70



El mundo cultural de las cosas: producción, circulación y consumo

Nueva Antropología

• Claudia Ytuarte-Núñez, Flujos y mudanzas globales del ámbar de Chiapas, México • María Teresa Ejea Mendoza, Café y cultura productiva en una región de Veracruz • Haydée Quiroz Malca, Un granito de sal... Su circulación y consumo en la Costa Chica de Guerrero • Alejandro A. González Villarruel, Poder y ensamble de culturas en la cadena agroindustrial del limón • Gabriel Medrano de Luna, La expresión cultural de una cosa: el juguete popular • José Palacios Ramírez, El proceso ritual en las comunidades de alcohólicos anónimos en el norte de México

Nueva Antropología

Casa abierta al tiempo
Instituto Nacional de Antropología e Historia
Consejo Nacional para la Cultura y las Artes

VOL. XXII, NÚM. 70, ENERO-JUNIO DE 2009 ISSN 0185-0636

Nueva Antropología 70

El mundo cultural de las cosas: producción, circulación y consumo

UN GRANITO DE SAL… SU CIRCULACIÓN Y CONSUMO EN LA COSTA CHICA DE GUERRERO

Haydée Quiroz Malca*

Resumen: Se presenta un modelo cultural a partir de la descripción analítica del proceso de circulación –local/regional– de la sal y del pescado que se produce/extrae en las lagunas de Tecomate, Chautengo y Pozahualco, que da origen a una micro-región en la Costa Chica de Guerrero. Los actores principales son los integrantes de los grupos domésticos de la población de origen africano asentados en estos poblados, que tejen una compleja red de relaciones sociales de reciprocidad y comercio. Hacia el final, se da cuenta de los cambios que se registran en 2007 como efecto de las transformaciones medioambientales y de las crisis económicas que conjuntadas lograron la casi desaparición de esta producción que estaba registrada desde la época prehispánica.

Palabras clave: producción de sal, trueque o cambio, pesca, población afrodescendiente.

Abstract: This article presents a cultural model based on the analytical description of the local/regional circulation process of salt and fish in the lagoons of Tecomate, Chautengo and Pozahualco that defines a micro-region in the Costa Chica of Guerrero State. The main actors in this model are members of the local groups of African origin who settled in these towns and created a complex network of social relations of reciprocity and commerce. An account is made of the changes registered in 2007 as a result of environmental changes and of economic crises that combined to almost end this production system that has been registered since pre-Columbian times.

Key words: salt production, barter, fishing, Afro-mexican peoples.

Este texto tiene como objeto mostrar aspectos de un modelo cultural a partir de la descripción analítica de los procesos de producción y circulación –local/regional– de la sal y el pescado en las lagunas de Tecomate, Chautengo y Pozahualco que dan origen a una micro-región en la Costa Chica[1] de Guerrero. Los actores principales de dicho modelo son los integrantes de los grupos domésticos con población de origen africano.[2]

* Profesora-investigadora del Departamento de Antropología de la Universidad Autónoma del Estado de Morelos.

[1] Se trata de una franja de terreno, paralela al litoral del océano Pacífico, que se extiende desde el sur de Acapulco y llega hasta Huatulco, en el estado de Oaxaca. A pesar de que es difícil hacer corresponder una división política con un área cultural, ya que esta última tiene continuidad, por cuestiones de recursos y de tiempo este trabajo se circunscribe al Estado de Guerrero. En la Costa Chica conviven las poblaciones originarias: mixtecos, tlapanecos y amuzgos, con los mestizos y los afrodescendientes.

[2] Al hablar de población de origen africano me refiero al grupo que fue sometido a una si-

De manera especial, en este artículo me concentraré en algunos aspectos de los ámbitos de circulación, consumo y comercio y haré referencia a la esfera de la producción de sal y pescado cuando sea necesario. Este texto se basa en una investigación realizada hace diez años e incluye algunos cambios que han podido observarse en fecha tan reciente como el 2007. Considero relevante dar a conocer esta particular forma de producción, circulación y consumo regional, pues en la literatura antropológica en México este tema ha sido poco trabajado.

En la actualidad la sal[3] es un producto accesible a la mayoría de las personas debido a su bajo costo. Por esta razón cuesta trabajo pensar que en algún momento pudo haber sido un producto escaso. Sin embargo, cabe recordar que las minas para extraer sal y otras fuentes para su obtención estuvieron distribuidas de manera desigual en la geografía de cada uno de los continentes y países. Esta ubicación heterogénea fue generando conflictos y/o alianzas entre los diversos grupos que habitaban las regiones donde se podía obtener o extraer y que, por lo mismo, monopolizaban el recurso. Quedando en una posición dependiente, aquellos que carecían de este preciado artículo y luchaban por obtenerlo para cubrir sus necesidades o, en algunos casos, pretendían conseguir su control y el poder que éste otorgaba en lo económico y lo político.

La investigación que dio origen a este trabajo empezó en 1989 y se prolongó hasta 1996; su producto final fue una tesis de doctorado sustentada en 1998. Luego he continuado visitando la región con ejes de interés diversos, gracias a esto he sido observadora de diversos procesos que se han venido suscitando en el área, en especial hacia finales de los años 1990 y lo que va del nuevo siglo. Por esta razón en año 2007 volví a visitar las comunidades productoras de sal, para reconocer los efectos de las crisis económicas y ecológicas que llevaron a un masivo incremento de la migración internacional, y poder dar cuenta de los cambios y permanencias en el modelo que había registrado hace poco más de diez años.

Aquí me concentraré en presentar una descripción analítica de las formas de circulación y comercio que observé durante los años 1990, y que para 2007 comenzaban un proceso de desaparición; al final señalaré lo que a mi parecer son las dos razones más signi-

tuación de esclavitud y traslado forzado desde África hasta la entonces Nueva España, a partir del siglo XVI; y que tras su arribo se mezcló con los indígenas originarios y los conquistadores. A pesar de que todavía no existe un consenso sobre cuál sería la manera más adecuada para definirlos y de que sostengo que a partir de esta ascendencia común son portadores, creadores y re–creadores de formas culturales que los distinguen de los otros grupos que habitan en esta región, en este texto se les nombrará indistintamente como *población de origen africano*, *afrodescendientes* o *afromexicanos*, que sólo intentan señalar una diferenciación a partir de su origen, ya que está pendiente una discusión más exhaustiva.

[3] De acuerdo a la información la Asociación Mexicana de Pequeños Productores de Sal (AMISAC), México ocupa el séptimo lugar mundial en lo que respecta a producción de sal, y es el primero en América Latina. Estos datos se refieren a la actual producción industrial, concentrada de manera preponderante en Guerrero Negro, Baja California Sur.

ficativas para explicarlo. Pero antes de pasar de lleno al tema, presentaré sumariamente los conceptos de cultura y grupo doméstico que guiaron esta pesquisa.

PIEZAS CLAVE DEL ROMPECABEZAS

En esta investigación se argumenta que el factor determinante de la producción y circulación de sal en la Costa Chica de Guerrero es el impresionante manejo cultural de los escasos recursos económicos de la zona mediante relaciones sociales complejas, mismas que se irradian también a lo largo de esta región, y hacia tierras más alejadas, por medio del cultivo de redes colectivas características y muy diversas, que van desde el intercambio, trueque y comercialización, así como la socialización festiva en bodas y decesos.

Retomé el concepto de cultura de Wolf (1987: 467-468), quien sostiene que no puede ser vista como un ente estático y omnipresente, sino considerada como un proceso en el cual los grupos sociales no deben ser observados como portadores estáticos o mecánicos de formas heredadas sino que, de acuerdo con sus vigencias y cambiantes realidades, "les dan nuevas evaluaciones o valencias, toman prestadas formas que expresan mejor sus intereses, o bien crean formas totalmente distintas para responder a circunstancias nuevas". Esta interacción no es autoimpulsada, sino que responde a fuerzas económicas y políticas de un poder mayor; por ello, para la explicación de las formas culturales se debe tomar en cuenta este contexto más amplio. Se intenta además recuperar la agencia de los grupos que crean, recrean, ajustan, desechan o retoman elementos, según las situaciones a las que se enfrentan. A partir de todo ello es posible afirmar que la cultura es vivida diferenciadamente según la generación, el género y la clase, aceptando que los actores sociales son protagonistas cotidianos en estos procesos.

Es obvio que el manejo cultural alrededor de la sal no es una herencia que se ha mantenido intacta desde la época prehispánica o que haya sido traída por los migrantes de origen africano como una importación exótica, encontrando el campo fértil para desarrollarla y mantenerla. La forma en que estos grupos enfrentan su realidad en la actualidad difiere a la que encararon en etapas históricas previas, en las que estuvieron sometidos a presiones distintas a las de hoy. Mi argumento está orientado, más bien, en relación con las adecuaciones que han ido haciendo, y se hacen diariamente, frente a las agresiones cada vez mayores del sistema capitalista en su afán de imposición expansiva.

Autores como Smith y Wallerstein (2004: 227-239) sostienen que las unidades o grupos domésticos son la base organizativa de la mayoría de los individuos en la actualidad, y que es "la entidad responsable de cubrir nuestras necesidades básicas y permanentes (alimento, cobijo, ropa). Este agrupamiento comparte ingresos y recursos a lo largo del tiempo asegurando así su mantenimiento y reproducción… con frecuencia sus miembros están biológi-

camente emparentados y comparten también un domicilio común, pero a veces no". Un elemento importante planteado por estos autores es que la unidad doméstica es una entidad cuyos límites y composición están sometidos a cambios continuos asociados con los ciclos propios y las tendencias de la economía-mundo. Si la economía entra en crisis, los miembros de la unidad doméstica deben buscar diversificar sus ingresos.

Si bien este argumento es el que más se ajusta a la realidad observada, la propia investigación arrojó datos que señalan que en la unidad doméstica, además de haber mancomunidad de ingresos, es también un espacio clave de socialización y reproducción social y cultural. Estas unidades domésticas son agrupaciones flexibles que se van ajustando o expandiendo, según se forman nuevas parejas se van creando otros grupos domésticos, o se asimilan a alguno ya existente. Por lo mismo no es indispensable el elemento de co-residencia que algunos autores señalan, porque cada vez son más frecuentes las migraciones (regional/estacional, la nacional e internacional). Su duración es variable, desde una semana, hasta meses o, en algunos casos, años.

