Fuente: E	Autor: E	Fechas de trabajo de Campo: **18.02.23**	Día de la publicación del trabajo: Sin publicar
Tema predominante en la entrevista: Administración cooperativa y economía			
		Código OWG: N	Cultura: Mexicana

Personas que hablan en la transcripción.
C001_03_01_01_01
Entrevistador/a 1
Entrevistador/a 2

002_E_18.02.23_BA_03_C001_03_01_01_01

[00:00]

Entrevistador/a 1: ahí estamos… ¿Esta es la idea, no? hablar hablar de estos dos retos cuando cambió la administración cuando se cerró el mercado **[904.2]** y de algún otro que tuvo que tú quieras, no mientras nos vayas platicando probablemente a nosotros se nos ocurran algunas preguntas y entonces cuando cuando tú te detengas o cuando estimemos necesario, pues haremos una interrupción.

[00:27]

C001: Bueno, te refieres de cambio del mercado, es cuando el 2019.

Entrevistador/a 1: cuando cerró el mercado por COVID **[902.1] [904.2]** y cerró China

[00:36]

C001: me empiezo

Entrevistador/a 1: por favor

C001: cuando cuando vamos a empezar por lo del cambio de administración que que es cuando viene el cambio y de todos los cambios ¿no? en el 2000 7 2008 **[011]**por ahí viene el cambio de administración en el 2000 **[011]**, pues tuvimos un problema grandísimo, no cuando, pero la cooperativa cayó todo en bancarrota y las administraciones anteriores, un descontrol de la cooperativa, pero en el 2002 **[011]** viene un cambio, no un cambio de administración **[467.1] [467.1.1.2] [467.1.3]**. Salíamos los pescadores, el tiempo que a mi me toca estar 2001, 2002… **[011]**

[01:12]

De la Secretaría de ser secretario del Consejo de Administración y dónde vienen los cambios. Totalmente vienen los cambios y empezamos a hacer algunos ajustes, ¿no? vimos las necesidades de los pescadores, vimos la necesidad de la cooperativa donde estaba sin luz sin agua **[312] [373]** sin carros sin nada, prácticamente nada nada, deuda **[467.1.3]**. Entonces empezamos a hacer algunos ajustes de administración y viene el cambio, pero en el 2003 2004

viene otro cambio de administración **[467.1]** y sigue, se sigue batallando igual con la pesca furtiva **[677],** el desvío de los recursos marinos **[670]** y la gente queriéndose unir queriendo hacer cambios **[467.1.1]**. En el 2008 **[011]** viene otro cambio de administración, es cuando nos vuelven a otorgar el permiso de langosta **[637][226.1.2]** y empezamos a hacer el verdadero reajuste, ¿no? donde viene la convicción de la gente que que nos dimos cuenta que había necesidades que sobre explotar los recursos marinos, pues era lo peor, no nosotros vivíamos de ello y entendimos que pues vivimos de la pesca, que estábamos allí y obtenemos otra vez la concesión el permiso de langosta y los permisos empezamos a hacer los ajustes, ¿"okay"? entonces empezamos a tomar decisiones. Cambiamos el el reglamento interno, hicimos algunos ajustes en el reglamento interno **[467.1.1.2] [914]** donde empezamos a hacer sanciones. Fuimos los más obvio, ¿cómo pudimos hacer cambiar la gente golpeándole al bolsillo, ¿no? Porque tú…

[02:42]

Castigar un mes una semana, se iban a trabajar en otras partes sigan participando con su porcentaje siguen teniendo los recursos para los ingresos del hogar. Pero cuando ya lo lo empezamos a golpear con sanciones fuertes verdaderamente y tomar una decisión de de hasta aquí y cumplir con las reglas **[467.1.1.2 [914]]** es donde la gente así como que un "frenón", ah caray, no ya ya me golpearon donde me duele ahora sí me dolió porque pues ya no tengo ningún ingreso y cómo le voy a hacer y y había gente que quería ingresar a trabajar a la cooperativa. Entonces, la directiva ya se puso muy muy estricta. Entonces, vimos que que siempre era un problema para cinco administradores poder resolver situaciones ya fuertes. Entonces creamos un grupo que se llama la mesa consultiva **[176] [174 [467.1]]**, se sacaron 8 socios **[474.1.1]** más que se consultaban todos los problemas **[915] [913]** o las sanciones que llegaban a la administración. Porque si tomamos decisiones de la asamblea porque la máxima autoridad de la Asamblea, no los socios pues es mi hermano mi tío mi compadre mi primo y entonces terminamos perdonando

Entrevistador/a 1: claro

C001: Porque si yo en algún nuevo momento está en la misma situación que él, pues se va a tener que ayudar y me iba a hacer el paro para poder, ¿verdad? Entonces queríamos esa mesa constructiva… la vigilancia hacia una sanción una multa **[912] [913][914][467.1]**

[04:11]

Se llevaba la mesa consultiva, se llamaba el Consejo de Administración y se hacía un consenso ya entre 13, ya no era la decisión de cinco de dos **[467.1]**. Entonces se va a mayoría de votos y lo que decidiera la mesa constructiva es lo que se hacía y es lo que se va a la Asamblea ya el socio **[474.1.1]** se le informaba y se le decía a la organización que se había tomado porque fue un acuerdo de de la Asamblea, ¿no? que la la decisión le iba a tumbar la mesa consultiva, o sea, ya estaba consultado, ya estaba sentado en un documento que la mesa consultiva era que iba a tomar las decisiones **[467.1.1.2]** y lo que la mesa consultiva decidiera es lo que se iba a hacer, o sea, así fue como nos ha ido funcionando y hemos hemos ido controlando un poquito desearía mentir, si te digo que está totalmente todo 100%, ¿no? no se puede somos muchos, pero las cosas están mejor. Están mejor y eso nos ha funcionado hasta ahorita.

Entrevistador/a 1: ya, ¿la mesa constructiva cómo la elegían?

C001: la mesa consultiva, la eligieron los mismos socios **[474.1.1]** de dentro de una asamblea y se sacó casi los que estamos en la mesa consultiva, somos los que más hemos estado apoyando la cooperativa, o sea, son gente que es más seria gente que es productora gente que tiene una disciplina, ¿no? nomás porque es mi primo, lo voy a meter **[467.1] [467.1.1] [467.1.1.1] [467.1.1.2].** Se dirigieron personas muy serias y muy responsables, ya no, no, no es cualquier socio o cualquier persona, ¿no? se tuvo mucho cuidado desde las personas que tomaran a elegir a la mesa consulta y pueden ser elegidos, o sea, tú puedes decir, sabes que yo ya no quiero la mesa.

[05:41]

¿Por qué? Porque no tienes ni un ingreso es voluntario totalmente, no un horario sin nada es totalmente voluntario y y no percibes nada más que la credibilidad que eres de la mesa constructiva, ¿no? **[467.1.1] [467.1.1.1]**. Crea muchos le llaman ahí no son los consentidos, porque son los que toman decisiones, pero tomar una decisión **[467.1.1.2]** , pues también a veces te acarrea un problema, ¿no? con la misma persona que digas, tú sabes qué, pues te voy a castigar y oye, pues si lo hago gratis, pero lo hace por un bien común de todo, ¿no?

Entrevistador/a 1: claro

C001: es de lo que se trata

Entrevistador/a 1: el espíritu cooperativista **[467.1.1].**

C001: ¿Claro, no? ¿es algo más?

Entrevistador/a 1: pues desde esta de este primer parte creo que queda muy claro, ¿cómo viene el cambio? Los malos manejos **[467.1.3]** quizás no sé si quiera aceptar un poquito de las mesas previas y de cómo llegaron hasta hasta el cambio.

