

fue la guerra al Eje, la causa más grande, más noble y gloriosa de todos los siglos (p. 442). Hizo un optimista balance de los presidentes revolucionarios: a Madero, se debía la libertad de pensamiento; la política internacional, a Carranza; a Obregón, la educación y los Tratados de Bucareli; la reforma monetaria a Abelardo L. Rodríguez, con grandes mejoras materiales, y a Cárdenas, la expropiación del petróleo, el reparto de las tierras y el fin de la larga y extraña jefatura máxima (pp. 439-440). También es optimista el patente resurgimiento intelectual de México con sus escritores, poetas, pintores, escultores, músicos, artistas y hombres de ciencia, pone el ejemplo de Enrique González Martínez. En cambio, es pesimista por el notable retroceso moral, en mucho por la desmoralización de los funcionarios (de lo que exceptúa a Madero y a Carranza). Termina con un sermón: era necesario volver a la moral cristiana que no había podido ser sustituida “por otra más alta y más noble” (pp. 445 y 447).

Moisés González Navarro

*El Colegio de México*

MARTÍN GONZÁLEZ DE LA VARA, *La Michoacana. Historia de los paletteros de Tucumbo*, Zamora, El Colegio de Michoacán, Gobierno del Estado de Michoacán, 2006, 235 pp. ISBN 970-679-205-8

El libro presenta la historia de cómo surgió el gremio de los paletteros en el pueblo de Tucumbo en la región palettera del occidente de Michoacán. Además de la narración en cada apartado se presentan fotografías de la época de una gran belleza. El libro está basado en una rigurosa investigación en archivos y entrevistas con protagonistas del gremio palettero. Está constituido por

tres apartados: en el primero, nos ofrece la historia de la región pañera en el occidente del estado de Michoacán. El segundo, la historia del helado y otros alimentos congelados, y el tercero, que es el último, la historia de los pañeros de Túcumbo.

Lo primero que sabemos al leer la introducción es que las pañerías “La Michoacana” forman parte de una red de pequeños empresarios que se agrupan por vínculos familiares, comunales y de parentesco, más que por simples relaciones de negocios [...] y que si estuvieran asociadas formalmente sería una de las más grandes del mundo [...] (p. 14). Esto es lo que Martín González de la Vara llama haberse posicionado en el mercado y el gusto del público y yo le llamo haberse instalado en el imaginario del placer de muchos mexicanos.

Martín González nos lleva de la mano por la historia no sólo de una región y sus empresarios, sino de una tradición cultural. Porque como muy bien notaron los pioneros empresarios, las paletas, con las nieves y las aguas frescas, son más que un alimento: son un momento de goce en la agitación de algún viaje, algún tránsito o negocio, o bien el acompañamiento perfecto de un paseo.

Me gustaría concentrarme en esta reseña en dos ideas. Primero, en el cambio del espacio público a raíz de la producción y consumo de nieves, helados y paletas. Y segundo, en el surgimiento de los pañeros de Túcumbo a raíz de la migración a las ciudades mexicanas.

Martín González de la Vara documenta la transformación del espacio público del esparcimiento paralelo al consumo de la nieve, los helados y las paletas. Desde la colonia, como lo narra, se crearon los estancos de hielo, los cuales dieron paso a monopolios de un bien común que eran las montañas heladas y a la vez a una actividad clandestina de explotación y elaboración de helados. Para el siglo XVIII se eliminaron los estancos, y entonces pudo salir a la luz toda la enorme tradición de elaboración de helados

y nieves. Para esa época ya se documentan las nieves en la mesa novohispana y los instrumentos y procedimientos para hacer la nieve en un balde de madera con otro de metal interno, rodeado por hielo con sal. Si bien las recetas originales eran de origen español, las frutas fueron una aportación de América: piña, zapote, fresa, chocolate o vainilla. Así en el helado y canutos (paletas) se dio el mestizaje que sucedió en otros alimentos.

En la colonia los helados y canutos eran un lujo que la mayoría de la población no podía pagar, fue hasta después de conseguida la independencia cuando se liberó la producción y venta de helados, poniendo estos postres al alcance de todos.

En la segunda mitad del siglo XIX, de los estanquillos se pasó a los vendedores de plazas y calles, apareciendo los “neveros ambulantes” con su cubo en la cabeza con pregones como “llegó el nevero”, “a las nieves, niñas, o “compre su sorbete mi alma [...]”

También estaban las “neverías provisionales” en plazas, ferias y fiestas” [...] y más tarde aparecieron los cafés donde se vendían nieves, y donde acudía una clientela más selecta. En esos lugares fue donde aparecieron nombres de helados con nombres tan pecaminosos como “boca de dama”, “amor de clérigo” o “amor de doncella”. Para mediados del siglo XIX, los paseos por calles y plazuelas se podían acompañar con un helado o nieve.