Observamos en el análisis regional que en la Costa Chica de Guerrero se cruzan, por un lado, la pequeña producción de sal y la pesca en el interior de los grupos domésticos –combinada con la eventual explotación de la milpa para sembrar maíz, ajonjolí, jamaica– y el trabajo asalariado. Por otro lado está una serie de arreglos y convenciones culturales para la organización de la reproducción social de los individuos y sus grupos, en una compleja red de reciprocidades que van desde el parentesco, real o construido, tanto local como regional, hasta las relaciones de amistad. Estos productores no están aislados, sino en estrecha conexión con el resto de la región vía el intercambio y venta de sus productos: sal/pescado, así como mediante el pequeño comercio y el eventual intercambio y venta de mano de obra.

La producción de sal y la pesca son las dos actividades económicas básicas en que se sustentan el resto de las decisiones, pero no están limitadas por un razonamiento estrictamente económico, sino que están teñidas por diversos factores y, entre ellos, de manera preeminente los compromisos para asistir a las bodas o, en el caso de que alguien fallezca, la ayuda que hay que prestar a la familia doliente. Los compromisos sociales pueden ser tan fuertes que influyen en el precio de la sal. Por estas razones, y las que adelante argumentaré, entiendo a este conjunto de actividades como proceso *productivo cultural*.

Las unidades domésticas productoras de sal en la Costa Chica de Guerrero realizan una actividad productiva que tiene que ver con el procesamiento de agua salada o salmuera para convertirla en sal (grano). Esto se hace mediante un método con baja inversión de tecnología y altos requerimientos de mano de obra. El proceso físico de la extracción/producción de sal, tiene que ver con la evaporación de la salmuera y su posterior solidificación/cristalización.

Este procedimiento se realiza en unos recipientes cuadrados o rectangu-

lares que se construyen cada temporada en la superficie del suelo, con una mezcla o mortero impermeabilizante de cal y arena. La transformación de líquido a sólido se realiza a la orilla de las lagunas, en una franja de tierra que queda libre al bajar el nivel de agua en la época seca. En el caso de Las Salinas de Ojo de Agua se desarrolla en la misma laguna, que pierde casi toda el agua.

Es un proceso que utiliza un nivel tecnológico aparentemente muy sencillo, relacionado con la energía humana y solar. Está fuertemente influido por dos factores básicos, el ecológico y el económico-social. Aun cuando los principios fundamentales en la producción de sal son los mismos en toda la región, existe una variante relacionada con el elemento ecológico que influye en la organización e inversión de trabajo y en la elaboración misma. Este artículo se concentra en la última parte de la producción: circulación y consumo, como se verá en los apartados que siguen.

LOS SINUOSOS CAMINOS DE LA SAL Y EL PESCADO

La circulación y/o comercio de sal y pescado sirve como base de observación para comprender cómo se desarrolla su vinculación con este modelo productivo y cultural regional. Las unidades domésticas productoras de sal no son simplemente sujetos económicos aislados, sino que están en estrecha conexión con otros grupos domésticos vecinos y también con los demás en el resto de la región. Las redes de relaciones se establecen en algunos casos por parentesco, en otros por reciprocidad, así como por el cambio/trueque de sus productos (sal/pescado) mediante el pequeño comercio o a través del intercambio y venta de mano de obra (local, regional, nacional y ahora cada vez más internacional).

Obviamente las alianzas no se dan en abstracto, sino entre individuos –hombres, mujeres, niños y niñas– que cristalizan esta lógica cultural en su cotidiana y continua producción y reproducción. Remarco esto para explicar que son grupos portadores de una cultura dinámica, en la que se encuentra su riqueza y tal vez nuestra limitación en su comprensión.

Pero los vínculos aquí enumerados se refuerzan, mantienen o divergen en los eventos sociales lúdicos, como las fiestas para celebrar las bodas, los bautizos, el festejo de los 15 años de las hijas, así como el compromiso para acompañar el funeral en caso de que muera alguien del grupo con el que se tiene afinidad, parentesco o vecindad. Todo este fino tejido produce actores sociales, económicos y culturales, cuyos artículos incluyen significados que se conocen a nivel de la región y se van perdiendo conforme los consumidores se alejan de los productores.

El caso de la producción de sal en la Costa Chica de Guerrero podría ser comparable al que propone Godelier (1974: 269) en su análisis de los baruya de Nueva Guinea. Dicho autor afirma que los objetos preciosos en las sociedades primitivas –la sal, por ejemplo– no se constituían en capital, y muy raras veces se desempeñaban como medios de intercambio comercial. Funcionaban como medios de intercambio social con valor simbólico, múltiple y complejo,

pero su uso y circulación estaban circunscritos a límites determinados por la misma estructura de las relaciones sociales de producción y de poder.

Comparando este modelo con el de la Costa Chica de Guerrero, se puede afirmar que la sal cumple, cuando menos, un doble papel. Por un lado, se encuentra su función como medio de intercambio social en el trueque o cambio. Por el otro, las unidades domésticas productoras de sal y pescado están inmersas en el sistema capitalista del cual forman parte y con el que también intercambian –aunque sea en condiciones desfavorables– a nivel mercantil.

En su sentido mercantil, la sal circula a cambio de dinero dentro y fuera de la región. En el otro, funciona como valor de uso para satisfacer necesidades tanto de las unidades domésticas que la trabajan como de distintos grupos regionales productores de artículos diversos. Esta operación se realiza a través del trueque, como por ejemplo: maíz por sal, mangos por sal, comida preparada por sal y otros. A continuación presentaré las formas de circulación y consumo de sal y pescado, con el objetivo de comprender el conjunto de redes de relaciones que se establecen entre los pobladores de esta región y la dinámica que se despliega. Sus productores están ligados a comerciantes, cambiadores y al resto de habitantes de esta zona con los que establecen contacto constante.

Manejos estacionales

Debido a que la Costa Chica es una región de trópico seco, la producción de sal y la pesca se alternan en función de la temporada de lluvias y secas. La temporada de sal se inicia a partir del segundo o tercer día de haber tendido las salinas. Las unidades domésticas esperan por lo menos una semana para iniciar la venta y/o el cambio (entre los meses de febrero y marzo).

El manejo de los productos pasa por el autoconsumo de las unidades domésticas productoras, la lógica monetaria y la del trueque o cambio. Al inicio de la temporada de sal ésta se almacena en los escurrideros que se ubican a un costado de la salina; poco a poco crecen los cerritos blancos que se ostentan con orgullo. El señor Álvaro, poblador de Las Salinas, expresaba de la siguiente manera la mezcla de la producción, venta y cambio de la sal:

> [...] mire es que más que nada aquí, por más barata que sea siempre queda algo, y da a ganar, porque en este caso de unos 15 paños en tres meses usté está sacando 400 bolsas, son cuatro millones [de pesos] por lo más barato [...] a parte del cambio [...] si usté quiere va a cambiar su máiz si no tiene, aquí hasta la comida nos traen, llegan como a la una o las dos con la olla del mole, del arroz, que memela, le está llegando agua fresca, le está llegando la panela, el frijol, jabón, de todo nos traen [...]

Si bien la elaboración de sal es una actividad marcada por las estaciones, se puede utilizar en cualquier temporada con doble propósito, es decir venderla o cambiarla. La diferencia estriba en que en plena temporada de producción, el trueque o cambio –como se lo denomi-

na regionalmente– se realiza en el lugar de obtención. Esto es, que van grupos de cambistas hasta las salinas y llevan sus productos para canjear como si fuera una entrega 'a domicilio'. No sucede así cuando termina la temporada, en ese caso es la persona que tiene sal y le interesa conseguir cierto producto quien se traslada a alguno de los mercados regionales, donde la puede vender para comprar lo que necesite. También puede cambiar o trocar su producto por otro que cubra sus carencias.

Aunque la pesca se pueda realizar en cualquier temporada del año, existen ciertas normas de control para proteger las especies, también depende de factores ecológicos. A pesar de que existen diversas formas de pesca y los productos de esta actividad son variados, en conjunto pasan por una única forma de tomar la decisión: las necesidades de cada unidad doméstica para su consumo, la venta y el cambio.

Consumo de sal y pescado

Los productores de sal y pescado son, en principio, consumidores de ambos artículos. Así, la producción de sal se orienta, en primer lugar, a satisfacer las necesidades anuales de las unidades productoras. Otros consumidores son los grupos domésticos que no tienen salinas; éstos acceden al producto a través del intercambio y las redes familiares que se extienden no sólo a nivel local, sino también regional. Algunas de las unidades domésticas salineras que además se dedican a la pesca y/o a la cría de animales como chivos y vacas, tienen cubiertas las necesidades de sal, por lo que no necesitan comprarla. También existe la posibilidad de pedirla, para consumo doméstico, como préstamo (regalo) entre los integrantes de un barrio y entre los grupos que tienen una relación muy cercana.

La sal, además de ser un componente de la dieta, es de consumo *per cápita* bajo, pero también tiene otros usos. Por ejemplo, sirve como conservador cuando hay necesidad de deshidratar pescado o cualquier otro tipo de carne, ésta es una manera de evitar la descomposición y se la emplea combinada con el sol.

Potencialmente la sal cubre otras necesidades de consumo de los grupos domésticos, porque es un elemento importante como fuente de dinero en efectivo que se canaliza hacia la satisfacción de necesidades cotidianas de los integrantes de las unidades domésticas, en especial en la temporada de secas. Pero también puede servir para cubrir consumos extraordinarios como el financiamiento de la construcción de una casa de material, que generalmente se hace por etapas, según las temporadas en que tenga un mejor precio. También se utiliza para la adquisición de algún artículo electrónico, como un televisor, una grabadora y eventualmente un refrigerador y, lo que es muy importante, para gastos diversos, desde la celebración de una boda, la asistencia a la misma o a unos 15 años. Se usa también para cubrir algún atraso por enfermedades o accidentes, convirtiéndose en una especie de seguro o fondo de ahorro.

Además de los usos arriba mencionados, el consumo de sal se requiere en

la elaboración de paletas y hielo, que tienen una gran demanda en la región porque las temperaturas promedio son altas (sobre 30° C.). El hielo es fundamental para enfriar el pescado, los refrescos y la cerveza. Finalmente, cabe destacar que no existe un consumo industrial propiamente dicho, tampoco se procesa la sal para refinarla ni yodatarla,[4] sino que se consume directamente como es producida.

