



CENTRO DE INVESTIGACIONES Y ESTUDIOS SUPERIORES  
EN ANTROPOLOGÍA SOCIAL

**Entre hierbas, quesos y cabritos. Un análisis  
etnográfico sobre los comerciantes potosinos en un  
mercado de Monterrey, Nuevo León, México.**

TESIS  
QUE PARA OPTAR AL GRADO DE  
MAESTRA EN ANTROPOLOGÍA SOCIAL

P R E S E N T A

SARA MARIBEL JARAMILLO FLORES

DIRECTOR DE TESIS

DR. LUIS ALEJANDRO MARTÍNEZ CANALES

Monterrey, Nuevo León; Noviembre del 2016

## AGRADECIMIENTOS

Esta tesis ha sido posible gracias al apoyo del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), que por la beca 627678 concreté mis estudios de maestría. Asimismo, agradezco a la planta docente del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS) de la unidad Noreste, por siempre aportar ideas de manera constructiva para mi trabajo y por hacerme parte de la primera generación de antropólogos sociales formados en el noreste de México. Agradezco puntualmente al Dr. Luis Alejandro Martínez Canales, por su asesoría durante el último año de maestría, la cual llevó a buen puerto este trabajo. Al Dr. Javier Maisterrena, de El Colegio de San Luis, a la Dra. Silvia Melina Rodríguez, de la Universidad Pedagógica Nacional y al Dr. Saúl Horacio Moreno del CIESAS Golfo, quienes conformaron mi comité de tesis, a ellos les reconozco y agradezco sus comentarios siempre provechosos y amables.

También agradezco a mis compañeros: Raquel, amiga desde la licenciatura que, junto a Maribel, se volvieron entrañables. A Lidia, por su calidez humana. A Pedro, porque aprecio su valor para realizar sus metas. También agradezco a Mayela, secretaria técnica y amiga, porque nunca dejó que me agobiara por las cuestiones administrativas. Mi agradecimiento también se extiende para Edwin Acosta y su esposa Karina Pagaza, por ayudarme a presentar un texto de calidad.

Agradezco mi esposo, Gerardo Maltos Cantú, porque siempre que aparece la ocasión, estas ahí de pie, con la palabra, el gesto o la mirada necesaria. A mi hijo José Gerardo, gracias por tener esa curiosidad necesaria para comprender al mundo, tus reflexiones siempre brillantes, tu inteligencia y bondad, me confirman que lo que hago tiene sentido. Esta tesis también fue posible por el apoyo que me dieron mis padres, José Jaramillo Berber y Margarita Flores Reyna y mis hermanos, José Luis y Maggie. A todos ustedes gracias por alentarme, ayudarme y creer en lo que hago. También agradezco a mi familia política, mis suegros, Gerardo Maltos Villarreal y Raquel Cantú Salinas, mis cuñadas Raquel y Cynthia y sus respectivas familias, por haberme abastecido de la mayoría de la ropa para la venta en mi local durante todo mi trabajo de campo y porque haberme emparentado con ustedes es una de las grandes ventajas del matrimonio.

A mis abuelos, tanto maternos como paternos, por contarme todas sus historias las cuales influyeron profundamente en los motivos para realizar este trabajo. Finalmente agradezco a las personas del Mercado Campesino, porque hicieron agradable mi estancia. Alberto y su familia, así como a Gerónimo, Lupe y Mari, muchas gracias porque de la información que me proporcionaron se compone gran parte de este trabajo.

## RESUMEN

### *Entre hierbas, quesos y cabritos*

Un análisis etnográfico sobre comerciantes potosinos en un mercado de Monterrey, Nuevo León,  
México

Sara M. Jaramillo Flores

La investigación que da sustento a esta tesis tiene como objetivo caracterizar la organización de comerciantes que residen en el Altiplano Potosino y que ofertan sus productos en el Mercado Campesino de Monterrey, Nuevo León, en el noreste de México. Asimismo, comprender sus particularidades dentro de un tejido económico y social que incluye actividades económicas diversas, ya no enfocado a la agricultura y la ganadería, sino al comercio como actividad primordial. La tesis explica la importancia de la circulación de mercancías rurales en el área metropolitana de Monterrey, a partir de un caso que incluye a varios actores cuyas disposiciones culturales expresan significativos contrastes en su organización, actividades comerciales y relaciones. Los comerciantes son parte de una jerarquía en el mercado, la cual se construye a partir de sus recursos, alianzas con el sindicato y el valor que socialmente se les confiere a sus productos. El comercio es una estrategia de aquellos que habitan zonas rurales y que evitan la migración definitiva a la ciudad, si bien dicha actividad los articula. La tesis muestra cómo se organizan los comerciantes desde el grupo doméstico en su localidad de origen, lo que sucede en el trayecto y el desarrollo del comercio dentro del mercado campesino. El estudio refleja lo que esta actividad implica para los sujetos de estudio. También, se comprende que el mercado es un espacio construido por los propios vendedores y finalmente legitimado por la sociedad regiomontana.

Palabras clave: *Mercado Campesino, Monterrey, antropología económica, nueva ruralidad, grupo doméstico.*

## ÍNDICE

<b>AGRADECIMIENTOS</b>	<b>I</b>
<b>RESUMEN</b>	<b>III</b>
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	<b>8</b>
Estructura del trabajo	9
Planteamiento del problema de estudio	10
<b>II. Elementos teóricos conceptuales</b>	<b>12</b>
Algunas referencias teóricas en el estudio del campesinado	13
El enfoque de la Nueva Ruralidad	18
La antropología económica	20
<b>III. Estrategia metodológica</b>	<b>23</b>
Dificultades en campo	25
Los viajes y sus implicaciones	27
Sobre el diseño y la aplicación de técnicas cualitativas en el trabajo de campo	28
<b>1. ¿Es posible hablar de un altiplano norestense?</b>	<b>31</b>
1.1 El Nuevo Reino de León: el comercio durante la colonia	32
1.2. Monterrey como ciudad comercial	33
1.3. La gente que pobló Monterrey y su área metropolitana	34
1.4. La importancia de la migración de potosinos a Monterrey	35
1.5. La relación de San Luis Potosí y Nuevo León en la actualidad	36
<b>2. La organización previa a la venta</b>	<b>37</b>
2.1. El Altiplano Potosino	38
2.1.2. Datos poblacionales significativos para el proyecto	42
2.1.3. Vías de comunicación principales y entre municipios	43
2.2. Pasajera etnógrafa. La experiencia del viaje al altiplano	48
2.2.1. El traslado en una línea comercial	48
2.3. El abastecimiento de las mercancías: el grupo doméstico como base del proceso económico en una sociedad rural	50
2.3.1. El análisis de los grupos domésticos	52
2.3.2. Corolario sobre los grupos domésticos	60

2.4. “¡Ahí viene El Perrero!”: el viaje en el camión de los comerciantes	64
2.5. Viajando por la libre: los recursos y el estatus	70
Conclusiones	72
<b>3. Los comerciantes del Mercado Campesino</b>	<b>74</b>
3.1. Construcción social y cultural del mercado campesino	74
3.2. Un fin de semana en el Mercado Campesino de Monterrey	81
3.2.1. El neoarcaísmo urbano: consumidores de productos del rancho en la ciudad	88
3.3. Un “ranchero bragado”: la historia de Alberto	92
3.3.1. La vida en la ciudad no es mejor: estrategias para subsistir	94
3.4. Jerarquías en el mercado: “los cabriteros y los demás”	98
3.4.1. Más de treinta años vendiendo cabrito en Monterrey: la historia de Gerónimo	102
3.5. La tensa calma: la CTM en el Mercado Campesino	106
Conclusiones	110
<b>REFLEXIONES FINALES</b>	<b>113</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>117</b>

## ÍNDICE DE MAPAS

<b>Número</b>		<b>Página</b>
2.1	División de San Luis Potosí	38
2.2	Ubicación de los municipios pertinentes a la investigación	41
2.3	Vías de comunicación en San Luis Potosí	47
3.1	Distribución espacial del mercado	77

## ÍNDICE DE IMÁGENES

2.1	Nopalera en Catorce, San Luis Potosí	54
2.2	Paisaje en Vanegas, San Luis Potosí	57
2.3	Cabuches en Vanegas, San Luis Potosí	59
3.1	Capilla dentro del Mercado Campesino	75
3.2	Machitos asados en el mercado	81
3.3	Botes para transportar cabritos	83
3.4	Venta de carne fresca	85
3.5	Mercado Campesino	92

## ÍNDICE DE TABLAS

I	Técnicas utilizadas durante el trabajo de campo	29
2.1	Actividades económicas preponderantes de municipios pertinentes a la investigación	42
3.1	Descripción del croquis	78

# I. INTRODUCCIÓN

Monterrey es la ciudad donde nací y he vivido toda la vida, sin embargo, la historia de mi familia tiene una herencia rural. A mediados del siglo pasado llegaron mis abuelos, tanto paternos como maternos, a la capital neoleonense. Mi madre nació en Monterrey, pero mi padre vivió algunos años en un ejido de San Francisco del Rincón, en el estado de Guanajuato. Mi padre, en su idealización y añoranza por la infancia en el rancho, es asiduo visitante de este lugar y fue justamente él quien me introdujo al Mercado Campesino de Monterrey, objeto de esta investigación.

Mi caso es el de muchas otras personas y familias que a pesar de mantener una “herencia rural”, han hecho una vida urbana lejana o diferente a las aspiraciones y conocimientos de sus predecesores, quizá campesinos agrícolas, ganaderos o incluso mineros. Por las anécdotas familiares sé que no solamente se dedicaban a actividades agropecuarias, pues cuando la situación económica en el rancho era difícil de sostener, mi abuelo paterno viajaba por temporadas a California para trabajar como jornalero agrícola en las plantaciones de fresas. Por otro lado, mi abuelo materno, originario de Cerro de San Pedro, San Luis Potosí, solía recurrir al comercio de productos como leña, nopales, mostaza y algunos animales en la capital potosina. Mi familia es uno de tantos casos de cómo en el transcurso de las últimas décadas del siglo XX la vida en el campo se ha modificado. Podría señalar en particular, como viene al caso con mi tesis, el actual énfasis en las relaciones laborales con las grandes ciudades. Como en su momento mis abuelos lo decidieron, varias familias rurales optaron por orientar sus actividades laborales fuera de sus localidades de origen, ya fuera como comerciantes o como jornaleros.

Los comerciantes del Mercado Campesino me parecieron, luego de mi primer encuentro con ellos, personas atemporales, como si se trata de seres míticos que trabajan la tierra, con poca relación con la sociedad urbana. Me preguntaba por qué estas personas se resisten a dejar su lugar de origen, cuando existen muchos casos en los que la gente de los ranchos termina migrando a la ciudad. A lo largo de mi trabajo de campo comprendí que muchos comerciantes de productos “del rancho”, realmente residen en Monterrey y viajan a los municipios del altiplano cada cierto tiempo para abastecerse. Otros más, los que interesan a esta investigación, son comerciantes que residen en localidades rurales; son migrantes pendulares que dinamizan el mercado local del altiplano al



abastecerse mediante la compra de insumos entre los mismos vecinos y en los mercados municipales. Estos comerciantes también tienen actividades agropecuarias, tales como la caza de animales silvestres, la recolección de hierbas, la cría de animales de traspatio y el cultivo de frutas en pequeñas huertas. Asimismo, producen artesanalmente queso, gorditas, aguamiel, mezcal, chorizo, entre otros productos que mencionaré más adelante. Estas actividades tienen como fin satisfacer la demanda de una diversidad de consumidores urbanos entre los que podemos contar a los originarios del área metropolitana de Monterrey, pero también a inmigrantes precisamente de San Luis Potosí que aun sin ser asiduos compradores del mercado campesino, tienen acceso a productos artesanales de su estado en pequeños locales o tiendas ubicados en colonias de municipalidades metropolitanas. Por supuesto, como detallaré más adelante, tenemos a los intermediarios que compran cabritos en el mercado para después negociarlos con los grandes restaurantes de la ciudad.

Nunca dejó de asombrarme el mercado, por lo que vendían, cómo lo vendían y quiénes lo vendían. Fue hasta el 2013, cuando ingresé al Diplomado en Teoría y Práctica de la Antropología Social, en el Ciesas Noreste, que me planteé hacer un reconocimiento profundo del lugar. Era atrayente para mí el que no existiera ningún trabajo académico acerca de este mercado: un espacio tan contrastante con el paisaje de la ciudad y que al mismo tiempo es un referente en la compra y venta del tradicional cabrito. Posteriormente, mi interés se convirtió en la tesis que presento a continuación.

## **Estructura del trabajo**

El presente trabajo está compuesto por tres capítulos, además de la Introducción. El primero de ellos hace referencia a distintos momentos y eventos del pasado, mientras que los últimos dos muestran los frutos de la investigación empírica.

La Introducción está compuesta de: antecedentes personales y académicos, elementos teóricos conceptuales y, por último, la estrategia metodológica. En el segundo apartado de este segmento retomo algunos referentes en los estudios sobre el campesinado, también empleé ideas generales del enfoque de la nueva ruralidad, que, aunque no tiene un cuerpo teórico, cuestiona la construcción del conocimiento sobre lo rural. Asimismo, abordo autores de antropología

económica para pensar en este fenómeno más allá de un planteamiento utilitarista y así reflexionar sobre las implicaciones sociales y culturales que posee en la praxis.

