robo de motobombas.

¹⁸ Dato obtenido en la entrevista realizada al Arq. César López Molina, encargado de la Dirección de Gestión Ambiental en el IMADES del estado de Colima (entrevista: 8 de abril de 2015).

corrido para cerciorarse de que todo quede limpio y preparado para la siguiente zafra. En nuestro recorrido de observación para documentar el proyecto, pudimos comprobar que efectivamente lucen limpios, aunque encontramos plásticos tirados antes de entrar al Playón,¹⁹ lo que indica que la limpieza de los terrenos en el vaso 4 no es total.

La estandarización en los procesos de producción

El proceso productivo en la región de Cuyutlán es el mismo tanto en el vaso 3 como en el vaso 4, pero existen ciertas diferencias entre lo que se hace en un área y en la otra. Por ejemplo, en el vaso 3 los productores de la asociación manejan de forma distinta la etapa de los estanques, puesto que tienen un estanque más grande y más profundo que alimenta gran cantidad de eras a su alrededor (un estanque por 20 eras); mientras que en el vaso 4, los salineros de la cooperativa manejan seis estanques para alimentar a 60 eras por plan de producción (una relación de un estanque por 10 eras).

Dichos estanques también presentan diferencias de conexión, ya que unos pueden ir pasando el agua de un estanque a otro, debido a una pequeña inclinación del terreno que se construye desde el principio, con la intención de que el agua vaya corriendo y realizando en ese trayecto su proceso de decantación. Con este método, las eras son alimentadas desde el último estanque, del cual se traslada el agua a través de la motobomba. La otra forma es que los estanques no se conecten, con la nula existencia del fluir del agua, llevando esto a que el proceso de decantación ocurra en cada uno de ellos, donde una vez que el agua haya alcanzado su salinidad (18 o 20 grados Baumé), se traslade a las eras también a través de la motobomba.

Que el agua corra o se quede en los estanques dependerá de la inclinación del terreno. Otra diferencia que se presenta es la forma en que protegen sus planes de producción, hay terrenos más altos en donde el viento es más intenso y se corre el riesgo de que la sal se ensucie con la arena que se levanta, por lo que se bordea todo el plan de producción con un muro que se construye, puede ser de plástico o de palapa.

¹⁹ El Playón es el centro de producción, el lugar donde se produce la sal.

Otras diferencias son que algunos salineros usan botas de plástico para meterse a las eras, mientras que otros lo hacen con los pies descalzos; algunos construyen sus estanques de 7 x 50 m, otros de 6 x 40, 7 x 40 o 5 x 50 m, no existe una medida exacta; las medidas de las eras también pueden ser distintas: de 7.5 x 7.5, 6 x 8, 5 x 6 o 6 x 6 m, entre otras; además de que las profundidades de los estanques y eras varían de entre los 10 a los 15 cm. La consecuencia de todo esto son las diferentes características que presenta la sal cosechada, por no existir uniformidad en el proceso de producción;²⁰ es decir, no existe estandarización en los procesos ni entre los dos territorios, ni entre los mismos salineros de la cooperativa.

Este problema de estandarización podría justificarse con el argumento de que lo que se está obteniendo es una sal artesanal; sin embargo, por la misma dificultad de uniformidad, dicho producto no ha alcanzado los estándares de la NOM-040 (con salinidad de 98 o 99%), que permite ofertarla en las grandes cadenas de supermercados e incluso exportarla sin dificultad. Otro tema es el proyecto de denominación de origen (DO) que la Universidad de Colima, por indicaciones del Gobierno del Estado, trabajó en los años 2014 y 2015 para la región de Cuyutlán. Hasta la fecha no ha sido una realidad, pero si en algún momento llegara a formalizarse, lo primero que tendrían que hacer los salineros es estandarizar sus procesos para cumplir con la DO. Esto es un reto que los salineros, tanto cooperativistas (vaso 4) como los empresarios del vaso 3 incluidos la Asociación de la Curva del Venado, en algún momento tendrán que afrontar si pretenden seguir empujando dicho proyecto en el futuro.

²⁰ Esta afirmación hecha por la Mtra. Ariana Sánchez Espinosa, investigadora de tiempo completo en la Facultad de Derecho de la Universidad de Colima y encargada del proyecto *Denominación de origen para la sal de Colima*, se pudieron constatar en campo todas esas diferencias que nos platicó en entrevista (realizada el 4 de marzo del año 2015). Asimismo se constató dicha información con el Ing. Marco Aurelio Gómez García, entrevistado el 8 de mayo de 2015, quien ha sido consultor de la Secretaría de Economía y del Sistema Estatal de Financiamiento para el Desarrollo Económico del Estado de Colima (SEFIDEC) en el tema de la sal.

La comercialización de la sal en la región de Cuyutlán

En el siglo pasado, tanto la asociación como la cooperativa utilizaron costales de ixtle para empaquetar la sal, en presentación de 100 kg, mayoritariamente, debido a que el grueso de la producción la vendían a granel. Hoy, tanto en el vaso 3 como en el 4, se comercializan presentaciones más pequeñas, sobre todo con miras de llegar al consumidor final evitando el intermediarismo. Desafortunadamente esto todavía no ha sido posible, debido a que, entre 70 y 80% de su producción, se sigue vendiendo a granel en los dos lados de la región.

El 70% de la producción con la cooperativa se los llevan dos o tres compradores. Le han avanzado porque antes vendían su sal a granel, luego hicieron presentaciones de plástico a manta, pero todavía no le han brincado a un envase con empaque y embalaje que tenga imagen corporativa comercial y que les permita posicionarse más. Cosa que sí lo están haciendo los empresarios del vaso 3 y las personas que solamente se están dedicando a comercializar la sal (Alejandro Bernal Astorga, director de Fomento Comercial y Planeación del Estado de Colima, en entrevista el 7 de abril de 2015).

Hoy los dos grupos venden su sal a granel en costales de rafia de 50 kilos. Los del vaso 3 utilizan algunas presentaciones en envases de plástico de 500 gramos para venta al menudeo, en tiendas de artesanías y recuerdos en el estado de Colima. Sin embargo, es una cantidad muy pequeña lo que se vende por este medio. Los cooperativistas también ofertan su sal en presentaciones de 3, 1 y ½ kilo en material de ixtle, que venden en el museo de la sal, en los edificios que tienen en Cuyutlán y Colima, y en tienditas que comercializan recuerdos y artesanías.

En el estado de Colima encontramos presentaciones de 3 kg que se venden a bordo de la carretera, pero ninguno de ellos pertenece a estos dos grupos: asociación y cooperativa, pues esa sal proviene de los pequeños productores que explotan algunas concesiones dentro de la Laguna de Cuyutlán localizadas en el vaso 3, y quienes no obtienen más de 2,000 toneladas al año en producción de dicho mineral (imágenes 45 y 46).

Tanto los productores del vaso 3 como los del 4 tienen dificultades para vender su sal en tiendas de prestigio, como son las grandes empresas de autoservicio tipo Walmart, Soriana, Chedraui, etcétera, debido a

la reglamentación de la NOM-040 que dicta sobre la sal para el consumo humano —respecto a inocuidad, pureza, salinidad, presentación, empaquetado, entre otros— y ninguno de los dos grupos las cumplen, evitando con ello la entrada a este tipo de mercado.

Imagen 45
Productos a bordo de carretera



Imagen 46
Venta de sal



Su fortaleza es su gran debilidad, como el proceso es artesanal, tenemos muchos problemas con la cuestión de inocuidad, aunque ellos dicen que “la sal mata todo”, si no se cumplen con los temas de sanidad, no podrán comercializar respaldados por las normas de calidad, como la NOM-040, es por esto que esta sal no ha dado el brinco para comercializarse a una mayor escala nacional, así como

internacional (Alejandro Bernal Astorga, en entrevista el 7 de abril de 2015).

A través del FIRA les he impartido algunas pláticas y charlas para que puedan obtener una sal con mayor calidad, para que cumplan la NOM-040. Si lees la norma y observas la sal que ellos hacen, estarás viendo que en un 80% no cumple con la norma, eso les trae como consecuencia un mercado reducido; porque, por ejemplo, ni las Sabritas ni Bimbo les pueden comprar la producción por no ser sal de calidad (Marco Aurelio, en entrevista el 8 de mayo de 2015).²¹

Pese a la normatividad que existe alrededor de la sal, coexisten personas que están sacando ventaja al momento de comercializar dicho mineral, ya que se ha observado que la norma, con la que tienen que cumplir los productores, no está bien regulada; por ejemplo, existen varios comercializadores que van y les compran sal a granel, tanto en la SCSC como en la Curva del Venado, con la intención de comercializarla como *flor de sal*, cuando ésta realmente no cumple con las características de ese tipo.

La *flor de sal* es la primera capa que se forma en la era durante el proceso productivo, tiene la característica de ser más pura y blanca, y con menor concentración de sodio. Cabe señalar que producir *flor de sal* es difícil, es escasa, ya que se produce en pequeñas cantidades y sólo durante el mes de mayo, cuando los días se hacen más largos y el sol tiende a evaporar con mayor rapidez las eras. Tanto la cooperativa como la asociación la producen, pero solamente forma parte de sus ventas al menudeo.

Sin embargo, muchos clientes de estas dos organizaciones y otros comercializadores que les compran a granel a los pequeños productores del vaso 3, someten la sal a procesos de colado —para separar los granos grandes de los pequeños, ya que esta sal no es uniforme—, aparentando presentaciones de *flor de sal* con los granos pequeños.²² Entonces, la ofrecen en envases y recipientes con presentaciones vistosas que aseguran que es la famosa *flor de sal*, incluso se atreven a ponerle el sello de *Hecho en México*, aparentando que es sal de exportación y no es así.

²¹ Consultor del Sistema Estatal de Financiamiento para el Desarrollo (SEFIDEC) y de la Secretaría de Economía.

²² El nombre de dichas empresas se mantiene en anonimato por las implicaciones que esto pueda tener para sus dueños.

Como resultado, los que comercializan la sal de esta forma, tanto dentro como fuera de la región, buscan venderla como *flor de sal*, ya que les reditúa mayores ingresos debido a que se vende más cara que la sal común, pues el precio de ésta gira entre los 90 y 150 pesos (entre 250 y 500 g de sal),²³ mientras que la sal de grano que se vende en costales de 3 kg se ofrece entre 20 y 30 pesos. No existe pues una norma que regule la venta de la *flor de sal*, ya que la NOM-040 de 1993²⁴ no menciona la existencia de la misma, generándose un vacío en la ley y un nicho de mercado para los comerciantes que se han percatado de este hueco y han disfrazado la sal común en apócrifa *flor de sal*.

En resumen, es un mercado interesante, pero para que la *flor de sal* sea bien aprovechada y pueda ser distribuida de forma correcta por los productores que están en posibilidades de obtenerla (tanto de la asociación como los cooperativistas), es importante que los comercializadores demuestren que están distribuyendo la auténtica *flor de sal* y no sal normal colada. Los cooperativistas conocen esta situación y se preguntan de dónde sale tanta, ya que esta es muy difícil de obtener, y obviamente consideran que todos esos son empaques con producto falso; ellos incluso podrían hacer lo mismo, pero no lo hacen porque estarían faltando a la ética del negocio de la sal.

Los productores de la región están orgullosos de la sal que producen, como para ofertarlo vendiéndolo con características que no tiene.

Cuando vendamos *flor de sal* en grandes cantidades, es porque realmente la estamos produciendo, y actualmente sólo un socio produce esa sal (don Lolo).

Existe un problema de incentivos para producirla, ya que pagan la tonelada igual que las demás. Eso debe cambiar si pretenden entrar a la competencia y producir la *flor de sal* en grandes cantidades.

²³ Al parecer, uno de estos comercializadores ya fue multado por realizar dicha práctica, pero hay mucho descontrol para regular esto, la cual ha crecido en los últimos años debido a los patrones de consumo y en los cuales se prefiere la sal gourmet o *flor de sal*.

²⁴ Tanto la norma 040 de 1993 como los cambios hechos a la misma en 1999, ninguna considera algún apartado sobre la *flor de sal*.

Conflictos de comercialización entre la asociación y la SCSC

Los salineros del vaso 3 se encuentran en constante conflicto con los del 4; sin embargo, para la maestra Ariana Sánchez, investigadora de la Universidad de Colima y encargada del proyecto de la DO de la sal, opina que “el mayor conflicto entre los salineros se encuentra en la comercialización, por la competencia desleal que se presenta entre ellos”.

Hay muchos comercializadores de México que venden la sal tipo Colima con beneficios económicos. No sé si realmente sea sal de Colima o no, pero si esto es así, ellos deberían estar vendiendo su sal al precio que otros comercializadores la venden al llegar al consumidor final, para eso se requiere organización y tolerancia entre ellos (Ariana Sánchez Espinosa, en entrevista el 4 de marzo de 2015).²⁵

Además, se necesita que los salineros cumplan con la NOM-040 o en su defecto generen una DO que caracterice el tipo de sal que se produce en la región de Cuyutlán y con la cual se respalde la calidad, experiencia y producción artesanal, para poder competir en el mercado nacional e internacional. Ariana Sánchez explica al respecto que con una DO la sal de esta región ya no tendría problemas para comercializarse, porque le generaría su propia norma y dejaría de lado la reglamentación de la NOM-040, es decir que ya no la necesitaría.

Los problemas restrictivos de comercialización anteriormente no existían, en los años ochenta era más sencillo comercializar el producto puesto que no había norma; sin embargo, y a pesar de todo ello, la sal de Cuyutlán se comercializa a León, Morelia, Uruapan, Sahuayo, Zacatecas, Guadalajara y Ciudad Guzmán. La SCSC tiene como principal cliente al estado de Jalisco, específicamente Guadalajara y Ciudad Guzmán; mientras que, en la época de la Conquista, su principal consumidor era el estado de Guanajuato, por la demanda de la minería y la curtiduría. Por su parte, los productores del vaso 3, pertenecientes a la asociación, aseguran vender la mayor parte de su sal fuera del estado de Colima y, por lo tanto, fuera de la región de producción.

²⁵ Es coordinadora académica e investigadora de tiempo completo en la Facultad de Derecho de la Universidad de Colima.

En cuanto a estrategias de la cooperativa de salineros para vender la sal se encuentra la que explica Martín Cobián (en entrevista el 25 de febrero de 2015), donde señala que en la época en que estuvo de agente de ventas y en la cual vendían mucha sal a León, Guanajuato, propuso que construyeran una bodega en dicho estado con la intención de acaparar más clientes en aquella ciudad y no esperar a que vinieran a Colima a comprarla, evitando con ello mandarles el producto de forma fragmentada; es decir, primero a un cliente y después al otro, sino más bien que “a todos juntos se les vendiera la sal allá”. De esta forma dice: “Hubiéramos podido vender más producto, de una forma más controlada”. Sin embargo, indica que no le hicieron caso a su propuesta y su percepción en aquél entonces fue de que no tienen visión dentro de la cooperativa.

Martín Cobián no es el único que se queja de esta falta de visión, también lo mencionó don Lolo en una plática: “Muchas veces por lo que vienen los salineros es por el dinero que les va a dejar la sal en la época de zafra, pero no piensan más allá, en invertir y hacer todo esto más grande”. Igualmente, los comerciantes que les compran la sal y la revenden a precios de *flor de sal* y sal gourmet declaran que los salineros²⁶ no tienen visión, ya que “el negocio está en la comercialización [y] no en la producción”; por lo que ellos se dedican a comercializar y no a producir sal.

De la misma forma, los directivos que están en el gobierno y con los que se tuvo oportunidad de platicar indicaron la falta de visión que, desde su punto de vista, está más ausente en la cooperativa que en la Asociación del Venado. Durante la investigación de campo nos percatamos de la falta de visión que tienen muchos salineros-cooperativistas, puesto que en la asamblea de febrero de 2015, mostraron poco interés en invertir en la construcción de nuevas bodegas, acción que para ellos no es prioritaria. Esta decisión llama la atención debido a que no están tomando en cuenta que, para almacenar la sal, han tenido que dismantelar sus viejas bodegas, primero por falta de cupo y segundo porque los nuevos camiones para transportarla son más altos, lo que les imposibilita introducirse en las bodegas.

²⁶ Al referirse a los salineros, están también hablando de los empresarios del vaso 3 que, si bien tienen sus concesiones y otros producen la sal para ellos, la siguen vendiendo a granel y no han generado una buena estrategia para llegar al cliente directo.

Otra de las estrategias que los salineros-cooperativistas han utilizado desde el siglo pasado para incrementar sus ventas ha sido el visitar a los clientes. En la asamblea ordinaria celebrada en diciembre de 1972 en la SCSC dice estar vendiendo a través de la FRISALO, 1,640 toneladas promedio al mes —un poco más que en otros años, las cuales habían sido de 1,090 toneladas—. Al parecer el incremento en las ventas estaba relacionado con las visitas realizadas a los clientes: “Al visitarlos se les estimula, a la vez que ellos se ven obligados a atendernos con sus pedidos”.²⁷

En una entrevista con Silverio Meza, quien fue presidente de la cooperativa de los años 1999-2003, expresó que después de que la FRISALO y BANFOCO desaparecieron, se vino un descontrol en la forma de administrar la cooperativa: “Los clientes no nos querían comprar por el control de calidad de la sal, nos decían que les mandábamos la sal muy mala, que entregábamos puras cochinas”. Al parecer, el proceso de pizar la sal se descuidó, lo que desembocó en la entrega de una sal sucia, que trajo como consecuencia la disminución de las ventas de la cooperativa por un tiempo. Hoy el proceso ha mejorado con la utilización de las herramientas adecuadas, como son los materiales de plástico. No obstante, aún quedan muchos retos por superar para obtener una sal más pura y limpia, que cumpla con las especificaciones de la NOM-040.

Martín Cobían explicó que en los noventa, cuando él estuvo como agente de ventas, le era “fácil moverse para transportar la sal”, debido a que conocía toda la República mexicana por haber sido trailerero; que había aprendido de una persona que vendía plátanos a decir una que otra mentirilla para que le compraran más producto, como meter miedo a sus compradores de que ya no habría más venta y que se escasearía el producto, y entonces la gente compraba. Siguiendo el ejemplo, Martín Cobían les decía a sus compradores: “Agarren sal porque llovió mucho en tal lugar y mejor compren ahorita que pueden”, logrando vender bastante sal.

Estas narraciones nos muestran la inexperiencia con la que contaban los salineros de la cooperativa para comercializar su sal cuando se quedaron solos y tuvieron que arreglárselas para la venta, ya sea imitando lo que hacían otros vendedores o generando sus propias estrategias a través de la

²⁷ Archivo Histórico, caja 599, libro 41.

experiencia. En ese tiempo cometieron muchos errores que mantuvieron en crisis a la organización durante más de una década.

Con respecto a los empresarios del territorio del vaso 3 —dedicados 100% a este negocio, sobre todo los dueños que dirigen la Asociación de la Curva del Venado—, en una mitad del año producen y cosechan sal, y en la otra la comercializan, consiguen financiamiento para la siguiente zafra y buscan nuevos clientes. Sus ventas directas las ofrecen con la marca Sal Real de Colima, a través de la comercializadora Al Grano, las realizan a través de una tienda orgánica que se encuentra en el estado de Colima (sobre la calle Venustiano Carranza), en las farmacias Zapotlán y en los minisúper El Golfito.²⁸

A pesar del empeño puesto a las ventas directas al consumidor, la Asociación de la Curva del Venado tiene una característica que comparte con la SCSC, 80% de sus ventas las realizan a granel; asimismo, generan ventas en los mismos estados en que la cooperativa realiza sus negocios: Jalisco, Michoacán, Guerrero y Estado de México, principalmente.

En resumen, la restricción más fuerte que tienen los productores del vaso 3 y los salineros-cooperativistas del vaso 4 para comercializar su sal es el incumplimiento de la NOM-040, por lo que mientras no cumpla con ella, no será apta para comercializarse por los canales formales de distribución, restringiéndose al mercado nacional e internacional. El reto es mayúsculo si observamos que debido a las técnicas de producción aplicadas en los últimos años la producción ha ido en aumento, como lo muestra la gráfica 1.

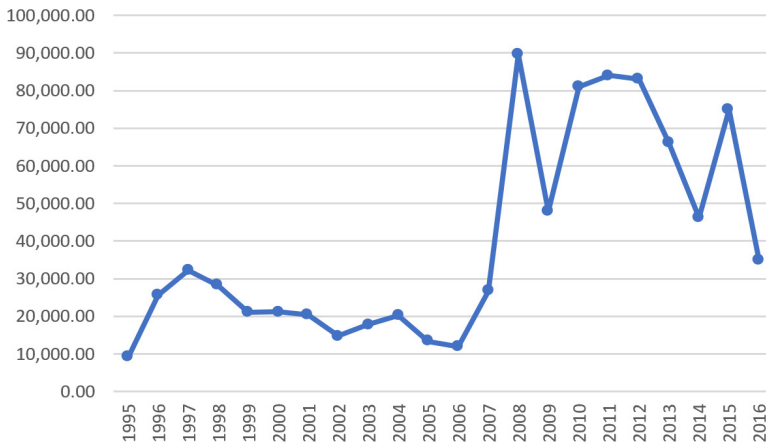
Aunque las inclemencias del tiempo siguen presentes en cada zafra y una temporada de lluvias tempranas puede arruinar gran parte de la cosecha, la producción de sal tiende a aumentar, pues hoy en día se logra mayor cantidad en menor tiempo. Además, la fusión de varios productores del vaso 3 en la Asociación de la Curva del Venado, ha permitido la organización de dichos productores tanto a nivel financiero, como productivo y comercial; lo que los ha llevado a incrementar su producción y con ello alcanzar niveles muy parecidos a los que logra la SCSC, también reflejado en la gráfica 1 a partir del año 2006.

²⁸ El Golfito, es una cadena local de tiendas de autoservicio, que desde antaño existen en la ciudad de Colima.

En un buen temporal, la Curva del Venado y la SCSC pueden llegar a producir hasta 40 mil toneladas cada uno (obsérvese en la gráfica 1 el pico de 2008), lo que refleja el avance en la producción que ambos grupos han tenido, pero el reto mayúsculo sigue siendo la comercialización.

Los jóvenes de la asociación opinan que “hay muchos compradores y la sal sí se vende”, el problema es la forma en que la están vendiendo. Para los del vaso 3 es una preocupación y están trabajando en ello, generan esfuerzos para en el corto plazo comercializar su sal en paquetes más pequeños y con mejores presentaciones; pero, por el lado del vaso 4 (en la cooperativa), los socios en su mayoría se conforman con una buena venta y una buena producción, por lo que la visión se pierde al momento de la comercialización, pues existe poca atención e interés por incrementar los ingresos mediante alguna estrategia de venta.

Gráfica 1
Volumen de producción de la sal en el estado de Colima, 1995-2016



Nota: El año 2016 corresponde a datos preliminares.

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de los Anuarios Estadísticos del Centro Geológico Nacional.

Por ejemplo, durante la asamblea ordinaria de febrero de 2015, se les hizo una presentación por parte de un empresario, en la que les mostró la elaboración de diferentes comerciales que ofrecían el producto: con mujeres que representaban el viento, el sol y el agua, que son los elemen-

tos que necesitan para producir dicho mineral. Al término, ninguno de los integrantes de la asamblea se mostró interesado; por el contrario, se quejaron por la extensa presentación y cuestionaban que qué era eso. No entendieron de la mercadotecnia de dichos anuncios y básicamente saltaron el punto. Al terminar la asamblea don Lolo me dijo: “¿Viste lo que pasó? Te digo, no hay visión”.

El cambio en la organización social: el papel de las mujeres en la producción

Hasta este punto no habíamos tocado el tema de la involucración femenina en la producción de la sal en la región de Cuyutlán, pues se dice que este es un trabajo de hombres, “y de hombres, no de chavales”, así lo expresó don Lolo en una de las tantas conversaciones; sin embargo, durante las entrevistas realizadas a varios salineros, nos encontramos con una expresión que llama la atención.

Como ya tenía pozo, entonces a los 21 años me robé a mi esposa”. ¿Por qué? ¿Porque ya iba a atener con qué mantenerla? No, más bien porque ya tenía con quien irme a las salinas, ya no me iría solo a la zafra, ya tenía compañía y quien me apoyara (Rosalío Hernández).

Entonces las preguntas giraron en torno a: ¿en qué apoyaba la mujer al salinero en el pasado?, y las respuestas fueron las siguientes, según los entrevistados de mayor edad:

A prepararme el café en la madrugada y darme mi pan antes de irme a las salinas.

A mandarme los taquitos de frijoles a la hora de la lonchada.

Me recibía a las 11:00 am que llegaba de las salinas con comida, así conseguía descansar, comía y luego me ponía a dormir.

Me ayudaba a preparar todo para continuar trabajando desde la madrugada hasta al día siguiente.

Estas actividades las mujeres las realizaban desde sus hogares; hoy son distintas, generan un cambio en la organización social, puesto que ya no sólo se encuentran dentro de la unidad doméstica sino fuera de ésta.

Como ya lo comentamos, una mujer en la actualidad puede hacerse cargo de un pozo o ser moza o mediera dentro de la producción de la sal. Los salineros siguen trasladándose con sus esposas; sin embargo, las rutinas de éstas han cambiado.

En el siguiente apartado, el lector podrá conocer la influencia que las esposas de los salineros han tendido en el proceso de hacer sal, tanto directa como indirectamente; es decir, dentro de la unidad doméstica²⁹ y fuera de ella. A continuación se exponen algunas rutinas de las historias de vida que nos contaron mujeres salineras de diferentes edades, esto con la intención de diferenciar la influencia que tuvieron antes y que tienen ahora en la producción de la sal.

Rutina de la mujer en la década de los setenta

María Bertha Alicia Sánchez Carrizales, de 69 años, estudió hasta la primaria, es esposa de Juan Alvarado Carrillo de 73 años, socio desde 1976 y mediero desde 1957.

Tengo 49 años viniendo a las salinas, desde que me casé, van a ser 50 años este septiembre. Mi esposo ya era salinero, yo no conocía mucho de la sal, sólo por lo que él me platicaba; en los cuatro años que estuvimos de novios me platicaba lo que hacía, el *show* fue cuando me casé y tuve que venir a apoyar a mi marido, antes nomás era de lejitos, jajaja [ríe]. Mi *rol* era de ama de casa, pero en aquellos tiempos teníamos que moler, mandar bastimento, atender a los hijos. Tuvimos 10 hijos, pero ya estamos solos, todos se casaron. Un día de mi rutina de aquella época era la siguiente: me levantaba con él a las dos de la mañana para prepararle el café y darle el pan que se iba a llevar en el camino, ya que el camión para llevar a los socios a las salinas pasaba entre dos y tres de la mañana; el pan era muy rico aquí, lo hacían y había muchos panaderos, ahora ya todo lo traen de Armería. Después de que él se iba yo me dormía y después, al igual que todas las mujeres, me levantaba de

²⁹ En el mismo libro de Juan Carlos Reyes se menciona que si bien la mayoría de los salineros acudía con sus familias a la región de Cuyutlán en la época de zafra, al parecer también existieron *mujeres de servicios*, quienes preparaban alimentos para los salineros y recibían como paga la doceava parte de la producción, lo que en palabras del autor, “confirma que no siempre ni todos los salineros se trasladaban con sus familias” (Reyes, 2004: 135).

nuevo a las cinco de la mañana y llevábamos el nixtamal al molino, una vez conseguida la masa nos veníamos a la casa a tortear para darle el lonche al bastimentero o guachame, que pasaba a las seis de la mañana, puntualito, y había que tener el *lonche*, porque si no, se iba y dejaba al esposo de una sin comer.

Se observa en este relato la importancia de la esposa dentro de la unidad doméstica, haciéndose cargo de las tareas del hogar; debido a que ella no podía acudir al centro de producción, el apoyo que brindaba era de forma indirecta.

Después despertaba uno a los niños y los mandábamos a la escuela, esto sucedió hasta que entraron a la secundaria, ya después en la secundaria yo ya no podía venir porque no los podía sacar de la escuela, ya en esa edad ya no se vale sacarlos.³⁰ Después preparaba la comida, mi esposo llegaba como a las 12:30 a comer, y con mucha hambre, y mis hijos también, así que comíamos juntos, mis hijos ya no regresaban en la tarde a la escuela, como alguna vez se acostumbró, así que hacían las tareas o jugaban, y yo preparaba la cena y lavaba los trastes, cenábamos como a las 6:30. En aquel entonces se utilizaba mucho el barro, todos mis utensilios eran de barro. Mi esposo se tenía que dormir temprano, como a las ocho de la noche él ya se acostaba y descansaba, pero uno seguía preparando todo para el siguiente día, así que me terminaba durmiendo como a las nueve de la noche. En aquel entonces “el hombre era el hombre”, no ayudaba ni con los hijos. Ahora mi esposo lo que no hizo con sus hijos, lo hizo con sus nietos. La otra vez hasta le pintaron la cara, el día del padre; va a las juntas de las escuelas de los niños. En aquella época, mi esposo se dedicaba a su trabajo y nada más. Ahora ya se pone a barrer, friega la ropa, pone el café antes de irse a las salinas. Ya no se muere de hambre [este último comentario genera la risa de los ahí presentes].

Encontramos mayor involucramiento por parte de los hombres en las tareas del hogar, lógicamente no sucede en todas las familias, pero la repartición de tareas al interior de la unidad doméstica es visible en muchos

³⁰ Los hijos de los salineros podían acudir a la escuela de la localidad de Cuyutlán en el nivel primaria, para así poder ayudar en la zafra, esto era permitido y apoyado por la misma SEP. Está documentado en un artículo de Juan Carlos Reyes y también se pudo constatar en las entrevistas y pláticas con los salineros.

casos, sobre todo si la mujer sale de ésta para generar ingresos y apoyar en la parte económica.

Rutina de la mujer en la época actual

Ayde Yaratzet González Cafuentes, de 35 años de edad, casada desde los 19 años, estudió en el Centro de Bachillerato Tecnológico Industrial y de Servicios (CBTIS) 157, tiene una tienda de abarrotes que traslada a Cuyutlán en la época de zafra.

Tuve la fortuna de ser esposa de un salinero, es una fortuna porque no cualquiera eh, jajaja [se ríe]. Lo conocí hace 19 años y la verdad yo no conocía las salinas, pero desde que vine para acá me gustó y ya tengo viniendo aquí como 17 años. Yo soy de Colima, la familia de mi esposo ha sido salinera desde su abuelo, desde los primeros salineros. Mi esposo heredó el pozo de un tío con una sesión de derechos, él se jubiló y le cedió los derechos. Antes trabajaba como mediero, pero ya tiene varios años de socio, como desde el [año] 2003. Mi esposo tiene siete hermanos, y de esos siete dos son salineros, con mi esposo son tres. Me gusta mucho esta época de zafra porque cambiamos de rutina, porque hay trabajo, porque pongo mi negocio aquí, nos gusta estar aquí. Cuando no estoy en la zafra tengo tienda de abarrotes en la Villa. A veces dejo a alguien en la tienda de allá, a mi cuñada —por ejemplo—, pero si no puede pues cierro, y no me afecta cerrar porque tengo mis clientes allá.

Las acciones asociativas no sólo están presentes dentro de la cooperativa, sino fuera de ella; es decir, entre las familias de los salineros: el trasladar un servicio como una tienda de abarrotes, en la cual los cooperativistas pueden comprar víveres a precios más baratos o tienen acceso a una comida económica que les permita continuar con sus labores, sobre todos si éstos no vienen acompañados de sus esposas, son cuestiones que apoyan la vida en las salinas y fortalecen el sentimiento de comunidad.

La tienda se encuentra en la calle Cerro del Petacal #427 en la colonia Lomas Altas. Mi horario allá es de 7:00 de la mañana a 10:30 de la noche, todos los días; y aquí de 7:00 de la mañana a 10:00 de la noche, también todos los días. Acá cierro más temprano porque *todo mundo* se duerme temprano, porque tienen que trabajar de madrugada. A parte de la tienda también hago comida para los salineros solteros o que no traen a sus esposas o que sim-

plemente no tengan ganas de hacer de comer. ¡Aquí hay comida! Como de las 11:30 de la mañana hasta las 3:00 de la tarde es la comida y en la noche como a las 8:00 vienen a cenar. Tengo tres hijos: dos niñas, una de 11 años y la otra de 17, y un niño de 8 años. Mis hijos me ayudan a despachar, acomodar refresco o a hacer de comer. Mi rutina aquí en Cuyutlán es la siguiente: me levanto como 6:50 de la mañana para abrir mi tienda a las 7:00, despacho un rato en la mañana, desayuno a las 8:00 y luego —como a las 9:00— me pongo hacer la comida que voy a vender; después de que la termino, comienzo a venderla y sigo despachando en la tienda, como hasta las 3:00 de la tarde, que es cuando como; luego —como a las 5:00 de la tarde— preparo la cena que voy a vender, para servirla a las 8:00 de la noche, cierro a las 10:00, y me duermo como a las 11:00 de la noche, ya que cerré y me metí a bañar.

Mi esposo viene a comer como a las 11:30 de la mañana. Cuando regresa de las salinas, se duerme y luego come otra vez como a las 5:00 de la tarde, antes de irse de nuevo a las salinas, ya que a veces hay que regresar por la tarde, y luego a cenar a las 8:00 de la noche.

Observamos el cambio de rutina de esta familia, que ahora regresa por las tardes a trabajar el pozo, porque no depende del camión de la cooperativa para ir y venir, debido a que cuenta con transporte propio para desplazarse cuando considera necesario.

Mi esposo me apoya en la tienda de la Villa cuando no es época de zafra, ya que es muy pesado [cuidar] una tienda de abarrotes, y hay que atender a los niños. Cuando estamos en la Villa él se encarga de hacer de comer, lleva a los niños a la escuela, al fútbol, a sus actividades y nos turnamos un ratito en la tienda. Yo con mis hijas, lavo la ropa, limpio la casa, lavo los trastes, el niño barre la calle, etcétera. Cada quien arregla su cuarto, ellas la sala y yo la cocina y el baño. La casa que tenemos en la Villa es de nosotros, aquí en Cuyutlán también esta casita es de nosotros.

El involucramiento de los hombres y de toda la familia en las labores del hogar, toma importancia cuando parte del fondo de trabajo de la mujer o esposa se utiliza para hacer una labor que reditúa ingresos.

Yo doy crédito a los salineros, vienen consumen y anoto en una libreta, y los sábados cobro, hay veces que me dejan sin pagar,

y pues hasta el otro año cobro. Ellos deben de venir a pagar, la Cooperativa no responde por ellos como antes. Antes era Agustín Cárdenas y Arturo Zamora, mejor conocido como “el Perro”, ellos venían año con año a vendernos, trasladaban sus tiendas de abarrotes de la Villa para acá, y anotaban lo que uno consumía, luego le entregaban al directivo el consumo de los socios, y de lo que se le iba a entregar al socio de ganancias se les pagaba. Pero pues ahora ya no sucede eso, así que mi forma de vender es más arriesgada, pero con gusto venimos, ya para el otro año Dios dirá.

El tema económico pasa a segundo plano cuando se está contento y se prefiere estar en las salinas, Aydé está consiente que la falta de pago de algunos salineros no la dejará en la bancarrota; por lo tanto, no le preocupa que algunos de ellos no salden sus deudas a tiempo, siempre estará el siguiente año para cobrar.

Me gustar venir aquí por el cambio de rutina, hay más dinero. [El niño también afirma: “Hay más dinero”]. Hay trabajo para “Cheque” [así le dicen al niño]. Tenemos más trabajo aquí nosotros. [“Le ayudo a mi mamá a juntar los envases y también me gusta ir a ayudarle a mi papá a las salinas”, dice Cheque]. A mí siempre me ha gustado el negocio, he vendido de todo: ropa, zapatos, alhajas, lo que es el negocio; entonces se me ocurrió poner la tiendita de abarrotes, y ya voy a cumplir 12 años con la tienda. Comencé en la Villa, y ya después se me ocurrió también traérmela a Cuyutlán; hace nueve años que me la traigo. Cuando no teníamos la tienda mi esposo trabajaba de despachador en una gasolinera y cuando recién nos casamos era chalán de albañil. A pesar de la tienda sigo vendiendo ropa, y mi hija —la más grande— es mi brazo derecho en eso. Ofrezco ropa con mis vecinas, familiares, amigas del fútbol, etcétera; ya tengo mis clientas, y en época navideña también vendo juguetes.

Mis hijos solamente los fines de semana me vienen a apoyar, el viernes mi esposo va por ellos y el lunes se regresan en la madrugada, a veces el domingo en la tarde. Mientras nosotros estamos acá, ellos se quedan con mi mamá, y mi mamá también los fines de semana se viene para acá. Esa es mi vida en las salinas.

Una vez más se confirma el cambio de rutina, los hijos o las familias completas ya no están en las salinas toda la época de zafra; si están acudiendo a la escuela, se trasladan sólo los fines de semana o en vacaciones.

Rutina de la mujer que trabaja sola un pozo

María de Lourdes Escamilla Vargas, de 37 años, esposa de J. Jesús García Michel Martes, socio de la cooperativa desde 1997; ella trabaja de mediera³¹ y viven en la localidad de Los Reyes.³²

Me involucré en las salinas porque mi abuelita en los años ochenta, cuando se acababa la zafra, nos ponía con costales a ir a juntar toda la sal que sobraba. Íbamos con una burrita a recoger los montoncitos que hacíamos de la sal regada que habían dejado los salineros y en una bodeguita de palma ahí la guardaba y luego la vendía a los panaderos. Ahora ya no sucede eso, ahora cuidan demasiado la sal.

Mi marido es una persona que toda su vida ha trabajado la sal y él me enseñó la producción desde cómo se producía antes hasta cómo sea hace ahora. Yo trabajo de mediera un pozo y mi esposo trabaja el suyo. Como compramos casa con eso nos ayudamos, ya que vimos que si nos dio resultado. Muchos decían que como mujeres no íbamos a poder trabajar un pozo, pero yo he demostrado que sí se puede, claro hay otras que le han entrado, pero no han podido. De hecho, soy de las que más producción saca, con decirle que mi patrón me dice patrona a mí, jajaja [se ríe].

El cambio en la forma de hacer sal permite que las mujeres puedan involucrarse en el proceso productivo, ya que hoy en día es menos pesado y, al mismo tiempo, permite que algunas personas puedan hacer esta doble tarea de explotar su pozo y el pozo de alguien más, redituándoles mayores ingresos durante la época de zafra y después de ésta.

Un día de mi rutina en época de zafra es así: me levantó a las 3:00 de la mañana, a las 4:00 salgo a trabajar las salinas, regreso a mi casa a las 8:00 de la mañana para mandar a mi hijo a la escuela, aquí en Los Reyes, preparo el desayuno y me voy como a las 9:00 a dejarle el lonche a mi hijo que anda con las máquinas cargando los camiones de sal, ya que él trabaja en la cooperativa haciendo esa

³¹ Sandra, Blanca, Elia, la “Güera”, son las mujeres que ya han producido, “y producen muy bien, hasta más que los hombres, porque las mujeres no le entran a la tomada ni nada de eso” (don Lolo).

³² La localidad de Los Reyes se sitúa exactamente al otro lado de la localidad de Cuyutlán, tiene su propia entrada a las salinas y es más cercana que la de Cuyutlán.

actividad; luego me voy con mi esposo al pozo a apoyarlo hasta las 11:00 de la mañana. De las 11:30 a las 4:00 de la tarde hago labores de casa. De 4:00 a 9:00 de la noche regresamos los dos a trabajar otra vez el pozo, ya que tenemos dos, el nuestro y el que trabajo a *michas* [medias]. La mayoría de los de Cuyutlán no regresan por la tarde, pero nosotros que somos de Los Reyes nos queda más cerca y podemos hacerlo.

Eso sí, como no alcanzo a hacer de comer porque estoy trabajando el pozo, en esta época mi mamá nos hace de comer porque llegamos hambrientos los dos, nosotros no contratamos a ningún mozo, de hecho, hasta lavamos nuestros pozos. De esta forma nos queda más dinero, trabajamos mucho durante esta época, nos levantamos temprano, así es que tratamos de dormirnos siempre a las 10:00 de la noche.

El apoyo de la familia es imprescindible, sobre todo si el salinero y su esposa se encuentran fuera de la unidad doméstica produciendo; la llegada de un pariente —en este caso la madre— apoya indirectamente la productividad en el campo de trabajo.

Rutina de la mujer que trabaja en la SCSC

Claudia Berber Alcaraz, de 44 años, facturista al mayoreo en el edificio de Cuyutlán —propiedad de la cooperativa de salineros, ubicada en la calle Hidalgo #30—. Estudió la carrera técnica de secretaria en la Academia Álvarez en Armería, trabaja desde el año 2000 en este puesto, por lo que le preguntamos desde cuándo las mujeres trabajan en la Cooperativa en labores administrativas, y afirma que desde la década de los ochenta, cuando BANFOCO dejó de facturar para la federación la sal que ellos producían; sin embargo, en el Archivo Histórico encontramos la petición de una mujer llamada María Elena Vuelvas V., quien solicitó en 1966 un trabajo a la Cooperativa como archivista y le fue concedido,³³ por lo que pudo haber involucramiento de las mujeres en labores administrativas a partir de la época de los sesenta.

Soy hija de salineros y aquí anteriormente estuvo una tía, ella se salió por un tiempo porque se enfermó mi abuelita, después murió mi abuela y ya no quiso trabajar y me quedé yo. Cada dos años

³³ Archivo Histórico, caja 1168.

cambia la administración de la cooperativa y si les gusta mi trabajo y yo me quedo, hasta ahorita no ha habido queja y me he quedado [lo dice con una sonrisa de satisfacción]. Yo entré en el [año] 2000 y duré diez años, me salí por tres años y luego volví, y hasta la fecha estoy aquí. Me salí porque tuve a mi niño y según ya no iba a trabajar, pero extrañaba mi trabajo y fueron por mí y no dije que no.

Que yo sepa las facturistas siempre han sido mujeres, sin embargo, no sé quiénes fueron las demás, antes facturaba la federación para BANFOCO, pero después de que desapareció ese banco se creó este puesto especial y siempre ha sido de mujeres.

Mi horario de trabajo es de 8:00 de la mañana a 2:00 de la tarde y de 4:00 a 6:00 de la tarde, de lunes a viernes, y el sábado nada más vengo hasta las 2:00 de la tarde. Este puesto es de todo el año, aunque no haya zafra yo estoy aquí. Vacaciones casi no tomo, prefiero que me las paguen, y es que si me voy yo siento que se salen de control las ventas, luego llego y ya no sé lo que hizo la persona que me estuvo cubriendo, no me salen las cuentas y no me gusta; no me siento a gusto, pues. Con el domingo y parte del sábado yo tengo para descansar; además, me dan los días santos y Navidad y Año Nuevo, y pues con eso yo tengo. Mi familia aquí está, mis papás aquí viven, no tengo necesidad de salir. [Interrumpe la conversación don Lolo y afirma: “Nuestras ventas las hacemos por ella, ella es fundamental para nosotros”].

El compromiso con la cooperativa no sólo está presente en los salineros que forman parte de ésta, sino en las personas que están involucradas en las actividades administrativas como Elena, quien prefiere no tomar vacaciones por estar al tanto de las ventas de la organización; no obstante, cumple con su papel de madre y esposa, atendiendo su hogar a pesar de tener un trabajo que le implica tiempo y dedicación.

Estoy feliz, me gusta mi trabajo, me siento bien, más no puedo pedir.

—Y ¿por qué le gusta tanto su trabajo? —Le cuestiono.

—Me queda cerca de mi casa, me puedo traer a mi hijo el más pequeño al trabajo, además el trato es muy humano.

—Teniendo este trabajo tan absorbente, ¿cómo se organiza como ama de casa?

—Lavo sábados y domingos. En tiempo de zafra me levanto a las dos de la mañana con mi esposo para darle su lonche, ya que se tiene que ir temprano porque utiliza el camión que lleva a los coo-

perativistas a las salinas. Ya que se va me duermo un rato y antes de irme a trabajar le dejo preparado el desayuno para cuando regrese, que es como a las 11:30 de la mañana. La comida la hago por las tardes, después de regresar de trabajar, y ya al siguiente día sólo la calentamos. Cuando regreso a comer es cuando baño a mi hijo el más chico, y si no hay tiempo lo hago después, en la tarde noche, según lo apurada que ande.

Yo pienso seguir trabajando hasta que me dejen [refiriéndose a su esposo], yo no siento los años, yo me siento bien joven, así que no me importa seguir trabajando.

El acceso a las mujeres dentro de la SCSC

En la actualidad, una mujer sólo puede ser socia o dueña de un pozo si su marido fallece o lo hereda, si no es así, no pueden llegar a serlo por sí mismas. En el territorio del vaso 3 no existe ese inconveniente, la concesión la puede conseguir un hombre o una mujer por igual, ya que las otorga el gobierno y dentro de este organismo no existe diferencia de género.

Para los salineros-cooperativistas del vaso 4 es bien visto que la esposa del salinero herede el pozo, porque “es una forma de asegurarle un patrimonio”, dice don Lolo, a pesar de estar consciente de que las salinas literalmente no les pertenecen, ya que son explotadas a través de una concesión. Debido a los 90 años que tienen trabajando la concesión, su discurso se inclina a sentirlas como parte de ellos y sus familias, un patrimonio que ha sostenido y apoyado económicamente a familias enteras a lo largo de los años.

Hay que asegurar a la mujer, y más porque ella apoyó al marido durante el tiempo que estuvo viniendo a las salinas (don Lolo).

Por su parte, Jesús Luna comenta:

La verdad he visto socios que le pasan el derecho a un hijo en vida, luego a éste no le interesa y no lo trabaja, lo sigue trabajando el papá, pero luego por alguna cuestión el socio muere y la señora se queda sin nada.

Si la esposa hereda el pozo no está obligada a trabajarlo, ya que a la mujer se le considera físicamente más débil, por lo que se le permite valerse de un mediero. A los hombres no les está permitido poner mediero, a

menos que tengan más de 60 años o padezcan alguna enfermedad que les impida trabajar. Antes, las viudas contrataban a los medieros para que les trabajaran el pozo, pero como ya escuchamos en las historias de vida, hoy las mujeres ya pueden hacerlo.

Es y ha sido tan importante la mujer para los salineros que, si la esposa de un socio fallece, la cooperativa se encarga de pagar los gastos funerarios como si hubiese fallecido el propio socio, pues se considera que se tiene una deuda histórica con ellas, porque en épocas pasadas la zafra no hubiera sido tan productiva sin el apoyo brindado desde la unidad doméstica. “Si se muere el socio, a la esposa se le ayuda para comprar el ataúd; y si se muere la esposa, también hay que cooperar para los gastos” afirma Martín Cobán. Hoy la esposa del salinero no sólo apoya desde el hogar, también fuera de éste, en el campo de trabajo, en el centro de producción o donde se pizca la sal.

El cuadro 5 presenta el antes y el ahora de la participación de las mujeres en el proceso productivo, así como los pequeños cambios suscitados, los cuales han afectado la organización social de las familias dentro y fuera de la unidad doméstica.

Cuadro 5
Las mujeres en el proceso de producción

Antes	Ahora
La mujer participaba indirectamente en la producción, ya que no podían ir a las salinas.	La mujer puede participar directamente en la producción como moza, mediera o dueña de un pozo.
Era mal visto que una mujer ayudara a su marido en la producción.	No se ve como algo negativo que una mujer aporte su trabajo en las salinas.
Imposible que una mujer fuera mediera.	Ya existen mujeres que son medieras y trabajan solas un pozo.
La mujer heredaba el pozo, pero no lo trabajaba ella, debía contratar a un mediero.	Al heredar el pozo puede trabajarlo ella misma, no necesita mediero si no lo desea.
El pensamiento que se tenía antes: “El hombre es para la calle y la casa para la mujer” (don Lolo).	La mujer puede ser mediera, ayudar en el proceso administrativo y explotar su propio pozo.
Imprescindible venir con su mujer para ser atendido en la época de zafra.	Ya no es necesario que la mujer esté con el hombre en la época de zafra.

Sin duda, las innovaciones realizadas por los empresarios y cooperativistas de esta región, tanto en el vaso 3 como en el 4, les ha generado mayores cantidades de sal que, a su vez, es importante saber vender y colocar en el mercado. Las estrategias de comercialización deberán mejorar conforme mejore el proceso de producción y es un reto que deben enfrentar los cooperativistas, pues se observa que les cuesta trabajo asimilar. Finalmente, también se habló del cambio en la organización social, ya que el desempeño de las mujeres a lo largo de todo este tiempo ha reconfigurado la dimensión doméstica, otorgándoles mayor importancia en el proceso productivo de la sal. La exhibición de todos estos temas no termina aquí, tendrán que retomarse al momento de abordar el tópico sobre los desafíos que deberán de enfrentar los salineros-cooperativistas de la región de Cuyutlán.