El caso de la pesca es muy parecido; cuando los hombres regresan de pescar, inmediatamente, a orillas de la laguna, se dispone del producto obtenido; esto es, tras dividirlo en partes iguales cuando el compañero no es miembro del grupo doméstico. En caso de que se haya decidido entregarlo a la acaparadora, la esposa o las hijas ni siquiera se acercan. En caso contrario, las mujeres de la unidad doméstica se hacen cargo de lo producido, disponiendo de una parte para el consumo interno y el resto para trasladarlo al mercado o a otro barrio para cambiarlo o venderlo.

Esto depende de la hora y la cantidad obtenida, porque para ir al mercado a vender pescado debe ser muy temprano en la mañana. Si la proporción es pequeña hay que guardarla y esperar la próxima salida a pescar, para que tenga sentido ir hasta el pueblo a vender. En este caso hay que conservarlo frío; también se puede limpiar, salar y ponerlo a secar, que es otra forma de preservar tanto el pescado como el camarón. Los productos que tienen un precio más alto en el mercado son los que se destinan a la venta (camarón, langosta o los pescados de mejor precio). En los siguientes apartados explicaré el cambio y la venta de sal y pescado, con sus lógicas correspondientes.

EL TRUEQUE: SAL POR ROPA, PAN Y ORO

... por un pan grande y bonito,
a uno no le duele su sal...
... con la sal nos la pasamos comiendo...
... a la barriga no se le ve fin,
siempre hace gasto...[5]

El trueque o cambio es una actividad multifacética y versátil que presenta variantes y matices. Aunque son diversas las formas en que se desarrolla, es complementario al comercio; no existen separadamente ni son excluyentes. Es muy raro que un grupo doméstico produzca sal sólo para la venta o el cambio. La señora Pina, de Tamarindos dice: "estoy muy triste, porque no hay salinas todavía, con la sal me la paso comiendo, casi puro cambiando, me traen de todo, y no me preocupo por comer, el aceite el jabon, el fab, carne, todo se cambea, ora sin sal estamos tristes...".

La señora Hipólita narra: "... ora hay más cambios, antonces nomá entraba el puro pan que traiban de San Marcos y ropa; ora no, ora aquí le meten arroz, azúcar, chile, tomate, aceite, cebolla, pan, carne, mole, hasta metates, comadre... unos metatotes de castilla, cambean alhajas, verda', alhajas... ".

[4] Debido a que la sal está asociada con las lagunas y éstas con el mar, ya se encuentra naturalmente yodatada.

[5] Frases expresadas por las salineras refiriéndose al trueque o cambio.

La actividad de trueque incluye otros productos regionales además de la sal y el pescado. Cuando se les preguntaba si antes había más cambio que ahora, las respuestas eran muy diversas. Unas decían que antes había menos cambio, porque los productos que entraban en este sistema de circulación eran menos variados, y otros dicen que ahora hay más cambio.

La producción de sal les permite vivir, se pasan la temporada seca viviendo de ésta; cambian comida, ropa y refrescos. Si algo les queda, la venden al final de la temporada o la guardan como una reserva de dinero en efectivo, pues la van vendiendo o cambiando según sus necesidades. La señora Chica, de Chautengo, decía que hacer salinas era como recibir una *raya diaria*, ya que todos los días cambiaba cosas para la comida y no gastaba dinero en efectivo en esa época.

El cambio tiene que ver con un porcentaje de la producción de sal (entre 20 y 30 por ciento) que circula en este circuito y sirve como mercancía: valor de cambio y de uso. Sin embargo, no completa el modelo de producción simple: mercancía/dinero/mercancía, porque el intercambio de sal, bajo la forma de trueque, está marcado claramente por la capacidad mediadora de ésta. Es aquí donde se tendría que ver la concepción y valoración que se hace de la sal como un artículo con gran potencial creador de valor, no sólo monetario.

La expresión "con nuestras salinas no nos falta que comer" es una manifestación de que la producción de sal responde a una forma de vida y de que este artículo se convierte en valor de cambio, por medio del cual es posible acceder a una considerable variedad de bienes de consumo regionales e importados: agua fresca, chilate –bebida regional a base de cacao–, comidas preparadas –en especial mole–, productos alimenticios semi-preparados de origen industrial, maíz, frutas, ropa, cosméticos, joyas de oro, bicicletas, grabadoras, ventiladores y otros.

La señora Ana lo expresa: "… en las salinas comadre, yo como de todo, y llevo mis cinco pa' las aguas… de ahí estoy comiendo, estoy viviendo… ". La señora Ninfa dice: "… la sal pa' comer, com'ora llevo pa' traer cosas, pa' comer, cambio aquí, agarro ropa, cambio pue' cuando hay y cuando no hay ¿qué cosa cambias? como orita ve ¿qué cosa hay?…".

El trueque o cambio de sal se realiza preferentemente en la época seca, con el propósito de tener ventaja en el precio o su equivalente en sal. Cuando las salinas están produciendo el precio de la sal tiende a ser menor que durante la temporada de lluvias, por ello es factible obtener un poco más de sal por el cambio, y en el caso de que se piense revender el margen de utilidad potencial puede ser mayor. Las personas que realizan esta tarea son en su mayoría mujeres y podría afirmarse que algunas están especializadas, ya que año con año[6] se dedican a esta actividad. Pero, como se verá más adelante, el trueque no implica necesariamente

[6] Lo hacen en las temporadas de sal y lo repiten cada año. Aunque algunas se pueden dedicar a cambiar otros productos; lo mismo sucede en el caso del pescado. Es una forma de completar los ingresos de la economía familiar.

equidad absoluta, pues contiene sus propios grados y rangos.

Siendo los grupos domésticos salineros los poseedores de la sal, ellos son, obviamente, una parte potencial del intercambio, en el que no es tan necesario que el dinero en efectivo esté de por medio. ¿Quiénes son entonces las personas que "cambian" con ellos? Es decir, ¿quiénes vienen?, ¿de dónde?, ¿qué hacen con el producto, es para su autoconsumo o lo revenden? Para resolver las interrogantes separé las formas de intercambio o trueque en dos tendencias que se explican a continuación.

Trueque "equitativo"

En el cambio que denomino equitativo existen dos tipos de cambistas: los productores directos de artículos variados como fruta, maíz, piloncillo, comida,[7] chilate, cerámica y otros. En el segundo grupo estarían consideradas las mujeres que se dedican al pequeño comercio y usan el modelo para obtener un margen ligeramente mayor de ganancia. En ambos casos se transportan primero desde sus lugares de origen hasta los barrios, y en muchos casos hasta las propias salinas. Aquí también se incluye la participación de estos productores en los mercados de las cabeceras municipales para intercambiar sus artículos por sal. La mayoría irá con el objetivo de abastecerse para el consumo anual de su unidad doméstica; aunque algunos revenderán, en sus propias comunidades y al menudeo, una parte de la sal que cambiaron, esto no implica que sea una ocupación comercial de tiempo completo.

Las cambistas, mayoritariamente mujeres, tienen o se ven obligadas a salir de la casa a buscar el complemento al sustento diario familiar. De esta manera logran obtener no sólo la cantidad del equivalente al consumo familiar anual de sal, sino que por medio de la reventa en el menudeo logran un pequeño margen de utilidad. Esto sin considerarlo dentro de un modelo económico "racional" que incluye el pago de su trabajo por el día o días para ella y las personas que la acompañan, pues evaluado de esa manera resultaría antieconómico.

El proceso se realiza en lugares diversos dependiendo de la hora del día[8] y del barrio al que se desplazan las cambistas.[9] Éstas, en algunos casos, deberán visitar de una en una las casas o salinas mostrando los objetos que traen y diciendo la cantidad exacta de sal que

[7] En este rubro estamos considerando tanto a los campesinos y sus productos agropecuarios, como a las personas que procesan un grupo de elementos y crean un nuevo artículo que está listo para consumirse, quiero decir; las mujeres que hacen pan, mole con arroz, diversos guisos, aguas frescas y otros.

[8] Si es hora de trabajo en las salinas se desplazan hacia ellas, de lo contrario pasan de casa en casa ofreciendo lo que llevan para hacer el cambio.

[9] Aquí es pertinente aclarar que la tendencia mayoritaria en la participación en esta actividad es femenina. Sin embargo, es posible que los hombres apoyen esta tarea, cuando hay que pasar de salina en salina recogiendo la sal y trasladándola hacia un punto de la carretera donde un transporte colectivo los pueda llevar hacia su destino; pero son las mujeres quienes hacen el "arreglo" de las proporciones del cambio, los pedidos y las deudas de ambos lados.

piden por cada producto. Se utilizan en cada caso las medidas regionales (litro, cubeta o bulto) tratando de convencer a las mujeres en cada unidad doméstica para efectuar el cambio.

Cuando van a Pozahualco, además de la visita domiciliaria existe la posibilidad de anunciar por un altoparlante[10] tanto el producto como la proporción del cambio y el espacio donde están ubicadas, de tal manera que los interesados puedan acercarse hasta el lugar de reunión.

En las salinas de Pozahualco algunas mujeres, además de su trabajo familiar de producción de sal, se dedican a preparar tacos, enchiladas, chilate y otros. Esto se anuncia en las puertas de sus casas y/o por un altoparlante indicando qué están 'cambiando'. Esta es una forma de incrementar el total de su producción y lo obtenido de esta transacción estará dirigido al comercio.[11]

La proporción respecto a la equivalencia del cambio toma como base el dinero en efectivo y el precio del momento de la sal, salvo el caso de productos como los mangos, que tienen equivalencias iguales, una cubeta de sal por una de mangos, sin importar el precio o valor monetario (cuadro 1). En este proceso de intercambio se presenta cierto regateo en relación con los equivalentes del trueque, y algunas veces logran rebajas –si son artículos

[10] Esta forma de anunciar los productos es común en varios pueblos de la región.

[11] En las salinas de Pozahualco existen lugares ya definidos como espacios de "cambio", a éstos acuden los interesados a ver qué cambian, de lo contrario las cambistas van ofreciendo salina por salina. Esto se debe a que el área de producción de sal es muy extensa, pero a la vez está concentrada en un solo lugar, no hay espacio para asentar el negocio al lado de cada unidad productora de sal.

