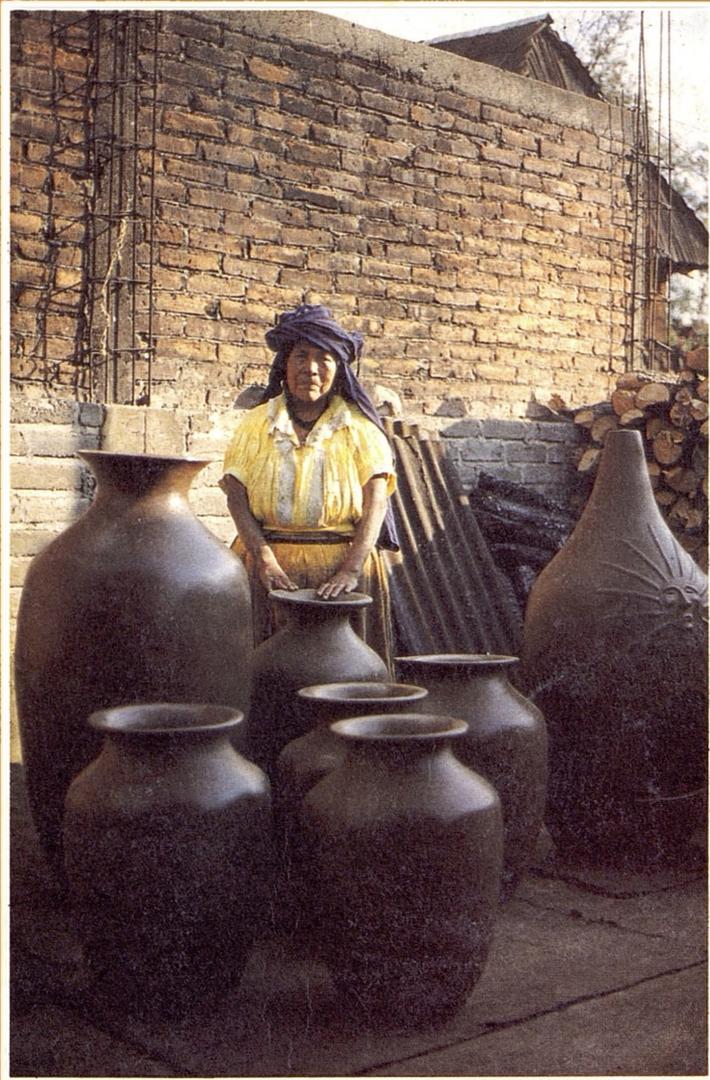


# ESTUDIOS CERÁMICOS EN EL OCCIDENTE Y NORTE DE MÉXICO

Eduardo Williams y Phil C. Weigand  
Editores



EL COLEGIO DE MICHOACÁN  
INSTITUTO  
MICHOACANO DE CULTURA

ESTUDIOS CERÁMICOS EN EL OCCIDENTE  
Y NORTE DE MÉXICO

Eduardo Williams y Phil C. Weigand  
Editores



El Colegio de Michoacán



Instituto Michoacano de Cultura

## ÍNDICE

PRESENTACIÓN <i>Phil C. Weigand</i>	9
INTRODUCCIÓN: PERSPECTIVAS ANTROPOLÓGICAS SOBRE LA ALFARERÍA <i>Eduardo Williams</i>	15
La cerámica moderna de los huicholes: estudio etnoarqueológico <i>Phil C. Weigand</i>	57
Datos censales sobre la vida útil de la cerámica: estudio etnoarqueológico en Michoacán <i>Michael Shott y Eduardo Williams</i>	97
Cálculo del valor prehispánico: un modelo derivado de la etnoarqueología rarámuri <i>Louise M. Senior</i>	127
La cerámica salinera del Occidente de México <i>Eduardo Williams</i>	175
Manufactura e intercambio de cerámica en la región de Alta Vista y La Quemada, Zacatecas (400-900 d. C.) <i>Nicola M. Strazicich</i>	219
Manufactura de cerámica e innovación tecnológica en el valle de Malpaso, Zacatecas <i>E. Christian Wells y Ben A. Nelson</i>	253

Las elites, el intercambio de bienes y el surgimiento del área nuclear tarasca: análisis de la cerámica de la cuenca de Pátzcuaro <i>Helen P. Pollard, Amy Hirshman, Hector Neff y Michael D. Glascock</i>	289
Producción cerámica en San Marcos, Jalisco <i>Phil C. Weigand y Celia García de Weigand</i>	311
La cerámica de Cocucho, Michoacán: un caso de revaloración cultural y mercantil <i>Patricia Moctezuma</i>	343
ÍNDICE TEMÁTICO	407

## PRODUCCIÓN CERÁMICA EN SAN MARCOS, JALISCO<sup>1</sup>

Phil C. Weigand  
*El Colegio de Michoacán*  
Celia García de Weigand

La etnoarqueología, por definición, es etnografía realizada por arqueólogos o por antropólogos con orientación arqueológica para investigar y clarificar problemas específicos de interpretación encontrados al relacionar el registro material al orden social.<sup>2</sup> Dado que la cerámica tiene un papel tan importante dentro de la arqueología mesoamericana,<sup>3</sup> presentamos este estudio etnográfico preliminar en el espíritu de las investigaciones etnoarqueológicas. Es importante señalar que esta investigación es anterior a la dramática comercialización de la artesanía que actualmente se observa.

San Marcos es un pequeño pueblo localizado en la porción norte-centro de Jalisco. El censo nacional de 1960 da una cantidad de 2 182 habitantes, mientras que alrededor de 2 800 personas vivían ahí en 1989 (cuando se publicó originalmente este estudio). Aunque esta población es cabecera de su municipio, sigue siendo considerada simplemente como “pueblo”, y el municipio recibe el calificativo de “rural” en el censo. Es uno de los más pequeños municipios del estado de Jalisco, con extensión

1. Traducido por Eduardo Williams. Publicado originalmente como “An ethnographical consideration of an archaeological problem: ceramic production in western Mexico, a case study”, en *Homenaje a Isabel Kelly*, coordinado por Yólotl González, INAH, pp. 175-185 (1989).
2. Todo el trabajo de campo para esta investigación se llevó a cabo a finales de los sesenta y principios de los setenta. Las cifras monetarias reflejan un tipo de cambio entre el peso y el dólar de 12.50 a 1. Los valores que se citan en el texto son cifras en dólares, a menos que se indique lo contrario. Esta investigación fue patrocinada por el Mesoamerican Cooperative Research Fund del Museo de la Universidad del Sur de Illinois, así como por la State University of New York Research Foundation, y la Wenner-Gren Foundation for Anthropological Research.
3. A la cerámica a veces parece dársele demasiada importancia, por ejemplo cuando la distribución de un complejo cerámico se confunde con una configuración política, o cuando consideraciones arquitectónicas se subordinan a tipos cerámicos. Estos pensamientos “ceramocéntricos” prevalecen en toda la arqueología mesoamericana.

de sólo 292.85 km<sup>2</sup>. Con base en la evidencia arqueológica (Weigand 1974, 1979), parece que la ocupación del área inmediatamente antes de la Conquista fue más intensa que en la actualidad. Aunque tanto el municipio como el pueblo se ubican en un valle extremadamente rico (Fig. 1), la gente está económicamente deprimida, con bastante control de la economía por parte de familias interrelacionadas. Aunque se peleó duramente en esta área durante la Revolución, sus frutos están todavía por llegar.

El pueblo se encuentra bastante aislado socialmente, tiene poco prestigio, y tiene una red de bajo nivel de integración con su cantón, Ahualulco, con la capital del estado (Guadalajara) y con otros pueblos y villas cercanos. Uno no esperaría encontrar en este pueblo una industria doméstica importante, con una estructura de redes de alto nivel, pero tal industria sí existe; se trata de la alfarería. Sin embargo, resulta casi invisible para el visitante de fuera —no hay tiendas que vendan cerámica en San Marcos; no hay turismo; no aparece mencionada esta industria en el citado censo; no hay ejemplos de su arte en los museos regionales ni centros de artesanías; ni se menciona esta artesanía en los reportes de antropólogos, historiadores y otros científicos sociales que han trabajado en la zona. De hecho, el museo de la Universidad del Sur de Illinois y la Universidad del Estado de Nueva York en Stony Brook poseen las únicas colecciones organizadas sistemáticamente de loza de San Marcos en todo el mundo.