El helado también repercutió en la gastronomía que se reproducía en el hogar mexicano del siglo XIX. “La liberación de la nieve llevó a su popularización, no sólo como artículo de comercio, sino también de consumo [...]” (p. 100). El helado y la nieve se incorporaron a la mesa de los criollos mexicanos como un refrigerio, antes que como un platillo de prestigio — como sucedía en Europa —, y paulatinamente fue adquiriendo complejidad con el surgimiento de fábricas de hielo en la segunda mitad del siglo XX.

La industrialización de alimentos del siglo XX y la popularización de los helados (1920-1940), permitió que regiones con climas templados pudieran producir y comercializar los helados.

Aunque hubo antecedentes de fabricación de hielo y nieves en el siglo XIX, es realmente en el siglo XX cuando existió fuerte inversión y tecnología en el área de alimentos.

Las paletas surgieron precisamente durante el milagro mexicano, después de 1930. En esos años fue cuando se fundaron casi todas las compañías heladeras líderes en el ramo con capital mexicano y estilo familiar (p. 119). En esa época al nevero ambulante se agregaron los carritos y las heladerías o paleterías [...] Nació el concepto de heladerías chicas e independientes entre sí relacionadas por lazos de parentesco y compadrazgo; sus buenos resultados se expresan en el hecho de que con los apoyos mutuos las quiebras casi no existen [...]"

El nexo entre el espacio público de esparcimiento y el consumo de nieves, helados y paletas, hizo a esta actividad comercial muy sensible a las políticas de control de este espacio. En los años sesenta, las presiones gubernamentales hicieron que las estrategias de comercialización cambiaran, se difundieron los refrigeradores en tiendas y farmacias. Poco después se dio el auge de las heladerías y la llegada de empresas de capital europeo y estadounidense que convivían con el mexicano. Se multiplicaron las heladerías por todo México. Según Martín González, a diferencia de otros productos alimenticios (como la carne) la industria de helados no se vio tan afectada por la crisis de 1982, incluso en la década de la crisis abrieron algunas empresas de helados. En este contexto parece increíble la historia de los paleteros de Tocuambo, la cual es narrada en el último capítulo del libro.

Como se mencionó con anterioridad, Tocuambo se encuentra en la región paleta que incluye diferentes localidades del occidente de Michoacán y una pequeña parte del suroriente de Jalisco. Su población asciende a unos 2 500 habitantes y se calcula que 80% de los jefes de familia se dedican al negocio de la paleta y por lo mismo, no habitan regularmente en el pueblo. Muy pronto conocemos que paletas y migración van de la mano.

La conversión de Tocuambo como la tierra de las paletas, se remonta a 1940, cuando la mayoría de la gente se dedicaba a cultivar la milpa y el garbanzo en las escasas tierras disponibles. Entonces, la gente se empleaba como jornalera en los campos de caña de la región, o bien emigraba hacia Estados Unidos a Chicago y California y a las grandes ciudades como el Distrito Federal, León y Guadalajara.

Los empresarios paleteros que se disputan el honor de ser los fundadores, son migrantes. Los primos Ignacio Alcázar Pulido y Agustín Andrade llegaron a la ciudad de México por caminos distintos y después de una etapa dura lograron establecerse y abrir paleterías.

Las estrategias de estos empresarios se puede sintetizar en tres aspectos: organización familiar y de paisanaje; creación de financiamientos propios basados en la confianza y regulación de la competencia.

Como muchos empresarios de origen inmigrante y de escasos recursos, los tocumbenses establecieron sus empresas con el apoyo de los familiares y paisanos. En una red compleja de apoyos, los nuevos paleteros atrajeron a sus paisanos para contratarlos en sus negocios, quienes posteriormente se independizaron con sus negocios propios. Así se fue construyendo una amplia red de paleterías entre los tocumbenses sustentada en relaciones de paisanazgo, amistad y parentales. El sustento familiar del negocio, no sólo se daba en el ámbito de la administración; sino que se basó en las prácticas domésticas. Aunque el negocio paletero es básicamente masculino, las mujeres participan, al igual que los niños, en la elaboración y atención del negocio. Incluso generalmente las paleterías se consideran como la dote femenina, en caso de que el papel de proveedor del esposo falle.

El grupo inicial de paleteros oriundos de Tocuambo desarrolló su propio sistema de financiamiento flexible con tasas altas de intereses, sin garantía y basada en la confianza a la palabra; lo cual

es típico de la cultura ranchera dice Martín González. La eficiencia del sistema era notoria por las escasas quiebras y el poco tiempo en que una persona podía hacerse de un negocio. Según nos reseña Martín González de la Vara “[...]en un termino de cinco a siete años, una persona que llegaba como un simple empleado aprendía un oficio nuevo, se ejercitaba en la administración del pequeño negocio y finalmente se podía convertir en dueño de aquel en que se había formado como palettero[...].” (p. 155).