C001: bueno, directivo anteriores de las mesas de la mesa anteriores **[467.1][474.1.6]**. Bueno, nos damos cuenta de los malos, las malas decisiones, porque pues no habían ni ni quién lo lo los vigilaran, ¿no?, quién les tomara cuenta ni nada eran eran absolutos por muchos años y nos dimos cuenta los malos manejos **[467.1.3]**, porque pues no ves ingreso ni progreso en la empresa, ¿no?, estás peor y estás peor y miramos que alguno de los directivos, pues hasta borrachos **[733]** y el mariachi el carro y la gente y pues te das cuenta, ¿no? Y empiezas a carecer de muchas necesidades. Es más lo que nosotros exigíamos era herramienta para trabajar **[340.1]** y no no había dinero no había nada entonces oye, ¿pues qué está pasando?...

[07:11]

Te das cuenta del mal manejo, ¿no? mal administradores **[467.1.3]**. Ya siempre, ya simplemente no tengo nada contra los borrachos **[733]**, pero cuando tú ya miras a alguien que toma demasiadas, cosas administradores y fiesta ¿oye pues yo tenga ganas tanta lana en este tipo, no? para claro, tú sabes que una fiesta que es dineral, entonces tú obviamente la gente empezó, pues es el dinero de la empresa, pues, ¿ de dónde más? para tantas veces es donde nos damos cuenta de “los” mal manejo, muchas relaciones con los compradores, muchas fiestecitas con los compradores, muchos viajes, pues te das cuenta que es un mal manejo, simplemente cuando empiezas a carecer de necesidades de herramientas de trabajo, ya te das cuenta que las cosas no van bien.

Entrevistador/a 1: y ese mal manejo, porque dijiste que el producto lo empezaron ya con el cambio de la de la directiva a proteger… ya no era una sobreexplotación, no ese mal manejo se reflejaba en el producto en el manejo del producto, en qué manera…

C001: sí, claro, pues es que el el manejar más el producto y todo eso mal manejos **[467.1.3] [820.1.8]**, pues empiezas a desviarlo los recursos marinos, ¿no? los productos lo empiezas a desviar para tener un peso más que alguien que te ofrece como nadie te vigila nadie te controla todo mundo, anda, mal, se te hace bien fácil y práctico e irlo a vender otra parte lo de compradores. Siempre hay claro y siempre andan los compradores buscando productos, ¿no? Entonces empieza a hacer una sobre explotación **[820.1.8.1]** también porque tienes que entregarle tu cooperativa y tienes que entregar con el otro comprador, entonces empiezas a hacer una sobre explotación y empiezas lo que quieres es dinero.

[08:41]

Empiezas a vender recursos fuera de la talla **[820.1.8.2]** fuera lo legal fuera de temporada **[820.1.8.3]**. Entonces empieza a hacer un mal manejo en en el mismo mar **[820.1.8]**, ¿no?, ~~ya~~ y te estás perjudicando tú uno mismo se está perjudicando porque a eso vivimos de los recursos marinos y estamos mal manejo, una sobre explotación **[820.1.8.1]** de caí la pescadería y si lo haces tú y se lo permites a otro, pues empieza a hacer una cadenita, ¿no? Y es lo que estás enseñando a los jóvenes mal manejo y estás enseñando que tener un dinero bien fácil sin hacer nada.

[09:12]

Entrevistador/a 1: Gracias, ahora el cierre de mercado **[904.1][904.2]** en Japón digo en China

C001: en China, el cierre de mercado **[904.1][904.2]**, bueno, se va a escuchar curioso. Se va a escuchar curioso y se lo hemos platicado mucha gente 2019 **[011]** en diciembre, nos cerraron el mercado vino la pandemia, el COVID 19 **[902.1]** y de repente se cerró el mercado. En el mes de diciembre, nos cerraron a nosotros y nos quedamos todo, así como: ¿qué pasó?, si en diciembre cuando yo vendo más langosta **[226.1.2]** y cuando vienen las fiestas y todo mundo nos esperamos para empezar a ahorrar de diciembre a febrero, ¿no? porque es una temporada buena de langosta y tiene buenos ingresos, empiezas en septiembre **[454] [450]**. Si quieres invertir inviertes de septiembre a diciembre y en diciembre, pues paras de invertir porque sabes que tienes que guardar para el tiempo malo, pero en Cooperativa Ensenada, pues siempre no hemos manejado **[467.1]** así o al menos nos manejamos así. Cerramos inversiones en diciembre, pero nos cierran el mercado y no es que hay una bomba así: ¿cómo? Pues cerraron el mercado, si ni siquiera ahorrado ni siquiera he pagado nada y todo así como siempre tenemos planeado desde todos los años, ¿no? y todos nos quedamos y así como preocupados se cierra el mercado van en trampas, se apaga todos y reemplanta, ¿cómo?, así como que de repente. Ah, tremendo ¿y los pagos del Seguro Social los pagos de de del SAT de Hacienda **[651]** y los pagos que tenemos que hacer? y hombre todos así un caos. Bueno, pero mientras estaba el problema del del COVID, se cerró, pues tuvimos que ajustarlo. Empezamos a…

[10:41]

Planes de manejo de trabajo de la gente **[820.1]**. Pero, pasa algo chistoso nos apegamos a las reglas que nos pusieron no que no implementaron todo lo de Sanidad y cuidar los controles de todo. Entonces pasamos una necesidad, nos preocupamos un poquito, pero viene la pesquería de de abulón **[266.1.1]** de abulón en enero, pero hoy teníamos unas deudas grandísimas y

teníamos algunas reservas **[820.1.1.1]** . Pues ya nos sentamos la consultiva y los directivos **[474.1.6]** y empezamos a platicar teníamos los convenios con COBI de las reservas hablamos con ellos tenemos la reserva de abulón y pues miramos una de las opciones de de poder salir del problema porque había mercado para abulones en ese entonces era comida nos cerró **[904.1] [904.2]** China pero está el el mercado de la abulón ya hablamos lo que tenemos que hacer tomamos la decisión de sacar algunas toneladas de abulones de las reservas **[820.1.1]** y de los lugares que los bancos que teníamos protegidos el que teníamos ya muchos años haciendo traslocación **[820.1.5]** repoblamiento. Entonces sabíamos que teníamos recursos de abulón y no lo habíamos explotado. Entonces fue una de las decisiones que tomamos de de sacar abulón para poder parar esas deudas que teníamos **[450.1]** y pasar el tiempo porque por la gente tenemos 300 pescadores y todos sin dinero y las empresas sin dinero tenemos que hacer algo la familia no nos íbamos a morir de hambre. Entonces tomamos esa decisión la mesa de cultivo de los directivos empezamos a trabajar abulón. Sacamos algunas pagamos la deuda dejamos para el tiempo que que era necesario.

[12:11]

Y pasamos la crisis, ¿no? fue como la pudimos pasar a través de la abulón **[266.1.1]** , pero en el 2020 nos abre el mercado **[430.1.1]**, no sé qué pasó, no sé si la gente tenía ganas de consumir mariscos o se abrieron los mercados del mundo de China tenía necesidad de alimento, curiosamente nosotros o el mar se protegió, no, no entendemos qué fue lo que pasó ¿no? resulta que en el 2020 **[011]** fue el año que nosotros tuvimos el pico más alto de la historia de toda la historia de la Cooperativa de los 1970 **[011]**y tantos años que tiene 80 años este fue el año que mejor nos fue ya, porque empezamos a vender erizo de mar **[226.1.3]**, estuvo bueno, vendimos escamas **[226.1.6]** vendimos a abulones vendimos caracol **[226.1.4]**, pepino **[226.1.5]** todos los recursos naturales que teníamos nosotros y como hubo meses que no trabajamos en manos de tocó como que los los animales del mar salieron y no sé, se sintieron algo pasó que no entendemos la naturaleza a veces no la entendemos, que es lo que pasa, ¿no? pero la idea es que nosotros tuvimos un montón de recursos **[226.1]** y fue el año 2020 **[011]** el año que tenemos records records de todos los años de la historia de la cooperativa, que no fue mejor que nunca **[174]**. Entonces tuvimos unos ingresos muy buenos tuvimos mucho trabajo la naturaleza se prestó porque trabajamos todo el año. Entonces no sabemos si fue para bien o para mal. El el el el cierre de de China **[904.1]** y aprendimos a trabajar con cuotas y y temporadas, ¿no? que buscar los mejores mercados en sus tiempos y en sus momentos **[455]**.

