

RANCHEROS Y SOCIEDADES RANCHERAS

Esteban Barragán López
Odile Hoffmann
Thierry Linck
David Skerritt

COORDINADORES



CEMCA
EL COLEGIO DE MICHOACÁN
ORSTOM

RANCHEROS Y SOCIEDADES RANCHERAS

Esteban Barragán López
Odile Hoffmann
Thierry Linck
David Skerritt
COORDINADORES



El Colegio de Michoacán, A. C.



Centre d'Etudes Mexicaines et Centraméricaines



Institut Français de Recherche Scientifique
pour le Développement en Coopération

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	11
PRESENTACIÓN	13
IMÁGENES, PALABRAS Y LUGARES	
La vida ranchera en la literatura, el cine y la historia <i>Luis González y González</i>	23
El vocablo rancho y sus derivados: génesis, evolución y usos <i>Herón Pérez Martínez</i>	33
Los rincones rancheros de México. Cartografía de sociedades relegadas <i>Esteban Barragán López</i> <i>Thierry Linck</i>	57
Identidad en las montañas <i>José Lameiras Olvera</i>	81
Los ranchos de hoy: una visión comparativa <i>Claude Bataillon</i>	99
SOCIABILIDADES RANCHERAS EN CONSTRUCCIÓN	
“Uno es la de todo” <i>Martha Chávez</i>	109

Rancheros en Los Altos de Jalisco en la época colonial <i>Celina Guadalupe Becerra</i>	125
El rancharo, génesis y consolidación <i>David Skerritt</i>	141
Clase y etnicidad entre los rancharos mexicanos del norte de Nuevo México <i>Robert D. Shadow</i> <i>María J. Rodríguez-Shadow</i>	153
Rancheros en Aguascalientes (1920-1930) <i>Edgar Hurtado Hernández</i>	173
DE LA PEQUEÑA A LA GRAN POLÍTICA	
Endogamia en las sociedades rancheras: una opinión médica <i>Guillermo Fernández Ruiz</i>	189
Conformación del poder político de los rancharos en Querétaro (1920-1930) <i>Marta Eugenia García Ugarte</i>	201
Huasteca hidalguense: región ranchera con indígenas <i>Frans Schryer</i>	211
Rancheros y notables en Veracruz: su actuación política en las sociedades locales <i>Odile Hoffmann</i>	219
ABRIENDO NUEVAS FRONTERAS	
Los rancharos del Medio Balsas entre la hacienda y el TLC <i>Eric Léonard</i>	237

Los criadores de becerros frente al mercado de exportación. El caso de los pequeños ganaderos de la sierra sonorenses <i>María del Carmen Hernández Moreno</i> <i>Ernesto Camou Healy</i>	251
Maquila, trabajo femenino y género en Los Altos de Jalisco. Las trabajadoras de Capilla de Guadalupe ante la modernidad <i>Gabriel Orozco Castellanos</i>	273
Rancheros en las ciudades. La organización productiva de los heladeros en Mexxicacán y Tocumbo <i>Martín González de la Vara</i>	287
Los rancheros y la engorda de las tierras flacas <i>Luis Felipe Cabrales Barajas</i>	301
POST DATA... 25 AÑOS DESPUÉS...	
A 25 años del encuentro con “rancheros” <i>David Brading</i>	329

MAPAS

Las principales regiones mencionadas en los artículos	17
El oriente de México, ubicación de los estudios	18
El occidente de México, ubicación de los estudios	19
Densidad de población, 1990	60
Densidad de localidades, 1990	62
Densidad de localidades menores, 1990	65
Un espacio ranchero en Actopan, Veracruz	142
Cuenca media del río Sonora	254
Ubicación de Los Altos de Jalisco	302
Tepatitlán de Morelos. Evolución espacial del tejido urbano	309
Tepatitlán de Morelos. Distribución de la propiedad periurbana	312