Cuadro 1. Trueque por producto tomando como base la sal

Año	Cantidad de sal	Producto*	Lugar y detalles
	1 bulto ($5.00)	5 sandías	Chautengo ($1.00 c/u)
1	1 bulto	3 litros de maíz	Tecomate
9	1 bulto	2 bolsas de 1 kg de detergente	Tecomate
8	1 bulto	1 nescafé mediano y 1 litro de petróleo	Tecomate
9	1.5 bulto	1 litro de frijol	Tecomate
	3 bultos	1 cartón de aceite	Tecomate
	1 litro	1 pieza de pan (San Marcos)	Los Tamarindos
1	1 bulto	1 litro de frijol	Chautengo
9	1 litro	3 elotes cocidos	Los Tamarindos

Cuadro 1. Trueque por producto tomando como base la sal

Año	Cantidad de sal	Producto*	Lugar y detalles
9	5 litros	1 litro de chile costeño	Tecomate/Salinas
0	2 bultos	12 litros de maíz	Tecomate
	1 cubeta	1 cubeta de mango	Los Tamarindos/ Chautengo Tecomate/Salinas
	1 litro	hoja de tabaco	Los Tamarindos ($1.50)
	1 litro	palomitas de maíz	Los Tamarindos
	2 bultos	1 bulto de maíz	Chautengo
	4 litros	1 libreta profesional	Chautengo
	1 litro	4 lápices	Chautengo
	2 litros	1 lata de atún o sardina	Chautengo
1	1 cubeta (3 litros)	1 plato de comida	Chautengo
9	5 litros	1 kg de carne de cerdo enchilada	Los Tamarindos (litro de sal $3.00)
9	1 litro	1 plato de comida	Los Tamarindos
1	3 litros	1 litro de manteca	Los Tamarindos
	1 litro	15 mangos (Tonala) * *	Chautengo
	1 cubeta (3 litros)	1 sandía	Salinas
	2 cubetas	1 papaya grande	Salinas
	1 cubeta	1 plato de mole	Salinas
	1 litro	1 bolsa de agua fresca	Salinas
	30 bultos	1 grabadora “Fisher”	Salinas (2 pagos)
	2 litros	1 pantaleta para niña	Los Tamarindos
	2 litros	1 trusa para niño	Los Tamarindos
	3 litros	1 playerita	Los Tamarindos
	2 bultos	1 bulto de cal	Los Tamarindos (fiado)

* En algunos casos, en esta columna se incluyen, entre paréntesis, los lugares de donde provienen los cambios. ** Los mangos se cambian en proporción de uno a uno.

de productores directos– respecto a la medida de sal; el grado de sequedad de ésta es también un tema de discusión. Por ejemplo, el equivalente del cambio de sal por maíz en marzo de 1991 era de dos bultos de sal por uno de maíz.[12] Si nos ponemos a pensar que el cultivo de maíz implica más tiempo y esfuerzo, sería un cambio equitativo

En Chautengo había una persona que cambiaba sal por oro, el comentario era que no lo daba más caro, que no lo subía como lo hacen otras cambistas. En ese mismo barrio, por una libreta profesional de espiral grande, pedían cuatro litros de sal y por cuatro lápices, un litro. Éstos son los cambios que se hacen para los hijos que están en la escuela. Otro tipo de cambios son los que se efectúan por comida; por ejemplo, por una lata de atún o sardina se pagan dos litros de sal.

Como es una actividad constante a la largo de la temporada, una forma de hacer pedidos de artículos que se necesitan o prefieren –para que en la siguiente visita o el próximo viaje les traigan determinados encargos–, la otra, incitando a las cambiadoras con una buena medida de sal; también se les ofrece consumir con mayor rapidez o que se les ayudará a cargar, con estas "ofertas" se las anima para traer tal o cual producto.

Como se puede apreciar, no se trata de un simple intercambio, para las salineras es como tener un servicio de mercado a domicilio. Hacen sus pedidos y les dicen que "aquí todas le van a cambiar", "yo quiero tal cosa", "no se olvide, mis hijos le traen su sal de mi salina pa' que el carro se la lleve", "mi sal estará bien sequita". Entre ellas se pueden contraer deudas cuando no tienen sal suficiente para lo que desean cambiar, o también pueden dar adelantos cuando quieren asegurar algún pedido; incluso hay casos en que las cuentas pasan de un año a otro.

Aunque en general son los adultos del grupo doméstico –madre y padre– quienes deciden el cambio que implique algo más que una cubeta de sal, los niños y las niñas pueden tomar un litro o menos de una cubeta de sal para un refresco o una golosina. De alguna manera se constata la valoración positiva de la participación de los niños y niñas en el proceso productivo, porque, como ellos trabajan, también tienen derecho a tomar una parte del producto y consumirlo en artículos que deseen adquirir.

Las niñas participan desde pequeñas como cambistas ayudando a sus madres o hermanas. Así, la presencia y participación de los niños y niñas, cada quien socializándose en sus tareas desde muy temprana edad, es cotidiana. Por ejemplo en 1991, en Los Tamarindos, una señora muy joven iba acompañada por una niña de aproximadamente diez años, que era muy lista y se quejaba de que no le medían bien los litros de sal: "así son las tamarindeñas, nunca dan el litro completo", afirmaba. Esta señora traía el cambio de 1/2 kilo de carne de puerco por cuatro litros de sal; las salineras decían que les tomaban a 0.8 centavos el litro y que en el pueblo (Cruz Grande) estaba igual, por lo que este cambio sí les salía a cuenta.

[12] Un bulto o bolsa de maíz pesa aproximadamente 40 kilogramos.

Hay que tener presente que ésta es una actividad que requiere de esfuerzo físico y que la mayoría de las cambistas, en este nivel, no cuentan con transporte propio, por lo que deben usar transporte colectivo y cargar los objetos que llevan para la transacción. Por ello la regla es que vayan en parejas –nunca viajan solas–, deben ir acompañadas por lo menos de un familiar que varía entre el esposo, los hijos e hijas, los nietos y nietas. También es posible que se reúnan dos amigas/vecinas para ayudarse y cuidarse mutuamente.

En mayo de 1991, que fue una buena temporada de sal, pude encontrar a una pareja de niñas –una de once y la otra de seis años– que fueron a Las Salinas a cambiar; llevaban plátanos machos y ciruelas. Ellas me contaron que el equivalente era de cinco plátanos por un litro de sal; en un día lograron reunir casi un bulto de sal. Ésta es una muestra de la cultura del cambio o trueque, en la que se involucran las mujeres desde muy temprana edad, y en la que en ningún momento de la negociación hay participación masculina.

Más que la ganancia que se pueda obtener, aquí destaco el trabajo no pagado de los integrantes de la familia, quienes forman parte del modelo de trueque igualitario, gracias al cual pueden obtenerse excedentes. A veces se logran reunir entre tres y cinco bultos de sal, mismos que en 1991 costaban 15 pesos. Aunque el margen de utilidad fuera muy alto (50 por ciento), cambiando cinco bultos –luego de descontar el gasto de pago de transporte– es difícil obtener más de 20 pesos por día; éstos, divididos entre dos o tres personas involucradas en esta actividad, muchas veces no logran ni siquiera el salario mínimo. Creo que este modelo es el más tradicional, y por ello tiene que ver con la costumbre y con las relaciones establecidas entre las cambiadoras: es una forma de vivir y de establecer relaciones sociales. Pero desde otro punto de vista es una expresión del subempleo, problema muy frecuente en el nivel del pequeño comercio en general, rubro donde se concentra un buen porcentaje de la población femenina.

Existe también, de forma similar, el cambio o trueque para el pescado; es decir, salir por las zonas aledañas a los barrios que tienen producción agrícola (maíz) y llevar pescado y camarón para cambiar. La manera de establecer la proporción del cambio es muy parecida a las reglas de la sal: el precio en el mercado de cada uno de los productos define las cantidades que se deben entregar por cada una de las participantes en el cambio.

La señora Juana de Chautengo afirmaba que compraba pescado en Pico del Monte y que lo llevaba el domingo al mercado de Ayutla, donde lo revendía o lo cambiaba. En este caso, en primer lugar debía recuperar su inversión después ya podía cambiar porque le daba lo mismo comprar o cambiar los productos que debía llevar a su casa para el consumo de su unidad doméstica.

Una variante de esta forma es que las propias mujeres que llevan a vender el pescado obtenido por su esposo y sus hijos, así como las acaparadoras que llevan una cantidad de pescado para comercializarlo en algún mercado

regional, se encuentren con otros productores que llegan a ese mismo espacio para ofrecer maíz, frijol, frutas de la región y panela. Así pueden hacer un rápido intercambio sin dinero en efectivo de por medio, el cual sólo sirve para establecer qué cantidad de uno y otro producto se debe entregar por cada lado.

La amplitud y diversidad de las formas de cambio 'equitativo' y 'desigual' se ve reflejado en el cuadro 1, donde se registran algunos datos como ejemplo de cambios y sus equivalentes entre 1989 y 1991.

Trueque "desigual"

El segundo tipo de cambio sería como una mezcla o modelo intermedio entre cambista y comerciante, y se genera entre personas que se consideran comerciantes en una escala mucho mayor a la del pequeño comercio. Esta actividad consiste en comprar diversos productos –que van desde maíz, frijol, chile, arroz, leche en polvo y café soluble, hasta ropa, bicicletas, zapatos, peltre, plásticos, joyas de oro, artefactos eléctricos y otros– con el objetivo de obtener un margen de ganancia ligeramente superior del precio al que venden cuando establecen su equivalente en sal.

Por ejemplo, la señora Lupe, de San Marcos, es un personaje importante en este modelo de cambio para el barrio de Tecomate. Cabe aclarar que ella es madre de la persona que maneja la única camioneta que hace servicio público cotidiano de la cabecera municipal hacia la laguna, aunque su esposo también es dueño de dos o tres camionetas que hacen este servicio colectivo por la región. Teniendo esta ventaja relativa, es muy fácil para ella realizar esta operación. Al inicio de la temporada va llevando varios artículos –aceite, chile, verduras, leche en polvo, café soluble, azúcar, arroz y otros– a las familias salineras; posteriormente, cuando empiezan a cosechar la sal, va a 'cobrar' los 'cambios' que ha dejado. Su hijo y sus ayudantes se encargan de los bultos de sal y los van cargando; así no tiene que pagar flete. Ella puede traer de otros barrios productos como carne, maíz y frutas y cambiarlos aquí sacando doble ventaja, porque los trae de un lugar alejado y los paga con sal. Por ejemplo, cuando se realizó la investigación ella vendía en dos pesos la bolsa para empacar la sal, mientras el precio en el pueblo era de uno peso; cambiaba dos bolsas de *fab* (detergente) por un bolsa de sal; una caja con 12 litros de aceite por tres bolsas de sal, y un litro de frijol por una y media bolsas de sal.