En el primer capítulo se tratan algunas investigaciones de hechos históricos que dan luz sobre el intercambio comercial entre Monterrey y zonas del noreste mexicano y los Estados Unidos. De manera sintética se mencionan los sucesos que provocaron que dicha ciudad se convirtiera en el enclave comercial de la región. Posteriormente también anuncio datos estadísticos que revelan la importancia que tiene Monterrey para los nativos del Altiplano Potosino. Retomo la idea de Chávez y Cendejas (2014) sobre el altiplano norestense como una región construida por las personas, pues cultural y socialmente comparten aspectos de diversa índole.

En el capítulo dos, menciono el contexto de los municipios de los que son originarios mis sujetos de estudio; posteriormente describo y analizo los grupos domésticos como base del proceso económico, tanto en el abastecimiento (producción y compra de insumos) y el traslado de las mercancías. También, sostengo que existe una franja comercial de esos municipios septentrionales, bien articulada con el área metropolitana de Monterrey.

En el capítulo tres se analiza el mercado campesino como construcción social y cultural en el que nuestros sujetos de estudio se desenvuelven, interiorizando reglas y jerarquías. Se describe y analiza cómo se distribuyen los espacios, dónde está ubicado el mercado, para finalmente rematar con dos ejemplos diametralmente opuestos, los cuales demuestran las experiencias posibles como vendedores en el Mercado Campesino.

### **Planteamiento del problema de estudio**

Este trabajo caracteriza la organización de los comerciantes que residen en el Altiplano Potosino y que ofertan sus productos en el Mercado Campesino de Monterrey, Nuevo León. Al paso de las visitas como parte de mi investigación en el diplomado, me di cuenta de que la gente que ofrece productos “del rancho” es en su mayoría originaria del norte de San Luis Potosí, área que se conoce como Altiplano Potosino, zona semidesértica con un pasado colonial minero y fuente de migrantes al área metropolitana de Monterrey.

Al principio, por ideas preconcebidas, mi trabajo planteaba esta forma de comercio como una “resistencia”: persistir o seguir viviendo en el campo. Yo misma provengo de una familia rural. En el fondo, me cuestionaba la alteridad. Coincido con Krotz (1999) al proponer que la alteridad

“se dirige hacia aquellos que le parecen tan similares al ser propio que toda diversidad observable puede ser comparada con lo acostumbrado, y que al mismo tiempo son tan distintos que la comparación se vuelve un reto teórico y práctico” (Krotz, 1999: 19). Este pareciera un extrañamiento natural, no obstante, se trata de un ejercicio antropológico que tendrá como resultado la pregunta rectora de las investigaciones antropológicas.

Poco a poco se fueron matizando las ideas y surgieron otros cuestionamientos: ¿cómo se organizan los comerciantes espacial y temporalmente en torno a esta actividad económica?, ¿fue el desarrollo de la actividad comercial, debido a la identificación de una demanda de sus productos en zonas urbanas o metropolitanas, lo que permitió diversificar el ingreso familiar y emprender nuevos proyectos o ideas? De dichas preguntas se desprende el objetivo de este trabajo, el cual es caracterizar la organización, procesos y relaciones espacio-temporales surgidas o vinculantes con la actividad los comerciantes del altiplano potosino, en el Mercado Campesino de Monterrey. Algunos de esos procesos los conocí en las comunidades de origen, y otros, la mayoría que logré constatar, son los que ocurren en el mercado, pues fue en este lugar donde realicé mi trabajo de campo con más profundidad.

El mercado campesino de Monterrey opera bajo una “tolerancia funcional” por parte del gobierno municipal y federal. En este contexto surgen relaciones específicas que son similares a lo expuesto por Gómez Méndez (2009) en su tesis sobre el comercio ambulante en la Ciudad de México: entre los vendedores, autoridades de gobierno y los líderes de la CTM, relacionados o implicados en el zoco regiomontano<sup>1</sup>, existen tensiones que han provocado serios conflictos, antagonismos y negociaciones para que los comerciantes puedan trabajar. Algunos se mantienen cerca de la CTM por la relación de ésta con las autoridades, pues les beneficia para que su actividad económica permanezca. Un caso evidente es el de los cabriteros (vendedores de cabrito en pie o muerto), los cuales mantienen un estatus “superior” o cierta jerarquía por encima del resto de los comerciantes. Dicha “superioridad” está basada, según mis observaciones, no solamente en sus ganancias económicas, sino en su posibilidad de negociación con los líderes de la CTM, quienes a

---

<sup>1</sup> Uno de los gentilicios para referirse, de manera general, a los nativos de Monterrey.

su vez tratan con las autoridades gubernamentales diversos temas, por ejemplo, el no contar con un rastro certificado que cumpla con las normas de sanidad.

## II. ELEMENTOS TEÓRICOS CONCEPTUALES

Los sujetos de esta investigación trabajan en un mercado que se identifica como “Mercado Campesino Lic. Raúl Caballero Escamilla<sup>2</sup>”. Es así como se anuncia en la entrada de dicho lugar, pero tanto consumidores como vendedores lo conocen simplemente como Mercado Campesino.

El nombre influyó desde el principio en mi percepción, así como lo hace en la gente que vende ahí o lo visita, pues quienes se acercan al lugar saben que encontrarán productos “del rancho”. Los comerciantes y los productos le dan sentido al nombre del mercado pues provienen de zonas rurales de los estados de San Luis Potosí, Coahuila y Zacatecas. Incluso de estados del sur y centro del país<sup>3</sup>, aunque estos últimos en menor cantidad y sólo en ciertas temporadas.

La vida en el campo ha sido idealizada por aquellos que vivimos en la ciudad. Los campesinos, como lo indica Roger Bartra “suelen proyectar sobre la sociedad moderna una larga sombra de nostalgia y melancolía” (Bartra, 2005: 33). No es el objetivo de este trabajo saber si son o no campesinos, pero resultaba necesario abordar el tema como un referente para situar tanto la visión clásica del campesino en ciertas regiones del país y principalmente las particularidades de los hombres y mujeres del campo del Altiplano Potosino.

La primera vez que entré al mercado como estudiante de antropología, empecé a describir en mi diario de campo “lo que hacía campesino al Mercado Campesino”, narrando la variedad de productos que encontraba a mi paso y que correspondían con mi idea de “productos campesinos”. Pero, ¿encajaban estas mercancías y su producción con las de los campesinos? Esta duda inicial me remitió a otras preguntas: ¿qué tradiciones científicas han estudiado al campesinado mexicano?, ¿podía seguir llamándoles “comerciantes campesinos” o “campesinos” a mis sujetos de estudio? Después de leer textos clásicos sobre campesinado, decidí dejar de usar dicho concepto pues me

---

<sup>2</sup> Raúl Caballero fue un líder de la Confederación de Trabajadores Mexicanos (CTM), en Nuevo León.

<sup>3</sup> Sobre ellos se hablará en el capítulo 3

pareció que lo estaba haciendo de manera arbitraria. La idea que más se ha permeado sobre las zonas rurales es la de catalogarlas como “sectores agrícolas”, en los cuales se aloja el “campesino”.

### **Algunas referencias teóricas en el estudio del campesinado**

La antropología se distingue por el estudio “del otro” y la necesidad de nombrar a ese otro varía en el tiempo y el espacio. Antes de los estudios del campesinado en México, había una fuerte tradición indigenista la cual vincula el ejercicio antropológico con la política. El término “indio” se traslapaba al de “campesino”, pues el indígena se dedicaba a la agricultura y ganadería, pero se le concebía como un grupo aislado, con poca relación con la sociedad mayor: era el “salvaje”, el “primitivo”, término que tanto gustaba a los antropólogos de la primera mitad del siglo XX (Bonfil Batalla, 1972; Villoro, 1994). Los estudios sobre comunidades aisladas se sometieron a su propia prueba de ácido cuando notaron que había sociedades rurales con relaciones y divisiones sociales más complejas. A continuación, algunas obras clásicas nos ayudan a diferenciar este problema.

Robert Redfield (1941) en su etnografía “Yucatán”, introduce a la antropología modelos ideales sobre las distintas comunidades y su nivel de armonía funcional. Él había notado desde un principio que la comunidad de los campesinos se regía de diferente manera a la de los “indígenas”, aunque estos tuvieran actividades agrícolas. Los campesinos -o el *Chan Kom*, como lo cita el autor- mantenían cierta armonía, pero estaban más influenciados por el consumo, el dinero y el idioma español; incluso por las formas de vestir. De esta manera Redfield propuso la existencia de una especie de grupo intermedio entre los “primitivos” y las sociedades industrializadas, estos eran los campesinos.

Por su parte, Kroeber (1948) propone que este sector de la sociedad no podía ser definido dentro de los grupos “primitivos”:

Definitivamente rurales, a pesar de vivir en relación con los mercados urbanos [los campesinos son], sociedades parciales con culturas parciales que carecen del aislamiento, la autonomía política y la autosuficiencia de los grupos tribales; pero sus unidades locales conservan mucho de su vieja identidad, integración y apego a la tierra y a los cultivos (Kroeber, 1948: 18).

Estas ideas también están presentes en la Introducción del libro “Los campesinos” de Eric Wolf (1971):

Este libro trata de esos amplios sectores de la humanidad que se encuentran entre la tribu primitiva y la sociedad industrial. Esas poblaciones, que abarcan muchos millones de individuos, ni primitivos ni modernos, constituyen la mayor parte de la humanidad. Son importantes desde el punto de vista histórico a causa de que la sociedad industrial ha sido edificada sobre las ruinas de la sociedad campesina (Wolf, 1971: 5).

Redfield (1941), Kroeber (1948) y Wolf (1971) observan a las sociedades agrícolas y ganaderas (campesinas) como parte de una sociedad mayor. Wolf (1971) percibía otra diferencia entre sociedades campesinas y primitivas, la cual radicaba en el tipo de relaciones que ambas sociedades mantenían hacia el exterior de sus grupos: los primitivos que también trabajaban la tierra y producían un excedente lo intercambiaban con grupos vecinos, mientras que los campesinos intercambiaban sus excedentes a:

un grupo dominante de gobernantes que los emplea para asegurar su propio nivel de vida y que distribuye el remanente a los grupos sociales que no labran la tierra, pero que han de ser alimentados a cambio de otros géneros de artículos que ellos producen (Wolf, 1971: 12).

Podemos resumir que el campesino se diferencia del agricultor primitivo por las relaciones de poder que mantiene hacia el exterior de su grupo. Pero al interior de su familia, el campesino debe asegurar el consumo mínimo de calorías, lo cual debe ser proporcional a la energía gastada en el trabajo, pero también debe asegurar la producción suficiente para tener las semillas necesarias para la siembra del próximo año (Wolf, 1971). Por ello es imperativo tener un fondo que le permita reemplazar el equipo necesario de producción y consumo: por una parte, se refiere a las necesidades biológicas de la familia y animales, y por otra parte son los recursos que se obtienen fuera de la familia. En síntesis, puede decirse que se trata de una subsistencia basada en la minimización de los recursos.

Si la producción excede a estos dos fines entenderemos que dicha situación “sólo obedece a requerimientos e incentivos sociales” (Wolf, 1971: 16). Por ejemplo, Wolf menciona el fondo ceremonial, el cual integra los recursos para costear un funeral, un casamiento o cualquier ritual

religioso. Este fondo es necesario para reproducir la vida cultural de los campesinos, aunque puede ser una estrategia para mantener cierta homogeneidad económica entre los grupos que compongan la sociedad campesina. El autor también define la existencia de otro tipo de fondo, uno que implica el costo político que los campesinos deben cargar: el fondo de renta, el cual se entiende como el pago de los impuestos, cuotas o rentas (Wolf, 1971).

Wolf retoma las ideas del economista agrario Aleksander Chayanov para definir la economía campesina:

La primera característica fundamental de la economía del campesino consiste en que es una economía familiar. Toda su organización está determinada por la composición de la familia del campesino, el número de miembros que integra, su coordinación, sus demandas de consumo, y el número de trabajadores con que cuenta. Esto explica por qué la concepción de beneficio en la economía del campesino difiere de la que tiene en la economía capitalista, y por qué la concepción capitalista del beneficio no puede ser aplicada a la economía del campesino. (Chayanov (1924) en Wolf, 1971: 26)

El campesinado propuesto por Wolf (1971), apoyándose de Chayanov, era el de una familia con recursos mínimos para asegurar la subsistencia, no sólo biológica sino cultural y la cual tenía un precio político. Esta idea de campesinado es un modelo ideal para concebir la existencia de empresas que operan haciendo uso de la fuerza de quienes integran la familia y de los recursos que tienen para cubrir las necesidades de la misma. No hay una motivación, bajo la lógica capitalista, de acumular ganancias (Cortés & Cuellar, 1990).