FIGURAS

Genealogía 1.1	191
Fig. 1.1 Algunos desórdenes hereditarios de carácter mendeliano que afectan a los adultos	192
Fig. 1.2 Esquema genealógico de transmisión de un desorden autosómico dominante	193
Fig. 1.3 Esquema genealógico de una familia afectada por el síndrome de úlcera péptica	194
Fig. 1.4 Esquema genealógico de transmisión de un desorden autosómico recesivo	195
Fig. 1.5 Esquema genealógico de transmisión de un desorden recesivo ligado al cromosoma "X"	196
Fig. 1.6 Esquema genealógico de transmisión de un desorden dominante ligado al cromosoma "X"	196
Genealogía 1.2	198
Gráfica: Hato y unidades de producción por estratos	259

CUADROS

Estadística de superficies cultivadas, Aguascalientes	174
Hato y unidades de producción por estratos, Sonora	256
Perfil de los inmigrantes rancheros en Tepatitlán	315
Evolución demográfica 1907-1980	325

RANCHEROS EN LAS CIUDADES. LA ORGANIZACIÓN PRODUCTIVA DE LOS HELADEROS DE MEXTICACÁN Y TOCUMBO

Martín González de la Vara
El Colegio de la Frontera Norte-Ciudad Juárez

La emigración de las zonas rurales a las ciudades ha sido uno de los fenómenos más significativos del siglo XX. En México se han realizado numerosos estudios acerca de los grupos migrantes y de su relación con sus lugares de origen, pero no se ha destacado con la misma frecuencia las maneras de integración de los pobladores de origen rural a la vida económica de las grandes urbes. Es bien sabido que en este proceso de adaptación, los vínculos de parentesco juegan un papel importante y que esto ha llevado a que muchos grupos de emigrantes se especialicen en alguna actividad productiva distintiva que finalmente los identifica con sus regiones de origen.

Tal ha sido el caso de los habitantes de dos comunidades: Tocombo, en el extremo occidente de Michoacán, y Mexticacán, en los Altos de Jalisco, que se han caracterizado por su participación en la producción y venta de helados y paletas prácticamente en todo el país. Las dos poblaciones para mediados de los años cuarenta basaban su existencia un poco en la agricultura y más decididamente en la ganadería bovina, pero en la actualidad la gran mayoría de sus habitantes se ha avecinado en numerosas ciudades y pueblos de México y se ha dedicado a la elaboración de paletas y helados.

Gracias a que han conservado entre sí lazos de unión que los ayudan a establecer y mantener sus establecimientos, tocumbenses y mexticacanos han logrado integrarse a este difícil mercado creando un estilo propio y exitoso de hacer negocios que ha resultado ser altamente competitivo. La emigración a las urbes, además, ha cambiado no sólo la forma de vida de estas dos poblaciones, sino la de amplias regiones que las rodean.

Este trabajo se propone describir las modalidades en la organización económica de estas dos comunidades emigradas, el alcance que ésta ha tenido y su situación y perspectivas actuales.

En las zonas agrícolas y ganaderas de los Altos de Jalisco y el occidente de Michoacán, la necesidad de emigrar a los Estados Unidos o a las urbes mexicanas para mejorar el nivel de vida se comenzó a sentir desde finales de la década de los cuarenta y se fue acelerando poco a poco al paso de los años, conforme crecían las oportunidades de encontrar un trabajo mejor remunerado fuera de esas dos regiones.¹ Casi cada pueblo cuenta con un primer emigrado que se fue a probar fortuna a la gran ciudad y que, una vez establecido su *modus vivendi*, invitaba a sus paisanos a seguir su camino. Este también fue el caso de las comunidades de Mexticacán, Jalisco, y Tocumbo, Michoacán.