Al grupo de salineros que iban de Santo Domingo al Tecomate la señora Lupe les llevaba a cambiar trastes, café soluble, pasta dental, chile, mangos y jabón. Cada mujer le hacía su lista de pedidos, que ella anotaba para evitar olvidarlos; algunas le pedían petates para los tapeites[13] donde duer-

[13] Tapeite es una cama rectangular tradicional que se hace con varas y horcones de madera que se levanta a una altura similar a la de una cama, para alejarse del piso y de algunas alimañas. Los petates los colocan sobre éste para protegerse de las raspaduras de las varas. Esto lo hacen los salineros que migran sólo por la temporada de sal y se asientan en viviendas muy sencillas, que también se preparan sólo para ese tiempo.

men y otras estomaquil –medicamento que usan para curar el enfado de los niños. Algunas veces le 'pagaban' por adelantado para asegurar sus pedidos. En estos casos en alguna ocasión –como en la mayoría en los que se hacen cambios sólo negocian mujeres– participó un hombre como secretario de la señora, anotando los pedidos y los pagos. En otras ocasiones los varones también intervienen como llenadores y cargadores de las bolsas de sal, pero son arreglos y regateos predominantemente femeninos.

Otra de las señoras de Santo Domingo decía que para ellas antes eran casi puros cambios y casi no vendían sal, pero tenían de todo. Ahora la cambian y la venden, pero al final de la temporada casi no llevan dinero, prefieren llevar artículos que puedan guardarse, como jabón y azúcar.

La señora Polita, de Los Tamarindos exponía que en la actualidad (1991) hay más cambios: "...porque como'ra a ellas les tiene en cuenta el cambio, porque ellas la compran la cosa barata y aquí la vienen a dar más cara, tienen ganancia en la carne, o en lo que sea y llevan ganancia en la sal, porque aquí vienen metiendo el kilo de carne a 10 000 pesos a 15, 10 y el litro de sal yo lo doy a 1 000, y en el pueblo está a dos mil ...de aquí estoy viviendo, de aquí estoy comiendo, de mis salinas, pues si ya valió, está valiendo...".

La señora Juana, de Las Salinas, que tiene más de 80 años de edad afirmaba (1992) que cuando ella era joven: "...venían de Ometepec, traiban ropa, arroz, panocha, chocolate, pero no había carros, pura bestia, no conocían los carros, no había carretera... Se cambeaba como ora la ropa por una anega, media anega, tres almudes, llevaban que res que manteca, porque antes se usaba la manteca de Atlixco, de Ometepec, ... lo mismo como siempre, no más que antes como era barata, y ora está carita, primero estaba a tres pesos cuando el trasto lo daban a 15, 20, 25...".

La señora Concha, de Los Tamarindos, estaba cambiando shorts grandes a diez pesos o su equivalente en sal; ella comentaba que este cambio estaba bien, porque eran los mismos precios a los que estaban en el pueblo (Cruz Grande). Sin embargo, también puede suceder lo contrario; por ejemplo, la señora Norma no quiso cambiar palomitas de maíz porque la niña que traía vendía la bolsita por dinero a 0.50 centavos y si las daba por sal la subía a un peso; es decir, le reconocían el litro de sal a seis pesos porque en el pueblo las palomitas estaban a 0.20 centavos. Para ella ese cambio era injusto, aunque en ciertos casos la presión de los niños hacía que aceptaran este tipo de intercambio.

El margen de utilidad puede ser mayor en el momento de hacer la conversión de la sal; es decir, de establecer el número de bolsas por artículo. Por ejemplo, cuando se cambia un ventilador hay que tener en cuenta que cuesta 75 pesos en el mercado, mientras el bulto de sal equivale a 15 pesos; al hacer la negociación se ofrece el ventilador a cambio de seis bultos de sal, lo que genera una ganancia adicional de 15 pesos. Esto es independiente de que al comprarlos por mayoreo el costo debió ser menor. Por otro lado, existe la posibilidad de un beneficio adicional para

los comerciantes –que se puede incrementar significativamente en algunos años de baja producción de sal– si disponen de capital suficiente como para almacenarla durante unos meses hasta la temporada de lluvias, época en que el precio aumenta. Sin embargo, en éste y en todos los casos se corren riesgos debido a la fluctuación en los precios de la sal. En los años de producción excesiva se pueden perder parte de los beneficios enumerados, pues el precio de la sal se mantiene igual, o incluso por abajo del precio al que ellos la adquirieron.

En este segundo tipo de trueque participan muchos negociantes hombres, aunque cabe aclarar que llevan a sus esposas, hijas o compañeras para hacer los arreglos de las transacciones. Una muestra de la diferencia entre éstos, o de las etapas en que han ido evolucionando, es el género de quienes dirigen la transacción comercial: del ámbito femenino va pasando hacia el masculino como expresión del cambio de lógicas.

Como parte de este segundo nivel de cambio/comerciantes se pueden incluir también a algunas personas –en su mayoría mujeres– del barrio de Las Salinas y que por alguna razón han migrado hacia el D.F. y a otros lugares. Para dicha temporada compran ropa, juguetes, maquillajes, joyas de oro y las llevan a su pueblo para cambiar por sal que luego revenden; ellas decían que si tuvieran salinas trabajarían en esa actividad, pero no las tenían. Una señora originaria de Las Salinas –a quien no le gustaba el trabajo de la sal–, y que vive en México, iba a su tierra natal en la temporada de sal para cambiar trastes y ollas de peltre. Al contar con una familia extensa, ella podía dejar a su hijo pequeño para trabajar en los cambios.

Otro producto importante en los cambios es el oro, sobre éste, una señora originaria de Las Salinas que vino de México trayendo joyas afirmaba que reunía como cien bolsas y que por un par de aretes de 60 pesos le daban cuatro bolsas (15 c/u). Lo que ella hacía con sus ganancias era guardarlas hasta que subía el precio de la sal, para luego revenderla y así sacar mayor ventaja, aunque su margen de cambio era menor, comparado al de este nivel de comerciantes, por no contar con mucho capital.

En las visitas que hice a la Costa Grande pude constatar coincidencias respecto al trueque o cambio; es decir, que tanto en la Costa Chica como en la Grande se da este modelo de intercambio de manera más o menos similar. Sin embargo, existe otro factor: la cercanía de Petatlán con el centro turístico Ixtapa-Zihuatanejo, que demanda mano de obra de esta región y parece influir en el precio superior que se paga por un día de trabajo. Esto en comparación con la Costa Chica, que presenta mayores tasas de desempleo y subempleo, y con menos ofertas de trabajo o tal vez más saturadas.

Como ya se dijo, la sal no es el único producto que puede cumplir el papel de valor de cambio, también el pescado puede efectuar esta función, así como otros productos. Es aquí donde se encuentra el argumento de fondo de que es parte de un modelo regional que fun-

ciona en colectividades con marcadas formas culturales.

LA VENTA DE SAL

Cada unidad económica y cultural productora de sal define en conjunto la proporción del producto que entrará en el circuito de intercambio y la cantidad que se venderá por dinero en efectivo. También es posible que se decidan a almacenar cierta cantidad de sal que será comercializada poco a poco durante la temporada de lluvias. Ésta es una forma de guardar los ahorros que pueden salvarlos de apuros económicos. La señora Concha, de Los Tamarindos, dice: "... a veces quieren meter cambios muy caros, nos conviene mejor llevar la sal a Cruz Grande, y allí mercamos, allá es mi pueblo, si no acabo tengo mi casa, allá la llevo, la que no acabe la guardo. Allá nos llevan frito, cocido, nos cambean, ya cuando llegamos está una chamaca esperándonos, nosotros nos vamos tempranito sin almorzar, hasta nos gusta, ahí vamos a comer tamales...".

Los comerciantes y consumidores negocian su acceso al producto de formas diversas: según la capacidad de la unidad doméstica productora, las relaciones de amistad o compadrazgo que tienen con ella, el precio general de la sal y la duración de la temporada. Éste es un proceso en el que intervienen múltiples variables y que se reestructura en cada ciclo y a lo largo del mismo; aunque existen tendencias no son reglas estrictas sino que se adecuan a las circunstancias cambiantes. Las decisiones son negociables; así, al inicio de la temporada la sal tiene un precio que disminuye conforme la cantidad de sal producida se incrementa.

En caso de que la temporada inmediata anterior haya sido corta y la sal se haya acabado, es posible que el precio inicial fuera de 80 pesos el bulto y bajara hasta diez pesos al final de la temporada, como sucedió en 1991. En 1992, dentro de una temporada más o menos normal, el precio inicial del bulto fue de entre 30 y 40 pesos, y éste comenzó a bajar conforme se incrementó el número de salinas en producción. En 1996 el bulto estaba en 40 pesos; para 2006 llegó a 60 pesos, y en 2007 alcanzó un precio nada despreciable de 150 pesos.

Esta fluctuación resulta interesante porque el precio de la sal es uno de los más estables en el mercado nacional y también a escala internacional; no sufre grandes oscilaciones salvo el incremento normal del costo de vida. Estos cambios motivan a que en algunas temporadas los comerciantes compren sal por razones especulativas; es decir, se adquiere cuando el precio está en el nivel más bajo de la temporada y se puede vender a un precio creciente conforme se incrementa con las lluvias. En este caso se requiere de un capital considerable que permita una ganancia, pero muchas veces también depende de la suerte; por ejemplo, en la temporada de 1991 una pareja de comerciantes que pensaron que era muy fácil compraron 2000 bolsas entre 18 y 20 pesos el bulto. Sin embargo, esa temporada hubo mucha sal y durante toda la época de lluvias el precio se mantuvo. Al año siguiente la tendencia a la baja continúo, llegando a costar 13 y 14 pesos el

bulto; así tuvieron su capital invertido más de un año y lograron vender el producto dos años después, entre 22 y 25 pesos el bulto, lo cual no resultó redituable. Esta alteración en los precios se puede explicar en función de la oferta–demanda específica para la sal. Esto es de carácter regional y se relaciona con el gusto cultural, y acepta pagar los altibajos de un producto que de ser comprado en su presentación industrial no estaría sometido a estos vaivenes. Pero existen ciertos factores muy locales que influyen en esta fluctuación y serían evidencia de lo que sostiene Appadurai (1991: 48) en relación con la demanda y el consumo: que es eminentemente social, correlativo y activo, en lugar de privado, atomizado y pasivo. Por ello, es necesario señalar algunos factores que se relacionan con la fluctuación de los precios.