CAPITULO IV

La intervención y dominio del estado mexicano sobre el movimiento cooperativista y la SCSC

Etapas históricas de la SCSC

En este capítulo se ubican algunos de los acontecimientos más sobresalientes del movimiento cooperativista a nivel nacional, en dos grandes épocas: 1) la del estado corporativo, surgido a partir de la posrevolución y hasta mediados de la década de los setenta; y 2) la aparición del estado neoliberal en la década de los ochenta y hasta nuestros días. Dentro de estas dos segmentaciones se vislumbran las etapas históricas por las que atravesó la SCSC, las cuales presentan los resultados de la investigación con la siguiente periodicidad:

- Etapa de surgimiento y desarrollo (1925-1940).
- Etapa de subordinación al control corporativo del Estado (1941-1979).
- Etapa de crisis durante el cambio de modelo económico (1980-1996).
- Etapa de adaptación y control dentro del modelo neoliberal (1997-2003).
- Etapa de resurgimiento y autogestión (2004-2017).

A diferencia de otros autores que mencionan como agentes protagonistas del cooperativismo mexicano a la iglesia católica, los partidos políticos, el Estado, las organizaciones no gubernamentales (ONG) o so-

ciedades civiles y la influencia internacional, Montes (2011) y Rojas (2015) observan que la mayor influencia, tanto en etapas tempranas como a lo largo de más de sesenta años, estuvo marcada por el estado mexicano; el cual, a través del poder estructural ejercido por su política económica, dio forma y funcionamiento a dicho cooperativismo tanto nacional como regional.¹

Este dominio también se materializó por la vía legislativa, lo que en ciertos momentos protegió y buscó impulsar el movimiento cooperativista, para más tarde desincentivarlo y dejarlo en el olvido. Estas dos influencias, la política económica y la legislativa que el Estado tuvo sobre el movimiento cooperativista nacional, también influyeron en la región de estudio; Rojas (2015) las nombró como “los dos instrumentos fundamentales que el Estado utilizó para influenciar el movimiento cooperativo”.

Etapa de surgimiento y desarrollo (1925-1940)

La SCSC surge en 1925, dos años antes de que se conformara la primera *Ley General de Sociedades Cooperativas* (23 de febrero de 1927) bajo el mandato del presidente Plutarco Elías Calles: “Que tuvo como objetivo dar un tratamiento especial a esta forma de organización, la cual había sido reconocida desde el siglo XIX dentro del Código de Comercio de 1889 en su capítulo VII” (Rojas Coria, 1984: 243).² En 1926 la sociedad cooperativa publicó sus estatutos a nivel estatal; sin embargo, no había sido registrada a nivel federal dentro de ninguna dependencia gubernamental.

El surgimiento de la cooperativa se dio años después de la conformación del fallido Partido Cooperativista Nacional, que fuera formado en

¹ El estado mexicano no sólo tuvo influencia sobre el movimiento cooperativista, sino también sobre la producción de sal, un producto extraído del suelo mexicano al que, constitucionalmente, se le revaloró a principios del siglo pasado con el decreto de Francisco I. Madero y el acuerdo de Carranza de 1919; éstos fueron enlistados en el capítulo I y se refieren a la posesión de las salinas.

² “El antecedente de este Código de Comercio data del primer Código de Comercio del 16 de mayo de 1854, llamado Código Lares, que después de la dominación francesa volvió a tener vigencia en 1867”. Sin embargo, en él no se trata el tema de las sociedades cooperativas, debido a que no se consideraba que éstas ejecutaran actos de comercio (Rojas Coria, 1984: 242).

1917 por la reciente expedición de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Este partido estuvo integrado por obreros textiles, tranviarios, choferes, ferroviarios, profesores y estudiantes, y se afilió a la candidatura de Álvaro Obregón, quien obtuvo la presidencia de la República en 1920, beneficiando al partido con 60 diputaciones y cinco gubernaturas estatales (Rojas Coria, 1984:196).³

Fue tal el éxito del Partido Cooperativista Nacional que, para el año de 1923, ya contaba con 120 diputaciones y algunas senadurías, y se encontraba muy activo realizando propuestas y proyectos que eran presentados al Congreso de la Unión.

El prestigio adquirido en el mundo intelectual y en el campo de las ideas políticas acrecentó de tal modo la fuerza del Partido Cooperativista Nacional, que prácticamente dominaba políticamente la situación del país (Rojas Coria, 1984: 309).

Sin embargo, al aproximarse las elecciones de la presidencia de la República, el partido tuvo diferencias con el general Álvaro Obregón, quien apoyaba la candidatura del general Plutarco Elías Calles, mientras que el Partido Cooperativista se inclinaba a favor de la candidatura de Adolfo de la Huerta. Este hecho generó un rompimiento entre el general Obregón y el partido, el cual se levantó en armas apoyado por sus más destacados líderes políticos, por supuesto junto con Adolfo de la Huerta, perdiendo la batalla contra Obregón y generándose la desintegración del Partido Cooperativista: “Quedando desterrado desde esa época y hasta la fecha, el cooperativismo como fuerza política en México” (Rojas Coria, 1984: 309).

De este modo, cuando se creó la primera *Ley General de Sociedades Cooperativas* en 1927, durante el periodo de Plutarco Elías Calles, el Partido Cooperativista tuvo una participación nula, ya que para ese año el partido se había desintegrado y, con él, las voces de quienes lo habían representado.

Esta nueva ley arrastró los errores redactados en el Código de Comercio de 1889, ya que había sido escrita por estudiosos del tema jurídico y

³ “En aquel entonces los integrantes del partido fijaron sus ideas y el programa de su partido en el manifiesto a la nación que dieron a conocer el 21 de junio de 1921” (Rojas Coria, 1984: 297).

no habían contribuido en ella los líderes políticos del movimiento cooperativista, pues perdieron fuerza y poder con la desintegración de su partido. El problema que presentó este precepto “fue la nula derogación de los artículos del Código de Comercio que seguían confundiendo a la cooperativa con la sociedad anónima, además de que tampoco establecía una clara distinción entre las sociedades mercantiles y las organizaciones sin fines de lucro” (Martínez *et al.*, 2003: 203; citado en Izquierdo, 2009: 98).⁴

Durante esta etapa de surgimiento y desarrollo de la SCSC, se publica el Decreto Presidencial de 1933, que tuvo entre sus objetivos reglamentar el sector salinero y el movimiento cooperativista mexicano. Este decreto surgió como un complemento a la Constitución de 1917 (Cortés, 2011) y declaró:

Reserva nacional las salinas de las costas del golfo de México y del océano Pacífico para la explotación del cloruro de sodio. Declarándose para la explotación de la sal los terrenos libres comprendidos dentro de una faja de 5 kilómetros a contar desde las altas mareas y extendiéndose por todo el litoral y alrededor de los esteros y lagunas de las playas e islas.⁵

Aunque en el año de 1924 la Secretaría de Agricultura y Fomento ya había tomado posesión, en nombre de la nación, de las salinas de Cuyutlán, le otorgó un permiso provisional a la SCSC en 1925 para explotar los terrenos salitrosos. Dicha entidad, junto con las demás cooperativas de la región, no lograron la operatividad completa de los permisos sino hasta 1952, cuando formalizaron el contrato de compra-venta con los hermanos Echavarría. Ciertamente, dicho decreto debió darles mayor certeza jurídica sobre su actividad económica: la de producción de sal, pero ésta no se logró del todo hasta que los salineros fueron dueños en su totalidad de la concesión, para lo cual tuvieron que comprar los terrenos.

⁴ En su tratado sobre el cooperativismo mexicano, Rojas Coria (1984: 246) explica que, aunque este nuevo Código de Comercio decretado en 1889 tomaba en cuenta a las sociedades cooperativas, éste no hacía una gran diferencia entre una sociedad cooperativa y una sociedad anónima, debido a que dicho código “reducía el radio de acción de la cooperativa a actividades estrictamente mercantiles, sin hablar para nada de su misión social, cultural, etcétera”.

⁵ Acuerdo No. 972 del 15 de agosto de 1933.

Seis años después de promulgada la primera *Ley Cooperativa*, surge el 30 de mayo de 1933 un nuevo ordenamiento o una segunda ley que intentó corregir los defectos de su antecesora. Esta vez la legislación mexicana trató de “ajustarse a los postulados tradicionales de la ideología cooperativa, adoptando con ellos criterios de legislaciones extranjeras que enarbolaban los principios de la doctrina cooperativa” (Izquierdo, 2009: 100). Para ello se agregaron los postulados fundamentales de la ideología cooperativista aprobados en el Congreso Cooperativo Internacional, celebrado en agosto de 1930 en Viena.⁶

No obstante que en esta ley se “facilita la constitución de las sociedades cooperativas mediante un acta que cumpliera con los requisitos legales regidos por la Secretaría de Economía nacional, que de ahora en adelante sería la interventora, a través de la inscripción de éstas en el Registro Público de Comercio” (Izquierdo, 2009: 101), no se encontró documento que reconociera la inscripción de la SCSC a dicho registro.

En 1934 se publica en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la *Ley de Impuesto de la Sal*, en la que se establece que:

El Comité central de la Asociación Nacional de Productores de Sal de la República fungirá como estabilizador y regulador de la industria, asimismo, la Secretaría de Economía Nacional fijará los precios mínimos y máximos de la venta de la sal, los productores producirán el impuesto, pero quienes lo pagarán serán los compradores. Los impuestos gravarán a la sal destinada a la alimentación cuatro centavos por cada kilo y a la industrial dos centavos por cada kilo, y el comité subsidiará la sal a razón de dos centavos por cada kilo.⁷

La operatividad de esta ley representa un antecedente de lo que sería la forma de intervención del estado mexicano sobre las cooperativas salineras del país durante los siguientes cincuenta años. Esta intervención se hizo más evidente durante el periodo presidencial del general Lázaro Cárdenas (1934-1940), quien expidió la tercera *Ley Federal de Sociedades Cooperativas*, publicada en el DOF en 1938.

⁶ a) Cooperación abierta y adhesión voluntaria; b) igualdad de los socios; c) reingreso sobre las compras con interés limitado al capital; d) neutralidad política y religiosa; e) venta al contado y f) constitución de un fondo de propaganda y educación (Izquierdo, 2009: 101).

⁷ Consúltese: http://www.dof.gob.mx/busqueda_avanzada.php.

El proyecto de ley de esta norma fue redactado en un principio por el Lic. Enrique Calderón, encomienda que le dio el general Lázaro Cárdenas, y a dicho proyecto se le consideró como “totalitario, ya que unció al movimiento cooperativo a la voluntad del Estado” (Rojas Coria, 1984: 372).

La nueva ley de 1938 impuso una estructura centralista y unitaria de representación gremial, de carácter cupular y legitimó el intervencionismo estatal en la vida interna de las cooperativas, quedando el movimiento cooperativo subordinado a los intereses del Estado (Martínez *et al.*, 2003: 205; citado en Izquierdo, 2009: 104).

En esta nueva ley se fijaron montos para la ejecución de los fondos de reserva y previsión social; se establecieron los libros sociales que las cooperativas debían operar para su mayor vigilancia; se formó una comisión de control técnico dentro de las cooperativas de productores, que tendrían como encomienda dirigir y organizar la producción. Finalmente, se creó el Registro Cooperativo Nacional, el cual estuvo a cargo de la Secretaría de Economía Nacional (Izquierdo, 2009), instancia gubernamental que, como veremos, intervino en la organización y control de estas entidades por un largo periodo.⁸

Dentro de esta legislación se autorizó que las sociedades cooperativas se organizaran mediante asamblea general. Por lo que en este periodo la SCSC se constituyó formalmente ante la Secretaría de Economía Nacional como una sociedad cooperativa productora de sal, con fecha del 22 de enero de 1938 y número de registro 651-P. Con esta acción, la cooperativa de Colima se incorporaría al sistema político mexicano, para de ahí en adelante ser regida tanto por las leyes que gobiernan a las sociedades cooperativas, como por las leyes que administraban la producción minera en el país. En 1939 los integrantes de la sociedad escribieron sus estatutos, formalizaron y reglamentaron, hacia el interior, la vida de esta

⁸ Otros cambios observados en esta ley giran alrededor de los siguientes temas: se suprimieron las cooperativas mixtas, quedando por tanto sólo las de consumidores, productores, de intervención oficial y de participación estatal, las cuales fueron reglamentadas; se dio la autorización para que estas sociedades se afiliaran; se prohibió el ingreso a los menores de edad; se limitó la entrada a extranjeros en las cooperativas de productores, quedando en las demás la posibilidad de incorporación condicionada, ya que éstos no podían ocupar puestos directivos ni administrativos (Izquierdo, 2009: 102).

organización; por mandato directo de las instituciones gubernamentales, a las cuales a partir de 1938 se debía.

Por último, durante la etapa de surgimiento y desarrollo de la SCSC, se llevaron a cabo cuatro importantes acciones que, “constituyeron algunos de los principales componentes del proteccionismo mexicano” (Cortés, 2011: 358), a saber:

- La declaración de las salinas como reserva nacional para la producción de sal, dentro del marco de la *Ley Minera Post-revolucionaria*.
- La formación de cooperativas salineras como un proyecto de interés nacional.
- La asignación de cuotas de producción para el comercio de la sal.
- La zonificación geográfica para su comercialización.
- La creación del impuesto a la sal.⁹

Para apoyar a las cooperativas dedicadas a la explotación de sal, se promulgó el decreto del 14 de mayo de 1935, en que se acordó “conceder autorización para contratar con sociedades cooperativas la explotación de las salinas declaradas de reserva nacional”. Este decreto tuvo como objetivo “que la riqueza nacional de la sal fuera bien aprovechada, cuidando el exceso de sal en el mercado que podía hacer incosteable esta industria; prestar auxilio y protección a las cooperativas; y que la Secretaría de la Economía Nacional fuera la que contratara con sociedades cooperativas la explotación de las salinas”.¹⁰

Se comenzó entonces la regulación de la producción salinera por parte del Estado, dividiéndose la República en nueve zonas económicas, a las cuales concurren tanto empresas salineras como empresas privadas (obsérvese cuadro 6). El argumento principal del Estado para establecer dicha regulación fue el siguiente:

Se trata de que ni en la extracción de este producto, ni en su introducción en el mercado, exista anarquía que produzca la saturación de éste y el envilecimiento de los precios, haciendo incosteable su explotación para determinadas empresas y organizaciones (Rojas Coria, 1984: 403).

⁹ Con el propósito de que el Estado captara beneficios de la comercialización de la sal, en 1934 Cárdenas decretó la *Ley de Impuestos sobre la Sal*.

¹⁰ http://www.dof.gob.mx/busqueda_avanzada.php.

Cuadro 6
Zonas de concurrencia

Zona	Estados
1	Baja California
2	Sonora, Sinaloa y Nayarit
3	Tamaulipas, Nuevo León, San Luis Potosí (Huasteca) y Coahuila
4	Aguascalientes, Querétaro, Zacatecas y parte de San Luis Potosí
5	Colima, Jalisco, Michoacán y Guanajuato
6	Oaxaca, Puebla, Hidalgo y parte de Veracruz
7	Chiapas
8	Yucatán, Campeche, Chiapas (vertiente del Golfo), Tabasco y parte de Veracruz
9	Ciudad de México, Estados de México, Morelos y Guerrero

Fuente: Cuadro tomada de Rojas Coria (1984: 404).

Todos estos acontecimientos repercutieron en la siguiente etapa, en la que observaremos cómo la SCSC fue regida por las instituciones del Estado; instituciones que dirigieron durante cincuenta años su forma de organización productiva, social, financiera y comercial.

Etapa de subordinación al control corporativo del Estado (1941-1979)

Durante este largo periodo que inicia en 1941 —año en que se crea el Banco de Fomento Cooperativo (BANFOCO)— y finaliza en 1979 —año en que dicha entidad desaparece—, se observa un fuerte control ejercido por las instituciones del estado, tanto para administrar como para organizar a las cooperativas, en específico a la SCSC. Se relaciona esta etapa con BANFOCO, ya que dicha institución controló a las cooperativas del sector salinero,¹¹ desde su creación hasta su disolución.

¹¹ Desde luego que BANFOCO estuvo inmerso en la organización de diferentes tipos de cooperativas, no únicamente las salineras; sin embargo, esta investigación se abocó a observar cómo esta institución, junto con otras emanadas del gobierno, controlaron la vida económica de las cooperativas salineras en México.

Si bien BANFOCO no fue la única institución que incidió en la organización de las cooperativas salineras, sí fue —desde el punto de vista de esta investigación— la que jugó el papel más importante durante la fase interventora del estado mexicano, era la encargada de financiar a las sociedades, de dar seguimiento a los embarques de sus productos y de finiquitar sus ventas; además, tuvo estrecha relación con la FRISALO, la SHCP y la Secretaría de Economía; por tanto, al desaparecer en 1979 dicha relación, se pierde y comienza el descontrol financiero, productivo y organizativo dentro de las cooperativas de la región de Cuyutlán.

Durante la época cardenista, la regulación sobre el precio de la sal, los volúmenes de producción y las zonas de concurrencia se intensificó; esta medida continuó así hasta la década de los ochenta. En su investigación, Inés Cortés indica las diferentes instituciones que se encargaron de regular el precio de este mineral durante el periodo de intervención estatal, a saber:

- La Asociación Nacional de Productores de Sal (ANPS) en los años de 1930.
- El Comité Regulador del Mercado de Subsistencia (CRMS) en los años de 1940.
- La paraestatal Compañía Exportadora e Importadora Mexicana S.A. (CEIMSA) en la década de 1950.
- La paraestatal Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO) durante la administración de Días Ordaz, hasta principios de los noventa (Cortés, 2011: 366).

A principios de 1930 se creó la Asociación Nacional de Productores de Sal (ANPS)¹² que, junto con los representantes de la Industria Salinera Nacional, “generaron una propuesta de división oficial por zonas, así como la introducción de cuotas anuales para todas las salinas”, que tuvieron por objetivo distribuir el mercado salinero mexicano entre todas las salinas y productores de dicho mineral¹³ (Ewald, 1997: 244).

Después de la época cardenista, durante los gobiernos de los presidentes Manuel Ávila Camacho (1940-1946) y Miguel Alemán Valdés

¹² Hoy Asociación Mexicana de la Industria de la Sal (AMISAC).

¹³ La zonas de concurrencia decretadas en la época cardenista, tienen el antecedente de la propuesta de zonificación realizada por la AMISAR.

(1946-1952), se crearon diversos bancos nacionales que trabajaron de la mano con las instituciones estatales. Un ejemplo de ello fue el Banco Nacional de Fomento Cooperativo,¹⁴ surgido en 1941, que tuvo a su cargo el financiamiento que se otorgaría a las sociedades cooperativas de producción de sal, con lo que se pretendió apoyar el movimiento cooperativista a nivel nacional. Dicho banco trabajó de la mano con la Federación Regional Cooperativa y la Secretaría de Economía Nacional (1936-1946), que más tarde se llamaría Secretaría de Economía (1947-1958), luego Secretaría de Industria y Comercio (1959-1976) y posteriormente se dividió en la Secretaría de Comercio y Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial (1976) (Basáñez, 2002).

En esos años existió una relación estrecha entre las cooperativas, la Federación Regional Cooperativa, el Banco Nacional de Fomento Cooperativo (BANFOCO), la Secretaría de Economía (SE) y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP); la SCSC no fue la excepción. Por ejemplo, la SHCP a través de su Departamento de Impuestos, giraba instrucciones precisas a las cooperativas del país donde las direccionaba en la forma en que deberían de entregar y ordenar la información que tuviera que ver con la producción y comercialización de la sal; con la intención de lograr mayor control en el pago de los impuestos.

Un testimonio de esta relación es un oficio que se envió a todas las cooperativas de la región de Cuyutlán, en el que se les daba instrucciones sobre la forma en que debían rendir los datos e informes de sal que se remitieran a la SHCP.¹⁵ En él se les explica que la Secretaría de la Economía anualmente indicaría, en el mes de agosto, a los productores registrados ante la SHCP, la zona o zonas de concurrencia que de manera particular les corresponderían, así como los tonelajes de sal con que debían concurrir

¹⁴ Antes de éste se crearían el Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas y Nacional Financiera en 1933, Banco Nacional de Crédito Ejidal en 1935, Almacenes Nacionales de Depósito en 1936, Banco Nacional de Comercio Exterior en 1937, Banco Nacional Obrero de Fomento Industria en 1937 y la Unión Nacional de Productores de Azúcar en 1938. Posterior a éste se crearían el Banco del Ejército y la Armada de México en 1946, Banco Nacional Cinematográfico en 1947, Nacional Monte de Piedad en 1949, Patronato del Ahorro Nacional en 1950 y Banco Nacional de Transportes en 1963, por citar los más importantes (Basáñez 2002).

¹⁵ Oficio del 12 de julio de 1948 (Archivo Histórico, caja No. 1700).

a ellas. Había la consigna de que se les daría preferencia a las sociedades cooperativas existentes o a las nuevas que se constituyeran al momento de vender la sal;¹⁶ es decir, a los productores que no formaran parte de alguna cooperativa se les fijaría una cuota de producción cuando las circunstancias del consumo del país lo permitiesen.¹⁷ Nos damos cuenta así del apoyo y preferencia del que gozaban las cooperativas en lo referente a la producción de la sal en México, además de la forma en que estas entidades eran reglamentadas y estructuradas, tanto para producir como para distribuir su producto por todo el territorio nacional.

La Secretaría de Economía fue una institución que por mucho tiempo se encargó de ordenar la producción, venta y distribución de la sal en el territorio nacional. Es así que, para los efectos del control de las movilizaciones de sal, los productores debían presentar en los primeros diez días de cada mes, una manifestación ante la Secretaría de la Economía con copia para el Departamento de Impuestos Especiales de la Dirección de Ingresos, con los siguientes datos: zona o zonas de concurrencia fracción, tonelajes de concurrencia mensual por cada una de las zonas a las que concurrían y tonelajes que hayan movilizado a esas zonas durante el mes anterior, especificando el tonelaje por zona.¹⁸

En esos años, la Secretaría de la Economía fijaba las zonas en que habría de dividirse la república mexicana, además señalaba anualmente el volumen máximo de sal que podía producirse en el país según las necesidades del mercado. Dentro de ese límite, fijaba a los productores las cuotas con que podían concurrir durante el año salinero, que comprendía el periodo correspondiente entre el primero de agosto del año en curso y el 31 de julio del siguiente.¹⁹

Los tonelajes de concurrencia se dividían en doceavos²⁰ y a los productores de sal se les dificultaba, por no decir que era casi imposi-

¹⁶ “Capítulo IV: De las zonas de concurrencia y de las movilizaciones de sal”, artículo 19 del *Código de Sales* en vigor.

¹⁷ Transitorios, artículo 8, del *Código de Sales* en vigor.

¹⁸ “Capítulo IV: De las zonas de concurrencia y de las movilizaciones de sal”, artículo 21 del *Código de Sales* en vigor.

¹⁹ Transitorios, artículo 10, del *Código de Sales* en vigor.

²⁰ Un sistema basado en doceavos permite manejar fracciones comunes como $\frac{1}{3}$ y $\frac{1}{4}$ con mayor facilidad que un sistema basado en décimos, de esta forma seis doceavos corresponderán a un medio.

ble obtener autorizaciones de movilización para cantidades mayores al doceavo correspondiente; a menos que las necesidades del mercado lo requirieran, quedando a juicio del Comité Regulador del Mercado de la Subsistencia la aprobación de dichas solicitudes.²¹ En el *Código de Sales* se especificaba que lo anterior se aplicaba sólo a los productores, cuyos embarques se hicieran exclusivamente por ferrocarriles, ya que los que utilizaban el servicio marítimo podían obtener las autorizaciones hasta por dos doceavos de su concurrencia.²²

A finales de la década de los cuarenta, la cuota máxima de producción establecida para la SCSC era de 17,000 toneladas al año. Una entidad llamada Nacional Distribuidora y Reguladora S.A., era la encargada de autorizar el movimiento de su producto en los mercados donde tenían concurrencia (zona 5). El proceso era el siguiente: una vez que La Nacional Distribuidora y Reguladora autorizaba la movilización del producto, se tenía que tramitar dicha movilización a la Tesorería de la Federación, que a su vez comunicaba a la Oficina Federal de Hacienda en Colima para que ésta les proporcionara a los salineros los timbres que requerirían para el traslado de su producto, ya fuese dentro o fuera de la región de Cuyutlán.²³

En aquellos días, la SHCP era la entidad que autorizaba los almacenes, depósitos o bodegas que se utilizaban para almacenar la sal, y supervisaba que éstos estuvieran en los lugares de embarque y distribución. Si éstos no estaban cerca, como ocurría con las bodegas de los salineros de Colima, tenían que movilizar la sal al amparo de notas. En aquellos años, según el *Código de Sales* en vigor, le competía al Comité Regulador del Mercado de la Subsistencia otorgar las autorizaciones que solicitaban los productores de sal para movilizar su producto; en el caso de la cooperativa de Colima, era la Nacional Distribuidora y Reguladora la encargada de dicha tarea.

Para obtener los permisos de la SHCP, los productores tenían que indicar qué causas les impedían tener ubicados sus almacenes de depósitos o bodegas dentro del perímetro de las salinas y, en particular, tenían que especificar la distancia que había entre éstas y el lugar elegido para el almacenamiento, así como los medios de transporte y las vías de comunicación

²¹ Transitorios, artículo 11 del *Código de Sales* en vigor

²² Transitorios, artículo 12 del *Código de Sales* en vigor.

²³ Archivo Histórico, caja 1700.

que se utilizaban para transportar la sal desde el centro de producción hasta sus almacenes.²⁴ Para determinar el perímetro de cada salina, los productores presentaban, ante el Departamento de Impuestos Especiales de la Dirección de Ingresos, una manifestación acompañada de un plano de la salina.

Una vez que se les daba la autorización a los productores de sal para operar, contaban con un periodo de 30 días para registrarse ante la Secretaría de la Economía y la SHCP. El registro consistía en ofrecer los siguientes datos a las instituciones correspondientes: nombre o razón social; nombre de las salinas que explotaban y ubicación; si eran dueños, concesionarios o arrendatarios de las salinas; si eran o no socios de la Sociedad Nacional de Productores de Sal;²⁵ número y ubicación de los almacenes, bodegas o depósitos bajo su control; vías de comunicación y medios de transporte de las salinas a sus bodegas; cantidad en kilos de la sal que producían y zonas de concurrencia autorizadas.²⁶

En la manifestación a la SHCP los productores debían incluir los datos relativos a existencias de sal al comenzar el mes anterior, tanto de la cosechada como la vendida en ese período, así como el nombre y domicilio del comprador, el tonelaje y la cantidad de existencia de sal al final de ese mes. Esta manifestación era obligatoria para los productores a partir de la fecha en que se comenzaba a obtener el producto y se suspendía hasta agotada la inexistencia de este.²⁷

En los cuarenta, los salineros de la SCSC pidieron registrar y autorizar a la SHCP,²⁸ en específico a la Dirección de Impuestos,²⁹ las ocho³⁰ bodegas que tenían en propiedad. En un oficio de 1948, se explicó que las bodegas en cuestión estaban fuera del perímetro de las salinas, “ya que éstas se encontraban en el pueblo de Cuyutlán, Colima, a una distancia media de 2 a 10

²⁴ Transitorios, artículo 16 del *Código de Sales* en vigor.

²⁵ Cuando se trata de socios de la Sociedad Nacional de Productores de Sal, ratifica los datos anteriores e informa la cantidad total en kilos de la sal que manejará en el año.

²⁶ Transitorios, artículo 3 en su fracción I del *Código de Sales* en vigor.

²⁷ “Capítulo VIII: Disposiciones diversas”, artículo 38 del *Código de Sales* en vigor.

²⁸ Oficio girado a la SHCP por parte de la SCSC, fechado el día 8 de enero de 1948 (Archivo Histórico, caja 1700).

²⁹ De acuerdo con el artículo 16 del reglamento de impuesto sobre la sal.

³⁰ Al parecer, en años anteriores los salineros poseían más bodegas.

kilómetros, y que éstas se encontraban localizadas en esa localidad a fin de que estuvieran en un sitio poblado y junto a las vías del ferrocarril”.

Los salineros de la SCSC explicaron que los medios de transporte que utilizaban para concentrar el producto de las salinas a las bodegas “eran camiones que transitaban por caminos naturales” y que, al momento de trasladar la sal de las bodegas al ferrocarril, podían requerir de la ayuda de un camión o hacerlo por ellos mismos, cargándolas en hombros, ya que todo dependía de la distancia de las bodegas a la estación del tren. En el mismo oficio, los salineros no sólo pedían a la SHCP la autorización de las ocho bodegas, también el registro de los camiones que utilizaban para transportar la sal de las salinas a las bodegas y de éstas a los carros del ferrocarril.³¹

A nivel nacional, el *Código de Sales* en vigor establecía que los almacenes de las cooperativas que pertenecían al Comité Regulador del Mercado de las Subsistencias, serían aquellos que hubiesen designados para el almacenamiento y venta de la sal. El propio comité debía dar el visto bueno a la SHCP de la ubicación de sus almacenes.³² En dicho código, todos los productores quedaban obligados a movilizar la sal al amparo de notas de envío, las cuales se desprendían de los talonarios que utilizaban las oficinas federales de la SHCP, de la jurisdicción de las salinas.

Por tanto, al otorgar el visto bueno sobre la ubicación de los almacenes, competía también al Comité Regulador del Mercado de las Subsistencias otorgar las autorizaciones que solicitaban los productores de sal para lograr la movilización de su producto, con la intención de concurrir al mercado.³³

A pesar de que en el *Código de Sales* es mencionado en repetidas ocasiones la existencia del Comité Regulador del Mercado de la Subsistencia, éste nunca es citado en los documentos históricos de la SCSC; pareciera que ésta nunca hubiera estado afiliada a dicha organización, ya que la sociedad compartía una relación muy estrecha con BANFOCO, la SHCP, su federación y la Nacional Distribuidora y Reguladora, esta última era la entidad que realizaba todas las funciones que el código le adjudicaba al comité. Dichas funciones se describen a continuación.

³¹ Oficio girado por parte de la SCSC a la SHCP el día 8 de enero del año 1948 (Archivo Histórico, caja 1700).

³² Transitorios, artículo 15 del *Código de Sales* en vigor.

³³ Transitorios, artículo 17 y 18 del *Código de Sales* en vigor.

Las movilizaciones de sal que hacían los productores iban de acuerdo con los contratos de venta o distribución que el comité les aprobaba. Además de cumplir con lo provisto en los artículos 4º y 5º de la *Ley del Impuesto sobre la Sal*; es decir, los productores de este mineral debían indicar al comité los siguientes datos: cantidad y clase de sal, procedencia, lugar de embarque, lugar de destino, nombre del vendedor, nombre y dirección del comprador o distribuidor;³⁴ también debían enviar al propio comité el importe de las cantidades necesarias para contribuir al impuesto y demás obligaciones que se derivaban del contrato de suministro; dar aviso de las fechas de embarque de la sal autorizada y sellar los carros de ferrocarril con los sellos especializados que les otorgaba la SHCP.³⁵

De esta forma, los productores informaban al comité la cantidad y número de sellos especiales que usaban, así como los que utilizarían en las nuevas movilizaciones. Asimismo, las autorizaciones que el comité concedía a los productores para movilizar su producto, debían ser comunicadas invariablemente a la SHCP. El porcentaje obligatorio que los productores entregaban al comité podía ser vendido por él mismo, mediante sus agentes o dependientes, o mediante los contratos de compraventa que directamente celebraban sus productores afiliados.³⁶

Las transferencias de sal que el comité realizaba se dividían en tres modalidades: 1) movilizaciones de sal consignadas al propio comité o al de sus agentes o dependientes de sal que se realizaban con simples notas de envío; 2) movilizaciones de sal hechas por los productores directamente a los distribuidores o compradores, por orden del comité se amparaban con las facturas que acreditaban el pago de impuestos; 3) movilizaciones de cambio del producto de un almacén a otro, propiedad del mismo productor, y debían ampararse con una nota de envío.

Por su parte, la SCSC utilizaba la modalidad número 3 al momento de movilizar su sal del centro de producción hasta sus bodegas y la modalidad número 2 cuando realizaba las ventas de su producto; acciones que llevaban a cabo con la Nacional Distribuidora y Reguladora, no con el comité.

³⁴ Transitorios, artículo 20 fracción I del *Código de Sales* en vigor.

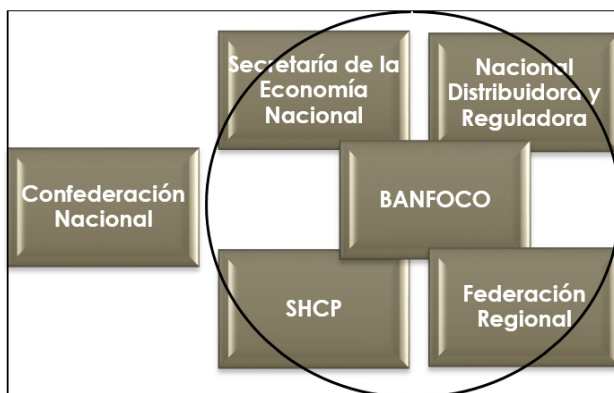
³⁵ Transitorios, artículo 20 fracciones II-IV del *Código de Sales* en vigor.

³⁶ Transitorios, artículo 14 del *Código de Sales* en vigor.

La relación de la SCSC con las instituciones del estado mexicano

Las instituciones gubernamentales con las cuales la SCSC de Colima tuvo relación, a través de la FRISALO, para producir y comercializar su sal durante la época del estado corporativo, se encuentran señaladas en el esquema 4.

Esquema 4
Principales instituciones que rigieron la vida de las cooperativas salineras



Fuente: Elaboración propia con base al estudio realizado en el Archivo Histórico.

La Nacional Distribuidora y Reguladora era la que autorizaba los movimientos de la sal que la SCSC realizaba tanto al interior de ésta como al exterior, todo ello a través de pedimentos que le solicitaban. Una vez que ésta autorizaba las transferencias de la sal, le marcaba copia a BANFOCO para su conocimiento, ya que éste se encargaba de facturar las ventas de sal que realizaba la cooperativa, que eran después requeridas por la FRISALO, que en su momento le solicitaba a BANFOCO darle curso a los pedidos de la sal que serían surtidos por la SCSC.

Para que BANFOCO facturara los costales de sal, se enviaba copia de dicha autorización al agente del banco que estaba situado en la región de Cuytlán, quien a su vez solicitaba los pedidos de timbre de “Sal Comité” a la oficina de la SHCP situada en Colima, así como unas estampillas que BANFOCO proporcionaba a los salineros para poder llevar a cabo la distribución de la sal. Finalmente, era la Nacional Distribuidora la encargada de

llevar el registro para la devolución del fondo de subsidios que se le entregaba a la cooperativa cada año, una vez que BANFOCO había verificado la correcta cantidad declarada, se realizaba la entrega del recurso.

Como se puede observar, en ningún momento es mencionado dentro de toda esta actividad el Comité Regulador del Mercado de Subsistencia, por lo que probablemente la cooperativa no llegó a formar parte del mismo, ya que los talonarios de las facturas que les proporcionaba la SHCP para controlar su sal, eran administradas directamente por el agente de BANFOCO situado en Colima y no por el Comité; y los embarques no podían ser movidos sin previa autorización de la Nacional Distribuidora, ya que ésta daba curso al pedimento, siempre y cuando fuera acompañado de la factura emitida por la SHCP, factura que controlaba BANFOCO. Por último, el jefe de la estación del ferrocarril de Cuytlán no podía movilizar un carro cargado con sal si éste no iba acompañado del consentimiento de embarque y de la factura correspondiente.

En resumen, la FRISALO levantaba los pedidos de sal de las cooperativas, le avisaba con oficio a BANFOCO para que realizara las facturas de las ventas a través de su agente situado en Colima, quien poseía las facturas foliadas que la SHCP les otorga a los salineros de la cooperativa para controlar la producción y comercialización de la misma (obsérvese esquema 5). Una vez que el agente de BANFOCO generaba dicha factura, ésta se timbraba en la oficina estatal de la SHCP;³⁷ si esto no se hacía así, entonces las facturas no podían ser entregadas al cliente ni tampoco podía ejecutarse el pedimento que permitía la comercialización de la sal.³⁸ No obstante, una vez facturada correctamente la mercancía, el pedimento o certificado de embarque se enviaba a la Nacional Distribuidora y Reguladora para que autorizara la movilización del producto y se entregase al cliente correspondiente. Todo este trámite era realizado por el agente de BANFOCO, quien también era el responsable de solicitar los formatos de los pedimentos.³⁹

³⁷ Cuando se extendía la petición del timbre a Hacienda, debían de remitir una copia de cada solicitud a BANFOCO.

³⁸ Oficio del 19 de agosto de 1948 (Archivo Histórico, caja 1700).

³⁹ En el oficio fechado el 16 de agosto de 1948, se solicita al banco que pida los nuevos certificados de embarque cuando estos ya vayan a la mitad, para evitar retrasos, ya que si éstos no están listos se retrasa el embarque y, al parecer, BANFOCO se retrasaba en entregarlos (Archivo Histórico, caja 1700).

Esquema 5
Proceso a seguir para la venta de sal



Fuente: Elaboración propia con base al estudio realizado por Archivo Histórico.

Como se observa, el representante del banco es el encargado de coordinar los embarques de la sal,⁴⁰ la directiva de la cooperativa no tenía injerencia en ninguna de estas actividades, sólo supervisaba que todo se hiciera correctamente, pero no era la encargada directa de la comercialización.

Para 1950 y 1951, la compañía Exportadora e Importadora Mexicana S.A., era la encargada de autorizar las movilizaciones de las toneladas de sal en la región de Cuyutlán; al parecer, en dicha época desapareció la Nacional Distribuidora y Reguladora, ya que se encontraron documentos en los cuales la compañía Exportadora e Importadora les escribía a los salineros, con copia para el BANFOCO, solicitando: “Efectúen desde luego la movilización de las 80 toneladas de sal comestible que solicitaron en su pedimento que a continuación detallamos [...]”.⁴¹ Además, se encontró que durante esa década, la compañía también autorizaba a los salineros de la cooperativa los pedimentos para depositar la sal en sus bodegas de Cuyutlán, tal y como en su momento lo hizo la Nacional Distribuidora y Reguladora.⁴²

⁴⁰ Se encontró un oficio con fecha del 9 de junio de 1948, donde los salineros de la cooperativa expresan su molestia a BANFOCO debido a que algunos embarques estaban sobrecargados por parte del agente de Colima. (Oficio del 9 de junio de 1948. Archivo Histórico, caja 1700).

⁴¹ Archivo Histórico, caja 1714 año 1950.

⁴² El cambio se da a partir de septiembre de 1950, ya que todavía en julio de ese año existen documentos donde la Nacional Distribuidora y Reguladora se encargaba de dichos pedimentos.

Para cerrar el ciclo de producción y comercialización, cada año las cooperativas encargadas de explotar la salinas dentro del territorio nacional, debían llevar a la SHCP, más específicamente al Departamento de Impuestos, los libros especiales en que anotaban todas las movimientos de la sal realizados durante un año, a saber:⁴³ a) talonario de facturas oficiales, b) libro del almacén, c) libro de ventas, d) libro de elaboración y e) el correspondiente talonario de notas de envío autorizado por la oficina federal de Hacienda.

En este caso —para tener mayor control sobre lo que sucedía dentro de su organización y para no tener problemas con la SHCP al momento de entregar los libros que dicha institución les solicitaba año con año—, los salineros de la SCSC confrontaban sus libros de reportes con los estados de cuenta que les remitía mensualmente el banco, con la intención de supervisar si las facturas que se habían remitido para otorgar la sal habían sido debidamente entregadas y pagadas. Si esto no era así, entonces investigaban con BANFOCO si dichas facturas se debían o si la sal que amparaban esas facturas ya había sido entregada.⁴⁴

A pesar de que la directiva de la cooperativa no estaba inmiscuida del todo en el proceso de comercialización de la sal, trataba de estar al pendiente de su venta y comercialización; por ejemplo, durante el año 1948 se encontraron documentos, en los cuales, en repetidas ocasiones los salineros pedían a BANFOCO que les mandara los cuadros de movilización de la sal, así como la relación de impuestos, cuotas, fondos de garantía, comisiones y estados de cuenta, donde venían capturados los intereses correspondientes de los créditos que sostenían con dicha entidad. Requerían dicha información para entender los cargos que el banco le hacía a la cooperativa, además de ser información indispensable para los asientos de su contabilidad, que más tarde tenían que llevar a la SHCP.⁴⁵

⁴³ Las cooperativas entregan estos libros, además los que se establezca en otras leyes o reglamentos.

⁴⁴ Archivo Histórico, caja 1713 del año 1949.

⁴⁵ Oficios girados a BANFOCO por parte de los SCSC, fechados el día 30 de abril, 20 de mayo y 23 de junio de 1948 (Archivo Histórico, caja 1700). En uno de estos oficios se encontró que los directivos de la cooperativa indicaban: “Ya es la tercera vez que piden la información contable a BANFOCO, que les urge”.

El surgimiento de la industria química y su relación con la demanda de sal

Dentro de esta etapa histórica (1940-1979) se confrontaron las observaciones realizadas por Ewald (1997) y Cortés (2011), quienes situaron el surgimiento de la industria química y petrolera en México a mediados de los años cuarenta, y en sus respectivos estudios aseguraron que dicha industria provocó un incremento en la demanda de sal utilizada para actividades industriales, así como un cambio en el patrón espacial en la comercialización de la sal; también afirmaron que los patrones en el uso y la producción de la sal comenzaron a cambiar en nuestro país debido a este fenómeno.

Durante este tiempo se conformaron las grandes empresas que procesarían y producirían el mineral de la sal de una forma más intensiva que extensiva, con miras ya no solamente para el consumo humano o para la minería, sino para la fabricación de mercancías derivadas del petróleo (Cortés, 2011). En los documentos históricos recuperados se encontraron varios escritos que señalaban los problemas con las zonas de concurrencia durante esa época, a decir que éstas no se respetaban, lo que pudo haber ocurrido por el incremento de la demanda de sal a nivel nacional, con lo que se permitió o toleró estas situaciones para cubrir la demanda creciente.

En uno de los oficios encontrados, la FRISALO —a la cual estaban afiliadas las cooperativas de la región de Cuyutlán— les notificó que la cuota de tres pesos que percibían como comisión de la distribución de la venta de su sal, ya no era suficiente para cubrir los gastos que se realizaban al visitar a los clientes de la zona 5 y las áreas limítrofes, debido a que las visitas las habían tenido que realizar con mayor frecuencia porque la Secretaría de la Economía había asignado concurrencia de forma desorbitada, al grado de que para la Federación, ello significaba que el artículo se ofertara en un tipo de mercado libre.⁴⁶

En el oficio, la Federación expuso que el control que anteriormente se tenía sobre las zonas de concurrencia era puramente teórico, ya que, al parecer, durante esos años se logró ordenar la comercialización y pro-

⁴⁶ Circular No. 34 dirigida a las cooperativas federadas por parte de la FRISALO, fechada el 27 de noviembre de 1948 (Archivo Histórico, caja 1713).

ducción de sal en el país por parte de las instituciones del Estado. En el oficio encontrado, la Federación aseguraba que el consumo del país era de 120,000 toneladas, no se especifica si sólo se refería al consumo humano o también al industrial,⁴⁷ y que se estaban asignando concurrencias aproximadas de 400,000 toneladas.⁴⁸

Por otro lado, se encontraron documentos en los cuales los salineros de Colima le pedían a su Federación que vigilara la zona que les correspondía para vender la sal, ya que sabían que otros productores estaban expandiendo su venta dentro de su zona. No mencionan qué tipo de productores o si era alguna empresa en particular, pero solicitaron su ayuda con la intención de terminar el descontrol presentado en las zonas de comercialización.⁴⁹

Debido a esta situación y con el objetivo de no perder a sus clientes, la Federación debió visitarlos con mayor frecuencia. El incremento de los gastos de desplazamiento los estaba obligando a poner en vigor la cláusula número 48 de sus bases constitutivas, la cual “fijaba a todas las cooperativas federadas la obligación de contribuir para el sostenimiento de la misma, con una cuota de un peso por cada tonelada de sal vendida”. La forma en que se pretendió captar ese dinero fue vía BANFOCO, que estaba al tanto de las cuotas que producían y vendían las cooperativas salineras; haciéndose cargo de pedir el monto correspondiente a cada organización según las ventas.

En el trabajo de Rojas Coria (1984: 404) también se expone el problema de las zonas de concurrencias, por lo que las sociedades cooperativas se quejan de que “las cantidades asignadas a las mismas en cada zona no corresponden al número de socios ni a la producción de ellas”. En otras ocasiones sucedía que no permitían la creación de nuevas cooperativas en lugares donde éstas escaseaban, con el argumento de que ello rebasaba el límite de la producción.

⁴⁷ Sin embargo, se infiere a que la demanda de sal para el consumo humano pudo ser de 120,000 toneladas, mientras que el restante era para el industrial.

⁴⁸ Circular No. 34, dirigida a las cooperativas federadas por parte de la FRISALO, fechada el 27 de noviembre de 1948 (Archivo Histórico, caja 1713).

⁴⁹ Oficio girado a la FRISALO por parte de los SCSC, fechado el día 6 de abril de 1948 (Archivo Histórico, caja 1700).

Para Rojas Coria (1984: 406), “estas prácticas desincentivaron e impidieron el crecimiento y multiplicación de nuevas sociedades cooperativas, además de que propiciaron el nulo respeto por los precios que el gobierno federal había fijado”; todo ello a causa de una estrategia de distribución mal planeada que generó la escasez del producto.

La época cardenista restringió la producción en gran escala con el objetivo de proteger a las cooperativas creadas en dicho periodo; sin embargo, la demanda de la sal se incrementó debido a la necesidad de la industria química y petrolera que requería grandes cantidades de este mineral para seguir funcionando (Ewald, 1997; Cortés, 2011). Fue por ello que, desde la época de los sesenta, las cuotas de producción y la zonificación para la comercialización comenzaron a ser permisivas (Ewald, 1997). Como se observa, esta situación se ve reflejada para las cooperativas de la región de Cuyutlán desde finales de los cuarenta.

El descontrol en las cuotas de producción y comercialización permitido por el gobierno mexicano, propició “la desaparición de manera gradual de las pequeñas salinas” (Ewald, 1997: 245). Los datos recabados del Archivo Histórico⁵⁰ mostraron que las pequeñas salinas no estaban preparadas para surtir una demanda industrial, la cual requería de ciertas especificaciones para poder utilizar dicho mineral en la producción; por ejemplo, de productos químicos. Por lo tanto, este tipo de demanda fue cubierto por las grandes salineras que surgieron en aquella época, ante la ausencia de producción de sal especializada para este nuevo nicho de mercado. Un ejemplo de ellos es la SCSC que, siendo la más importante de la región de Cuyutlán, varias veces llegó a tener ofrecimiento y pedidos de sal, pero en ninguno logró cubrir la demanda requerida o las especificaciones solicitadas para que adquirieran su producto. A finales de la década de los cuarenta, la directiva de la cooperativa comunicó a su Federación que recibieron una carta de *The Cananea Consolidated Copper Company S.A.* (ubicada en Cananea, Sonora), quienes requerían “un proveedor de sal en el país de *alta ley*”. Una de las especificaciones que solicitaban era que la sal contuviera “no menos de 99% de cloruro de sodio”,⁵¹ ya que dicho mineral sería utilizado “en operaciones de tratamientos de agua *zeolite*”. La

⁵⁰ Cajas 1700, 1713 y 1714.

⁵¹ Actualmente la pureza de la sal obtenida en la cooperativa gira alrededor de 96 a 98%, debido a su proceso artesanal nunca se ha alcanzado el rango de 99%.

empresa solicitó a la cooperativa enviar una muestra de un kilo para analizarlo en sus laboratorios, además requirieron una cotización y una fecha probable en la que los salineros pudieran hacer el embarque de un furgón con sacos de 50 kilogramos.⁵²

Los salineros de la SCSC enviaron la muestra de su sal a la compañía y, al mismo, tiempo notificaron a su Federación lo solicitado para que, en caso de pasar las pruebas de laboratorio, ésta tuviera conocimiento, ya que para comprarles la sal, la compañía tendría que dirigirse directamente con la Federación; sin embargo, la cooperativa no cumplió con las especificaciones, por lo que este episodio finalizó con una carta de petición por parte de la SCSC a su Federación para que ésta se diera a la tarea de buscar alguna otra cooperativa que sí los cumpliera.