Tal vez la decisión de entrar a operar negocios chicos de paletería y heladería obedeció a la experiencia que en el manejo de la leche tenían tocumbenses y mexticacanos, a las reducidas inversiones que se requieren y a la sencillez de su manejo. Las paleterías existían en México desde mediados de la década de los veinte, pero en sólo veinte años se multiplicaron por todo el país gracias a la paulatina introducción de la energía eléctrica.²

Desde un principio, la fuerte competencia que se dio entre neveros y paleteros sacó a muchos productores de sus establecimientos para lanzarse a conquistar un mercado que entonces estaba únicamente en manos de los vendedores ambulantes y de los puestos: la calle. En muy poco tiempo, los carritos con su serie de campanillas para llamar la atención del público invadieron las vías, parques y plazas de la capital.

Estos carritos podían llevar ciertas variedades de helado hasta la puerta de cualquier casa y transportarlos a donde se encontrara el consumidor, y como mantenían el frío de sus productos por unas doce horas con trozos de hielo seco, ofrecían una gran flexibilidad en su

1. Véase para el caso, Esteban Barragán López, *Más allá de los caminos. Los Rancheros del Potrero de Herrera*, Zamora, el Colegio de Michoacán, 1990: 160-165.
2. Elsa Osorio, "El imperio de las paletas", en *Contenido*, México, D. F., no. 297, marzo de 1988: 86.

manejo. Además, la simpleza de su estructura los hacía accesibles para cualquier compañía y reducía sus gastos de mantenimiento casi al mínimo. En pocos años no sólo las pequeñas paleterías y heladerías usaban carritos, sino que empresas fuertes y bien establecidas comenzaron a utilizar esta forma de comercialización, llegando a contar con “flotillas” de hasta cincuenta unidades.³

LOS HELADEROS DE MEXTICACÁN, JALISCO

Los mexiticacanos comenzaron a operar este tipo de negocios gracias al ingenio e iniciativa de Clotilde Jáuregui Ríos, a quien se le conocería posteriormente como don Tilde. Después de incursionar en algunos negocios, don Tilde aprendió a hacer paletas en el negocio que su hermano Genaro tenía en Mexiticacán. Cuando emigró a Guadalajara a iniciar uno propio decidió copiar la forma de trabajo y el nombre de la empresa *Regia*. Esta paletería y nevería gozaba de un gran prestigio entre los tapatíos y usaba de los carritos como método principal de ventas.⁴

Así, cuando apenas por 1942, don Tilde decidió incursionar por su cuenta en el negocio copió la forma de organización de *Regia*. Don Tilde logró abrir así su primera paletería, y, aunque fracasó en su primer intento, abrió la brecha para que sus paisanos encontraran una nueva forma de ganarse la vida.⁵ Para 1943, don Tilde abría una paletería mejor equipada gracias al apoyo que recibió de su paisano Angel González. Este era un pequeño empresario que había incursionado en varios negocios y que, a la sazón, tenía un cine ambulante en decadencia debido al establecimiento de cines fijos en varios poblados de la región. Interesado en invertir en un nuevo rubro, Angel González no sólo financió a don Tilde, sino que abrió una fábrica de helados y paletas en Aguascalientes.⁶ Su ejemplo fue seguido rápidamente por Elías Mendoza, comerciante en Mexiticacán, quien estableció otra heladería *Regia* en la misma capital

3. Entrevista con Abelardo Villegas, México, D. F., 28 de junio de 1988.

4. Entrevista con Jesús Sánchez Mercado, Guadalajara, Jal., 12 de julio de 1988.

5. Entrevista con Miguel Lomelí, Monterrey, N. L., 25 de agosto de 1988.

6. Entrevista con Rigoberto Iñiguez, Ciudad Juárez, Chih., 1 de marzo de 1993.

jalisciense, para aprovechar la fama que ya había creado la empresa original.

El éxito de estas paletería y heladería no fue rápido, pero tuvieron desde el principio buenas utilidades e iniciaron a muchos mexxicacanos en este tipo de negocios. Los negocios de González y Mendoza prosperaron a mediano plazo y abrieron más y más paleterías y heladerías en el centro y norte del país. La mayor parte de sus empleados eran de Mexxicacán y de esta forma, se familiarizaban con los procesos de producción de helados y paletas.