Su estrategia de venta fue establecerse en los lugares de paso y tráfico de personas caminando, con la idea de que rara vez la gente planea ir a comprar una paleta, más bien, por lo general la gente compra una paleta cuando va de paso a otro asunto. Por lo que las paletterías tenían que ir a buscar a los clientes, estar ahí al paso de un trayecto apresurado o caluroso, o bien en medio de una plaza. Esta estrategia podía derivar en una competencia tremenda por los puntos estratégicos, por lo que se estableció una regulación informal, donde a veces tenían que intervenir los patriarcas paletteros.

La lógica de estos empresarios parece ser la acumulación horizontal es decir, colectiva, en la medida en que un empresario ayuda a otro a abrir su negocio, la red se amplía en forma ordenada y el negocio se fortalece.

En la descripción del funcionamiento de la red informal de estos negocios que hace Martín González de la Vara, parece existir una idea de acumulación limitada asociada con una filosofía de la vida, en la que lo efímero no está ausente. Por ejemplo, en palabras de Don Agustín Andrade: “[...] la vida es como una paleta: se derrite aunque uno le chupe el sabor [...]” (Agustín Andrade, p. 159).

A principios de los años setenta los tocumbenses parecían haber agotado la ciudad de México, por lo que iniciaron a incursionar en otras ciudades mexicanas. En casi dos décadas los tocumbenses y michoacanos ocuparon casi todas las poblaciones

con mas de 5 000 habitantes en México. De unas 600 paleterías que había en 1970, la red paleta se había expandido hasta contar con unos 12 000 o 15 000 paleterías en 1990. Según Martín González este vertiginoso crecimiento se debe, principalmente, a dos factores: el crecimiento natural de las familias. Los michoacanos tenían muchos hijos, y “cada hijo nacía con su paletería bajo el brazo”, y el otro factor, fue que ante la crisis, mantener las ganancias implicaba aumentar el número de negocios. Lo cual parece paradójico que una crisis lleve a una inversión mayor y la apertura de nuevos negocios para mantener los precios y mantener las ganancias.

La expansión se dio en un doble sentido: por un lado se ampliaron los pueblos michoacanos que se incorporaron a la red paleta, vía las relaciones familiares y de paisanazgo y por otro las paleterías se ampliaron a otras ciudades de México y a otros países como Estados Unidos, Canadá y Centroamérica. En el caso de Estados Unidos la red paleta siguió las redes de migrantes: Chicago, Houston, San Diego o Sacramento. La persistencia de los michoacanos ha hecho que se incluyan vocablos como paleta y paletaero en el inglés hablado de estados como Texas y California. La expansión hacia Centroamérica no parece tan exitosa y no sabemos mucho respecto a las razones de eso.

Al pasar los años ya existen un número conocido de familias con fortunas modestas, que han diversificado sus negocios y algunos de ellos han invertido en sus lugares de origen, en obras públicas. La importancia del origen es un patrón casi universal entre los inmigrantes, y los empresarios de Tocumbo no son una excepción. A partir de 1987 se comenzó a celebrar la Feria de la Paleta precisamente en los tiempos en que tradicionalmente los emigrantes regresan a Tocumbo a pasar las vacaciones. Esta tradición construida en la migración es recuperada por los empresarios como una tradición ligada al origen, lo cual ha ayudado a afianzar la red informal de empresarios.

En este punto me parece importante contrastar el caso de los paleteros michoacanos, con los restauranteros de Oaxaca en Los Ángeles y los empresarios de la tortilla en Nueva York, Estos empresarios se pueden inscribir en lo que se llama el negocio nostálgico o étnico, porque logran recuperar una tradición culinaria de los lugares de origen y hacer un negocio a partir de ella en los lugares de destino. Mientras que los Michoacanos han construido completamente esta tradición en la experiencia migratoria y la han regresado a su pueblo dándole una tradición e identidad que antes no existía. En la migración hacia Estados Unidos esa tradición se ha instaurado como parte de las remembranzas de los inmigrantes tocumbenses y a raíz de ella se ha revitalizado el vínculo con el lugar de origen, cobrando cada vez más un sentido de gusto étnico-nacional entre los inmigrantes de origen mexicano.

Laura Velasco Ortiz

*El Colegio de la Frontera Norte*

ISHITA BANERJEE, *Fronteras del hinduismo: el Estado y la fe en la India moderna*, traducción de Lorena Murillo Saldaña, México, El Colegio de México, 2007, 234 pp. ISBN 9789681212742

Este libro sobre el hinduismo obliga al lector a reflexionar acerca de una historia sin elementos cuantificables ni acontecimientos trascendentales. Más bien, lo particular y lo ocasional constituyen la base de este relato, hecho de pequeños incidentes que terminan por cambiar profundamente el significado del papel que desempeñan las comunidades religiosas en el subcontinente indio. Cualquier observador que desea entender a una sociedad tradicional como la descrita por Ishita Banerjee debe cuidarse de divorciar