Un año más tarde la empresa extranjera *The East Company* de México S.A., representante de *The East Asiatic Company Ltd.* (ubicada en Copenhague, Dinamarca), se dirigió a la filial de la SCSC, expresándoles que una de sus sucursales estaba interesada en la adquisición de sal en embarques regulares de lotes de 10,000 toneladas (no se especifica la frecuencia). Los salineros le notificaron a su Federación sobre la carta recibida y que “no era posible para ellos cubrir dicha demanda”, por lo que la Federación pidió a BANFOCO que investigara “si existía en alguna otra zona, alguna empresa o cooperativa que pudiera cubrir dicha solicitud”.⁵³

Una vez más se desvaneció una oportunidad de venta tanto para la SCSC como para la Federación, esta vez por no tener la capacidad productiva para cubrir una demanda de sal tan grande como la solicitada. En esos años, la cooperativa producía entre 12,000 y 14,000 toneladas anuales; el año en que recibieron la carta (1949) tuvieron una producción de 14,472.383 toneladas.⁵⁴

A principios de la década de los cincuenta, una empresa solicitó sal para exportar, pues tenían conocimiento de que producían bastante; la carta fue enviada por la casa *Silver E. Company* con domicilio en San Francisco, California; la filial pensaba que la cooperativa producía grandes

⁵² Oficio girado a la Federación por parte de la SCSC, fechado el día 23 de abril de 1948 (Archivo Histórico, caja 1700).

⁵³ Oficio girado a la FRISALO por parte de la SCSC, fechado el día 12 de septiembre de 1949 (Archivo Histórico, caja 1713).

⁵⁴ Archivo Histórico, caja 1713.

cantidades y no se especificó en el documento cuánta requerían. En esos años, la cooperativa producía de 14,000 a 16,000 toneladas anuales, ya que en la zafra de 1950 se produjo un total 15,876.570 toneladas. No se encontró mayor información sobre esta petición, algún oficio de respuesta o la celebración de algún acuerdo, sólo se localizó un documento en que la SCSC pedía a su Federación contactara a la empresa, pero no se localizó escrito que asegurara que dicho contacto se realizó.⁵⁵

Ante todas estas peticiones de empresas nacionales e internacionales que no encontraron eco en las cooperativas productoras de sal, federadas y confederadas de la República, no sorprende que para principios de la década de los cincuenta hubiera surgido en Guerrero Negro, una salinera creada especialmente para producir sal industrial con fines de exportación; la cual se localizó en las costas de Baja California Sur y fue conformada tanto por capital privado como público,⁵⁶ con la intención de cubrir la demanda que requerían algunos países como Estados Unidos, Canadá y, sobre todo, Japón.

Guerrero Negro nació específicamente en 1954 cuando el gobierno federal mexicano otorgó una concesión de 39,995 hectáreas a la compañía Exportadora de Sal (ESSA), propiedad en ese momento del naviero Daniel K. Ludwig, a quien se le permitió explotar sal durante 30 años. Más tarde, en 1976, el gobierno mexicano se convirtió en el accionista mayoritario de la empresa, adquiriendo 51% de la propiedad accionaria, gracias a una compra realizada por la Comisión de Fomento Minero que adquirió 26% del paquete accionario de *Mitsubishi Corporation*.⁵⁷

La aparición de esta salinera no generó mermas en la región de Cuyutlán porque el objetivo de la empresa era la venta de sal hacia el exterior, demanda que a los salineros de esta región les era imposible cubrir. El tipo de empresas que estaban generando ruido en las zonas de comercialización de sal a nivel nacional, eran las conformadas con miras a abastecer la demanda interna de la industria química y petrolera, ya que estaban produciendo un tipo de sal refinada que las cooperativas federadas

⁵⁵ Oficio dirigido a la FRISALO por parte de la SCSC, fechado el 26 de septiembre de 1950 (Archivo Histórico, caja 1714).

⁵⁶ “Con la sola excepción de Guerrero Negro, el gobierno nunca ha objetado la propiedad privada de las principales plantas solares de sal” (Ewald, 1997: 46).

⁵⁷ Información obtenida de la página de internet <http://www.guerreronegro.org/cronologia.html>.

y confederadas no sabían producir.⁵⁸ La misma Federación le llegó a pedir apoyo a BANFOCO en la década de los sesenta para “estudiar la posibilidad de que algunas de sus cooperativas pudieran producir sal refinada”.⁵⁹

Más tarde, en esa misma década, el Departamento de Normas giró un oficio a todas las cooperativas productoras de sal del país, así como a las federaciones afiliadas, “para tratar las normas oficiales de calidad para sal comestible, con la intención de clasificarla según la composición química y física de la misma, especificando su calidad; para conocer cuales podían tener mejor aceptación en el mercado”.⁶⁰ Sin embargo, en dicha reunión no se pudo llegar a ningún acuerdo para categorizar y normar las distintas clases de sal que, para ese entonces, ya existían en México.

Este problema de clasificación de la sal estaba perjudicando el precio del mineral en la región de Cuytlán, pues la sal refinada les estaba ganando terreno en preferencias y no se estaban reconociendo las características específicas de otros tipos de sal, como la producida en Cuytlán. Se encontró un documento que data del año 1967, donde el socio Marcelino Ruiz Barrientos, en su carácter de presidente del Consejo de Administración de la FRISALO, expuso que platicó con el director de Fomento Cooperativo en México con la intención de que “los siga apoyando en su lucha porque se clasifiquen las sales y se le dé a cada una un precio justo según su calidad”.⁶¹

Los salineros de Colima argumentaban que:

Sus salinas estaban consideradas entre las más grandes de México en cuanto a la elaboración del tipo de sal, las cuales tenían características distintas a las otras, por ser más soluble, de buen sabor y grano casi uniforme, lo que había logrado cierta preferencia en el consumidor.⁶²

⁵⁸ A mediados de los años cuarenta surge la Industria Salinera de Yucatán, SA de CV, hoy Grupo Roche, y en la década de los sesenta aparece Sal La Fina, con el objetivo de producir y comercializar sal producida al alto vacío.

⁵⁹ No se encontró oficio donde BANFOCO contestara de forma positiva a esta petición (Archivo Histórico, caja 599, libro 41).

⁶⁰ Asamblea general ordinaria celebrada el 31 de agosto de 1969 (Archivo Histórico, caja 599, libro 41).

⁶¹ Asamblea general extraordinaria, celebrada el 23 de julio de 1967 (Archivo Histórico, caja 599, libro 41).

⁶² Archivo Histórico, caja 599, libro 41.

Gestiones de la Federación y la Confederación para las cooperativas afiliadas

En el año de 1948 la SCSC, junto con todas las cooperativas que conformaban la FRISALO, recibieron de ésta el proyecto de la nueva *Ley General de Sociedades Cooperativas*,⁶³ que fue formulada por la confederación y, a través de la circular Núm. 33, se envió a todas las cooperativas bajo su jurisdicción con la intención de dárselos a conocer. Se les pidió “estudiar la propuesta detenidamente y formular sus puntos de vista”. La intención era que éstos fueran entregados a los delegados, quienes asistirían al próximo congreso general que se celebraría en México para estudiar las propuestas y “unificar criterios para presentárselos al Congreso”.⁶⁴ El objetivo de esta acción era “la expedición de una legislación acorde a las necesidades de las cooperativas, que estuviera basada en las experiencias que éstas habían tenido a lo largo de los años”.⁶⁵

No se encontró otro documento que hablara del avance de dicho proyecto, y se infiere que éste no se logró a nivel nacional, ya que no existió otra *Ley General de Sociedades Cooperativas* después de la de 1938 expedida por Lázaro Cárdenas; sino hasta 1994, cuando bajo el mandato del presidente Carlos Salinas de Gortari se formuló una nueva ley que rige a dichas entidades en la actualidad. Sin embargo, este hecho nos indica que existió una relación de negociación liderada por la Confederación y sus federaciones para lograr una nueva ley que normara la figura cooperativa.

En lo referente al tema de los impuestos, a finales de la década de los cuarenta, la FRISALO escribió una carta a sus sociedades cooperativas federadas, notificándoles de la posición que tomaría la Confederación respecto al tema del cobro del Impuesto Sobre la Renta (ISR) que les estaba realizando la SHCP; ya que argumentaban la existencia de un decreto, con fecha del 27 de diciembre de 1938, en el que se les consideraba exentos de dicho gravamen. En esa carta se explicaba a las cooperativas que la intención del actual Consejo de Administración de la Confederación era

⁶³ Oficio girado a la FRISALO por la SCSC, fechado el día 29 de noviembre de 1948 (Archivo Histórico, caja 1700).

⁶⁴ No se especifica a qué congreso, pero se infiere que puede ser el Congreso de la Unión.

⁶⁵ Archivo Histórico, caja 1700.

entrevistarse con el presidente de la República, Lic. Miguel Alemán Valdez, para plantearle que consideraban del todo injusta esta situación, ya que argumentaban: “Estaban pagando triple gravamen”; toda vez que éstas, como personas morales, no tenían utilidades que pudieran ser afectadas por el citado impuesto y, además, porque los trabajadores cooperativistas ya estaban pagando el mismo impuesto en la cédula IV”.⁶⁶

Para ejercer mayor presión sobre esta petición, la Confederación les pidió a todas las federaciones y todas las cooperativas que formaban parte de ésta, que —por su parte— ya fuese a través de telegrama o memorial, dirigieran un mensaje al presidente de la República para que aprobara las reformas a la *Ley del Impuesto sobre la Renta*, en la cual se declarara a las cooperativas, a las federaciones y a la Confederación Nacional Cooperativa, exentas del pago del gravamen como personas morales. Se les pidió enviar copia de su petición a la Confederación y a la SHCP para “formar un expediente especial y con ello demostrarle a la autoridad correspondiente que la petición sobre la extensión del ISR es *clamor unánime* y no una idea auspiciada solamente por la confederación”.⁶⁷

Ante esta situación, los SCSC propusieron a la Confederación, realizar una reunión en la capital del país con los presidentes de administración y de vigilancia de cada cooperativa, para entrevistarse con el presidente de la República y exponerle el caso.⁶⁸ No se encontraron más documentos que relaten lo sucedido con esta petición; sin embargo, con esta información se observa una estrecha relación de comunicación y asociación participativa, entre las cooperativas, su Federación y su Confederación para tocar temas de interés nacional.

Asimismo, se encontró una circular —fechada en 1948— donde gira la FRISALO a todas sus cooperativas federadas, en la cual les hacía de su conocimiento las peticiones que les estaba realizando su Confederación para tratar puntos que consideraban “de vida o muerte para el movimiento cooperativista”. En dicha circular se planteó realizar “una aportación inicial dentro de las posibilidades de cada cooperativa” que tenía como finalidad,

⁶⁶ Oficio girado a las cooperativas afiliadas por parte de la FRISALO, fechado el día 24 de septiembre de 1948 (Archivo Histórico, caja 1700).

⁶⁷ *Ídem*.

⁶⁸ Oficio girado a la Confederación por parte de la SCSC, fechado el día 9 de octubre del año 1948 (Archivo Histórico, caja 1700).

el sostenimiento de la Confederación, que por “falta de recursos estaba en peligro de desaparecer, debilitando con ello el movimiento cooperativo”.⁶⁹

La intención de establecer una cuota fija para la Confederación, tenía como objetivo el fortalecer la vida económica de la misma, la cual representaba el punto de unión de las distintas ramas de las cooperativas del país; además de considerarla un elemento de primera fuerza para la defensa de los mismos.⁷⁰

No se encontró un documento que diera respuesta a dicha solicitud, pero se pudo vislumbrar la existencia de una problemática económica entre las instituciones que rigieron y ordenaron el movimiento cooperativista en la época.

Un año más tarde, en 1949, surgió la posibilidad de producir sal yodada al interior de la República, ya que en el periódico *Novedades* se anunció que se estaban celebrando pláticas entre productores de sal y representantes de la Secretaría de Salubridad y Asistencia (SSA), representada por el Dr. Herbert Stacpoole, para que se produjera una especie de “sal yodada de gran calidad para el consumo del público como una medida para evitar la propagación de bocio”⁷¹ en el país.

La FRISALO les notificó a sus cooperativas federadas y a BANFOCO, que esta situación se venía estudiando desde hacía tiempo, ya que la SSA le había estado insistiendo a la Secretaría de Economía sobre la necesidad de producir en el país este tipo de sal, con el fin de disminuir los casos de bocio en el país.⁷² Para ello, el secretario de la Federación se entrevistó con el Dr. Stacpoole, quien estaba a cargo de la campaña contra el bocio,⁷³ solicitándole algunas

⁶⁹ Circular No. 2-48 girada a las cooperativas federadas por parte de la FRISALO, fechada el día 23 de enero del año 1948 (Archivo Histórico, caja 1700).

⁷⁰ Circular No. 2-48 girada a las cooperativas federadas por parte de la FRISALO, fechada el día 23 de enero del año 1948 (Archivo Histórico, caja 1700).

⁷¹ Periódico *Novedades*, publicación del 9 de marzo de 1949.

⁷² Oficio girado a BANFOCO por parte de la FRISALO, fechado el día 15 de marzo de 1949 (Archivo Histórico, caja 1713).

⁷³ El bocio es el agrandamiento de la glándula tiroidea que se encuentra ubicada en la parte delantera del cuello, la cual produce hormonas tiroideas. Cuando la glándula tiroidea se agranda, puede producir demasiada, poca o suficiente hormona tiroidea. Las hormonas tiroideas se trasladan por la sangre desde la glándula tiroidea a todo el cuerpo y controlan la forma en que éste usa los alimentos como fuente de energía, ayudando a que todos los órganos funcionen bien (Fuente: <http://www.hormone.org/>).

orientaciones sobre el costo y la adquisición de plantas para producir esta clase de sal y para conocer los retos a los que se presentarían, tanto la Federación como sus cooperativas.

En la plática sostenida con el Dr. Stacpoole, la FRISALO se percató que las regiones más afectadas por esta enfermedad estaban localizadas dentro de la quinta zona (lugar donde las cooperativas de la región de Cuytlán eran distribuidoras de sal), así como en las costas del estado de Guerrero, donde se consumía preferentemente la sal de beneficio comestible (tipo de sal que producían y distribuían las cooperativas de la zona 5). Esta situación presentó una preocupación grande para la Federación y sus cooperativas, debido a que los proyectos de la SSA se estaban formalizando para dar cauce a la yodación de la sal.

La principal preocupación de la Federación estribó en que, de imponerse su consumo en las regiones afectadas, existirían dos grandes posibilidades: 1) la producción de dicha sal se realizaría por algún otro productor, lo cual mermaría las ventas de las cooperativas federadas; y 2) los productores de sal de beneficio comestible deberían agregarle yodo a la sal durante el proceso de producción, lo que incrementaría los costos de las cooperativas.

La única técnica que la Federación conocía para producir sal yodada era el método de pulverización, sistema por el cual también se consigue la sal refinada; sin embargo, en el documento encontrado se exponía que este tipo de sal era de procedencia extranjera. Por lo tanto, dejar que alguien más se encargara de la producción de este tipo de sal daría, como consecuencia, dejar que empresas extranjeras comenzaran a inundar el mercado nacional. Por lo que la federación optó por pedirle a BANFOCO “tomar cartas en el asunto inmediatamente” y le solicitó “estudiar la posibilidad de yodizar la sal de esa región, tal y como las cooperativas estaban produciéndola”; es decir, respetando la técnica tradicional de evaporación solar.

No se encontró un documento con la respuesta de BANFOCO, pero se tiene el conocimiento de que los salineros comenzaron a yodizar la sal desde la década de los cincuenta, debido a que en sus costos de producción este elemento estuvo incluido como parte de sus gastos.⁷⁴ Esto indica que finalmente debieron haber tenido apoyo de BANFOCO para llevar a

⁷⁴ Archivo Histórico, caja 1233, posición 12, año 1950.

cabo dicho proceso, además del financiamiento para comprar el yodo, el cual estaba incluido dentro del préstamo que cada año se les otorgaba para llevar a cabo la zafra.

No sólo fue la SCSC la que entró a este sistema de yodizar la sal, sino que todas las cooperativas de la región de Cuyutlán, ya que todas formaban parte de la Federación y distribuían su producto dentro de la zona 5. Aquí un ejemplo de ello: “La Secretaría de Industria y Comercio le notifica a la Cooperativa de Villa de Álvarez que, para el periodo 1967-1968, pueden producir 3,000 toneladas de sal común comestible yodatada y distribuirla en la zona 5”.⁷⁵

Continuando con la comunicación que la Federación y la Confederación sostenían con sus cooperativas afiliadas, para el año de 1950 se encontró este documento:

Desde el año de 1939 se fijó a todos los productores de sal del país una cuota de \$5.50 pesos por cada tonelada de sal comestible que se solicita movilizar, la cual se ha venido depositando en la Nacional Distribuidora y Reguladora de S.A. de C.V., de esta cuota, la Nacional Distribuidora toma \$1.00 peso para los gastos del departamento de sal y con los otros \$4.50 pesos restantes forma un fondo para pagar los impuestos de la sal que consumen industrias como la minería, salazón de pescado, curtiduría, ganadería y textiles.⁷⁶

La constitución de este fondo tiene su antecedente en una petición que realizaron al gobierno las industrias anteriormente mencionadas, argumentando que sus negocios no resistían al pago del impuesto de la sal. Desde el punto de vista de las federaciones, este fondo sólo sacrificaba al productor, ya que les obligaba a entregar la sal a un precio especial y ruinoso. La FRISALO encontró que en el curso del tiempo y en la práctica, “ninguna industria necesitaba ayuda, y menos las que recibían subsidio”.⁷⁷

La razón que expuso la federación es que estas empresas no tenían intervenidas sus operaciones, ni controlados sus precios de venta, como sí sucedía con las cooperativas productoras de sal; además, argumenta-

⁷⁵ Archivo Histórica, caja 1168.

⁷⁶ Oficio de la FRISALO a las cooperativas federadas, el 23 de enero de 1950 (Archivo Histórico, caja 1714).

⁷⁷ *Ídem.*

ba que los productos de estas industrias se encontraban protegidos de la competencia extranjera, porque gozaban de altos derechos aduanales y prohibición de importaciones. La federación concluyó en su escrito, advirtiendo que los negocios de estos sectores operaban “con una prosperidad inigualable”, en contraste a la industria de la sal, cuya situación era cada día peor, y que la utilización de este fondo se había prestado para que muchos adquirientes de sal industrial abusaran e hicieran competencia desleal, utilizando la sal industrial como comestible.⁷⁸

En ese contexto, la FRISALO se dio a la tarea de gestionar ante la Secretaría de Economía, por conducto de su representante en México, el licenciado y senador, Melitón de la Mora, “acordar y ordenar, a la Nacional Distribuidora y Reguladora, el cese del cobro de los \$5.50 pesos, quedando solamente en pie una cuota para el sostenimiento del Departamento de Sal de la misma institución”.

En el escrito, la Federación informó a sus cooperativas: “Las gestiones del senador De la Mora van por buen camino”, y con la finalidad de darle más fuerza a las gestiones y obtener la resolución favorable de la Secretaría, les solicitó escribir oficios sobre dicho tema. La intención era mandarlos primero a la Federación para que ésta se los remitiera al senador y con ello ejercer mayor presión sobre la petición a nivel nacional.

Una vez más se observa la estrategia de gestión que utilizaban tanto la Federación como la Confederación para conseguir mayores beneficios a favor de sus cooperativas; “la unión hace la fuerza”, reza el dicho, y la forma de hacerse escuchar a nivel nacional era utilizando los canales oficiales para expresar sus inconformidades, en este caso la del senador Melitón De la Mora.

Por último, encontramos en esta etapa una indicación por parte del Lic. Jorge F. Montufar Sánchez, encargado del Despacho de la Dirección General de Fomento Cooperativo, dirigida a todas las cooperativas de la región de Cuyutlán,⁷⁹ en cuyo oficio se les da a conocer que la dependencia “ha formulado un programa general para lograr una reestructuración completa del Movimiento Cooperativo Nacional”, que tendrá como objetivo “la orientación que se *debe dar* a las sociedades cooperativas a efecto

⁷⁸ *Ídem.*

⁷⁹ Diciembre de 1969 (Archivo Histórico, caja 599, libro 41).

de que capten con la mayor facilidad posible, todos y cada uno de los principios jurídicos que rigen a estos organismos”.

Mediante oficio se les dio a conocer el procedimiento con que deberían actuar todas las cooperativas en lo referente a los temas jurídicos, a saber:

- Que la convocatoria para celebrar la asamblea general, sea firmada por la mayoría de los socios que aparecen anotados en la lista que tienen.
- Que todos los socios reciban oportunamente la convocatoria y los que se nieguen a firmarla se les remita por correo certificado y con acuse de recibido.
- Que todos los socios que estén de acuerdo en efectuar la asamblea, se reúnan ante un notario para que otorguen poder especial a la comisión que debe presentarse a requerir el libro de actas de las asambleas generales de la persona que lo tenga.⁸⁰
- En la asamblea general deberá de estar presente el notario para que certifique los hechos, y el acta que levante el notario de la asamblea deberá remitirse a la Dirección de Fomento Cooperativo.⁸¹
- El secretario del Consejo de Administración que resulte electo en esta asamblea deberá certificar el acta de la asamblea general para remitirla a la Dirección de Fomento Cooperativo, así mismo deberá certificar la lista de asistencia que remitirá a la misma dirección.⁸²

⁸⁰ El notario deberá levantar el acta respectiva si las personas que lo tienen se niegan a entregarlo, haciendo constar los motivos por los que no lo entregan. En el acta deberá anexarse al oficio en que se solicita a la Dirección General de Fomento Cooperativa, la autorización de nuevos libros.

⁸¹ El acta común de la asamblea la firmará el presidente y secretario de la misma que hayan resultado electos. La lista de asistencia deberá firmarla el presidente provisional de la asamblea.

⁸² Deberá remitir también la constancia de haber notificado oportunamente la celebración de la asamblea, de haber entregado oportunamente la convocatoria a todos los socios. Estos documentos se remitirán independientemente de la remisión del acta que levante el notario; quiere decir que deberán remitirse las dos actas, procurando que el contenido del acta del notario sea idéntico a la que elabore el secretario del consejo.

- Incluir en el orden del día la presentación y autorización del calendario de trabajo para la próxima zafra, procurando que se autorice a los consejos directivos que resulten electos para que firmen la documentación correspondiente.

Se constata con este escrito la intervención del Estado a través del poder estructural en la forma de organizar jurídica y económica a las cooperativas productoras de sal.

Problemas presentados al interior de la SCSC

A pesar de la afirmación de Ewald (1997: 45) en la que asegura que “los miembros que conformaban las cooperativas de salineros, a excepción de la cooperativa de Colima, tenían deficiente preparación, una mentalidad des-acostumbrada a tomar grandes decisiones y una contabilidad deficiente” y, a pesar de haber encontrado en los mismos documentos estudiados una declaración del director de Fomento Cooperativo de México donde consideraba a la SCSC como una organización solvente,⁸³ ésta presentó varios problemas de organización que afectaron en ciertos momentos su economía y sus relaciones socio-laborales.

Por ejemplo, a finales de la década de los cuarenta, los directivos de la cooperativa pidieron a BANFOCO remover de su puesto al Sr. J. Jesús Corrales Ayala, quien era el representante del banco en la región de Cuyutlán, porque encontraron que había tergiversado información de la cooperativa y otorgado datos inexactos al banco, respecto al total de los embarques de sal realizados durante el año salinero 1947-1948, correspondiente a la zafra de 1947.⁸⁴ La directiva de la SCSC acusó a este funcionario de haber afirmado que tenían en su poder cierta cantidad en el banco, la cual había sido depositada por BANFOCO, y cuya información no pudo ser comprobada, ya que en las cuentas los directivos no encontraron la cantidad que el Sr. Jesús Corrales aseguraba que esta entidad poseía.

⁸³ Asamblea general extraordinaria, celebrada el 23 de julio de 1967 (Archivo Histórico, caja 599, libro 41).

⁸⁴ Oficio girado a BANFOCO por parte de la SCSC, fechado el día 13 de octubre de 1948 (Archivo Histórico, caja 1700).

Esta situación generó dudas y sospechas de los socios de la cooperativa para con su directiva, así como inconformidad hacia el interior, dudas y desconfianza. La molestia de la directiva era precisamente esa, que un dato erróneo e información incorrecta dada por el Sr. Corrales, estaba dando problemas innecesarios en la sociedad, y los directivos sospechaban que dicha información se debía a los malos manejos que el Sr. Corrales había hecho en la contabilidad de la cooperativa, por lo que decidieron escribir una carta a BANFOCO para que investigara la situación.

Corrales viene desarrollando una labor torpe y desintegrante de la buena armonía que debe de existir entre el Banco y la Cooperativa, se pide que se nombre una persona sensata que comprenda la misión que se le encomienda y que lejos de causar desorientación, coordine su actuación con la nuestra.⁸⁵

Otra situación que se presentó con este agente fue el pago para los socios de la cooperativa, correspondiente a la producción de sal de 1947 por 10,664.360 toneladas, con un costo de elaboración de 53 pesos por tonelada. Para subsanar los gastos de la misma, recibieron de BANFOCO un préstamo por \$556,923.47 pesos. Esta producción quedó al cuidado del Sr. Corrales en junio de 1948 pero, al parecer, el banco no se las finiquitó por completo, por lo que en su momento la cooperativa pidió la pignoración de la misma, argumentando que cada uno de sus socios tenía la necesidad urgente de recibirla para continuar con sus trabajos en los campos de siembra de maíz.⁸⁶

Una queja más, que la directiva presentó a BANFOCO y que tuvo que ver con el mismo agente, fue la ausencia de estampillas para distribuir la sal. Debido a esta situación la FRISALO les llamó la atención a los salineros, indicándoles que este tipo de situaciones debían prevenirlas con tiempo; sin embargo, los salineros explicaron a su Federación que: “Con antelación y en tiempo y forma, esta situación se la habían dado a conocer al Sr. Corrales para que hiciera el pedido correspondiente de las estampillas”. No obstante, el agente del banco les había contestado “que había sido

⁸⁵ *Ídem.*

⁸⁶ *Ídem.*

BANFOCO el que no les había suministrado las estampillas en tiempo y forma”.⁸⁷

En sus investigaciones realizadas, los directivos encontraron carros de sal vendidos que no se habían entregado, entonces le pidieron al Sr. Corrales que explicara dicha situación.⁸⁸ Nunca obtuvieron respuestas convincentes por parte de este agente bancario, quien finalmente fue destituido de su cargo. Con este hecho se observa que la directiva de la cooperativa trataba de estar al tanto de lo que sucedía al interior de la misma, ya que ellos, debido a la tutela de las instituciones estatales, no eran los encargados directos de realizar la parte de la comercialización y distribución de la sal. Finalmente, el banco solicitó al Sr. Corrales que explicara el mal entendido acaecido con los cooperativistas, pero al parecer, éste nunca contestó el oficio, ya que no se encontró evidencia de ello.⁸⁹

En cuestión de sucesos de la naturaleza, existen registros de finales de la década de los cuarenta sobre los daños de un ciclón que, en septiembre de 1948, azotó al estado, entre ellos causó mermas en las bodegas localizadas en Cuyutlán, destechando y arrancando las puertas de la bodega 5 que almacenaba 1,373 toneladas de sal, y de destruir parte del techo de la bodega 2. Los salineros fueron notificados de todos estos daños a través de BANFOCO que, en cuyo oficio, les solicitó repararan inmediatamente dichas bodegas para que se lesionara lo menos posible los intereses de los integrantes de la sociedad.⁹⁰ Debido a estos hechos, los socios de la SCSC solicitaron a

⁸⁷ Oficios fechados el día 21 de junio y 23 de julio de 1948 (Archivo Histórico, caja 1700).

⁸⁸ Oficio girado al Sr. J. Jesús Corrales Ayala por parte de la SCSC, fechado el día 1 de marzo de 1948 (Archivo Histórico, caja 1700).

⁸⁹ El oficio que los salineros giraron a BANFOCO está fechado en octubre de 1948; sin embargo, desde el mes de abril la directiva de la SCSC ya había pedido al banco abrir una investigación en contra del Sr. Corrales por vender sal sin factura y argumentando que hasta la fecha no habían encontrado a qué cuenta se había depositado el dinero de dicha venta. Tanto el tesorero como el secretario de la cooperativa le solicitaron al Sr. Corrales que les notificara cuáles eran las erogaciones que estaba haciendo a nombre de la cooperativa; también le pidieron que mandara copia de todos los gastos que había realizado en nombre de ellos, ya que —al parecer— no tenían conocimiento claro respecto a en qué se estaba gastando el dinero.

⁹⁰ Oficio girado por BANFOCO a la SCSC, fechado el 9 de septiembre de 1948 (Archivo Histórico, caja 1700).

BANFOCO un financiamiento para subsanar la situación, concediéndoles un préstamo por 2,000 pesos.⁹¹

Una vez más se constata la comunicación entre el banco y la cooperativa, y el apoyo del mismo para que ésta resolviera sus problemas y con ello asegurara la producción y venta del mineral a nivel nacional; venta que generaba ingresos para sus agremiados, dándoles cierta estabilidad económica.

En lo que respecta a problemas con los trámites y documentación para transportar la sal, durante esta etapa de estudio la cooperativa registró varias quejas, una de ellas con el jefe del Departamento de Aprovechamiento de la Oficina Federal de Hacienda del Estado de Colima, el cual en un tiempo careció de los talonarios para llevar a cabo las facturas oficiales de sal que permitían la movilización del producto.⁹² Dicha situación perjudicó a la sociedad, ya que, por motivos ajenos a ésta, no salían los embarques que permitían la venta de su sal.

En lo que respecta al tema del transporte, a finales de la década de los cuarenta, los salineros tuvieron problemas debido a deficiencias en los ferrocarriles, lo que provocó que muchas plazas sufrieran el desabasto de sal. El inconveniente se presentó por la falta de furgones, por descomposturas y falta de máquinas, retrasando la salida de sal de las bodegas y provocando con ello falta de espacio para colocar nueva sal; por ende, desincentivando el incremento de la producción.⁹³

Sucedieron también descarrilamientos de carros, generando mermas en el producto; también se registró en un documento en el que Estados Unidos solicitaba a México “el retorno de sus furgones de ferrocarril debido a la guerra con Asia”, ello generó ausencia de vagones, impidió la salida en tiempo y forma de la sal, así como la merma en las ventas.⁹⁴

En el año de 1948 los salineros de la SCSC pidieron un préstamo a BANFOCO por 25,000 pesos para “cubrir adeudos de la administración pasada”, ya que se declaraban “insolventes para cubrir gastos en los meses

⁹¹ Archivo Histórico, caja 1700.

⁹² Oficio del 4 de julio (Archivo Histórico, caja 1713 de 1949).

⁹³ Oficios girados a la FRISALO por la SCSC, fechados el 5 de abril y 17 de junio de 1948 (Archivo Histórico, caja 1700).

⁹⁴ Documento con fecha del 11 de septiembre de 1950 (Archivo Histórico, caja 1714)

transcurridos del presente año”; además, argumentaron que estaban corriendo el riesgo de ser embargados por sus acreedores si no finiquitaban las deudas. BANFOCO contestó en un lapso de dos semanas, autorizándoles un préstamo inmediato por 15,000 pesos, para que liquidaran sus compromisos más urgentes y los 10,000 pesos restantes quedaban pendientes por entregar, “ya que el banco se encontraba escaso de recursos”.⁹⁵

Varias de las deudas estaban ligadas al problema del transporte y por ende a la poca o nula movilización del producto, por ello habían obtenido escasos ingresos ese año. Pero esa falta de solvencia no tenía que ver con una mala gestión o mala administración de la directiva, como sucedía con la mayoría de las cooperativas productoras de sal en el país; más bien se debía a factores externos, de los cuales no se tenía control directo y por ello el banco brindó su apoyo.

Se encontraron documentos que mencionan la forma de organización de la directiva con BANFOCO, en la cual ésta permitió realizar ciertos abonos al banco para pagar préstamos de la zafra de 1955. Hubo socios que argumentaron que la cooperativa tenía un saldo a su favor de un 30% del producto de la zafra vendida; sin embargo, la directiva no repartió ese porcentaje a sus socios, sino que lo utilizó para pagar la deuda al banco, pues así “se habían ahorrado muchos intereses”. Ante la molestia de varios socios que estaban a favor de la repartición de ese remanente, los directivos de la cooperativa expresaron que “este procedimiento debería considerarse apropiado”, ya que al momento de finiquitar una deuda defendían los intereses sociales de los agremiados.⁹⁶

Al utilizar algún excedente para pagar deudas, la directiva de la cooperativa —como responsable financieramente— no permitía que ésta creciera exponencialmente, por lo que se hacía responsable con los saldos que año con año les extendía BANFOCO. Con este hecho, no se quiere decir que la cooperativa no hubiera adquirido deudas o que siempre se manejara de una forma solvente, pues hubo momentos y directivas que así lo hicieron.

⁹⁵ Archivo Histórico, caja 1700.

⁹⁶ Tema tratado en la asamblea general extraordinaria del 14 de marzo de 1956 (Archivo Histórico, caja 599).

Durante el tiempo que convivimos con los salineros de la cooperativa, hablaron de una controversia que se dio a mediados de la década de los cincuenta entre dos grupos de socios-salineros, la cual fue conocida como *el pleito del Playón*. En el Archivo Histórico se encontró información al respecto, que quedó redactada durante la Asamblea General Extraordinaria celebrada el 29 de enero de 1956,⁹⁷ en la que estuvo presente el Lic. Eliseo González Suárez, secretario general de Gobierno, en representación del gobernador. El hecho de que el Lic. González haya estado presente en la reunión, indica la incidencia de autoridades gubernamentales dentro de la organización, ya sea para organizarla administrativamente—como lo hemos visto con las entidades federales— o para resolver sus problemas de organización social con los funcionarios locales, como se muestra a continuación.

Durante la asamblea, el Lic. González escuchó con atención las quejas de los socios, que acusaban a un grupo de éstos de haber generado ciertos desmanes dentro de la cooperativa, creando con ello peleas, desacuerdos y hasta rupturas entre los miembros. En la asamblea se pidió la expulsión de 18 socios acusados de “haber convocado a la agitación, al grado de querer disolver a la sociedad, así como a la unidad en la cooperativa”.⁹⁸

Asimismo, se les imputó haber llevado a cabo una labor de desprestigio de la cooperativa ante los organismos de Fomento Cooperativo y ante las instituciones bancarias que los respaldaban, además de constantes publicaciones en la prensa local y en la radio, donde pugnaban por hablar mal de la sociedad, acciones que tuvieron como consecuencia el retraso en el crédito de BANFOCO. Se les inculcó también de haber servido como escalones para individuos de pocos escrúpulos como exdirigentes de la agrupación que en su tiempo habían sido suspendidos por su falta de responsabilidad y malos manejos dentro de la organización.⁹⁹

Una vez que el secretario de gobierno escuchó las razones por las cuales se pedía la expulsión de los socios, les hizo un “llamado a la cordura y a que las sanciones que se les infundieran a los acusados no sean tan

⁹⁷ Archivo Histórico, caja 599, libro 41.

⁹⁸ Archivo Histórico, caja 599, libro 41.

⁹⁹ *Ídem*.

severas”. Por lo que se acordó en la asamblea que: “Para no afectar económicamente a los hijos de los socios y sus familias, se tomara la decisión de expulsar solamente a los socios que causaron mayores daños, dejándoles heredar el pozo, ya sea a un familiar o a la persona que apareciera como heredero en el libro de registros de asociados”. La mayoría de los afectados decidieron heredar el pozo a sus hijos.¹⁰⁰

A los demás afiliados se les dejó seguir siendo socios y a los inculpados se les castigó con dejar de trabajar el pozo (del que eran dueños) únicamente durante un año. Este altercado terminó con la salida de algunos socios y la estadía de otros en la cooperativa, pero tuvo que ser resuelta con la intervención de un funcionario de gobierno, quien fuera enviado por el gobernador para poner fin a esta situación y generar paz al interior de la SCSC.¹⁰¹

A finales de la década de los sesenta, no fue posible para los directivos de la cooperativa pagar a los socios sus liquidaciones del mes de julio, debido a que BANFOCO no llevó a cabo su asamblea. El encargado del Consejo Administrativo explicó a los socios que los cuadros de liquidación habían estado listos desde el mes de julio, ya que se tenía pensado liquidarles lo más pronto posible, pero que no se dio porque el banco no había tenido su reunión.¹⁰² No se sabe por qué el banco no pudo reunirse en asamblea, no obstante, la ausencia de este acto afectó el ingreso monetario de los socios, quienes recibían directamente de BANFOCO el dinero para pagar las liquidaciones de las zafras.¹⁰³

Relación política de la SCSC

Durante la etapa de 1940-1979, la SCSC mostró una relación estrecha con el gobierno del estado, pero en épocas actuales se presenta desgastada y casi nula; por ejemplo, en el año de 1949, la sociedad aceptó organizar el baile popular para el 1 de noviembre “como cooperación a los festejos que se están realizando con motivo de la toma de posesión del general

¹⁰⁰ *Ídem.*

¹⁰¹ *Ídem.*

¹⁰² Asamblea general ordinaria, celebrada el 31 de agosto de 1969 (Archivo Histórico, caja 599, libro 41).

¹⁰³ *Ídem.*

de división, Jesús González Lugo, como gobernador constitucional del estado”.¹⁰⁴ Asimismo, se encontraron registros de pagos al periódico de la región para publicar anuncios felicitando a distintos gobernadores por sus respectivas tomas de posesión.

La cooperativa presentó problemas con ejidatarios de Palo Verde, que contaban con parcelas cercanas a los terrenos concesionados para la sociedad; es decir, al vaso 4 de la laguna. En reiteradas ocasiones, estos ejidatarios invadían los terrenos de la cooperativa al momento de cultivar sus tierras y, para resolver dichos problemas, los directivos pidieron apoyo al presidente comisariado ejidal de Cuyutlán que supervisara y pusiera fin a esta situación,¹⁰⁵ la cual fue resuelta en el corto plazo a través del diálogo.

Asimismo, el gobierno federal les brindó lotes de terreno para que construyeran sus chozas y tuvieran un lugar donde asentarse en época de zafra, ya que los cooperativistas, desde 1925, no tenían un lugar establecido para asirse durante dicho periodo. A la región arribaban salineros, medieros, mozos y sus familias a trabajar los pozos, y construían asentamientos irregulares durante los cuatro meses que duraba la producción de sal y causaban contaminación por la basura generada durante su estancia, además de que utilizaban el mangle de la laguna para construir sus chozas improvisadas y todo ello causaba descontento en los pobladores del lugar. La ayuda del gobierno llegó por decreto presidencial del Lic. Adolfo López Mateos, a finales de la década de los cincuenta (el 12 de noviembre de 1958), en cuya fecha se les hizo entrega de unos lotes que formaban parte del Ejido de Cuyutlán.¹⁰⁶

El presidente Adolfo López Mateos fue quien nos dio el terreno ejidal, eran como de 10 a 12 metros de ancho por 25 de largo. Después, en una asamblea, se acordó que unos que se habían quedado sin terrenos, porque nunca los cercaron y los habían perdido, se les diera uno; así que se repartieron algunos terrenos que habían quedado solos entre estos salineros sin lote, pero antes de ello la cooperativa nos pidió entregarles nuestras escrituras; yo no entiendo por qué, si los terrenos nos los habían dado a nosotros no a la cooperativa (don Toño).

¹⁰⁴ Oficio del 24 de octubre de 1949 (Archivo Histórico, caja 1713).

¹⁰⁵ Oficio del 5 de agosto de 1949 (Archivo Histórico, caja 1713).

¹⁰⁶ Se menciona en un oficio fechado el 16 de abril de 1970 (Archivo Histórico, caja 613).

Varios de los salineros explicaron que en un principio los lotes eran para los socios y no para la cooperativa; de hecho, después del decreto muchos de los socios que se incorporaron a la asociación lo hicieron sin lote:

Yo compré la acción sin lote pero mi tío me dio el lote que ahora tengo y mi hijo ya compró un lote a una persona que no es ni socio, porque en un tiempo muchos socios vendieron sus lotes.

Mi terreno tiene 13 x 25 m, pero cuando los iban a mochar para repartirlos y cupieran más, entonces tomé 3.5 metros más, puse a mi papá y alcancé a dejar el terreno. Decían que los terrenos eran de la cooperativa, pero no eran de la cooperativa, los títulos viejos venían firmados por López Mateos. En ese tiempo eran 400 socios y a todos les dieron un lote, pero una parte —que estaba pegada para la playa— fue recogida y entonces volvieron a repartir los lotes, eso fue como en 1987 (Jesús Luna Ávalos).

En la asamblea general extraordinaria del 21 de diciembre de 1969, se trató el tema de los lotes que conformaba la colonia Salinera, en aquel entonces se expuso que varios de los lotes aún no habían sido pagados al ejido de Cuyutlán y que los certificados de derecho a solar urbano tenían una cláusula en la que se fijaba “un plazo de cuatro años para pagar dicho derecho”. Para ese entonces ya estaban en 1969 y los lotes se habían recibido en el año 1959; al parecer, no se había dado cumplimiento a la cláusula. Era urgente, por lo tanto, realizar el pago de los lotes faltantes lo antes posible.

En ese contexto, en la asamblea extraordinaria se aprobó por unanimidad el pago de los lotes y la tarea para que el consejo buscara la forma de que éstos, “en todo el tiempo, no fueran transmisibles a personas particulares”; es decir, que al separarse un socio de la cooperativa, cualquiera que fuera la causa —el lote o casa, en su caso—, continuara en beneficio de quien entrara en su lugar, quedando incluido su valor en la liquidación.¹⁰⁷ Para cumplir con el pago de los terrenos faltantes, los salineros acordaron pedir un préstamo a BANFOCO por \$226,873.11 pesos, junto con los \$4'066,681.84 pesos destinados para los gastos de la zafra de 1970, requiriendo un préstamo total de \$4'293,554.95 pesos.¹⁰⁸

¹⁰⁷ Archivo Histórico, caja 599, libro 41.

¹⁰⁸ *Ídem*.

En resumen, diez años después del decreto y la entrega de los lotes a los salineros de la SCSC, éstos decidieron —por acuerdo— que las escrituras de los lotes se entregarían a la cooperativa para que ésta los administrara, asegurando que cuando un socio saliera de la misma, no se llevara consigo el lote, sino que lo turnara a quien hereda la acción o el pozo. Esta situación se sostuvo hasta la década de los noventa, ya que por indicaciones del presidente Ernesto Zedillo se reescribieron los lotes y las escrituras les fueron entregadas a cada uno de los socios.

Para finales de los sesenta, el problema con la invasión de zonas para vender la sal y el control sobre los montos vendidos a nivel nacional continuaba. En la asamblea de 1967 se expuso que se había platicado con el gobernador del estado de Colima, Lic. Pablo Silva García, para pedir su intervención para evitar dicha invasión, así como para que les autorizara un pequeño aumento en la venta de sal;¹⁰⁹ también los directivos de la cooperativa solicitaron que les autorizara, ante la Secretaría de Marina, la construcción de un dique que controlara la entrada de agua al vaso 4, así como dotar de agua potable al pueblo de Cuyutlán.¹¹⁰

Los cooperativistas fueron escuchados y lograron —a finales de los sesenta— la construcción del dique que hoy controla la entrada de agua al vaso 4, el cual permite secar la laguna con celeridad en el mes de febrero para comenzar la zafra a más tardar a principios de marzo, siempre y cuando el clima se los permita. También lograron dotar de agua potable al pueblo de Cuyutlán.

Como puede observarse, la relación política entre la cooperativa y el gobierno estatal era fuerte y concisa; además, las gestiones de la cooperativa estaban encaminadas no sólo a solicitar apoyo para beneficiar su organización, sino a la comunidad que los rodeaba. Sin embargo, la relación política con el Estado se ha ido diluyendo con el paso del tiempo, debido en parte a la desaparición de las instituciones gubernamentales que apoyaron el cooperativismo.

¹⁰⁹ Asamblea general extraordinaria, celebrada el 23 de julio de 1967 (Archivo Histórico, caja 599, libro 41).

¹¹⁰ *Ídem*.

Los gobiernos de Luis Echeverría (1970-1976) y José López Portillo (1976-1982)

Finalmente, en la etapa que va de 1970 a 1979, se suscitó la unión de las tres confederaciones que habían dirigido el movimiento cooperativista en la República, a saber: la Nacional Cooperativa (a la cual pertenecía la SCSC), la Nacional Cooperativa de la Industria Pesquera y la Nacional Cooperativa de Servicios de Transporte; ya que según Fritz-Krockow (1986: 794): “Aunque la ley mexicana marcaba que debía de existir una sola confederación a nivel nacional, realmente eran tres a escala nacional las que habían estado funcionando”.

Para 1977, estas confederaciones se integraron en la Confederación Nacional Cooperativa (CONACOOP), que tuvo por objetivo formular, de acuerdo con la Secretaría del Trabajo y Previsión Social:

Los planes económicos para las actividades que deberían desarrollar los organismos cooperativos, coordinar las necesidades económicas de la producción y el consumo de las cooperativas, comprar y vender en común las materias primas e instrumentos de trabajo, [así como] “la venta de los productos de las federaciones; solución de conflictos entre federaciones, y representación y defensa de los intereses de las federaciones (Fritz-Krockow, 1986: 793).

Con dichas acciones, durante el periodo del presidente López Portillo (en 1977) se involucró al cooperativismo en la esfera de lo político, a través de la creación de la única Confederación Nacional de Cooperativas: “Con 4,500 cooperativas estructuradas en 62 federaciones regionales [y] con un total de 600,000 socios aproximadamente” (Heredia y Jiménez, 1980: 15). En este periodo también se crea

la Dirección General de Fomento Cooperativo y Organización Social para el Trabajo (DIFOCOST), mediante la fusión de las antiguas direcciones de Fomento Cooperativo y de Capacitación y Fomento Cooperativo Pesquero, [que habían operado en los años anteriores] (Fritz-Krockow, 1986: 795).

A nivel nacional, con el presidente Luis Echeverría se dio un gran impulso a las cooperativas pesqueras, al otorgarles la explotación de las especies marinas de mayor valor comercial; al mismo tiempo “se fomentó

la creación de cooperativas de producción y de consumo, alcanzando un promedio anual muy cercano al obtenido durante la época cardenista” (Fritz-Krockow, 1986: 789, obsérvese tabla 1).

Por su parte, también a nivel nacional, el presidente López Portillo promovió una reforma social al llegar al poder, utilizando como instrumento primordial “la planeación democrática del desarrollo”, misma que, según Cabrera (1982: 1), se manifestó en tres vertientes: “La reforma política, la reforma administrativa y la reforma económica”. La idea del nuevo gobierno de López Portillo fue establecer un Sistema Nacional de Planeación, surgiendo durante su mandato, los Planes Nacionales de Desarrollo, que fueron los antecesores de los actuales planes de desarrollo que se redactan al principio de cada periodo presidencial.

Tabla 1
Evolución cuantitativa en la creación de cooperativas
de producción y consumo

Periodo	Producción	Consumo	Total	Promedio anual
1938-1940	986	541	1,527	509
1941-1970	2,312	909	3,221	107
1971-1976	1,000	862	1,862	310
1977-1980	1,380	540	1,920	480
Total	5,678	2,852	8,530	

Fuente: Elaborado a partir de los datos tomados de Jorge Jiménez y Alberto Mondragón (1982). Las cooperativas agropecuarias y su relación con el sistema ejidal. *Cuadernos*, 18: 104-105. México, INET-STYPS.

A partir de este esquema general se formuló:

- 1) Un plan global de desarrollo.
- 2) Quince planes sectoriales entre los que se encontraron el agropecuario y forestal, el agroindustrial, el industrial, de comercio, de turismo, de vivienda, de comunicaciones y transportes, de pesca, de asentamientos humanos y de energéticos.
- 3) Seis planes que se pensaron para vincularse con todos los sectores de la economía, a saber: empleo, productividad, productos básicos, fomento cooperativo, el sistema alimentario mexicano, y el de zonas deprimidas y grupos marginados (Cabrera, 1982).

Según expone Cabrera (1982: 3), en 1978 el Poder Legislativo aprobó una adición al Artículo 123 Constitucional, en el cual se expresa lo siguiente: “Toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil, al efecto se promoverá la creación de empleos y la organización social para el trabajo conforme a la ley”. Esta nueva adición dio el respaldo y apoyo, desde la Constitución, a las diversas formas de organización social enfocadas al trabajo, en particular al cooperativismo, el cual podría participar en el ámbito productivo contando con los apoyos necesarios para consolidar y desarrollar al sector social.

Más tarde, en mayo de 1978, se crea por acuerdo presidencial, la Comisión Intersecretarial para el Fomento Cooperativo, que se establece “como un instrumento del gobierno federal para coordinar las acciones en materia de Fomento Cooperativo” (Cabrera, 1982: 1), y como un órgano de planificación que “tuvo como objetivo, poner en operación el desarrollo de un sistema cooperativo amplio con base en el sector social de la economía” (Martínez, 1991: 159).

La principal actividad que tuvo como encomienda la Comisión Intersecretarial fue la formulación del Plan Nacional de Fomento Cooperativo, aprobado en junio de 1980, y que tuvo como propósito “sentar las bases del camino que el Estado debía recorrer en apoyo a la expansión y consolidación del movimiento cooperativista mexicano” (Cabrera, 1982: 2). Dicho Plan Nacional contemplaba para el sector agrícola “la formación de cooperativas que permitieran reducir el desempleo entre los campesinos y ampliar el bienestar social” (Martínez, 1991: 159).