De empleados, algunos de los trabajadores de don Tilde, Elías Mendoza y Angel González comenzaron a pensar en establecer negocios propios. Debido a la falta de fondos, varios de ellos recurrieron a sus propios jefes en busca de financiamiento. Por lo general, el crédito les permitía montar una pequeña fábrica o paletería en la que podían trabajar unos cuatro o cinco parientes o paisanos que se mandaban llamar de Mexxicacán.

Este crédito era por lo general establecido con intereses bastante altos pero con plazos cómodos y sin necesidad de presentar otra garantía que el ser reconocido como “un hombre trabajador y de palabra”. Era también necesario antes de comenzar a operar dividirse la ciudad en territorios y de aceptar que cada fábrica o paletería tendría un espacio determinado exclusivo para la circulación de sus carritos.

Este mecanismo se repetía a menudo con los mismos empleados en sólo tres o cuatro años, de forma que los negocios se multiplicaron con rapidez y Guadalajara dejó de ser un lugar propicio por el exceso de competencia. Así, en menos de dos lustros, los mexxicacanos se extendieron con rapidez en México, Aguascalientes, Durango, León, Veracruz, Monterrey y casi todas las ciudades importantes del país.⁷ Muchas de las nuevas empresas siguieron adoptando el nombre de *Regia* o alguno similar a pesar de las constantes demandas que los señores Martínez, dueños de la heladería *Regia* original, interponían ante las autoridades. Al final de cuentas los mexxicacanos aceptaron pagar una especie de

7. Entrevista con Malinalli Ponce, Veracruz, Ver., 18 de agosto de 1988.

regalía a los Martínez o comenzaron a bautizar de distinta manera a sus empresas.

De esta forma, ya para la década de los cincuenta los mexicanos estaban en posibilidades de entrar en la capital. En la ciudad de México, Pedro Mendoza fundó *Regia* y *Ray's*, Alfonso Lomelí y Raúl Valdivia abrieron dos *Regios* y Juan Jiménez otra *Regia*. Otras pequeñas fábricas repitieron la marca *Regia*, y algunas más se denominaron *Super Regia*, *Bambi*, *La Suiza*, *La Italiana*, *Trevi* y un larguísimo etcétera. Casi sin excepción estas empresas utilizaron carritos para ofrecer sus mercancías.

Pronto, Elías Mendoza y Angel González vieron crecer sus establecimientos junto con los de sus coterráneos y se hicieron de un buen capital, pero no tardaron también en darse cuenta que el financiarlos representaba un gran negocio en sí mismo. Por lo general, la forma de crédito con que trabajaban era la siguiente: conseguían al mayoreo y a buenos precios maquinaria de paletería y heladería y la revendían a plazos a sus paisanos. En otras ocasiones, establecían una fábrica o paletería y, ya funcionando, la vendían a plazos, logrando así utilidades netas en la venta además de las ganancias financieras habituales.

Un sistema más complejo pero común de financiamiento era el de compra de deudas: algún mexicano que no pudiera pagar a un banco podía vender sus letras de las deudas contraídas con sobreinterés a Mendoza o González, quienes podían refinanciar dicha deuda. De la misma forma, los agiotistas o algún otro intermediario que no estaba en posibilidad de cobrar o tenía urgencia de dinero podía ofrecerles sus títulos de deuda con descuento, dejando también al comprador de los títulos en posición de negociar con el endeudado.

Aunque en estas operaciones se manejaban con frecuencia fuertes cantidades de dinero y se hacían rigurosos contratos escritos, podía bastar la buena referencia de algún familiar o paisano para que un trato se cerrara sin necesidad de que se pidiera alguna garantía hipotecaria.⁸ Por ello, muchos mexicanos se pudieron convertir en dueños de sus negocios, mientras que otros se tuvieron que conformar con ser emplea-

8. Entrevista con Juan Jiménez Guerrero, Guadalajara, Jal., 5 de febrero de 1993.

dos de sus parientes. El particular sistema crediticio de los alteños tuvo un gran éxito debido a las utilidades logradas por las heladerías y paleterías en todo el país y permitió una rapidísima expansión. No se cuenta con cifras precisas, pero se estima que Elías Mendoza financió o fundó más de trescientos negocios.