En el cuadro 2, se consideran los precios de algunos productos básicos de la región (el maíz y el fríjol) para la alimentación cotidiana y de la copra, otra fuente de ingresos para algunas de las unidades domésticas salineras y que tiene precios muy fluctuantes.

Factores internos

Un factor local que puede influir temporalmente en el precio de la sal es la realización de una boda, ya que en este tipo de celebración se vende cerveza para poder financiar los grandes gastos que generan estas ceremonias. Por ello se necesita tener dinero en efectivo para asistir a la boda y comprar el licor, que es una manera de colaborar con su celebración. Los comerciantes saben que si ese fin de semana o al día siguiente se efectuará una boda, algunas personas que tengan

Cuadro 2. Comparativo por año de precios de sal y otros productos agrícolas

Años	Sal	Sal	Maíz	Copra	Fríjol
	Bulto ($)	Litro ($)	Litro ($)	Kilogramo ($)	Litro ($)
1989	5.00	1.00	2.00	1.05	10.00
1990	10.00	1.50	2.30	0.85	12.00
1991	25.00	2.50	3.00	0.80	15.00
1992	30.00	3.00	4.00	1.50	17.00
1995	40.00	4.00	8.00	2.00	18.00
1996	40.00	5.00	8.00	3.00	18.00
2006	60.00	12.00	12.00	3.50	55.00
2007	150.00	18.00	15.00	4.30	70.00

Fuente: Datos de campo obtenidos en la cabecera municipal de San Marcos por ser la expresión de precios promedio de la región.

el compromiso[14] de asistir bajarán uno y hasta dos pesos por bulto, lo que solamente será una baja momentánea del precio.

Igualmente se pueden aprovechar en caso de alguna emergencia familiar como enfermedad o accidente. Algunas unidades domésticas en esta situación venden su sal antes de la temporada; a esto se le conoce en la región como 'venta al tiempo'. Esto es, solicitan dinero adelantado a cuenta de la futura producción de sal; en estos casos el abuso por parte de los que proveen el dinero llega a extremos de calcular el precio y pagar la mitad, y algunas veces hasta menos, del valor futuro de la sal. Sin embargo, si no hay otra forma de conseguir el dinero, se acude a estas personas.

Por el contrario, existen casos en que los productores pueden esperar para mejorar el precio de su sal. Tal fue el caso de Joel Clemente, de Las Salinas de Pozahualco, quien en 1992 contaba con 60 bolsas de sal y esperaba un alza a 18 pesos. Él tenía la ventaja de que su huerta de cocos le daba ingresos por la venta de la copra y así pudo obtener un mejor precio, pero no todos los grupos domésticos consiguen hacer esto.

Frecuentemente los comerciantes utilizan su acceso a la información, y el desconocimiento de ella entre los productores de las diferentes lagunas, para bajar los precios: llegan a un barrio y afirman que en el otro está a un precio menor y así logran su objetivo.

Otra ventaja para los negociantes son los préstamos de cal, solicitados por algunas unidades domésticas cuando carecen de capital inicial para financiar la primera etapa de su trabajo. Cuando el grupo no tiene efectivo para adquirir cal, se registra un incremento que varía entre 30 y cien por ciento de su precio. Entonces los comerciantes proveen de cal, y cuando la temporada se inicia cobran este adelanto con sal; de este modo obtienen la primera sal, que en general alcanza un mejor precio en el mercado.

En cuanto a la venta de camarón y pescado, se define en función de las demandas del propio grupo doméstico. Para ellos es parte de su alimentación cotidiana, al grado de que algunas veces dicen: "ya estamos enfadados de tanto pescado". De ser posible prefieren adquirir otro tipo de carne para variar su dieta. Los precios de estos productos se fijan, más o menos, a nivel de la región.

Cuando en temporada de lluvias se acerca una boda en la que hay camarón, la presión por conseguir efectivo es mucho mayor y se pueden hacer faenas de pesca más frecuentes. Sin embargo, no es posible entrar a la laguna y encontrar todo lo que el pescador y su grupo doméstico quisieran, pues no debe olvidarse que los problemas ecológicos de los recursos que explotan son muy serios.

Factores externos

Un elemento que influye en el precio de la sal en la Costa Chica es el precio fijado en la Costa Grande: las salinas de Petatlán, e incluso las de Cuyutlán

[14] Los compromisos son expresiones de la reciprocidad y de intercambios de dones. El sentido de estos gastos es ritual y de reciprocidad, por lo que no pueden considerarse simplemente como un intercambio mercantil.

en Colima. A pesar de la distancia aparente con estas salinas, su nivel de producción alto o bajo puede afectar en el incremento o disminución de la demanda y, por tanto, el precio de venta de la sal en la Costa Chica. Esto no siempre tiene un sustento real; quiero decir, los comerciantes pueden hacer circular el rumor de que los precios están bajos en la Costa Grande y en Colima, y así bajar los precios en la Costa Chica.

Para dar una idea de la influencia de los precios de otros lugares, presento el caso de Manuel G., de San Marcos, que en 1991 estuvo comprando con su cuñado. Él decía que, en ese entonces el precio inicial de la sal estaba a 15 pesos, pero un día después subió a 16 porque llegaron unas personas del Estado de México y Querétaro que pagaron un poco mejor; además ese año no hubo sal en la Costa Grande.

Existe una diferencia considerable que vale la pena tener presente, y es el hecho de que en la Costa Grande y en Colima están organizados en varias cooperativas para la comercialización. Eso les permite un mayor y mejor control del precio de la sal, evitando fluctuaciones extremas, aspecto que en la Costa Chica sucede con relativa frecuencia y da ciertos márgenes de ganancia a algunos comerciantes mayoristas con capacidad para acumular sal a precios bajos en una temporada. Tal acción no favorece para nada a los productores directos, y en general son los mayoristas quienes obtienen ventajas de la variación de precio.

En el caso del pescado, un elemento externo que influye en la venta y precio es una mayor demanda durante la temporada de Semana Santa, cuando aparecen comerciantes de Acapulco que ofrecen mejores precios, en especial para el camarón; aunque, como ellos mismos lo dicen, esto es sólo por una semana, luego se van y todo vuelve a ser igual.

Es necesario resaltar aquí que la relación entre productores y comerciantes es de interdependencia mutua y, ciertamente, se da un regateo, pero cada uno reconoce las ventajas y servicios que presta el otro.

Venta directa e intermediarios

La transacción comercial puede darse entre productores y el consumidor final o con los comerciantes y acaparadores. En el primer caso se da cuando una persona cualquiera de la región adquiere sal para su propio consumo, que puede ser el doméstico, la conservación o su ganado.

La sal de esta región es consumida por sus habitantes, tanto por los que viven en las cabeceras municipales como por las personas que habitan en las áreas circundantes. Para adquirirla se acercan a varios de los mercados regionales más importantes, como son San Marcos, Cruz Grande, Marquelia, Ayutla y San Luis Acatlán. En estos lugares muchas veces tienen posibilidad de conseguir sal de las propias salineras, que van a estos mercados para obtener mejor precio al vender su producto al mayoreo y menudeo. Eventualmente, algunos habitantes de la región van hasta las salinas para adquirir este artículo durante la temporada de producción.

Los comerciantes son personas que compran sal al por mayor; es decir, no compran un litro, un bulto o hasta tres o cuatro (en caso de tener ganado), sino compran varias toneladas (10, 20 o más) para trasladarla fuera de los barrios, almacenarla y posteriormente venderla con un cierto margen de ganancia.

Los acaparadores no viven en los barrios, sino que llegan procedentes de alguna de las cabeceras municipales de la región: San Marcos, Cruz Grande, Copala y Marquelia. También arriban desde Acapulco, Iguala, Arcelia, Chilpancingo, Lázaro Cárdenas, e inclusive de Guadalajara y Colima. Esto permite afirmar que el movimiento de la sal, siendo amplio, muestra una tendencia a quedarse en el propio estado. A veces va hacia La Montaña, Tierra Caliente y la Costa Grande, en caso de que ahí no haya producción de sal. Los compradores de otros estados sólo vienen esporádicamente, en caso de que en su región no se produzca la cantidad de sal suficiente o los precios estén muy altos.

Los negociantes llegan con transporte propio o rentado hasta los barrios productores de sal. Buscan los cerritos de sal más grandes porque les interesa comprar a un menor número de productores, así hacen el arreglo del precio con dos o tres y no tienen que estar dando muchas vueltas para completar la carga de su camión o trailer. En algunos casos pueden llevar su equipo de cargadores, o de lo contrario lo contratan entre la población local. El productor sólo se dedica a observar el llenado de las bolsas y a contarlas; casi nunca participa de este trabajo, salvo que exista alguna relación de amistad especial o parentesco. La responsabilidad del productor sólo incluye entregar la sal, no tiene obligación de embolsar el producto, y mucho menos de cargarlo.

En Tecomate, mayo de 1990, había un camión cargando sal con capacidad de 15 toneladas, en este caso la discusión era sobre el pago de los cargadores, que obviamente era obligación del comprador. Estos comerciantes de sal venían de Chilpancingo y dijeron que compraban cien toneladas de sal cada temporada en cinco pesos por bulto (que equivale a 16 litros o 60 kg, aproximadamente). Para ese momento en su lugar de origen el precio era de 15 pesos. Aunque los comerciantes no viven en los barrios, puede haber alguna familia con la que hayan establecido una relación de amistad, misma que muchas veces les sirve para hacerse contratista del comerciante, quien puede comprometer a algunas de las familias salineras para venderle a la persona a quien representan. Otro beneficio de esta relación es el acceso a un espacio para almacenar sal; así, cuando ya tienen un flete completo pueden traer el camión del tonelaje requerido para su traslado.

En el barrio Las Salinas hay hasta dos personas que en la temporada de sal se encargan de comprarla para un mayorista. En este caso, a la persona encargada de acumular[15] la sal le co-

[15] La sal es un producto de almacenaje difícil, porque donde se le acumule produce salitre que carcome las paredes y puede destruir rápidamente una construcción. Esto está tan presente que cuando estuve buscando una casa para renta los dueños preguntaban que si la pensaba usar para almacenar sal, porque en este caso no la rentaban.

rresponde un margen de ganancia; puede ser que la conserve a un costado de su casa de manera transitoria o por varios meses, hasta que el mayorista decida trasladarla cuando tenga el espacio para su colocación.