[13:41]

Porque fue lo que hicimos esperar y buscar los mercados hoy cuando vale bien, hay que vender, hay que trabajar y como teníamos recursos **[226.1]**, pues aprovechamos, dale vámonos y tanto vamos a vender y espérate y vamos a estar tomando vender y espérate. O sea, tú sabes como que aprovechamos los tiempos exactos para vender y ganar mejor y y sacar menos, ¿no? **[455] [434]**

Entrevistador/a 1: sí, claro, con mucho más estratégica

C001: empezamos como más estratégico como que aprendimos aprendimos mucho mucho de la pandemia **[902.1]** cómo organizarnos **[474.1]**, cómo como trabajar y aprendimos demasiado. Yo creo que el tiempo que estuvimos encerrado. Tuvimos que aprender un montón, ¿no? fue totalmente un cambio.

Entrevistador/a 1: y los canales de venta, ¿abrieron **[430.1.1]** nuevos canales? ¿siguieron con los mismos compradores?

C001: los compradores siguen lo mismo **[430.1]** hay compradores nuevos muy pequeños muy pequeños. Pues no, no, que no no pueden la capacidad de recibir una producción que nosotros manejamos, ¿no? Pues es una cooperativa grande productora. Entonces manejamos volúmenes grandes, ¿no? mucha gente a veces se queja y dice: ¿oye, pues no me vendes a mí aquí en el Ensenada, Tijuana, Mexicali? pues sí, pero es que me quieres comprar 300 kilos y yo 300 kilos. Me lo saca dos pangas una panga entonces para nosotros es más práctico vender seis-siete toneladas a un proveedor. Ahí están siete toneladas en un camión en un tráiler y se acabó el problema, ¿no? que andar moviendo 300 200 300 400 a veces hay necesidades de vender poquito, pero cuando tú reclutas un montón de productos, pues te sale más fácil un solo movimiento y "sanseacabó", ¿no?

[15:08]

Entonces, pues sí, hay cadenas que siguen que son los grandes compradores que batallas un poco menos, no. Y es gente que es segura, ¿no? que ya tienes años trabajando y ya tienes un mecanismo de cómo trabajarlo

Entrevistador/a 1: Yo lo preguntaba por China, se te cierra **[904.1]** ese mercado y lo único que se me ocurre a mí es que lo que quedaba es el mercado nacional o esperarse como usted dice **[430]**

C001: sí, pues mira qué bueno que me haces esa pregunta para aclararla. Sí es un problema cuando China no cierra porque es el mercado grande, ¿no? **[430]** O sea que todo consume y es lo que te estaba diciendo pues no quiero batallar tanto voy y vendo a China, pero cuando China nos cierra **[904.1]** y es lo que te digo nosotros que producíamos un montón el mercado nacional, no lo consume porque nosotros guardamos, cinco, siete toneladas guardamos. La vamos a vender aquí en México vamos a vender congelado, ¿verdad? pero la gente te compra 20 kilos. Mándame cinco, no consume la gente no consume langosta o o erizo o abulón no la consume. Entonces a duras penas vendes filete y cangrejo que son productos baratos y ahí se te quedan y estás vendiendo para vender $300-400 kilos **[430.1]**

Entrevistador/a 1: (pronuncia algo que no es inteligible)

C001: pero sí, ¿no? Y lo vendes a 200 pesos 165 pesos un filete al alto vacío una presentación que tiene una vida en anaquel, o sea, de primera y batallas para vender 300 kilos en el mercado nacional. Imagínate ahora cinco siete toneladas duramos todo un año y terminamos comiéndonosla, no paga la gente **[430.1]**.

[16:38]

Tristemente la gente de México no paga, por eso es que siempre andas buscando quisimos vender en Europa pero Europa es muy exigente

Entrevistador/a 1: ¿para para los estándares de calidad?

C001: sí, los estándares de calidad te piden las certificaciones **[467.1.5]** MCC para tener un stand para tener una MCC la mano tienes que pagar un montón de estándares pagar invertir **[454]** y el último es un prestigio el que tiene nada más no sé cómo negocio o pues no te conviene, ¿no? O sea siendo sincero pues porque números son números, ¿no? Negocio es

Negocio y lo que queremos es ganar ganar nadie quiere invertir para para tener un prestigio para tener un sello, ¿no? nos pasó nosotros tuvimos una certificación le invertimos si tienes prestigio tienes reconocimiento pero lo que te digo hay que invertir y no hay nada para atrás incluso hay certificaciones que comprobar que no te pagan porque tienes un sello, no te pagan más. Entonces y hay uno que te pagan un peso dos pesos y pues ese peso dos pesos mejor te ajustas y vendes donde sea, ¿no? sin invertir tanto, pero y es bueno los cambios son buenos, ¿no? claro.

Nosotros aprendimos ahora con una certificación que tuvimos por todos los estándares que pasamos pues ya nos quedamos con ellos, ahora sabemos trabajar sabemos los pasos que hay que hacer y y estamos dentro del mercado **[430.1]**. Entonces tenemos un prestigio, aunque ya no tengamos el sello, los compradores que teníamos nos siguen comprando y ya no tenemos el sello, porque conocen, ¿no? te reconocen y saben y dice no yo lo voy a comprar a Cooperativa Ensenada…

[18:08]

Porque sé cómo manejan el producto sé cómo procesan **[250**] el producto y sé lo que lo que venden y ya no tenemos el sello. Entonces nosotros dijimos, órale, nos van a comprar sin sello, pues pa´qué invertimos **[454]** y para que voy a estar pagando todos los años una auditoría que ya no cumple el sello.

Entrevistador/a 1: sí, claro

C001: son detallitos que vas aprendiendo en el transcurso de los años no metiéndote en

[18:33]

Entrevistador/a 1: algún otro problema que hayan resuelto de manera satisfactoria que se te ocurra a ti.

C001: bueno, hemos de problemas un montón que hemos resuelto, ¿no? un montón de problemas la la el cambio de mentalidad de la gente **[170]** es un problema, ¿no? este la drogadicción **[730]** es un problema dentro de los pescadores, la cultura, los pescadores, la tomadera la borrachera **[733]**. Nosotros le llamamos los grillos, no la gente grilla, que está siempre siempre está pidiendo más y quiere más sin saber el contexto de cómo se administra **[467.1]** una cooperativa porque si no estás dentro de la administración, ni siquiera sabe cómo se maneja un negocio no claro que eres pescador **[474.1.7]** y lo que se hace es pescar y producir buenísimo para eso la gente indiscutiblemente, pero la gente que siempre está pescando y que son buenos productores están exigiendo precio precio sin conocer, cómo es el mercado **[430.1.]**, ¿no? Entonces, qué tuvimos que hacer nosotros para que la gente de los pescadores de nosotros entendieran que no nos va a estar pidiendo precio que soy pescador tenemos la creencia entre paréntesis que que los productos marinos son bien pagados y que todo el mundo los compra eso creemos nosotros los pescadores. Yo soy Pescador Yo te produzco y quiero ganar muchísimo dinero y todos los pescadores tenemos esa que tenemos que hay que ganar mucho dinero y no es cierto, no es así la gran, verdad con tú estás en la administración y que estás en la comercialización, pues te das cuenta que los mercados, pues hay muchísima gente que vende, ya hay competencia **[434]**, ¿no? O sea, esto era un problema para nuestra cooperativa que siempre querían más y más la gente…

[20:03]