Por 1958, las empresas heladeras establecidas en la capital y que utilizaban los carritos como principal medio de venta tuvieron que sortear una fuerte crisis. Para terminar con el ambulante, el regente Ernesto Uruchurtu restringió sensiblemente el área donde los carros de helado podían transitar, sacándolos de las mejores plazas y parques.

Quienes desafiaron sus órdenes iban a parar a la cárcel de la administración de mercados, tenían que pagar una fuerte multa y perdían sus mercancías.⁹ Las medidas tomadas en la ciudad de México tuvieron eco en muchas ciudades de la República, donde se comenzaron a expedir decretos que iban reduciendo paulatinamente la zona de trabajo de los carritos. La “crisis de los carritos” afectó severamente a las empresas de mexxicanos y otras que usaban principalmente este medio de comercialización. Varias de ellas, como *Trébol*, *Kiko's*, *Reyna*, y algunas Regias, no pudieron recuperarse y quebraron definitivamente. Otras más —*Ray's*, *Super Regios*, etc.— pasaron grandes dificultades antes de reorientar sus técnicas de ventas.

Esto obligó a muchos alteños a cambiar su manera de vender y a darles un carácter más empresarial a sus pequeños negocios. Junto a los carritos, algunas heladerías de mayor capacidad comenzaron a utilizar congeladores y hasta expendios propios para vender sus productos, abriéndoles la posibilidad de producir y poner en el mercado un mayor número de piezas. Este proceso coincide con el surgimiento de una segunda generación de heladeros que aprendieron el negocio de manera natural y que trabajaron sobre bases económicas más estables, ya sea heredando los negocios fundados por sus padres o estableciendo nuevos bajo sus auspicios.

9. Entrevista con Abelardo Villegas, México, D. F., 27 de junio de 1988.

De esta forma, los mexxicanos fueron abriendo heladerías que poco a poco irían tomando un sesgo más industrial. En Monterrey, los hermanos Miguel, Plutarco y Jesús Lomelí Jáuregui abrieron la heladería *Sultana*, de la cual surgiría otra compañía del mismo nombre y *Hielati Italiano* tiempo después; mientras que un primo de ellos, Antonio Lomelí, asociado con Ernesto Iñíguez, fundaba *Koldy*. En Chihuahua y Ciudad Juárez respectivamente, los hermanos Maximiliano y Rigoberto Iñíguez abrieron las puertas de sus heladerías *Trevi*.¹⁰

Al paso del tiempo y con el crecimiento de la competencia, muchas heladerías tradicionales han tenido que modernizar su equipo o imagen comercial y adaptarse a las reglas del capitalismo neoliberal. Varios se han mudado con sus heladerías a ciudades con gran población mexicana en Estados Unidos y Centroamérica. Otros alteños se han dedicado a establecer negocios relacionados con la heladería, como la producción y venta de materias primas y equipo.

Estos cambios, acentuados en los últimos años, no han hecho gran mella sobre el sentimiento de pertenencia de los emigrados de Mexticacán. A lo largo de los años, la identificación de un origen y una actividad comunes ha hecho que los vínculos entre los mexxicanos se mantengan por encima de los ocasionales roces provocados por la competencia. Grandes y pequeñas empresas siempre lucen en alguno de sus muros una imagen del Sagrado Corazón de Jesús, patrono de Mexticacán. Casi todos se refieren con orgullo a su origen pueblerino y mantienen constante comunicación con sus paisanos.