Nadie sabe cuándo comenzó la industria cerámica. Los propios loceros o alfareros solamente recuerdan hasta cuatro generaciones en el pasado, o sea hasta mediados y finales del siglo XIX, aunque existe una loza color negro y blanco sobre rojo relacionada con la ocupación prehispánica del Postclásico tardío. Por lo tanto hay al menos una posibilidad de que esta tradición contemporánea, aunque muy modificada por los españoles, tenga sus raíces en el periodo anterior a la Conquista. Las lozas color negro y blanco sobre rojo producidas actualmente son similares a algunos tipos hechos en los mejor conocidos centros cerámicos de Tonalá y Tlaquepaque, Jalisco, así como en otros pueblos de las tierras altas del occidente de México. Obviamente, San Marcos participa en la tradición cerámica generalizada de la región, pero su loza es más tradicional, sin la influencia del turismo. Por ejemplo, no hay macetas de colores brillantes, ni los típicos “peones” sentados junto a un cactus, tampoco hay ceniceros anunciando los gloriosos tacos de algún restaurante, ni otras cosas por el estilo. Por

esta y otras razones, decidimos sistematizar nuestras observaciones de la industria cerámica doméstica de San Marcos. Nuestras primeras visitas a este pueblo se realizaron a fines de los años cincuenta, pero entre diciembre de 1968 y abril de 1969 iniciamos un programa piloto, mismo que hemos continuado esporádicamente, con el objetivo de ubicar a los loceros en el contexto total de la vida del pueblo y de la región.

El pueblo de San Marcos está dividido en “cuarteles”; los loceros viven en el cuartel noroeste, que se conoce comúnmente como “barrio de los loceros”, o “barrio de alfarería”. Las familias de loceros viven en la orilla de este barrio, en un área con calles sin pavimento o mal pavimentadas (Fig. 2), con arroyos abiertos y parcelas de maíz. Están localizados lo más lejos posible de la plaza, y de las casas prestigiosas del centro del pueblo, aunque se consideran residentes de esta población. Los loceros ocupan la parte de menor prestigio dentro del barrio, el cual a su vez es considerado por la mayoría de los sanmarqueños como el más pobre del pueblo. Se considera generalmente que los loceros pertenecen a la clase más baja del pueblo, por lo que esta ocupación tiene poco prestigio. De los aproximadamente 420 hogares que hay en la localidad, sólo once pueden considerarse familias de loceros de tiempo completo, aunque otras siete familias participan en esta actividad eventualmente, conforme necesitan ingresos adicionales. En otras palabras, entre 2.5 y 3% de los hogares obtienen ingresos de la producción cerámica. Esto contrasta con Tonalá, por ejemplo, donde 31% de los habitantes se dedican a la alfarería de tiempo completo, y 22% de tiempo parcial (Díaz 1966). Comparado con lo anterior la producción cerámica no parece ser importante en San Marcos, aunque las once o dieciocho familias mencionadas satisfacen las necesidades de loza de todo el valle, desde San Marcos en el oeste hasta Ahualulco en el este —un área con población aproximada de 60 000 personas. Además, un gran porcentaje de los objetos de barro hechos en San Marcos es llevado por intermediarios para venderlo en la costa occidental de México, llegando hasta Culiacán, Sinaloa. Algunas pocas piezas incluso llegan hasta las “boutiques” en los Estados Unidos, aunque se venden como si fueran de Tonalá o de Tlaquepaque, que son mejor conocidos. Según un cálculo aproximado, estos loceros contribuyen entre 35 000 y 40 000 piezas de cerámica al mercado nacional mexicano.

La estructura social de los loceros se organiza casi de la misma forma que la de sus vecinos rurales o de pueblos pequeños, tanto de San Marcos como del occidente de México en general. Su sistema de descenso es patrilineal, aunque las mujeres en particular están muy conscientes de sus antepasados matrilineales. La herencia es estrictamente patrilineal, y el sistema dual de primo- y últimogenitura está generalmente en operación. El más fuerte reconocimiento de parientes colaterales es patrilineal. Las reglas de residencia enfatizan principios patrilocales, o más frecuentemente, neo-patrilocales. Los lazos de compadrazgo son predominantemente horizontales, pero los verticales también son muy preciados y se buscan continuamente. La consciencia genealógica más allá de tres o cuatro generaciones es poco común. La mayoría de los loceros solamente reconoce tres o raramente cuatro grados de colaterales, los cuales se agrupan en la clasificación de "primos".

El contenido cultural de las casas de los loceros, aparte de las herramientas de su profesión, es muy parecido al de sus vecinos del barrio. En las casas que estudiamos, el valor de los objetos domésticos, incluyendo cosas como cobijas, radio de transistores, ropa, calzado, utensilios, etc., es en promedio \$150-\$200 por familia. Sólo algunos de los hogares tienen agua corriente, y ninguna de las familias de loceros cuenta con electricidad, aunque todos la desean. El propietario de la planta de luz privada de San Marcos no ha instalado líneas de corriente en este sector del barrio, porque no cree que los loceros y sus vecinos inmediatos pagarían la cuenta. Ni los loceros ni sus vecinos tienen trocas o coches. Sus casas son muy parecidas a las del resto del barrio: estructuras sencillas de adobe con techos de tejas manufacturadas localmente, y abiertas hacia los patios y jardines que se resguardan de la vista desde la calle por altas bardas.

Por todo lo anterior, no es por su organización social ni por el contenido cultural de sus casas que se distinguen los loceros como grupo, sino más bien por sus actividades económicas y por los valores asociados con ellas. Sin embargo, ellos definitivamente se consideran a sí mismos como grupo, aunque de naturaleza no corporativa, como veremos. Su consciencia grupal, basada en sus distintivas actividades económicas, les da un mayor grado de cohesión y de solidaridad en ciertas funciones sociales, en comparación con la mayoría de sus vecinos.

Los loceros, sin embargo, dependen de varios otros hogares del barrio para obtener sus materias primas y para distribuir localmente el producto terminado. Así, hay excavadores de arcilla, leñadores y vendedoras en el mercado, que venden principalmente en las villas y pueblos cercanos, como Etzatlán y Oconahua. La mayoría de estas personas están emparentadas con los loceros y son casi siempre primos entre sí, aunque casi nunca comparten el mismo apellido. Estas personas dependen en menor o mayor grado del mercado de cerámica para sus ingresos económicos. En cuanto a su estructura social, están organizados de manera similar a las familias de loceros. Muchos se benefician de la solidaridad grupal no corporativa de los loceros, especialmente para obtener crédito y préstamos. Los lazos de compadrazgo y otras relaciones de parentesco ayudan a cohesionar a este pequeño núcleo de hogares.

Tomemos uno por uno a estos grupos ocupacionales (los excavadores de barro, los leñadores, los loceros propiamente y las vendedoras) para examinar sus funciones económicas y sus interrelaciones. Los excavadores de barro son ya sea primos hermanos o primos segundos de los loceros y de las vendedoras. En el pasado la mayor parte de la excavación de barro se realizaba por los loceros, pero en décadas recientes algunos de ellos empezaron a excavarla de tiempo completo, o bien familias cercanamente emparentadas empezaron a excavar bajo contrato para los loceros. Probablemente ambos procesos sociales ocurrieron, pero de cualquier forma, los procesos parecen estar relacionados con un cambio en la localización de los bancos de arcilla. Los bancos antiguos están cerca de la ranchería del Aguacero, a unos siete kilómetros al este de San Marcos. Estos depósitos no se han agotado, y todavía se consideran los mejores en todo el valle. Actualmente la arcilla se extrae cerca del rancho de San Isidro, a unos cuatro kilómetros al oriente de San Marcos. Estas arcillas se encuentran en la misma terraza lacustre que las del Aguacero, pero se consideran un poco más burdas. Los depósitos de arcilla se encuentran en oquedades que miden entre 30 y 50 metros en promedio de diámetro. Se depositaron originalmente por la actividad fluctuante de la playa lacustre poco después de que finalizara el Pleistoceno. El cambio de banco de arcilla en parte se debió a la inestabilidad política en el valle durante la Revolución de 1910-1917 y después de ella, así como la Rebelión Cristera de 1926-27. Los depósitos de San Isidro están más cercanos a San Marcos, por lo que

era más seguro explotarlos; ahora resultan más convenientes por facilitar el transporte.