Firth (1964) por su parte, se refiere a la otra población rural que comparte la vida social y valores de los cultivadores que pueden ser también campesinos pescadores, artesanos y comerciantes. Éstos cumplen con tres requisitos para ser llamados campesinos: ser productores a pequeña escala con tecnología no industrial, depender de lo que producen para subsistir y tener una vida en comunidad (1964). Esto indica que Firth pensó al campesinado no sólo en términos de producción, sino también en modo de vida.

El término “campesinado” ha sido ampliamente definido y aceptado, aunque también criticado. En los años setenta, en México, el debate sobre el agro se nutría de dos visiones: los campesinistas y los descampesinistas o proletaristas<sup>4</sup>. Para Gerardo Otero (2004) los dos temas centrales en esta discusión son: “el carácter de la estructura agraria en México, definida a partir de las relaciones de producción; y la naturaleza de los actores sociales y estrategias políticas” (Otero, 2004: 27). Con esto el autor plantea que ambos bandos se preguntaban “¿los campesinos siguen una trayectoria política-clasista fija hacia una existencia proletaria asalariada, o pueden seguir siendo agricultores campesinos mientras prosigue el desarrollo del capitalismo?” (Otero, 2004: 28). Para fines de este apartado abordaré solamente lo planteado por los campesinistas. Ann Lucas (1983) y Otero (2004), reconocen a Arturo Warman como uno de los principales autores campesinistas. Para Warman:

La esencia de ser campesino se encuentra en la complejidad de las relaciones sociales que lo rigen. La vida campesina no está organizada por el salario, aun cuando se venda la fuerza de trabajo parte del año e incluso la mayor parte de él. Su vida está organizada por la participación en la comunidad, por su acceso a la tierra, por su pertenencia a una familia, por el intercambio no comercial de bienes, servicios y trabajo (Warman, 1979: 378, citado por Lucas, 1982).

Wolf (1971) y Warman (1972) coinciden en que el acceso a la tierra y el control de la producción son características de los campesinos.

---

<sup>4</sup> Quien ha sido una de las descampesinistas más reconocidas es Luisa Paré (1977), al proponer que la penetración del capitalismo al campo mexicano inició la descomposición del campesinado para dar paso a un proletariado agrícola. Para esta autora, la descampesinización se define “por todo el conjunto de contradicciones económicas existentes en el seno del campesinado y que conducen a la formación de nuevos tipos de población rural, nuevas clases sociales” (Paré, 1977: 22). La autora sostiene que este proceso iniciado por la penetración del capitalismo con la industria rural imposibilita a los pequeños productores de competir con la producción capitalista, lo que conlleva a “la separación de la agricultura y la industria y el consiguiente abandono de la tierra y finalmente, la proletarización del campesinado” (Paré, 1977: 22).



Para Warman, el campesinado no organizaba su vida con base en un salario, pues las relaciones sociales a las que está expuesto este “sector” son asimétricas; esto lo mantiene en una posición dentro de la estructura donde no puede acumular, solo puede subsistir. Coincidiendo con Wolf (1971) la propuesta de Warman entiende al campesinado como ese sector de la sociedad en el que su excedente productivo “sea como mercancía o como trabajo, se transfiere a otros sectores de la sociedad” (Warman, 1972: 129).

Para los campesinistas lo esencial está en la organización de su actividad económica, que discute el margen de tiempo y recursos que mantienen para continuar trabajando la tierra (ya sea que la posean o que la arrenden) como “empresa familiar” que les permita subsistir. El salario sería sólo otro recurso más para estas familias. Por el contrario, para los descampesinistas, el que en una familia rural exista un salario, determina las contradicciones por las cuales no se puede seguir llamando campesinado a este grupo, sino proletariado.

Por otro lado, Vania Salles (1984) destaca que es imposible considerar el término “autoconsumo” como definidor del campesinado, pues requieren de mercancías que consume, pero no produce, “sea por la necesidad de vender fuerza de trabajo o productos, el campesino genera vínculos de distinta naturaleza con el mercado” (Salles, 1988: 129).

Coincidiendo en lo propuesto por Firth (1964), podemos pensar y dialogar con el campesinado más allá del modo de producción, también definirlo por su modo de vida compuesto por la triada de relaciones que mantienen con la naturaleza-trabajo-sociedad (Domínguez, 1993). No hay grupos más campesinos que otros, sino que existen características que comparten: su modo de vida rural, que se organiza familiar y comunalmente (Dominguez, 1993); tienen actividades agropecuarias y son subordinados de los grupos de gobernantes por la transferencia del excedente (Wolf, 1971) ya sea de su fuerza de trabajo o producción (Warman, 1972). No se distinguen por el autoconsumo (Wolf, 1971; Salles, 1980), pues desde Chayanov (1924) pasando por Wolf (1971), y llegando hasta Warman (2001), está presente la idea de que, para alcanzar el equilibrio económico, los campesinos recurren a otras actividades no agrícolas. William Roseberry (1983) apunta que existe una polivalencia de actividades necesarias que hacen posible la existencia del campesinado.

Las definiciones a las que he recurrido, sugieren que el término campesino no es algo acabado, son pertinentes para entender algunas características de mis sujetos de estudio cuyo contexto es la complejidad de las sociedades rurales actuales. En localidades como las de los comerciantes que dan base a mi tesis existe una diversidad de aristas (laborales, económicas y organizativas) que en su momento fueron traslapadas por los estudios agrarios.

Los sujetos de mi tesis son comerciantes de diversos productos, algunos elaborados por su misma familia, otros comprados en sus localidades. No viajan semanalmente a Monterrey para insertarse como trabajadores formales, lo hacen para ofertar la producción local, articulando de esta manera la producción de familias rurales con consumidores urbanos. Las ganancias son repartidas entre la manutención de la familia y la reproducción del negocio familiar. Puedo adelantar aquí – brevemente – que como en el caso de uno de mis sujetos, el ahorro no es una posibilidad, más bien hay una serie de préstamos por parte de entidades financieras que les brindan la posibilidad de invertir en sus negocios.

La polivalencia es el aspecto que define a estos sujetos, pues tanto las actividades agrícolas como pecuarias son parte de su organización económica a nivel de unidad doméstica, como también lo son otras actividades (el intercambio, la compra venta de insumos, etc.). Y, sin embargo, con base en mis datos empíricos, observo que el comercio emerge como la actividad preponderante de estos sujetos y otros que como ellos mantienen o reproducen actividades “del campo” o campesinas no sólo porque su contexto sociocultural y natural es el rural, sino por cómo ese tipo de actividades forman parte de su subsistencia al otorgarles los recursos y bienes que apuntalan la actividad comercial foránea.

### **El enfoque de la Nueva Ruralidad**

¿Cómo debemos pensar las localidades de origen de los sujetos de mi investigación?, ¿cómo debemos pensar la relación de la sociedad urbana frente a la rural? Tal respuesta es ofrecida por el enfoque de la Nueva Ruralidad.

Carton de Grammont (2010) señala que esta propuesta nace en Europa, promovida por organismos internacionales y gubernamentales para el desarrollo rural. Fue en la Unión Europea donde emergió con más fuerza, después de la Segunda Guerra Mundial. Las instituciones de gobierno planearon modernizar la agricultura para abastecer las demandas de alimentos, sin

embargo, la economía campesina poco había cambiado desde el siglo XIX; por ello se apostó por la tecnología agrícola sin considerar los costos ambientales. También se tenía el objetivo de equiparar el nivel de vida de la gente del campo con el de la población urbana. A finales de los ochenta, la Unión Europea reflexionaba sobre el papel de las sociedades rurales frente a las urbanas. Entonces se pensó la ruralidad como “todo un tejido económico y social que comprende un conjunto de actividades muy diversas: agricultura, artesanía, pequeña y mediana industria, comercio y servicios” (García Bartolomé, 1996: 38; Citado por Carton de Grammont, 2010).

Desde hace algunas décadas los estudios han señalado esas otras actividades que las familias rurales realizan y que poco tienen que ver con las agropecuarias con fines de autoconsumo, actividades “tradicionales” que construyen la equivalencia campesino-ruralidad (Arias, 1992; Pérez, 2001). Lo anterior supone que debemos abrir nuevas rutas en las ciencias sociales, en éste caso en la antropología, para abordar las realidades de aquellos que habitan hoy en día en un mundo rural heterogéneo. En particular existe la necesidad de análisis cualitativos actualizados de las áreas rurales del noreste mexicano, su gama de actividades de subsistencia, así como sus relaciones e intercambios con zonas urbanas y metropolitanas.

Las familias con actividades agropecuarias y artesanales han hecho del comercio una expresión de:

La nueva ruralidad [que] ha construido redes para articularse, de la manera más eficiente y rápida posible, a las grandes vías de comunicación que vinculan las localidades con los grandes espacios y circuitos de consumo: las grandes ciudades, el norte del país (Arias, 2005: 125).

Comparto la idea de Patricia Arias (1992), quien propone que, en una visión general, no podemos ver el campo mexicano como un lugar arrasado por las circunstancias macrosociales; la gente en estos espacios no perdió su capacidad de reacción ante las diversas situaciones adversas que, como bien se ha documentado, provocaron un éxodo rural en la segunda mitad del siglo XX. Sobre este mismo periodo, la investigadora encontraba que quienes permanecían en las comunidades de origen, o los que al paso de los años decidieron regresar, encontraron estrategias que les permitieron reproducir su cultura, “en el camino de hacerlo posible ellos y el mundo rural se transformaron, pero multiplicando las raíces de su arraigo, los motivos de su terquedad” (Arias, 1992: 11). No

obstante, la misma autora consideró, años después, que tales estrategias no lograron consolidarse, puesto que la organización económica familiar terminó por orientarse hacia la migración (Arias, 2009).

Aunque el consumo dentro del mercado no fue investigado a profundidad, sí se advierten las relaciones que se palpan entre los consumidores urbanos de los productos del altiplano, por lo cual se hace notar la necesidad de “retornar a lo rustico”. Edgar Morín (1995) analizó en Francia la tendencia de la clase alta por revalorizar lo rural: lo llamó “neo arcaísmo urbano”. Planteo que, en Monterrey, esa revalorización de lo rustico creó un mercado para cierto tipo de productos que los consumidores consideran “frescos”, “más sanos”, por provenir “del rancho”. Esa revalorización es hecha tanto por los paisanos que ahora viven en la ciudad, como por aquellos que no son migrantes rurales. Atender la aparición y la permanencia de un mercado como éste nos sugiere los contrastes escondidos en el área metropolitana de Monterrey (AMM): un lugar poco estudiado y del que no surgen noticias periódicamente. Tal vez para no darle importancia dentro del contexto comercial y empresarial.

### **La antropología económica**

Como ya lo he mencionado antes, esta investigación aborda la forma en la que se organizan los comerciantes para hacer circular las mercancías rurales en la ciudad de Monterrey. Considero que dichas mercancías no son vaciadas de su significación cultural al llegar a la ciudad; al contrario, su comercialización mantiene vigentes disposiciones culturales que expresan “diferencias, contrastes y comparaciones” (Appadurai, 12; 1996) al ser consumidos en un contexto urbano. Bien podría referirme a estos productos como rasgos de una cultura “campesina” que sobrevive en una de las ciudades más modernas de México. Lo importante es entender lo cultural “menos como una propiedad de los individuos y de los grupos, más como un recurso heurístico para hablar de la diferencia” (Appadurai, 29; 1996). Esas diferencias, o las fronteras de las diferencias como lo diría Appadurai (1996), se articulan y de esa manera se tejen las interacciones de grupos divergentes. Los productos que movilizan mis sujetos de estudio revelan las maneras en las que opera la producción, la circulación y el consumo de dichos bienes, aunque no puede ser compactado a dicho esquema, pues no se trata de operaciones mercantiles solamente, sino lo que social y culturalmente desempeñan.

El sentido económico que tiene mi trabajo no es “utilitarista”, aunque evidentemente la actividad económica organizada por los comerciantes para vender sus mercancías tiene fines prácticos. Al igual que Sahlins (1976), sostengo que las actividades económicas exceden a la lógica de la maximización de bienes-fines.

Bajo la propuesta de los economistas “formales” como los llama Polanyi (1954), los sujetos actúan bajo una lógica de elección racional ante los usos alternativos de medios escasos. Indica que la economía es una secuencia de actos para ahorrar y que las elecciones racionales son inducidas por las situaciones de escasez. Este supuesto comportamiento, por los economistas formales, es sustentado en la maximización de la utilidad del individuo o de un grupo social, privando de historia y de relaciones sociales a los fenómenos económicos (Polanyi, 1954; Godelier, 1974).

En esta tesis se presentan las distintas actividades económicas de los comerciantes estudiados: la producción, mediante la manipulación directa de la naturaleza; la compra de insumos en mercados de la región y a vecinos de sus localidades para la reventa; el traslado de dichas mercancías hacia Monterrey, y finalmente la venta en el mercado de dicha metrópoli. El proceso llevado a cabo por estos sujetos no puede ser compactado en el esquema tradicional de producción-circulación-consumo, pues se perderían de vista las relaciones sociales (Polanyi, 1954) y la relación de los sujetos con los objetos que producen (Sahlins, 1976).