Aunque no se ha formado ninguna asociación de heladeros de Mexticacán, ha habido tibios intentos de agruparlos alrededor de algo más que una festividad. Por 1988, Jesús Mejía Pérez comenzó a editar con el apoyo de sus paisanos la revista *Raíces*, que contenía artículos sobre la vida de Mexticacán y su gente, y sobre el negocio de la heladería. La revista tuvo una corta vida debido a errores en su administración, pero existe actualmente el proyecto de revivirla. En 1990 abrió sus puertas en

10. Entrevista con Juan Jiménez Guerrero, Guadalajara, Jal., 13 de julio de 1988.

Guadalajara la “Casa Mexiti”, donde se reúnen periódicamente los mexxicanos para convivir y tratar algunos de sus problemas comunes.

Otro espacio de convivencia muy importante y de mayores alcances es la fiesta patronal del Sagrado Corazón que se realiza en junio y se celebra ruidosamente en Mexxicacán con la llegada de los emigrados. Otra posibilidad de reunión en la localidad es la Feria de la Paleta. Originada por iniciativa de Modesto Mendoza en 1960 como una feria comercial en la que los proveedores de maquinaria y materias primas exponen sus productos a los heladeros, se realiza entre la Navidad y el día de año nuevo.

Así coinciden los paisanos una vez más en días de fiesta y arreglan sus negocios en una época en la que la venta de helados y paletas es muy baja. Actualmente, el municipio de Mexxicacán cuenta con poco más 6,700 habitantes, pero se calcula cuando menos en otros 10,000 sus “hijos ausentes” —que incluyen a mexxicanos emigrados y sus descendientes— de los cuales la gran mayoría viven directamente de la elaboración de helados.¹¹

LOS PALETEROS DE TOCUMBO, MICHOACÁN

El otro grupo de emigrantes a las zonas urbanas que nos ocupa es el de los paleteros de la región de Tocumbo, quienes han tenido una expansión sin paralelo por todo el país.

Como en el caso de los mexxicanos, los tocumbenses contaron también con un “pionero” que los iniciaría en el negocio y los motivaría a emigrar. Hacia 1942, Rafael Malfavón Villanueva estableció una paletería en el propio Tocumbo, lo que dio oportunidad a que algunos de sus paisanos conocieran el tipo de negocios que se convertiría en su forma de vida. Varios años más tarde, uno de sus empleados, Ignacio Alcázar Pulido, extrajo cierta cantidad de dinero de la paletería y huyó con él a la ciudad de México.

11. INEGI, *X Censo General de Población y Vivienda, 1990. Jalisco, Resultados definitivos*, INEGI, 1991, I: 46.

Después de incursionar en diversas actividades, Alcázar Pulido abrió una pequeña paletería y expendió de aguas frescas como en la que trabajaba en Tocumbo cerca de la antigua Penitenciaría de Lecumberri, a la que adornó con burdos pero coloridos dibujos de frutas. El negocio resultó ser tan bueno que no sólo poco tiempo después pudo pagarle a su antiguo jefe Malfavón Villanueva la “deuda” que había contraído, sino que le dio posibilidad de abrir otras paleterías en el rumbo en las que puso a la cabeza a familiares.

Tal como ocurrió con las heladerías de los de Mexxicacán, el éxito de estas empresas fue motivando a los de Tocumbo a abrir paleterías similares en diversos rumbos de la ciudad de México, y dado que requerían una inversión reducida, conseguían fácilmente apoyo financiero con sus paisanos pudientes y pronto se podían independizar. Se fueron abriendo cientos de paleterías en todo el país con nombres que recuerdan su querencia como *La Flor de Michoacán*, *La Flor de Tocumbo*, *Janitzio* o simplemente *La Michoacana*.¹²

Así, para 1970, el 35% de las paleterías del Distrito Federal estaban en manos de tocumbenses.¹³ Sus paletas grandes, baratas y con pedazos de frutas son uno de los productos helados más populares en todos los rincones de México; y, sin procurarlo expresamente, han creado una imagen muy reconocida de sus establecimientos.