Entonces, qué fue lo que tuvimos que hacer. Empezar a traer los mismos compradores directos y a platicarles con nuestros pescadores y les dieran una plática de cómo es el mercado **[430.1]** . Tuvimos que tener gente del Seguro Social para que vean cómo era el mecanismo del Seguro Social **[456]** qué es lo que tiene que pagar porque tienes que pagar qué tanto tiempo tienes que pagar que no se lo platicara yo, sino que venga otra gente externa a platicarle que cómo es el el manejo, claro, igual trajimos gente del SAT **[651]** mira, platícales a los pescadores, dile cómo. Yo recuerdo una vez que llevaron uno uno del SAT un auditor que nos tuvo que explicar con botellitas somos pescadores, ¿no? no somos universitarios no nos tienen que explicar con manzanas y piedritas y todo , ¿no? para poder entender la manera como todos los pescadores podemos tener, pero eso son pescadores porque no quisimos estudiar tuvimos que ir al mar o es lo que nos enseñaron. Entonces tuvieron que llevarlo frente tuvimos que estar llevando gente y ahora lo que hacemos, le damos capacitación **[467.1.2] [173]** constantemente, ¿no? qué es el inocuidad qué es la trazabilidad cómo son los recursos **[226.1]**, cómo se reproducen **[433]** los recursos marinos, no sé, hemos estado capacitando nuestros productos a nuestros pescadores para que puedan entender cómo se administra una empresa como es que se maneja la cooperativa y fue una de la manera que hemos solucionar no y que la gente empieza a conocer que esto pues si entra dinero pero también se gasta dinero, ¿no?

Entrevistador/a 1: ¿cuánto ha tardado ese proceso?

C001: pues ya llevamos 8 años 10 años ese proceso de ahí va y y

[21:33]

Nosotros llegamos a entender que los pescadores más más grandes de que tienen muchos años que tienen una cultura, pues no lo hemos podido cambiar porque siguen con sus ideas de que yo me acuerdo que en el 1980 **[011]** yo se llegaba y sacaba pues sí, en el 1980 **[011]** ahorita ha habido cambio climático **[132.1]**, ha habido cambios de mercado **[430.1]**, ha habido escasez de recursos **[226.4]**, o sea, las cosas han cambiado del 1980 a los 2020 **[011]** que estamos es muchísima diferencia, ¿no? entonces hemos tenido que estarles explicando enseñando y diciéndole. Ahora con las nuevas tecnologías también la cosa es diferente, ¿no? **[914]** Ahora es más fácil explotar el mar porque antes te marcaba con el sol con la tierra con las piedras y no ibas exactamente donde dejaste el recurso **[226.1]** más o menos dabas con la zona ahora no, ahora están los GPS y llegan marcas y ahí llegas de misma y hay tres recursos, los saco, los explotan, ¿no? pero esas son otras cosas, pero se ha ido solucionando poco a poco la gente que hemos sacado esos retos no hemos ido sacando esos retos. Yo siempre digo los los pescadores de la Cooperativa Ensenada ya no son simplemente pescadores, no ya, ya hay biólogos, oceanólogos, acuacultores y conocen bastante tú le preguntas a un pescador de Cooperativa Ensenada y te va a hablar de parámetros físico-químicos **[821]** y te va a hablar de temperaturas de corrientes **[821.1]**, o sea, y la gente ya tiene un un entendimiento, cómo se comporta la naturaleza, ¿no? Ya no nomás es de ir a pescar y sacar y vámonos…

[23:03]

Entrevistador/a 1: pero no es nada más ponerle palabras más refinadas a un entendimiento que tenían de antes los pescadores

[23:05]

C001: ¿a qué te refieres con palabras más refinadas?

Entrevistador/a 1: Aaah, es decir parámetros físico-químicos **[821]**, pero cuando antes no sé,

C001: ni se conocían los parámetros, ¿no?

Entrevistador/a 1: no, no se conocían, pero se distinguían, o sea, no los tenías en la cabeza, pero sabías que algo pasaba que cambio, ¿no?

C001: pues te das cuenta por la naturaleza de los cambios **[914]**, ¿no? siempre tienes el conocimiento de la experiencia del mar, porque ve los cambios y cambios, pero no los entiende, sabe lo que está pasando ¿por qué? porque tiene la experiencia de estar viviendo y estar pescando, sabes cómo se comporta el mar **[821]**, ¿Sabes? Cuando que la luna que todas las cosas naturales, pero ahora tienes un entendimiento el por qué suceden las cosas el por qué están pasando. Entonces ahora ya como que entiende no, no. Pues ahora te el pH ahora que el oxígeno antes pues sabías que pasaba algo y lo volviste a repetir, o sea, no había tanta explicación no sabía que lo que pasaba tú miras qué pasaba algo en el mar los cambios naturales, ¿no? Y tú ya más o menos tenías el conocimiento. Ah, pues mira, fíjate bien, viene tal fecha y va a pasar esto y va a cambiar esto, pero hasta ahí, ¿no? va a bajar el agua que porque la luna. Ah no, mira cómo está la luna viene el viento cosas naturales, ¿no? Pero ahora pues ya está más a fondo ya ese estudio más a fondo ya la gente dice, no, pues viene la corrida, se calentó el agua va a pasar esto a pasar al otro, ya te he mirado el cambio cierto algo está pasando, pero no puedes entender qué es lo que estaba pasando claro, entonces ahora sí, la gente así como que ya tiene un poquito más entendimiento

Entrevistador/a 1: ¿se puede decir que ya es más robusto ese conocimiento?

C001: sí, sí se puede decir que ese conocimiento es mucho.

[24:35]

Avanzado y para poder entender los recursos **[226.1]** que explotamos más que nada, ¿no? puedes entenderlo y ahora sí puedes decir, sabes qué bueno voy a obtener un poquito más, no voy a pescar esta fecha porque miren la etapa de reproducción o yo no voy a capturar porque se están apareando y van a estar todos los la la agregaciones de los productos y lo voy a sobre explotar **[820.1.8.1]** ya ya tienes un poquito más de conocimiento, ¿no?

Entrevistador/a 1: claro porque no, no es que yo te preguntaba porque a mí siempre me gusta mucho el conocimiento local y por ejemplo se me ocurre de ejemplo las islas del Pacífico Sur: la Polinesia Micronesia a todas estas pequeñas islas hasta Hawaii desde Indonesia hasta Hawaii. Hay una manera en que los navegantes sabían **[820]**, a qué isla iban a llegar porque olían la isla lo que olían era el arrecife coral alrededor. A mí eso me hace fascinante poder distinguir entre isla e isla solo por el olfato. Ahora sabemos que es el dimetil sulfuro que sale del coral, que genera nubes y que cada especie de coral tiene un olor distinto, pero… no no creo que sea mucha más poderosa la la explicación, sino que nada más el detectar el tener el conocimiento para detectar la isla con el olfato ya es poderoso en sí, lo otro solo explica esto, pero esto ya servía

C001: sí, igual los pescadores, nosotros van a llegar la isla San Jerónimo y no llevas baterías del GPS ellos paren el motor y empiezan a escuchar los lobos **[825.1]**, ¿no? A ver, a ver si se oyen en los lobos, si se oyen las aves.