Con todas estas medidas llevadas a cabo por los planes mencionados, para 1980 existieron en México un total de 4,755 cooperativas. El aumento considerable en el número fue resultado de la puesta en marcha del Plan de Fomento Cooperativo y de la acción y coordinación de COPLAMAR,¹¹¹ organismo que fomentó y apoyó la creación de cooperativas, “enfocándose sobre todo en regiones marginadas o de escasos recursos” (Martínez, 1991: 160).

¹¹¹ COMPLAMAR desaparecería a finales de 1982, cuando comenzaron a desmantelarse las instituciones mexicanas que habían apoyado el cooperativismo (Rojas, 2016: 255).

La situación de la cooperativa durante los gobiernos de Luis Echeverría y José López Portillo

Para mediados de los setenta, la situación de la SCSC era estable y, a pesar de que continuaba con algunos problemas de gestión, como el precio de la sal, la invasión de las zonas de distribución y el deterioro de los furgones del ferrocarril, los activos que había adquirido durante todos estos años de vida ya eran varios y reflejaban la presencia y jurisdicción que tenía esta entidad en la región de Cuytlán.¹¹²

Uno de los problemas que continuaron padeciendo los salineros fue la invasión de las zonas de comercialización. Durante el primer Congreso de Mercadotecnia para Empresas Cooperativas, llevado a cabo en Guadalajara, Jalisco, en 1972; la directiva de la SCSC entregó un escrito al director general de Fomento Cooperativo, Lic. Silvestre Chávez Pérez, donde expusieron dos situaciones que se encontraban padeciendo: la invasión de zonas por empresas particulares y la falta de capacidad de almacenamiento.¹¹³

En la misiva indicaban que era apremiante dicha situación que los podía llevar a decidir no producir en el siguiente año, debido a que no tenían dónde colocar más sal. Argumentaron que las ventas no habían sido buenas, por lo tanto, no habían podido deshacerse del producto que tenían en almacén y que, si la situación no cambiaba, se verían obligados a cerrar su fuente de trabajo, perjudicando a 349 familias que, a su vez, beneficiaban indirectamente a otras tantas más.

Para hacer contrapeso a esa situación, los socios de la cooperativa proyectaron instalar centros de distribución de sal en algunos estados de la zona, con la intención de acaparar más clientes y luchar contra las empresas invasoras; estrategia que les había dado buen resultado en el municipio de Colima. Sin embargo, el proyecto no se realizó, ya que el único centro distribuidor de sal —aparte del que encontramos en Cuytlán— sigue siendo el de Colima.¹¹⁴

¹¹² Todos ellos se enumeraron en el capítulo I.

¹¹³ Oficio de la SCSC dirigido al director general de Industrias, fechado en mayo de 1972 (Archivo Histórico, caja 599, libro 41).

¹¹⁴ Se encontró en una hoja suelta escrita a máquina (Archivo Histórico, caja 613).

Los salineros tenían dificultades con los carros del ferrocarril, ya que una vez más se les presentaba el problema de la insuficiencia de vagones para acarrear la sal y de que el servicio no alcanzaba a cubrir las necesidades al momento de distribuir su sal.¹¹⁵

En dicha época surgió una propuesta que fue aprobado por unanimidad, para que en lo sucesivo no se repusieran las renunciadas de los socios con nuevas solitudes de ingreso. El argumento que se presentó en la asamblea fue que la posición estaba muy reducida y que, “de acuerdo con la *Ley General de Sociedades Cooperativas* y su reglamento, serán aceptados únicamente los herederos de socios fallecidos”.¹¹⁶ Por lo tanto, el ingreso a esta sociedad comenzó a limitarse a finales de este periodo, cuando el número de socios todavía rondaba los 350. El ingreso a la cooperativa se volvería a limitar en la década de los noventa, pasado el bache financiero que la organización sufriría con el cambio de modelo económico.

En el transcurso de 1972, la Federación comunicó a BANFOCO¹¹⁷ —en su asamblea general ordinaria— que había decidido aumentar el concepto de cuota de venta a sus cooperativas federadas, de 10 a 13 pesos sobre tonelada de sal vendida, debido al incremento en los costos que se habían venido suscitando al momento de colocar la sal.¹¹⁸ Presentándose —una vez más— un aumento de precio por parte de esta institución hacia sus cooperativas confederadas, organismo que todavía en la década de los setenta se encargaba de distribuir la sal de las cooperativas de la región.

El aumento de la cuota de la Federación estaba relacionado directamente con el problema de la comercialización de la sal, ya que el costo de colocar la sal seguía incrementándose debido a los esfuerzos por proteger las fronteras de la zona 5. Por su parte, los socios de la SCSC continuaban gestionando el incremento del precio de la sal y argumentaban que el costo de producción se había incrementado un 60% a partir de la yodación —que, como ya se mencionó, se dio desde la década de los cincuenta—;

¹¹⁵ Asamblea ordinaria, celebrada el 23 de julio 1973 (Archivo Histórico, caja 613).

¹¹⁶ Se acordó en la asamblea del 21 de febrero de 1971 (Archivo Histórico, caja 599, libro 41).

¹¹⁷ Oficio de FRISALO dirigido a la BANFOCO, fechado el 22 de febrero de 1972 (Archivo Histórico, caja 613).

¹¹⁸ Se marca copia a salineros de Colima, del Colomo, de la Villa, de Escuinapa, al Sr. Manuel Mendoza Torres de Cuyutlán y al Sr. Federico Ruezgas Galindo de Escuinapa.

es decir, que mientras el costo de producir sal se había incrementado, el precio de la sal era el mismo desde 1959.¹¹⁹

Aunque la SCSC siguió insistiendo en el incremento al precio de la sal,¹²⁰ no se encontró ningún documento que citara alguna resolución de incremento de precio a favor de los salineros. Durante esta década y la anterior, el precio de la sal se fijó en 350 pesos por tonelada; la cooperativa cobraba —aparte el costal en que era envasada— en costales de 50 o 100 kilogramos. El de 100 kg era de yute y tenía un costo por unidad de 7.40 pesos, el de 50 kg era de polipropileno y tenía un costo de 3.00 pesos.¹²¹

En sus peticiones de incremento de precios, argumentaban que el comerciante veía únicamente la utilidad que podía dejarle el producto, lo que se traducía para ellos en un menor costo. Es decir, observaban que, para los comercializadores, una sal con menor precio les daba mayores utilidades; mientras que, a los salineros, una sal con menor precio los obligaba a percibir menores utilidades.

Sin embargo, los salineros respondieron que “pese a todo y contra todo, como precios más bajos, mayores facilidades para los competidores, transportes deteriorados y en mal estado”, seguirían luchando en el mercado, aun sabiendo que de esta forma llevaban las de perder.¹²² No obstante, tenían confianza que con la ayuda de las autoridades correspondientes mejorarían sus ventas; pero con el cambio de modelo económico la situación de la cooperativa empeoró.

¹¹⁹ Asamblea general, celebrada el 27 de marzo de 1969 (Archivo Histórico, caja 599, libro 41).

¹²⁰ Por ejemplo, en el año de 1969 la directiva de la sociedad envió una comisión a la Ciudad de México para ver si ya estaba resuelta su solicitud sobre el aumento en el precio de la sal. La comisión se regresó de dicho viaje sin ninguna resolución, ya que, una vez más, les quedaron de resolver en el siguiente mes. Esta situación se expuso en la asamblea general, celebrada el 27 de marzo de 1969 (Archivo Histórico, caja 599, libro 41).

¹²¹ Escrito a un cliente con fecha de 6 de septiembre de 1973 (Archivo Histórico, caja 613).

¹²² Archivo Histórico, caja 599, libro 41.

La relación de la SCSC con BANFOCO en los últimos años de intervención estatal

En la década de los setenta, la sociedad cooperativa mantuvo su relación con BANFOCO gestionando los productos que necesitaba cada año para la elaboración de la sal e indicándole los movimientos y acuerdos que realizaba con su federación.

En 1971 la cooperativa notificó a BANFOCO la necesidad de incrementar sus volúmenes de ventas, ya que el precio de la sal no había subido, y utilizarían —en adelante— el envase de 50 kg de polipropileno por el de yute, ya que ese era el que le gustaba al cliente, y solicitaron un préstamo de 7,000 pesos para comprar una máquina selladora y un pequeño *stock* de refacciones para agilizar el envasado.¹²³

BANFOCO seguía siendo el supervisor de los movimientos que realizaba la cooperativa, tanto en la producción como en la venta de sal. En un oficio de 1972, esta entidad le llamó la atención a la cooperativa por haber realizado una venta por su cuenta a un empleado del Seguro Social. En dicho documento, el banco invitó a los socios a no volver a hacer este tipo de operaciones, ya que ello les podía acarrear problemas, no dice de qué tipo, pero sí señala que esta situación ya se había presentado en otras ocasiones con el mismo cliente.¹²⁴

En otra carta, BANFOCO hace saber a los directivos de la cooperativa que había analizado el renglón de gastos del mes de septiembre y que encontró una erogación de 4,800 pesos por concepto de gastos de viaje; asimismo, que los días 24 y 26 de agosto había obtenido por parte de la oficina matriz bancaria la cantidad de 4,000 pesos para el mismo renglón. El banco consideraba excesivo el gasto de 8,800 pesos, en conjunto, ya que fueron efectuados en un período que no llegaba al mes. Finalmente, la misiva agregaba que no deseaba que esta acción se repitiera y les solicitaban una explicación convincente por parte de la cooperativa.¹²⁵

¹²³ Oficio de la SCSC dirigido a BANFOCO, fechado el 10 de noviembre de 1971 (Archivo Histórico, caja 613).

¹²⁴ Oficio de BANFOCO dirigido a la SCSC, fechado el 5 de abril de 1972 (Archivo Histórico, caja 613).

¹²⁵ Oficio dirigido por BANFOCO a la SCSC, fechado el 13 de octubre de 1971 (Archivo Histórico, caja 613).

El banco continuó financiando a los salineros durante toda esa década, no sólo con su proceso productivo, la distribución de su sal y el financiamiento de los viajes que realizaban a Ciudad de México, sino también con los insumos necesarios para que los salineros continuaran yodando la sal. En una carta que la SCSC escribió al banco, le requería “gestionar 300 libras de yodato de potasio”, el cual necesitaban con urgencia para aplicarlo a su producto.¹²⁶ En 1971 los cooperativistas solicitaron un préstamo por 3'377,081.90 pesos, para el pago de dividendos correspondiente a la zafra de 1970 y para anticipos de pignoración de la zafra de 1971.¹²⁷

En 1972 la cooperativa solicitó al banco algunas refacciones, como una bomba nueva rotativa inoxidable, dos retenes neopreno y ocho boquillas aspersoras inoxidables; todo para ser utilizado en la máquina yodatadora, con un costo total de 2,480 pesos. BANFOCO, por su parte, en su respuesta le preguntaba a la directiva que cuáles serían los materiales que estarían requiriendo para llevar a cabo la yodación de la zafra de 1972.¹²⁸

La relación de la cooperativa con la Federación y con BANFOCO, continuó y, en 1975, la Federación solicitó a BANFOCO dar curso a los pedidos de sal de la SCSC,¹²⁹ controlando los embarques que se distribuían en la zona 5 y a que tenían derecho los salineros de Colima, pues también se encontraron en el Archivo Histórico solicitudes de embarque expedidos en ese año por dicha institución.¹³⁰

Finalmente, en 1973, BANFOCO no pudo proporcionarles en tiempo y forma el préstamo que los salineros le habían requerido para la zafra de ese año, debido a que la SHCP no le entregó el subsidio correspondiente y, en consecuencia, el banco no pudo financiar a ninguna de las instituciones que refaccionaba.¹³¹

Seis años más tarde, en diciembre de 1979, BANFOCO cambió su denominación a Banco Nacional Pesquero y Portuario, enfocándose con

¹²⁶ Oficio No. 146 de SCSC dirigido a BANFOCO, fechado el 9 de agosto de 1971 (Archivo Histórico, caja 613).

¹²⁷ Asamblea general extraordinaria, celebrada el 23 de julio de 1971 (Archivo Histórico, caja 599, libro 41).

¹²⁸ Archivo Histórico, caja 613, año 1972.

¹²⁹ Archivo Histórico, caja 623, año 1975 y 1976.

¹³⁰ Archivo Histórico, caja 623, año 1975.

¹³¹ Asamblea del 9 de noviembre de 1973 (Archivo Histórico, caja 613).

ello a apoyar más a este sector, que a ninguno otro (Fritz-Krockow, 1986), debido quizás a la estrategia delineada durante el periodo del presidente Luis Echeverría, en que se decidió impulsar con mayor ahínco a las cooperativas pesqueras, otorgándoles concesiones especiales para la explotación y venta de las especies marinas.

Como haya sido, el resultado de todo esto fue la desaparición de la relación de BANFOCO con las cooperativas salineras, y su relación con la FRISALO que regía a las cooperativas de Cuyutlán y por ende a la SCSC. Este rompimiento marcó un nuevo rumbo en la relación de esta sociedad con distintas entidades financieras, un rumbo que descontrolaría la administración, gestión y organización hacia el interior de la misma. El descontrol, acaecido por la desaparición de las instituciones que apoyaron el cooperativismo mexicano, llevaría a sus integrantes a tomar decisiones que los pondrían en un problema financiero, y que, en la década de los noventa, estaría a punto de hacerlos desaparecer.

Respuestas de la SCSC a las políticas neoliberales y a la crisis financiera mexicana de 1994

Etapa de crisis durante el cambio
de modelo económico (1980-1996)

En este capítulo se abordan las etapas históricas de la SCSC durante el periodo de reorientación del modelo económico mexicano, el cual pasó de protector a neoliberal, con un estado que tenía por objetivo disminuir la intervención y dirección de la economía a través del adelgazamiento del aparato burocrático, así como de las instituciones de gobierno que, hasta entonces, dirigían la política económica del país y el movimiento cooperativista. No obstante, y a pesar de las transformaciones que se presentaron, la SCSC sobrevivió, se adaptó y respondió a partir de un particularismo militante producido desde su propia experiencia, articulándose al modo de producción capitalista a través de una política de negociación dentro de la hegemonía selectiva del estado neoliberal.

Posterior a la década de los noventa, surgió un nuevo tipo de cooperativas caracterizadas por ser autogestoras;¹ es decir, “instituciones que ya no dependían de los apoyos gubernamentales, sino más bien de sus propias iniciativas” (Montes y Dolores, 2010: 102). Este es el caso que

¹ Es a partir de la década de los noventa “que las relaciones de las bases populares con los planes de gobierno se rompen una vez que se instauran y fortalecen las políticas neoliberales” (Montes y Dolores, 2011: 102).

vivió la SCSC a lo largo de este periodo, donde el cambio de paradigma y la evaporación de las instituciones de gobierno, que la habían apoyado y sostenido durante más de cincuenta años, desaparecen dejándola a su suerte.

Al quedar al desamparo del aparato estatal, los socios que conformaban esta cooperativa tuvieron que aprender a gestionar apoyos financieros, a comercializar su producto y a reorganizarse por ellos mismos. Estas respuestas los llevaron a sobrevivir el cambio del paradigma y a convertirse, hoy, en la entidad más importante de producción de sal en la región de Cuyutlán.

Como se expuso en el capítulo anterior, durante los periodos presidenciales de Luis Echeverría (1970-1976) y López Portillo (1976-1982) se intentó revitalizar el movimiento cooperativista a nivel nacional. A esta acción Juan José Rojas (2016: 254) la llamó “el pacto corporativo entre el Estado y el movimiento cooperativo nacional”; sin embargo, las acciones que estuvieron encaminadas a fomentar el movimiento cooperativista fueron cesadas por la entrada de las políticas de corte neoliberal, mismas que introdujeron grandes cambios en la estructura económica y política de México; y los cambios la condujeron “al desmantelamiento del Estado benefactor y paternalista que había soportado el desarrollo del país en las últimas décadas” (Rojas, 2016: 253), todo ello en el contexto de una crisis económica a nivel mundial.

A partir de 1979, BANFOCO no rigió más sobre el movimiento cooperativo de México, esta actividad la continuó realizando Banca Serfín, por lo menos en lo referente a la SCSC, así lo demuestra la documentación contable de la década de los ochenta.²

A principios de los ochenta, la cooperativa continuó siendo parte de la Federación Regional Cooperativa de la Industria Salinera de Colima (FRISALO); sin embargo, las zonas de distribución de sal se extendieron a los territorios 4, 5 y 9; asimismo, la federación continuó realizando pedidos de sal a la organización, a través de su departamento de ventas.³ Debido a su desaparición, BANFOCO ya no se encargó de dar salida a la sal con el otorgamiento de embarques, sino que éstas se empezaron a registrar a través de agentes de ventas que la misma cooperativa contrató.⁴

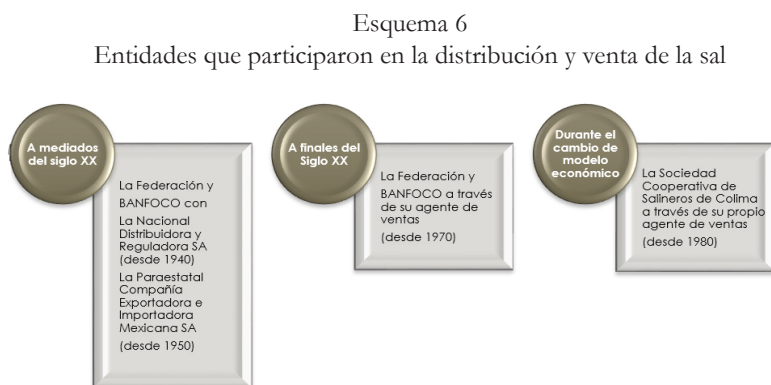
² Esta información se constata en el Archivo Histórico, cajas 683, 659 y 673.

³ Archivo Histórico, caja 659, año 1981.

⁴ Archivo Histórico, caja 673, año 1982.

Este dato indica que todavía en esta década, si bien los salineros-cooperativistas de la región de Cuyutlán ya no eran supervisados por BANFOCO, sí continuaban rindiendo cuentas a su federación de los movimientos que realizaban en lo referente a la comercialización y venta del producto; no obstante, a partir de entonces comenzaron a operar los mismos cooperativistas a través de sus agentes de ventas, y entonces tuvieron que preocuparse por producir sal y por colocarla en el mercado, así lo confirma don Toño: “Anteriormente éramos productores y, de los ochenta para acá, también nos hicimos comercializadores”.

El esquema 6 muestra la desaparición de las entidades dedicadas a participar en la distribución y venta de la sal.



Fuente: Elaboración propia con base en datos tomados del Archivo Histórico.

Durante esta etapa, los salineros continuaron usando los furgones de ferrocarril para transportar su producto y, al igual que en otras ocasiones, siguieron con los mismos problemas de antaño: descarrilamiento, falta de vagones y retrasos en las entregas de los pedidos por la insuficiencia en el servicio de distribución.⁵

La desaparición de BANFOCO fue resentida por los salineros, ya que por mucho tiempo estuvieron acostumbrados a que el banco se encargara de financiar su producción y liquidar sus ventas.

⁵ Se encontró un contrato de transporte de un furgón de Ferrocarriles Nacionales de México, transportando 1,000 sacos de sal de la estación de Cuyutlán, Colima, a la estación de Atotonilco, en Jalisco (Archivo Histórico, caja 673, año 1982).

En septiembre, BANFOCO se encargaba de vender la sal, e independientemente de lo que vendían, ellos nos liquidaban 70% y en diciembre el restante 30%. El mercado estaba regulado, teníamos nuestra zona, ningún grupo podía meterse a vender, ahora no, ahora estamos sujetos a la oferta y la demanda (Ignacio Solórzano).

Ignacio Solórzano afirma que a finales de los ochenta, ya sin BANFOCO, les costó trabajo administrarse, pero que la peor época de la cooperativa fue en los noventa, cuando las administraciones deficientes y los líderes sólo buscaban su bienestar: “Lo que nos dio en la torre fue la mala administración de los noventa”.

Cuando entré de socio era una cooperativa chulada, en septiembre nos liquidaban a buen precio, estaba de encargado de BANFOCO Manuel Mendoza, que era como un administrador en esta cooperativa, y en septiembre no sé de dónde, pero nos pagaban la sal. Cuando BANFOCO vivíamos a gusto, había de todo, pero sin BANFOCO y con las malas administraciones, la cooperativa se fue a la quiebra... Para pagar todo fue un problema (Andrés Toscano).

Sin BANFOCO, con una Federación débil y mala administración, había mucho descontrol al interior de la organización; por ejemplo, no cuidaban las formas de producir y no se tenía la certeza de en dónde se encontraban los clientes, pues hasta entonces no estaban a cargo de vender su producto; por lo tanto, no sabían con precisión cuáles era los procedimientos para distribuir y vender la sal.

Los clientes no nos querían comprar por el control de calidad, ya que éste lo habíamos descuidado, nos decían que les mandábamos la sal muy mala, que entregábamos puras cochinas. Además, las personas que estaban en el Departamento de Ventas tenían muchos problemas para realizarlas, no sabíamos cómo (Silverio Meza).

La situación de las cooperativas a nivel nacional

Como lo aseguran algunos estudiosos del tema, todavía en la década de los ochenta se llevaron a cabo esfuerzos por unificar y reorientar el cooperativismo mexicano, el cual, para Fritz-Krockow (1986: 789), se encontraba fragmentado y débil en su desarrollo; por ejemplo, para 1980 las coope-

rativas se concentraban en las grandes ciudades y en los estados norteros, donde se ubicaban 50% de las que obtenían utilidades.

En el periodo del presidente Miguel de la Madrid se llevaron a cabo distintas acciones para conocer su estado actual, dicha información fue recolectada a través de la Encuesta Nacional Cooperativas,⁶ la cual arrojó que las del sector agropecuario presentaban bajos niveles de productividad y rendimiento;⁷ que la mayoría tenía problemas administrativos, de organización interna y de capitalización, además de padecer de un excesivo tutelaje y burocratización. Por su parte, la situación de las cooperativas del *sector pesquero* era distinta, debido a que éstas fueron impulsadas durante el periodo de Luis Echeverría, cuando la *Ley Federal para el Fomento de la Pesca* de 1972 les concedió el derecho exclusivo de capturar y explotar las especies marinas más lucrativas, como lo son: el abulón, la almeja, la cabrilla, el camarón, la langosta, la tortuga, el totoaba⁸ y el ostión,⁹ dando como resultado (en 1982) que estas sociedades fueran “dueñas del 20% de las plantas de enlatado, 3.2% de los congeladores y 1.7% de las reductoras a nivel nacional” (Fritz-Krockow, 1986: 789).

En lo referente al sector industrial, donde se encontraban contabilizadas las cooperativas de la región de Cuyutlán,¹⁰ su situación era la siguiente, a excepción de las cooperativas modernas y grandes, el sector presentaba medios de producción obsoletos con una alta carestía de personal calificado. “Una de las malas estrategias de administración que presentaban las sociedades de este sector era el uso que le otorgaban a los créditos que conseguían”, los cuales se destinaban —en su mayo-

⁶ Instrumento que se utilizaría para la elaboración del Programa Nacional de Fomento Cooperativo en 1984 (Fritz-Krockow, 1986: 789).

⁷ Por ejemplo: “En 1980 sólo tres de ellas obtenían utilidades de 1 a 5 millones de pesos” (Fritz-Krockow, 1986: 790).

⁸ Es una especie marina protegida y en peligro de extinción, llega a medir hasta dos metros de largo y es endémica del alto Golfo de California en los estados de Baja California y Sonora.

⁹ Esta prerrogativa llegaría a su fin el 27 de diciembre de 1989, “cuando la Cámara de Diputados aprobara la iniciativa presidencial de reformar la *Ley Federal de Pesca* mediante el cual se puso fin a la exclusividad sobre la captura y comercialización de esas ocho especies marinas” (Rojas, 2016: 269).

¹⁰ Ya que en éste se contabilizaban los productos minerales, aunque la mayoría de éstas se dedicaba a la elaboración de alimentos y en segundo término a la confección de prendas de vestir y artículos de uso personal.

ría— “como capital de trabajo y no a la capitalización de la empresa” (Fritz-Krockow, 1986: 791), lo que no les permitía modernizarse y obtener altos rendimientos. La SCSC presentaba medios de producción obsoletos, y los créditos que requerían eran utilizados como capital de trabajo, no para capitalizar su empresa, sino para sacar adelante la producción de sal que año con año demandaban para poder subsistir.

Por su parte, las cooperativas del sector transporte se dedicaban al traslado de pasajeros en zonas urbanas, de carga marítima y terrestre y a la prestación del servicio de autos de alquiler. Frecuentemente estas sociedades se enfrentaban con problemas legales, económicos y financieros, y tenían su origen en la organización deficiente del sistema de adquisiciones de partes y refacciones; como no creaban reservas para éstos, al momento que necesitaban sustituir sus unidades, tenían que recurrir a las aportaciones de los socios (Fritz-Krockow, 1986: 791).

Las cooperativas en el sector servicios ofrecían servicios turísticos, educativos, médicos, técnicos, personales y domésticos; dichas actividades pocas veces ofrecían perspectivas a largo plazo y mercados estables, debido a que presentaban un mercado pequeño, segmentado e inestable, así como dificultades de capacitación y organización. “Las cooperativas que se desarrollaban en este sector eran muy inconsistentes, ya que se formaban y al poco tiempo desaparecían” (Fritz-Krockow, 1986: 791); las más antiguas que se podían encontrar tenían más de 15 años, llegando a ser sólo once de las 165 contabilizadas (obsérvese tabla 2).

De las cooperativas de consumo activas que se presentan en la tabla 1, doce de ellas se fundaron antes de 1940 por sindicatos de trabajadores, “donde la asamblea sindical hacía las veces de asamblea general”. Eran cerradas, por ley, y sólo en casos de carestía o para combatir el alza de los precios, la Dirección General de Fomento Cooperativo les podía permitir la venta al público en general. A estas cooperativas se les dificultaba obtener precios que les fueran competitivos debido a la ausencia de centrales mayoristas, ya que las cooperativas tenían como proveedoras es a intermediarios (Fritz-Krockow, 1986: 792).

Tabla 2
Situación de las cooperativas en México, 1984

Sector	Cooperativas activas	Sin registro vigente*	Cooperativas inactivas
Agropecuario	2,556	462	133
Pesquero	953	187	112
Industrial	694	608	481
Transporte	362	396	64
Servicios	165	79	90
De consumo	349	775	460
Comercialización	403	236	465
Total	5,437	2,743	1,805

*Esto significa que la cooperativa se encuentra en alguna de las fases del proceso de cancelación del registro y liquidación de la sociedad.

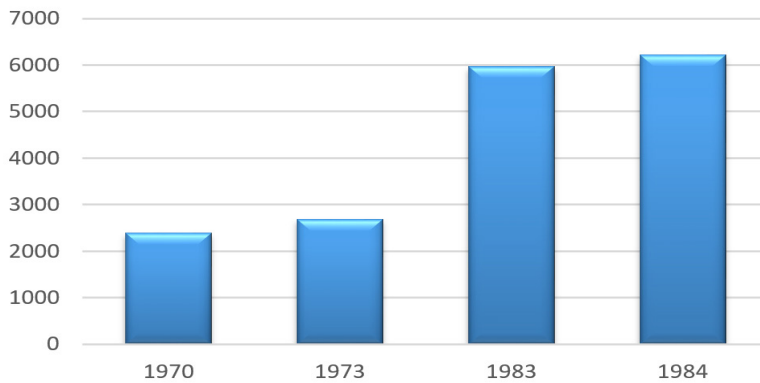
Fuente: Elaboración propia con base a los datos encontrados en Fritz-Krockow (1986: 790-793).

Por último, las cooperativas que se encontraban activas en el sector de comercialización, en su mayoría (99%) tenían más de 20 años de antigüedad, mientras que 69% más de 33: “Presentaban una extrema concentración regional, ya que en su totalidad se localizaban en el norte de México”.¹¹ Al igual que en otros sectores, “las cooperativas no eran sujeto de crédito ante los fideicomisos del ramo, carecían de falta de atención por parte de las organizaciones de fomento, además de presentar carencia de personal capacitado en cuestiones administrativas y legislativas” (Fritz-Krockow, 1986: 792-793), lo cual las llevaba a irregularidades, como la falta de vigencia de los consejos y la celebración de asambleas generales.

Sin embargo, y pese a todas estas situaciones, el número de cooperativas se incrementó en los últimos 15 años, ya que las estrategias utilizadas en los periodos de Luis Echeverría y López Portillo para relanzar el movimiento cooperativista, habían surgido efecto, por lo menos en los datos duros (obsérvese gráfica 2).

¹¹ Nuevo León 148, San Luis Potosí 72, Coahuila 68, Tamaulipas 60 y Zacatecas 16 (Fritz-Krockow, 1986: 792-793).

Gráfica 2
Total de cooperativas activas en México de 1970-1984

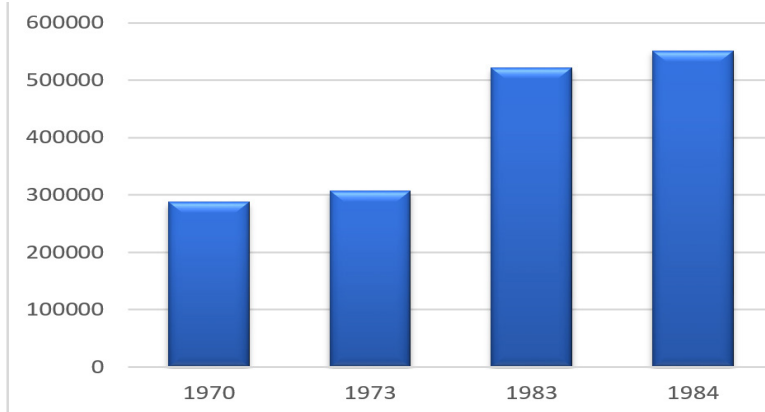


Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos del artículo de Fritz-Krockow (1986: 790-793).

En la gráfica 2 puede observarse el incremento de cooperativas activas en México de 1973 a 1983, periodo en que se dobló el número de éstas a nivel nacional. Según Jesús Cabrera (1982: 5): “En el mes de abril de 1982 se registraron 2,656 nuevas sociedades cooperativas; se brindaron 4,584 asesorías técnicas, contables y jurídicas; y se crearon 50 nuevas federaciones”, contando el movimiento cooperativista mexicano con 115 de estos organismos. Se estructuró el Instituto Nacional de Capacitación Cooperativa en el seno de la Confederación Nacional Cooperativa y se realizaron 622 cursos de especialización sobre administración y gestión cooperativa en que se capacitaron 31,000 personas.

Al mismo tiempo, la cantidad de socios que conformaron dichas entidades también presentó un incremento considerable durante esta década, al pasar de 300,000 a más de 500,000 (obsérvese gráfica 3); sin embargo, y como se apuntó con anterioridad, el número de cooperativas y de socios se había incrementado, pero no de una forma uniforme por todo el territorio nacional, sino que éstas se habían desarrollado en su mayoría en el norte del país y en las grandes ciudades.

Gráfica 3
Cantidad de socios que conformaron las cooperativas activas de México
(1970-1984)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos del artículo de Fritz-Krockow (1986: 790-793).

Para 1985 ya contaban con registro legal 12,296 cooperativas, de las cuales 3,766 habían sido creadas entre los años 1981-1985 pero, de ese total, sólo 6,723 se encontraban activas; a 3,094 se les había revocado su registro y 2,479 estaban inactivas, o eran consideradas como cooperativas fantasmas (Martínez, 1991: 160).

Para conocer aún más la situación de estas asociaciones, durante el mandato del presidente Miguel de la Madrid se llevó a cabo el Plan Nacional de Fomento Cooperativo, que en sus primeras páginas se conformó de un diagnóstico que detallaba la realidad del cooperativismo mexicano, el cual arrojó que se encontraba en un bajo nivel de desarrollo y de representatividad dentro de la esfera económica. La investigación realizada marcaba que esta situación se debía, entre otras cosas, a las siguientes causas (Cabrera, 1982: 2-3):

- Grados variables de apoyo concedidos por el Estado a lo largo de la historia del cooperativismo en México.
- Falta de asistencia técnica adecuada que permitiera la actualización de tecnologías, la optimización de los recursos y el mejoramiento de los sistemas de producción y administración.

- Insuficiencia y falta de fluidez en la tramitación de los apoyos crediticios, financieros y fiscales.
- Capacitación deficiente e insuficiente de los recursos humanos del sector cooperativo, así como inexistencia de programas para mejorarlos.
- Falta de una estructura comercial que facilitara la introducción de los bienes y servicios para su colocación en el mercado que produce y demanda el sistema cooperativo.
- Bajos niveles de nutrición, educación, salud, vivienda y recreación en el sistema cooperativo.
- Carencia de un sistema integral de información y comunicación de las sociedades y organizaciones cooperativas.
- Necesidad de una mejor difusión y agilización de los trámites y procedimientos administrativos y cooperativos.

Durante ese tiempo, la SCSC carecía de tecnologías que le permitieran incrementar su producción de sal, ya que las herramientas utilizadas y su proceso de producción era el mismo que habían llevado a cabo desde su fundación (hacia más de medio siglo). Durante el periodo en que había existido el estado corporativo, las políticas económicas de éste se habían enfocado en ordenar la producción y comercialización de la sal, pero no habían incidido en mejorar las técnicas de producción o dotar a los salineros de mejores herramientas o tecnologías para el incremento de su productividad.

En el diagnóstico realizado para la operación del plan se proponían algunas respuestas para las problemáticas enlistadas; así, una de las principales formulaciones tenía que ver con la planificación y el Estado, ya que se aseguraba que: “Sólo mediante la acción planificada y el apoyo del Estado, el cooperativismo podría superar las condicionantes que lo limitaban, logrando un desarrollo importante”. Para atender dicha recomendación, el plan estableció un objetivo a corto plazo,¹² que se llevaría a cabo en el periodo 1980-1982, y consistía “en la reestructuración sistemática del movimiento cooperativista y del aparato estatal que lo impulsaba, a fin de sentar las bases para la integración del sector social de la economía a través

¹² A largo plazo se propuso dar vigencia a la disposición constitucional que le garantiza a toda persona el derecho de contar con un trabajo digno y socialmente útil, así como con un movimiento cooperativista integrado, suficiente en lo económico y eficiente en lo administrativo y tecnológico (Cabrera, 1982: 3).

de organizaciones sindicales, ejidales, comunales y cooperativas” (Cabrera, 1982: 3).

Las políticas plasmadas en el plan fueron las siguientes:

- Fortalecimiento y consolidación de las empresas cooperativas existentes.
- Creación de cooperativas en actividades sectoriales básicas para la satisfacción de necesidades fundamentales de la población.
- Promoción y creación de cooperativas dentro del marco de las organizaciones obreras y campesinas, para la producción y distribución de bienes y servicios requeridos por ellas y sus afiliados.
- Integración económica del sector bajo los principios de la cooperación, a través de convenios entre éstas y las organizaciones obreras y campesinas.
- Creación de cooperativas que agrupen a los trabajadores por cuenta propia.
- Estructuración del aparato estatal en apoyo al cooperativismo (Cabrera 1982: 3).

A dos años de aprobado el Plan Nacional de Fomento Cooperativo se habían ya erogado “640 millones de dólares, [y] ejercido 249 millones en gasto corriente y 141 millones en el programa de capacitación y empleo cooperativo en las zonas marginadas”. Se había contado con el apoyo del Fondo de Garantía y Descuento para las Sociedades Cooperativas, el cual se distribuyó con el apoyo de siete fondos de segundo piso y 23 bancos de primer piso que contaban, en aquel entonces, “con 3,200 sucursales de las 6,500 que integraban el sistema bancario mexicano” (Cabrera, 1982: 4-5).

El banco de primer piso que utilizaba la SCSC para bajar los fondos de garantía fue Banca Serfin, con la que trabajaron toda la década de los ochenta y parte de los noventa, ante la desaparición en 1979 de BANFOCO; sin embargo, en los noventa, Serfin fue absorbida por el Banco Santander debido al fenómeno de privatización de la banca durante dicho periodo y, con el cual, se buscó la desregulación del Estado en temas financieros, al mismo tiempo la articulación global de capitales financieros privados, tanto nacionales como internacionales; es decir, se daba entrada a la política de hegemonía selectiva del nuevo Estado neoliberal.

No obstante, a pesar de los esfuerzos realizados en la construcción y ejecución del Plan Nacional de Fomento Cooperativo (1980-1982), éste

no dio los resultados esperados. Muchas actividades, objetivos y metas se escribieron, pero, finalmente, en la práctica nunca llegaron a realizarse. En el diagnóstico que el Instituto Nacional de la Economía Social (INAES) realizó al estado del arte, del sector social de la economía en 2013, indicó que dicho plan “estuvo lleno de buenas intenciones que en su mayor parte se quedaron en el papel” (INAES, 2013: 27).

El Programa Nacional de Fomento Cooperativo que, en el discurso había planteado la descentralización, desconcentración y modernización administrativa, “se transformó en un documento abstracto, demagógico y con muy poca concentración práctica” (Rojas, 2016: 254).

La situación de la SCSC a nivel local

Con distintas estrategias —como la elección de buenos líderes— la SCSC luchaba por sobrevivir; sin embargo, fueron mal seleccionados, pues, al momento de elegirlos, no tomaban en cuenta si tenían perfiles para las ventas o la administración, sino que lo hacían con base a la popularidad que éstos tenían o a las relaciones sociales que habían generado, pero en ningún momento consideraban la preparación que el presidente y sus principales colaboradores pudiesen tener. Este es un problema que a la fecha discuten.

Aquí ponemos un socio para ocupar un lugar administrativo, no una persona con perfil que haga el trabajo. Yo opino que si vamos a poner a un socio que se va a ocupar de vender nuestra sal, pues por lo menos que haya tenido experiencia en eso (don Lolo).

La disyuntiva que se les presentó durante el periodo y que continúa es sobre qué tipo de personas colocar en los tres puestos directivos más importantes de la administración, a decir: el presidente, el secretario y el tesorero; a personas que trabajen y conozcan bien el campo o a personas que tengan perfil y conocimiento administrativo.

La mayoría de los socios que dirigieron la cooperativa en la época de los ochenta y noventa, eran personas sin preparación y tomaron malas decisiones, algunos deslumbrados quizás por el poder y otros mal aconsejados por personas que decían asesorarlos, pero que en realidad se aprovechaban de su ignorancia o inocencia.

Como ejemplo, una de las malas decisiones fue dejar de producir en algunos años, debido a los conflictos presentados en la década de los noventa para distribuir la sal. Con las zonas de comercialización extintas, el cierre de BANFOCO, de su federación y con el precio de la sal dependiendo de la oferta y la demanda, a los salineros se les dificultaba colocar su producto, así que, cuando tenían producciones altas —por arriba de las 20,000 toneladas anuales—¹³ decidían no producir al siguiente año, por temor a no vender el producto.

Según Abraham Magaña, la cooperativa estuvo mal desde los noventa hasta el año 2003, por varios factores: primero, las políticas de grupo que se dieron al interior de la sociedad. Segundo, la inexperiencia para manejar el precio de la sal, ya que algunos grupos, cuando tomaban el poder, la subían a precios desorbitantes, mientras que otros la malbarataban con tal de venderla (hasta 350 pesos la tonelada de sal);¹⁴ ambas acciones provocaron pérdidas para la cooperativa, ya que cuando vendían la sal cara disminuían sus ventas y cuando la malbarataban les costaba recuperar los costos de producción. El tercer factor fueron los préstamos que los dirigentes realizaban, entre ellos y a sus socios —con tal de tenerlos contentos—, descuidando así las finanzas de la cooperativa, lo que generaba deuda en cada administración. De tal manera que, quienes llegaban al poder se encontraban con una entidad con poco flujo de efectivo o sin dinero para operar, recurriendo al crédito para llevar a cabo las zafras anuales, acrecentando la deuda y los intereses moratorios durante varios años. Y un cuarto factor fueron las ventas de sal sin factura, que los socios realizaron en esa época, debido a la falta de supervisión que se generó por parte de las instituciones del estado, las cuales al desaparecer dejaron de controlar este tipo de acciones contables:

Antes, todo era en efectivo, vendíamos sin factura y había mucho dinero (Jesús Luna).

El dinero no llegaba al banco ni había un control financiero fiable que pudiera mostrarse a los socios, y no se registraba —de forma debida— cuánto dinero ingresaba o egresaba de la cooperativa. Cuentan los

¹³ En esos años su nivel medio de producción se situaba entre las 10,000 y 15,000 toneladas anuales.

¹⁴ Hoy la tonelada de sal fluctúa entre los 1,800 y los 2,100 pesos.

salineros que mucho de ese dinero fue mal gastado en cantinas, mariachis y con mujeres por parte de los dirigentes en turno.

A partir de 1994, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP, también mencionada solamente como Hacienda) comenzó a exigirles factura, lo que propició orden en las finanzas de la sociedad. Hasta la fecha, la supervisión no ha cesado, incluso se ha vuelto más rigurosa con la facturación electrónica a la que han sido incorporadas todas las empresas mexicanas dadas de alta en el fisco.

Mario Ponce considera que las malas administraciones de la década de los ochenta y noventa, “no medían las consecuencias de sus actos, [...] antes de vender la sal ya se estaban gastando el dinero”. Asegura que él *fleteaba* la sal de Colima a Guadalajara y de Guadalajara a Zamora, y que siempre la vendía, por lo que no entendía por qué se decía que no había dinero, si las ventas sí se llevaban a cabo. Para él la forma de administrar la cooperativa y de gastar antes de recuperar las ventas, había mermado a la organización durante todo ese tiempo.

Entre los socios se reconocen a varios exdirigentes que durante el periodo de 1985-1995 mermaron las finanzas de la cooperativa, hasta llevarla casi a la quiebra. No se acostumbraba que una directiva le dejara dinero a la otra: “Si dejaban dinero, el dinero desaparecía, y los que llegaban decían que los otros se lo habían quedado, entonces mejor se repartían el dinero antes de salir” (Jesús Luna). Además, existía la complicidad de los mismos socios, quienes no denunciaban las anomalías porque el mismo dirigente les repartía dinero, comprando de esta manera su silencio.

Con este tipo de acciones, durante varios años los socios fueron cómplices de la mala administración, estaban acostumbrados a que el presidente les repartiera dinero, y con ello se creó la idea que: “El presidente que no reparte dinero no es buen presidente”.

En 1995, debido a la crisis financiera en México, el dinero se terminó y los bancos cerraron el crédito a la sociedad cooperativa, comenzando en ese momento a sufrir los problemas de las malas administraciones de los 10 años previos, que llevaron a la cooperativa a operar con números rojos.

Recordemos que la crisis económica y financiera que sufrió el país afectó con severidad las tasas de interés, tanto para personas físicas como morales; por tanto, los intereses moratorios de la cooperativa se incrementa-

ron de manera exponencial, generándoles una deuda que parecía impagable y llevándolos al punto de quiebra. Operaban en números rojos y con una deuda acrecentada, y no encontraban recursos para seguir trabajando.

La crisis de los noventa nos pega mucho, hay desbandada de socios, éramos cerca de 400 y quedamos 192. Tuvimos demandas y disidentes, pero los que teníamos amor por esta cooperativa nos quedamos aquí. La cooperativa se encontraba endeudada, no presentaba utilidades, y en la época de zafra nomás íbamos a mal comer (don Lolo).

Una vez que el dinero se terminó y que el crédito del banco se cerró, fue tanta la tensión entre los socios que, a mediados de los noventa, se formó un grupo al interior de la sociedad dirigido por Amador Gabino, quien exigía que la cooperativa se dividiera para que, una parte de ésta, se vendiera y con ello se les liquidara: “Este grupo quería dividir la cooperativa, querían que les diéramos la mitad de las tierras para trabajarlas” (Andrés Toscano).

De esta manera se formaron dos grupos al interior de la organización, el de los gabinistas, quienes apoyaban la propuesta de vender una parte de la cooperativa y tomar lo suyo, y el de quienes no querían que dicha acción se realizara: “Eran como 50 los socios que apoyaban a Amador Gabino”, afirma Andrés Toscano. Dichos socios junto con Gabino tomaron la cooperativa, un edificio situado en el centro del municipio de Colima —en Independencia #91—, para presionar a la directiva a que los escuchara y les cumpliera sus demandas. Gabino estaba apoyado por personas que venían de Guadalajara; sin embargo, nadie supo a ciencia cierta si éstos pertenecían a alguna otra cooperativa o algún grupo político. Finalmente, el conflicto se terminó cuando el socio Silverio Meza, junto con otro grupo de salineros, abrieron la cooperativa:

Nosotros vinimos incentivados por Silverio y ellos amenazaron con tirar machetazos, pero éramos más nosotros que ellos y que les tumbamos la puerta (Andrés Toscano).

Posteriormente, el gobierno intervino apoyando con dinero a la directiva para que les pagaran los pozos a los socios que querían desertar y evitar con ello que los salineros tuvieran que dividir o vender los activos de la sociedad.

A partir de 1995 se abrió un periodo, de alrededor de ocho años, tiempo en el cual los salineros no recibirían liquidación por parte de la cooperativa, sólo contaban con la *marcha* que se les daba cada semana para llevar a cabo la zafra, presupuesto con que sobrevivieron durante la época de recesión. Muchos de ellos aseguran que al producir sólo con la *marcha* terminaban perdiéndole, pero seguían ahí, con la esperanza de que la situación de la cooperativa cambiara pronto.

Cuando tomé la cooperativa [año 2001] estuvimos en la peor época que yo tengo conocimiento. Nadie nos daba créditos, nadie ya creía en nosotros... La gente estaba desmoralizada, ya no querían venir a trabajar. La cooperativa se encontraba en su peor calificación en el buró de crédito (Silverio).

Silverio, en su gestión, se dio a la tarea de motivar a las personas para que asistieran a la zafra, pero todo estaba descuidado: “Por donde uno volteaba había problemas, había mucha división interna, la poca sal con que contábamos estaba contaminada”. Sin embargo, los cooperativistas tenían que conseguir dinero para seguir produciendo, así que Silverio buscó ayuda en Fomento Económico, donde platicó con el secretario de entonces, José Ignacio Peralta Sánchez: “Él fue la única persona que confió en nosotros”.

Así, el secretario les otorgó un préstamo, pero la cooperativa tenía que depositar 20% del mismo; es decir, si necesitaban 10 millones tenían que depositar dos millones y, como no tenían dinero, Peralta Sánchez les prestó para que pudieran depositar el respectivo 20%.

Cuando yo llegué teníamos ya cuatro créditos de deuda, entonces con la zafra conseguida, gracias al crédito que nos otorgó el secretario, comenzamos a pagar algunas deudas y le dimos poquito a la gente.

“En ese tiempo [años noventa] nos olvidaron, nos olvidó el gobierno por completo” señala Mario Ponce, “en los años setenta éramos 411 socios, en la actualidad somos 192, sólo los que aguatamos esa época nos quedamos”, comenta Ignacio Solórzano. Y a la interrogante de por qué se quedaron, estas son algunas de las respuestas:

Porque no queríamos otro camino, porque queríamos esto, yo trabajaba en Zacatecas como maestro de misiones culturales, y ne-

gociaba con mi jefe para venirme a las salinas a producir, aunque no me dejaba nada, a mí me gusta esto señorita es algo que se lleva aquí adentro [la expresión de Ignacio es de ganas de llorar, en ese momento su rostro se puso sentimental]. Habíamos muchas personas locas y tontas como yo. No fuimos muchos ¡eh!, fuimos un 50% los que nos quedamos, yo no sé si lo hacía por orgullo o *tontismo*. Sepa la bola (Ignacio Solórzano).

Porque le tenemos mucho amor a las salinas [además comenta que fue en 1996 cuando la cooperativa se vació a la mitad] [...] en ese año fue cuando más socios se salieron, comenzando en 1995 con los gabinistas, que fueron como 45 (Zeferino Cardoso).

Yo me quedé porque veía que mi papá silbaba contento en diciembre, cuando recogíamos el mango, porque ya venía la zafra e íbamos a ir a Cuyutlán, entonces me recordaba el ir lo feliz que mi papá se ponía en la época de zafra (Abraham Magaña).

Yo pienso que los que nos quedamos, nos quedamos por puro amor a la cooperativa (Mario Ponce).

Y el mismo Mario Ponce considera que quienes estuvieron desde chiquitos produciendo sal al lado de sus padres, sienten cierto arraigo y amor no sólo por el lugar, sino por la actividad y el ambiente que se vive en la época de zafra: “Creo que los demás lo veían como un negocio, porque nomás no hubo dinero y se fueron”.

El sentir de los salineros es que hubo mucha presión para vender parte de los activos de la cooperativa, como edificios, carros, terrenos, etcétera; y cuya presión se sintió sobre todo con el movimiento gabinista.

Imagínese que no vendimos los edificios, aunque hubo presión para hacerlo, el 53% votó que no se vendieran y ganamos. Durante la crisis no se vendió nada, así le jugamos, gracias a Dios salimos adelante (Mario Ponce).