A partir de la década de los setenta, los michoacanos tuvieron la energía para iniciar una nueva etapa de expansión que los ha llevado a establecer sus singulares paleterías prácticamente en todos los pueblos de la República y algunas ciudades de Estados Unidos, especialmente en California y Chicago.

Esta expansión tan rápida se ha debido al sistema flexible de operación de sus paleterías. Al igual que los mexxicacanos, los michoacanos basan no poca parte de su prosperidad en los vínculos de parentesco y amistad que los mantienen unidos. A pesar del gran número de estableci-

12. Osorio, *op. cit.*: 84-86.

13. Vicente González Méndez y Héctor Ortiz Ibarra, *Los Reyes, Tingüindín, Tancítaro, Tocumbo y Peribán*, Morelia, Gobierno del Estado de Michoacán, 1980: 521.

mientos que han abierto, prácticamente todos están en manos de parientes o paisanos oriundos de la zona occidental de Michoacán.

Tal vez el mejor negocio para los michoacanos no ha sido la mera operación de paletterías, sino su apertura y venta, lo que ha motivado la creación de una singular manera de crédito. Por lo general, los primeros emigrados establecidos en México dejaban al frente de la nuevas paletterías a parientes suyos y posteriormente, cuando ya conocían la operación del negocio, les daban la opción de comprarlas a crédito cobrando un interés mayor al bancario, pero sin exigir mayores garantías. Esto permitía a los empleados convertirse en propietarios en poco tiempo, y si lograban hacerse de un pequeño capital, tenían la opción de establecer otra palettería, llamar a un paisano y, con el tiempo, vendérsela a crédito, repitiendo el ciclo hasta donde les era posible.

Otros tocumbenses se decidieron mejor a establecer por su cuenta una palettería, esperar a que fuera conocida por el público y, ya con la clientela hecha, venderla, también a crédito, a un precio muy superior al costo de su instalación. La mayor parte de estos contratos se celebraban y se siguen haciendo de palabra y son casi siempre rigurosamente cumplidos. En el caso de que el comprador no logre saldar su deuda con el acreedor, le queda el recurso de renegociarla.

Siendo que instalar una palettería cuesta alrededor de N\$30,000 o N\$40,000 y que un negocio con un año de vida llegue a valer poco menos que el doble de esa cantidad, se requieren inversiones relativamente pequeñas tanto para montar una nueva como para dar el enganche y adquirir una ya en funciones. Como la operación de las paletterías relativamente es sencilla, se requiere de pocas semanas de entrenamiento para echarla a andar, por lo que el comprador, en caso de no conocer su funcionamiento de antemano, puede empezar a trabajarla de inmediato. Además, muchos paletteros adecúan la palettería o sus accesorias para convertirla de noche en su dormitorio, ahorrándose así el costo de una renta.¹⁴

Las personas con más recursos han sido los principales motivadores de la expansión de las paletterías *La Michoacana* por todo el país. Es

14. Entrevista con Porfirio, Adán y José Luis Barragán Valencia, Guadalajara, Jal., 4 de febrero de 1993.

común que los más adinerados adquieran un local ubicado en las plazas o parques con mayor tránsito en cada población y que manden llamar a parientes o paisanos suyos para que manejen el negocio al mismo tiempo que lo van comprando.

Este sistema ha fomentado la emigración a tal grado que Tocumbo ha sido insuficiente para satisfacer la demanda de este tipo de mano de obra y ahora se reclutan personas de poblaciones y ranchos cercanos como Santa Inés, Los Limones, y la gran mayoría de los de El Potrero de Herrera, en la porción occidental del municipio de Tocumbo, dándoles así una alternativa de emigración a estas zonas de fuerte expulsión de personas. Algunos paleteros han decidido utilizar empleados y seguir manteniendo el control del negocio, pero en estos casos los contratados no provienen de Michoacán, sino de otras zonas deprimidas, como Oaxaca y San Luis Potosí.¹⁵