Los comerciantes son casi siempre varones, en el caso de mayoristas que van a los barrios productores de sal con tráileres para comprar varias toneladas; pero del lado de las unidades domésticas productoras el acuerdo se puede establecer indistintamente con hombres o mujeres.

Las mujeres y el comercio

Cabe mencionar que las mujeres del estado de Guerrero tienen una larga tradición en el comercio. En Taxco, las comerciantes o intermediarias en la venta de plata son en su mayoría mujeres; de acuerdo con Gobi Stromberg (1985: 102-110) en su investigación sobre la producción platera, varias mujeres han logrado notables grados de acumulación por esa vía. La misma autora señala el caso de las mujeres del Istmo de Tehuantepec, que tienen historias similares.

La participación femenina en el pequeño comercio de la Costa Chica no es una excepción, más bien confirma la regla. Es una actividad predominante para las mujeres incluye a sus hijas, quienes van socializando a determinada edad con sus madres comerciantes. Lo que se verifica en la Costa Chica es que cuando el nivel de compra/venta es un poco más alto, son hombres solos, o con sus esposas, quienes que se encargan de estas transacciones; aunque también hay mujeres que se dedican al comercio a mayor escala.

En el caso del pescado algunas mujeres son acaparadoras en un primer nivel, ellas viven en los barrios y tienen dos o tres pangas y varios aparejos de redes para la pesca. Si los hombres que van a pescar son de fuera del barrio, o viven ahí pero sus propias atarrayas están rotas o ya no sirven, pueden hacer arreglos con ellas para rentar sus herramientas. Desde luego comprometen la venta de lo extraído con estas mujeres comerciantes, pudiendo separar una parte para el consumo de sus familias o llevándose el efectivo que les paguen por la venta de su producto. Las encargadas de comercializar el ostión y la langosta son mujeres (madres o esposas); estos productos están destinados casi exclusivamente a la venta, salvo que la unidad doméstica vaya a tener alguna celebración o tenga invitados fuereños.

En este plano, las mujeres que se dedican a acaparar la producción de la pesca para revender viven en el mismo barrio y deben estar listas para recibir el producto a la hora en que llegue, a cualquier hora del día o de la noche. Muchas veces los propios pescadores entregan su producto y ellas pagan cuando regresan del mercado, pues no siempre cuentan con dinero efectivo para hacer la transacción de compra venta, pero como ya se conocen los pescadores les entregan el producto. Cuando es viable ellas pueden adelantar dinero a los pescadores, en una relación de intercambio mutuo. Algunas mujeres se dedican a esta actividad cotidianamente, se trata de una especie de expertas

en esta labor y en ocasiones llevan lo acaparado hasta Acapulco, así como a los mercados regionales ya mencionados. Para realizar su actividad comercial a veces van fuera del estado hacia Cuernavaca, Morelos; México, D.F., y Morelia, Michoacán. Algunas esposas de pescadores pueden llevar directamente el producto al mercado, y de paso aprovechan para comprar los artículos que necesiten y no consiguen en sus barrios.

La participación femenina en la pesca, se constata inmediatamente después de concluir la labor de extracción; son las esposas, hijas, nueras o mujeres acaparadoras quienes se encargan de manejar el pescado, ya sea para su traslado inmediato al mercado, su conservación en hielo, o de la limpieza del pescado y cocción del camarón para preservarlo.

Todas estas son actividades consideradas femeninas en la región; claro que se trata de una definición cultural y regional que tiene peso en la vida cotidiana; a los homosexuales también se les permiten dichas tareas, tanto el manejo del producto como su venta en pequeña escala. La participación de hombres como comerciantes acaparadores, en especial de camarón, no se cuestiona, pero en un nivel mayor, o en caso de que se acapare localmente para vender el producto fuera de la región, muchas veces son parejas de esposos las que hacen este trabajo. El género en cierta medida tiene correlación con la dimensión del comercio: es predominantemente femenino a pequeña escala, pero puede ser mixto o masculino cuando el rango de movimiento es mayor.

LA CULTURA DE LA SAL Y EL PESCADO EN LA REGIÓN

El área consumidora básica es la región que comprende la Costa Chica de Guerrero; el segundo nivel de demanda es el estado en general: Acapulco, Tierra Caliente, La Montaña, y eventualmente llevan sal hacia Guadalajara, Colima y Michoacán.

Siguiendo a Bourdieu (1999), aunque aplicado en otro contexto, sugiero que la demanda regional tiene relación con un gusto cultural por el producto. La región que comprende la Costa Chica de Guerrero es el área potencialmente consumidora; se presenta desde el consumo interno de cada una de los grupos domésticos productores, para sus necesidades anuales de sal –que incluye también la proporción de ésta para salar el pescado y hervir el camarón en la temporada–, hasta el uso de los barrios, donde si bien no todas las familias ponen salinas, sí pueden acceder al producto por medio del intercambio y las redes familiares que se extienden regionalmente. Varía si la demanda de sal es local, regional o nacional, de acuerdo con el gusto cultural por este producto y conforme crece el radio de acción en función de justificaciones monetarias.

Se puede afirmar que existe un gusto cultural respecto al consumo de sal, y que se expresa en la comparación entre la envasada industrialmente –conocida como sal "fina"– y la que ellos producen. Cuando se refieren a la primera opinan que "amarga la comida", "no le sé calcular", "le cambia el sabor a la comida". Estas frases son los argu-

mentos de la preferencia por el sabor específico por la sal "criolla" y el rechazo de la industrial. El gusto cultural por la sal es un factor que también se encuentra en el pescado; así, es posible escuchar que el de tal o cual laguna tiene un sabor mejor, o que la gente lo prefiere respecto al de otra laguna.

El segundo aspecto a considerar es el consumo y necesidades que deben cubrir las unidades domésticas, y que van desde una serie de artículos que ellos no producen pero son importantes para su reproducción social –desde su particular definición de necesidades–. Aquí se pueden incluir los gastos que deben complementar su dieta alimenticia, ropa, artículos electrodomésticos, inversión en los arreglos y construcción de sus viviendas, pero también su participación en bodas y los gastos que ello implica.

El desembolso para la fiesta de un matrimonio genera un gasto considerable de dinero,[16] principalmente por parte del grupo doméstico del novio. Esto se complementa con el pago que hacen los asistentes en la compra de cerveza, que debe observarse como una forma de consumo (cooperación solidaria) y socialización a nivel individual y colectivo. Esto significa que el dinero gastado en las bodas, tanto por parte de los padres del novio como de padrinos e invitados, forma parte de este modelo social, económico y cultural de producción y reproducción. Por ello estas celebraciones son quizá la expresión más evidente de este fino tejido de reciprocidades, dones y retribuciones (Marcel Mauss, 1979). Para estos grupos domésticos los ingresos que genera la producción de sal hacen factible no sólo la satisfacción de las necesidades básicas vía el intercambio y la venta, sino que de esta misma manera se pueden cubrir estas necesidades 'rituales' o de 'ostentación'. Entonces, la inversión de dinero en las bodas es un factor importante dentro del modelo cultural.

Trueque y fiestas: una forma de resolver las contradicciones

Hablo de un desenlace regional en función de que estas familias productoras de sal y pescado están inmersas en un modelo capitalista y han logrado recrear formas alternativas de comercio que ciertamente generan ingresos monetarios, pero orientados bajo una específica definición de necesidades culturalmente definidas. Por eso se dice que es un producto con múltiples significados y no quedan en lo puramente económico; son los caminos o vías por las que estas unidades domésticas reproducen sus formas culturales, mismas que se reflejan especialmente en las bodas y sepelios (Quiroz Malca, 1998).

Las fiestas tan fastuosas, en las que se gastan grandes cantidades de dinero –en proporción a sus ingresos–, se podrían considerar como antieconómicas si tratamos de medirlas desde la racionalidad económica occidental; pero deben ser analizadas con un poco más de cuidado, a fin de ver qué pasa con las relaciones de reciprocidad y cómo se valoran estos gastos; cómo se van tejiendo las complejas relaciones socia-

[16] En 1992 los costos totales variaban de 32 000 a 50 000 pesos, aproximadamente.

les entre los individuos y las familias; cómo constituyen un lugar de socialización al que se asiste para arreglar negocios, conseguir pareja, hablar con las amigas y divertirse, y que desde el punto de vista de las familias de la región son relaciones muy importantes.

El trabajo de Monaghan (1990) sobre la reciprocidad, redistribución y la transacción del valor en la fiesta mesoamericana es sugerente en un sentido similar al de la Costa Chica. Aunque dicho estudio corresponde a una zona indígena (Mixteca alta) y se analiza el calendario de las fiestas indígenas tradicionales, así como la recreación de las mismas, considero adecuadas sus afirmaciones respecto a la variedad de relaciones que se movilizan en la celebración de una fiesta. El autor analiza el movimiento del conjunto de grupos domésticos que apoya la celebración de la fiesta que está a cargo de un mayordomo y donde la unidad doméstica que coordina la fiesta se asemeja al centro de una rueda, misma que no podría girar sin el apoyo del conjunto de los otros grupos domésticos; en este caso la ayuda se concreta con la aportación de tortillas, frijol, cerveza, aguardiente y refrescos. Si se compara este modelo con el de la Costa Chica, en el fondo es similar: las bodas no podrían celebrarse de una manera tan fastuosa de no ser por el apoyo recibido del conjunto de unidades domésticas asistentes por medio de la compra de cerveza.

El objetivo final en ambos casos es reproducir las formas culturales, por ello todos y cada uno de los miembros de estas colectividades apoyan las fiestas, en la medida de su disposición de recursos. La reciprocidad es otra expresión externa de la cultura (como lo son las formas de trabajo, el trueque o la música); es un elemento más que permite comprender su lógica y que, por otro lado, nos lleva a concebir las fiestas como elementos muy importantes en la reproducción social de estas comunidades.