No se usan trocas ni carretas para transportar los terrones de arcilla cruda. Los depósitos de “liga” (barro ligero color gris, sin arena) y de “barro” (arcilla gris más pesada y arenosa), que son las dos categorías pertinentes de material, se localizan en los mismos depósitos. Los excavadores hacen pequeños hoyos en el depósito general para encontrar una veta de una u otra clase de barro, o de ambas, que sea de la profundidad y limpieza requeridas para ser trabajadas. Posteriormente abren un gran pozo y trabajan como si fuera una mina a cielo abierto, frente a la cara del perfil, hasta que se agota el barro (Fig. 3). Las herramientas utilizadas para la excavación son picos, barras y palas de hierro. Los terrones de arcilla se ponen dentro de costales, hasta alcanzar un peso de aproximadamente 50 Kg; el barro y la liga se mantienen separados. Dos de estos costales se atan sobre un burro, y esa unidad se considera como una carga. Los burros van y vienen entre San Isidro y San Marcos unas cuatro veces al día en circunstancias ideales. Cada carga cuesta a los loceros la cantidad de cuatro pesos, pero solo tres pesos van a manos del excavador, pagándose la diferencia como cuota al dueño del predio, que vive en Etzatlán. Hace unos quince años, los excavadores solamente pagaban diez centavos por carga.

En un buen día, un excavador puede ganar entre 25 y 35 pesos por encima de las cuotas, aunque no puede trabajar estos bancos de manera consistente durante la temporada de lluvias, ya que frecuentemente se inundan y tardan varias semanas en secarse. Todos los excavadores tienen sus propias parcelas de maíz, las cuales rentan o trabajan a medias, y se consideran a sí mismos como agricultores en primer lugar y excavadores en segundo. El prestigio de ser agricultor es mucho mayor que el de un excavador de barro. Los hemos llamado “excavadores de tiempo completo” en este artículo, porque son los únicos individuos que pueden encontrar y explotar exitosamente nuevos depósitos, y porque obtienen aproximadamente el 80% de sus ingresos anuales de esta actividad. Sus prácticas agrícolas se limitan por completo a la subsistencia, y no siembran ningún tipo de producto agrícola para la venta. Venden sus cargas de barro a los loceros cuando éstos necesitan el producto, y no almacenan más de lo que puede usarse de inmediato, ni siquiera para compensar las pérdidas sufridas en la época de lluvias. Los excavadores prefieren que les paguen en efectivo

al entregar su mercancía, aunque son muy frecuentes los convenios crediticios con los loceros.

Los leñadores viven en el mismo barrio que los loceros o en el barrio del noreste (que también se considera pobre y de bajo status); no todos los leñadores están emparentados con los loceros. A diferencia de los excavadores de barro, que muy frecuentemente trabajan bajo contrato con los alfareros, la leña para los hornos frecuentemente se compra a varios leñadores que compiten entre sí (aunque la competencia no es muy grande, pues la demanda es mucho mayor que la oferta). Sin embargo, la mayoría de loceros tiene individuos específicos con quienes prefieren tratar. No se acostumbra almacenar la leña, la cual se compra cuando se necesita, o sea inmediatamente antes de quemar la loza en el horno. Los loceros frecuentemente compran la leña al primer individuo que llega a su puerta con una carga. Hoy en día, sin embargo, tienen que notificar a los leñadores por adelantado de cuánta leña necesitan, y de esa manera arreglar un trato. Lo anterior se debe a la creciente escasez de madera en la región de San Marcos, a raíz de la deforestación y de los estrictos lineamientos impuestos por la Forestal para combatirla. Por otra parte, los loceros no son los únicos consumidores de leña del barrio, pues casi toda la gente –incluyendo muchos hogares que no se dedican a la alfarería– la usa como combustible en sus cocinas. Incluso los hogares que no manufacturan loza también han empezado a hacer tratos con los leñadores, por lo cual a veces la leña está tan escasa que hay que aplazar la quema del barro por varios días. Hasta ahora ningún locero ha contemplado el uso de hornos de gas o de algún otro tipo, aunque todos saben que el gas se usa con frecuencia en Tlaquepaque y Tonalá. Los leñadores, a diferencia de los excavadores de barro, pueden sacar ventaja de bajas en la oferta y cobrar precios ligeramente más altos por carga. En una ocasión se obtuvo de un locero tanto como siete pesos por carga. El precio habitual, sin embargo, es en promedio entre tres y cinco pesos por carga. Se necesitan entre ocho y diez cargas por cada quema en el horno, por lo que la leña es un gasto importante. El pago debe hacerse al recibir la mercancía, y los arreglos de crédito no son tan frecuentes con los leñadores como lo son con los excavadores de barro. La mayoría de leñadores tiene sus propias parcelas de maíz, usualmente rentadas o a medias, y se consideran a sí mismos agricultores autosuficientes.

El corte de leña tiene muy poco prestigio como ocupación, tanto así que incluso algunos alfareros menosprecian a los leñadores.

Para convertirse en locero se requiere de un proceso largo y complejo. No es suficiente el sólo haber nacido en una familia de alfareros, aunque diez de los once alfareros de tiempo completo nacieron en una familia de este tipo. Solamente un hombre ha aprendido a trabajar fuera de su núcleo familiar. Su cerámica, aunque goza de moderada popularidad en el mercado de Ahualulco, no es apreciada por los otros loceros. Los artesanos que aprenden a trabajar dentro de la familia usualmente inician como aprendices de sus padres, pero si por alguna razón no puede ser así, entonces el joven aprenderá de su tío paterno, o en raras ocasiones, de algún hermano mayor. No es deber del maestro enseñar las técnicas directamente, o sea con instrucciones organizadas, sino más bien es obligación del aprendiz aprender observando y realizando tareas entretenidas y menores que al paso de los años se vuelven importantes como parte del oficio de artesano (en las figuras 4-13 se ilustran diversos aspectos de la manufactura de loza en San Marcos). Un aprendiz, por ejemplo, puede pasar su primer año por completo quebrando, moliendo y limpiando arcilla, protegiendo a las vasijas que están secándose de las gallinas, del ganado y de los perros, y aplicando la primer capa de engobe a las vasijas secas. En el segundo o tercer año, dependiendo de su dedicación, puede permitírsele usar los moldes e intentar controlar el torno de alfarero. Convertirse en aprendiz es algo enteramente voluntario, y no todos los hijos de un locero aprenden el oficio. En una familia con ocho hijos grandes, sólo dos de ellos han llegado a un grado avanzado del aprendizaje; los otros son músicos u obreros. El periodo de aprendizaje dura unos diez años, aunque un individuo puede empezar a vender cerámica hecha en su propio horno mucho antes de terminar ese periodo. El oficio está dominado por hombres en todos sus aspectos, excepto la comercialización. Las mujeres ayudan de forma tan sólo periférica, y pocas veces aprenden mucho acerca del oficio en su hogar natal. Sólo en raras ocasiones aprende una mujer lo suficientemente bien como para considerarse aprendiz avanzada, mucho menos maestra. Sólo una mujer entre todos los 18 alfareros de San Marcos modela y quema cerámica con regularidad por sí sola, y los loceros la consideran una excepción. A los niños de ambos sexos, sin embargo, se les permite

acceso limitado a los talleres para jugar, siempre y cuando no estorben o rompan cosas.

Se llega al nivel de “maestro” sólo al obtener la pericia necesaria ante los ojos no solamente del maestro, sino también del resto de la comunidad alfarera. Esta es la única forma de control de calidad que existe en San Marcos. Los estilos están bastante formalizados dentro del grupo de loceros, pero las distintas habilidades varían grandemente. Tanto los patrones pintados –que en su mayor parte representan flores, pájaros, diseños geométricos parecidos al encaje y nombres de mujeres– como los moldes cerámicos se intercambian libremente; a nadie se le considera propietario de ninguno de los diseños o de las formas. Por lo tanto, no son las diferencias en formas de vasijas o los estilos de decoración lo que distingue a un locero y a su grupo de parientes de los demás, sino la habilidad de manejar adecuadamente el repertorio completo de formas y de motivos. Aunque sí hay variaciones individuales en las formas de las vasijas y sus diseños pintados, son diferencias idiosincrásicas, más que indicadoras de alguna “sub-escuela”. Actualmente dos de los loceros de San Marcos son considerados por todos sus colegas como maestros del más alto nivel. A estos se les permite, por su alto grado de pericia, hacer limitadas innovaciones estilísticas, aunque siguen siendo piezas únicas, más que antecedentes de un cambio estilístico general. Los cambios innovativos en general ni se buscan ni son altamente valorados. Uno de estos dos maestros hizo su aprendizaje durante un corto periodo en Tlaquepaque, pero regresó con mayor pericia para realizar la propia tradición de San Marcos, más que como introductor de nuevos motivos e ideas. En términos generales, los loceros piensan que tanto Tlaquepaque como la ciudad de Guadalajara tienen poco o nada que ofrecerles.