De esta forma, el establecimiento de paletería y su posterior venta se convirtió en la principal fuente de ganancias para los tocumbenses de mayores recursos y la posibilidad de adquirir una ha sido la mejor oportunidad que han tenido los emigrantes para establecerse en las ciudades. Varios miembros de las familias Malfavón, Abarca, Alcázar o Andrade se han hecho así de un regular capital y miles de familias del oeste michoacano han podido establecer su *modus vivendi*. Es difícil precisar cuántas paleterías de michoacanos existen en nuestro país, pero distintos los cálculos las colocan entre unas 8,000 y 15,000.¹⁶

Aunque algunos michoacanos tendrían posibilidades de establecer fábricas de helados y paletas de producción masiva, se aferran al sistema de producción semiartesanal que tan buenos resultados les ha dado y no ven, a pesar del crecimiento notable de la competencia en los últimos años, necesidad alguna de cambiar.

En la actualidad, Tocumbo, al igual que Mexxicacán, es un pueblo abandonado y próspero. Sus calles solitarias pero bien pavimentadas, una

15. Generalmente, las paleterías *La Michoacana* tienen sólo uno o dos empleados y es el dueño o encargado el que atiende directamente al público.

16. Entrevistas con Manuel Barreto y Benjamín Alcázar, Tocumbo, Mich., 7 de agosto de 1988.

nueva iglesia diseñada por Pedro Ramírez Vázquez y las casas bien arregladas luciendo una multitud de antenas parabólicas, son testigos mudos de la prosperidad que las paletas han traído a esta región. Como los heladeros mexiticanos, los paleteros de Tocumbo celebran su Feria de la Paleta los primeros días de enero, donde se reúnen las familias para renovar sus lazos de unión. Estas relaciones, sin embargo, no han cristalizado en sociedades más duraderas. Para evitar la excesiva competencia entre ellos mismos, se ha intentado formar en Guadalajara una Unión de Paleteros de Michoacán, pero no ha podido integrarse todavía.

FRENTE A LA GUERRA DE LA COMPETENCIA

Sin duda alguna, la organización productiva de los heladeros y paleteros de Mexitacán y Tocumbo les ha dado buenos resultados, pero, en los últimos cinco años, el ramo al que se dedican ha sufrido grandes transformaciones. La entrada de empresas extranjeras y estrategias más agresivas por parte de las grandes compañías mexicanas han llevado a un incremento notable de la competencia. El mercado de los helados se está sofisticando rápidamente y es cada vez más necesario utilizar distintas técnicas de mercado y la publicidad. Sólo unas cuantas empresas de mexiticanos han podido adecuarse a estos cambios, rediseñando sus empaques, aumentando su presencia en radio y televisión y diversificando sus actividades. Algunas hasta han rebautizado sus marcas para tener nombres supuestamente más atractivos como *Tucky Tucky*, *Vanni* o *Zum Zum*. De esta forma han hecho frente a las grandes compañías heladeras y han defendido con relativo éxito sus mercados locales. Sin embargo, la expansión de los mexiticanos se ha frenado casi totalmente. A la dificultad de poder invertir buenas cantidades de dinero en fábricas de helados que están reduciendo sus márgenes de utilidad, se une la de encontrar un espacio en el mercado donde desarrollarse. Por ello el establecimiento de nuevas heladerías ha cesado e incluso unas pocas han tenido que cerrar.¹⁷

17. Entrevista con Leopoldo Delgadillo, Guadalajara, Jal., 12 de julio de 1988.

Las paletterías de los michoacanos, en cambio, experimentan todavía una etapa de crecimiento, aunque moderado. También se han tenido que adecuar a las necesidades del mercado sin incursionar en los vericuetos de la mercadotecnia. Han visto reducidos sus márgenes de utilidad y han tenido que ofrecer nuevos productos a su clientela tradicional, pero, al no competir directamente con las grandes empresas, tienen aún cierto espacio para su desarrollo y es casi seguro que seguirán abriendo sus puertas por todo México en los próximos años.