No quería que se acabara la cooperativa porque la estimaba mucho, yo entré aquí a mis 13 años. ¿Usted cree que yo quería que se acabara la cooperativa? [...] Antes de que yo entrara de socio yo le llevaba el lonche a mí padrino, he estado aquí desde hace mucho tiempo [...]. En las épocas en que no hubo liquidación seguíamos yendo y así le estuvimos metiendo, haciéndonos el ánimo porque

si no la cooperativa se acaba. Si no hubiéramos ido se acaba esto (Andrés Toscano).

“Por el amor a la tierra y a la actividad. A su pasión salinera” fue que muchos socios cooperativistas decidieron quedarse y luchar para que esta asociación no desapareciera, explica don Petronilo, que incluso existe una canción llamada *Pasión salinera* de Camacho, que es entonada por algún trío cada vez que hay una fiesta en Cuyutlán con la cooperativa.

Los más prácticos se fueron, pero los que tenían el amor por las salinas se quedaron (don Petronilo).

Etapa de adaptación y control dentro del modelo neoliberal (1997-2003)

En el año de 1997 la cooperativa tocó fondo, los problemas financieros habían comenzado a sentirse a principios de la década de los noventa y se agudizaron con la aparición de la crisis financiera de 1995. Era un punto de inflexión. El momento de decidir si continuaban o finalmente se daban por vencidos: liquidando a los socios, vendiendo los bienes de la entidad y repartiéndose lo que les quedaba. Una situación que sin duda los hubiera podido conducir a la privatización de sus bienes, convirtiendo a algunos de ellos —o a personas ajenas a la cooperativa— en dueños de los medios de producción, siendo despojados en el momento que se les otorgara su liquidación con el valor de su pozo o acción, para dejar de tener esa doble connotación de dueños y empleados que la cooperativa hacía posible año con año. Tal situación sí sucedió en el territorio del vaso 3, al desaparecer la cooperativa de Villa de Álvarez y todas las demás que alguna vez existieron.

La mitad de los salineros decidieron quedarse y luchar por lo que consideraban un patrimonio, una actividad con tradición, algo con que habían crecido, una labor que sabían hacer y que les había dado para vivir durante muchos años —durante tres generaciones—. No obstante, aseguran, que los socios que se quedaron fueron los que realmente estaban enamorados de las salinas y de ser salineros, fueron personas que estuvieron involucrados desde pequeños en esta labor.

¿Qué pasó después de la crisis? ¿Quién o quiénes hicieron posible el rescate de esta sociedad? Muchos salineros coinciden con que fue Mario Jiménez:

Fue Mario Jiménez Cárdenas, él terminó de sacar la cooperativa adelante, más o menos del [año] 2003 a 2013 (don Toño).

De con Mario para acá se ha levantado la cooperativa, desde con él ya no se debe nada y han quedado buenas liquidaciones (Jesús Luna).

Antes no se veía el dinero, ahora sí, desde que entró Mario Jiménez (Jesús García).

Mario sacó a la cooperativa adelante, le quitó las deudas y repartió dinero, pero, por otro lado, no reinvertió (Martín Cobián).

Martín Cobián comenta que Mario repartió dinero cuando las deudas de la cooperativa terminaron y que todos estaban muy contentos por esa acción, pero que mucho de ese dinero podía haberse reinvertido; no obstante también considera que hubo un periodo tan prolongado de *vacas flacas* y que, tal vez, Mario pensó que era el momento de alegrar a los socios: “Viera, había dinero y a todos se nos veían las caritas muy felices, y sin dinero pues puras caras tristes”.

Petronilo, por su parte, también le reconoce su mérito: “Fue Mario Jiménez, él vino a salvar la cooperativa”. Incluso comentó que al momento de asumir el cargo como presidente (en 2003), Mario era analfabeta: “No sabía leer ni escribir”, aprendió siendo el presidente de la cooperativa, su esposa —quien trabajó en el Instituto Nacional de Educación para Adultos (INEA)— lo ayudó.

La condición de analfabeta no fue un obstáculo para Mario, ya que pudo más su amor y dedicación que su falta de estudios, pues gracias a sus gestiones administrativas y a sus decisiones asertivas, la cooperativa salió adelante y terminó con la crisis financiera en que se encontraba desde 1995.

Ya le habían propuesto a Mario desde 1998 que asumiera la directiva de la cooperativa, pero por sus escasos estudios dudaba en aceptar, pues no se sentía suficientemente preparado para estar al frente de la organización:

Yo tengo falta de estudios y ahí adentro hay muchos problemas, por eso no quería; pero ya que estás adentro, uno se asesora con el contador o con la secretaria (Mario Jiménez).

Mario es miembro de la cooperativa desde 1985 cuando heredó la acción de su papá, es hijo menor de un matrimonio de cinco hermanos varones: “Me la heredó a mí porque soy el más chico, dos de mis hermanos ya eran socios, y a los otros dos no les gustó este oficio”. A partir de los 11 años ha estado inmerso en este proceso de hacer sal, al cual entró influenciado por su padre, primero como guachame, después como mediero y ahora como salinero.

Al igual que los demás socios entrevistados, Mario coincide en que la debacle de la cooperativa comenzó en los ochenta y se intensificó en los noventa, por lo que, cuando tomó la directiva en 2003, la sociedad presentaba una deuda de 10 millones de pesos en préstamo que le había heredado la dirigencia de Silverio Meza. A pesar de ello, la deuda que Silverio le entregaba era menor a la que se debía en los noventa, pues ésta había disminuido gracias al apoyo de una asesora llamada María Tarcila Zárate Zárate.¹⁵

Durante su periodo, Mario trabajó de la mano con Tarcila. La Fundación de Fomento para la Productividad del Campo tenía línea de crédito con Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) y se manejaba a través de la figura de un PROCREA, esquemas que se habían creado en 1995 como programas emergentes que venían a cubrir el hueco económico que había dejado la banca privada al retirar su apoyo al campo, debido a la crisis financiera de 1994.

La fundación acreditó a la cooperativa hasta el año 2000, posteriormente (en 2001) Tarcila, junto con tres socios, creó una sociedad Financiera de Objeto Limitado (SOFOL) con el nombre de Consultores SC, que más adelante y al momento de expandirse y generar la entrada de más socios, se convirtió en una SA de CV llamada Consultores y Servicios, misma que en 2005 cambió el nombre a Consultores y Servicios Integrales para el Desarrollo Rural (CONSEDE). Durante todo ese tiempo, Tarcila

¹⁵ Ingeniera promotora de la Fundación de Fomento para la Productividad del Campo, institución que fuera en un principio de asistencia privada para más tarde convertirse en asociación civil. Existió de 1996 a 2001 y tuvo su primer acercamiento con la cooperativa en 1997.

y sus socios se dedicaron a subcontratar líneas de crédito de FIRA con agentes PROCREA¹⁶ y mantuvieron relación financiera con los salineros de la cooperativa.

Para 2007, CONSEDE compró la cartera de PROCREA, lo que le permitió llevar directamente sus operaciones con FIRA. Para esto y a petición de FIRA, la institución tuvo que cambiar de figura de una SOFOL a una Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (SOFOM), ya que tomar esta figura se volvió requisito indispensable para seguir operando.¹⁷

Adquirimos esa figura para que FIRA nos siguiera regulando y otorgando líneas de crédito (Tarcila Zárate).

Cuando CONSEDE se manejaba como agente procrea, la cooperativa era financiada con una tasa de interés fija anual de 18%, cuando toma la figura de SOFOM, con línea de financiamiento de FIRA, la propuesta que se le hace a la cooperativa es mucho mejor. Ya que se maneja con ellos una tasa variable: la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE) que, para 2016, es de TIIE + 4.8. Al igual que con los bancos anteriores —BANFOCO, Serfín y Santander—, el pago de préstamo que adquieren los salineros era pagadero a un año (Ing. Ornelas).

Como ya se mencionó, la cooperativa tuvo relación con otras instituciones de crédito y, previo a 1997, el banco que les facilitaba los créditos para la zafra era Serfín.

Cuando desapareció BANFOCO siguió Serfín, pero —en los noventa— el banco ya no quiso prestarles por la deuda que tenían (Tarcila Zárate).

La intervención de María Tarcila Zárate Zárate

Los salineros estuvieron con Serfín y antes con el Banco Minero del gobierno, pero en 1994 caen en mora con Serfín y más tarde Santander compra Serfín, entonces ahora la deuda la tenían con Santander. La coo-

¹⁶ Es un intermediario financiero que trabaja los fondos de FIRA.

¹⁷ Hoy en día, CONSEDE no sólo contrata líneas de crédito con FIRA, sino que también lo hace con la parafinanciera del Banco del Bajío, con ello logran cubrir los estados de Jalisco y Colima, que son los estados donde se concentran la mayoría de sus clientes.

perativa en ese entonces acababan de nombrar una nueva administración y el representante o presidente era Silverio Meza. “En aquel entonces eran más de 300 socios [...]. Todo su estado financiero estaba en rojo” (Tarcila Zárate).

Si el producto de la sal no tiene sustituto ¿cómo es posible que estén tan mal?, se preguntaba Tarcila, por lo que junto con su equipo de trabajo investigaron la situación de la cooperativa, y con un diagnóstico claro les brindaron asesoría. “Entendimos su proceso de producción, cómo pagaban, cuánto producían, cómo vendían” (Tarcila Zárate). Y con ello detectaron que había disparidad en la forma de producir, ya que unos producían más y otros menos, la pregunta era ¿por qué pasaba eso si todas las áreas de producción eran buenas?, y la respuesta que Tarcila consiguió fue la siguiente: “Producir más era cuestión de ellos”.

La ingeniera Zárate comenzó a trabajar con los salineros a partir de 1997 y en la primera zafra se vio el cambio, pero fue hasta el año 2004 cuando se libraron de sus pasivos con la liquidación de la deuda con Santander, un año después de que Mario Jiménez tomara las riendas de la cooperativa. No es casualidad que los socios de la cooperativa reconozcan a Mario como la persona que libró de deudas a la cooperativa; sin embargo, hubo un esfuerzo de seis años en que se comenzaron a realizar muchos cambios, con la intención de no volver a caer en mora.

Cuando Tarcila hizo el diagnóstico de la cooperativa, se dio cuenta que éstos producían alrededor de 15,000 toneladas anuales, mientras que en otros años no habían producido nada por temor a sobresaturar el mercado, ya que no sabían dónde y cómo colocar su sal. También detectó disparidades en las cuotas de producción: el que menos producía era de 14 o 16 toneladas, cuando otros producían 120 toneladas. Tarcila con su equipo de trabajo realizó talleres con los salineros para conocer a fondo sus problemas, su forma de producción y el control de su contabilidad, entre otros temas.

Mediante este ejercicio comprobó que no había control sobre el equipo y herramientas de trabajo que se les entregaban a los salineros año con año: “Algunos las vendían y [el dinero] se lo gastaban en la fiesta”, señaló Tarcila.

Todo lo que se les proporcionaba a los salineros previo al periodo de producción, no se les registraba de manera personal. Cada año pedían lo mismo, porque finalmente no se les contabilizaba. (Tarcila Zárate)

Lo anterior generaba mermas a nivel contable, ya que a todos los socios se les entregaba el mismo paquete y no se les cobraba nada, por lo que no les forjaba ninguna responsabilidad por cuidarlo y realmente utilizarlo. Hoy este mismo paquete se sigue ofreciendo igual para todos, pero cada socio decide si toma todo lo que el paquete contiene o sólo lo que realmente necesita, debido a que ya se les descuenta de sus ganancias al finalizar el periodo de producción.

Otro hallazgo de Tarcila fue que *la marcha* —el dinero que se les entregaba semanalmente durante la época de zafra— representaba para muchos socios un ingreso con el cual se conformaban, desincentivándolos para producir, ya que con esa cantidad *se la iban llevando*. También detectó que el contador los manipulaba y ellos no hacían por meterse en la contabilidad; era una función que desconocían y les daba temor preguntarle porque, además, no entendían lo que éste les decía.

No se metían a la contabilidad de la cooperativa, les daba miedo, nosotros les decíamos es tu cooperativa, tú eres el dueño, si nadie más la cuida, entonces ¿quién?” (Tarcila Zárate).

Fue entonces que Tarcila les proporcionó un curso de contabilidad a los directivos y además les sugirió los siguientes cambios dentro de la misma: que se estableciera un salario como directivos y generaran sus *contrarecibos* y chequeras de gastos; establecer firmas y cuentas mancomunadas para tener mayor control sobre sus finanzas; y llevar la contabilidad individualmente; es decir, por socio.

Cuando estás dentro de una sociedad cooperativa no puedes llevar la contabilidad de manera general, hay que llevar los costos e ingresos de una forma individual; es decir, por cada socio (Tarcila Zárate).

Fue entonces que se estableció un precio fijo para pagar la tonelada producida a cada socio, siendo entonces de 170 pesos. A partir de esa época los ingresos obtenidos se repartieron según el esfuerzo de cada uno. El efecto de todo esto dio como resultado una productividad de 25,000

toneladas en la zafra del año 2004. Ya que se les comenzó a pagar por tonelada de sal entregada, según lo establecido por Tarcila: *a cada quien su trabajo*, desapareciendo la raya semanal que en lo sucesivo se entregaría únicamente como apoyo en las dos primeras semanas que inicia el proceso de producción.

Llegamos a otorgar hasta reconocimientos para incentivarlos, a los primeros 10 lugares de producción les dábamos un diploma y un incentivo económico, no sé si esto se siga haciendo (Tarcila Zárate).

Actualmente, los incentivos se realizan con un listado que año con año la exhibe la directiva en la entrada del edificio de Cuyutlán, anotan el nombre del socio y los montos de producción, ello les permite compararse y observar quiénes fueron los mejores y los peores produciendo. Sin lugar a dudas que verse en los primeros lugares es un honor, les da reconocimiento y prestigio a quienes se encuentran en la parte más alta de la lista.

En el área de comercialización y venta de la sal, Tarcila mencionó que cada salinero se preocupaba por vender y dar salida a la sal que producían, por lo que se les asesoró para que hicieran una comisión y que ésta se encargara de las ventas; de tal forma que se crearon estrategias en conjunto para trabajar en equipo y vender el producto.

Cabe mencionar que durante la época de ajustes para sacar adelante a la SCSC (1997-2004), hubo salida de socios: “Muchos de ellos se fueron porque no entendían el nuevo proceso” (Tarcila Zárate); es decir, no estaban de acuerdo en la nueva forma de operar y administrar, mientras que otros estaban endeudados y no pudieron seguir siendo socios porque no pagaban sus pasivos con la asociación, y según Tarcila: “No pagaban lo que se les entregaba, ya que ahora se les hacía firmar pagarés”.

En esta nueva forma de administrar la cooperativa, los socios debían de entender que el apoyo que recibían por parte de su asociación al momento de iniciar la zafra no era gratis, sino que representaba un préstamo que tenía que ser pagado con el fruto de su trabajo una vez terminado el periodo productivo. Si el socio no trabajaba y no iba a producir, gastándose la *marcha* en fiestas o en cuestiones improductivas, o si no utilizaba los materiales que se le proporcionaban, revendiéndolos o subutilizándolos, terminaría endeudándose más con la asociación, ya que al no producir o no producir lo suficiente, no podía pagar el préstamo inicial.

Tarcila se retiró de la cooperativa en 2005, ya no interfirió más en la forma de operar, dejó de asesorarlos y dejó que ellos continuaran la administración con todo lo que ya habían aprendido. Quedaban atrás aquellos días en que ella y su equipo de trabajo tenían que meterse a las asambleas para platicar con los socios y convencerlos de que las decisiones y los cambios que hacían, eran en beneficio de la cooperativa.

Nosotros platicábamos con todos, no sólo con los directivos, ellos estuvieron dispuestos a realizar el cambio, gracias a que ellos tomaron la asesoría y nos escucharon (Tarcila).

Podría parecer extraño el hecho de que Tarcila los hubiera asesorado tanto; sin embargo, existe una explicación para esta acción: la Fundación de Fomento para la Productividad del Campo en la que laboraba, tenía por objetivo fomentar el crédito para el campo mexicano a tasas de 12 o 13% y, dentro del paquete de financiamiento, existía la posibilidad de asesorar al cliente. El que la institución que financiara asesorara a la organización era parte de cuidar el dinero, pues si el cliente lo utilizaba de forma correcta y mejoraba sus prácticas en sus procesos administrativos, había más seguridad para que la entidad financiera recuperar el dinero del crédito.

No obstante, Tarcila en verdad quiso ayudar a la SCSC, tuvo un sentimiento muy fuerte hacia ellos desde que los conoció, hicieron *click* inmediatamente y puso todo su empeño para que como organización salieran adelante: “Yo no sé, pero creo que en mi otra vida debí haber sido salinera”, comenta sonriendo. Ella comenzó asesorándolos en 1997 por mandato de la fundación, y continuó haciéndolo hasta 2005 con su propia empresa CONSEDE, dejándolos cuando los vio listos para tomar el control y adaptados a las distintas formas de hacer las cosas, dentro de las nuevas políticas económicas que presentaba el Estado; las cuales han estado encaminadas a apoyar y fortalecer el sector privado, a dismantelar el sector público y marginar el sector social. Estos cambios presentados, estas respuestas llevadas a cabo por parte de los salineros-cooperativistas, son parte de esa interrelación que la cooperativa ha logrado con el estado neoliberal y la hegemonía selectiva a través de una política de negociación.

Recordemos que durante esta etapa de cambio de modelo económico se llevó a cabo el decreto del presidente Carlos Salinas de Gortari, el 9 de marzo de 1990, el cual abrogó el decreto de 1980 que reglamentaba

la actividad salinera, dejándola sin regulación en el precio, en la producción y en la comercialización, con la finalidad de que la industria salinera se desarrollara de forma competitiva sin el excesivo control y regulación por parte del Estado.¹⁸ En dicho decreto se argumentó que el país entraba a una etapa de modernización en que se requería de empresas más eficientes, productivas y competitivas, y esto sólo se lograría dejando a la industria salinera libre del control del Estado, dirigida sólo por las fuerzas del mercado.¹⁹

En la siguiente etapa se relatan las estrategias que realizó la directiva de Mario Jiménez durante las siguientes tres décadas, las cuales fueron encaminadas a fortalecer las finanzas de la cooperativa, para no volver a caer en un bache financiero como el de 1995.

Etapa de resurgimiento y autogestión (2004-2017)

Mario Jiménez comenta: “Nosotros terminamos de sanear la deuda de la cooperativa con la zafra del [año] 2004 y la liquidación que nos quedó fue como de 1.5 millones”. En aquel entonces la directiva de la cooperativa estaba conformada por Zeferino en la secretaría, el ingeniero Abraham Magaña en la tesorería y Mario en la presidencia. Para generar mayor ingreso y terminar de liquidar los pasivos que les dejaron las anteriores administraciones, idearon la siguiente estrategia: primero se dedicaron a vender las 6,000 toneladas de sal que estaban en bodega, generando con ello cuatro millones de pesos; después obtuvieron seis millones de la venta de la zafra de 2004.

En el año 2005 lamentablemente los salineros no produjeron: “No se trabajó, había poca comercialización, no se incentivaba y, como había mucha sal, se decidió no trabajar” (Mario Jiménez). Para esa época habían resuelto una parte de su problemática: la producción; habían logrado incentivarla a través de las cuotas fijas de apoyo del paquete financiado y de la distribución de los ingresos de la zafra según su trabajo, pero ahora producían más y habían logrado llegar a topes de producción que antes no tenían, pero les quedaba otro problema por resolver: ¿dónde colocar tanta sal?

¹⁸ Para Ewald (1997: 262), desde 1990 México disfruta nuevamente del libre comercio de la sal.

¹⁹ DOF, Decreto del 9 de marzo de 1990.

Cuando Mario llegó a la presidencia de la cooperativa no había vehículos ni camiones en buen estado para transportar la sal, “como no le reinvertían y sólo la explotaban, se fue acabando todo”, afirmó; además, varios de estos activos no se compraron en los años de mala administración y en los últimos años se habían dedicado a pagar la deuda que tenían con Santander, no a realizar inversiones en capital.²⁰ Para Mario, las administraciones que dirigieron la cooperativa durante la década de los noventa, incluso la de Silverio, fueron malas y el calificativo se los da por la falta de amor que éstos mostraron hacia la cooperativa: “Los anteriores dirigentes sólo se llenaban las bolsas de centavos y vamos”, señaló.

Debido a su buena reputación y al buen estado en el que entregó la cooperativa, a Mario Jiménez le otorgaron el puesto de presidente del comité de vigilancia durante la gestión de Jorge Mojarro, don Lolo y Zeferino. En la administración 2015-2017, periodo en el que se realizó la investigación para este libro, Mario no ocupó ningún puesto importante dentro de la cooperativa; sin embargo, ante el cuestionamiento de si le gustaría volver a desempeñar el papel de presidente, contestó: “Si y no, de ahí salí con diabetes porque soy *re preocupón*. Es pesado, es estresante, la gente exige y es malagradecida. A la gente nadie le da gusto”.

La gestión de Mario Jiménez duró 10 años, de 2003 a 2013, abarcando los periodos de 2003-2005, 2005-2007, 2007-2010 y 2010-2013. En 2004 se contrató a un nuevo contador, Luis Juan Pablo Sánchez Gutiérrez, a quien consideraron confiable y capaz de afrontar los problemas financieros de la cooperativa. Cabe mencionar que el contador Sánchez hasta la fecha se desempeña en ese puesto, y es una de las personas que más estrechamente trabajó con Mario en el proceso de saneamiento de la cooperativa y la creación de nuevas estrategias para la sobrevivencia.

Antes estuvo otro contador —de quien se desconoce el motivo de su salida, pero en las revisiones encontraron inconsistencias—; no obstante, el hijo de un socio estuvo temporalmente apoyando en la revisión de las cuentas (solamente durante el periodo en que estuvieron sin contador), ya que quien ocupe dicho puesto no debe tener relación parental con ningún socio

²⁰ Durante la primera gestión de Mario se compraron vehículos (un camión para transportar a los salineros a su fuente de trabajo y una camioneta), con fondo del FONAES se adquirió también una máquina envasadora, además de plástico y carretillas para los socios, lo que les generó un levantón bueno.

de la cooperativa: “No está en los estatutos, sino en la costumbre, ya que al parecer tuvieron una mala experiencia en el pasado y a raíz de eso se tomó esa decisión” (contador Juan Pablo).

Cuando el contador llegó a la cooperativa, ésta tenía una situación financiera muy comprometida, había cuentas por pagar a los socios por 20 o 30 millones de pesos, cuando la utilidad de la empresa era de pérdidas. Para reparar dicha situación, el contador renovó los asientos contables, capturó en ellos la realidad —que al parecer no se habían estado escribiendo correctamente— porque “el reto principal era sanear las cuentas” (Juan Pablo). Como la situación se había estado tratando desde la llegada de Tarcila, el saneamiento duró solamente un año, y con ello se logró una liquidación en el mes de diciembre para los socios:

La primera liquidación que se repartió entre todos se llevó a cabo en el mes de diciembre de 2004 y fue de 500,000 pesos; la segunda liquidación fue de tres millones (Juan Pablo).

A partir de ese momento, las liquidaciones continuaron subiendo: la tercera fue de cinco millones y otra en 2015, que fue una de las más grandes, por alrededor de 15 millones de pesos. El aumento en las liquidaciones es producto del incremento en la producción, de una mejora en la organización administrativa, de la creación de estrategias de comercialización, así como del incremento que se dio en el precio de la sal durante ese año. Antes de 2015 el precio por tonelada rondaba los 1,200 pesos; sin embargo, en la administración de Jorge Mojarro se logró elevarlo hasta los 2,200 pesos por tonelada.

Por su parte, Zeferino Cardona, quien se encargó de las ventas durante el periodo de Mario Jiménez, tuvo que salir de la región para aumentar los ingresos de la cooperativa. Al principio fue él el encargado de las ventas de sal, más tarde sería el ingeniero Abraham Magaña y en el periodo de Jorge Mojarro lo fue don Lolo. De 2015 a 2017 es nuevamente Abraham el encargado de esta actividad en su calidad de secretario.

Durante mi gestión, hicimos un plan de trabajo de cómo teníamos que dar el precio de la sal, sacamos con el contador el punto de equilibrio e hicimos una estrategia para producir más sal y bajar los costos de venta. [...] Cuando el contador actual comenzó a administrar la cooperativa, no tenía idea de lo que era una de éstas,

tuvo que ir aprendiendo sobre la marcha, ya que las características de esta empresa económico-social eran distintas a las empresas que él había administrado con anterioridad (Abraham Magaña).

Las diferencias eran más que nada administrativas, contables (Juan Pablo).

Hoy para llevar a cabo la contabilidad de esta organización, el contador cuenta con un equipo de trabajo que labora dentro del edificio de la cooperativa situado en la calle Independencia No. 84, de la capital. Es un equipo de tres personas, una que se encarga de los ingresos, otra para egresos y un auxiliar contable que tiene a cargo diversas actividades.

Las diferencias que el contador Juan Pablo encontró respecto a las empresas que había administrado en el pasado, fueron las siguientes:

Cuando la empresa es dirigida por un solo dueño, éste claramente tiene su interés en ganar y, aquí, como todos son dueños, la tarea que uno tiene es convencerlos para encontrar la mejor táctica para llevarlos a una utilidad. [Y tras afirmar que es más sencillo convencer a una persona que a un gremio o grupo de personas, agregó]. Con ellos se vuelve complicado porque hay algunos que sí entienden la estrategia contable que se les propone y otros que no, entonces se debe hacer labor de convencimiento.

El problema de que no comprendan la estrategia fiscal propuesta para mejorar la situación financiera de la empresa, tiene que ver con la educación, ya que la mayoría de los socios no terminó la primaria; y el no entender les genera inseguridad, que puede derivar en la oposición de llevar a cabo alguna estrategia fiscal o contable por miedo a que se aprovechen de ellos.

Otra diferencia que destaca en la cooperativa es que una empresa con dueño único lleva únicamente el registro o historial de la empresa como tal, pero en una cooperativa debe llevarse un historial por cada socio: todo lo que se le entrega, por mínimo que sea, debe agruparse a sus deudas. Recordemos que este tipo de estrategia administrativa se incorporó en el periodo de Tarcila, por ejemplo:

Cuando se le entrega al socio el paquete de la zafra, no todos los socios toman el paquete completo, algunos tal vez no necesitan las palas, la bomba o la carretilla; por lo tanto, se deberá anotar a cada socio lo que le fue entregado en apoyo a su producción. Lo

mismo pasa con las deudas que tienen con la cooperativa o con otros socios, éstas se deben llevar por separado a cada salinero. Además, si el socio tiene mediero, entonces todos sus ingresos deberán ser repartidos en un 50% (Juan Pablo).

En lo referente a los impuestos, son pocas las diferencias entre una empresa de un solo dueño y una cooperativa, ya que como a las demás, a la cooperativa se le cobra el impuesto sobre la renta (ISR). Esto sucede desde 1999, cuando se llevó a cabo la eliminación del “sistema simplificador de cotización del ISR del que gozaban las cooperativas de producción, colocando a éstas dentro del régimen general de cotización, rigiendo tanto a las cooperativas como a las sociedades mercantiles sin ninguna distinción” (Rojas, 2016: 270).

En resumen, para Juan Pablo la parte contable que se declara a la SHCP tendrá que realizarse como si fuera una empresa cualquiera, con una figura moral; sin embargo, para que esta contabilidad esté bien controlada y se declare debidamente al interior, debe ser organizada en lo individual, es decir, por cada socio.

Durante el primer periodo de Mario (2003-2005) se llevó a cabo un proyecto tripartito,²¹ que tenía por objetivo comprar una envasadora automática que llenara costales de 50 kilos, los cosiera y los transportara a través de una banda hasta el camión, permitiendo cargar hasta ocho camiones en un día. Antes de la llegada de esta máquina, la forma de envasar era manual, y para ello se necesitaban cerca de 18 cargadores para la misma cantidad de camiones al día; con dicha adquisición se redujo a cinco personas en esa tarea.

El apoyo para la compra de la envasadora lo recibieron del Fondo de Apoyo a las Empresas de Solidaridad (FONAES), beneficio que se gestionó con el licenciado Peralta, siendo en total dos millones de pesos los que se consiguieron, además de gestionar apoyos con la Secretaría de Desarrollo Rural, que les proporcionó 450,000 pesos, y el ayuntamiento de Armería, que les facilitó 330,000 pesos a fondo perdido. Parte de este dinero se utilizó para comprar un camión de carga que se requería para transportar a los socios de la localidad de Cuytlán a las salinas y viceversa, una camioneta

²¹ Esto quiere decir que el dinero venía de tres fuentes de financiamientos: federal, estatal y propio de la cooperativa, para el cual los cooperativistas tuvieron que poner 20% del crédito.

tipo *pick up* para el servicio de los directivos, una retroexcavadora para recoger la sal y el sobrante fue utilizado como capital de trabajo.

El ingeniero Abraham comentó que sucedió lo mismo que con el plástico: que muchos socios no estuvieron de acuerdo en la compra de la empacadora, ya que pensaban que no serviría, decían “que iba a ser un fiasco”; sin embargo, después de que la pusieron a trabajar y de ver el ahorro que generaba al momento de empacar la sal, fue bien aceptada.

La relación de la SCSC con CONSEDE

La SCSC tiene firmados contratos hasta por cinco años con CONSEDE; para el año 2016, los cooperativistas tenían autorizada una línea de crédito por 16.5 millones de pesos. El ingeniero Manuel Alejandro Ornelas, de la empresa CONSEDE y quien atiende a los salineros de la cooperativa en la sucursal de Colima, junto con la ingeniera Tarcila, asesora y amiga de los salineros desde hace dos décadas, organizaron en 2016 la primera cabalgata en la localidad de Cuyutlán, la cual dio salida en la estación del tren y arribó a la plaza de toros de la colonia Salinera. Este evento muestra la estrecha relación no solamente de cliente-proveedor, sino de afecto y de solidaridad.

CONSEDE no siempre ha operado desde el estado de Colima, fue en el año 2005 cuando se tomó la decisión de abrir una sucursal en esta entidad, por la relación que se tenía con los salineros de la cooperativa de Cuyutlán; con agricultores de la localidad de Camotlán de Miraflores;²² con productores de papaya, limón y ganado; así como con pescadores de tiburón en Manzanillo.

CONSEDE tiene casi 20 años asesorando y financiando a la SCSC y, pese a ello, nunca le ha prestado a ninguna otra cooperativa de la región, de hecho, el ingeniero Ornelas no tenía conocimiento de que otras cooperativas de salineros hubieran existido en el pasado, ni de la conformación de la asociación de la Curva del Venado en el territorio del vaso 3, tampoco conoce a los pequeños productores que en aquel lugar producen sal.²³

²² Localidad ubicada cerca del municipio de Manzanillo, donde se encuentran principalmente productores de hortalizas, chile, jitomate, sandía, melón, maíz pozolero, elote y maíz grano.

²³ Durante la entrevista se le hizo saber que los productores del vaso 3 requerían de financiamiento, tomó nota y prometió visitarlos para conocer sus necesidades.

El ingeniero Ornelas comenzó a atender a los salineros de la cooperativa a partir de 2009, inicialmente la relación era a distancia y se ha interrumpido en dos periodos, en 2010 y 2011, debido a que en ese tiempo los salineros decidieron trabajar con Banorte: “Se retiraron, no trabajaron con nosotros, seguramente entramos en competencia con otros y, al parecer, les hicieron alguna oferta atractiva y decidieron irse” (Ing. Ornelas), pero para el año 2012 la cooperativa regresó a trabajar con CONSEDE, entre otras razones porque los créditos los entrega de manera oportuna y puntual: “No siempre la tasa es relevante si el crédito te lo otorgan seis o siete meses después, sobre todo en actividades cíclicas como las de ellos” (Ing. Ornelas). Por lo tanto, la ventaja de CONSEDE sobre otras instituciones de crédito es la rapidez con que les otorga el financiamiento.

Desde que yo llevo la relación financiera nunca se han retrasado con los pagos, siempre los han cubierto de manera puntual. La forma en que el crédito es utilizado por ellos presenta una dinámica parecida a la trabajada con BANFOCO; es decir, el crédito no se otorga todo en una sola exhibición, sino que se van realizando entregas según la necesidad de la cooperativa (Ing. Ornelas).

El crédito se entrega en parcialidades porque a una empresa no le conviene tener el dinero si no lo va a utilizar en ese momento, por lo tanto, CONSEDE les va ministrando el dinero de acuerdo a como los directivos de la cooperativa lo van requiriendo. Por lo general, entre enero y febrero se les otorga el primer monto, pero algunas veces lo requieren desde diciembre, porque consiguen los insumos más baratos antes de que cambie el año. El segundo monto se les otorga cuando se van a trabajar a Cuyutlán, para hacer los pagos de *la marcha*, que es la ayuda financiera que se les proporciona a todos los socios las primeras dos semanas del periodo de zafra; esto sucede entre los meses de febrero y marzo, según las condiciones climatológicas, las cuales deben presentarse favorables para comenzar la zafra.

En ocasiones se solicita un tercer monto en el mes de abril, para pagar el jornal o cierre de la semana, según la sal que vayan entregando los socios. Recordemos que, a la tercera semana de haber empezado la zafra, los salineros comienzan a entregar su producción y ésta se les va pagando por tonelada para estimular una mayor producción; por lo tanto,

la directiva necesita tener flujo de efectivo para llevar a cabo dichos pagos. Muchas veces ese dinero sale de las ventas de sal que se tiene en bodegas, otras veces se compone o completa con el préstamo. En épocas en que la venta ha sido lenta, el dinero ha provenido en su totalidad de CONSEDE.

Para el año 2016 los salineros requirieron de un préstamo por 14 millones de pesos y al mes de marzo ya habían ejercido nueve millones. El ingeniero Ornelas pensó que tal vez requerirían de otro monto para la temporada del cierre, que es en los meses de junio y julio, pero no fue el caso. Todo depende de las ventas. Como se observa, la forma de entregarles el crédito puede cambiar dependiendo de las necesidades, es la directiva de la cooperativa la que con su forma de administrarse va solicitando los montos año con año.

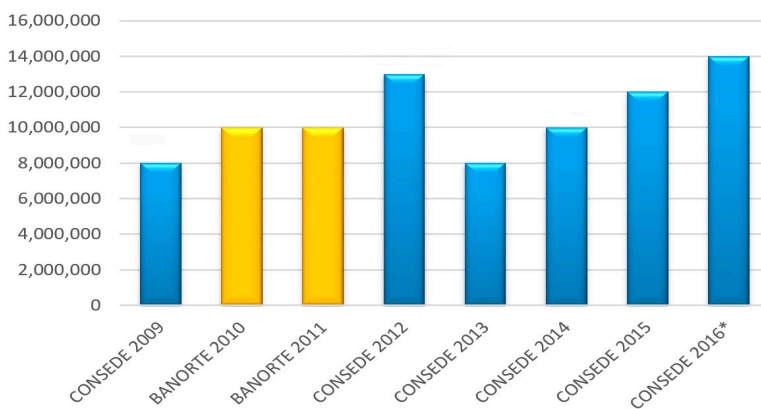
Al igual que con BANFOCO, la cooperativa administra su crédito con la parafinanciera, de acuerdo a sus necesidades, pero a diferencia de antaño, los montos que CONSEDE les entrega, cubren necesidades de hasta cuatro meses; mientras que BANFOCO les iba dando el dinero cada semana, según los requerimientos de la cooperativa; además de que les pedía cuentas cada 15 días sobre el recurso ejercido. No está demás decir que CONSEDE no les pide cuentas de cómo se gastaron el dinero, ya que —como cualquier entidad financiera— una vez que entrega el crédito, espera que éste sea cubierto según lo establecido en el contrato:

Ellos tienen para pagar un año, pero como el crédito es sobre saldos insolutos, comienzan más o menos a pagar unos tres o cuatro meses antes de que éste se acabe (Ing. Ornelas).

Hasta el día de hoy, la cooperativa ha logrado aumentar el crédito con CONSEDE a 14 millones de pesos (obsérvese gráfico 4), monto máximo que esta institución financiera les puede prestar para producir. Por lo tanto, una vez agotados los 14 millones, podrán volver a recibir préstamo hasta que liquiden la deuda o parte de ésta. El que se les otorga se llama *crédito revolvente*, y lo atractivo de éste es el cobro de los intereses sobre el dinero que se va requiriendo; es decir, la tasa de interés que se les cobra va sobre la línea dispuesta; por ejemplo, “el tope de su crédito para 2016 es de 14 millones, si ellos sólo utilizan nueve millones y no piden más, entonces los intereses que pagarán irán sobre esos nueve millones de pesos ejercidos” (Ing. Ornelas).

Como el crédito de 14 millones está previamente autorizado, los montos que van requiriendo los salineros tardan en entregarse a lo más una semana; sin embargo, ha habido ocasiones en que el dinero lo han requerido en viernes para ejercerlo el lunes y, ante esta situación, CONSEDE les ha respondido con la entrega oportuna. A continuación se muestra un historial de los créditos concedidos a la SCSC en los últimos años.

Gráfico 4
Créditos autorizados a la SCSC, 2009-2016



Fuente: Elaboración propia con base en los datos proporcionados por el Ing. Ornelas, gerente de promoción de CONSEDE, en entrevista realizada el 14 de marzo de 2016.

Según datos, la forma en que la cooperativa ha utilizado sus créditos ha sido de la siguiente manera: en 2009 los salineros tuvieron un crédito autorizado por ocho millones de pesos, que fueron ejercidos en los meses de enero, marzo, abril y diciembre. En 2010 y 2011 el monto del crédito que se les autorizó fue por 10 millones de pesos (Gráfica 4).²⁴ En 2012 se les otorgó un crédito por 13 millones de pesos, que se ejerció en los meses de abril, mayo, junio y noviembre. En 2013 fueron ocho millones los otorgados, utilizados en enero y marzo. En 2014 les facilitaron 10 millones de pesos, que gastaron en marzo, abril, mayo y diciembre. En 2015 el préstamo ascendió a 12 millones de pesos, pero éstos dispusieron solamente

²⁴ El Ing. Alejandro Ornelas desconoce la forma en que fue requerido el crédito, debido a que fue en el periodo en que solicitaron el préstamo a BANORTE.

de ocho millones de pesos, ejercidos dos millones en cada mes de enero, marzo, abril y mayo. Finalmente, en 2016, el monto autorizado fue por 14 millones, pero ejercieron solamente 12 millones de pesos.

El monto total del crédito se lleva a cabo con dos contratos diferentes, el primero es por un monto de ocho millones y el segundo puede ser hasta por seis millones; esto si se requiere utilizar el total del crédito autorizado.

La explicación de sólo haber utilizado la mitad del crédito en 2015, tiene su trasfondo en el buen manejo financiero que logró la administración, ya que don Lolo, en su calidad de secretario, supo manejar el revés climatológico que causó incertidumbre en el mercado de la sal, pues en los meses de febrero y marzo se presentaron lluvias atípicas que les arruinaron parte de la producción, con lo que se vislumbró una escasez en el mercado de este producto, que lo condujo a incrementar el precio de la tonelada de sal de 1,300 a 2,200 pesos., Así, los salineros de la cooperativa se repusieron de dicho revés climatológico, ya que con el método del plástico que hoy en día utilizan, alcanzaron una zafra de 25,000 toneladas, sin mermar en ningún momento su producción esperada.

El rumor de que el precio subiría ya se había corrido, así que don Lolo aprovechó el momento, retrasó la venta de la sal hasta julio con el pretexto de la escasez y, cuando comenzó a vender la sal, el precio ya se había establecido mejor. Esta estrategia le concedió a la cooperativa hacerse de mayores ingresos y le permitió realizar los pagos de liquidación de la zafra con el mismo dinero obtenido de las ventas, utilizando un crédito más pequeño y pagando, por consiguiente, menores intereses.

Relación de CONSEDE con la nueva directiva

Desde septiembre de 2016 existe una nueva directiva, misma que echó a andar un proyecto que se había discutido desde la administración anterior, y que tenía como objetivo generar estrategias fiscales que les permitiese pagar un menor porcentaje de impuestos, ante las ganancias generadas en la última década. La idea era crear una empresa comercializadora y una arrendadora, así como la construcción de nuevas bodegas como inversión (es decir, gastar dinero), para pagar menos dinero al fisco y, sobre todo, construir el activo fijo necesario para seguir operando de forma más eficiente.

Los ejecutivos de la CONSEDE conocían estos nuevos proyectos y estaban en la disposición de autorizar el crédito para que construyeran sus nuevas bodegas, si éstos se decidían a hacerlo. Para el 2016 ya les había prestado 2.5 millones de pesos —aparte de los 14 millones preautorizados para la zafra— y que fue utilizado para equipar a la cooperativa con la compra de vehículos para trasladar la sal, transportar a los directivos de la asociación, así como para una retroexcavadora que cargara los camiones con sal. La diferencia de éste con el crédito revolvente es su duración, ya que éste sería pagado en un periodo de tres años.

El Ing. Ornelas opina que la cooperativa es de una empresa financieramente consolidada, con una estructura de trabajo contable, compuesta de contadores, auxiliares y secretarías, y directivos que están dispuestos a ser asesorados.

No van a ciegas, las decisiones que toman están siendo bien pensadas, además tienen patrimonio, éste ha perdurado y hasta mejorado, esto puede ser corroborado en sus estados financieros donde tienen sus activos (Ing. Ornelas).

El ingeniero Ornelas asegura no haberles dado ningún tipo de asesoría para manejar la cooperativa, a diferencia de la ingeniara Tarcila, quien le entró de lleno a mejorarles su forma de administrarse y organizarse, tanto para producir como para vender y repartirse las ganancias. Él los califica como “excelentes clientes con una sal de buena calidad. [...] Es un producto para presumirse”, sin embargo, considera que a los salineros les hace falta mayor promoción, “porque a pesar de que la cooperativa ya tiene sus clientes, su mercado podría crecer y ampliarse a otro tipo de compradores”.

No obstante, no todo es bueno dentro de la cooperativa, existen luchas de poder al interior, donde continuamente chocan dos grupos: quienes consideran que a la cooperativa la deben dirigir personas que tienen mayor preparación profesional y quienes consideran que deben ser los más trabajadores, independientemente de su nivel educativo; es decir, el enfrentamiento entre la dimensión de la educación profesional *versus* la dimensión de productividad con base a trabajo físico y experiencia práctica. Un conflicto que con el paso del tiempo puede fortalecerse, sobre todo porque las decisiones y estrategias tomadas por la cooperativa han estado

ligadas en la generación de respuestas que les permitan enfrentar un mundo globalizado, en el cual se prefiere el trabajo mental sobre el físico.

La relación política de la SCSC

Después de que los salineros se quedaron solos, al desamparado del Estado y sin una política real que continuara apoyando el movimiento cooperativista en México, tuvieron que salir adelante por sí mismos. Como se ha expuesto, cometieron varios errores en el camino y muchas veces tomaron decisiones equivocadas que, incluso, estuvieron a punto de llevarlos a la quiebra.

Existe un personaje villalvareense que, debido a su sangre salinera, ha apoyado desde su trinchera algunas de las gestiones de la cooperativa desde la década de los noventa. “Yo soy de los pocos que he apoyado a los salineros”, dice Petronilo Vázquez, quien ha gestionado con varios gobernadores²⁵ apoyos para los salineros, ya sea en especie o financieros. Él mismo asegura que abogó por la cooperativa cuando estuvo a punto de ser sancionada por la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT), debido a la utilización del dique que abre y cierra las compuertas del vaso 4; ya que, en su momento, los pescadores de la laguna de Cuyutlán argumentaron que esta acción propiciaba la mortalidad de los peces, debido a que con el cierre de las compuertas no dejaban correr el agua para que se alimentara la laguna.

He apoyado a la cooperativa consiguiéndoles insumos como mangueras, motores, palas, carretillas, etcétera, con el fin de que se beneficien. Este tipo de apoyos han venido de la presidencia municipal de la Villa, desde Adrián López Virgen, Felipe Cruz Calvario, Brenda Gutiérrez, hasta Enrique Rojas [...]. Más fuerte apoyo de Adrián y Enrique [...]. Los presidentes municipales los han ayudado con donaciones, lo que ellos les han donado se ha sorteado porque no alcanza para todos (Petronilo Vázquez).

El amor de Petronilo por la cooperativa viene desde su abuelo, quien fue uno de los fundadores. Su abuelo tuvo dos hijas y tres hijos, a quienes les heredó una casa y un pozo a cada hijo barón, dos de ellos

²⁵ Carlos de la Madrid, Fernando Moreno, Silverio Cavazos, Mario Anguiano y recientemente Ignacio Peralta.

vendieron sus pozos, solamente uno se quedó con él y lo tiene heredado a su hijo (tío de Petronilo), y en caso de que éste fallezca, el pozo pasaría a Petronilo: “Pero está muy macizo mi tío, así que no creo que me toque”, lo dice seguido de una carcajada. Al papá de Petronilo no le tocó pozo, ya que él es hijo de una de las hijas de su abuelo. “En aquel entonces se los dejaban a los hombres, porque era muy duro el trabajo”.

Petronilo ha defendido la cooperativa ante la SEMARNAT, con el problema por la utilización de los manglares para hacer sus casitas (o chozas) que algunos salineros todavía construyen en la época de zafra.

Tuvimos que hablar con argumentos, porque no es un ecocidio lo que ellos realizan con el mangle, ya que no se arranca, se corta, y esto, al contrario, ayuda a la planta a seguirse reproduciendo (Petronilo Vázquez).

Con el gobernador Silverio Cavazos apoyó las gestiones para la compra de un tractor que utilizaron para trabajar sus huertas de coco: “El tractor no fue gratis, ya que un porcentaje para la compra lo pusieron ellos y el otro el gobierno”, asegura Petronilo. Con la Secretaría de Salud ha orientado a los salineros para que se actualicen y adecúen a los nuevos procedimientos de traslado, manejo y embasamiento del producto, con la intención de mejorar los estándares de calidad y alcanzar un manejo más higiénico. De la misma forma ha apoyado para que participe en pabellones, tanto en las ferias municipales como regionales, lo que les ha dado mayor difusión del producto, además de ayudarles a promocionarse tanto en medios electrónicos como impresos.

En cuestiones legales también ha estado presente, como en el problema de los gabinistas, él estaba como subdirector del Centro de Readaptación Social de Colima (CERESO) y pudo apoyar con la resolución de los problemas judiciales que se suscitaron, siguiendo las querellas y asuntos legales que se dieron en su momento para que el conflicto se resolviera en los mejores términos.

La trifulca armada por Gabino dentro de la cooperativa llevó a quienes lo apoyaron ante un juez penal, a mí me tocó recibir a una docena de ellos y de ahí apoyarlos en su asistencia jurídica (Petronilo Vázquez).

Petronilo buscó la manera de que los cooperativistas inculcados no se vieran tan afectados, puesto que ya había una fuerte lesión con la expulsión definitiva de ellos en la cooperativa.

Mi función ha sido defenderlos, ya que ellos no tienen bufete de abogados. Hemos sido una empresa de representación jurídica, sin ser representantes y sin ser jurídicos, más que nada por toda la cuestión ancestral (Petronilo Vázquez).

Ante la disminución de la interrelación entre el Estado y la cooperativa, Petronilo ha sido un puente de comunicación y de defensa ante instituciones como la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural y Pesca (SAGARPA); la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente (PROFEPA); la Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT) y el mismo gobierno del estado; es decir, la relación política de la cooperativa y su negociación con el estado se ha llevado a cabo, en muchas ocasiones, de forma indirecta, debido a que actualmente no existe un acercamiento real de los directivos de ésta con las autoridades gubernamentales.

Es claro que no puede haber un acercamiento real de parte de las autoridades si no conocen con certeza cuántas cooperativas de producción y consumo existen en México, ya que en la actualidad se carece de un censo formal a nivel nacional que ubique, caracterice y catalogue a estas entidades, lo que impide visibilizarlas. Las únicas cooperativas que es posible ubicar de una forma clara y correcta son las de ahorro y préstamo, las cuales se encuentran localizadas en el Registro Nacional Único de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (RENSOCAP).

El último censo formal que ubicó a este tipo de organizaciones a nivel país es de 1993 y lo realizó la Dirección de Fomento Cooperativo de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), a la cual la *Ley de Sociedades Cooperativas* de 1938, le daba las facultades para encargarse del registro de las sociedades cooperativas legalmente constituidas; después de esa fecha no se conoce el número de entidades cooperativas que existen dentro del territorio nacional que estén fuera del sistema financiero. En dicho documento se menciona que, para el año de 1993, existían 10,558 cooperativas con registro vigente y 492,481 socios fundadores; las cuales se componían de 7,219 sociedades de producción y 3,339 de consumo, donde también

estaban contabilizadas las de servicios, comercialización y de participación e intervención (INAES, 2013).

En términos absolutos, en ese año las cooperativas más numerosas eran las agropecuarias, que constituían 2,829 sociedades y representaban alrededor de 20% del total en el país. Con menor incidencia se reportaba la presencia de las de consumo, las de pesca y las de transporte. No obstante, para 2013, “algunos dirigentes del movimiento cooperativo nacional calcularon alrededor de 15,000 cooperativas existentes en el país y en siete millones el número de socios en activo” (INAES, 2013: 28). Pero como bien lo indica el estudio, este dato fue solamente un cálculo, una aproximación de lo que pudiera encontrarse sobre estas entidades en el territorio nacional.