[26:05]

O que llego la recalma, o sea, los conocimientos naturales **[820] [820.1**] siguen. Siguen porque lo hacen lo prácticas todos los días, ¿no? Y vas adquiriendo un conocimiento natural y la gente del viento que empieza a ver y va a llegar viento, va hay que irnos a tales hora porque ahí viene, eso es un conocimiento natural que siguen, se te dan en la práctica diario, ¿no? Porque empiezan a ver la mar y empieza a hinchar, ya va a bajar el agua no he hecho la trampa ahí. No hay, no hay un equipo que nos detecte eso lo lo adquiere con el conocimiento diario, con la experiencia y eso sigue. A lo que yo me refiero es que la gente tiene más conocimiento el por qué suceden las cosas, ¿no? tiene un entendimiento el por qué sucede lo mismo que tú decías ahorita, pero los conocimientos naturales siguen porque lo lo adquieres a través de la práctica diaria eso lo sigues teniendo y los jóvenes lo siguen teniendo porque nuestro antepasados o nuestras culturas, pues nos siguen repitiendo, no lo siguen repitiendo repitiendo y vas adquiriendo esa experiencia natural solita natural bien en biólogo vienen oceanólogos y obvio a estudiantes de la Universidad como maestro terminan preguntando todo lo que hacen, ¿no?. Y pues ellos son los los académicos y terminan preguntando por qué porque tiene ese el conocimiento diario de de la naturaleza del contacto diario, eso no se acaba no se termina

Entrevistador/a 1: yo en las en las respuestas que nos dieron la vez pasada el Rosario. Muchas decían que era un gran beneficio del cambio tecnológico. Ahora aquí me lo explicas lo entiendo mejor pero…

[27:34]

Me queda la duda de por ejemplo el GPS contra la triangulación con piedras. Me queda la duda de si ahora es más fácil volverse pescador.

C001: sí es mucho más fácil por la tecnología porque ya te van desde que tú te subes nuevecito a la página te van enseñando la tecnología. Todo el mundo maneja, un celular, ¿no? ya todo mundo y un GPS en la navegación todo mundo te lo van a ver, te lo va a usar. Se te facilita más, ¿no? poder llegar un rumbo tomar un rumbo regresar con neblina sin neblina de noche, navegas, pero te repito el conocimiento. Lo sigues teniendo natural, aunque tengas el GPS volteas a ver el cerro volteas a ver tomas una referencia porque no depende totalmente del GPS o el que sabe que te puede ir al agua, se te puede desbaratar, no prender porque fallan son son máquinas tecnológicas o simplemente te acaban las baterías, o sea, tienes que tener conocimiento natural **[820] [820.1]**, tienes que ver la punta estoy tanta distancia, sigues teniendo las mismas referencias que no las usas tanto tienes el GPS pero en el momento que no tienes GPS tienes que usar todo tu conocimiento natural movimiento del oleaje, pero si la gente nueva todo mundo la tecnología , ¿no? igual para pescar todo mundo quiere ya una ecosonda, si no tienes una ecosonda no vas ¿por qué? Porque vas a batallar más, es lógico, ¿no? pero sigues si te llegas, pues sigue teniendo tus conocimientos naturales igual te iba a decir otra cosa… Mecánica

[29:04]

Son tantas cosas tecnológicas que bueno...

C001: a eso, iba ahora todo el mundo quiere trabajar con winches y todo hidráulico y para subir las trampas sabemos que si lo hacemos manual, como lo hacíamos antes **[170]**, pues todos nos desgastamos los huesos la paz de la cintura nadie quiere estar lesionado, ¿no? Si hay tecnología, pues que lo hagan la máquina, ¿verdad? O sea, ya todo mundo ahorita y te lo recomienda todo mundo, ¿no? Si quieres alargar tu vida y estar más sano, pues que lo hagan

la máquina, ¿no? no es práctico **[820]**. Entonces ha ido evolucionando todo, pero los conocimientos naturales **[820.1]**, ahí están y se dan solos solos solos solos

Entrevistador/a 1: ahora pura práctica

C001: con pura práctica y aunque otro tip que te pasa la gente no igual cuando buceas los buzos que tienen muchas experiencias **[820.1]**, eh y hazle le así, búscale, fíjate se van la misma gente, te va recomendando.

Entrevistador/a 1: y eso se pasa más digamos entre camaradas entre equipos o de padre a hijo **[590]**, el pase de conocimiento **[820.1]**

C001: pues es ambos, ¿no? es ambos. Fíjate yo que tengo años trabajando con mis hijos **[590]**. Siempre es un poquito más complicado. Siempre empezamos los papás enseñando a los hijos **[820.1]**, porque nadie le quiere dar una oportunidad y nadie quiere batallar. Si me echan un chavo que no sabe trabajar, puta madre… Pues voy a batallar, ¿no? Y en el mar pues todo mundo anda apurado…

[30:24]

Pues siempre los papás terminamos enseñando a los hijos **[590] [820]**, pero llega el momento donde ya no hay una relación así tan así de trabajo porque es papá e hijo. Entonces como que el papá es más estricto el hijo como que es más renegón, lo hemos visto por naturaleza, lo hemos visto en las pangas y cuando un hijo se te mueve embarcación porque llega el momento donde ya no pueden interactuar, se van a otra embarcación y son buenísimos para trabajar buenísimos para trabajar lo que acá no hacían con uno terminan haciéndolo allá y buenísimo para trabajar porque ya les diste las bases, ya lo enseñaste lo mejor que se pudo por eso uno es tan estricto con ellos, ¿no? Porque quieres enseñarlo lo mejor que se puede y usted que termina haciendo buenísimos pescadores y bien productores en otra embarcación y y se llegan re bien con los demás porque no hay tanta esa fricción, ¿no? pero eso pasa después de los seis siete años que estuvieron con uno ya y ya se cambian de embarcación y al último termina siendo capitanes son buenísimos para trabajar y es es un es algo natural que ha pasado toda la vida toda la vida. Porque a veces vemos nuestros hijos nuestra embarcaciones y mira qué flojo ni caso hace y así mira renegando y mira esto y lo vemos, lo vemos a diario cuando trabajan cuando papá e hijo y cambian de embarcación y una almas de Dios son un alma de Dios son…

[31:54]

Gran trabajadores ya. Y así pasa, pero el conocimiento **[820.1]** se da entre todos. Sí siempre te están dando tip la otra gente sale así ¿por qué? Porque es es un beneficio para todos, no es es lo mejor y todos queremos, es lo mejor. Entonces no hay celo, pues tratar de enseñar a los demás al menos en la cooperativa, nosotros no

Entrevistador/a 1: y eso es por el espíritu de la cooperativa **[467.1.1]** en otros con permisionarios, no pasa, pues que no sean cooperativas

C001: es un poquito más celoso con los permisionarios, no con otras empresas así como que "uta" como que no le quieres pasar el tip de de cómo está tu trampa. Pues por ejemplo, trampa sin piedra, ajá, sí, sí, somos un poquito celosos de entre empresas, ¿no? entre permisionarios y cooperativa como que hay un recelo y guardas tu secretitos, ¿no? puede que tú tengas un amigo y le platiques, pero no, no te hables así plenamente como como tu gente de la

cooperativa, ¿no? tú quieres ser los mejores. Siempre queremos ser los mejores y y tú pasas tus mejores tips a tu gente ahí o vente para acá. Vámonos para allá. Son cosas naturales que pasan entre pescadores, ¿no? pero al fin y al cabo terminamos produciendo todos.

[33:05]

Son culturas que están arraigadas en cada pueblo diferente, ¿no? en cada lugar en cada zona de pesca es diferente y es una cultura que se ha ido transmitiendo transmitiendo **[820] [820.1]**. Va cambiando a través de los años porque pues el mundo va evolucionando la tecnología va cambiando **[914]**, los mercados van cambiando todo va cambiando entonces tienes que irte adaptando lo que nosotros siempre decimos… que si a nuestros jóvenes lo enseñamos en las cosas bien las van a seguir haciendo bien, ¿no? por eso al rato te decía los pescadores que tienen muchos años, traen una cultura arrastrando de muchos años y dice: no es que así lo hacía así lo hacíamos así lo hacíamos, pues sí, pero la ha ido evolucionando ido cambiando, pues entonces si así las cosas mal, pues de aquí puede hay que enseñar que hacer las cosas bien, ¿no? Porque nosotros podemos creer y muchos lo creemos pescadores viejos, que hacíamos las cosas bien y no es cierto, no las hacíamos bien, lo que hacíamos era explotar el mar y explotar y explotar y disfrutarlo **[820.1.8.1]**