Basta con observar a algún comerciante de ratas magueyeras<sup>5</sup> en el mercado al momento de una transacción económica: vende su conocimiento de las propiedades curativas; escucha al “paciente”, le da indicaciones sobre qué hacer para que el tratamiento de la dolencia sea más efectivo, etc. Esa transacción que es fortuita, esconde lo que la posibilita, a saber, las relaciones sociales y las actividades en la localidad.

Comer ratas puede ser etiquetado como un hábito insensato, pero ¿por qué la gente busca hierbas medicinales o animales silvestres para tratar ciertas enfermedades? ¿No existen razones culturales en los hábitos para atender enfermedades? Las sociedades ordenan sus valorizaciones

---

<sup>5</sup> Las ratas magueyeras, también conocidas como ratas de campo, son roedores consumidos por los pobladores de las localidades del altiplano potosino. Su carne es limpia a diferencia de una rata de alcantarilla. Se le confieren propiedades curativas, las cuales se mencionarán más adelante. Según estudios, estos roedores aportan una importante cantidad de proteínas a los habitantes de dicha región (Rangel Silva, 1986, citado por Calderas, et. al., 2015).

sobre su consumo. Por lo tanto, en mi planteamiento lo más importante a destacar no sería la relación productiva de la sociedad con su propio ambiente (Sahlins, 1976), sino las ideas sobre “lo que se debe consumir y lo que no”. Esto último posee una lógica distinta, pues se basa en el imaginario y expectativas de los consumidores urbanos, sobre productos que normalmente no se consumen en su contexto.

En este sentido, es necesario pensar en las distintas fases del proceso como un trabajo, no en el sentido clásico, sino en su sentido amplio, lo cual entenderemos como: “forma de interacción entre hombres y entre estos con objetos materiales y simbólicos, que todo trabajo implica construcción e intercambio de significados” (De la Garza Toledo, 2010: 111).

Polanyi (1957) asegura que el tipo de análisis fundamentalmente sustantivista, “remite al intercambio entre el hombre y su entorno natural y social. Este intercambio provee al hombre de los medios para satisfacer sus necesidades materiales” (Polanyi; 1957:157). Enriquezco esta afirmación con la propuesta de Sahlins (1976), quien señala que abordar el análisis del proceso económico de los comerciantes es asimismo un análisis cultural, pues “es algo más que una lógica práctica de la eficacia material, y algo distinto a ella. Es una intención cultural” (Sahlins, 1976: 169). Dar una explicación cultural del proceso económico tiene que advertir sobre el marco de relaciones sociales y significados de las distintas cualidades objetivas que se vierten sobre las mercancías.

En suma, abordar esta tesis desde la antropología económica nos permitirá ver más allá de las actividades realizadas por los comerciantes sólo en función de lo que les proveen materialmente. Hay que atender la organización de ese comercio desde una perspectiva de todas las relaciones sociales, e incluso históricas, que se le vinculan. Los significados de esos objetos pueden ser entendidos bajo los contextos donde circulan: sus localidades de origen y el Mercado Campesino donde son consumidas por cierto perfil de personas que buscan los productos “del rancho”.

### III. ESTRATEGIA METODOLÓGICA

Para realizar esta tesis recurrí al método etnográfico el cual me permitió comprender cómo se organizan los vendedores y sus productos y cómo, a partir del fenómeno comercial, vislumbrar otras situaciones, tales como la organización de la familia para llevar a cabo la venta, los recursos que poseen para emprender los negocios, así como su manera de actuar en el mercado frente a actores que condicionan su estancia en el lugar.

El método etnográfico es “el medio por el cual el investigador produce datos que constituyen la evidencia de un tipo particular de texto, la etnografía” (Guber, 2001). Es además un “argumento acerca de un problema teórico, social y cultural” en torno a un grupo humano del cual el antropólogo quiere saber cómo es para ellos vivir y pensar del modo en que lo hacen (Guber, 2001). Esta tesis se ha construido con base en los datos recabados durante mi estancia en el mercado y cuatro viajes que realicé a las localidades de origen de mis informantes. Como unidades de análisis utilicé a dos grupos domésticos que no están definidos solamente por sus relaciones de parentesco al interior del grupo, sino también porque su vida familiar está ligada en gran medida a la actividad económica. Otro elemento de esta investigación evidentemente es el mercado. La descripción de éste muestra la manera en que funciona, cómo se ordena, quiénes ocupan los mejores espacios y por qué los ocupan. El conjunto de los dos elementos (grupos domésticos y mercado) dan como resultado una visión holística del proceso comercial.

Rosana Guber (2001) señala que “si los datos de campo no vienen de los hechos sino de la relación entre el investigador y los sujetos de estudio, podría inferirse que el único conocimiento posible está encerrado en esta relación” (Guber, 2001). Al contrario, en esta tesis describo la vida social de mis sujetos de estudio en torno a un proceso económico el cual se define por los distintos momentos y actividades que conlleva la realización de la venta en el mercado.

Para lograr tal descripción y análisis ha sido necesario reflexionar sobre mi posicionamiento como investigadora en varios estadios: primero, como parte de una sociedad o cultura; segundo, por las perspectivas teóricas y mi contexto académico; tercero, por lo que reflexionaban mis sujetos de estudio (Guber, 2001) durante las distintas fases de mi trabajo de campo.

Ya he explicado antes que ser parte de una sociedad urbana y tener una herencia rural me encaminó hacia las primeras preguntas de análisis, fue algo que mediatizó mi trabajo de campo.

Aunque tuve muy presente el obstáculo epistemológico que Bachelard (2011) llamó “observación básica”, como investigadora joven que se embarcaba en su primer proyecto, a veces resultó imposible no dejarme llevar por ese “derroche de imágenes [que parece ser una realidad] pintoresca, concreta, natural, fácil” (Bachelard, 2011: 22). Más que enfrentarme a mi trabajo de campo con una actitud crítica de lo que observaba, sucedió lo que Guber (2001) advierte que sucede con los etnógrafos:

Tarde o temprano, se sumerge en una cotidianeidad que lo interpela como miembro, sin demasiada atención a sus dotes científicas. Cuando el etnógrafo convive con los pobladores y participa en distintas instancias de sus vidas, se transforma funcional, no literalmente, en "uno más" (Guber, 2001: 50).

Para mí era muy importante sentirme parte del mercado y vivir una cierta cercanía con mis informantes, pues temía no recabar información suficiente debido al poco tiempo que tenía para realizar el trabajo de campo, sin embargo, logré aprovechar los contactos que hice.

Desde finales de agosto a principios de diciembre de 2015 coloqué un puesto de ropa usada para pasar el mayor tiempo posible cerca de mis sujetos de estudio. A partir del doce de diciembre hasta el cuatro de febrero, yo ya no tenía un espacio, pues estaban ocupados por agremiados de la CTM que sólo en esas fechas acuden a vender. Cuando inicié mi investigación el mercado funcionaba en su totalidad sólo los viernes y sábados; pero en la época navideña, el mercado comenzó a operar diariamente durante dos semanas.

Ahora explicaré cómo logré que el ayudante del delegado del sindicato me diera un espacio para vender. Una de las tantas reglas no escritas que me advirtió el delegado sindical dos años atrás, cuando “pedí permiso” para entrevistar a la gente del mercado, fue: “No se permiten fotos, no se permiten investigaciones, eso está vetado aquí”. Por ello la segunda ocasión que me acerqué no pedí permiso para hacer una investigación, sino para vender, lo cual resultó bien. La CTM lleva el control de las cuotas y por 25 pesos podía instalarme los viernes y sábados, aunque también podía ir los domingos, sin embargo, ese día no es un lugar concurrido. Cada que buscaba a Jorge, el ayudante del delegado, temía que se enterara de la investigación que estaba realizando. Lo cierto es que fue una cuestión muy sencilla de resolver. Jorge solamente me preguntó qué tipo de mercancía vendería. Cuando le expliqué que ropa, no puso ninguna objeción y sólo me indicó que



tendría que pagar la cuota diaria. Jorge y su esposa también venden en el mercado los sábados y poseen un local que los viernes está desocupado, por ello me prestó su local para que pudiera vender ese día. Los sábados, me daban un espacio muy lejano al rastro.

El éxito del local que ocupé el viernes, hablando en términos metodológicos, se debió a que se encontraba frente al rastro, lo cual significó una gran ventaja pues a mi alrededor se encontraban los comerciantes que interesan a esta investigación. Por ser el único local de ropa en medio de todos los comerciantes “del rancho”, las señoras y los niños comenzaron a ser mis clientes recurrentes. La mayoría de las veces llegaba a las ocho de la mañana acompañada de alguien más, normalmente de mi hermano. Me quedaba en el local solamente por dos horas pues también era importante que saliera a platicar con la gente de otros puestos, sobre todo con los hombres, que no se acercaban.

### **Dificultades en campo**

Algunas veces la ansiedad por sentir que estaba violando las reglas del mercado fue más grande que la satisfacción de hacer el trabajo. Cuando comencé a entablar una relación más cercana con las personas, no sólo con los comerciantes del altiplano sino con los demás comerciantes y consumidores asiduos, me sentí más segura, pues para ellos yo era alguien más que iba a vender. Pronto la gente empezó a recomendarme dónde comer, en cuál fonda no, con quién hacer tratos o con quién no; a quién tenerle miedo, con quién sí podía hablar, o con quiénes iba a batallar para lograr “sacarles más de una palabra”. Ese tipo de cuestiones fueron determinando, poco a poco, mis observaciones: las diferencias que había entre ellos, las pequeñas alianzas, las amistades y conflictos, pero sobre todo me hicieron saber que los cabriteros y la CTM tenían el control del mercado, lo cual condicionaba de muchas formas la convivencia en el lugar. Mis informantes son tanto los consumidores, así como algunos vendedores que en charlas informales me hablaban de lo que sabían del mercado. Sólo a tres personas pude conocer a detalle: Alberto y Javier, ambos hierberos, y a Gerónimo, el cabritero.

Sin embargo, las dificultades que tuve que sortear en mi trabajo de campo fueron de distinta naturaleza, en primer lugar, como etnógrafa me resultó complicado darme cuenta de cuándo me tomaban el pelo. Era más evidente cuando los comerciantes se presentaban, mintiéndome sobre su

origen o sobre su residencia actual. Como en el caso de un comerciante que me dijo vivir en Carretas, ejido del municipio potosino de Catorce y que al paso del tiempo me confesó que no era verdad, era originario de ese lugar, pero tenía mucho tiempo viviendo en Monterrey y sólo iba cada quince días a traer mercancías. Es el caso también de Enedina, quien dijo ser de Matehuala y que finalmente resultó ser de un ejido cercano al municipio de Mexquitic de Carmona, San Luis Potosí, pero que tenía más de treinta años viviendo en Monterrey.

También resultó un trabajo de campo difícil por la forma de ser de los hombres: hostiles, poco amables, de pocas palabras, más de uno me rechazó tajantemente. Sé que verme tan insistente les parecía extraño e incómodo. Por otro lado, en general con las mujeres resultó ser más sencillo. Pude entablar buenas relaciones con varias de ellas, a veces iban a pedirme un cigarro, me prestaban sillas; me pedían fiado, me fiaban comida, saldábamos deudas y hubo quien nunca me pagó con dinero, pero sí con comida, a lo cual yo no me podía negar. No todas viven en el altiplano, muchas eran trabajadoras en el mercado. Y en más de una ocasión me sacaron de un aprieto.

La cuestión de la comida era algo que me generaba mucha angustia al principio, ya que no me gustaba comer en ese lugar por el olor tan fuerte que emana el rastro. Nunca me negué a un plato de tamales, un pepino con limón, una taza de café, una coca cola o una tuna. Pero el mayor de mis obstáculos metodológicos era mi acercamiento con los cabriteros, el cual no se podía dar de manera fluida. Incluso había quien me decía que con ellos “mejor ni contara”. Los que están mejor posicionados económicamente dentro del mercado no se prestarían a entablar una conversación con cualquiera: por ello tienen a la CTM, para que los resguarde de cualquier investigación.

Esta situación de los cabriteros no puedo dejar de mencionarla por las implicaciones éticas que mi relación con ellos podría tener. Es muy desgastante tratar de trabajar bajo tantas condiciones, la información sobre estas personas fluía a cuentagotas pues había poca disposición. Durante los dos primeros meses apenas registraba en mi diario de campo los posibles orígenes de algunos cabriteros, los cuales sabía por mis charlas con las demás personas del mercado. Es muy común que las personas del mercado, entre ellos, se ubiquen por su lugar de origen.

Muchas cosas que me comentaban los demás comerciantes sobre los cabriteros traté de no tomarlas en cuenta, pues temía que exageraran la información. Finalmente, cuando por fin pude platicar con un cabritero, muchas ideas que los demás comerciantes tenían se vinieron abajo (por ejemplo, que todos ellos son personas de “mucho dinero” o que fueron quienes inauguraron el mercado).