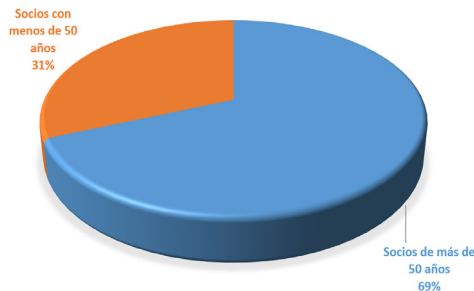
CAPÍTULO VI

Retos por afrontar y estrategias por construir de la SCSC

Situación actual

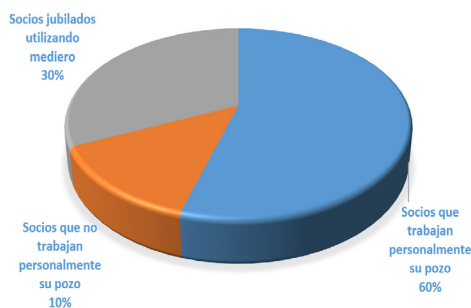
La SCSC está conformada por 192 socios, según datos de la cooperativa: 132 (69%) tienen 50 años o más y 60 (31%) menos de 50 años (gráfica 5); por lo que se dice que es una organización madura que, en su mayoría, forman parte de ella desde la infancia, cuando sus padres o abuelos eran los socios y hoy ellos conforman la tercera generación.

Gráfico 5
Distribución etaria en la SCSC a 2016



Los salineros que trabajan de manera personal su pozo representan un 60% del total de los socios, un 30% de ellos son personas jubiladas que tienen derecho a un mediero y se valen de éste o de algún familiar para explotarlo, y el restante 10% no van personalmente a las salinas y se valen de un mediero, con riesgo a ser castigados vía reglamento, ya que gozan de buena salud y aún no han rebasado los 60 años de edad (gráfica 6).

Gráfica 6
Trabajo en las salinas durante la zafra, 2016



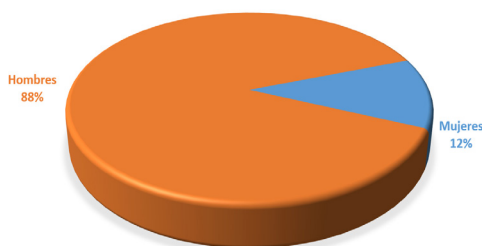
Fuente: Elaboración propia con base en los datos proporcionados por el contador de la SCSC.

El poder de las mujeres dentro de la cooperativa es débil, si bien se les reconoce como grandes productoras capaces de hacerse cargo de un pozo, no existe —hasta la fecha— ninguna iniciativa por parte de la directiva o por parte de ellas para gestionar una acción que las haga dueñas del pozo sin que sea a través de la muerte de algún varón. Si bien al momento de atender las asambleas todas se sientan juntas, en una misma área, no lo hacen con la intención de hacerse más fuertes y empujar alguna propuesta que apoye su género, sino para sentirse protegidas como mujeres, ya que la mayoría son viudas y están solas; es decir, no se han vuelto a casar.

Nos gusta estar cerca de la salida y todas juntas porque no nos gustan las miraditas que los hombres nos echan (Imelda Solís).

Existen 23 mujeres (12%) que pertenecen a la cooperativa de salineros de Colima (gráfica 7), de las cuales sólo tres se encuentran por debajo de los 50 años (47, 43 y 35 años de edad). Es difícil encontrar mujeres jóvenes dueñas de un pozo, ya que éstas sólo pueden ser propietarias hasta que lo heredan; es decir, a la muerte de su marido, padre, hermano, etcétera. Son 169 los hombres que conforman esta cooperativa (88%), de los cuales 113 tienen más de 50 años de edad, mientras que 56 tienen menos de 50.

Gráfica 7
Composición por género dentro de la cooperativa, 2016



Fuente: Elaboración propia con base en los datos proporcionados por el contador de la SCSC.

Para las mujeres, estar sentadas juntas durante la asamblea, es cuidar que ningún hombre les falte al respeto, ya que, al no tener marido, se sienten desprotegidas, sobre todo en un recinto lleno de hombres: “Cuando una está en la asamblea siempre se sienta en la misma banca, cerca de la salida, porque, imagínese, para una ir al baño desde el centro y, pues, todos la voltean a ver” (Imelda Solís). La mayoría de estas mujeres son reservadas y no tienen mucho contacto con otras viudas o esposas de salineros, únicamente intercambian saludos y pocas veces platican con la que se sienta al lado.

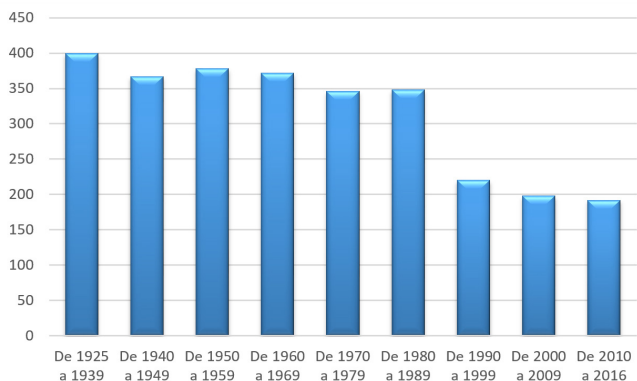
Durante las asambleas en que estuvimos presentes, no presenciamos que una mujer tomara el micrófono y expresara su pensar, realizara una propuesta o señalara que está en contra o a favor de algún punto tratado en la reunión:

En las asambleas, yo veo que a veces no concuerdan, pero yo no me meto. Yo escucho lo que dice mi cuñado o mi hijo, pero yo no me meto mucho en los temas de la cooperativa (Imelda Solís).

No se meten porque desde siempre les han hecho creer que son temas que deben ser tratados por los hombres; además, no tienen el empoderamiento suficiente para llevar a cabo una propuesta, por temor a burlas o a que éstas sean rechazadas y, mientras continúen sometidas, poco se podrá hacer para que la cooperativa favorezca su incorporación sin que sea a través de la herencia. En algún momento deberán ser conscientes de la fuerza productiva que representan y lo valiosas que pueden ser para la SCSC.

En la gráfica 8 se muestra la disminución de socios, donde la mayor salida se da en la década de los noventa, año de la crisis financiera a nivel nacional pero también de la crisis acontecida al interior de ésta. A partir de ese periodo, el número de socios se mantiene entre 195 y 200, siendo en la actualidad de 192 los que conforman esta sociedad.

Gráfica 8
Cantidad histórica de los socios de la cooperativa de Colima



Fuente: Elaboración propia con base en los datos proporcionados por el contador de la SCSC.

Para el contador Juan Pablo, la cooperativa está conformada por un grupo de gente joven: “Antes era más de gente adulta, gente de costumbres que no tan fácil querían escucharlo a uno”, y tal vez esta afirmación pudiera generar una contradicción con lo que muestran los datos duros que se presentan en la gráfica 1, que es cooperativa vieja y madura (por arriba de los 50 años); sin embargo, la gente joven que él percibe es un grupo de personas que presenta mayor apertura a los cambios y que está dispuesta a asumir ideas más modernas que sus antecesores. Esta gente, por arriba de los 50 años, tuvo la oportunidad de mandar a sus hijos a la escuela y es por ello que, esos socios mayores, se asesoran y platican con sus hijos de los cambios que se pretenden hacer dentro de la organización, para comprender qué tipo de posturas van a tomar ante las distintas propuestas que se exponen en las asambleas; de ahí la explicación de una mayor apertura en los socios para realizar cosas nuevas, y que el contador los considere un grupo más joven en mentalidad aunque en edad no lo sean.

[Los socios] ahora ya cuentan con hijos con carrera, más preparados, es otra sintonía, ya nos entendemos (Juan Pablo).

Aunque los hijos no son los dueños de los pozos ni tienen voz ni voto dentro de la cooperativa, si están al tanto de lo que pasa dentro de la organización, porque conocen el proceso de la sal y la problemática de la misma al inmiscuirse en las tareas de mozos o medieros, y en las reuniones familiares platican los problemas, así que los hijos —que son generalmente los integrantes más preparados— pueden influir en la toma de decisiones y en los votos que sus padres ejercerán en la siguiente asamblea, presentándose con ello el fenómeno de la reproducción cultural.

La confianza depositada en el contador es otro factor que ha permitido mayor entendimiento con los socios; son más de 10 años trabajado en la cooperativa y, desde que está a cargo de la contabilidad, ésta no ha tenido pérdidas económicas; al contrario, los periodos de bonanza se han incrementado y los salineros afirman que es la mejor época de la sociedad; ya que no solamente hay ganancias, también el trabajo en las salinas es menos pesado.

La cooperativa se ha vuelto eficiente en el sentido financiero, debido a que la situación contable se ha ordenado, catalogado y separado, estableciendo procesos que han incrementado los controles en la entrega de materiales, préstamos y pagos de impuestos. También ha logrado aumentar la eficiencia en el aspecto productivo, al alcanzar mayores cantidades de sal en menor tiempo y con menor esfuerzo. No obstante, la eficiencia en el área comercial es débil, ya que no han conseguido la colocación de su producto por canales de comercialización que les reditúen mayores ganancias; por ejemplo, incrementando las ventas directas y disminuyendo los intermediarios.

“Hemos alcanzado hasta las 38,000 toneladas, cuando antes eran de 15,000 y 17,000”, afirmó el contador, que se deben —según nuestras observaciones— a dos factores: el cambio en la utilización del plástico en el proceso productivo de hacer sal y el incentivo que se le dio a la producción con la cláusula *A cada quien su trabajo*, implementada a partir de 2004. La edad temprana en la jubilación podría ser otro factor de rejuvenecimiento en la cooperativa, ya que con anterioridad ésta sucedía hasta los 65 años y en la actualidad se da a los 60.

Los actuales directivos de la SCSC

A partir del mes de septiembre de 2015 entró en funciones una nueva directiva dentro de la SCSC, que tuvo un periodo de vigencia de dos años: Mario Ponce, Abraham Magaña e Ignacio Solórzano; dejando el cargo Jorge Mojarro, José Dolores Chávez “don Lolo” y Zeferino Cardona (de presidente, secretario y tesorero, respectivamente, en ambos casos). Cabe mencionar que Abraham regresó a la directiva después de un periodo de descanso que va de 2013 a 2015, asumiendo el mismo puesto de secretario general, que también desempeñó durante tres etapas consecutivas en la administración de Mario Jiménez.

El presidente

A partir de septiembre de 2015, el presidente de la cooperativa es Mario Ponce Galindo, quien por primera vez ocupa este cargo y quien además ha sido reelecto en la asamblea de septiembre de 2017 para ocupar el puesto durante dos años más (2017-2019). Mario Ponce nació en el municipio de Villa de Álvarez, proviene de una familia de siete hermanos, todos socios de la cooperativa, uno de ellos falleció y le heredó el pozo a su esposa, al más chico no le gustó el oficio y prefirió irse de trailerero; además, cuenta con varios tíos y primos dentro de la cooperativa.

Desde pequeño se inmiscuyó en las salinas, ya que hacía las veces de guachame en la zafra, llevándoles el almuerzo a su papá, tíos, abuelo y demás personas: “Me iba en un burrito, yo tenía 12 años, el burrito ya se sabía el camino y me acompañaba un perrito que le decía *el Nene*” (Mario Ponce). En 1982 su papá le ayudó a comprar su pozo:

El señor que me vendió el pozo estaba endeudado, y con mis ahorros, el apoyo de mi papá y de mi hermano, completé para pagarlo.

El pozo costó 17,000 pesos, una parte la pagó con trabajo, produjo 11,500 toneladas que entregó y no cobró a la cooperativa, y la diferencia la liquidó con dinero. En dos años pagó a base de trabajo, sólo disfrutó unos años de buena zafra dentro de la cooperativa, porque más tarde comenzaron los problemas de la administración que los llevó a la crisis económica

de los noventa: “Solamente disfruté unos años de algunos centavitos, después caeríamos en el *bache*” (Mario Ponce).

Correspondiendo a la ayuda recibida de su padre, posteriormente Mario auxilió a uno de sus hermanos a comprar su propia acción, y finalmente le ayudó a su papá a explotar la suya: “El pozo de mi papá era de mi abuelo, pero como él era el más chico, a él se lo dejaron”. El abuelo de don Mario trabajó cinco años como mediero y a la persona a la que le trabajó el pozo le ayudó a meterse a la cooperativa. Finalmente, el hermano menor de don Mario heredó la acción de su papá:

Quando él [su papá] decidió heredársela a mi hermano es porque ya todos éramos socios (Mario Ponce).

En la época en que la cooperativa estuvo en crisis (1994-2004), don Mario trabajó de chofer dentro de la organización y, como no tenían muchos recursos, le pagaban una cuota mínima por sus servicios: “Había que trabajar en la cooperativa para sacarla adelante”, señaló. Durante la época de zafra era el encargado de llevar a los socios a trabajar a las salinas y después de ésta se dedicaba a distribuir y vender la sal dentro y fuera del estado. Antes de pertenecer a la sociedad trabajó en una engorda durante 20 años, realizando labores de administrador, capataz y chofer y, en aquella época, cuando no trabajaba en las salinas trabajaba para su patrón.

También trabajé una máquina agrícola, era una trilladora de arroz, ese trabajo lo realizaba de mediados de noviembre a mediados de febrero, que es cuando se da el corte del sorgo y del maíz. El de la engorda lo dejé como en los noventa y después me dediqué al maíz; así que antes combinaba engorda y sal, y después sal y maíz (Mario Ponce).

Hace tres o cuatro administraciones, un grupo de la cooperativa había decidido apoyar a Mario para ser presidente, pero él se negó a serlo: “Me traían en la política, pero yo no quería participar, me daba miedo más que nada”. Era el miedo por falta de preparación, pues a diferencia de Abraham que es ingeniero o Ignacio que fue maestro de primaria, Mario Ponce —como la mayoría de los salineros— únicamente estudió hasta la primaria, pero en la cooperativa, como ya se ha comentado, se prioriza el trabajo sobre la preparación intelectual del dirigente.

El secretario general

Abraham Magaña Ávalos es el secretario general elegido para el periodo 2015-2017 y reelecto para el periodo 2017-2019. Es ingeniero agrónomo y socio de la cooperativa desde hace 35 años, al heredar del pozo de su papá; de ocho hermanos (cuatro mujeres y cuatro hombres) ninguno se interesó en el pozo, de hecho —cuando él lo heredó— tampoco estaba interesado en explotarlo, pero se sintió forzado a hacerlo: “Heredé a los 13 años y nadie de mis hermanos me peleó la acción, ya que ellos decidieron irse a trabajar a los Estados Unidos” (Abraham Magaña).

Como era menor de edad no podía tomar posesión del mismo, por lo que se ayudó de un mediero. Esto le sirvió para prepararse y estudiar. En época de zafra, Abraham trabajaba de viernes a domingo en las salinas para ayudar a su mediero: “Yo me hice cargo del pozo hasta los 22 años”, señaló Abraham. El dinero obtenido se asignaba al gasto familiar (su mamá, cuatro sobrinos y él): “Trabajaba y estudiaba, y cuando no había zafra cortaba caña o mango” (Abraham Magaña).

Debido a su preparación profesional, un tiempo trabajó en la Secretaría de Desarrollo Rural realizando labores de proyectista y en SAGARPA como extensionista; después renunció a su trabajo y participó en la directiva de la cooperativa. El tiempo que trabajó en las dependencias de gobierno, explotó el pozo con la ayuda de un mediero y él los fines de semana trabajaba las salinas.

En opinión de Abraham, son las políticas internas de la cooperativa las que no dejan que ésta se desarrolle: “La baja escolaridad de los socios les hace pensar que un buen dirigente debe ser una persona que sea trabajadora, aunque no tenga nada de educación”. Para Abraham esa postura tiene tendencia machista, porque prioriza el trabajo físico sobre el intelectual al momento de elegir un dirigente. Argumenta que “los administradores muy trabajadores (físicamente) desconocen los movimientos administrativos”, pero muchos socios están a favor de que la persona que administre la cooperativa sea una persona que demuestre ser trabajadora en campo; es decir, que se dedique a explotar su pozo, que le sepa a la *salineada* más que a la cuestión administrativa (también considerada como trabajo intelectual).

Desde el punto de vista de Abraham, BANFOCO dejó bien la cooperativa, pero ésta se desestabilizó debido a una falta de visión y preparación en contabilidad y administración por parte de los dirigentes, y explica que desde 1952 una persona planteó producir con plástico, pero que nadie la escuchó, y posterior a los años setenta se demostró que sí se podía utilizar dicho material, que hubo resistencia al cambio argumentando que no querían perder la tradición, y que fue hasta la época de los noventa cuando finalmente los socios escucharon, utilizando poco a poco el plástico.

Una política que no le agrada a Abraham es la tradición de heredar el pozo a un familiar: “Yo puedo heredar a quien yo quiera; sin embargo, aquí te exigen que al que le heredes sea un familiar”, y él no le ve ningún beneficio a esa tradición, aunque muchos socios consideran que ello asegura el patrimonio de la familia y la continuidad de la cooperativa.

La historia confronta a Abraham y a los socios de la cooperativa, en el tema de la educación, ya que fue un analfabeta quien terminó de sacar adelante a la organización, y fue también esa misma persona quien dirigió la cooperativa durante los siguientes diez años, logrando un periodo de estabilización y crecimiento que aún continúa. La historia les ha hecho ver que la preparación escolar no es lo único a considerar en la persona que estará al frente de esta organización, el trabajo, amor a las salinas y la integridad, son factores a tomarse en cuenta; y nosotros agregaríamos la priorización al colectivo, a la ayuda mutua y a la reciprocidad.

Al heredar el pozo a un familiar, la SCSC prioriza el colectivo, cuida un patrimonio, está heredando la experiencia y los saberes, al mismo tiempo que la pasión salinera. Si los socios que la conforman no advierten la importancia de cuidar a quién le heredarán su acción, entonces no están entendiendo el objeto social de su empresa.

Nos parece que este es uno de los grandes temores que tienen los salineros-cooperativistas que priorizan el trabajo físico sobre el intelectual: que una persona preparada (estudiada), al dirigir la organización, no observe como prioritarios este tipo de acciones, y más bien las considere un candado para seguir avanzando en el crecimiento de la entidad; que desprecie el trabajo físico y permita, con mayor facilidad, el incremento de la figura del mediero, lo que los llevaría a esa forma de cacicazgo que tanto le preocupa a don Lolo.

El tesorero

Ignacio Solórzano Delgado fue electo tesorero de la cooperativa para el periodo 2015-2017, mientras que para el periodo 2017-2019 fue electo don Lolo. Ignacio tiene licenciatura en educación primaria por el Centro de Mejoramiento Profesional (CEM). Es el más grande de siete hermanos y a los 15 años (en 1968) le tocó heredar el pozo de un primo segundo que se llamaba Marcelino Delgado Jiménez, quien había comprado la acción para su cuñado, pero, al no saber trabajar el pozo, adquirió una deuda de 24,600 pesos. Con la intención de que el pozo no se perdiera, el primo de Ignacio se lo pasó a él. En aquel entonces un pozo costaba 10 mil pesos y para pagarlo le estuvieron descontando durante siete años toda su producción, viviendo solamente de la *raya* para sostenerse en las salinas: “Como quien dice, me costó más de dos veces el pozo”, asegura Ignacio.

Debido a su preparación de maestro, Ignacio es pensionado de la Secretaría de Educación, ya que dedicó 35 años de su vida a esa labor. Diez años de los 35 que estuvo como maestro se ayudó de un mediero y de un hermano para trabajar las salinas: “Cuando me dejaban, porque a veces no me dejaban por los estatutos de la cooperativa” (Ignacio Solórzano).

Durante los mismos cinco periodos en que don Mario Jiménez fue presidente y Abraham tesorero primero y secretario después, Ignacio se desempeñó en comisiones de contabilidad e inventario, envasado y producción, educación y propaganda. Le preguntamos por la comisión de educación, a lo que contestó que se trataba de hacer reuniones con los socios para educarlos en cooperativismo, “pero nunca lo logré, me ponían muchas trabas, eso sólo está en el papel, pero no se lleva a la práctica”.

Se está perdiendo lo que es el cooperativismo, es buscar el bien común de un grupo y eso de repente se pierde por el egoísmo, la política que hay dentro de la cooperativa; sin embargo, con las discusiones de las asambleas tratamos de seguir con este proyecto adelante, lo que pasa es que a la mayoría no le queda claro lo que es el cooperativismo (Ignacio Solórzano).

Al igual que Abraham, Ignacio está de acuerdo con que las personas que dirijan la cooperativa estén preparadas para que la administración sea adecuada y con visión de crecimiento. “El problema es que hacen dirigente a gente trabajadora, pero que no tiene visión” (Ignacio Solórzano).

Por su parte, don Lolo, el tesorero de la cooperativa, es una persona con preparación y visión, ya que estudió para contador en la Universidad de Colima, aunque no se tituló; él fue apoyado por el grupo que prioriza el trabajo físico, ya que se le considera una persona que le gusta la *salineada*.

El regreso de don Lolo a la directiva se explica por la situación que ha presentado el precio de la sal, entre 1,750 y 1,800 pesos la tonelada; cuando don Lolo la entregó estaba entre 2,150 y 2,200 pesos. Si bien el puesto al que regresó no es el mismo (primero secretario y ahora tesore-ro), su intención es apoyar desde su trinchera el incremento en el precio de la sal y las ventas de ésta, aunque esa tarea realmente esté destinada al secretario general.

Proyectos y estrategias por construir

Uno de los proyectos que impulsa el actual presidente de la cooperativa es la construcción de nuevas bodegas en la localidad de Cuyutlán: “Ya nos movimos hasta con gobierno federal, queremos ver si logramos eso para hacer historia”, dice Mario Ponce. Las bodegas que actualmente utiliza la cooperativa fueron construidas hace más de 50 años, a algunas se les han realizado remodelaciones y otras más se han destechado; sin embargo, no se ha dado una renovación completa de las mismas, por lo que don Mario considera este proyecto es prioritario en su segunda administración.

Los directivos abordan este tema desde el año 2016 con el gobernador, José Ignacio Peralta Sánchez, así como con la subsecretaria de Desarrollo Rural, Mely Romero Celis, con la finalidad de gestionar recursos para la construcción de las bodegas por un monto de 1’600,000 pesos a fondo perdido:¹ “Prometieron que vendrían y nos apoyarían, pero hasta la fecha [2016] no se han concretado nada” (Mario Ponce).

Otro de los proyectos fue propuesto por el anterior tesorero, Ignacio Solórzano, es respecto a incrementar la cotización ante el IMSS de los últimos cinco años de las personas que están por jubilarse dentro de la sociedad, para que al momento de retirarse reciban mayor pensión.

Aquí la cosa es que la gente quiera y comprenda, y que la siguiente administración respete, porque si no lo hacen entonces eso

¹ Dato obtenido durante la asamblea del 21 de febrero de 2016.

no se cumple, es por eso importante en una asamblea comprometerlos para seguir los proyectos que se comenzaron (Ignacio Solórzano).

El socio que acepte cotizar más alto en el IMSS, recibiría una liquidación menor de su zafra, debido a que la diferencia saldría de los ingresos que éste genere en la cooperativa; sin embargo, explica Ignacio que, con una cotización mayor, los socios estarían asegurando una liquidación de 6,000 pesos al mes, a precios de 2016. “La cooperativa nos tiene cotizando a todos con el salario mínimo, que en la actualidad representa una jubilación de 2,400 pesos mensuales; no se vale que el Estado te dé una miseria para que tengas hambre y vivas de tus hijos” (Ignacio Solórzano). La idea de Ignacio no es mala, pero requiere que los socios entiendan que hoy recibirían menos dinero para en un futuro cercano aspirar a una mayor pensión y, por ende, una mejor calidad de vida y menor dependencia familiar.

Para el contador, la propuesta de Ignacio es posible, ya que colocaría al socio en una posición más cómoda en el futuro, pues recordemos que el hecho de que el socio esté jubilado de la cooperativa no le quita su derecho al pozo, por lo que puede seguirlo explotándolo a través de un mediero. Por lo tanto, con una jubilación decorosa y el beneficio anual de 50%, que le correspondería al utilizar un mediero, estaría por arriba de la media nacional del grupo que conforman los adultos mayores o la tercera edad en México, el cual se encuentra por debajo de los 2,500 pesos al mes.

En 2015 se propuso esta idea ante la asamblea cooperativa, pero no les interesó. No obstante, es posible hacer el pago de forma individual, por ejemplo, en la administración anterior un socio se jubiló con esa modalidad y esto le redituó una pensión de 4,000 pesos al mes, en lugar de los 2,300 pesos que recibiría. El socio que recibió esta pensión estaba convencido de que, durante el tiempo que aportó más dinero al IMSS, estuvo invirtiendo su dinero para estar mejor en el futuro. A pesar de este beneficio, no es fácil que el socio se convenza de que la directiva respetará las aportaciones que esté haciendo de más, sobre todo si la directiva se renueva cada dos años.

Por ello, Ignacio considera que las directivas deberían durar más tiempo, para concretar bien los proyectos, ya que dos años es un periodo

muy corto, y sugiere un promedio de cuatro años como tiempo razonable para que no los dejen a medias. Sin embargo, y aunque es posible alargar los años de las directivas, esto tendría que aprobarse mediante asamblea, ya que deberán modificar los estatutos de la organización, cuestión que se vislumbra difícil en el corto plazo.

Otra estrategia que se busca implementar, y que se trabaja desde la administración anterior, es la de tener mayor control de las operaciones contables, para lo que es necesario modificar dicho sistema, que es prioritario para la cooperativa. La intención es utilizar softwares y programas integrales que les permitan tener todo en red para almacenar tanto los datos que se producen en Cuyutlán como en Colima, ya que actualmente estas dos sucursales no están conectadas. Obviamente que esto significaría un gasto en el área de contabilidad. No se considera un gasto sino una inversión, con la que pueden deducir impuestos con la compra de dichos softwares: “Hay que invertir para que no le llegue tanto a Hacienda y mejor capitalizarnos”, opina Abraham Magaña. Según datos del contador, si no se gasta el recurso, el pago del impuesto ronda 30% de la utilidad, y si este dinero se invierte en capitalización de la cooperativa, el pago disminuiría a 16%.²

Si bien el proceso contable de la cooperativa ha mejorado en los últimos años, la adquisición de un software que pudiera unir los ingresos por venta de sal en Cuyutlán y la del edificio de Colima, permitiría la captura en tiempo real de la producción entregada por cada socio en el periodo de zafra y de las ventas de sal realizadas durante y después de dicho periodo, lo que generaría mayor control en las finanzas hacia el interior. Debido a que no se cuenta con dicho software, el contador debe desplazarse a Cuyutlán dos veces por semana para controlar el inventario de materiales; es decir, todo lo que se le entregó al socio para la producción (la conocida *marcha*) y las herramientas e insumos que necesita, además de toda la sal que entrega el socio a la cooperativa una vez iniciado el ciclo productivo.

A pesar de ello, este proceso ya ha tenido una mejora, pues en el año 2004, el contador tenía que desplazarse a Cuyutlán y estar allí toda la semana para anotar en una libreta las entradas y salidas del material entregado a los socios y de la sal entregada por éstos a la cooperativa: “Allá

² Datos otorgados durante la asamblea del 21 de febrero de 2016.

me quedaba, me facilitaban una casa que ellos mismos rentaban” (Juan Pablo). El horario que debía cubrir era de lunes a viernes de 8:30 a 14:00 y de 16:00 a 18:30 horas, pero debido a la falta de tecnología, muchas veces le tocaba trabajar hasta las 23:00 horas.

El cambio de pernoctar toda la época de zafra en Cuyutlán a sólo acudir dos veces por semana, fue posible por el diseño de un software que les ha permitido controlar los inventarios a distancia. La necesidad de crear una herramienta que cumpliera con esta función fue propuesta por el contador y aceptada en una asamblea en 2006, gracias a ello, Juan Pablo acude a Cuyutlán cada jueves para realizar el corte de la sal entregada hasta el miércoles; es decir, el día inmediato anterior. Dicha información es requerida para determinar el ingreso de cada uno de los socios durante la zafra. Ese mismo día regresa a Colima y el viernes se dedica a hacer los sobres con el monto de dinero para cada uno de los socios, así como los recibos que deberán firmar para ir nuevamente el sábado a entregarles el pago correspondiente.³

No todos los sábados se paga la *ruya*, ésta se calcula cada 15 días, debido a que el camión recolector tarda ese tiempo en recorrer toda el área de producción. No obstante, el contador se desplaza a Cuyutlán todos los jueves para tener control de los inventarios, porque el sábado que no se paga se realizan los préstamos, mismos que estarán supeditados a la cantidad de sal que el socio entrega.⁴

El préstamo del sábado es dependiendo del antecedente del socio, así como de su producción, si no se tiene suficiente información al respecto, se va e inspecciona al campo para ver si lo que lleva producido garantiza un préstamo (Juan Pablo).

Con respecto a las ventas, éstas se realizan de la siguiente manera: la persona encargada de la oficina de Cuyutlán, en este caso es Claudia Berber, le reporta al contador cada sábado todas las ventas realizadas y facturadas, dichos documentos los manda con un directivo a la sucursal de

³ No todos reciben el mismo ingreso, ya que éste se calcula según la producción entregada de forma individual: el que más trabaja, más gana.

⁴ Para recabar dicha información el contador se vale del presidente de vigilancia, quien realiza la inspección, así como de los encargados de campo, quienes están supeditados al comité de vigilancia, ya que ellos son el principal contacto de lo que pasa en las salinas.

Colima, así como el efectivo de los negocios realizados con esta forma de pago. Esta dinámica se debe realizar cada semana debido a que las ventas fuertes —es decir, al mayoreo— suceden en la localidad de Cuyutlán, ya que en el edificio de Colima la mayoría de los ingresos provienen de ventas al menudeo, en costales de 1 y 3 kg.

Por lo que la instalación de un software contable facilitaría las labores de supervisión y control por parte del contador, al tiempo que estarían abonando a la estabilidad financiera y económica de la cooperativa. Según la última entrevista realizada a Mario Ponce y don Lolo, el software estaría operando a partir de la zafra de 2018, y con este ya no será necesario el desplazamiento del contador los días jueves a la localidad de Cuyutlán, ya que en cuanto se destare⁵ el camión, en automático, el contador sabrá cuántas toneladas está entregando cada socio a la cooperativa.

Otra de las estrategias pensadas para esta cooperativa, incluso desde el periodo de Jorge Mojarro, es la disminución del pago del impuesto sobre la renta (ISR) a través de la generación de gastos y la acumulación del impuesto al valor agregado (IVA) a favor del capital, ya que es el impuesto que más pesa dentro de la sociedad, debido a que se cobra sobre lo que se vende, sobre la *raya* y sobre las ganancias que se le otorgan al socio en cada zafra. La intención de esta estrategia es no pagar 100% de los impuestos a la SHCP, ya que actualmente se grava una buena cantidad de dinero al año por ese rubro; por ejemplo, sólo en el primer trimestre de 2015 la cooperativa pagó dos millones de pesos de impuestos.⁶ “Si hay que pagar, pero lo justo”, señala Abraham Magaña; mientras que Mario Ponce afirma: “Debemos de hacer algo, porque ahorita lo que nos ha pegado más fuerte es Hacienda”.

Los proyectos que versan sobre la disminución del cobro del impuesto sobre las ventas son: la conformación de una comercializadora y la creación de una empresa arrendadora. La idea es que la comercializadora compre el producto a un precio bajo y lo venda a un precio mayor para que el impuesto que la cooperativa tenga que pagar por esa venta sea mínimo. De esta forma, la encargada de distribuir la sal en la región y de vendérsela

⁵ Cuando un camión se destara, se lleva a cabo el siguiente procedimiento: primero se pesa cargado con la sal, luego se descarga el mineral en la bodega, una vez vacío se vuelve a pesar el camión, de esta forma se puede conocer cuánta sal descargó y, por tanto, cuánta sal entregó el socio a su cooperativa.

⁶ Dato obtenido durante la asamblea del 21 de febrero de 2016.

a los clientes sería la comercializadora, figura que al momento de realizar una venta paga menos impuestos que una cooperativa de producción.

En la contabilidad de la cooperativa, el gasto que se realiza por producir sal no se puede aplicar al gasto corriente, porque el producto se tiene en almacén; sólo se puede ir deduciendo el gasto sobre lo vendido. Con la comercializadora los cooperativistas podrían deducir toda su producción al momento de que ésta se las compre, debido a que se estarían deshaciendo de sus inventarios. Por su parte, el pago que les haga la comercializadora al momento de comprar la sal le generaría un gasto y mientras ésta no venda el mineral no tendría que pagar impuestos, debido a que no ha tenido ingresos; por lo tanto, el contador podría ir planeando el gasto de la comercializadora conforme vaya vendiendo el producto, tratando de empatar gastos con impuestos mediante sueldos, seguro social, etcétera.

Los cooperativistas tuvieron que rehacer sus estatutos para darle una investidura jurídica a esta figura y aprobarla en asamblea. La propuesta fue presentada en el mes de septiembre, concretándose en diciembre de 2015 con la aprobación de la misma. Esta acción les permitió separar la parte administrativa de la productiva y de la comercial dentro de la organización; lo que indica una reorganización hacia el interior de la sociedad para responder a situaciones externas que los puedan llevar a ser más competitivos a nivel regional (véase esquema 7).

Esquema 7
Los proyectos de la SCSC



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas, 2016.

Por su parte, la creación de una empresa arrendadora tiene como objetivo que les alquile los carros y los terrenos de las bodegas que utilizan, lo que les haría desembolsar una cantidad de dinero como cooperativa productora y que, a su vez, les permitiría disminuir el pago de impuestos. Ese proyecto ha quedado pendiente, ya que la prioridad es poner en operación la comercializadora que se pretende conformarla en un futuro cercano, esta vez con el apoyo de 15 socios.

La estrategia para la disminución del pago del ISR al momento de entregar la *raya* y las utilidades al socio es la siguiente: el socio entre más sal produce más gana, pero entre más gana más impuestos paga, sobre todo cuando se le entrega su utilidad en una sola exhibición. Por esta razón se lleva a cabo, en el papel, una distribución mensual de sus ingresos, para que la base de impuestos sea menor; a menor ingreso, la tasa del pago de impuestos disminuye, generándose el beneficio cuando se lleva a cabo la retención del ISR. Esta estrategia fiscal de dividir el ingreso anual en ingreso mensual, fue aprobada por la asamblea en 2005.

No obstante, los ingresos que realmente se distribuyen a los socios son de la siguiente manera: entre los meses de agosto y septiembre se les entrega un ingreso por las ventas logradas de la zafra en curso, en diciembre se les entrega otro anticipo por las ventas que se han generado hasta ese momento, y entre los meses de marzo y abril se les liquida la venta total del ciclo anterior (véase cuadro 7).

Cuando el socio reparte sus liquidaciones con su mediero, ésta se divide en 50%; ya que, si el salinero recibe toda la liquidación para más tarde pagarle a su mediero, el monto recibido es contablemente mayor, pero en esta modalidad así se ahorran un pago mayor en impuestos por la cantidad menor de dinero recibida.

Cuadro 7

Distribución real de las utilidades que reciben los socios de la cooperativa

Periodos		
Entre agosto y septiembre ingresos por las ventas de la sal de la zafra en curso	Mes de diciembre entrega de anticipo por las ventas realizadas hasta ese mes	Entre marzo y abril entrega de la liquidación por las ventas del ciclo anterior

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas realizadas, 2014 y 2015.

Al pagar los impuestos, el contador registra a los socios como *productores del campo*, ya que existe un rubro dentro de la actividad fiscal que le permite hacerlo, debido a que la sal que producen los salineros se extrae del suelo: “Hacienda siempre me cuestiona eso, pero al final siempre ha pasado, aunque nunca dejan de cuestionar” (Juan Pablo). El contador los registra de esta manera porque argumenta que existen mayores beneficios fiscales en la parte agrícola que en la minera; sin embargo, uno de los impuestos del cual no se pueden salvar, ya que no es deducible, es el derecho por extracción del producto, el cual se paga cada semestre directo al Departamento de Minería Social en la Secretaría de Economía, y consta de 0.26 centavos por tonelada producida.⁷

Apoyos que actualmente reciben los cooperativistas

En cuanto a los apoyos que la cooperativa tramita para allegarse de mayores recursos, el contador de la cooperativa reconoce que en los últimos años les ha faltado gestionar apoyos para la sociedad: “Nosotros no nos damos a la tarea de buscar apoyos, por eso no nos llegan, nos debemos de poner las pilas en eso”, afirma; quien además considera que el gobierno estatal actual está poniendo mayor énfasis en este tema al haberse acercado a la subsecretaría de la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SAGARPA), es decir a través de Mely Romero y el gobernador Ignacio Peralta.

Por ejemplo, en 2015, con la directiva del periodo 2013-2015 se consiguieron apoyos de la SAGARPA para comprar una envasadora nueva y para remodelar el área de las bodegas. En 2016 se gestionaron proyectos con dicha Secretaría para la construcción de dos nuevas bodegas, además de que por el huracán Patricia (de 2015), el préstamo que les fue otorgado por la consultora CONSEDE con recursos de FIRA, les retornó 2% al momento de finiquitar el crédito; lo que fue equiparable a la comisión que se les cobra por la apertura de cuenta.

Al mismo tiempo, durante el periodo 2013-2016 tuvieron acercamientos con el maestro Alejandro Bernal Astorga, quien fuera director de Comercialización de la Secretaría de Desarrollo Rural, en su momento los apoyó para visitar ferias a nivel nacional y realizar puestos (*stands*) y expo-

⁷ Dato obtenido durante entrevista al contador de la SCSC en 2016.

siciones para dar a conocer el producto fuera de la región. Por su parte, Petronilo Vázquez Vuelvas, quien en ese año fue director del Instituto de Fomento de Ferias y Exposiciones de Colima (IFECOL), desde el año 2016 los apoya con presentaciones en medios y ferias para exponer y hablar de su producto; para ello, durante los festejos de la Feria de Todos Santos de Colima, les concedió un puesto en el pabellón principal para darles mayor visibilidad a nivel regional.

La competencia de la SCSC

Tanto los directivos, como el contador y el mismo Petronilo Vázquez, no ven a los productores del vaso 3 como una competencia para la SCSC; además, consideran que ellos se encuentran en una zona de riesgo debido al proyecto que aqueja a la laguna de Cuyutlán, al pretender convertir los vasos 1 y 2 en un puerto alternativo al puerto de Manzanillo, el cual se encuentra sobresaturado y con poca profundidad para recibir barcos tipo postpanamax.⁸

No los veo como competencia porque cada vez dragan más el vaso 2 de la laguna de Cuyutlán, lo que ocasiona que se sature de agua la laguna, causando la inundación de los productores del vaso 3 (Ignacio Solórzano).

No considero un peligro a los del vaso 3, porque aquí con reglamentos y bases crean caos y allá están más desorganizados; además, los trabajos de la regasificadora⁹ y el puerto que ya viene, los estará inundando en el futuro, por lo que no veo riesgo ni en la calidad de la sal ni en volumen de producción o en el acaparamiento de clientes, pues cada quien tiene los suyos (Juan Pablo).

Los productores del vaso 3 no pagan seguro social, asegura Abraham, no los presiona el gobierno ni salubridad, ni pagan impuestos: “Son como terratenientes”, dice, y agrega que estas personas no tienen ningún

⁸ Los barcos postpanamax, son aquellos que han rebasado el ancho del canal de Panamá, y por esta misma situación no pueden cruzar el canal, además de que requieren mayores niveles de profundidad al momento de descargar en puerto.

⁹ La regasificadora fue construida a principios del siglo XXI, en el vaso 2 de la laguna de Cuyutlán, y la ampliación del puerto de Manzanillo estaría ubicada en el vaso 1 y 2, los cuales deberán ser dragados con la intención de que alcancen la profundidad suficiente para recibir barcos tipo postpanamax.

compromiso laboral con la gente que está a su servicio: “Si no les gusta cómo trabajan lo corren y ya, pero acá no podemos hacer eso”. Desde su punto de vista, esto es positivo y negativo: positivo porque la cooperativa les brinda estabilidad a sus socios mientras cumplan con los estatutos de la misma, lo que les asegura tener trabajo en cada zafra, incluso heredar el pozo a un familiar para seguirse ayudando económicamente con esta actividad; negativo porque se tiene que lidiar con socios a los que no les gusta trabajar y sólo con el mínimo esfuerzo pretenden sacar provecho de la cooperativa, socios que ponen cualquier pretexto para no realizar el trabajo por ellos mismos, ayudándose de un mediero.

No le tengo miedo a la competencia, el problema radica en que nosotros al interior no nos peleemos (Abraham Magaña).

En lo referente al precio de la sal que manejan ellos y sus competidores, Abraham opina que “hay que negociar para no caer en una guerra de precios, no se trata de fregarlos, ya que mucha gente de allá salió de aquí”, refiriéndose a los productores del vaso 3, y reconoce que si los productores del vaso 4 bajan el precio de la sal, perjudican a los productores del vaso 3, ya que a ellos les pagan su producto más barato: “Si nosotros bajamos el precio de la sal los tronamos”; además, acepta que bajar el precio de la sal no les conviene tampoco a ellos, ya que los integrantes de la cooperativa están esperando que les paguen a buen precio la sal, y una estrategia de bajar el precio para tumbar a los de enfrente, les traería también problemas al interior de la SCSC. Los directivos deben defender el precio de su producto, porque los socios exigen que la sal se dé a buen precio para recibir mayores ingresos; sin embargo, “no siempre se puede porque es la parte de la comercialización la que determina el precio” (Abraham Magaña).

En lo referente a dialogar o conocer a la competencia, tanto Abraham como don Lolo admiten que es mejor ponerse de acuerdo en conjunto con los de la región, sobre todo con los que forman parte de la Asociación de la Curva del Venado, por los volúmenes de producción que manejan, los cuales son muy cercanos a los de la SCSC: “Yo tuve aquí a los Covarrubias para subir este año el precio de la sal, por mi parte lo subí a 2,200 pesos la tonelada y ellos a 2,000 pesos” (Abraham Magaña).

En su momento, don Lolo también negoció alzar los precios por causa de las lluvias atípicas presentadas entre febrero y marzo de 2015, cuando

la zafra de ambos vasos sufrió un revés por las inundaciones que afectaron la región de Cuyutlán. Estas lluvias impidieron a los salineros de la cooperativa comenzar a tiempo su producción, retrasándola todo un mes; mientras que, a los productores del vaso 3, la lluvia les ensució la sal que habían comenzado a producir desde diciembre de 2014, teniendo que limpiar estanques y eras para recomenzar la zafra a principios del mes de abril.

Tanto los productores de la Asociación de la Curva del Venado como la SCSC, han trabajado en distintas presentaciones para vender su sal, no sólo al por mayor sino directamente al cliente a través de tiendas de autoservicio y artesanales. Aunado a lo anterior, ambas sociedades deben continuar trabajando en estrategias que les permitan aumentar el porcentaje de sal que venden al menudeo; es decir, directo al cliente, ya que tanto la asociación como la sociedad cooperativa venden su producto a granel, en alrededor de un 80%.

Finalmente, el contador Juan Pablo ve con muy buenas perspectivas la venta de sal en el corto, mediano y largo plazos: “Es un mercado que no tiene fin, como el de las funerarias, es básico y necesario su consumo”. Está consiente que para aprovechar mejor la demanda que existe, deben de mejorar e innovar en la presentación de su producto, agregarle valor al ofrecerlo como sal *gourmet* o *flor de sal* y promocionándola como una sal de verdadera calidad. Para ello es importante hacer estudios que respalden este tipo de acciones, que documenten el proceso artesanal y los certifiquen como una empresa socialmente responsable y orgánica.

Organización colectiva, acuerdos y desacuerdos

Este apartado permite conocer la forma en que se organizan y toman decisiones dentro de la SCSC, para ello se hace una relatoría de los principales puntos discutidos en la asamblea extraordinaria del 21 de febrero de 2016.

El primer punto fue el problema que están enfrentando con las ventas de *buena fe*, que realizan con sus actuales clientes. Se recordó que, durante la asamblea del 20 de septiembre de 2015, se propuso el siguiente procedimiento: que el chofer que entregaba la sal al cliente, fuera el aval de éste. La aprobación de dicha propuesta causó muchos problemas y ésta fue derogada durante la asamblea de febrero de 2016, argumentándose que “el vendedor no debe de ser el aval de la sal que vende”. El secretario

Abraham comentó que para eso la cooperativa cuenta con un abogado, y que como lo hacen las grandes empresas de Colima, como La Marina Mercante,¹⁰ deben de utilizarlo para que se ocupe de esos asuntos.

La propuesta de utilizar al chofer o vendedor de la sal como aval de lo que entrega, pretendió evitar problemas como los que se generaron con un cliente que debía desde 2007 una factura a la SCSC por 250 mil pesos; sin embargo, en la asamblea de febrero explicaron que dicha medida ya “les había echado a perder cinco clientes”, ya que los choferes o vendedores al momento de encontrarse con un cliente que no conocen, no están dispuestos a firmar de aval, porque no quieren comprometerse para responder por una falta de pago, evitando con ello la venta del producto.

Finalmente, en la asamblea se acordó, en primer término: “Si el cliente es conocido se le puede entregar fiada la sal, si es desconocido no se le otorgará el crédito ni por 15 días”. No obstante, el presidente de la cooperativa deberá dar su visto bueno de la venta, y podrá decidir otorgarle más crédito a un cliente que sea conocido u otorgar un crédito de 15 días a un cliente nuevo o desconocido.

En la junta de consejo se deben de tomar estas decisiones, que no sean los socios los avales, sino que el presidente dé el visto bueno, si conviene que se haga la venta, y si no, que no se haga (Abraham Magaña).

En la misma asamblea el contador expuso que la liquidación de la zafra 2015 fue aproximadamente de 10 millones de pesos. Si este monto se repartiera de forma prorrateada entre los 192 socios, tocaría aproximadamente 52 mil pesos a cada uno. Pero habrá socios que recibirán mayor liquidación, los que trabajaron y entregaron más sal, y los que no adquirieron deudas con la cooperativa o con terceros.

El presidente del Consejo de Vigilancia indicó en dicha reunión, entre otras cosas, que una parte del local donde trabajan los mecánicos contratados ya había sido arreglado para una mejor atención con los socios; que se echó balastro¹¹ para los caminos que tenían un poco de agua,

¹⁰ Tienda departamental estilo SEARS, de empresarios locales.

¹¹ El balastro es un tipo de piedra granulada que se utiliza para que el camión pueda transportarse de un lado a otro. Al comenzar la zafra, los caminos dentro de las salinas todavía se encuentran húmedos, por lo que el balastro permite que el camión pase sin problemas y evita que las llantas se atasquen.

lo que permitiría que los camiones llegasen con mayor facilidad a las salinas; y que entre 84 y 85 pozos podían ya comenzar a trabajar, el resto de los salineros-cooperativistas estarían comenzando una o dos semanas más tarde, dependiendo de que baje el nivel del mar y la parte del vaso 4 de la laguna se seque.

Durante la misma asamblea, la directiva propuso que la *raya* de la zafra 2016, que cubre las primeras tres semanas del proceso de producción, fuera de 1,500 pesos, también propuso que la tonelada que entregara cada socio se pagase en 170 pesos, y una vez que éste haya rebasado la entrega de 100 toneladas, las subsecuentes se le pagaran a 190 pesos. Los socios no estuvieron de acuerdo y le pidieron a la directiva subir *la raya* a 2,000 pesos, así como el pago por tonelada entregada a 180 pesos,¹² y que una vez que se rebasara el tope de las 100 toneladas entregadas, el pago se incrementase a 200 pesos.

El secretario advirtió que con el aumento de la *raya* se incrementaría el crédito, y el contador lo confirmó diciendo que si subía de 1,500 a 2,000 pesos implicaría un incremento del crédito en 2'000,000 de pesos; sin embargo, los salineros confiaron que el precio de la sal en el mercado se sostendría entre 2,000 y 2,200 pesos la tonelada, por lo que aprobaron por unanimidad dichos incrementos, quedando finalmente la *marcha* como indica el cuadro 8.

Durante la asamblea del mes de febrero de 2016 se advirtió que la Asociación de la Curva del Venado ya estaba produciendo.¹³ “Ya tienen sal húmeda que están vendiendo a precio bajo”, afirmó un socio. Por lo que dedujeron la importancia de hacer convenios con ellos y con los demás salineros del vaso 3, para asegurar mantener alto el precio de la sal y sea conveniente para todos.