Entrevistador/a 1: lo hacían porque había dinero en la bolsa…

C001: ¿verdad? Porque había recursos **[226.1]** había animales y había producción y todo el mundo consumía. Ahora las cosas han cambiado **[914] [310]** la inocuidad, la trazabilidad, la limpieza, los mercados, todo ha cambiado, o sea y antes no antes llevas un pescado y lo tiras y ahí te vas y te lo compran lleno de moscas todo mundo lo compraba y no pasa era natural verlo lleno de moscas y ahora no dios guarde traigan la la carátula la trailera toda sucia ya no te la reciben, que ande debajo de los 5 grados de a tiro ya no te la reciben. ¿Por qué? Porque ahora ya saben que hay una bacteria…

[34:34]

Que se desarrolla te va a enfermar el estómago y antes no lo sabíamos antes natural, ¿por qué? Porque era una cultura que teníamos arrastrando **[914]**. Entonces es lo que la gente dice los pescadores [**474.1.7]** que ya tienen 40-50 años. Oh, sí, lo tenía así me lo compraron, pues sí, pero antes, hermano, ahora ya no, ya ha cambiado entonces ahora tratamos a los jóvenes: hey tienes que llevar hielo, tienes que hacer este buenas prácticas abordo, tienes que desinfectar tienes que limpiar porque el mercado ya te lo exige o la autoridad, simplemente, ¿no? venir ya en una revisión y ahí tu embarcación y antes había gusanos había todo sucio ahí, ya llegaba la gente como si nada, ahora las cosas han cambiado y entonces es con lo poquito que nosotros hemos batallado como cooperativa con la gente de de más atrás, ¿no? que hacía prácticas **[820.1.8.1] [467.1.3]** , pues inconscientemente podemos decirlo, ¿no? Porque era lo que así así vivían así

Entrevistador/a 1: como más de a pie

C001: ajá, sí más natural todo así muy rústico, ¿no? Y ahora por lo que tratamos de nuestros jóvenes pescadores nuevos, pues enseñarle y tienen que hacer este proceso tienes que hacer este paso tienes que hacer esto, eh. Tienes que cuidar el recurso **[226.1] [179] [820.1]** así porque para que tengas a futuro que valga se acabó Antes sacábamos, tenemos las ahí las las gráficas donde sacamos 200-300 toneladas, 40-50 toneladas de abulón **[266.1.1]**

[36:04]

Ahora sacamos apenas duras penas, 10, 3, 9, fíjate la diferencia por los malos manejos **[820.1] [820.1.8] [820.1.8.1]** y el súmale la naturaleza y mira donde estamos ahora, o sea, las gráficas están así y luego están así. Unas caídas tremendas por mal manejo por lo que tú quieras entonces ahora tengo que enseñarnos que hay que hacer una pesca responsable y sustentable **[820.1.7]**, ¿no? ser responsable y vas a tener ingresos todos los años, es que nosotros tratamos de enseñarles, mira si trabajas así sacas esta cota, administra tu dinero porque no vas a tener, no te vas a ser rico adminístrate **[454]** . Saca tanto recursos **[226.1]**, vamos a pasar estos meses. Vienen tres tomé ya es más administrativo todo, ¿no?

Entrevistador/a 1: antes eran ganancias, extraordinarias, no te iba muy bien en una temporada, claro, todo se iba en pisto se me hace en muchas ocasiones…

C001: hay historias increíbles, ¿no? Que escuchamos de nuestro papá **[590][170]**. Yo cuando yo era niño joven y escuchaba unas historias de que los señores agarraban dinero **[465] [461]** en cierre temporal y las pagaban y iban a Ensenada y cerraban las cantinas **[730] [733]**. Oye, qué tanto yo yo ahora me si me pongo a pensar en los números para cerrar una cantina para cerrar un bar nombre, y decirle a todo tomen, yo pago y cierro, yo voy a pagar la noche. Oye, pues nomás hago números y digo: pues ¿cuánto ganaban? ¿cuánto agarraban? Para ir a cerrar un local

Entrevistador/a 1: en cantidades locas, ¿no?

C001: era, era uta mano, nomás de pensarlo, así es es como decir voy a cerrar este restaurante y vengan todos a comer. Yo voy a pagar. Oye, pues cuánto ganas, ¿no?

[37:34]

No, no, si ahora vemos los números que ganan los pescadores **[474.1.7] [465]** de hoy en día un langostero un abulonero y dices tú uta mano, este chavo gana un chorro de lana comparado con jornalero, ¿no? aún no lo podemos comprar un jornalero alguien que trabaja en una tienda que trabaja en una fábrica X y ves un pescador y dices tú, oye, pues tanto se vales tus recursos porque son sumas extraordinarias, pero imagínate antes, si todavía te sorprende, así que dices tú cuánto ganaste no gané 30,000 pesos un joven ahorita un langostero, ¿cuánto ganaste? Pues 30,000 oye, pues es muchísimo para ganar un cinco o seis días es mucha lana, ¿no? donde una gente gana el mínimo dos mil pesos.

Entrevistador/a 1: sí, no, sí, no, no hay comparación

C001: entonces y si ganas esa cantidad ahorita en día y no puedes cerrar una cantina, cuánto es esto ganaban antes en los 1980 **[011]** no es lo que yo me quedo así, pues cuánto ganaban **[465]**. Pero pues ya cuando vemos las estadísticas de producción **[433]**, pues miras, así las toneladas, ¿no? gracias y acá nosotros ahorita sí y estamos súper contentos porque así estamos. Entonces, imagínate antes como se hacían los malos manejos **[820.1.8]**. Yo le llamo mal manejo, porque era una sobre explotación **[820.1.8.1]**, ¿no?

Entrevistador/a 1: era era debe haber sido brutal, pero también malbaratar el producto porque no había todos los cuidados todos los procesos. Yo me imagino que ese producto en esos volúmenes tenía que valer el triple de lo que valía para cerrar una cartita, no sé si me explico.

[39:03]

C001: si, si era algo exagerado antes, ¿no? por eso todo mundo ni siquiera pensamos en estudiar queremos ser ya desde niño, teníamos la mente: es que yo quiero hacer buzo y quiero hacer buzo **[227.1]**, quiero ser langostero **[227.3]** ya desde niño traías esa mentalidad, porque vivíamos en el hábito, ese, ¿no? vivíamos dentro de ese de ese contorno del de la solvencia económica de ver a los papás **[590]** o a nuestros tíos que una semana y cambiaban de carro otra semana y otro carro para mano, pues vivías en ese entorno y ni siquiera pensabas en estudiar, no no, no, porque mirabas a los que estudiaron ahí batallando y decir para que voy a estudiar, ¿no? Entonces mira si ese entorno de de tanta abundancia y no quería tener. Yo quiero ser langosta y quiero ser abulonero, tenías eso en la cabeza, pero hoy en día han cambiado ya casi no tenemos jóvenes pescadores, ¿Por qué? porque ahora ya la gente como le cambió el chip y ahora lo que quieren es estudiar, ¿no? salir de los pueblos de las… salirse, no sé, ya allá rezagado ya un chavo pescador o se van a estudiar y terminan regresando a nuestra empresa, ¿no?, pero son contados ya

Entrevistador/a 1: ¿y cuando empezaron a irse a estudiar y regresaron a la empresa?

C001: ya como los 2000 **[011]**… de los 2010 **[011]** más o menos ya la gente empezó a salir a estudiar **[166]**, se preparan y regresan, ¿no? Y se nota el cambio en la mentalidad se nota la forma de expresarse de comportarse si los estudios llegan y es otro nivel, ¿no? llega la gente con otra mentalidad.

[40:33]

Otra forma de expresarse son más libros.

Entrevistador/a 1: y se van a la UABC o a la Paz

C001: o a la UABC Ensenada, es lo más cerca que tenemos, muy pocos van a La Paz **[166]**

muy pocos, van a la paz al menos que no haya una carrera y hay una ensenada, no ya, pero casi todos a la de Ensenada. Ay se me cayó el café…

[40:56]

Entrevistador/a 2: ¿quieren más café?