La mayoría de loceros de edad avanzada son propietarios de sus casas y talleres, lo cual no es un logro insignificante para estos individuos, considerando que un terreno rústico de veinte por treinta y cinco metros en la orilla del barrio puede costar hasta cinco mil pesos. La mayoría de estos hombres trabajaron como “braceros” en los Estados Unidos durante los años cuarenta y cincuenta, para poder ganar el dinero suficiente para pagar sus terrenos, sus casas y sus talleres. Todos los loceros jóvenes quisieran seguir el ejemplo y realizar el mismo viaje para ganar dinero en el norte, pero ninguno ha podido hasta ahora conseguir permiso de trabajo. Por lo

tanto, los loceros jóvenes usualmente viven con su familia natal, o en un caso, en la casa de la familia de la esposa. También tienen que compartir el espacio del taller con sus parientes mayores. Muchos loceros tratan de realizar la manufactura de cerámica fuera de los patios de sus propias casas. Lo ideal es tener talleres independientes, los cuales son característicos en gran medida de la industria cerámica en San Marcos. Los talleres usualmente se encuentran muy cerca de las casas de los loceros, a no más de una cuadra de distancia. Con frecuencia el taller es una casa modificada. Cada artesano, al alcanzar el nivel suficiente de destreza para empezar a vender su cerámica, construye su propio horno y torno de alfarero, hace sus propios moldes y delimita sus propias áreas para secado, almacenamiento y procesamiento de la arcilla. Siempre recibe ayuda de su maestro y de sus parientes durante este periodo, pero se espera que él mismo mantenga sus hornos, sus herramientas y su espacio del taller sin ayuda de nadie. Cada locero tiene su propio ritmo de trabajo, por lo que adquiere la arcilla y la leña de manera individual. Aparte debe establecer de manera estrictamente personal contratos con las mujeres del mercado y con los intermediarios. Cada locero habitualmente trabaja solo, con ayuda de la esposa, de los hijos o del aprendiz solamente en raras ocasiones. En pocas palabras, debe depender de sí mismo solamente, y debe ser capaz de manejar todos los aspectos del proceso de elaboración de cerámica.

Aparte de los materiales mencionados anteriormente, o sea la arcilla y la leña, los alfareros deben conseguir la mayor parte de sus pinturas de proveedores externos. La “tinta colorada”, o pintura roja, se adquiere de Huerta Vieja, una pequeña hacienda que está lejana, en las laderas. Esta pintura es arcilla color ocre, y se utiliza para el engobe base. Se compran cantidades bastante grandes de esta pintura por cada locero cada vez que un viajero de la hacienda llega a la cabecera. La tinta colorada es el único material que se almacena en grandes cantidades. La “tinta blanca”, por otra parte, se puede conseguir localmente por los excavadores de arcilla, ya que viene de los mismos depósitos que la “liga”. La “tinta negra” y la “greta” (vidriado) son hechos en fábrica, y se compran en Guadalajara o en Tlaquepaque. Frecuentemente los loceros entregan fondos a uno de sus compañeros, para que haga una compra en común para todos. A nadie le gusta la ciudad, y tratan de regresar al pueblo lo antes posible, aunque implique realizar el viaje en autobús a media noche. Esta es la única acti-

vidad económica realizada de manera cooperativa en todo el proceso de manufactura cerámica. En general, no hay empresas cooperativas en el proceso físico de manufactura o venta de cerámica entre los loceros, aunque compartan la misma casa y/o taller; los lazos familiares se usan frecuentemente para asegurarse contra escasez de combustible, arcilla y pintura.

Los loceros queman en el horno cada dos o tres semanas, aunque se hacen muy pocas quemadas durante la época agrícola. Un alfarero de tiempo completo puede hornear hasta veinticinco cargas cada año, aunque casi nunca se preparan más de quince. No se apartan días específicos para realizar la quema, a diferencia de Tonalá (Díaz 1966: 151). El valor de cada carga de productos terminados en el horno varía según el tipo de piezas de cerámica que se han quemado. Por ejemplo, una carga de cántaros representa un ingreso de tan sólo unos 200 pesos, una vez que se descuentan todos los gastos, mientras que una carga de jarros puede dejar como ganancia neta hasta 800 pesos. Sin embargo, las cargas del horno usualmente son de varios tipos mezclados, con un valor promedio de entre 500 y 600 pesos. El ingreso anual de la mayoría de loceros de tiempo completo es entre 5 000 y 7 000 pesos, o sea solamente unos cientos de pesos más que el ingreso promedio de sus vecinos de barrio, que no se dedican a la alfarería, sino que trabajan como empleados, ya sea en el pueblo o en los campos de cultivo. Fue relativamente fácil para nosotros obtener datos económicos detallados de los loceros, pues en su mayor parte no consideran que están en competencia entre sí. El mercado para sus cerámicas se está expandiendo, a diferencia de la situación hace una década, cuando se estaba contrayendo. Es por esto que la rivalidad económica no es un factor importante. Sin embargo, sí hay rivalidades por otros motivos, las cuales han dividido recientemente a la comunidad de alfareros en dos facciones contrincantes. Esta división inició cuando se pelearon los hijos de dos loceros, y uno de ellos quedó seriamente lastimado. A raíz de esto los dos hermanos tuvieron un argumento, y rompieron completamente las relaciones entre ambas familias. Algunas de las otras familias se vieron forzadas a escoger un bando, aunque la mayoría siguió siendo bastante neutral, hasta que uno de los hermanos apoyó al equipo de fútbol centrado en la plaza, contra el equipo del barrio. Esta acción apartó al hermano de muchas personas que seguían siendo neutrales. A pesar de los profundos antagonismos personales, los intermediarios y las vendedoras del mercado siguen

tratando con ambos bandos, por lo que el disgusto no se ha manifestado como rivalidad económica, y de hecho no podría ser así.

Hasta los alfareros que hemos llamado de tiempo completo, son también agricultores de tiempo completo. De hecho, la agricultura es sin lugar a dudas más importante que cualquier aspecto de la producción y venta de cerámica. Todos los loceros siembran cada año, usualmente rentando las parcelas, cuando no van "a medias". Solamente unos pocos son propietarios de sus campos de cultivo, pero no bastan como para ser autosuficientes. El objetivo de los loceros al trabajar la tierra es poder abastecerse de maíz, de frijol, de calabaza y de ciertas hortalizas para todo el año. Solamente siembran los productos que ellos mismos consumen, y al igual que los excavadores de arcilla, no siembran para la venta. Todas las tareas relacionadas con la agricultura, como la limpieza del terreno, la siembra, la escarda, el cuidado de la parcela y la cosecha, son realizadas personalmente por los loceros y sus familias. Raramente se contrata ayuda para el trabajo, aunque ocasionalmente se forman grupos cooperativos de trabajo basados en la familia. Todo el trabajo en el campo se realiza manualmente, pues ellos no aprecian la maquinaria, afirmando que el maíz que nace del trabajo y sudor de sus manos y espaldas vale más para el individuo que el que se cultiva con ayuda de tractores. Cuando se pregunta directamente a un alfarero sobre su ocupación, responde ser agricultor en primer término y locero en segundo. Es el sueño de cualquier alfarero algún día poder tener la suficiente tierra para convertirse en agricultor, dejando el trabajo de la loza para otros. También sueñan con tener ganado; uno de ellos, que tiene varias cabezas de ganado, se describe a sí mismo como "ganadero". Ya que los excavadores de arcilla también se dedican a la agricultura de tiempo completo, es frecuente que pasen varios meses durante la época de lluvias sin que se realice cualquier actividad relacionada con la alfarería.

En resumen, los valores de los alfareros enfatizan el factor de alto prestigio de la propiedad de la tierra y de la agricultura. Las actividades agrícolas, al igual que las alfareras, no se realizan para obtener grandes cantidades de dinero, sino que más bien con la finalidad de ser autosuficientes en todos los aspectos de la vida, sin adquirir compromisos. Con la manufactura de cerámica uno se llena de compromisos, por lo que esa ocupación es degradante. Hay pocos sentimientos de que el tiempo pueda traducirse en dinero, o de que ganar dinero sea importante. Más bien, uno

debe ser un individuo completo, cumpliendo con todas sus obligaciones sociales y recibiendo el respeto de sus semejantes. Aunque la mayoría de loceros son católicos serios, tienen una saludable actitud anticlerical. Por otra parte, con frecuencia participan en actividades y festivales organizados por la Iglesia.