Uno de los problemas más graves que enfrenta la SCSC es la invasión de las tierras que tienen en concesión, ya que durante la asamblea se expuso que les están reclamando dos títulos de propiedad dentro del vaso 4: uno presenta el reclamo de 42 hectáreas y el otro de 25 a 30 hectáreas, advirtiendo que uno de los títulos se otorgó en 2014 y presenta vigencia

¹² Durante la asamblea de 2017, este monto subió a 200 pesos y se quitó el tope de las 100 toneladas; es decir, éstas se pagarán en 200 pesos al socio que entregue 100 o más toneladas.

¹³ La producción de sal la comienzan desde el mes de diciembre.

hasta el año 2064; se mostró el documento durante la asamblea para que los socios pudiesen constatar la autenticidad.

Cuadro 8
Paquete de la zafra 2016

7 Rollos de plástico
1 Carretilla
1 Pala (grande o chica)
30 Litros de gasolina
2 Litros de aceite
2 Bujías
5 Bolsas de Calídra
Flete y marcha \$2,000* de ida y \$2,000* de vuelta
3 Rayas de \$2,000* cada una
De 1 a 100 toneladas a \$180.00**
De 100 toneladas en adelante a \$200.00***
Acarreos a \$60.00 por tonelada

Nota: *La cifra en la propuesta original eran de 1,500 pesos, **de 170 pesos y ***190 pesos
Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la asamblea del 21 de febrero de 2016.

Para resolver dicha contrariedad, los directivos indicaron que existe un grupo de 38 socios que proponen hacer uso de los terrenos ociosos, limpiarlos y aprovecharlos para trabajarlos en beneficio de sus familias. Uno de ellos tomó la palabra e indicó: “No puede haber una concesión donde ya hay una concesión, si son de nosotros hay que recuperarlos [...] están abandonados los terrenos y es por ello que se nos están metiendo, tenemos la culpa nosotros de que esto esté pasando”. Otro socio propuso: “Mejor hay que tomar posesión todos, que se circule para todos y así defenderemos nuestro territorio, somos nosotros los que debemos de limpiar y cuidar esos terrenos”. Todos los socios estuvieron a favor de esta segunda propuesta y se acordó en asamblea que durante ese año se limpiarían, medirían y repartirían los terrenos del vaso 4 que no se utilizan para pizar sal, para evitar más invasiones a su concesión y al mismo tiempo aprovechar la tierra ociosa en beneficio de todos. Del mismo modo, se nombró una comisión para resolver la invasión de los dos terrenos, acudiendo a las instancias correspondientes.

Los socios de la cooperativa no se explican cómo sucedió dicha invasión, por lo que les reclaman derechos y títulos sobre varias hectáreas dentro de su concesión. Un socio explicó que, al parecer, con anterioridad se dio un permiso por parte de la cooperativa para que la persona que reclama ese terreno sembrara y utilizara las tierras, pero que el acuerdo era que los terrenos eran prestados, ya que pertenecen a la cooperativa.

Otros dos socios aseguraron que “directivos anteriores dieron *chance* a esta persona de que utilizara los terrenos, debido a que éste tenía una cantina”. Sea como fuera, no se llegó a una conclusión de por qué se está dando dicha situación; sin embargo, sí se acordó que, *cueste lo que cueste*, tendrán que cuidar lo suyo y para ello contratarían a un abogado y a quien se necesitara para realizar un estudio de la delimitación de los terrenos que tienen en concesión, con la intención de poder defenderlos: “Se necesita certeza jurídica, hay que hacer un estudio de lo que tenemos derecho”, propuso Jorge Mojarro. Se acordó entonces que la comisión que se nombrase tendría que gestionar con las autoridades correspondientes para normalizar dicha situación.

Otro tema de la misma asamblea fue el incremento de socios de la cooperativa, que se propuso llegar a 200, así como el aumento del valor del pozo, el cual fluctúa sobre los 30,000 pesos. Una vez revisados estos puntos, se llegó a la conclusión de no admitir más socios en esta cooperativa. Durante la discusión se escucharon gritos de algunos salineros-cooperativistas que exclamaron: “Ni uno más”. En lo referente a la propuesta del incremento en el precio de las acciones o adquisición del pozo, ésta quedó pendiente para estudiarla directamente con un abogado.

Finalmente, para proteger sus bienes inmuebles, se acordó que los vehículos que se compraron vía crédito CONSEDE (tres camionetas, un coche y una maroma), quedarían resguardados los fines de semana en las instalaciones de la cooperativa: “Los directivos no deben de estar usándolos si no es para cuestiones de trabajo”, se acordó por unanimidad. También se propuso vender los autos viejos como chatarra o rifarlos entre los socios, acordándose que la camioneta vieja se destinaría para las ventas de sal en la región y el coche viejo sería asignado al comité de vigilancia para desplazarse en las salinas.

Retos por afrontar

Los socios de la SCSC tienen en general seis grandes retos por afrontar, si su intención es continuar vigente como empresa social, como un particularismo militante que vive y sobrevive dentro de esta región salinera. A saber:

1. Venta y comercialización de su sal.
2. Inocuidad en sus productos.
3. Continuidad de sus finanzas sanas.
4. Ocupación de sus tierras ociosas.
5. Comunicación con sus competidores de la región.
6. Visibilización ante el estado.

1. Venta y comercialización de su sal

Durante mucho tiempo, los salineros han realizado un porcentaje considerable de sus ventas (25%), *de buena fe*, a sus clientes; sin embargo, debe regularse, pero no han encontrado la forma de hacerlo. Por ejemplo, cuando un cliente envía a su personal por sal, ésta es entregada a contra-recibo, que es firmado por el chofer de la empresa que está requiriendo el producto; pero algunas veces, al momento de cobrar, el dueño de la empresa no reconoce la firma, ya que éste no fue firmado por él sino por la persona que mandó a recoger la sal, y ello implica realizar gestiones de pago de un producto que ya fue entregado, generándose pérdidas para la cooperativa si el cliente finalmente no accede a pagar.

Este riesgo se ha reducido con la firma electrónica, implementada por la SHCP, ya que al momento de venderle a un cliente que se encuentra en regla, se genera una factura a nombre de él, y ésta es inmediatamente registrada en dicha institución, dando mayor seguridad al momento de exigir el pago del producto entregado. No obstante, cuando se le vende a un cliente que no se encuentra dado de alta ante Hacienda o simplemente no quiere facturar dicha compra, no se genera un documento formal, sino un contra-recibo, y en algunas ocasiones sucede lo antes expuesto.

Respecto a la comercialización de la sal, los cooperativistas deben generar estrategias para hacer llegar su producto directamente al consumidor y reducir el porcentaje de sus ventas a granel, que rondan sobre un 80% de su producción, así como abrir canales de comercialización que les permitan

colocar sus bolsas de sal de 3, 1.5, 1 y ½ kg, directamente en los supermercados, tiendas de artesanías, tiendas de autoservicios, etcétera, tanto a nivel regional, como nacional e internacional. Para ello deberán de agregarle valor a su producto, con la intención de incrementar su precio y poder costear los gastos de transporte, pues recordemos que hasta la fecha es incosteable vender la sal más allá de la región de comercialización, debido al incremento de dichos costos.

El proyecto más ambicioso a nivel regional es conseguir la denominación de origen (DO), que le incrementaría el precio en más de 1,500%, ya que le daría un reconocimiento de sal *gourmet* y artesanal para posicionarse en el mercado a precios competitivos (alrededor de 95 pesos los 500 gramos), cuando en la actualidad el precio ronda los 35 pesos por 3 kg de sal.¹⁴ No obstante, el proyecto se detuvo durante la transición del gobierno estatal, de Mario Anguiano Moreno a Ignacio Peralta Sánchez, pero en el año 2017 ha sido retomado, liderado, por parte de los productores por el presidente de la Asociación de la Curva del Venado, Juan José Delgado Magaña, quien junto con todos los productores y salineros de la región de Cuyutlán, incluidos los de la SCSC, han acudido al gobierno para que lo reactive.

2. Inocuidad en sus productos

Un tema importante y que es poco discutido y tomado en cuenta por los socios de la SCSC, tiene que ver con el tema de salubridad. Tanto en la asamblea del 20 de septiembre de 2015 como en la del 21 de febrero de 2016, se menciona que la Secretaría de Salud les ha hecho peticiones sobre la utilización de yodo y el flúor, así como la instauración de procesos que tomen en cuenta avances en el tema de inocuidad, asuntos que sólo se mencionan pero que no se abordan ni se discuten en las reuniones; al parecer, no se tiene interés por resolverlos, debido a que para ellos “la sal mata todo”.¹⁵

Se vislumbra como importante el incremento de acciones de inocuidad, para que les permitan obtener una sal más limpia, con mayor pureza y en condiciones de alta higiene. Para ello deben llevar a cabo operaciones que les redunden en la obtención de una sal de mayor calidad para el consumo humano; por ejemplo, usando botas de plástico al momento de

¹⁴ Precios de noviembre de 2017.

¹⁵ Frase que repetían constantemente cuando se tocaban los temas de inocuidad.

pizar la sal, protegiendo sus áreas de producción para evitar que el polvo ensucie el producto y construir letrinas cercanas a las áreas de producción, entre otras acciones. Muchos de los socios salineros ya han avanzado en la realización de estas actividades, pero faltan otros, por lo que es importante que la directiva exija, por asamblea, el cumplimiento en el manejo adecuado de la sal a todos sus asociados. Para ello se tendrían que realizar manuales de procedimiento en el manejo y producción de la sal, para reglamentar el uso adecuado de herramientas y materiales, así como procedimientos que puedan contaminar el producto.

No es un reto sencillo, pero deberán llevarlo a cabo, sobre todo si se consigue la DO, debido a que dicha denominación exigirá ajustarse a ciertos estándares para cumplir la norma a cabalidad y con ello poder comercializarla con la más alta calidad. Además, si se logra la DO, los salineros ya no tendrán que fluorar y yodar la sal, debido a que en su proceso artesanal realmente no lo están haciendo.¹⁶ Igualmente, ya no tendrían que ser regidos por la NOM-040, cuyo objetivo es normar una sal yodada y fluorada,¹⁷ lo que les permitiría mayores oportunidades de negocio, ya que la sal que se demanda hoy en el mercado internacional es una sal pura, libre de cualquier tipo de substancia.

De hecho existe ya un proyecto a nivel nacional que está sumado el gobierno de Colima —tanto por la Secretaría de Fomento Económico como por la de Desarrollo Rural— para generar otra NOM, distinta a la NOM-040-SSA1-1993, que no esté regida por la Secretaría de Salud y Asistencia (SSA) sino por la SAGARPA, y que se enfoque sobre todo a procesos

¹⁶ Ya no le agregan flúor ni yodo a la sal: primero, porque la materia prima es comprada en el extranjero, 80 dólares el kilo de flúor y yodo, lo que les encarece su costo de producción. Segundo, porque la Secretaría de Salud ha disminuido la presión sobre ellos para que lleven a cabo este proceso: “Ya no nos han presionado ahora en ese tema”. Y tercero, porque cuando algunos extranjeros vienen a comprarles sal, les piden que no le agreguen ningún aditamento extra: “Nos dicen, a la mía no les pongas esas cochinas” (Abraham Magaña). Finalmente, opinan que el sector Salud debería ser el responsable de la salud del pueblo, no ellos.

¹⁷ Esta Norma Oficial Mexicana tiene por objetivo establecer las especificaciones sanitarias que debe cumplir la sal yodada y sal yodada fluorada destinadas para consumo humano, sal yodada para uso en la industria alimentaria y sal yodada para consumo animal (<http://www.salud.gob.mx/unidades/cdi/nom/m040ssa193.html>).

de producción, calidad y diferencias entre sales; con ello se estaría buscando a nivel nacional derogar la NOM-040.¹⁸

3. Operatividad de la cooperativa

La situación contable de la cooperativa es buena y significa un reto para las nuevas generaciones que dirigirán esta sociedad, pues su objetivo es mantener sus finanzas sanas y de ser posible incrementarlas; lo que implicará tomar decisiones acertadas, planeadas y consensadas, eligiendo buenos líderes, preparados y trabajadores, que le tengan amor y pasión a las salinas.

La estabilidad contable y económica que guarda hoy la cooperativa ha rebasado la década, ya que ésta se consiguió en 2004 y hasta la fecha no se ha vuelto a presentar algún riesgo de quiebra o desestabilización financiera; por ejemplo, en 2015 se generó una producción de 25,000 toneladas, lo que les redituó una venta por semana de 500 toneladas y un ingreso aproximado de 19'400,000 pesos y 17'200,000 pesos de egresos, concibiéndose una diferencia de 2'200,000 pesos de utilidad. Para finales de diciembre de 2015 se tenían en bancos 4'000,500 pesos para liquidación, en cuya cuenta estaba acumulada la ganancia de la cosecha del coco, la utilidad registrada en la producción y el rubro de las rentas de los bienes inmuebles de la cooperativa.¹⁹

Desde 2004 se retomó la entrega del aguinaldo a los socios, que depende de las rentas de los bienes inmuebles de la sociedad y de la producción que se haya obtenido del coco;²⁰ sin embargo, su pago ha sido constante desde hace más de diez años. En lo que respecta al pago de la liquidación de la zafra, este se reparte a cada salinero según su trabajo, por lo que es imposible conocer la cantidad exacta que recibe cada socio por año. La parte de la producción del coco es una cantidad que se prorratea

¹⁸ Entrevista con el licenciado Sergio Agustín Morales Anguiano, secretario de Desarrollo Rural del Gobierno del Estado de Colima, el 2 de octubre de 2017.

¹⁹ Dato obtenido durante la asamblea del 21 de febrero de 2016.

²⁰ “En Cuytlán rentamos unos terrenos para venta de coco, aquí en este edificio la parte de atrás se renta [refiriéndose al edificio situado en el centro de Colima], a parte vendemos cocos y de ahí se guarda dinero, ahorita que no ocupamos nuestras máquinas para la zafra, si hay chamba por fuera las rentamos y todo eso se va a una cuenta. El aguinaldo que se les da a los socios sale de la renta de los bienes de la cooperativa, a éste se le suma la venta de los dos cortes de coco que se da por año entre 250,000 y 300,000 cada corte” (Mario Ponce).

entre todos los integrantes de la organización, la cual para el año 2015 fue de 3,500 pesos por socio.²¹

De la utilidad final de la zafra de 2015 (la que se entregó en el mes de abril de 2016), a Zeferino le correspondieron 40,000 pesos: “Nos quedaron 40,000 y 40,000, 80,000 entre los dos”, ya que Zeferino se apoyó de un mediero para producir; sin embargo, existieron otros socios que como no utilizaron mediero cobraron casi 100,000 pesos de utilidad, nos aseguró Zeferino Cardona.

Recordemos que el mayor ingreso que obtienen los salineros durante todo el año es producto del trabajo realizado durante cuatro meses en las salinas. En los meses de julio a febrero los salineros no se presentan a producir; sin embargo, siguen recibiendo dinero debido a las ventas que se realizan de ésta, además de los ingresos que obtienen por la renta de sus activos. Muy distinto a lo que sucede con sus otros trabajos (de jornaleros, albañiles, vendedores, vigilantes, etcétera), en los cuales sólo cobran al momento de ir a trabajar.

4. Invasión de sus tierras

La defensa y el cuidado de su territorio necesita especial atención de la SCSC, ya que la concesión que les fue otorgada no es cuidada en su totalidad por ellos mismos, debido a la extensión del terreno, que es de 4,000 hectáreas aproximadamente. Ya han trabajado sobre el acuerdo de febrero de 2016, en el que decidieron repartirse los terrenos ociosos y trabajarlos, y con ello evitar que personas ajenas los utilicen y se apoderen de esa parte de su patrimonio. En 2017 se repartieron entre los 192 socios, a quienes les correspondieron aproximadamente tres hectáreas de tierra para cada uno, en donde pudieran sembrar nopal y palma de coco: primero porque son los cultivos autorizados por la SEMARNAT; segundo, porque son productos compatibles con terrenos de alta salinidad en agua. Por lo tanto, los cooperativistas que deseen producir en sus terrenos tendrán que ajustarse a las normas de la SEMARNAT, pero también a las limitaciones del terreno concesionado. El reparto de las tierras se dio en agosto de 2017 y, a dos meses de la repartición, ya había socios que se encontraban desmontando sus terrenos para ponerlos a producir, según opiniones de don Lolo y Mario Ponce.

²¹ Dato obtenido durante la asamblea del 21 de febrero de 2016.

El problema de algunos de los salineros, ahora que son responsables de trabajar y cuidar las tres hectáreas que les fueron asignadas, es la resistencia a sembrar sólo los productos autorizados o los que sean compatibles con terrenos de alta salinidad; por ejemplo, Mario Ponce explicó que él sabe sembrar sorgo y maíz, pero que ese tipo de cultivos no se pueden cosechar en esos terrenos y que, por el contrario, la producción de ganado sí es compatible con esas tierras, actividad que también conoce pero que no se encuentra entre las permitidas por la SEMARNAT.

Se vislumbra entonces un reto para los integrantes de la cooperativa, el de gestionar ante la SEMARNAT este tipo de casos, ya que si lo que pretenden es utilizar las tierras para evitar que otras personas las invadan, entonces tendrán que ponerlas a producir en actividades que estén permitidas, que conozcan y que al mismo tiempo sean compatibles con el tipo de terreno. Finalmente, los terrenos que continúan invadidos han entrado a un proceso de litigio, mismo que puede durar varios años, por ello es importante que sean ellos quienes las trabajen.

5. Comunicación con sus principales competidores

Otro reto para la SCSC tiene que ver con la comunicación y los acuerdos que puedan establecer con sus principales competidores, que son los productores del vaso 3, conocidos como Asociación de la Curva del Venado. Ello implica tomar acuerdos en el precio que ofertarán por tonelada de sal, con la intención de que todos obtengan beneficios del incremento, ya que, si el precio se sostiene alto, los socios continuarán recibiendo un mejor pago por tonelada producida por parte de su organización y los del vaso 3 recibirán mayores ingresos por tonelada vendida.

El acuerdo va en el sentido de no abaratar el precio de la sal con tal de venderlo al comprador, deben de respetar márgenes de mínimos y máximos con la intención de que todos ganen, tanto los productores del vaso 3 como los del vaso 4, pues recordemos que a los integrantes de la SCSC les compran la sal a un mayor precio que la de sus competidores, por tanto, si éstos la *malbaratan* perjudicarán a los productores del otro territorio, y si los productores del vaso 3 ofrecen su sal a un precio bajo, forzarán del mismo modo a la baja el precio de la SCSC.

6. *Visibilizarse a nivel estatal*

Por último, los salineros-cooperativistas del vaso 4 tienen como desafío hacerse notar más a nivel estatal, con la intención de ser considerados dentro de las políticas públicas del Estado. Para esto deben de visibilizarse, ya sea por ellos mismos o con ayuda de otras instituciones o personajes políticos que estén dispuestos a apoyarlos, sobre todo para impulsar el proyecto de la DO, pues si quieren que realmente ésta funcione, tendrán que apalancarse tanto con el estado como con los demás salineros de la región e instituciones involucradas en la realización de este proyecto, como lo ha sido la Universidad de Colima.

La maestra Ariana Sánchez, quien lideró el proyecto hace unos años, explica que es difícil que éste se concrete si no existe desde el gobierno estatal interés por impulsar dicha denominación. “La cuestión de una DO es más política, si el gobierno no la impulsa, ésta no saldrá; además, si ésta lograra salir, [pero] si el gobierno no tiene interés en ejercerla, ésta se quedará en papel como muchas otras denominaciones”. La maestra explica que son muy pocas las DO que realmente se han explotado 100%, una de ellas es la del tequila y otra la del mezcal.²² Es por ello importante, ahora que el proyecto se ha retomado, que realmente se concrete; ya que el interés viene de abajo hacia arriba y no de arriba hacia abajo como lo fuera en el inicio; es decir, el sector salinero impulsa y está al tanto de los avances que genere el gobierno en este tenor.

La Secretaría de Economía —a través del director general de Fomento Económico, en ese entonces Mariano César Gutiérrez Larios— y la secretaría de Desarrollo Rural —a través de su secretario en turno, Sergio Agustín Morales Anguiano—, se encuentran, por parte del estado, involucrados en el proyecto de la DO. Estos dos funcionarios junto con el sector salinero han retomado el trabajo dirigido por Ariana Sánchez y contactaron a la profesora-investigadora de la Facultad de Ciencias Químicas de la Universidad de Colima, Ana Lilia Peraza Campos, para actualizar y llevar a cabo los estudios correspondientes.

²² “Las DO del tequila y el mezcal son las que realmente están funcionando a nivel nacional, de ahí en más existen otras que se encuentra autorizadas, pero que realmente no se están operando” (en entrevista el 13 de mayo de 2016).

Como se observa, en este proyecto se ha involucrado el sector salinero —que sería el principal beneficiado—, el sector gobierno y la parte académica; conformando una alianza de triple hélice que podría observarse como positiva y con grandes posibilidades de éxito. Siendo el reto para los salineros de la cooperativa apoyar desde su trinchera esta iniciativa, en sinergia con los productores del vaso 3, quienes también están interesados en que la DO se concrete.

Los salineros-cooperativistas argumentan que el Estado debe de tomarlos en cuenta y apoyarlos, porque generan empleo tanto directa como indirectamente, además de derrama económica para la región:

En la cooperativa no nada más los socios trabajamos, sino que más personas dependen de la empresa, son como 400 personas a las que contratamos cuando hay zafra (Mario Ponce).

Los municipios que más se benefician de su actividad son Villa de Álvarez, Colima, Cuauhtémoc, Armería, Comala y Manzanillo.

Por el momento, las actividades que han realizado durante los últimos dos años son acercamientos con el gobernador del estado (Ignacio Peralta) y la subsecretaria de Desarrollo Rural en la SAGARPA (Mely Romero Celis), con quienes han gestionado recursos para llevar a cabo la construcción de una nueva bodega con los estándares solicitados por la Comisión Federal para la Protección de Riesgos Sanitarios (COFEPRIS), y la cual tiene un costo aproximado de 10 millones de pesos: “Necesitamos un 60% del gobierno, para nosotros poner el 40%”, dice Mario Ponce. La bodega tendría una capacidad para almacenar 20,000 toneladas de sal (casi 60% de la producción total) y la idea es que sea construida en el terreno donde fue destechada una vieja bodega, que tiene de ancho 66 x 25 m de fondo.

El problema para bajar los recursos a través de la SAGARPA se complica, debido a que los salineros no son considerados campesinos sino mineros, y se encuentran contabilizados en el Anuario Estadístico de la Minería Mexicana, siendo el Fondo Minero el encargado de llevar a cabo los préstamos a los productores de sal; sin embargo, los salineros no utilizan este tipo de créditos por no presentar tasas de interés competitivas para ellos, ya que dichos préstamos van en su mayoría destinados a la

producción de metales minerales y no de los productos considerados no metálicos, como la sal.

Por tanto, los salineros necesitan hacerse más visibles si pretenden conseguir ese tipo de apoyos, y la vía es con el gobierno del estado, ya que éste podría tener mayor injerencia para gestionar ante dependencias como el Instituto Nacional de Economía Social (INAES), para llevar a cabo este tipo de préstamos que, incluso, manejan las partidas de 80-20; es decir, 20% del proyecto lo absorbe el interesado y 80% es financiado por la institución, siempre y cuando el proyecto sea viable y benéfico para un grupo de personas y su comunidad.

Conclusiones

En este trabajo se estudió el caso de la SCSC ubicada en la región de la laguna de Cuyutlán, zona de economía productiva que se redujo espacialmente con el paso del tiempo y que, hace poco más de un siglo, se extendía hasta las costas de los estados de Jalisco y Michoacán. Esta cooperativa se ubica dentro de uno de los cuatro vasos por los que está compuesta la laguna, el vaso 4 es territorio concesionado a dicha organización desde mediados del siglo pasado. Con este estudio se buscó explicar el fenómeno cooperativista, el cual albergó en su totalidad a cuatro cooperativas: la SCSC, la de Villa de Álvarez (también conocida como El Ciruelo), la del Progreso y la del Colomo.

Durante esta investigación se demostró que la SCSC logró consolidarse a través de los años con un estilo de organización social diferente a la observada en la mayoría de las empresas del estado de Colima, al erigirse como una cooperativa exitosa. Tiene en su poder distintos activos, la buena relación que en su momento tuvo con el estado corporativo y con algunos funcionarios públicos en su momento la favorecieron; por ejemplo, la construcción del dique que hoy regula la entrada de agua al vaso 4, la instauración del museo de la sal, la adquisición de los lotes que conforman la colonia Salinera, la compra de la empacadora y la edificación de las viejas bodegas con las que todavía cuentan.

Se estudió a la cooperativa durante el periodo que va desde la época posrevolucionaria hasta los ochenta del siglo XX, donde observamos una cooperativa sin margen de maniobra, dedicada a acatar y obedecer las reglas y normas que las distintas organizaciones gubernamentales que la regían le indicaban y ordenaban. De esta forma se observó como la Nacional Distribuidora y Reguladora S.A., la Compañía Exportadora e Importadora Mexicana S.A. (CEIMSA), la Secretaría de la Economía, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y el Banco de Fomento Cooperativo (BANFOCO), influyeron en el precio de la sal, en las zonas de concurrencia, en los montos de producción y distribución, en las autoriza-

ciones de los embarques, en los traslados del mineral dentro y fuera de la zona de producción, en la ubicación de las bodegas, en la autorización de los planes de producción de las salinas, entre otras actividades; amparados siempre por el *Código de Sales* vigente y la *Ley General Cooperativa* de 1938.

A través de su Federación, la SCSC junto con las otras cooperativas de la región, tenían asegurada la venta de su producto, ya que tanto BANFOCO como dicha entidad se encargaban de colocar la sal y realizar las ventas, así como de entregar el finiquito de la producción en los meses correspondientes. Se pudo observar que a partir de 1941 (año en que se crea BANFOCO) hasta 1979 (año en que desaparece), la SCSC fue regulada y controlada por dicho banco y por instituciones gubernamentales para regir su forma de organización productiva, social, financiera y comercial; lo que en cierta forma quitó responsabilidad a la directiva de la cooperativa para hacerse cargo de todas esas funciones.

La cómoda situación llevó a los salineros-cooperativistas a convertirse en obreros del Estado, quienes trabajaban arduamente en el proceso productivo y entregaban su producto a las entidades gubernamentales que se encargaban de comercializarlo y distribuirlo por las zonas de competencia previamente establecidas. Se detectó entonces que el cooperativismo impuesto desde afuera y desde arriba, les restó capacidad de decisión sobre qué, dónde, cómo, cuándo y cuánto producir. Esta forma de relación y organización desapareció con el cambio de modelo económico acaecido en la década de los ochenta, en el cual las instituciones gubernamentales que habían regido y normado a las cooperativas del sector salinero desaparecieron, dejando a la región de Cuyutlán, entre ellas a la SCSC, a su suerte.

La dificultad más grande que enfrentaron los cooperativistas con ese cambio fue la de realizar una tarea que no conocían: la comercialización de su producto. Esa transición afectó sobremanera a las cooperativas de la región, que estaban acostumbradas solamente a producir, ahora tenían que hacerse cargo de toda la cadena productiva, desde la producción hasta la comercialización. El desconocimiento de los clientes y la ubicación de estos afectó sus ventas, mientras que la falta de financiamiento ante la desaparición de BANFOCO incrementó sus problemas para refaccionarse, llevándolos a tomar decisiones equivocadas, además de ser dirigidos por líderes mal intencionados, todo lo cual generó descontento, descontrol y desorganización hacia el interior de la SCSC.

Otros factores que abonaron a dicho detrimento fueron las políticas de grupo que se dieron al interior, la inexperiencia para manejar el precio de la sal, los préstamos que —*sin ton ni son*— se entregaron a dirigentes y socios, y las ventas de sal en efectivo que, al no ser depositadas en el banco, aumentaron el descontrol financiero de la organización.

La crisis económica de la cooperativa duró casi una década, produciendo sin que dicha actividad les redituara económicamente, ya que la *raya* que se les otorgaba en la época de zafra, únicamente cubría los gastos de estar en las salinas. La empresa no presentaba liquidaciones de las ventas de la sal, ya que operaba en números rojos; muchos salineros resistieron con la esperanza de que dicho periodo pasara, pero 50% terminó por irse y, quienes se quedaron, argumentaron que permanecieron por amor a las salinas, por los recuerdos que tenían de niños de haber acompañado a sus padres o abuelos a producir sal, porque es un oficio que aprendieron desde pequeños y porque es una tradición; es decir, los argumentos que los detuvieron a proteger su patrimonio no fueron económicos ni racionales, sino sentimentales, culturales y sociales.

Sin embargo, una espera pasiva no cambiaría el destino de la organización —que se encontró inmersa en una lógica capitalista y neoliberal que se profundizó en la década de los noventa— debía generar acciones concretas con la intención de subsistir en el nuevo y complejo panorama económico. Los cambios realizados hacia el interior tenían que responder y adaptarse al panorama exterior y a las influencias del contexto nacional e internacional, ya que se buscaba continuar produciendo como una organización cooperativa; es decir, una empresa de personas y no de capitales, que priorizara el colectivo por encima de las decisiones individuales y en la que todos sus socios tuvieran el mismo poder en la toma de decisiones.

Se observa, por tanto, un *particularismo militante* que se enfrenta y confronta a través de una política de negociación con una nueva realidad, a la cual debían hacer frente si lo querían permanecer dentro del nuevo panorama que se le presentaba. Por tal razón, a partir de los noventa, la cooperativa comienza a autogestionarse, observándose un tipo de cooperativismo ascendente: desde adentro y desde abajo; llevando a cabo estrategias flexibles con la finalidad de reformarse y adaptarse al nuevo modelo económico; sin embargo, las respuestas colectivas que efectuaron

sus integrantes generaron conflicto al interior de la organización, ya que en algún momento se propuso, por parte de varios integrantes de la sociedad, dismantelar la entidad y agarrar cada quien su parte. Esto no sucedió, ya que por asamblea,¹ la mayoría (53%) decidió continuar produciendo sal y buscar la forma de salir del bache económico y financiero al que habían llegado en 1995.

Así, se establecieron controles sobre el equipo y herramientas de trabajo que se entregaban cada año, ahora descontándolo al final de la zafra, a modo de préstamo, y no a un monto de dinero a fondo perdido como se realizaba. De la misma manera, los ingresos generados por las ventas del mineral se repartirían según las toneladas de sal entregadas a la organización; es decir, ahora las ganancias se distribuirían de acuerdo a la cláusula *A cada quien según su trabajo*.

Se suprimió la entrega de *la marcha* semanalmente, por la entrega en las primeras tres semanas del periodo de producción y se establecieron cuotas de pago por tonelada entregada, instituyéndose al interior la contabilidad individual (por salinero). Se capacitó a los directivos para que se involucraran en la contabilidad y se les atribuyó un salario, cuentas de banco y chequeras mancomunadas para tener mayor control sobre las finanzas de la cooperativa.

Todas esas acciones generaron desconcierto entre algunos socios, quienes aseguraban que esa ya no era una cooperativa, pues no estaban de acuerdo con los ajustes, y se propició la salida de más socios. Varios de éstos pretendieron regresar cuando la SCSC ya presentó estabilidad financiera; sin embargo, los salineros que se quedaron no estuvieron dispuestos a aceptarlos de nuevo. Estas medidas adoptadas ganaron descontento en unos pero el apoyo de otros; y quienes apoyaron lo hicieron priorizando el colectivo y la organización cooperativa, pues de alguna forma sabían que si continuaban con las mismas prácticas terminarían perdiendo todo su patrimonio.

Se observaron comportamientos que no son fáciles de explicar a través de una racionalidad económica; por ejemplo, que la innovación presentada en el proceso productivo no tuvo otro objetivo que el de incre-

¹ Dato obtenido en la entrevista realizada a Mario Ponce Galindo el 19 de enero de 2016.

mentar las horas de ocio al salinero; de hecho, hubo resistencia al cambio debido a que se criticaba a quien utilizaba la innovación, se le consideraba que no se quería *chingar*. No obstante, el cambio no vino porque ellos buscaran producir más para vender más o porque tuvieran la intención de bajar costes de producción para obtener mayores utilidades, sino que el cambio se generó porque esa persona producía más, en menos tiempo y le quedaban mayores horas de ocio, para descansar y estar con su familia y su comunidad. De esa manera, los salineros aceptaron el cambio para, como dicen, estar en Cuyutlán y también descansar, pues a los integrantes de la cooperativa y a sus familias les gusta estar allá, ya que la zafra es un momento del año en el cual salen de su rutina y se enfrascan nuevamente en el oficio de ser salineros; no les cuesta incluso desprenderse de situaciones laborales para gozar la época de zafra, ya que vendrán otros trabajos o sus patronos los esperarán a su regreso.

Si bien la rutina de las familias ya no es la misma que antes, ya que en su mayoría los hijos de los salineros y sus esposas no pueden estar todo el tiempo en Cuyutlán, se las arreglan para visitarlos los fines de semana y apoyarlos en la producción de la sal. El estar allá significa un cambio de aire, además de que la gente se conoce y se reconoce. Hay tranquilidad por las noches, se miran estrellas fugaces, escuchan los sonidos de los animales, son iluminados con la luz de la luna y tienen tiempo para conversar y pensar. Se valora entonces de una forma distinta el estar allá, es un valor que no tiene que ver con cuestiones económicas, sino con experiencias, sentimientos y comunidad.

La acción o el pozo tiene para las familias un valor más que económico, pues el dueño de la acción deberá explotarla en beneficio de la unidad doméstica, de la familia. Recordemos que el pozo se hereda casi siempre a la persona que le sabe y le gusta la *salineada*, generalmente a un hijo para que lo trabaje a la muerte del padre.

La acción se hereda, no se vende. La mayoría de las veces quien la hereda es porque se la ha ganado con su trabajo, y desea continuar con el oficio; y si el salinero no tiene hijos interesados, puede dejársela a algún familiar (sobrino, nieto, hermano, etcétera). Si el salinero llegara a venderla, estaría arriesgando entregársela a alguna persona que no conoce el oficio y que simplemente la ha comprado para explotarla a través de un mediero,

para allegarse de dinero con el mínimo esfuerzo, y ese tipo de acciones no son bien aceptadas dentro de la cooperativa.

Este tipo de reglas causan descontento en algunos socios que, por su trabajo, les es difícil regresar en la época de zafra, viéndose obligados a heredar su acción o vendérsela a alguien que sí pueda hacerse cargo del pozo. Lo que se destaca en esta situación es, una vez más, la lucha del *reino* de la comunidad por la prevalencia de los valores sociales —en este caso los principios de cooperación, asociación y ayuda mutua—, contra el *reino* del mercado, el cual sólo se centra en la obtención de utilidades.

También destaca que el número de *eras* es consensuado dentro de la cooperativa, con un máximo de 70 por plan de producción, esto para que el precio de la sal no se desplome al generar demasiado producto y evitando también las diferencias abismales entre lo que gana un socio y otro. Recordemos que el pago que se le otorga al socio por tonelada de sal entregada es acordado en asamblea (el de 2017, por ejemplo, fue de 200 pesos). Dicho precio se acuerda antes de que la sal se venda, por lo que los directivos de la cooperativa tratarán de influir, ya sea manipulándolo o poniéndose de acuerdo con su competencia para pagarles según lo pactado.

Se detectaron comercializadores que compran la sal a productores del vaso 3 y la venden como *flor de sal*, sin que tenga ésta las características adecuadas. Se valen del vacío que existe en la ley para vender la sal más cara y obtener mayores utilidades; sin embargo, los salineros de la SCSC están orgullosos de su producto y no se permiten ofrecerla en el mercado otorgándole características que no tiene, aunque les generase mayores ingresos. La *flor de sal* que dicha cooperativa vende es mínima, y no obtendrán ni venderán engañosamente este producto mientras no incrementen de esa producción. Es importante, por lo tanto, que la cooperativa genere incentivos de producción para que sus socios produzcan *flor de sal* en grandes cantidades, aprovechando el *boom* que este tipo de productos está teniendo no sólo a nivel nacional sino también internacional.

Su pensamiento debe volverse más empresarial, sin dejar de lado todas las actividades que al interior realizan como cooperativa, ya que lo empresarial no debe estar peleado con la acción de cooperar o de mantener unida una organización, como el generar excedentes y realizar competencia al estilo capitalista; no deben desincentivar el incremento de los lazos

sociales y comunitarios hacia el interior, porque todo ello es parte de continuar con esa política de negociación que han sabido llevar.

El negocio de la sal está en la comercialización, no en la producción, y muchos directivos lo saben. El problema al que realmente se enfrenta la cooperativa es al convencimiento de sus agremiados, quienes en su mayoría no visualizan como prioritario invertir en nuevos productos, presentaciones o empaquetados, que podría describirse como falta de visión. Y, efectivamente, los salineros sólo producen en época de zafra, pensando únicamente en el ingreso que les dejará su producción, ya que es la actividad a la que históricamente se han dedicado.

En algún momento se ha aceptado realizar una inversión (compra de vehículos, *softwares*, herramientas, etcétera), con la intención de generar un gasto y pagar menos impuestos a la Secretaría de Hacienda; por lo tanto, los directivos tendrán que idear formas que les explique con claridad el doble beneficio que obtienen con este tipo de inversiones: para la organización y para pagar menos impuestos.

En los últimos años, la sociedad cooperativa presenta muy poca interacción con los políticos del estado, si bien como gremio han propiciado el acercamiento, éstos no han respondido a las demandas y los apoyos solicitados por los salineros, quienes se sienten decepcionados por el desinterés del grupo político; sin embargo, algunos como don Lolo y Abraham Magaña, no pierden las esperanzas y siguen gestionando apoyos para que sus demandas sean atendidas. Sobre todo en lo más apremiante, que es la construcción de nuevas bodegas, puesto que las actuales no tienen la suficiente altura para introducir los camiones de carga, y han tenido que destecharlas y dejar a la intemperie el producto, el cual debe ser protegido y cubierto con plástico.

A pesar de todo, e inmersa en su política de negociación, la cooperativa ha logrado anclarse a otras instituciones, por ejemplo a CONSEDE —organismo que desde 1997 les financia año con año para llevar a cabo la zafra—. Con dicha entidad tienen autorizada una línea de crédito de 14 millones de pesos, además de la posibilidad de adquirir otros préstamos para la compra de maquinaria y equipo. El historial que sostiene con la parafinanciera es limpio, pues hace más de 15 años la organización no ha presentado moratorias en sus pagos, abriéndole las puertas a nuevos créditos, además de incrementar el destinado a la producción de sal.

Este particularismo militante representa una verdadera alternativa para que muchas familias puedan ganarse la vida dentro del paradigma dominante de la economía clásica. Es una organización que se ha adaptado a los cambios venidos del exterior, pero que permanece como una entidad cooperativa que otorga a sus socios uno de los mayores ingresos con que cuenta al año.

La cooperativa está viviendo su mejor momento:

- *Primero*, porque genera ingresos y la ganancia económica durante la zafra no es el único monto que reciben sus socios, ya que éste es dividido en varios periodos: 1) el apoyo de la *marcha* que se les da para comenzar a producir, 2) el pago que se les otorga por tonelada de sal entregada durante la zafra, 3) el pago que se les da en septiembre por las primeras ventas de sal, 4) el prefiniquito que se les da en diciembre junto con el aguinaldo (compuesto con lo de la cosecha del coco y de la renta de sus bienes inmuebles), y 5) el finiquito que se les da en abril, cuando ya están trabajando sobre el nuevo ciclo y que tiene que ver con la consumación de las ventas de sal de la zafra anterior. Además, hay alrededor de catorce socios que trabajan el pozo de personas de la tercera edad que ya no pueden hacerse cargo personalmente; es decir, trabajan pozos ajenos y el propio con ayuda de sus esposas, hijos o algún otro familiar. A la cooperativa esa modalidad le favorece porque asegura que el pozo sea explotado por alguien que conoce el proceso de producción, lo que le redituará en mayor productividad global y, por ende, implicará mayores beneficios para sus integrantes.
- *Segundo*, porque gracias a los avances en las técnicas de producción, el trabajo en las salinas es menos pesado. Anteriormente dos personas producían tonelada y media de sal en un día; hoy, una sola persona puede producir dos toneladas de sal por día. No obstante, en el tema de la producción existen varias tareas por realizar, como las acciones de inocuidad que han quedado pendientes.
- *Tercero*, porque han alcanzado topes de producción históricos, de alrededor de 40,000 toneladas. El incremento de la pro-

ducción se debe a tres factores: el cambio en la utilización del plástico en el proceso productivo de hacer sal, el incentivo que se les dio a los socios con la cláusula *A cada quien su trabajo*, implementada a partir de 2004, y la edad temprana en la jubilación que representa un rejuvenecimiento en la cooperativa, ya que con anterioridad ésta sucedía hasta los 65 años y hoy es a los 60 años.

- *Cuarto*, porque desde hace más de una década tienen el respaldo de una entidad financiera que les presta, año con año, una cantidad suficiente de dinero para llevar a cabo su proceso de producción.
- *Quinto*, porque en los últimos años han sabido manejar y manipular el precio de la sal en la región, aprovechando los temporales malos a su favor, corriendo el rumor de la escasez del producto que les ha redituado en mayores ingresos.
- *Sexto*, porque después de una crisis severa y ante el cambio del estado corporativo al neoliberal, lograron autogestionarse y reorganizarse a través de una política de negociación, logrando sortear el bache económico presentado en la década de los noventa.

Pese al *reino del mercado* que domina el escenario económico, este *particularismo militante* —dado su forma de organización cooperativa— prioriza la propiedad colectiva sobre la privada, y regresa a los salineros el poder sobre los medios de producción: dejan de ser campesinos o asalariados para convertirse en dueños de los medios de producción durante la zafra. La defensa de esta organización ha evitado la privatización de los bienes de los salineros-cooperativistas, por lo que, si los integrantes de ésta no hubieran realizado los cambios generados en la década de los noventa, esta institución se hubiera extinguido, como sucedió con las otras tres cooperativas mencionadas al principio de este trabajo.

Los salineros están conscientes que al formar parte de la cooperativa no comienzan solos la época de zafra, tienen asegurado el apoyo de *la marcha*, los insumos del paquete anual, el camión que todas las madrugadas parte de la localidad de Cuyutlán rumbo a las salinas y el dinero que se

les paga por tonelada entregada para que produzcan más sal, entre otras prerrogativas.

Cabe recordar que en el territorio del vaso 4, la figura de salinero tiene connotación de que se es salinero porque se es cooperativista: mientras no se sea dueño de una acción, no importa que tanta experiencia y conocimiento se tenga, la persona no será llamada salinero mientras no sea integrante de la cooperativa y, por lo tanto, dueño de los medios de producción. Es decir, la experiencia lleva a las figuras de mozo, mediero y salinero; sin embargo, entre ser un mozo y un mediero se necesitará sólo la experiencia, pero para escalar de mediero a salinero el requisito es pertenecer a la SCSC, es una condición *sine qua non*.

La sal que producen representa orgullo para todos los que conforman la SCSC, ya que es un oficio transmitido de generación en generación, de padres a hijos, de abuelos a nietos. Es esta organización la que ostenta la historia de la producción de sal, de cómo produjeron los viejos y cómo producen hoy las nuevas generaciones. En su territorio podemos encontrar las huellas que dejaron los antiguos pozos, cuando la sal era extraída del lavado de la tierra y las *eras* eran de tierra, piedra, cal o caldura. La pasión salinera se observa más en los viejos, a quienes en verdad les tocó *chingarse*; pero todos los cooperativistas se sienten orgullosos del producto de su esfuerzo: la sal.

Para los salineros-cooperativistas, una buena administración es la clave del éxito; es decir, mientras existan dirigentes que le tengan amor a la cooperativa y trabajen para que ésta prospere, no deben preocupar las cuestiones externas: “Todo depende de los compañeros”, es una expresión recurrente. Una buena administración significa la llegada de utilidades; en cambio, una mala administración los puede llevar a situaciones parecidas a la de los noventa. El líder ideal para ellos es una persona que sepa cuidar los gastos, que conozca el proceso de la producción, que no se embelese con el poder y que le tenga amor tanto al oficio de ser salinero como a la cooperativa.

Los salineros esperan seguir produciendo sal por lo menos hasta el año 2050, debido a que la concesión ha sido renovada hasta esa fecha, y deben aprovechar el momento histórico que con la repartición de hectáreas lograron en 2017, para producir no sólo sal en su territorio, sino

cultivos como el nopal y la palma de coco e incluso ganado. Todo dependerá de las gestiones que realicen ante las instancias correspondientes. Si los cooperativistas logran compaginar estas actividades junto con el oficio de ser salinero, ya no tendrían que regresar a sus trabajos de asalariados durante los meses que no hay producción, ya que la realización de estas acciones (explotación de sal y explotación de su propia parcela) los llevaría a convertirse en dueños de los medios de producción durante todo el año, lo que implicaría la diversificación de sus actividades y probablemente la ampliación de su objetivo social.

Referente a la cuestión comercial, es importante que se arriesguen y traten de vender fuera de su región de comercialización, la cual se concentra principalmente en los estados de Michoacán, Jalisco, Guanajuato, Nayarit y Zacatecas, donde se encuentran sus compradores más fuertes; así como, el Estado de México, Aguascalientes y Querétaro, donde se localizan clientes más pequeños. Sabemos que no han abarcado una región más amplia por los costes de transportación; sin embargo, desde 2014 está en gestión el proyecto de la DO para esta región, mismo que les abriría las puertas en el mercado internacional. No obstante, para que la DO se cristalice, es necesaria la unión entre los diferentes productores de la región, tanto del vaso 3 como del vaso 4. Esto representa un reto de liderazgo que la SCSC debería asumir, por la institución que representa a nivel regional y por los beneficios que para sus agremiados traería vender su sal bajo esta denominación.

Si la DO se logra, todos los productores de la región de Cuyutlán deberán estandarizar sus procesos para obtener así un mineral unificado entre los dos territorios, y ajustados a la norma. Situación que seguramente causará conflictos, pero que también será importante pugnar por el acuerdo y el consenso si quieren incrementar sus ventas y alcanzar el reconocimiento del producto a nivel internacional. Las redes de apoyo igualmente serán importantes, si bien en este tenor los cooperativistas se vislumbran solos debido a que no conocen ni tienen trato con otras cooperativas que se dedican a producir sal en el país, estas redes sociales no deberán de pensarlas sólo en términos de sal, también en términos económicos y sociales. Por ejemplo, los cooperativistas podrían relacionarse con otras cooperativas u organizaciones económicas en el estado de Colima

a través de una lógica que priorice el colectivo, como las cooperativas de pescadores o de transportistas; las cajas populares como La Providencia, Manzanillo, 15 de Mayo y Caja Popular Mexicana; asociaciones de productores como los cafetaleros, productores de lácteos, de ganado de forrajes y de arroz, entre otros.

No obstante, se logre o no la DO, los cooperativistas deberán trabajar en la utilización de las tecnologías de información y comunicación (TIC) para darse a conocer a nivel nacional e internacional. Al día de hoy no cuentan siquiera con una página de internet que hable de su sal y sus propiedades. Es un tema en el que deben invertir para llegar directamente al consumidor, disminuyendo sus ventas a granel (que representan 80%) e incrementando las ventas al consumidor final (que fluctúan sobre 20%).

Están también los retos de modernización al interior de la sociedad, no sólo en la adquisición de *softwares* contables o construcción de bodegas, sino en el tema de género; por ejemplo, permitir que las mujeres adquieran sus pozos por ellas mismas, y que puedan ser socias sin tener que esperar a que fallezca su marido o padre para que éste les herede. Recordemos que, con las nuevas técnicas de producción, el proceso de hacer sal es menos pesado y muchas mujeres han demostrado que pueden hacerse cargo de la administración de su pozo, e incluso que pueden generar cantidades mayores de producción que sus mismos compañeros hombres.

Al darles mayores espacios a las mujeres dentro de la cooperativa, ya no sólo en la parte administrativa sino también en la productiva, deberán también involucrarse en los temas que se discuten dentro de las asambleas, que tomen decisiones y hagan propuestas, ya que hasta el momento se encuentran relegadas y no toman la iniciativa para expresarse.

También el uso de tecnologías es importante para mantener el control logrado en el área administrativa y contable. Empero, se pueden generar mejores estrategias que les permitan obtener mayores controles financieros; por ejemplo, la visualización en tiempo real de sus inventarios (ingresos y egresos) para estar al tanto de lo que sucede en los edificios de Cuyutlán y de Colima, ya que en ambos lugares se llevan a cabo las ventas del producto.

Cabe mencionar que la cooperativa enfrenta un gran temor: el proyecto de la ampliación del puerto, que si bien tiene más de una década

de que se menciona el arranque de su realización, con el gobernador actual, Ignacio Peralta Sánchez, se percibe más cercano debido a que cuando fue secretario de Fomento Económico del estado apoyó fuertemente la idea de este proyecto; y los salineros-cooperativistas temen que la ampliación del puerto les afecte, pues el dique construido en 1969 no resistirá el incremento del agua que se generará en los vasos de la laguna ante la construcción de una nueva terminal; sin embargo, sin estudios al respecto, nada de esto se sabrá con claridad hasta que la obra esté realizada o comience su edificación. Lo que sí se tiene claro es que los primeros afectados serán los productores del vaso 3, por su colindancia con el vaso 2 y en cuyo sitio se llevará a cabo dicha obra.