Muchas veces llevé a mi hijo, un pequeño de cuatro años, para que las personas se sintieran más cómodas conmigo, también mi esposo me acompañó tanto en los viajes a las comunidades de origen, como al mercado. De esta manera dejaba claro que yo simplemente era una joven estudiante que también es madre y esposa, “tratando de hacer una tarea para la universidad”. Hubo personas que no me creyeron, como es el caso de Gerónimo, el cabritero, que tras los dos años que pasaron entre la primera vez que lo conocí y este trabajo de campo, no dudó en decirme que yo era un “fósil”, que ya llevaba diez años en la universidad, ya que le había dado la misma justificación la primera vez que me acerqué a él. Como lo he mencionado, muchas conversaciones fueron informales, lo que no implicaba que les explicara la razón de mi estancia en el mercado. De otra manera, eso me habría causado problemas a mí o a las personas que amablemente colaboraron aportándome información.

### **Los viajes y sus implicaciones**

Cuatro veces viajé al Altiplano Potosino, haciendo recorridos entre Vanegas y Catorce. Es un recorrido que puede ser largo o corto según la carretera y el tipo de transporte que se utilice (más adelante hablare de ello). El hecho en sí de viajar por carretera no es una cuestión menor, hay muchas cosas interesantes que registrar en la bitácora de campo, por ejemplo, la información que circula sobre las rutas más peligrosas, los horarios de los retenes y lo que se ve durante el trayecto. Durante gran parte del viaje en las carreteras del sur de Nuevo León (zona que colinda con el altiplano) se pueden ver vendedores de papas, chiles, sandías, manzanas, ajo, entre otros productos de la región. Lo más extraño es que durante mi estancia en el mercado nunca me conocí a vendedores originarios de esta parte de Nuevo León.

Las visitas al altiplano eran puntuales. Durante éstas, pude realizar dos entrevistas semiestructuradas a comerciantes, mismas en las que también participaron los demás miembros de la familia. Era importante realizar las entrevistas en sus lugares de origen, pues de esa manera se facilitaba la conversación porque no se encontraban en un ambiente controlado como lo es el mercado, donde se tienen que cuidar de lo que dicen para que no llegue a oídos de los líderes o sus ayudantes. Asimismo, el hecho de que todos los familiares estuvieran presentes, ayudo en la recolección de datos pues el entrevistado omitía algunas cosas o podía no recordarlas. El caso de

Javier es peculiar en ese sentido. Llegué sin haber concertado una cita antes, pero uno de sus familiares (que conocí gracias a un viejo amigo de mi papá) me llevó con él asegurándome que no le molestaría hablar conmigo. Al principio como era de esperarse, desconfió un poco, sin embargo, a lo largo del desarrollo de la entrevista terminó mostrándome todo su terreno, los tipos de plantas que tenía en su pequeño jardín, pero quien tuvo la iniciativa de enseñarme todo eso fueron sus hijos, pues fueron muy insistentes con mostrarme todo lo que tenían para la venta.

De igual forma, la esposa de Alberto, utilizó mis visitas (tanto en su comunidad de origen como en el mercado) para contarme sus problemas maritales y de crianza, pidiéndome muchas veces algún consejo. Esto es una cuestión difícil para una investigadora inexperta y no siempre se pueden sortear esas situaciones. Lo único que queda por hacer es escuchar y compartir tu experiencia si es necesario. Al contrario de Alberto, quien me contaba todo de una forma optimista o cualquier situación difícil la pintaba como una buena oportunidad para mejorar él mismo, su esposa la contaba como un problema, con un dejo de preocupación, esto me permitió ver dos caras de la realidad de esa familia y me permitió orientar o afinar el diseño de mis instrumentos de campo.

### **Sobre el diseño y la aplicación de técnicas cualitativas en el trabajo de campo**

Los fragmentos de entrevistas y charlas que realicé en mis viajes y que utilicé en esta tesis, son datos que pude reafirmar con las sucesivas charlas en el mercado, donde a su vez realicé entrevistas semiestructuradas y evidentemente charlas informales. Los temas que abordé a lo largo de la investigación los podemos observar en la Tabla I. A partir de las charlas, entrevistas y observación surgió la idea de no verlos como campesinos, sino como comerciantes, pues más que sus actividades agropecuarias para ellos revestían mayor importancia las relaciones con productores agrícolas y cazadores que los proveen de insumos para la venta.

También indagué sobre sus modalidades de transporte, las ventajas que estos les proporcionaban, así como sus desventajas. Por ello era importante hacer el viaje en el camión de los comerciantes, “El Perrero”, pues lo reconocí como un recurso importante para aquellos que no tienen otra forma de trasladarse. Sobre sus experiencias en el comercio, pude conocer sus motivaciones, tensiones y conflictos con distintos comerciantes y con entidades del Estado y la CTM.

Tabla I.

Herramienta de campo	Lugar de aplicación	Sujetos e informantes abordados	Temáticas de las guías
Entrevista semiestructurada	Vanegas, San Luis Potosí	Alberto (hierbero) y su familia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La familia como unidad productiva.</li> <li>• La herencia de una tradición o actividad económica.</li> <li>• La influencia de la circunstancia sociocultural</li> <li>• La influencia de vecinos y familia en las decisiones y la voluntad.</li> <li>• La decisión individual</li> <li>• La ubicación, las distancias como ventaja o desventaja</li> <li>• El tren: ¿detonador del comercio?, ¿detonador de las relaciones extra-locales y extra-regionales?</li> <li>• Las posibilidades y/o condiciones del transporte (antecedentes y actualidad)</li> <li>• Insumos, productos y mercados</li> <li>• Relaciones establecidas a propósito del comercio: familia extensa, paisanos, otros comerciantes o productores.</li> <li>• Los primeros viajes: implicaciones, obstáculos, expectativas, beneficios</li> <li>• El mercado campesino y las relaciones creadas: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Con otros comerciantes</li> <li>• Con líderes y otros gestores</li> <li>• Con las autoridades</li> </ul> </li> </ul>
Entrevista semiestructurada	Catorce, San Luis Potosí	Javier (hierbero) y su familia	
Entrevista semiestructurada	Mercado Campesino	Alberto	
Entrevista semiestructurada	Mercado Campesino	Gerónimo (cabritero)	
Observación participante	Mercado Campesino	Comerciantes, consumidores, líderes del mercado, trabajadores de los comerciantes, trabajadores del sindicato	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qué venden</li> <li>• Cómo lo venden</li> <li>• Procesado o natural</li> <li>• Forma de producción</li> <li>• Relación del sindicato-comerciantes</li> <li>• Actividad en el rastro</li> <li>• Horarios</li> <li>• Actividades recurrentes</li> <li>• Consumidores recurrentes</li> <li>• Ritmos del mercado</li> </ul>
Observación participante	Viaje en “El Perrero”	Comerciantes, chofer	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lugar de donde sale el camión</li> <li>• Paradas</li> <li>• Qué suben</li> <li>• Quién sube</li> <li>• Qué sucede durante el trayecto</li> <li>• Retenes</li> <li>• Situaciones de riesgo</li> </ul>
Charlas informales	Mercado Campesino	Comerciantes, consumidores, líderes del mercado, trabajadores del sindicato	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acontecimientos del día</li> <li>• Anécdotas</li> <li>• Creencias sobre las hierbas</li> <li>• Preferencia por el mercado sobre otros lugares</li> </ul>

Técnicas utilizadas durante el trabajo de campo

Asimismo, para conocer el desarrollo de este comercio y al no encontrar artículos académicos que lo registraran, realicé una búsqueda en periódicos, principalmente consulté El Norte, ya que era donde más notas se habían publicado del mercado.

Finalmente, espero que el lector alcance a advertir a lo largo de la tesis una relación equitativa entre la investigadora y sus informantes/sujetos de estudio. Es por ello que escribo en primera persona, porque es mi voz la que narra la argumentación. Soy yo quien traduce mi propia experiencia en el texto, la cual se centró en reflexionar sobre lo que los sujetos e informantes pensaban y hacían.

# 1. ¿ES POSIBLE HABLAR DE UN ALTIPLANO NORESTENSE?

La escasez de fuentes que refieran al tema del intercambio comercial entre el altiplano potosino y Nuevo León ha obstaculizado en cierta medida la redacción de este apartado. Lo citado a continuación sirve para proponer algunas inferencias que considero válidas por su posibilidad para pensar en la idea de un altiplano norestense, idea trabajada por Chávez González y Hernández Cendejas (2015). Los autores proponen la existencia de una articulación sociocultural entre los municipios del sur de Nuevo León<sup>6</sup> y el altiplano. Los autores explican que esta propuesta no es nueva, otros estudiosos han sugerido que, por pertenecer al Gran desierto Chihuahuense, se comparten actividades de subsistencia (como el pastoreo trashumante, la agricultura de temporal y la recolección) que la misma geografía árida ha impuesto entre los pobladores rurales. Sin embargo, Chávez González y Hernández Cendejas (2015) sostienen que, aunque la geografía al ser semejante posibilita la existencia de modos de vida similares, las relaciones sociales suelen ser más reducidas en términos espaciales, pues éstas se dan en localidades vecinas.

Así como los pobladores del sur de Nuevo León refieren que sus interacciones sociales inmediatas son con municipios potosinos, muchos de los pobladores de Vanegas y Catorce, en San Luis Potosí, también tienen a Monterrey como referentes de su cotidianidad. Así lo refiere Mora Ledesma (2013) en cuanto al comercio de quesos elaborados en esta región:

Una parte del queso se ocupa en la dieta familiar, seis por ciento se vende en la misma localidad, 34% va a Matehuala -donde se distribuye a distintos destinos- y 60% va a Monterrey. Se comprende que el mercado de la “nostalgia” sea Monterrey porque ahí radican siete de cada diez potosinos inmigrantes, quienes son los principales consumidores de productos de esta región (Mora Ledesma, 2013).

---

<sup>6</sup> Se refieren a los municipios de Mier y Noriega, Galeana y Doctor Arroyo.

Por ello me es posible pensar en una región sociocultural entre los municipios del altiplano y Monterrey. Ésta se define “por la disposición de ciertos elementos sociales y culturales que posibilitan la articulación de territorios y grupos” (Chávez & Hernández, 2015: 66). Esta articulación ha sido posible por sucesos que tejieron los lazos entre el Altiplano potosino y Monterrey. En distintos trabajos de investigación encontramos acontecimientos estructurales que forjaron las relaciones económicas de Monterrey con las zonas mineras (entre ellas el altiplano) y con los pueblos sureños de Estados Unidos, relaciones que al paso de los años posicionaron a la capital neolonesa como una de las ciudades comerciales más importantes en el país.

### **1.1 El Nuevo Reino de León: el comercio durante la colonia**

Es necesario remontarnos a la época colonial para conocer algunos antecedentes importantes sobre actividades económicas llevadas a cabo en el Nuevo Reino de León que lo conectó con otras regiones del virreinato y especialmente con San Luis Potosí. Desde su fundación en 1596 se vislumbró la pobreza del actual territorio de Nuevo León en cuanto a la minería, pues lo que podían extraer era plomo y gredas (Del Hoyo, 2014). A partir del siglo XVII dicha zona fue económicamente subsidiaria de los pueblos mineros zacatecanos y potosinos, vendiéndoles harinas y trigo. En esta época, también fue muy importante el comercio de esclavos “chichimecos” en la región, éstos eran llevados sobre todo a las minas y obrajes donde fuera necesaria mano de obra barata (Del Hoyo, 2014).

A pesar de ser poco prospera en la extracción de plata y otros minerales, la tierra era ideal para los pastores trashumantes que venían desde los actuales territorios de San Luis Potosí, Querétaro, Hidalgo y Jalisco, al Nuevo Reino de León, a mediados del mes de noviembre. Estos pastores construyeron rutas y cañadas que comunicaron al Nuevo Reino de León con distintas regiones norestenses (Cavazos & Ortega, 2011). Las principales rutas fueron: la de los pastores de San Luis Potosí, que entraban por Matehuala; otra, al poniente, era la de Saltillo hasta la Cuesta de los muertos, la cual era la más importante por comunicar con la zona minera zacatecana. Otra ruta era de los pastores de Charcas, los cuales pasaban por las haciendas de Guadalupe, San Juan de Vanegas, Pozo de Ánimas, San Salvador, Encarnación y Aguanueva (Cavazos & Ortega, 2011; Del Hoyo, 2014).



Este movimiento de pastores generó al paso de los años una importante influencia cultural y económica en el Nuevo Reino de León. Para Cavazos y Ortega (2011) esta influencia se ve reflejada en la toponimia regional, solo por mencionar algunos nombres tenemos a: “Puerto de pastores, Paso de las Cabras, Puesto de la Paridad” (Cavazos & Ortega, 2011: 68). La industria textil y del cuero, manifestaciones también de dicha influencia, surgieron a partir de la entrada de estos pastores, que negociaban la lana y el cuero con los habitantes de Monterrey. Vale la pena retomar la aseveración de Eugenio del Hoyo (2014), desde ese momento, a la que hoy es la capital de Nuevo León: “Es muy importante hacer notar aquí que Monterrey fue siempre el centro comercial del Nuevo Reino de León como ciudad metropolitana: todos los datos que sobre comercio tenemos se refieren a ella” (Del Hoyo, 2014: 408).