La comercialización de la cerámica sigue dos modalidades: a través de intermediarios, que generalmente no viven en San Marcos, o de las mujeres del mercado, quienes usualmente son parientes de los loceros y viven en el pueblo. Los intermediarios son individuos que tienen trocas, con una mentalidad orientada hacia la ciudad y hacia el libre mercado. La mayoría de ellos afirma francamente que no puede entender por qué los loceros trabajan tanto por tan poco dinero, y con horario tan irregular. Los intermediarios suben el precio de las mercancías hasta en un 100%, para contrarrestar la pérdida por tardanza en la entrega o por entregas incompletas. Los intermediarios llevan a cabo todo el comercio no local, o sea hacia fuera del valle. Hacen tratos anticipadamente con cada uno de los loceros, informándoles en ese momento el tipo de loza que el mercado puede recibir, así como el número de piezas que habrá de elaborarse. Usualmente se ponen de acuerdo en el precio, y en ocasiones el alfarero puede pedir al intermediario dinero por adelantado para cubrir los gastos involucrados en la compra de materia prima. Estos anticipos son de hecho préstamos sin intereses, puesto que el alfarero usa el dinero para cubrir gastos personales que no están relacionados con la manufactura de cerámica. Los intermediarios por su parte están bastante dispuestos a dar anticipos de dinero, pues esto les permite una mejor posición de negociación al momento de la transacción final. Los intermediarios llegan al taller del alfarero y escogen las piezas más buenas; con frecuencia hasta una cuarta o tercera parte se rechaza como piezas de segunda calidad. El precio a pagar se ajusta en ese momento, y se realiza el pago. Si una orden no puede surtirse por completo, ya sea por terminarla demasiado tarde, porque se quebró la loza en el horno, o por un alto porcentaje de piezas rechazadas, el locero tratará de adquirir algunas piezas terminadas de parientes, para cubrir por lo menos lo mínimo del contrato. Los intermediarios alientan este tipo de préstamos, pero los loceros los realizan lo menos posible. El alfarero pide y recibe crédito o anticipos de los intermediarios, pero lo inverso nunca sucede ni podría suceder.

Los intermediarios están en realidad sirviendo a dos tipos muy diferentes de mercado: el de lo necesario, donde las piezas cerámicas se usan en el contexto tradicional como utensilios de la cocina, y un nuevo mercado suntuario en expansión, en el cual la cerámica se utiliza como objetos de decoración o curiosidades. Tanto los loceros como los intermediarios están conscientes de que este último mercado será algún día el más importante. El mercado de lo necesario requiere que los estilos cerámicos permanezcan sin cambios a lo largo de los años. El mercado suntuario, por otra parte, absorberá los estilos tradicionales, pero de igual manera casi cualquier otra cosa, como puede verse en los objetos de mala calidad hechos para el turismo en Tlaquepaque, Tonalá y Tzintzuntzan. En general, los loceros de San Marcos se enfrentan a una situación de mercado en expansión, pero tal vez tendrán que modificar sus estilos para participar en ella plenamente.

Sin embargo, el mercado local, que es atendido por las vendedoras, parece estar contrayéndose. Hay varias razones para esta tendencia: la alfarería es considerada por la clase media como algo “pobre”, y por consiguiente es un mal indicador de status para la cocina. Por otra parte, ha crecido rápidamente la popularidad de la loza de vidrio, de las vajillas baratas y de los objetos de plástico y de metal. Todos estos tienen un mayor valor de prestigio en la comunidad, incluso entre los mismos loceros. Además, al poder ser adquiridos por mayor número de personas, se ofrecen selecciones más grandes y atractivas en las tiendas del valle. Algunas familias tradicionales, pero de posición económica alta o desahogada, siguen usando elementos de barro en sus cocinas, pues aprecian el agradable sabor que dan a la comida y bebida. Sin embargo, frecuentemente prefieren las hermosas vasijas policromas de Guanajuato, pues este estilo cerámico ha sido popular desde hace mucho tiempo entre la clase social alta del valle. La cerámica de San Marcos es algo tan cotidiano, que ni siquiera la ocasional pieza con calidad de museo es apreciada. Aparentemente la familiaridad genera desprecio, incluso en el caso de las vasijas.

Muchos compradores de cerámica en San Marcos sostienen que la calidad de la misma ha disminuido en los últimos años, mientras que los loceros afirman que la calidad es la misma, o incluso mejor que antes. Ambos grupos tienen razón, pues las mejores piezas terminan en manos de los intermediarios, y rara vez se venden dentro del valle. Por otra parte, las

piezas de segunda, que anteriormente no se podían vender, hoy forman la mayor parte de la oferta de loza en el valle. Sólo una pequeña parte de las vendedoras del mercado puede comprar toda una horneada de loza; sólo una mujer de edad avanzada lo hace con regularidad, y por tanto a veces tiene ejemplos de cerámica de San Marcos de muy buena calidad en venta en Etzatlán, donde se localiza su “puesto”. Las demás vendedoras, al carecer de capital, tratan con cantidades mucho menores de cerámica, y por eso se ven forzadas a comprar las piezas rechazadas por quienes contratan horneadas completas. El objetivo de las vendedoras a pequeña escala es algún día poder comprar horneadas completas. La mujer que compra horneadas completas usualmente se lleva las mejores piezas, así como la mayor parte de las piezas de segunda, pues todavía es el vendedor quien fija las condiciones en Etzatlán. Se espera que ella pague al locero una vez que ha escogido las piezas que comprará, aunque el acuerdo de crédito es algo frecuente, pues es prima de los loceros. Las vendedoras del mercado que tratan en pequeñas cantidades llegan a los talleres después de que se han ido los grandes compradores, y escogen entre lo que muchas veces es una muestra decepcionante de piezas de segunda calidad, llevándose lo que creen que se podría vender. También establecen con frecuencia arreglos de crédito con los loceros. Todos los compradores, ya sea por contrato o no, deben empacar y transportar sus compras.

Las vendedoras del mercado transportan su mercancía en autobús a los pueblos del valle; Etzatlán y Ahualulco son las principales plazas para la venta de la cerámica de San Marcos, pero también se venden en la mayoría de los pueblos cercanos. En Etzatlán, la localidad de mercado que recibió mayor atención en nuestro estudio, pocas veces hay más de seis puestos, incluso en un día muy ocupado, siendo más comunes dos o tres. La cerámica se desempaca cada mañana en la banqueta junto a la entrada principal del mercado público. Las piezas se colocan de tal forma que todas sean visibles a los probables compradores. La mujer que contrata por horneada completa puede tener 200, 300 o más piezas en exhibición a la vez; quienes venden a menudeo en pequeña escala, raramente tienen más de 75 piezas a la vez. No se usan puestos o repisas en Etzatlán, aunque sí se utilizan en Ahualulco. Los sábados y domingos, especialmente este último día, son los mejores para la venta de alfarería, pues en esos días la gente llega a Etzatlán y Ahualulco desde los pueblos y ranchos circundan-

tes. Los puestos de cerámica, sin embargo, pueden verse casi cualquier día de la semana. Las fiestas religiosas son momentos especialmente buenos para la venta de cerámica.

A diferencia de los puestos de loza en Guadalajara, Tlaquepaque, Tonalá, Tzintzuntzan y otros centros del occidente de México, no hay aparte de la cerámica mercancías como figuras de paja u otras chucherías para los turistas. El mercado turístico, si acaso lo hay, es completamente incidental para las vendedoras de San Marcos. El precio del producto se fija de acuerdo al cliente. Casi todos los compradores son mujeres, los pocos hombres que visitan los puestos usualmente sólo compran las piezas miniatura para cocina de juguete para regalo o decoración, y usualmente les cobran de más. Las vendedoras esperan tener por lo menos un pequeño porcentaje de ganancia, pero ajustan el precio al status de cada cliente. Por ejemplo, vimos que se vendió un jarro de un litro por ochenta y cinco centavos a una mujer pobre vestida en harapos, y diez minutos después, el mismo tipo de jarro fue vendido a una mujer más bien vestida por un peso. Siempre hay algo de regateo, pero a diferencia de Guadalajara y de otros mercados de cerámica, es muy moderado y breve. Las vendedoras del mercado no ofrecen su mercancía gritando, sino más bien se paran detrás de ella y sólo hablan cuando se les habla. Las ventas individuales no son grandes, exceptuando las compras realizadas por nosotros para formar una colección. El valor de la venta más grande que presenciamos fue de catorce pesos. En un buen día, una vendedora puede ganar hasta 200 pesos, pero después de los gastos (pago al locero, boleto de camión, pago de la renta del puesto, pago del almacenamiento de la mercancía que se queda en Etzatlán, etcétera), se queda solamente con sesenta o setenta pesos. En un día de ventas normal, sin embargo, la misma vendedora podría ganar solamente cinco o seis pesos netos. Si una vendedora piensa que tiene demasiadas piezas del mismo tipo, o si necesita ganar dinero rápidamente, puede ir a varias de las tiendas de abarrotes de Etzatlán y vender su mercancía a los tenderos. En estos casos esperaríamos recibir una ganancia de tan solo 25%, aunque las tiendas a su vez suben el precio de la loza hasta 20% ó 30% por encima del precio en los puestos del mercado.