Es muy aventurado decir que las acciones de modernidad borrarán del mapa la producción salinera de esta región, pero la duda abre una vertiente de investigación; también queda pendiente un estudio sobre los problemas económicos, políticos y sociales enfrentados por los pequeños productores del vaso 3 para subsistir dentro del paradigma neoliberal, sobre todo aquellos que no han logrado organizarse en una asociación como la Curva del Venado. De igual forma, sería importante profundizar en estudios respecto a otro tipo de innovaciones para el proceso productivo de la sal, como la utilización de paneles solares o de alguna otra tecnología que les permita producir durante todo el año, para no depender de cuestiones climatológicas y cíclicas, como en su actual forma de producción.

Respecto al tema de la DO, es necesario un estudio del impacto económico sobre la región de Cuyutlán, en caso de que llegara a lograrse; además de mantenerse al tanto de las implicaciones que tendría la ampliación del puerto de Manzanillo en la laguna de Cuyutlán, particularmente sobre los productores de los vasos 3 y 4.

Finalmente, son muchos los temas de investigación y las preguntas en torno a la sal que quedan pendientes, así como a las formas de producción y a los procesos de modernización; por lo que se dejan planteados como posibles tópicos de investigación.

Referencias

- Basáñez, M. (2002). *La lucha por la hegemonía en México 1968-1990*. México: Siglo XXI, 11ª Edición.
- Bourdieu, P. (2003a). *Las estructuras sociales de la economía* (traducción al español de Thomas Kauf). Barcelona, España: Anagrama.
- Bourdieu, P. (2003b). Participant Objectivation. *The Journal of the Royal Anthropological Institute* 2 (9): 281-294.
- Bourdieu, P. y Wacquant, L. (1984). Espacio social y génesis de las clases. *Sociología y cultura*. México: Grijalbo México.
- Cabrera Solís, J.A. (1982). La planeación del fomento cooperativo en México. *Revista de Idelcoop*, 34/35 (9): 1-5.
- Campos, J.M. (1941). *El cooperativismo*. Departamento de Enseñanza Agrícola de Segunda Enseñanza, Dirección General. México: SEP.
- Coraggio, J.L. (2011). Principios, instituciones y prácticas de la economía social y solidaria. En: A. Acosta y E. Martínez (edits.), *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital* (pp. 345-406). Quito: Abya Yala.
- Coraggio, J.L. (1999). *De la economía de los sectores populares a la economía del trabajo*. En: Seminario Economía dos sectores populares: Entre la realidad de la utopía. Organizado por CAPINA, CEADe, CESE y la Universidad Católica del Salvador (UCSAL), Salvador, Bahía.
- Coraggio, J.L. (2009). Territorio y economías alternativas. En: M.A. González Butrón, R. López Paniagua y H.R. Guerrero García Rojas (coords.), *Economía social y desarrollo local* (pp. 75-106). México: Eds. Facultad de Economía-UMSNH, CICYH-UNAM de México y Universidad Nacional de General Sarmiento de Argentina.
- Cortés Campos, I.I. (2011). *La sal y la plata. Trabajo y cultura en la construcción regional del México neoliberal*. Tesis de doctorado. El Colegio de Michoacán, Zamora, México.
- Cruz, R.J. y Piñeiro, H.C. (2011). ¿Qué es una cooperativa? Una introducción a las cooperativas. En: C. Piñeiro H., (comp.), *Cooperativas y socialismo una mirada desde Cuba* (pp. 31-54). La Habana, Cuba: Ed. Caminos.

- Dagnino, R. (2013). Tecnología social. En: J.L. Coraggio, J-L. Laville, y A.D. Cattani, (coord.), *Diccionario de la otra economía* (p. 384). Universidad Nacional de General Sarmiento (lecturas de economía social), 2da Ed. Argentina: Los Polvorines.
- De la Peña, G. (1991). Los estudios regionales y la antropología social en México. En: P. Pérez Herrero (ed.), *Región e historia de México 1700-1850* (pp. 123-162). México: Instituto Mora / Universidad Autónoma Metropolitana.
- Escobar, A. (2000). El lugar de la naturaleza y la naturaleza del lugar: ¿globalización o postdesarrollo? En: E. Lander, (comp.), *La colonialidad del saber: Eurocentrismo y ciencias sociales. Perspectivas latinoamericanas* (pp. 113-143). Buenos Aires, Argentina: CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Ewald, Ú. (1997). *La industria salinera de México, 1560-1994*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Fox, R. (1980). *Sistemas de parentesco y matrimonio*. España: Alianza.
- Fritz-Krockow, B. (1986). Evaluación del cooperativismo mexicano. *Revista de Comercio Exterior*, 9 (36): 789-796.
- García, J.J. (2009). La economía solidare en el estado español. En: J.L. Laville y J. García, (eds.), *Crisis capitalista y económica solidaria: Una economía que emerge como alternativa real* (pp. 129-166). 1er ed. España: Icaria Antrazyt.
- Giddens, A. (1991). El estructuralismo, el post-estructuralismo y la producción de la cultura. En: A. Giddens y J. Turner (eds.), *La teoría social hoy* (pp. 254-287). México: Conaculta / Alianza Editorial.
- Giddens, A. (2006). *La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración*. Buenos Aires, Argentina: Amorrortu Editores.
- Gide, C. (1924). *Las sociedades cooperativas de consumo*. Traducción al español de Julio Poulat. México: Talleres Gráficos de la Nación, Secretaría de Industria Comercio y Trabajo.
- Giménez Montiel, G. (1996). Territorio y cultura. *Estudios sobre Culturas Contemporáneas*, 4 (2): 9-30.
- Gilly, A. (2006). *Historia a contrapelo. Una constelación*. México: Era.
- Godelir, M. (1974). La antropología económica. En: M. Godelier (ed.), *Economía, fetichismo y religión en las sociedades primitivas* (pp. 59-131). México: Siglo XX.
- Gómez, C.F. (2004). Trabajo de campo. Notas sobre cánones y reorientaciones en la antropología contemporánea. *Alteridades*, 27 (14): 149-157.

- González y González, Luis (1973). Hacia una teoría de la microhistoria. Discurso de recepción al ingreso a la Academia Mexicana de la Historia.
- Gudeman, S. (2001). *The anthropology of economy*. Estados Unidos: Blackwell Publishers.
- Gudeman, S. (2008). *Economy's Tension. The Dialectics of Community and Market*. New York: Berhahn Books.
- Gupta, A. y Ferguson, J. (2008). Más allá de la cultura: Espacio, identidad y las políticas de la diferencia. *ATIPODA, Revista de Antropología y Arqueología*, 07: 233-256.
- Graeber, D. (2001). *Toward an Anthropological Theory of Value*. Estados Unidos: Palgrave.
- Harvey, D. (2003). *Espacios de esperanza*. Madrid: Akal.
- Heredia, C. y Jiménez, J. de J. (1980). *Cooperativismo: Un modelo alternativo de organización económica. Un estudio de caso en Tabasco, México*. Tesis de licenciatura, ITAM, México.
- Instituto Nacional de la Economía Social (2013). *Diagnóstico del Programa de Fomento a la Economía Social*. México: Eds. Secretaría de Economía e INAES.
- Inostroza Fernández, L. (1989). *Movimiento cooperativista internacional. Cooperativismo y sector social en México*. México: UAM, División de Ciencias Sociales y Naturales.
- Izquierdo, M. (2009). Problemas de las empresas cooperativas en México que atentan contra su naturaleza especial. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, 43: 93-123.
- Jiménez, J. y Mondragón, A. (1982). Las cooperativas agropecuarias y su relación con el sistema ejidal. *Cuadernos*, 18: 104-105. México: INET-STYPS.
- Krotz, E. (1988). *Ensayos sobre el cooperativismo rural en México*. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Laville, J.-L. (2009). La economía solidaria: un movimiento internacional. En: J.-L. Laville, y J. García (eds.), *Crisis capitalista y económica solidaria: Una economía que emerge como alternativa real* (pp. 17-62). España: Icaria Antrazyt.
- Liot, Catherine (1996). Reflexiones teóricas sobre las técnicas de producción de sal, en los sitios de la cuenca de Sayula. *Estudios del Hombre*, 3: 151-162.
- Malinoswki, B. (1973). *Argonautas del pacífico occidental*. Barcelona: Península.
- Mallon, F. (1995). *Campesinado y nación. La construcción de México y Perú postcoloniales*. México: CIESAS, Colegio de Michoacán y Colegio de San Luis de Potosí.

- Marbán, S. (1968). *Cooperatismo y cooperativismo*. México: UTEHA.
- Martínez Borrego, E. (1991). Organización de productores y movimiento campesino. México: Siglo XXI.
- Mauss, M. (1979). Ensayo sobre el don. En: *Sociología y antropología* (pp. 155-245). Madrid; Tecnos.
- Max-Neef, M.; Elizalde, A. y Hopenhayn, M. (1986). *Desarrollo a escala humana. Una opción para el futuro*. CEPAAUR y Fundación Dag Hammarskjöld. Medellín, Colombia: Proyecto 20 Editores.
- Meillassoux, C. (1977). *Mujeres, graneros y capitales. Economía doméstica y capitalismo*. México: Siglo XXI.
- Montes, O. (2010). Aproximación histórica del cooperativismo católico en Michoacán. En: *Territoris cooperatius. Set experiencies innovadores*, eCOS Experiencies d' economia solidaria (pp. 49-57). Barcelona: Editorial Universidad de Girona.
- Montes, O. y Dolores, J. (2011). De la *Rerum Novarum* a la nueva *Ley General de Cooperativas*: Cooperativismo en Michoacán y el caso de una sociedad cooperativa textil "La Piedad". En: O. Montes, y O. González (eds.), *Estudios michoacanos XIV*. México: El Colegio de Michoacán.
- Nash, J. y Hopkins, N. (1976). Anthropological Approaches to the Study of Cooperatives, Collectives, and Self-Management. En: D. Nash and Hopkins (eds.), *Popular Participation in Social Change* (pp. 3-32). Paris: Mouton.
- Ochoa, H. (1995). La cooperativa de salineros de Colima. De la organización a la acción y lucha social, 1924-1953. En: *La sal en México*. Colima. México: Secretaría de Cultura del Gobierno del Estado de Colima, Universidad de Colima (Dirección de Culturas Populares).
- Polanyi, K. (2012). *La gran transformación: Los orígenes políticos y económicos de nuestros tiempos*. 2da ed. Traducción al español de Eduardo L. Suárez. México: Fondo de Cultura Económica.
- Razeto, M.L. (1990). *Economía popular de solidaridad: Identidad y proyecto en una visión integradora*. Segunda edición. Santiago, Chile: Área Pastoral Social de la Conferencia Episcopal de Chile, Programa de Economía del Trabajo (PET).
- Reyes Garza, J.C. (2004). *Sal. El oro blanco de Colima. La industria salinera colimense durante el virreinato*. México: Gobierno del Estado, Secretaría de Cultura.

- Reyes Garza, J.C. (1995). Las salinas colimenses durante el periodo colonial. Siglos XVI a XVIII. En: *La sal en México*. Colima, México: Gobierno del Estado de Colima - Secretaría de Cultura, y Universidad de Colima - Dirección de Culturas Populares.
- Reyes Garza, J.C. y Leytón Ovando, R. (1992). Cuyutlán: Una cultura salinera. En: *La Palabra y el Hombre*, 81 (enero-marzo): 121-146.
- Reygadas, L. (2014). Más acá y más allá de la utopía. Dilemas y potencialidades de las economías alternativas. En: L. Reygadas, M. Pozzio, M.A. García, Á. López Santillán y T. Ramos Maza (coords.), *Economías alternativas. Utopías, desencantos y procesos emergentes* (pp. 11-48). México: Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Iztapalapa, Juan Pablo Editor.
- Rojas Coria, R. (1984). *Tratado de cooperativismo mexicano*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Rojas, J.J. (2016). Reflexiones generales en torno al significado y alcances del reconocimiento constitucional de la existencia del sector social de la economía mexicana en el contexto del sector cooperativo. *Revista Relaciones*, 146: 251-281.
- Rojas, J.J. (2015). *La formación del movimiento cooperativo en México: Antecedentes organizacionales y momento constitutivo*. México: UACH y Juan Pablos Editor.
- Rojas H.J.J. (Coord.) (2007). *El paradigma "cooperativa" en la encrucijada del siglo XXI*. uniRcoop, Américas. Red universitaria de las Américas en estudios cooperativos y asociativismo. Canadá: IRECUS.
- Roseberry, W. (1998). Cuestiones agrarias y campos sociales. En: S. Zendejas y P. De Vires, (coords.), *Las disputas por el México rural I* (pp. 73-97). Zamora, México: El Colegio de Michoacán.
- Roseberry, W. (1991). Los campesinos y el mundo. En: S. Plattner (ed.), *Antropología económica* (pp. 154-176). México: Alianza Editorial, Conaculta.
- Roseberry, W. (2002). Hegemonía y lenguaje contencioso. En: Joseph y Nungent (eds.), *Aspectos cotidianos de la formación del Estado* (pp. 213-226). México: Era.
- Roseberry, W. (1989). Anthropology, History and Modes of Production. En: *Anthropologies and Histories, Essays in Culture, History and Political Economy* (pp.145-174). London: Rutgers University Press.
- Roseberry, W. (1989). The Construction of Natural Economy. En: *Anthropologies and Histories, Essays in Culture, History and Political Economy* (pp. 197-232). London: Rutgers University Press.

- Sahlins, M. (1977). *Economía en la edad de piedra*. Madrid: Akal.
- Sarria, I. y Tiribia, L. (2004). Economía popular. En: A.D. Cattarin (org.), *La otra economía* (pp. 173–186). Argentina: Universidad Nacional de General Sarmiento-Altamira-Fundación OSDE.
- Sayer, D. (2002). Formas cotidianas de la formación del Estado: Algunos comentarios disidentes acerca de la hegemonía. En: G.M. Joseph y D. Nugent (comps.), *Aspectos cotidianos de la formación del Estado* (pp. 213-226). México: Era.
- Schneider, S. y Peyré Tartaruga, I. (2006). Territorio y enfoque territorial: de las referencias cognitivas a los aportes aplicados al análisis de los procesos sociales rurales. En: M. Manzanos, G. Neiman y M. Lattuada (orgs.), *Desarrollo rural. Organizaciones, instituciones y territorio* (pp. 71-102). Buenos Aires, Argentina: Ed. Ciccus.
- Serrano Álvarez, P. (1995). La cooperativa de salineros de Colima. De la organización a la acción y lucha social, 1924-1953. En: *La sal en México*. Colima, México: Gobierno del Estado de Colima - Secretaría de Cultura y Universidad de Colima - Dirección de Culturas Populares.
- Silva-Bátiz, F.A.; Hernández-Vázquez, S.; Nené-Preciado, A.J. y Vázquez-Lule, A.D. (2009). Caracterización del sitio de manglar Laguna de Cuyutlán. En: Comisión Nacional para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad (CONABIO). *Sitios de manglar con relevancia biológica y con necesidades de rehabilitación ecológica* (pp. 1-18). México: CONABIO.
- Smith, G. (1989). *Livelihood and Resistance. Peasants and the Politics of Land in Peru*. Berkeley, Los Angeles: University of California Press.
- Smith, G. (2011). Selective Hegemony and Beyond, Populations with ‘No Productive Function’: A Framework for Enquiry. *Identities. Global Studies in Culture and Power*, 1 (18): 2-38.
- Smith, G. (2014). Intellectuals and (counter-) Politics. *Essays in Historical Realism*. Berghahn, Oxford.
- Smith, C. (1991). Sistemas económicos regionales: Modelos geográficos y problemas socioeconómicos combinados. En: P. Pérez Herrero (ed.), *Región e historia de México, 1700-1850* (pp. 37-98). México: Instituto Mora, Universidad Autónoma Metropolitana.
- Sobrado, M. (2009). *La oportunidad histórica del cooperativismo*. Documento de discusión. Costa Rica, junio.

- Stern, S. (1993). Feudalism, Capitalism, and the World-System in the Perspective of Latin America and Caribbean. En: F. Cooper (ed.), *Confronting Historical Paradigms. Peasants, Labor and the Capitalist World System in Africa and Latin America* (pp. 53-83). Estados Unidos: The University of Winsconsin Press.
- Thompson, E.P. (1984). *Making History. Writings on History and Culture*. New York: The New Press.
- Thompson, E.P. y Edward, P. (1978). *The Poverty of Theory and Other Essays*. London: The Montly Review Press.
- Torres, J. y Quintanill-Montoya, A.L. (2004). Alteraciones antrópicas: Historia de la laguna de Cuyutlán, Colima. *Revista Investigación Ambiental*, 1 (6): 29-42.
- Van Young, E. (1991). Haciendo historia regional: Consideraciones metodológicas y teóricas. En: P. Pérez Herrero (ed.), *Región e historia de México, 1700-1850* (pp. 99-122). México: Instituto Mora, Universidad Autónoma Metropolitana.
- Vargas-Cetina, G. (2000). Cooperativas y globalización. El movimiento cooperativo internacional localizado. En: C. Bueno (coord.), *Globalización: Una cuestión antropológica* (pp. 141-166). México: Miguel Ángel Porrúa, CIESAS.
- Williams, E. (2003). *La sal de la tierra: Etnoarqueología de la producción salinera en el occidente de México*. Zamora, Michoacán: El Colegio de Michoacán y Secretaría de Cultura del Estado de Jalisco.
- Wolf, E.R. (1987). *Europa y la gente sin historia*. Traducción de Agustín Bárcenas, México: Fondo de Cultura Económica.
- Wolf, E.R. (1990). Distinguished Lecture. Facing Power. Old Insights New Questions. *American Anthropologist*, 3 (92): 586-596.

Páginas de internet

- Alianza Cooperativa Internacional (2015). Notas de orientación para los principios cooperativos. Consultado en enero de 2018. Disponible en https://www.aciamerica.coop/IMG/pdf/guidance_notes_es.pdf.
- Asociación Mexicana de la Industria Salinera A.C. (AMISAC) (s.f.). Producción y usos de la sal. Consultado en enero de 2015. Disponible en <http://www.amisac.org.mx/>.
- Servicio Geológico Mexicano (2013). *Anuario estadístico de la minería mexicana, 2012*. Consultado en abril de 2015. Disponible en http://www.sgm.gob.mx/productos/pdf/O_Anuario_2012_Edicion%202013.pdf.

- Diario Oficial de la Federación (DOF). Decreto del 9 de marzo de 1990. Consultado en mayo de 2015. Disponible en http://www.dof.gob.mx/busqueda_avanzada.php.
- Diario Oficial de la Federación (DOF). Acuerdo No. 972 del 15 de agosto de 1933. Consultado en mayo de 2015. Disponible en http://www.dof.gob.mx/busqueda_avanzada.php.
- Diario Oficial de la Federación (DOF). Decreto de 1934, surge la *Ley de Impuesto de la Sal*. Consultado en mayo de 2015. Disponible en http://www.dof.gob.mx/busqueda_avanzada.php.
- Guerrero Negro. Crónicas de sal y arena. Consultado en julio de 2015. Disponible en <http://www.guerreronegro.org/cronologia.html>.
- Ley General de Sociedades Cooperativas* de 1994. Consultado en junio de 2014. Disponible en http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/143_190118.pdf
- Secretaría de Economía (2013). *Perfil de mercado de la sal*. Consultado en julio de 2014. Disponible en <http://www.economia.gob.mx/>.

Archivo Histórico de Municipio de Colima (AHMC)

- Asamblea general extraordinaria del 29 de enero de 1956 de la SCSC (caja 599, libro 41).
- Asamblea general extraordinaria del 14 de marzo de 1956 de la SCSC (caja 599).
- Asamblea general extraordinaria del 23 de julio de 1967 de la SCSC (caja 599, libro 41).
- Asamblea general extraordinaria del 27 de enero de 1969 de la SCSC (caja 599, libro 41).
- Asamblea general extraordinaria del 27 de marzo de 1969 de la SCSC (caja 599, libro 41).
- Asamblea general extraordinaria del 13 de julio de 1969 de la SCSC (caja 599, libro 41).
- Asamblea general ordinaria del 31 de agosto de 1969 de la SCSC (caja 599, libro 41).
- Asamblea general extraordinaria del 21 de septiembre de 1969 de la SCSC (caja 599, libro 41).
- Asamblea general extraordinaria del 8 de marzo de 1970 de la SCSC (caja 599, libro 41).
- Asamblea general ordinaria del 9 de agosto 1970 de la SCSC (caja 599, libro 41).

- Asamblea general ordinaria del 20 de diciembre de 1970 de la SCSC (caja 599, libro 41).
- Asamblea general extraordinaria del 21 de febrero de 1971 de la SCSC (caja 599, libro 41).
- Asamblea general extraordinaria del 23 de julio de 1971 de la SCSC (caja 599, libro 41).
- Asamblea general ordinaria del 23 de julio 1973 de la SCSC (caja 613).
- Asamblea del 9 de noviembre de 1973 de la SCSC (caja 613).
- Circular No. 33 de la Confederación sobre el proyecto de la nueva *Ley General de Sociedades Cooperativas* (caja 1700, año 1948).
- Circular No. 2-48 de la Federación sobre la *Aportación económico de las cooperativas federadas* del 23 de enero de 1948 (caja 1700).
- Código de Sales* en vigor (caja 1713, año 1949).
- Contrato de transporte de un furgón de Ferrocarriles Nacionales de México de la estación de Cuyutlán, Colima, a la estación de Atotonilco, Jalisco (caja 673, año 1982).
- Documentos contables de la SCSC con Banca Serfín en los años ochenta (caja 683, año 1980; caja 659, año 1981; caja 673, año 1982).
- Proyecto del centro distribuidor de sal* de la SCSC. Escrito a máquina (caja 613).
- Escrito del Lic. Jorge F. Montufar Sánchez, encargado del despacho de la Dirección General de Fomento Cooperativo, sobre el programa general para lograr una reestructuración completa del Movimiento Cooperativo Nacional (caja 599, libro 41, año 1969).
- Escrito de herencia del socio Silvestre de la Rosa Ramos de la SCSC (caja 1168, año 1971).
- Escrito a un cliente sobre precios de venta de la SCSC, fecha del 6 de septiembre de 1973 (caja 61).
- Estado de resultados de 1950 de la SCSC (caja 1233, posición 12).
- Estado de resultados de 1970 de la SCSC (caja 1168).
- Facturas del año 1970 de la SCSC (caja 599, libro 41).
- Lista de asistencia de la SCSC (caja 1168, año 1970).
- Notificación de toneladas de producción de la Secretaría de Industria y Comercio para la Sociedad Cooperativa de Villa de Álvarez, periodo 1967-1968 (caja 1168).
- Oficio del 1 de marzo de 1948 de la SCSC (caja 1700).

- Oficio del 5 de abril de 1948 de la SCSC (caja 1700).
- Oficio del 23 de abril de 1948 de la SCSC (caja 1700).
- Oficio del 9 de junio de 1948 de la SCSC (caja 1700).
- Oficio del 17 de junio de 1948 de la SCSC (caja 1700).
- Oficio del 21 de junio de 1948 de la SCSC (caja 1700).
- Oficio del 23 de julio de 1948 de la SCSC (caja 1700).
- Oficio del 16 de agosto de 1948 de la SCSC (caja 1700).
- Oficio del 19 de agosto de 1948 de la SCSC (caja 1700).
- Oficio del 23 de agosto de 1948 de la SCSC (caja 1700).
- Oficio de BANFOCO a la SCSC, del 9 de septiembre de 1948 (caja 1700).
- Oficio de la FRISALO girado a las cooperativas afiliadas del día 24 de septiembre de 1948 (caja 1700).
- Oficio del 9 de octubre de 1948 de la SCSC (caja 1700).
- Oficio del día 13 de octubre de 1948 de la SCSC (caja 1700).
- Oficio del 29 de noviembre de 1948 de la SCSC (caja 1700).
- Oficio de la Federación girado a BANFOCO del 15 de marzo de 1949 (caja 1713).
- Oficio del 4 de julio de 1949 de la SCSC (caja 1713).
- Oficio del 12 de septiembre de 1949 de la SCSC (caja 1713).
- Oficio del 24 de octubre de 1949 de la SCSC (caja 1713).
- Oficio de la FRISALO a las cooperativas federadas del 23 de enero de 1950 (caja 1714).
- Oficio del 26 de septiembre de 1950 de la SCSC (caja 1714). Oficio del 16 de abril de 1970 de la SCSC (caja 613). Oficio del 9 de agosto de 1971 de la SCSC (caja 613). Oficio de BANFOCO dirigido la SCSC, del 13 de octubre de 1971 (caja 613),
- Oficio del 10 de noviembre de 1971 de la SCSC (caja 613).
- Oficio de FRISALO dirigido a BANFOCO del 22 de febrero de 1972 (caja 613).
- Oficio de BANFOCO dirigido a la SCSC, del 5 de abril de 1972 (caja 613).
- Oficio de mayo de 1972 de la SCSC (caja 599, libro 41).
- Pedimento de embarque de la SCSC (caja 599, libro 41 y 124, año 1969).
- Pedimento de embarque de la Sociedad Cooperativa de Villa de Álvarez (caja 599, libro 41 y 124, año 1969).
- Pedimento embarque de la Federación para BANFOCO (caja 623, año 1975).
- Pedimento de embarque de la Federación para BANFOCO (caja 623, año 1976).
- Periódico *Novedades*, 9 de marzo de 1949 (caja 1714).

- Petición de EU a México de sus furgones de ferrocarril, del 11 de septiembre de 1950 (caja 1714).
- Petición de permiso del socio José María Amador González a la SCSC (caja 599, año 1966).
- Petición de María Elena Vuelvas V. para trabajar como archivista en la SCSC (caja 1168, año 1966).
- Petición de apoyo económico del socio José María Amador González a la SCSC (caja 599, libro 41, año 1969).
- Relación de socios que percibieron anticipos de rendimientos en 1961 de SCSC (caja 1168).
- Relación de bienes inmuebles de la SCSC (caja 613, año 1975).
- Solicitud de refacciones a BANFOCO por parte de la de la SCSC (caja 613, año 1972).
- Solicitudes de embarque expedidas por BANFOCO (caja 623, año 1975).

Anexos

Anexo 1. Salineros-cooperativistas entrevistados, vaso 4

Alvarado Carrillo Juan. 73 años, esposo de María Bertha Alicia Sánchez Carrizales, estudió hasta sexto año de primaria, pero no la terminó. A partir de los 15 años está involucrado en el proceso de producción de la sal, el cual le fue heredado de su papá. Entrevistado el 16 de marzo de 2015.

Brambila Navarro Efraín. 90 años, fue socio de la cooperativa desde 1952 cuando gracias a un compadre pudo comprar un pozo para trabajarlo, renunció a la sociedad a finales de los noventa, fue presidente de la Federación en 1974. Entrevistado el 25 de febrero de 2015.

Cardona Centeno Zeferino. 61 años, tesorero de la cooperativa en el periodo 2013-2015, representa la tercera generación de salineros en su familia, es socio desde el 14 de febrero 1988, fue tesorero de federación de 1993 a 1995 y secretario del Consejo de Administración de 2003 a 2005. Entrevistado el 26 de enero de 2015.

Cobián Radillo Martín. 65 años, miembro desde 1970, heredó el pozo y el gusto por las salinas de su padre, quien fuera cooperativista desde 1936. Se desenvolvió como agente de ventas dentro de la cooperativa en la década de los noventa. Entrevistado el 25 de febrero de 2015.

Chávez Vázquez José Dolores “don Lolo”. 63 años, nuestro informante dentro de la cooperativa, secretario del Consejo de Administración en el periodo 2013-2015, representa la tercera generación de salineros en su familia, el padrastro de su papá fue fundador de ésta en 1925, en 1939 su papá se hizo socio de la cooperativa y él es socio desde el año 2000. Entrevistado el 28 de enero de 2015, el 22 de julio del 2015 y el 12 de octubre de 2017.

García Michel J. Jesús. 44 años, esposo de María de Lourdes Escamilla Vargas, a los 22 años de edad (en 1993) fue mediero y alrededor de 1998 salinero cooperativista, se involucró en las salinas a los 10 años de edad por su padre, quien también fue mediero. Entrevistado el 3 de febrero de 2015.

Hernández Tene Rosalío. 66 años, socio de la cooperativa desde que tenía 21 años de edad (1970). Estudió hasta sexto de primaria, comenzó como mediero en las salinas a los 17 años, trabajando el pozo de una tía. Su papá solo llegó a ser mediero, nunca logró ser salinero-cooperativista. Entrevistado el 18 de febrero de 2015.

Jiménez Cárdenas Mario. 63 años, presidente de la cooperativa de 2003 a 2013. Se le considera la persona que sacó adelante la cooperativa durante la crisis de los noventa. Socio desde 1985, heredó el pozo de su padre, ya que era el menor de cinco hermanos, desde los 11 años le ayudaba a su papá en las salinas, comenzó de guachame. Entrevistado el 29 de enero de 2016.

Luna Ávalos Jesús. 63 años, socio desde 1974, fue secretario de la cooperativa de 1991 a 1993, tesorero de 1993 a 1995 y nuevamente secretario de 1997 a 1999. En 2007 se desempeñó como secretario de vigilancia, pero renunció a dicho puesto por problemas internos con el presidente de vigilancia. Entrevistado el 26 de febrero de 2015.

Magaña Ávalos Abraham. 50 años, ingeniero agrónomo, secretario general de la cooperativa en el periodo 2015-2017, es socio desde hace más de 35 años, heredó el pozo de su papá cuando tenía 13 años y se hizo cargo de él hasta los 22. Fue tesorero de la cooperativa en el periodo 2003-2005 y secretario general durante 2005-2007; 2007-2010 y 2010-2013. Ha trabajado en la Secretaría de Desarrollo Rural y en SAGARPA, como extensionista. Entrevistado el 14 de enero de 2016.

Meza Rebolledo José Ramón. 22 años, esposo de Katia Guadalupe Sánchez Alcántar, estudió hasta el bachillerato y es socio desde diciembre de 2014, heredó el pozo de su abuelo, quien falleció ese año. Su amor por las salinas la heredó de su papá y su abuelo. Entrevistado el 16 de marzo de 2015.

Meza Sánchez Silverio. 50 años, estudió hasta tercero de secundaria, es socio desde 1987 y fue presidente de la cooperativa de 1999 a 2003. Conoció el trabajo de las salinas gracias a su papá. Entrevistado el 16 de marzo de 2015.

Mojarro Miranda Jorge. 43 años, presidente de la cooperativa en el periodo 2013-2015, representa la tercera generación de salineros en su familia, su papá es la persona que se encarga de cuidar el Museo de la Sal en Cuyutlán. Entrevistado el 26 de enero de 2015.

Ponce Galindo Mario. 50 años, presidente de la cooperativa en el periodo 2015-2017, socio desde 1982; creció en las salinas y de pequeño la hizo de guachame,

su padre lo apoyó para comprar su propio pozo. Una vez que todos sus hermanos tuvieron uno, le heredó el pozo familiar al hermano más pequeño. Entrevistado el 19 de enero de 2016 y el 12 de octubre de 2017.

Rodríguez Guerrero Antonio “don Toño”. Nació el 31 de octubre de 1917, es socio desde los 22 años (1939) y a los 65 se jubiló en la cooperativa. Fue consejero de vigilancia de 1971 a 1973 y de 1979 a 1981. En 1936 comenzó a involucrarse en las salinas por sus hermanos, incluso le compró la acción a uno de ellos. Entrevistado el 23 de febrero de 2015. Murió en 2016, mientras se realizaba esta investigación.

Sánchez Gutiérrez Luis Juan Pablo. 36 años, contador de la SCSC desde hace más de 15 años. Es contador público por la Universidad de Colima y licenciado en derecho por la Univer, Colima. Entrevistado el 2 de febrero de 2016.

Solórzano Delgado Ignacio. 63 años, tiene licenciatura en educación primaria por el Centro de Mejoramiento Profesional (CEM). Heredó el pozo de un primo segundo a los 15 años, fue tesorero en el periodo 2015-2017 y ha formado parte en las comisiones de contabilidad e inventario, envasado y producción, educación y propaganda en los distintos periodos en que el Ing. Abraham ha estado en puestos directivos. Entrevistado el 15 de enero de 2016.

Toscano Gutiérrez Andrés. 80 años, es mozo en la cooperativa y se dedica a envasar y vender en el edificio de Colima, realiza ventas al menudeo. Tuvo tres hermanos, el más chico heredó el pozo y a él se lo traspasó su padrino a los 13 años de edad. Según afirma, él literalmente nació en las salinas. Entrevistado el 26 de enero de 2016.

Anexo 2. Esposas de cooperativistas entrevistadas

Berber Alcaraz Claudia. 44 años, esposa de nombre, estudio de secretaria y es facturista de la cooperativa en el edificio de Cuyutlán, situado en Hidalgo Núm. 30, de la localidad de Cuyutlán. Entrevistada el 16 de marzo de 2015.

Escamilla Vargas María de Lourdes. 37 años, casada con nombre, trabaja de mediera en la época de zafra; se involucró desde chiquita, ya que recolectaba la sal que dejaban en el piso los salineros para que su abuelita la vendiera a los panaderos. Entrevistada el 3 de febrero de 2015.

González Cafuentes Aydé Yaratzet. 35 años, esposa de nombre, es dueña de una tienda de abarrotes en el municipio de Villa de Álvarez y la traslada a la localidad de Cuyutlán en la colonia de los salineros en época de zafra. Estudio en el Centro de Bachillerato Tecnológico Industrial y de Servicios (CBTIS) 157. Entrevistada el 16 de marzo de 2015.

Sánchez Alcántar Katia Guadalupe. 19 años, estudio hasta la primaria, se casó con nombre en agosto de 2014 (es la esposa más joven de la cooperativa). Entrevistada el 16 de marzo de 2015.

Sánchez Carrizales María Bertha Alicia. 69 años, esposa de nombre desde hace 49 años, estudió hasta la primaria y ha acudido a las salinas durante todos los años que tiene de casada. Entrevistada el 16 de marzo de 2015.

Solís Cárdenas Imelda viuda de Ponce. 53 años, estudio hasta quinto de primaria, heredó el pozo de su marido hace 21 años y lo trabaja uno de sus hijos, quien aprendió a producir sal con sus tíos. Entrevistada el 16 de marzo de 2015.

Anexo 3. Productores del vaso 3 entrevistados

Covarrubias Reyes Mario. 78 años, ex-socio de la SCSC y actual integrante de la Asociación de la Curva del Venado, cuando se casó compró una acción en la cooperativa y duró en ella más de 30 años, desde 1958 hasta la crisis de los noventa. Entrevistado el 8 de julio de 2015.

Delgado Magaña Juan José. 28 años, licenciado, presidente de la Asociación de la Curva del Venado, encargado de presidir las juntas y las decisiones que se toman entre los socios, además de ser el fundador de la empresa junto con cinco personas más. Entrevistado el 20 de abril de 2015.

Flores Valle Demis Alberto. 28 años, gerente de logística, ingeniero químico en la Asociación de la Curva del Venado, apoya en el control de la sal producida, la vigilancia en las salinas y la cobranza. Entrevistado el 9 de abril de 2015.

Anexo 4. Otros personajes entrevistados

Anaya Julián. Trabajó como mediero de Zeferino Cardona en la zafra de 2015.

Entrevistado el 13 de abril de 2015.

Bernal Astorga Alejandro. Maestro, director de Fomento Comercial y Planeación en el Gobierno del Estado de Colima. Está inmerso en el tema de la sal porque apoya a los salineros con la promoción de su producto, en ferias y exposiciones locales, regionales y nacionales. En 2014 realizó un estudio de comercialización. Entrevistado el 7 de abril de 2015.

Gómez García Marco Aurelio. Ingeniero, consultor, contratado por Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) para impartir pláticas a los salineros y que conozcan las características que debe cumplir la sal que están produciendo, esto para alcanzar los estándares de la NOM-040. En el año 2004, el Sistema Estatal de Financiamiento para el Desarrollo Económico del Estado de Colima (SEFIDEC) y la Secretaría de Fomento Económico (SEFOME), lo contrataron para colaborar en el proyecto de una integradora de sal; también colaboró en el proyecto de la denominación de origen que trabajó la Universidad de Colima. Entrevistado el 8 de mayo de 2015.

López Molina César. Arquitecto, encargado de la Dirección de Gestión Ambiental en el Instituto para el Medio Ambiente y Desarrollo Sustentable de Gobierno del Estado de Colima (IMADES), asesor de los salineros del vaso 3 en el manejo de sus desechos sólidos, como el plástico, y les ayuda a elaborar un plan de manejo para reciclar el plástico que desechan cada año, lo que les valdrá certificar sus procesos como conservadores del medio ambiente. Entrevistado el 8 de abril de 2015.

Morales Anguiano Sergio Agustín. Secretario de Desarrollo Rural en el estado de Colima. Entrevistado el 2 de octubre de 2017.

Ordaz Salinas Juan Carlos, ingeniero, jefe del Departamento de Construcción y Encargo de la Dirección de Infraestructura Rural de Gobierno del Estado de Colima. Tiene relación con los cooperativistas en el tema de la rehabilitación de caminos, así como la renta de maquinaria, tractores, excavadoras y camiones para el mantenimiento y la conformación de acceso a las zonas de producción, que permita sacar el producto y transportarlo a bodegas o terrenos de los salineros. Entrevistado el 7 de abril de 2015.

Ornelas Ibarra Manuel Alejandro. Zootecnista, ejecutivo de CONSEDE desde 2007 y administrador de la cuenta de la cooperativa con la institución financiera desde el año 2008. Entrevistado el 14 de marzo 2016.

Sánchez Espinosa Ariana. Maestra, coordinadora académica e investigadora de tiempo completo en la Facultad de Derecho de la Universidad de Colima. Dirigió el proyecto “Aplicación del enfoque de la triple hélice para generar denominaciones de origen, marcas colectivas y patentes en beneficio de los sectores productivos del Estado de Colima 2012-2014”. Entrevistada el 4 de marzo de 2015.

Tostado Tamayo Germán. Subdirector de Promoción a la Industria y al Comercio Exterior en la Delegación de la Secretaría de Economía del Estado de Colima. Esta secretaría tiene relación con las cooperativas y los salineros por medio de los apoyos que ofrece esta dependencia, tales como los programas del Instituto Nacional de Economía social (INAES, antes Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad, FONAES), el Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual (IMPI), la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER), el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), ProMéxico y el Fideicomiso de Fomento Minero (FIFOMI). Entrevistado el 8 de abril de 2015.

Vázquez Vuelvas Petronilo. Licenciado en psicología educativa, se ha desempeñado como coordinador de Comunicación Social en la Secretaría de Salud en el gobierno de Elías Zamora Verduzco (1985-1991), secretario del Ayuntamiento de Villa de Álvarez (2003-2006), regidor en Villa de Álvarez (2006-2009), administrador del Patronato de Festejo Charrotaurinos (2009 a 2012), regidor por segunda ocasión (2012-2015). Dio apoyo político a los salineros a partir de la desaparición de las instituciones de gobierno que los apoyaban. Entrevistado el 22 de enero de 2016.

Zamora Abumada Rogelio. Licenciado, comercializador de la sal a través de la marca Edkaro que compra a los pequeños productores del vaso 3. Actualmente vende su sal en 15 diferentes establecimientos. Comercializa la sal con el nombre de Flor de Sal desde 2009 que descubrió el nicho de mercado. También produce y comercializa aceite de limón de coco y pulpa de tamarindo. Entrevistado el 10 de abril de 2015.

Zarate Zarate María Tarcila. Ingeniera agrónoma especialista en economía agrícola, es fundadora de CONSEDE, organización financiera que desde la década de los noventa financia año con año las zafras de la cooperativa de salineros de Colima. Entrevistada el 11 de mayo de 2016.

Anexo 5. Sección fotográfica (2014-2015)

Imagen 1
Don Lolo y Jorge Mojarro



Imagen 2
Zeferino Cardona



Imagen 3
Oriana Zaret Gaytán Gómez



Imagen 4
Logo de la SCSC



Imagen 5
Báscula de la SCSC



Imagen 6
Centro de producción



Imagen 7
Empacadora



Imagen 8
Vaciando la sal



Imagen 9
Empacando la sal



Imagen 10
Subiendo la sal al camión



Imagen 1
Misa del festejo del día de la Santa Cruz



Imagen 12
En misa de la Santa Cruz



Imagen 13
Llegó la birra



Imagen 14
Fiesta de la Santa Cruz



Imagen 15
Mujeres salineras en la asamblea



Imagen 16
Aydé González y don Lolo



Imagen 17
Claudia Berber

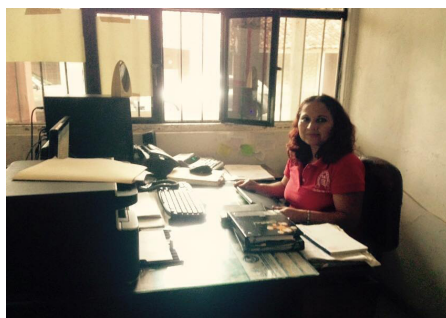


Imagen 18
María Bertha Alicia Sánchez Carrizales y Juan Alvarado Carrillo



Imagen 19
Centro de producción vaso 4, Julian Anaya y el mediero Zeferino
(los dos del centro, en el orden acostumbrado)



Imagen 20
El Playón



Imagen 21
Sal cosechada por los salineros



Imagen 22
El camión de la cooperativa



Imagen 23
Asamblea extraordinaria, directiva de la SCSC 2015-2017



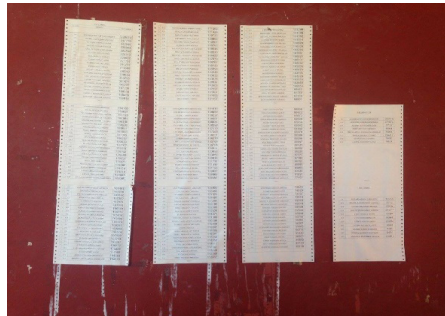
Imagen 24
Discutiendo la invasión de los terrenos



Imagen 25
Visita de Octavio Montes y a su lado don Lolo



Imagen 26
Toneladas de producción por salinero



The image shows four vertical sheets of paper with handwritten data, likely production records, displayed on a red wall. The sheets are arranged in a row, with the first three being larger and the fourth being smaller. The text is dense and appears to be organized in columns, possibly representing different salineros or production periods.

Imagen 27
Entrada al centro de producción de la Asociación de la Curva del Venado



Imagen 28
Sal cubierta con plástico



Imagen 29
Medición de los grados de salinidad



Imagen 30
Enramada en las salinas




Imagen 31
Sal-tierra



Imagen 32
Sal para consumo humano



Historia de la Sociedad Cooperativa de Salineros de Colima. Sus luchas y respuestas a la políticas económicas del estado corporativo y neoliberal, por Oriana Zaret Gaytán Gómez, fue editado en la Dirección General de Publicaciones de la Universidad de Colima, avenida Universidad 333, Colima, Colima, México, www.ucol.mx. La edición digital se terminó en julio de 2020. En la composición tipográfica se utilizó la familia Garamond. El tamaño del libro es de 22.5 cm de alto por 15 cm de ancho. Diseño, corrección y cuidado de la edición: Myriam Cruz Calvario. Fotografías de portada y contraportada: Javier Flores Cruz. Diseño de portada: Guillermo Campanur Galván.



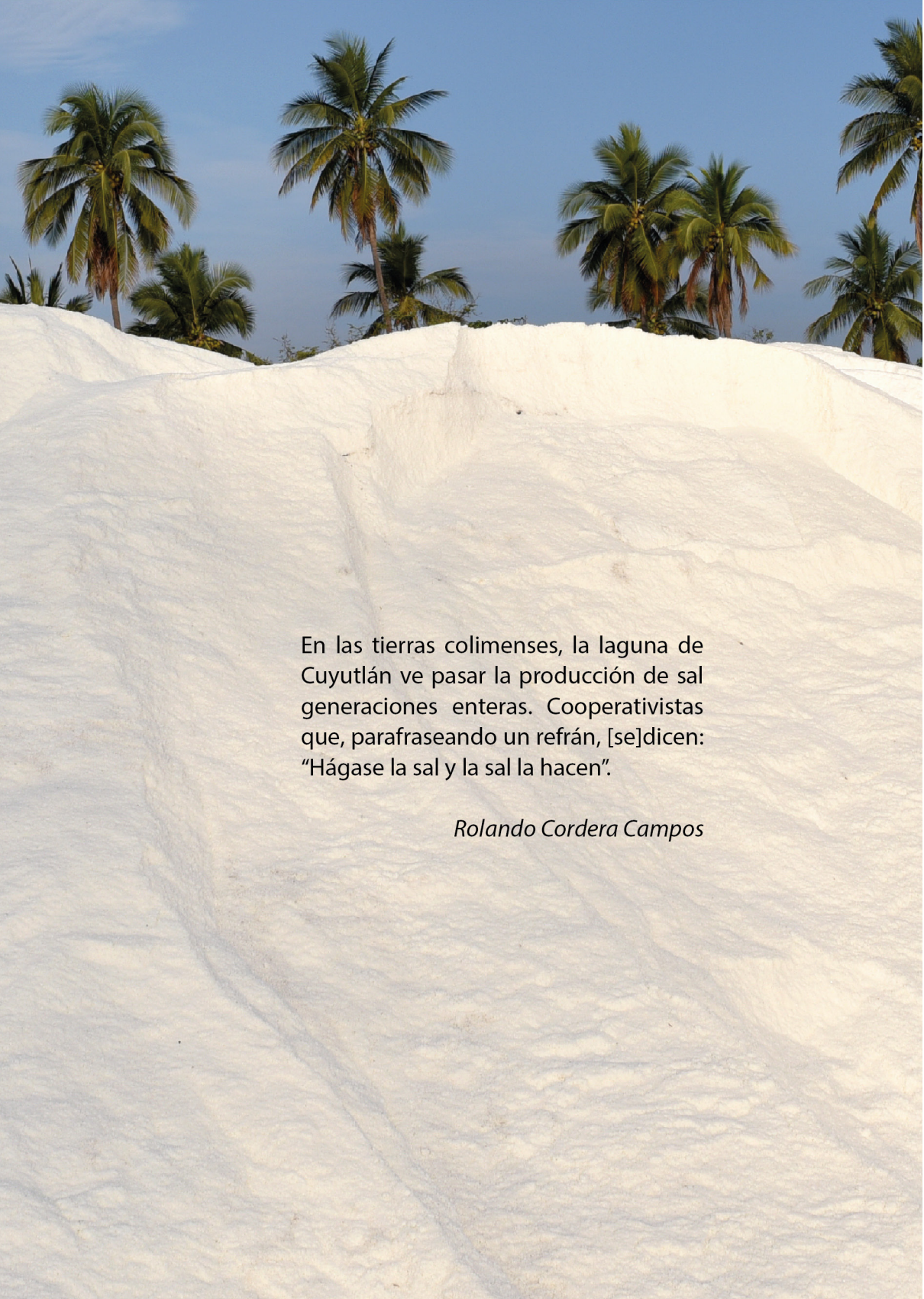
La SCSC es una asociación y al mismo tiempo una empresa que lucha para que lo asociativo y lo social sean lo que guíe el funcionamiento de lo empresarial. Se basa en las personas, no en los capitales. Se desenvuelve en un entorno regional, influenciado por variables nacionales e internacionales. Este libro analiza —en el tiempo y el espacio— cómo ha podido subsistir, organizarse y reorganizarse a partir de una militancia particularmente construida localmente y desde abajo. Se describe cómo ha enfrentado todo tipo de acontecimientos para —comprendiendo el pasado— tratar de explicar su presente. Se analiza el campo económico, político, social y cultural en que se desenvuelve la SCSC, así como sus distintas reacciones, luchas y estrategias llevadas a cabo. Se descubre un pensamiento que no es racional desde el punto de vista económico pero que tiene valores que priorizan los sentimientos, la experiencia y la comunidad. También se analiza su estructura y organización social, así como los lazos sociales básicos para con ello comprender las decisiones tomadas en algunos periodos de crisis.

Las relaciones de parentesco toman vital importancia al momento de efectuar el proceso de producción, donde el papá, hijo, tío, sobrino, esposo, yerno, etcétera, pueden estar involucrados al mismo tiempo; además, toman preponderancia al heredar preferentemente a un familiar para, con ello, asegurarles su permanencia al cobijo de la cooperativa. Hoy en día, la mayoría de los socios representa la tercera generación de salineros y la cooperativa —organizada bajo una economía social— también se encuentra integrada al sistema capitalista de producción, a través del financiamiento, la comercialización del producto, la compra de los insumos y la normatividad de las leyes que la rigen, entre otros.

ISBN: 978-607-8549-67-2



UNIVERSIDAD DE COLIMA



En las tierras colimenses, la laguna de Cuyutlán ve pasar la producción de sal generaciones enteras. Cooperativistas que, parafraseando un refrán, [se]dicen: "Hágase la sal y la sal la hacen".

Rolando Cordera Campos