## **1.2 Monterrey como ciudad comercial**

Para los gobernadores del Nuevo Reino de León, una constante preocupación eran las vías de comunicación, pues se necesitaba la conexión con el puerto de Tampico. Como se mencionó previamente, en la época colonial, Monterrey fungió como principal proveedor de las zonas mineras del noreste, pues las mercancías provenientes del puerto de Veracruz pasaban por la ciudad de México y no alcanzaban a abastecer ésta región, por ello era tan importante Tampico para Monterrey, ya que los productos traídos de aquél puerto se prorrataban en esta ciudad (Del Hoyo, 2014).

De igual manera, pasaban mercancías de contrabando por el puerto de Soto la Marina, Tamaulipas, la cuales se distribuían por los comerciantes de origen regiomontano (Ceballos & Cavazos, 1998). Posteriormente, en la época de la independencia, cuando el puerto de Tampico y Matamoros fueron reabiertos, Monterrey ya era reconocido por ser el proveedor de mercancías provenientes de dichos puertos hacia el interior de la república (Ceballos & Cavazos, 1998).

A pesar del inicio históricamente difícil de Monterrey, muchos estudios la enmarcan como la más importante ciudad comercial del noreste hasta la época en la que pasó a ser una ciudad industrial (Cerutti, 2003; Ceballos, 1998; Cavazos & Ortega, 2011;). La ciudad construyó una relación económica bien definida con los pueblos texanos, sobre todo después de la guerra contra Estados Unidos, entre 1846 y 1847 (Cerutti; 2003), vínculo que aún hoy en día es evidente y que se ha estudiado como un espacio económico (Sandoval, 2010).

### **1.3. La gente que pobló Monterrey y su área metropolitana**

Con la apertura de la vía ferroviaria que conectó a Monterrey con el centro del país y Estados Unidos a finales del siglo XIX, se agilizó el traslado de mercancías y personas (Garza Guajardo, 1994; González Quiroga, 1993). No obstante, la importancia del hecho para la región noreste, el énfasis de la inversión ferroviaria estaba en el comercio internacional y no necesariamente en los efectos positivos que esta vía de transporte tendría en los pequeños poblados, incluyendo a los del altiplano potosino. Los estudios sobre el ferrocarril y sus efectos “colaterales” en los pequeños poblados que se construyeron a partir de éste, no han sido estudiados con la intensidad que las rutas comerciales con Estados Unidos pues según Esquivel Solís (2006) los estudios económicos sobre el ferrocarril señalan como prioritaria el beneficio en la relación comercial entre México y Estados Unidos. Es necesario una investigación histórica sobre la ruta comercial del altiplano potosino-Monterrey pues como ya lo he mencionado se remonta a la colonia y aportó beneficios importantes para lo que hoy es Nuevo León. También, como veremos en ésta tesis, algunas de esas rutas siguen vigentes, aunque evidentemente con modalidades de transporte distintas. La movilidad de personas de San Luis Potosí hacia Monterrey y sobre todo del altiplano ha sido importante en la historia de la región.

La apertura de la vía férrea fue crucial para la región. A pesar de que no existen documentos que relaten aspectos tan particulares como la llegada de comerciantes desde el altiplano potosino hasta Monterrey, es posible inferirlo. La llegada de potosinos con mercancías los obligaría a buscar uno o varios sitios en donde venderlas fuera sencillo. Se habrían localizado en pasos y lugares a los que la población local pudiera llegar fácilmente. De la misma manera, tuvieron que relacionarse con gente nativa de Monterrey, tanto como con las autoridades para obtener garantías de un comercio de sus mercancías relativamente libre y seguro.

El continuo aumento en la población de Monterrey habrá intensificado la llegada de productos y la demanda de los mismos. A finales del siglo XIX, alrededor de 1880, Monterrey tenía 30 mil habitantes (Balán, Browning, & Jelin, 1973). Para 1910 ya había 79 mil habitantes. No obstante, ese mismo año, con el inicio de la Revolución Mexicana, la economía regiomontana se vino abajo, pues lo que se producía era para el mercado internacional y los trenes se inmovilizaron por largo tiempo. Aun así, la población se incrementó un 11%. Después, la Gran

Depresión de Estados Unidos (ocurrida en la década de los treinta del siglo XX) también afectó profundamente a Monterrey y mostró la temprana dependencia de la ciudad – en comparación con el resto de México – con la economía norteamericana y mundial (Balán, Browning, & Jelin, 1973).

Desde los albores de la industrialización regiomontana, el vínculo con los migrantes potosinos era muy evidente, basta con mencionar que uno de los barrios más representativos de la ciudad se llamó Barrio San Luisito<sup>7</sup> (barrio que inspiró la composición de “El corrido de Monterrey”) que fue fundada por migrantes de San Luis Potosí. Hay varios estudios sobre esta colonia y el emblemático puente San Luisito<sup>8</sup>, que conecta a la colonia con el centro de Monterrey. El puente fue restaurado varias veces después de ser destruido por incendios, y por las inundaciones pues debajo de éste pasa el cauce natural del río Santa Catarina.

A finales del siglo XIX, en el San Luisito se llevaron a cabo vendimias de mercancías de segunda mano desechadas por familias adineradas, además de fierros viejos (Sandoval, 2010; García, 2003). Posteriormente el barrio se convirtió en un lugar donde se comercializaban principalmente artículos de Estados Unidos, el comercio en dicho lugar existió hasta el 2010, año en el que el huracán Alex desbocó el cauce del río y arrastró los locales del mercado. García (2016) en una crónica sobre el Mercado Campesino, ve a éste como heredero del comercio en el puente San Luisito.

#### **1.4. La importancia de la migración de potosinos a Monterrey**

Sabemos que en 1960 Monterrey era la ciudad con mayor grado de modernización y con oportunidades de trabajo en la industria. En la investigación realizada por Balán, Browning y Jelin (1977) en esta ciudad, los autores fundamentan que no se autocontenía, pues el crecimiento que se dio para 1965, cuando llegó a tener 950 mil habitantes, no fue natural ya que se asentaron migrantes de origen rural para trabajar principalmente como obreros en la industria. En ese año ya se gestaba el Área Metropolitana de Monterrey, que incluía los municipios de Santa Catarina, San Nicolás,

---

<sup>7</sup> Actualmente es llamada Colonia Independencia

<sup>8</sup> De ser llamado Puente San Luisito fue renombrado como “el Puente del Papa”, debido a la visita que realizó Juan Pablo II, en los setenta, a este lugar para que el mayor número de personas pudiera congregarse en el lecho del río Santa Catarina.

San Pedro Garza García y Guadalupe. Los autores sostienen que en ese momento los orígenes de los migrantes eran los estados colindantes de Nuevo León: Coahuila, Tamaulipas, San Luis Potosí y Zacatecas. El estudio de caso lo realizaron con personas originarias de Cedral, municipio del Altiplano Potosino que en 1967 aún era considerado rural. La razón por la que tales investigadores escogieron hombres originarios de dicho municipio, fue debido a que la parte norte de San Luis Potosí era la fuente más importante de migrantes a Monterrey, proporcionando el 15% del total, según datos de los mismos autores.

Para Balán, Browing y Jelin (1977) el impacto que tuvo la caída de la industria minera orilló a la localidad a dedicarse a la agricultura, aunque había otras actividades, su razón de existir era fundamentalmente trabajar en el campo, lo cual tampoco era muy redituable y las tierras no se podían vender por ser ejidales. Seguramente, al compartir las mismas condiciones, eso sucedió con otras comunidades cercanas a Cedral, como lo es Catorce y Vanegas.

### **1.5. La relación de San Luis Potosí y Nuevo León en la actualidad**

Según el INEGI, en el 2010 llegaron 133,657 migrantes a vivir a la entidad y el 16% de dichos migrantes provenían de San Luis Potosí, convirtiéndose así en el estado de donde más personas emigran hacia Nuevo León.

Las conexiones que a través de la historia ha mantenido Nuevo León con el altiplano potosino alientan a pensar que se trata de una región informal, delimitada por los mismos sujetos que la habitan. Chávez González y Hernández Cendejas (2015) proponen definir un altiplano noreste que comprenda el norte de San Luis Potosí y el Sur de Nuevo León, esto debido a “la identificación del uso de una lengua, las condiciones educativas, las prácticas rituales o religiosas, el intercambio comercial, las formas de organización política, entre otros” (Chávez & Hernández; 2015: 66). Pero Monterrey también es un sitio de gran relevancia pues para los pobladores del altiplano potosino tiene más sentido viajar a esta ciudad que al interior de su propio estado, debido no sólo a su proximidad espacial, sino también a esa proximidad socioeconómica y cultural pues funciona como un eje articulador al reunir actividades laborales y educativas. El comercio de productos (como los que se presentan en esta tesis) y sobre todo el comercio de ganado caprino y sus derivados, solo manifiestan uno de los ejemplos de por qué estas dos zonas deben estudiarse como una región sociocultural.

## 2. LA ORGANIZACIÓN PREVIA A LA VENTA

En este capítulo analizaré las fases previas a la comercialización organizadas por el grupo doméstico del que forman parte los sujetos abordados: el abastecimiento de las mercancías y su traslado. Empezaré el apartado con un reconocimiento del contexto donde habitan los comerciantes, se mostrarán datos generales del altiplano potosino para contextualizar a los sujetos de nuestro estudio.

En una de mis visitas al altiplano, a principios del trabajo de campo, llegué hasta el pueblo de Real de Catorce con la creencia de que ahí encontraría a los comerciantes que había visto en el mercado campesino. En dicho pueblo conocí a una pareja que vende comidas en una fonda, a un lado del quiosco de su única plaza. Para ellos, el lugar se activó como pueblo turístico gracias a las películas y telenovelas que ahí han grabado, por ello aseguraron que del lugar no conocían a nadie que se trasladara a Monterrey a vender. La mayoría se mantiene del comercio en la localidad, “los que venden hierbas, quesos y chivas son los de los ranchitos, de ahí pa’ abajo” sostuvo el informante (diario de campo agosto, 2015).

De la misma manera sucedió con las personas del hotel donde me hospedé, desconocían a quienes se dedicarían al comercio en Monterrey, pero me recomendaron viajar a Vanegas, población ubicada a 30 kilómetros de Real de Catorce, pues sabían de un camión que llevaba a gente de los ranchos hasta Monterrey para ofrecer sus productos. “¿Qué cree que puedan vender? aquí nomas se da puro orégano”, me comentó la persona de la recepción (diario de campo, septiembre 2015). Las versiones de estas personas pude corroborarlas a medida que fui conociendo más a los informantes en el mercado.

Con mis visitas al altiplano y las charlas en el mercado pude identificar una franja comercial en la que el movimiento de personas y mercancías puede hacerse en distintas modalidades. Por ejemplo, en el mercado pueden verse anuncios de servicios de fletes hacia Estación Catorce, Wadley, Vanegas y a veces a Cedral. En Estación Catorce reside el dueño de tres camiones de pasajeros los cuales renta a los comerciantes, que son sus clientes principales. Estas evidencias, aunado a los testimonios de las personas sobre su lugar de origen, sugieren la existencia de una franja comercial en las planicies de la Sierra de Polocote y la Sierra de Coronado, “esta planicie abarca parte de los municipios de Venado, Charcas, Catorce y Vanegas” (Hernández Cendejas; et. al, 2013). Estos son

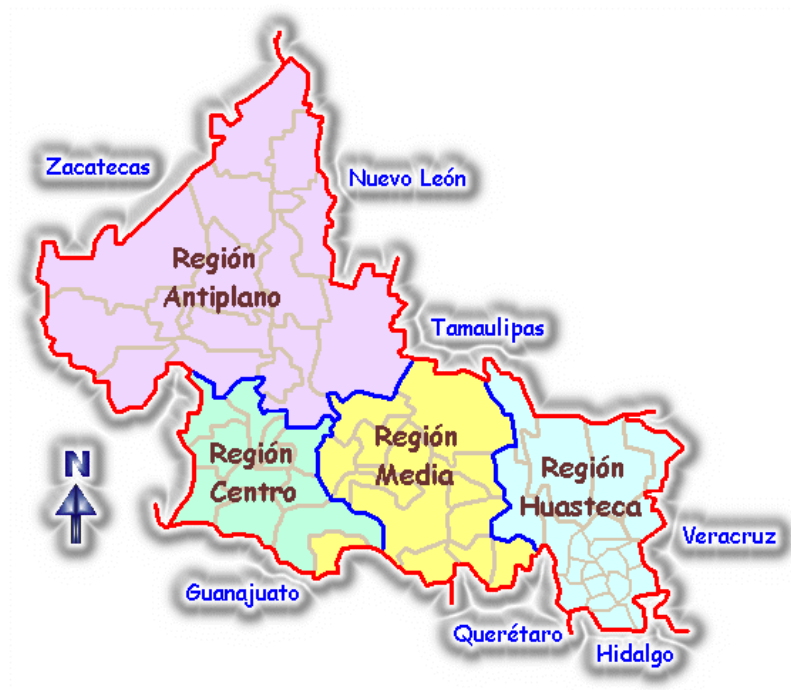
los municipios septentrionales de San Luis Potosí de los cuales enseguida se presentará información general para contextualizar a los sujetos de esta investigación.