La mayoría de las vendedoras piensa que su trabajo es de muy bajo status, y siempre que pueden invierten en bienes raíces (usualmente terrenos en el pueblo, más que predios rurales), o en ganado. Todas ellas

sueñan con el día en que ya no tendrán que trabajar en el mercado. Aunque todas las vendedoras están emparentadas entre sí, cada una realiza sus propios contratos y tiene su propio horario de ventas. No hay arreglos de tipo cooperativo para la venta, más allá de acordar un rango de precios conveniente, por debajo del cual nadie vende.

El aislamiento social de San Marcos no puede continuar. Cambios básicos estructurales y culturales están por llegar, y los loceros se verán afectados, como el resto de los habitantes del pueblo. Por ejemplo, se ha construido desde hace algunos años una carretera transitable en todo tipo de clima, que une a San Marcos con Etzatlán y con Guadalajara. Ahora llega mucho más tráfico pesado al pueblo, y los loceros se han visto afectados por la existencia de esta carretera, pues los intermediarios han aumentado considerablemente sus actividades en San Marcos. Como consecuencia de lo anterior está siendo exportada del valle una cantidad considerablemente mayor de cerámica que nunca antes. Otros cambios son igual de importantes: ahora llegan al pueblo más bienes de consumo, y la actitud de sus habitantes está cambiando de curiosidad acerca de estos objetos por deseo de poseerlos; en otras palabras, están experimentando el inicio de lo que se conoce como un “alza en las expectativas”. También se están dando cambios importantes en los valores. Por ejemplo, cada vez más personas empiezan a relacionar al tiempo con el dinero.

Aparte de lo anterior, las familias ricas, que han monopolizado la economía agrícola en la parte del valle alrededor de San Marcos durante las últimas décadas, están siendo seriamente desafiadas por primera vez desde la Revolución. Cada vez con mayor frecuencia se escogen delegados de los barrios más pobres y se mandan a Guadalajara o a la ciudad de México; igualmente, delegaciones oficiales a nivel estatal y federal han visitado el pueblo recientemente. Estos funcionarios han recomendado la distribución radical de la tierra. Las arraigadas familias ricas comienzan a ceder ante las presiones que llegan desde abajo y desde fuera. Grandes áreas de tierra se están transformando en ejidos, y los miembros están recibiendo parcelas de 50 hectáreas cada uno, aparte de derechos comunitarios. Uno de los viejos loceros ha sido uno de los más prominentes dirigentes de la facción del barrio que busca la reforma agraria. De hecho, este hombre ha invertido tanto tiempo en litigios por tierra que no ha quemado en su horno desde hace casi medio año. Cuando las familias terratenientes sean finalmente

derrocadas, entonces cada locero tendrá derecho a un pedazo de tierra dentro del sistema de ejido. Los lotes son lo suficientemente grandes como para permitir también el cultivo para la venta, aunque la fragmentación pronto reducirá su tamaño —una tendencia que ya se ha establecido en los ejidos de otras partes del valle.

No todos los cambios van a ser de origen interno, sin embargo. La carretera Panamericana que va de la ciudad de México a Guadalajara y llega hasta Nogales, pronto cambiará su ruta para evadir el difícil terreno entre Magdalena e Ixtlán del Río.<sup>4</sup> La nueva carretera pasará junto a la orilla sur de San Marcos, y un gran número de turistas cruzará el valle. Gracias a esto los loceros tendrán la oportunidad de evitar a muchos de los intermediarios, vendiendo sus mercancías de forma más directa dentro del mercado suntuario. Los alfareros, sin embargo, dado su actual sistema de valores y su estructura social, no podrán aprovechar plenamente esta nueva situación. En otros pueblos alfareros se ha intentado establecer cooperativas de loceros, como en Tonalá (Díaz 1966), pero han sido un total fracaso. Tal vez lo mejor que pueda hacerse es poner puestos a la orilla de la carretera, para la venta a los turistas. Esta situación existe en Tzintzuntzan (Foster 1967), y parece maximizar las ganancias de los alfareros lo más posible dentro de la existente estructura social tradicional.

4. Este proyecto de construcción de la carretera nunca se llevó a cabo, pero se está planeando un camino secundario hacia Amatlán de Cañas (Nayarit), para la primavera del año 2000.



Fig. 1. Vista panorámica del valle donde se encuentra el pueblo de San Marcos, Jalisco.



Fig. 2. Vista de una calle en el barrio de los alfareros, San Marcos, Jalisco.

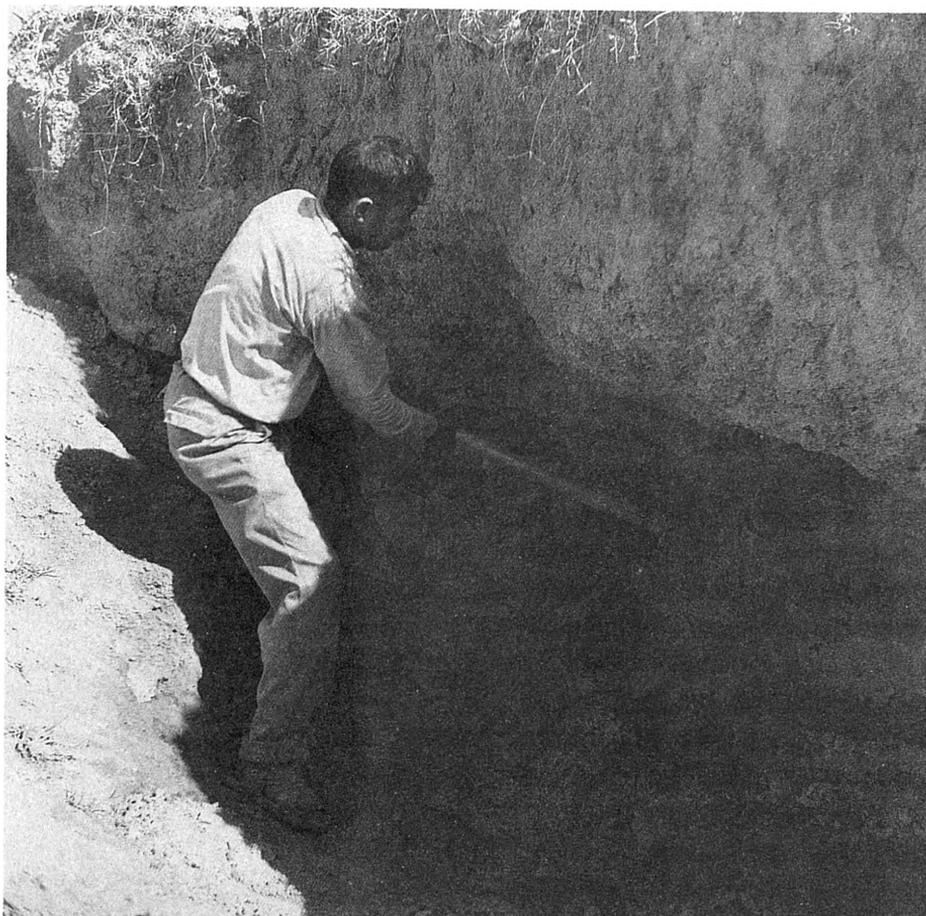


Fig. 3. De esta manera se extrae el barro para la elaboración de cerámica.