Considero que el trueque y las fiestas en sus distintas acepciones son formas de resolver las contradicciones entre estos dos modelos con lógicas tan diversas y que no se enfrentan abiertamente. Sin embargo, no es un modelo que se podrá reproducir de la misma manera por siempre, pues se trata de grupos sociales que frente a la crisis han respondido con una mayor escala de migración. Lo que se pudo observar en 1995/96 fue que la migración no sólo se había acentuado, sino que su destino final era ya internacional. En 2007 se constató que esta tendencia se había incrementado y había un aumento muy importante de la población que migra hacia Estados Unidos. Este hecho ha modificado la base de los ingresos monetarios hacia las remesas; a nivel individual produciendo algunos reajustes iniciales que se reflejan en una mejora en infraestructura de las viviendas y en el consumo, y en lo colectivo mediante celebraciones de bodas más fastuosas y la inversión de recursos en obras comunitarias. También se han incrementado los tiempos de asistencia a instituciones de educación formal (escuela), y algunas normas culturales relacionadas con los matrimonios han sufrido ajustes pues algunas parejas se empiezan a formar en el

'norte' –Estados Unidos–, o se constituyen y se casan en la comunidad y migran en pareja recién iniciada, y otras veces dejan a sus hijos con los abuelos. Así, hay una serie nueva de reestructuraciones al interior de los grupos domésticos y de su organización, que también influyen en las colectividades. Ahora bien, aun cuando no se ha profundizado en el tema, me gustaría hablar un poco más sobre las razones de estos cambios.

ENTRE LOS CAMBIOS CLIMÁTICOS Y LA MIGRACIÓN

Como se explicó a lo largo del texto, las relaciones de los grupos domésticos salineros, es decir, el tejido de conexiones que tenían entre ellas y con otras unidades se daba por medio de complicadas redes de reciprocidad e intercambio, cuyos ejes principales eran las bodas, bautizos, fiestas de quince años y ritos funerarios como espacios festivos de solidaridad, reciprocidad y socialización.

La producción estacional principal de sal y pescado se podía comercializar, y una parte se usaba para hacer trueque o cambio para adquirir artículos de los que carecían. Además estaban actividades como la agricultura y la ganadería, que junto con el pequeño comercio hacían posible la reproducción social del modelo en su conjunto. Eventualmente se podía migrar dentro de la región en busca de mejor pesca o –para trabajo asalariado– hacia lugares como Acapulco, Lázaro Cárdenas, Guadalajara y el Distrito Federal. Todo este entramado social se podía establecer dentro de los barrios, con otros vecinos, algunas personas en las cabeceras municipales o los lugares ya mencionados con los que directa o indirectamente estaban relacionados (Quiroz Malca, 1998). Si bien los movimientos de población en búsqueda de empleo eran ya evidentes desde hace casi una década, sus dimensiones actuales son de tal naturaleza que en tres de los cuatro pequeños poblados donde se extraía sal a principios del siglo XX ésta dejó de producirse.

Después de las últimas visitas a los barrios salineros en 2007 se intentó esbozar algunas respuestas sobre los elementos o causas principales para el decaimiento de la producción de sal –y en algunos casos la desaparición total de su producción– en Tecomate (San Marcos), Chautengo y Los Tamarindos (Florencio Villarreal); ese mismo año, según comentaban en Las Salinas de Pozahualco, solamente se estaban explotando 40 por ciento en comparación con años anteriores.

Muchas de las unidades domésticas con las que se estableció el contacto durante el trabajo de campo inicial ya no producen sal. A partir de sus narraciones se ha podido constatar cómo este conjunto de actividades del proceso de trabajo anual –sal, pesca, pequeño comercio, agricultura/ganadería– ha sufrido variaciones, y el ingreso generado por la producción de sal ha sido reemplazado casi totalmente por las remesas que envían los integrantes de unidades domésticas que se han ido al 'norte', en busca de mejores opciones de trabajo.

Esta complicada red de intercambios, surgida de un complejo y delicado nexo de relaciones sociales al interior de un amplio circuito espacial, ha sido

modificada por elementos externos como los cambios en el medio ambiente –que tienen diversos orígenes–, aunados a la crisis estructural del campo mexicano agudizada en 1994, lo cual hizo que fuera imposible, o cada vez más difícil, la reproducción social de estos modelos a la manera en que tradicionalmente se habían desarrollado. En la migración encontraron el espacio para conseguir empleo e ingresos que les permitieran mejores condiciones de vida en los lugares de destino, pero que a la vez irradiaban flujos de dinero a sus territorios de origen. Los ingresos se reflejan en las viviendas (cambios en los materiales de construcción y diseño), el equipamiento de las mismas, así como en un significativo incremento del consumo cotidiano y suntuario. Es decir, el dinero de las remesas se utiliza no sólo en el mantenimiento cotidiano de los integrantes del grupo doméstico, sino también en la mejora de sus condiciones de vida.

Es probable que se haya descartado la producción de sal porque era una actividad que demandaba mayor energía y los ingresos generados eran los menos seguros, en tanto dependían de factores ecológicos –el nivel de la laguna, el inicio y final de la temporada de lluvias y secas, concentración de salinidad– y de los precios de mercado, sobre los que no se podía tener ninguna influencia.

Cuando se escuchan o leen las noticias sobre cambios climáticos y calentamiento global, pareciera que éstos afectan a las ciudades o se ven reflejados en catástrofes de grandes dimensiones. En el caso de la producción de sal, cuando se altera la temporada de lluvias ya no se cuenta con meses de secas claramente marcados y provoca que el trabajo en las salinas se vuelva más riesgoso, pues en caso de lluvia se tira al agua una proporción de dinero que no siempre se tiene y que incluso es prestada, porque se debe invertir para construir la infraestructura básica de la salina. Otro factor en 2007 fueron los altos oleajes del mar, pues aunque no lograron abrir la barra,[17] permitieron la entrada de agua del mar a la laguna de Pozahualco, que bajó su concentración de salinidad.

Otro elemento que influye en estos cambios es el precio bajo de la sal –mientras el resto de artículos que ellos no producen y compran han sufrido alzas significativas–. Cabe señalar que en enero de 2006 todavía se mantenía el precio de 60 pesos por bulto de sal, muy cercano al que se pagaba a mediados de los años 1990. Aunque en abril de 2007 supieron que se podrían hacer muy pocas salinas debido a las marejadas, el precio estaba en 80 pesos y llegó hasta 150 (cuadro 2). Se trata de un círculo vicioso, porque si hay una temporada muy larga y se produce mucha sal el precio baja; por el contrario, si la temporada es corta, el precio sube pero no da tiempo de acumular sal para venderla ventajosamente; es decir, que el precio también tiene que ver con el medio ambiente. Aún quedan muchos pendientes por analizar, como la variación de las posiciones de los integrantes de las

[17] Espacio por donde la laguna establece su comunicación con el mar, que sólo se abre en temporada de lluvias, cuando el nivel de agua ha subido mucho.

unidades domésticas, pues esta región se pudo constatar la posición relevante que tenían las mujeres en dichas unidades, que junto con la de las niñas y los niños era relativamente equitativa al valorar el trabajo de todos y cada uno de los integrantes del equipo que hacían posible la vida en estos colectivos. Por otro lado, el dinero de la migración ha elevado la permanencia de los niños en la escuela, pero también se ha incrementado el consumo de alcohol y drogas –en especial entre los jóvenes–; son realidades que casi siempre tienen aspectos positivos y negativos. También está el caso de los migrantes internacionales de retorno –entre las cuales se debe explorar su reinserción–, así como una serie de elementos que este proceso trae consigo.

En fin, la problemática es cambiante y compleja, hay que seguir trabajando con las unidades domésticas afrodescendientes. No hay respuestas únicas, la realidad cada día nos muestra nuevos retos.

BIBLIOGRAFÍA

Aguirre Beltrán, Gonzalo (1985), *Cuijla, Esbozo etnográfico de un pueblo negro*, México, fce/sep (Lecturas Mexicanas, 90).

Appadurai, Arjun (1991), "Introducción: las mercancías y la política del valor", en Arjun Appadurai, *La vida social de las cosas, perspectiva cultural de las mercancías,* México, Conaculta (Los noventa)/Grijalbo, pp. 17-87.

Bonfil Batalla, Guillermo (1993), "Por la diversidad del futuro", en Guillermo Bonfil Batalla (comp.), *Hacia nuevos modelos de relaciones interculturales*, México, Conaculta (Pensar la Cultura), pp. 222-234.

Bourdieu, Pierre (1999), *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*, Madrid, Taurus.

Ewald, Ursula (1985), *The Mexican Salt Industry: 1560-1980, A Study Change*, Nueva York, Fischer.

Godelier, Maurice (1986), *La producción de grandes hombres, poder y dominación masculina entre los baruya de Nueva Guinea*, Madrid, Akal.

_____ (1974), "La moneda de sal y la circulación de mercancías en los baruya de Nueva Guinea", en *Economía, fetichismo y religión en las sociedades primitivas*, Madrid, Siglo XXI.

Good Eshelman, Catharine (1988), *Haciendo la lucha, arte y comercio nahuas de Guerrero*, México, fce.

Howes, David (2003), *Croos-Cultural Consumption, Global Markets, Local Realities*, Nueva York, Routledge.

Mauss, Marcel (1979), *Sociología y antropología*, Madrid, Tecnos.

Mintz, Sydney W. (1996), *Dulzura y poder, el lugar del azúcar en la historia moderna*, México, Siglo XXI.

Monaghan, John (1990), "Reciprocity, Redistribution, and the Transaction of Value in the Mesoamerican Fiesta", *American Ethnologist,* vol. 17, núm. 4, pp. 758-774.

Quiroz Malca, Haydée (2004), "La migración de los afromexicanos y algunos de sus efectos culturales locales: una moneda de dos caras", en Gabriela Barroso (comp.), *Migrantes indígenas y afromestizos de Guerrero*, Acapulco, uag/Conacyt, pp. 244-270.

_____ (1998), "Las mujeres y los hombres

de la sal. Un proceso de producción y reproducción cultural en la Costa Chica de Guerrero", tesis, México, Universidad Iberoamericana.

Reeves Sanday, Peggy y Gallengher Goodenough (eds.) (1990), *Beyond the Second Sex: New Directions in the Anthropology of Gender*, Filadelfia, The University of Pennsylvania Press.

Smith, Joan e Immanuel Wallerstein (2004), "Las unidades domésticas como instituciones de la economía-mundo", en Immanuel Wallerstein, *Capitalismo histórico y movimientos antisitémicos*, Madrid, Akal, pp. 224-239.

Stromberg, Gobi (1985), *El juego del coyote. Platería y arte en Taxco*, México, fce.

Wolf, Eric (1987), *Europa y la gente sin historia*, México, fce.

Wörrle, Bernhard (1999), *De la cocina a la brujería. La sal entre indígenas y mestizos en América Latina*, Quito, Abya-Yala.

Yanagisako, Silvia Junko (1979), "Family and Household: the Analysis of Domestic Groups", *Annual Review of Anthropology*, pp. 161- 205.