C001: sí

Entrevistador/a 1: sí, yo también

[40:59] porque tengo frío aunque me haga burro a C001

[41:03]

C001: esto esto es lo interesante de las cosas, ¿no?

Entrevistador/a 1: Si le pregunto a los jóvenes porque Aldo estudió casi en mi generación ahí en la UABC y Noé, también hay, también, pues siempre hemos tenido gente de comunidades pesqueras desde que yo me acuerdo. Yo empecé en el 95 yendo y regresando. Para eso creo que debería servir la universidad que no está bien aprovechada

[41:34]

C001: pero son pocos los que regresan **[166]**, ¿no? son pocos, no muchos y fíjate algo curioso y yo siempre limpio con los jóvenes no simplemente que estudien cosas del mar, ¿no? como

que llevan un protocolo, así voy a estudiar cosas del mar, no un libro es que hay carreras técnicas que puedes desarrollarla y que pueden aplicarlas ahí mismo, ¿no? Pues a gente de ventas, administración mercadotecnia, algo tan importante que ocupamos dentro de la cooperativa y ni un joven las estudia. Técnico de alimentos y nadie ni bien lo que procesamos y nadie termina. Refrigeración hay mecánica de de diesel de mecanismo, claro, son cosas aplicables que puedes usar adentro de tu comunidad **[464]** y a nadie le da por aquí si quiere estudiarla todo mundo, voy a ser maestro, voy a ser abogado. Si te asusta un montón muchísimo hay un montón

Entrevistador/a 1: en la Ciudad de México todos los taxistas son abogados y médicos

C001: sí hay un montón y Ensenada nos pasa pues yo me relaciono mucho con las universidades, ¿no? constantemente estoy ahí y miro que sale un montón de biólogos, un montón de oceanólogos un montón de acuacultores pero no hay chamba **[464]**

[42:52]

Por eso que terminan a nuestra localidad otra de seguir pescando nosotros hoy tenemos un montón de de acuacultores biotecnólogos. Ahí está mi hijo que es biotecnólogo. Tenemos biólogos y ahí están entrando en la planta **[474.1.4]** ahí andan de pescadores, porque no hay no hay plazas **[464]**, no hay campo entonces yo le digo a los chavos de ellos: hey estudien carreras técnicas que que la vas a poder emplear y vas a sacar dinero. El que trabaje va a ganar dinero, tienes que trabajar.

[43:21]

Sí, claro, y yo le digo a la gente a los pescadores son muy dados, tiene una mala cultura. Pescador gasta más de lo que gana gasta **[454]** más siempre están pidiendo adelantado siempre oye, pues qué voy a hacer marea. Mañana voy a hacer marea pasado. Préstame 10-15, ni siquiera te piden 500 pesos son de 10.000 para arriba. Vienen la temporada de abulón **[266.1.1]**, ni siquiera hemos empezado ni siquiera sabemos si el mar va a estar en buenas condiciones y te están pidiendo hey, prestame 10.000 pesos y te lo voy a pagar la temporada de abulón, cómo sabes si va a haber temporada de abulón Manolio. Pero el pescador, así es es una cultura que no hemos podido cambiar. Nosotros ahorita en cooperativas Ensenada ya hace seis años que implementamos una metodología que se llama el banquito **[450] [454][467.1]**. Tenemos un dinero interno de los mismos pescadores, que lo juntaron hicieron un monto y hay cierta capacidad de préstamo y un límite de préstamo. Los socios **[474.1.1]** tienen un límite y los pescadores **[474.1.7]** extras tienen otro límite más bajo, ¿no? El otro hay reglas para adquirir ese dinero. Tu como socio tiene derecho, ¿no? ahí yo te pido cierta cantidad mi límite, pero es el límite, tienes un límite de tiempo para pagarlo también y te vamos a cobrar un porcentaje también de interés.

[44:44]

Igual a los centros y a los pero son diferencias en montos económicos de préstamo **[454]**. Si tú no pagas no tiene derecho a volver a pedir prestado, si tú te pasas los seis meses, tu credibilidad de crédito **[452]**, baja te baja en el monto, o sea, ya no tienes la capacidad que tenías el tope y te duplican el porcentaje de de interés. Entonces la mano la gente dice, no pues tengo que pagar porque ya no me van a prestar claro y si voy a ocupar y así deban mil pesos no puedes si cambio tu color de de crédito, ya no puedes requerir el tope máximo. Entonces casi siempre la gente lo guarda para el tiempo malo que no los tres meses que no

tenemos de pesca tus ahorritos se acaba se empiezan a agotar, no empiezan a pescar, pues tu economía baje y empieza a tener necesidades, pero fíjate la gente tiene el chip de la mente y si no si el banquito no le pago para marzo, abril, mayo que no hay pesquería la cooperativa porque cierra la cooperativa porque por eso se creó ese banquito, no hay préstamo, no hay requisiciones, no hay nada solamente el banquito y la gente sabe que el banquito nada más está abierto. Eso es su oportunidad de tener un dinerito extra y es un préstamo. Pues la gente sabe que tiene que pagar porque en ese tiempo va a ocupar y lo hace la gente, o sea, pero ¿por qué? Yo lo que yo digo porque saben que si el barquito le va a restringir pagan.

[46:14]

Y en la cooperativa tiene sus deudas **[467.1] [450.1]** y deudas y se les va haciendo una bola de nieve haciendo ¿por qué? Porque es bien cómo porque no me van a exigir, ¿no? Y voy, voy a exigir, me van a prestar, es bien cómodo ir pidiendo y haciendo una bola de nieve, es una deudota impagable, pero curiosamente el banquito, sí lo paga muy bien curiosamente el banquito, sí lo pagan. Entonces, por eso estuvimos esta metodología se cierra acá, el banquito ahí tú sabes si puedes pedir o no puedes pedir. Y la gente sabe que si paga a los dos días le vuelves a prestar y le pagas es igual que el banco y la gente mira, ahí está pagando y no sé cómo le hacen sacan dinero y pagan y tienen su crédito a los dos días…

[46:54]

Otra vez y nos ha funcionado y ahí hemos ido creciendo creciendo creciendo el mismo dinero de la misma gente. Con su permiso voy a agarrar una cuchara, ya estoy hablando mucho y no me he tomado mis pastillas…

[47:11]

Así es, hay cosas muy interesantes ahí que que han ido pasando que han ido cambiando **[914]** la cooperativa

Entrevistador/a 1: en realidad son puro manejo y administración

C001: y educar, la gente no los pescadores y van aprendiendo y van aprendiendo los pescadores.

[47:26]

Entrevistador/a 1: decías hace rato del conocimiento cuando oyen a los lobos **[825.1]** ustedes tienen problemas con los lobos que no los dejen pescar que se roben el producto que le rompan las redes.

C001: pues sí, los más que nada los que trabajan escamas **[226.1.6]**, ¿no? nada los que trabajan escama, se quejan con los lobos, no los dejan pescar que llegan los lobos y le roban los pescados en la línea en la red **[227]** casi no usamos redes no somos muy partidarios de las redes, ¿no? son de estructuras para nosotros son destructoras. Casi no, no lo permitimos a la empresa de nosotros el mercado también ya como que no te quiere comprar mucho marisco de redes, ya el mercado como que dice no las redes ya no no, no, no.

Entrevistador/a 1: ya hasta lo quieren sacrificado, ¿no?