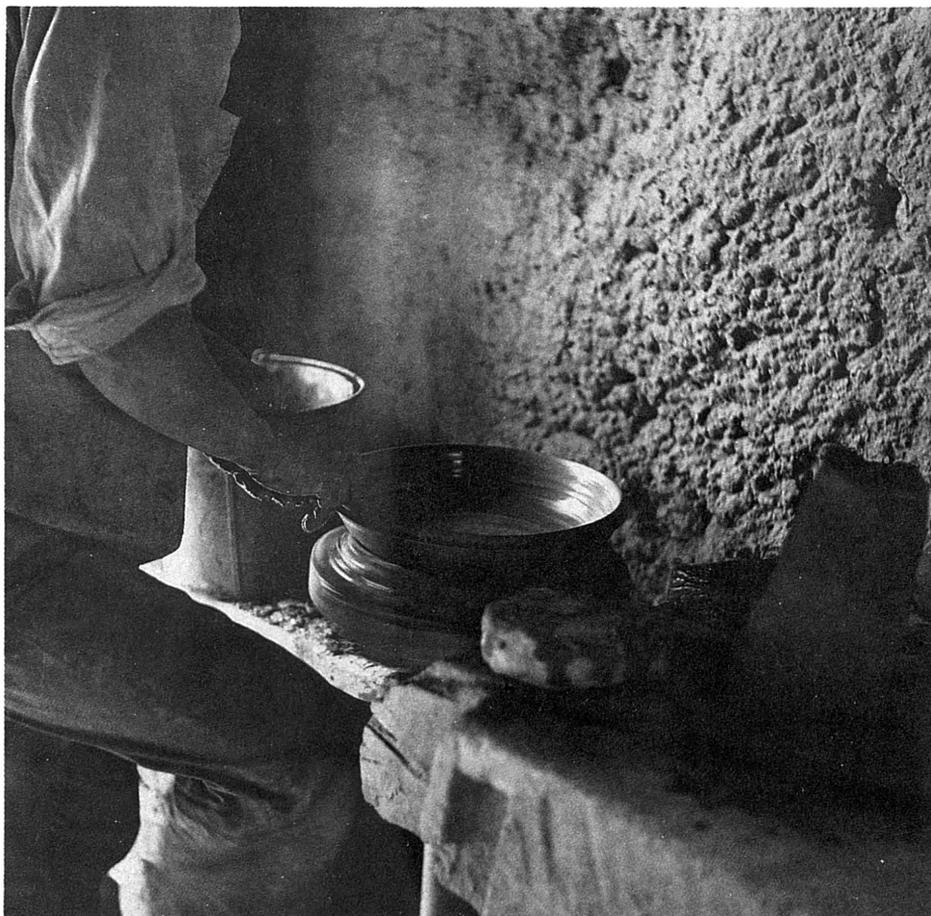


Fig. 4. El torno de alfarero, incorporado al repertorio tecnológico local a raíz de la conquista española, se usa para formar la base de una vasija.

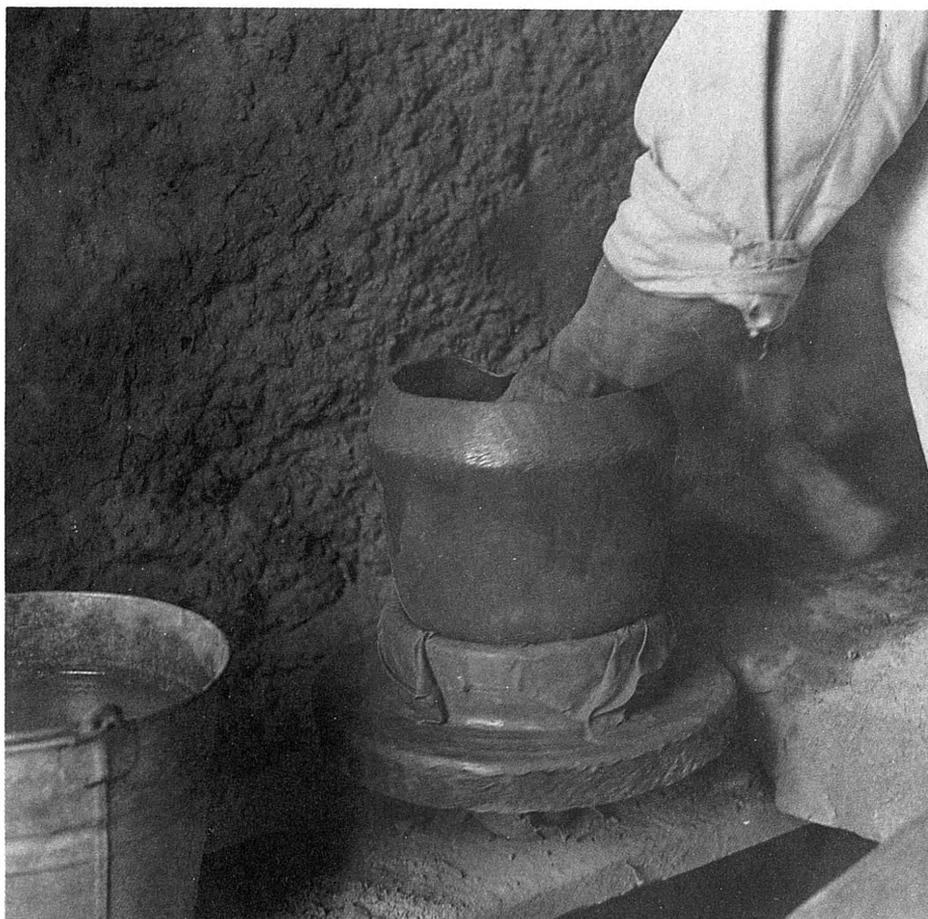


Fig. 5. Las paredes de la vasija se forman a mano, elevando su altura y dándole la forma deseada.

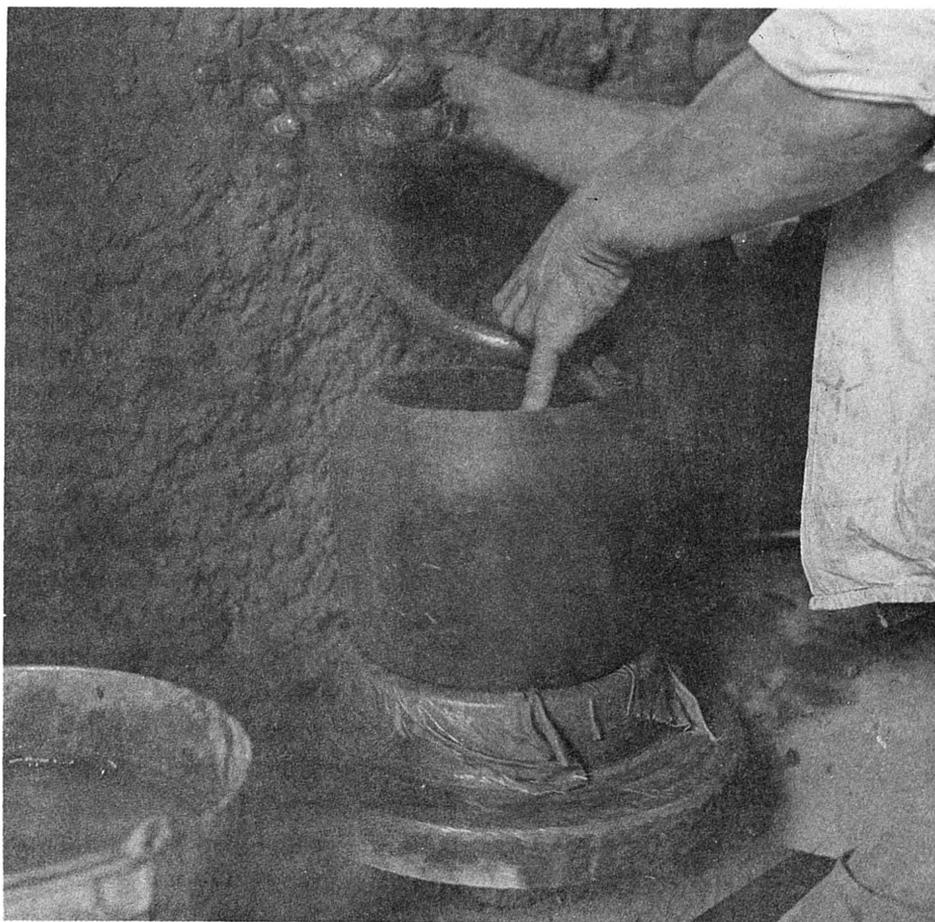


Fig. 6. Con la técnica de "enrollado" se forma el borde de la pieza.