## 2.1. El Altiplano Potosino

El estado de San Luis Potosí se encuentra en el centro-norte de México. Oficialmente está dividido en cuatro zonas: Altiplano, Centro, Media y Huasteca. Esta subdivisión, sigue un criterio “territorial, histórico y cultural” (Rivera Rodríguez, 2014: 90).

Mapa 2.1

División de San Luis Potosí



Fuente: INAFED

<http://www.inafed.gob.mx/>

Según los datos del INEGI (2010), la región del altiplano está compuesta por 15 de los 58 municipios que conforman el estado, lo que la convierte en la región más grande de la entidad. Dicha región, también conocida como El Salado, la cual forma parte del Desierto Chihuahuense,

es la más extensa en cuanto a territorio, pues cubre el 71% de la superficie total del estado. El clima predominante es el seco y semiseco (INEGI, 2010).

Las actividades económicas en el altiplano potosino son variadas, y pueden catalogarse como “tradicionales” aquellas como la siembra del maíz y frijol de temporal para autoconsumo, en parcelas ejidales y pequeños huertos domésticos; otra actividad de este tipo es la ganadera, sobresaliendo la crianza de ganado caprino (Mora Ledesma, 2014). La talla de la lechuguilla se considera una fuente de ingresos para las personas de la región, aun cuando no sea bien remunerada y se encuentre a punto de desaparecer.<sup>9</sup> Un tipo de trabajo asalariado lo ofrecen las agroempresas, las cuales emplean jornaleros de los distintos ejidos de la región y migrantes de otras latitudes del país (Rivera Rodríguez, 2014).

De igual manera, la minería aún está vigente en algunas zonas del altiplano-zacatecano, pues hay proyectos (algunos detenidos y otros en fase de exploración) de extracción de minerales en los municipios septentrionales del altiplano potosino los cuales son: Catorce, Cedral, Charcas, Matehuala, Guadalcazar y Villa de Ramos (García, 2015). Uno de mis informantes refirió sobre esto que los hombres de los ejidos del municipio de Vanegas se ausentan de sus hogares durante dos o tres semanas para trabajar en las minas de San Tiburcio, Zacatecas, asegurando que el sueldo percibido es alto. La discusión sobre la presencia de las mineras en esta zona del país está abierta y es de mucha relevancia, pues no sólo se trata de empresas trasnacionales que explotan las tierras, sino también a su población la cual es finalmente quien acarrea con los problemas (de salud y éticos) provocados por el funcionamiento de éstas.

Asimismo, según los relatos de los originarios de esta región, las personas suelen emplearse en las presidencias municipales o dando mantenimiento a las vías férreas. Este cúmulo de actividades laborales permite ver la complejidad del mundo rural en este territorio árido. Mi trabajo aporta al conocimiento sobre esta complejidad presente en las comunidades de origen de los sujetos estudiados. En este contexto existe una estructura socio-económica que ha hecho posible el comercio en Monterrey, tema que no ha sido estudiado hasta la fecha.

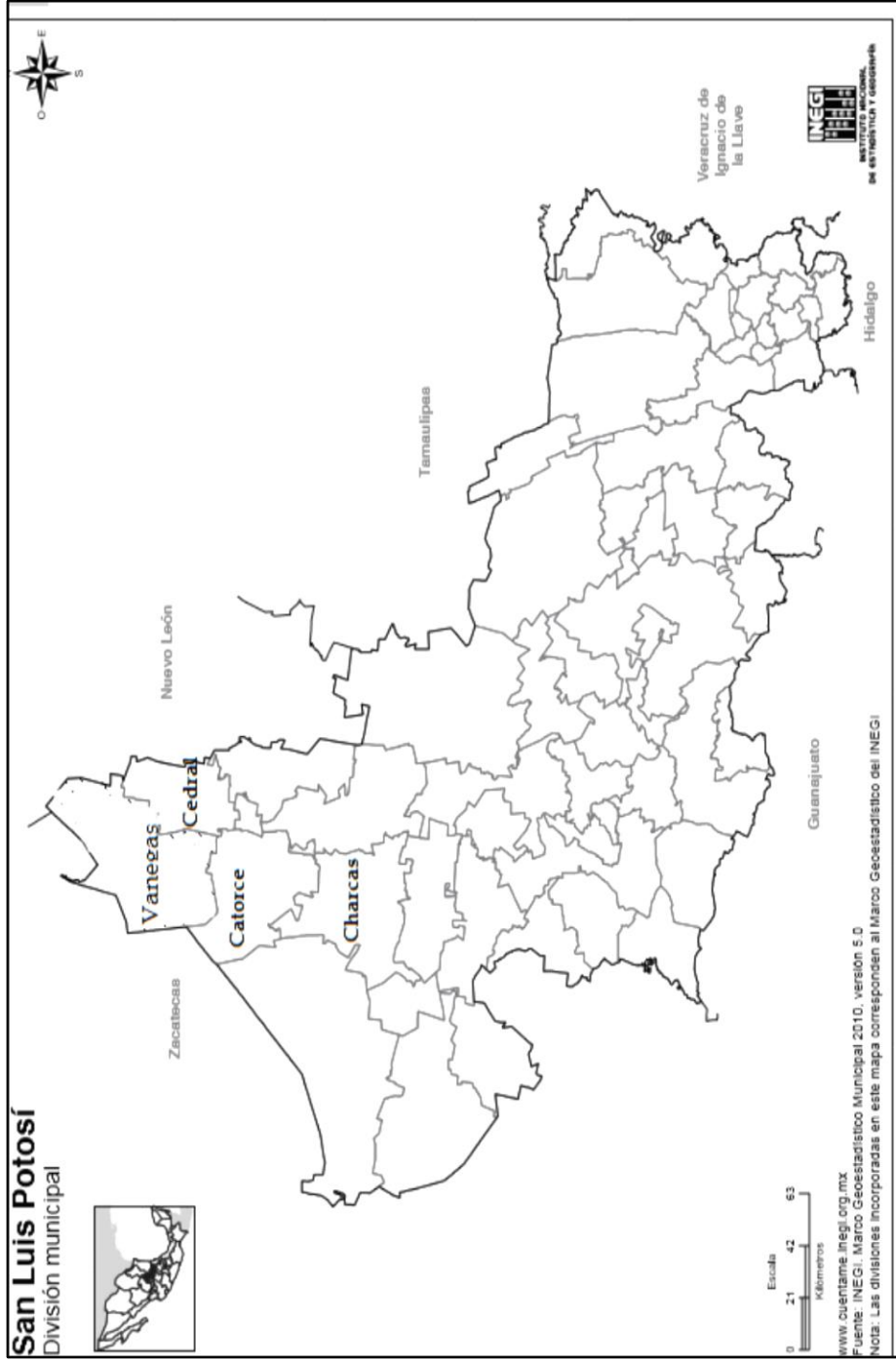
---

<sup>9</sup> La lechuguilla es un tipo de agave del cual se extrae una fibra (comúnmente llamada ixtle). Con este material se crean distintos productos como estropajos, sombreros y bolsas.

Para esta investigación los municipios que interesan son los que se encuentran al norte del altiplano, en especial Vanegas y Catorce, que son los lugares de origen comúnmente mencionados por los informantes que abordé en el Mercado Campesino. Los comerciantes no son originarios en sí de esas cabeceras municipales, sino de ejidos que forman parte del territorio de dichas localidades.



Mapa 2.2  
Ubicación de los municipios pertinentes a



Fuente: INEGI, 2010

<http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/sistemas/acee05/info/slp/mapas.pdf>

### 2.1.2. Datos poblacionales significativos para el proyecto

Vanegas y Catorce son municipios considerados por el Consejo Nacional de Población (CONAPO, 2010) como “No Urbanos”, mientras que Cedral y Charcas son considerados como “Urbanos”. No obstante, de estas dos municipalidades dependen, como ya lo he mencionado antes, ejidos que se encuentran dispersos sobre su territorio. Cedral y Charcas no fueron mencionados constantemente por mis informantes del Mercado Campesino, pero considero útil presentar sus datos como referencia contextual de los lugares de origen de mis sujetos de estudio. Según datos del INEGI (2015) (ver Tabla 2.1) las actividades económicas preponderantes de la mayoría de los pobladores de Vanegas se encuentran en el sector primario, de igual manera, un porcentaje menor de habitantes indicó el comercio como su principal actividad económica. Lo mismo se repite para los habitantes del municipio de Catorce. Vale la pena cuestionar qué porcentaje de personas que indicaron como su principal actividad al sector primario, integra los bienes producidos en ese sector a una actividad comercial que podría ser sustancial para su subsistencia. Seguramente el porcentaje de la población económicamente activa (PEA) que realiza actividades comerciales se incrementaría.

<b>Municipio</b>	<b>Población total*</b>	<b>PEA sector primario*</b>	<b>PEA sector secundario*</b>	<b>PEA comercio*</b>	<b>PEA sector terciario*</b>	<b>Lugar estatal de grado de marginación**</b>
Vanegas	7,629	59.76%	15.57%	7.53%	16.08%	21
Catorce	9,705	37.14%	23.04%	14.58%	24.34%	25
Cedral	19,176	27.61%	22.61%	13.90%	35.20%	49
Charcas	20,839	19.86%	41.15%	12.01%	25.19%	44

Tabla 2.1. Actividades económicas preponderantes de municipios pertinentes a la investigación.

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, 2015 \* y CONAPO \*\*

Se puede inferir que, desde la percepción de algunas personas nativas de estas comunidades, su “principal actividad” ocurre en el campo en actividades agropecuarias o similares, debido al tiempo que le dedican, o porque consideran que la información que se les solicita es específicamente sobre actividades en su localidad. Por mencionar otras posibilidades, si la encuesta del INEGI se refiere específicamente a ese tipo de actividades y no a la orientación o destino de la

producción, el comercio seguirá sin aparecer como una actividad preponderante. Tampoco se puede descartar, por otro lado, que muchas familias se reservaran información que refiera los distintos modos en que obtiene dinero, así como a las cantidades o rangos al respecto.

Es posible deducir que la periodicidad semanal del Mercado Campesino es una característica que impacta en el tipo de producción de los comerciantes. Tal como lo dice Luisa Paré (1971:86) “el bajo nivel tecnológico de la producción artesanal o de la explotación de recursos naturales requiere de cierto tiempo para acumular un volumen de producción que merezca ser llevado al mercado para su intercambio”. Por ejemplo, Doña Jacinta, originaria del Ejido Poblazón del municipio de Catorce, tiene animales de traspaso, algunas cabras con las cuales puede producir un queso al día. Los quesos son guardados hasta el día del viaje a Monterrey, en donde Doña Jacinta los vende a 30 pesos cada uno. También prepara miel de maguey, pipián, conservas de calabaza, piloncillo y tortillas, todos estos productos son elaborados de manera artesanal, y vendidos en Monterrey viernes y sábado. Doña Jacinta tiene una actividad comercial el fin de semana, pero durante los otros días se dedica a cuidar a los animales y a buscar las materias primas para sus productos, pues a veces tiene que comprar el maíz o la calabaza. Si nos quedamos con la impresión de que estas zonas rurales se siguen manteniendo dentro del sector primario, estaríamos parcializando su realidad. Esta vendedora emplea la mayor parte del tiempo de la semana en actividades como las enlistadas previamente, todas relacionadas con el campo y la ganadería, pero éstas tienen un fin comercial y no solamente de autoconsumo. Así como doña Jacinta, muchas otras personas y familias sostienen la vendimia que los vincula con Monterrey y su área metropolitana mediante actividades “primarias”, pero orientadas a un consumidor urbano.

### 2.1.3. Vías de comunicación principales y entre municipios

Según la monografía oficial del municipio<sup>10</sup>, la cabecera del municipio de Vanegas se erigió gracias a la construcción del ferrocarril en 1922. Los campamentos de los trabajadores de las vías fueron atrayendo familias hasta que el lugar se pobló lo suficiente para llamarlo Villa de Vanegas. Fue

---

<sup>10</sup> Información consultada en la versión digital de la Enciclopedia de los municipios y delegaciones de México del Instituto Nacional para el federalismo y el desarrollo municipal.

parte del ramal ferroviario Matehuala - La Paz, que conectaba con las minas del lugar, pero a su vez fue parte de la vía México - Laredo. A cargo de éstas vías estaba la empresa Ferrocarriles Nacionales de México, la ruta de pasajeros México-Laredo, Texas, con varias escalas, entre éstas Monterrey funcionó entre principios del siglo XX hasta el final del mismo. En el municipio de Catorce también surgieron poblados gracias a la aparición del ferrocarril, siendo éstos Estación Wadley y Estación Catorce (INAFED, s/a). Ahora los edificios de las estaciones lucen olvidados, el tren sigue pasando, pero sólo para carga.