C001: no, no, ya lo quieren con el icahimi que le hagas el proceso, es más exigente el paladar del cliente **[430] [432]** ya, ¿no? Los compradores son más exigentes, no sé si tengan más

conocimiento, pero ya son más exigentes para los productos. Es lo que les decía hace rato todo ha ido cambiando **[914]** los mercados, ¿no? lo que muchos los pescadores no lo saben, ha ido cambiando el mercado. Pero regresándome a los lobos **[825.1]**, pues y la gente se queja, lo de escama **[226.1.6]** y hoy los Langosteros **[227.3]** porque encarnan con con pescado, ¿no? fue, pero encuentras, ya he encontrado la técnica como como agarrar las trampas **[227]** y cómo burlar a los lobos pero para los pescadores siempre han sido un problema los lobos… Yo creo que no hay pescadores que no se queje de los lobos

Entrevistador/a 1: bueno, los que se quejan de los delfines…**[825.3]**

C001: son cosas de tu pesquería

[49:16]

Sabes, que cuándo uno sabe cuando no se te arrimó un lobo **[825.1]**, tienes un gran día de captura de escamas **[226.1.6]**, porque pues no te molestó… otes tanto los pescados se ve la diferencia más sin embargo…

[49:30]

Cuando te llegue un lobo **[825.1]**, pues sabes que tú se acabó tu día no tuviste que buenos ingresos porque ya no te dejo pescar.

[49:39]

Igual en las redes **[227]** llegan y te destruyen todos los peces te los roban y ya sabes que no es un día bueno.

[49:48]

Pero de ahí en fuera, pues no, no, no, no, no, no son dañinos, ¿no? que digas tú que andan haciendo daño. Yo creo que la que hace más daño en los recursos naturales **[226.1]**, cuando tienes abundancia, son las viejas, ¿no? que son las depredadoras. Esas hacen más daño que los lobos **[825.1]**. No esas erizos **[226.1.3]** o abulones **[266.1.1]**, langosta **[226.1.2]**, lo que se encuentren.

Entrevistador/a 1: bueno, pero cuando remueven los erizos **[226.1.3]** hacen un paro al manto de algas **[824.1]** Tampoco es todo tan malo. Si te interesa tanto el abulón **[266.1.1]** pues quieres que no haya tanto erizo.

[50:14]

C001: Bueno, sí, ¿no? claro, pero pues el ecosistema es natural, ¿no?

Entrevistador/a 1: Sí, sí,

C001: nosotros somos los invasores, no, no ellos, ¿no?, pero

[50:32]

no todas las viejas **[226.1.6.2]** cuando hay masivas, no hay muchas. Cuando hay muchas tienen hambre y tienen que comer

Entrevistador/a 1: y todavía tienen los números que tenían antes.

[50:41]

C001: sí, tenemos cantidades de viejas **[226.1.6.2]**, muchísimas. Nosotros no sé si cometimos un error o fue algo benéfico, cuando nosotros pescamos vieja, viva, tiene un buen mercado **[430.1] [434]** la vieja viva y la explotamos, o sea, hace muchos años la gente, "fisgeaba" porque la compraban la compra en la vieja para marisco fresco, ¿no?, pero te pagan 11 pesos **[435]**. Yo creo que ahorita pagan 20 un kilo de vieja fisgeado, pescado con trampa con reconocer te lo pagan a 20 pesos, pero cuando otro vendíamos vivo nos pagaban a 70 80 pesos el kilo. Bueno, buenísimo. Es una gran diferencia. Hace la misma pesca con trampas más que es un proceso, ¿no? hay que sacarle el aire que cuidarla oxigenarla, es un proceso, pero sacas 200 kilos 100 kilos a 70 80 pesos es lo que sacas que te lo paguen a 20, ¿no?

Entrevistador/a 1: si no, ¿cuánto tardarían?

C001: entonces, nosotros dejamos de fisguear, dejamos que la gente fuera pescando porque miramos un buen negocio, buenísimo, pero fue tanto que la cuidamos tanto años que se reproduce un montón y fue donde nos dimos cuenta que nos molestan los abulones **[266.1.1],** que se comía a los abulones que es otro recurso de alto valor que se reproduce muy lento y hay que esperar muchos años dijimos nosotros, ¿qué hacemos? No tiene que tomar una decisión, seguimos cuidando a las viejas **[226.1.6.2]** o cuidamos los abulones las langostas **[226.1.2]** o erizos **[226.1.3]** que tienen más..

[52:11]

alto valor y fue un problema que se nos hizo grandísimos de reproducir **[433]** esa reproducieron y no las pudimos detener y ahorita tenemos muchisisísimas,

Entrevistador/a 1: pues ahora que hagan que acaben el Hotel pueden hacer competencia de arponeo, ¿no?

C001: sí, sí sí sí, podemos hacer un montón de de técnicas muchas cosas no tenemos muchas cosas en mente todavía cooperativa Ensenada no ha terminado siempre dice el señor arados y siempre lo menciona nosotros no hemos llegado al límite o al tope todavía no estamos estructurados entonces nos falta porque todavía muchas coas que hacer…

[52:46]

Realmente todavía no, qué hacer que Dios no lo permita llegar qué bueno. Y si no pues le pueden inculcárselo a los jóvenes que sigan continuando , ¿no? haciendo cosas cosas nuevas, siguiendo haciendo cosas. tecnificándonos, ¿no? Poder aprovechar los recursos de otra manera **[459] [467.1.2]**, no simplemente, sacar explotar y vender, ¿no? hay otra forma que le podemos dar un valor agregado, ¿no? Como tenemos pensado en el Hotel tenemos pensado en pesca deportiva, tenemos pensado en hacer torneos de pescas… Tenemos muchas cosas que hacer… trabajar con el ecoturismo, simplemente fotografía vídeo y uso sin necesidad de ….

Todos: buenos días.

Son tantas cosas que tenemos en mente que fuera Dios menos lo permita hacerlo, , ¿no?

[Entra otra personas y todos mencionan buenos días]

[53:30]

C001: o por lo menos en caminar a los jóvenes de que lo terminen ellos, ¿no? lo que ellos lo administran **[467] [867] [868]** enseñarlos a guiarlos como te decía hace rato, ¿no? guiarlos por hacer las cosas bien y que ellos sigan viviendo de ellos, ¿no? Porque al fin del cabo, ellos van a quedar ellos tienen que quedar esto lo que van a administrar cierto, son el futuro enseñarle las cosas lo mejor que se pueda, ¿no?

[53:55]

Porque en nosotros vivimos la etapa destructiva, depredadora, tuvimos el cambio **[914] [869]** la conversión. Ahora pensamos diferente en nuestra mentalidad piensa diferente ahora ellos enseñarlos que hagan las cosas bien.

[54:09]

Ellos son los que van a venir a gobernar al último la cooperativa, ¿cuánto nos queda a nosotros? Yo tengo 50 años 10 años 15, lo que yo les digo a los muchachos, ¿qué me va a seguir? Digo yo quién. Porque él tenía un montón de jóvenes y todo termina yéndose. Aprendo y se van, pero cuando no estoy yo quien lo va a hacer, pues quién va a seguir a quién le voy a enseñar mi conocimiento **[867] [868] [869]** ¿Quién? ¿Por qué? Porque la actualidad los jóvenes ahorita empiezan en dinero dinero dinero y digo esto no es de dinero. Esto es de pasión. Tienes que tener pasión para hacer todo lo que haces y tienee que nacerte tener una pasión para hacerlo y lo haces, ¿no? terminas haciéndolo por un bien común de todo, es algo bueno, no es el digo tienen pasión. No nomás es pensar: te voy a ganar 5000- 10 mil pesos a la semana en este trabajo **[465]**. No es eso luchar el dinero, no lo todo.

[54:58]

Ya estoy hablando mucho

Entrevistador/a 1: para eso era, muchas gracias.

[55:08]

Al contrario, pues yo no tengo más más presas eran ya nos estuvimos más. Muchas gracias por el tiempo. No sé si tú tienes preguntas dudas

[55:15]

C001: no, no, no se me viene ninguna de la mente. Muchas gracias

[55:23]

Entrevistador/a 1: y perdón que te dejamos el café seco a la mitad.

[55:33]

Este… ¿ya desayunaste?

C001: no voy a desayunar con los muchachos