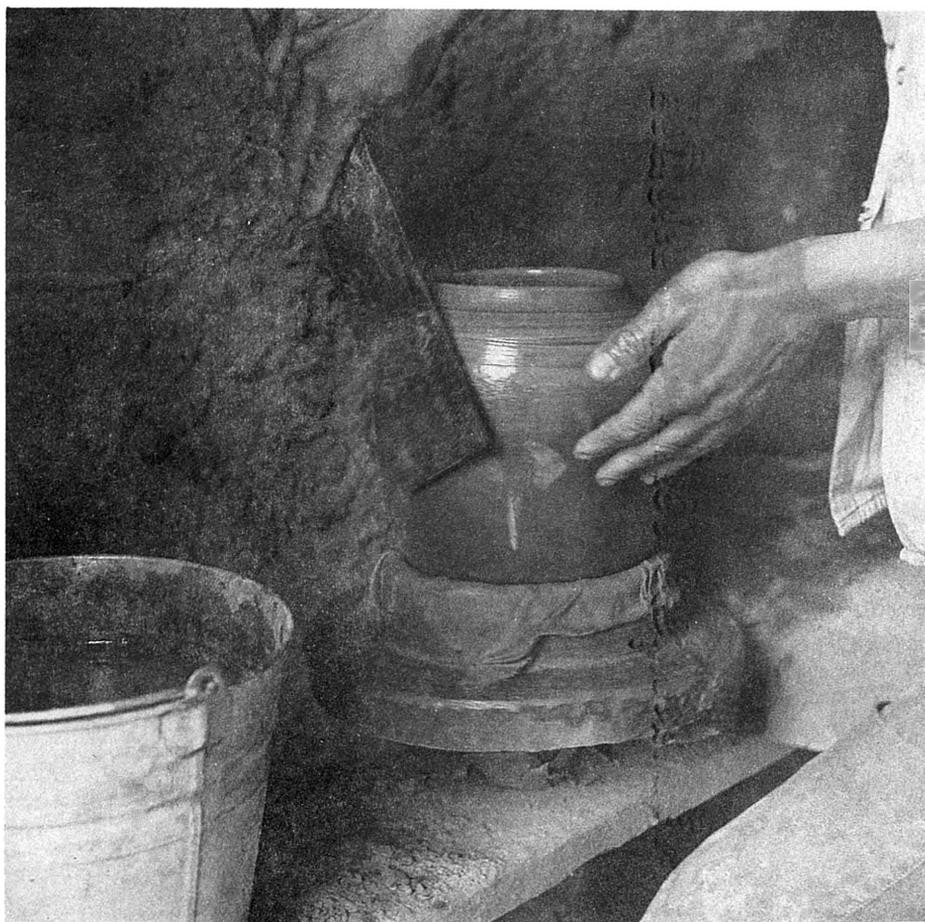


Fig. 7. Esta pequeña tabla se usa para ayudar a dar forma a la vasija.



Fig. 10. La pieza formada está lista para secarse y quemarse en el horno.

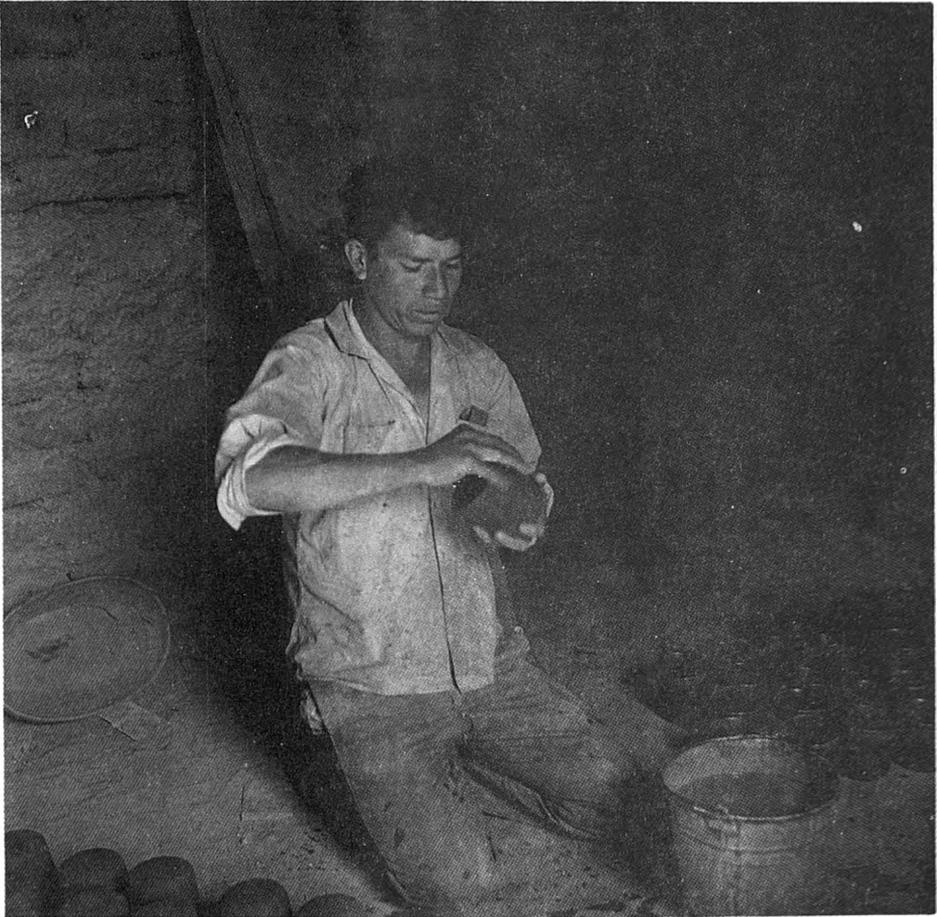


Fig. 11. El alfarero alisa las piezas de barro, todavía sin quemar, dentro de su taller.



Fig. 12. Una vez que han sido cubiertas con el engobe de barro, las piezas se ponen en la banqueta para que el sol las seque antes de cocerse en el horno del alfarero.

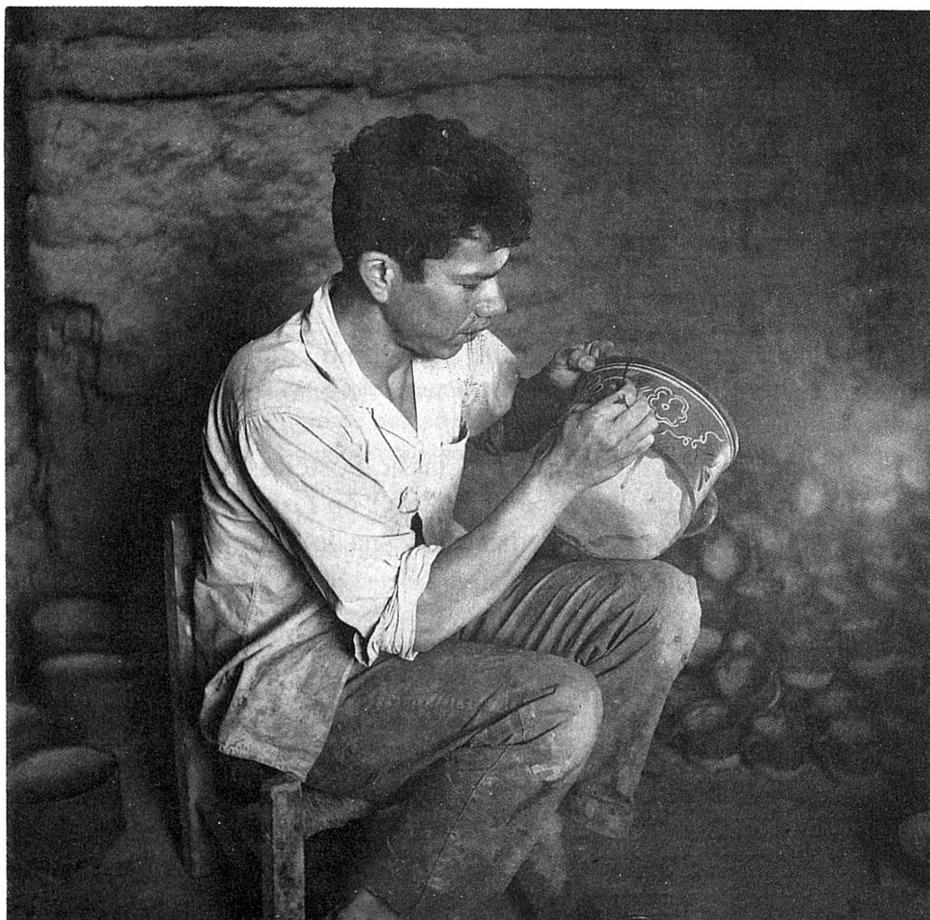


Fig. 13. Aparte de dominar las técnicas de manufactura de la loza, el alfarero verdaderamente experimentado debe también desarrollar el arte de la decoración con pintura, en este caso utilizando motivos naturalistas, como flores.

REFERENCIAS CITADAS

DÍAZ, May N.

1966 *Tonalá: conservatism, responsibility and authority in a Mexican town*, University of California Press, Berkeley.

FOSTER, George M.

1967 *Tzintzuntzan: Mexican peasants in a changing world*, Little-Brown, Nueva York.

WEIGAND, Phil C.

1974 "The Ahualulco site and the shaft-tomb complex of the Etzatlán area", en *The archaeology of west Mexico*, editado por B. Bell. Ajijic, pp. 120-131.

1979 "The Formative-Classic and Classic-Postclassic transitions in the Teuchitlán-Etzatlán zone of Jalisco", en *Los procesos de cambio, XV Mesa Redonda*, Sociedad Mexicana de Antropología, vol. 1, pp. 413-423.