Hasta la discontinuación del servicio del tren de pasajero, a finales del siglo XX, los comerciantes del Altiplano Potosino, entre otras zonas rurales, tenían la posibilidad de viajar en este medio con hierbas, verdura y animales, para su venta en la capital de Nuevo León. Según los testimonios de los comerciantes que vivieron esa experiencia, el costo del pasaje era muy bajo. Everardo, vendedor de hortalizas, recuerda que a finales de los setenta su madre empezó a viajar a Monterrey en tren, comenta que era la mejor opción para ella porque era “muy barato”. Gerónimo, comerciante de cabritos, también recuerda cuando se trasladaba en tren: su opción era viajar en los vagones de carga, junto a los animales pues era más barato que el vagón de pasajeros<sup>11</sup>.

No es objetivo de esta investigación hablar de la importancia histórica de las vías férreas en la zona del altiplano, aunque es relevante hacer notar que el desarrollo de la infraestructura ferrocarrilera en México fue pensado desde sus inicios como un detonante en la relación comercial con Estados Unidos<sup>12</sup>. Este propósito de agilizar el tránsito e intercambio de productos entre las dos naciones, dejó como inadvertido el beneficio que de manera paralela o en ocasiones colateral obtenían las poblaciones asentadas sobre las distintas rutas ferroviarias (Solís Esquivel, 2006). Ese fue el caso del Altiplano Potosino.

---

<sup>11</sup> Los trenes que pasaban por las estaciones Catorce, Wadley, Vanegas y todas las de la ruta hasta la Ciudad de Monterrey, eran los siguientes: los trenes de pasajeros conocidos como “El Águila Azteca”, que tenían un recorrido diario y directo de México a Nuevo Laredo y que contaban con servicio de coches dormitorio Pullman, sus números eran 1 y 2. De igual manera estaban los llamados “El Regiomontano”, con números 71 y 72, que también contaba con servicio de coches dormitorio Pullman y que corrían diariamente la ruta México Monterrey. Estos trenes no paraban en las estaciones antes mencionadas. Existieron otros trenes de pasajeros que llevaban coches de primera y segunda que iban haciendo paradas en todas las estaciones de la ruta México Monterrey y viceversa, estos fueron los números 3 y 4 (Cazares, 2015).

<sup>12</sup> Véase el estudio *La puerta de México: los comerciantes texanos y el noreste mexicano, 1850-1880*, de Miguel A. González Quiroga.

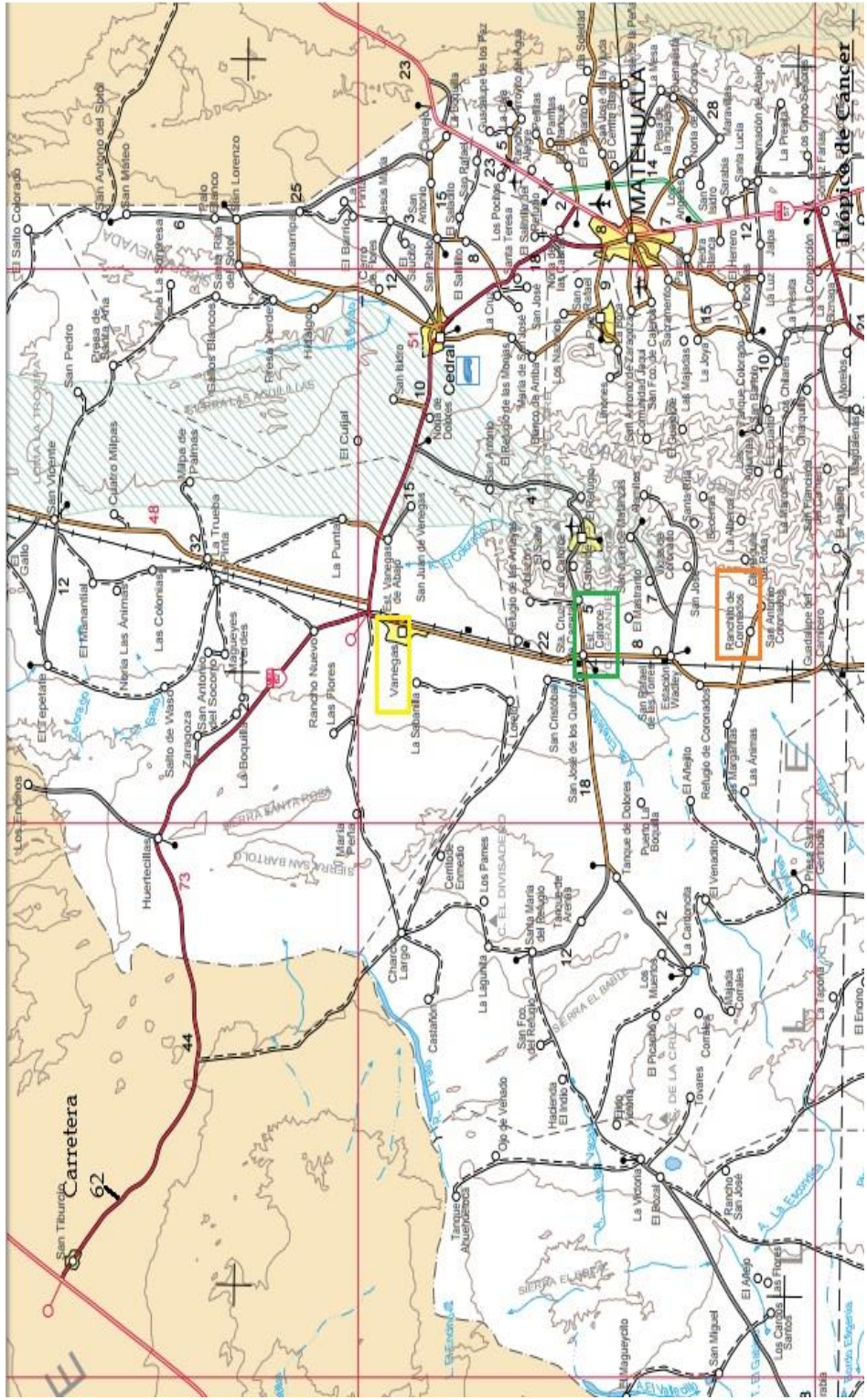
Así como ocurre hoy con la apertura de carreteras y la edificación de grandes puentes, en su tiempo el ferrocarril procuró un desarrollo relativo del comercio interno y del intercambio interregional, además de cumplir con su fin primordial que era el comercio internacional. En la actualidad el ferrocarril ha sido sustituido por otros medios de transporte, que han aprovechado las principales carreteras que atraviesan la región del Altiplano. Hay dos rutas que conectan a Monterrey con los municipios del norte del altiplano, la primera es la carretera federal 54 que vincula a San Luis Potosí, Zacatecas, Coahuila y Nuevo León. Aunque no atraviesa San Luis Potosí, se intersecta con la carretera 62, en la frontera zacatecana y potosina. La carretera 62 conecta con la pequeña carretera 6, la cual atraviesa Vanegas pasando por Catorce, hasta llegar a Charcas; esa carretera es importante pues conecta a diferentes poblados de los que son originarios los comerciantes del mercado. La carretera 62 llega hasta Cedral y termina intersectándose con la carretera 57, carretera federal que conecta distintos estados, desde la frontera norte, en Piedras Negras, Coahuila, hasta la capital del país. Hay una versión más reciente de éste camino, la carretera federal 57D la cual es de cuota.

Todas las vías de comunicación de los comerciantes del altiplano convergen en Monterrey. Podría parecer obvio, pero específicamente para los poblados del altiplano la capital regiomontana es un centro económico regional.

Mi tesis reconoce específicamente el proceso económico de comerciantes originarios del altiplano, lo cual entenderemos como la interacción de sus habitantes con el medio ambiente y las actividades que se derivan de esa interacción para la consecución de un fin el cual es obtener objetos para su venta en el mercado. Dicho proceso comprende desde las actividades realizadas por la familia con el fin de abastecerse de las materias primas para preparar productos, así como productos ya elaborados, y el traslado de ambos a través de distintos medios o modalidades, hasta la manifestación de las tensiones, intercambios y relaciones de poder en el Mercado Campesino. En este caso, las relaciones de poder construyen o crean jerarquizaciones supeditadas a factores objetivos como los recursos con los que cuenta cada comerciante, y que le dan cierto estatus, y otros de carácter más subjetivo, como la clase de mercancía que venden y lo que ésta representa tanto para el expendedor como para el consumidor. Esta construcción sociocultural de una diferencia no sólo se queda en el mercado. Fuera del espacio del mercado ocurren situaciones que caracterizan a las mismas relaciones, basadas en los recursos y rutinas de los comerciantes. Por

cuál ruta viajan, qué medio de transporte utilizan, y qué hacen durante el viaje, son aspectos que manifiestan esa jerarquía y los distintos roles asumidos por los sujetos estudiados durante su actividad comercial.

Mapa 2.3



Vías de comunicación en San Luis Potosí.  
Fuente SCT

## **2.2. Pasajera etnógrafa. La experiencia del viaje al altiplano**

El viaje es un concepto muy recurrente en la antropología, es parte del trabajo de campo para Esteban Krotz, quien sostiene que: “hacer trabajo de campo se refiere sencillamente al hecho de que el objeto de estudio no se encuentra en el espacio de la cotidianidad del antropólogo, por lo que éste debe trasladarse a otro sitio para realizar su pesquisa” (Krotz, 1994: 50). El viaje antropológico, en este sentido, podría haberse reducido a mi estancia en el mercado, pero para lograr conocer las distintas fases del proceso previas a la venta, irremediamente tenía que trasladarme al altiplano potosino. También era importante para mí conocer ese ambiente, pues los productos que venden son característicos del desierto: desde los animales, las hierbas, frutos y verduras, hasta la forma de conservar ciertos productos para que se conserven más tiempo.

Asimismo, resultó valioso participar en el traslado hacia Monterrey que cada jueves por la noche realizan los comerciantes en uno de los camiones que renta sus servicios, al cual los sujetos denominan El Perrero. Aunque el trabajo de campo en las localidades no se realizó con la misma intensidad que en el mercado, fue significativo, pues más que registrar el movimiento de las personas y la logística que conlleva la actividad económica de mis sujetos, se logró analizar el sentido social y cultural del trayecto.

Concuerdo con Appadurai cuando propone que:

Debemos seguir a las cosas mismas, ya que sus significados están inscritos en sus formas, usos y trayectorias. Es sólo mediante el análisis de estas trayectorias que podemos interpretar las transacciones y cálculos humanos que animan a las cosas. Así, aunque desde un punto de vista teórico los actores codifican la significación de las cosas, desde una perspectiva metodológica son las cosas-en-movimiento las que iluminan su contexto social y humano (Appadurai, 1991: 22).

Es por ello que la descripción de los objetos desde la forma en que los producen es indispensable para conocer el valor que le confieren los consumidores en el mercado.

### **2.2.1. El traslado en una línea comercial**

Para viajar a Vanegas utilicé el servicio “Transportes Frontera del Grupo Estrella Blanca”, partiendo de la central de autobuses de Monterrey. La circulación de personas entre los municipios



del norte del altiplano y Monterrey es frecuente, pues a diario salen tres autobuses que hacen distintas paradas y cuyo destino final es la localidad Guadalupe del Carnicero, ejido del sur de Catorce. Esta no es la única manera de llegar a estos pueblos, existen otras líneas de autobuses que también tienen hasta cinco viajes diarios hacia la capital de San Luis Potosí. Estos autobuses hacen escala en Matehuala. Una vez en esta población, hay que dirigirse a la plaza Guerrero, también conocida como la Plaza del Pueblo, ubicada en dicha ciudad, con el fin de tomar las “combis” que llevan hasta Cedral, Vanegas y Catorce. Una vez que se llega a cualquiera de estas cabeceras, quien viva en los ejidos tendrá que caminar algunos kilómetros, pues el transporte no va más allá.

El costo del boleto es de 230 pesos en la línea Frontera, de Monterrey a Vanegas. Lo que normalmente podría hacerse en tres horas y media cuando se viaja por la carretera 57D de cuota, el camión requiere el doble de tiempo: más de siete horas debido a que se detiene en pueblos y ranchos de Coahuila, Zacatecas y San Luis Potosí. El camión toma una ruta por el “entronque Morelos- Saltillo”, el cual lleva hasta la carretera 54. Esa es la carretera que conecta a Nuevo León con Coahuila y Zacatecas, y desemboca en Vanegas, el municipio potosino más grande y norteño. En el paisaje de la carretera 57 por momentos podemos ver grandes extensiones de tierra cultivada, distintos tipos de pinos, el pasto verde y el clima fresco, sobre todo en el sur de Nuevo León. En cambio, por la ruta 54 la tierra es de color naranja y su flora consta de matorrales y cactáceas, es el desierto chihuahuense en toda su magnificencia.

Después de tomar el entronque Morelos- Saltillo el camión avanzó sin hacer paradas. En distintos trechos del camino no hay señal de telefonía móvil, además tampoco existen señalamientos sobre el lugar en donde se está. Sin embargo, todos en el autobús estaban comunicados. La mayoría llevaba celular y cuando la señal de los teléfonos móviles lo permitía, se escuchaban avisos como: "ya salimos de Saltillo", "llego como a las cuatro", "está haciendo mucho sol". Generalidades del viaje. En ocasiones la gente bajaba en medio de la nada y caminaba, incluso escuché decir a un señor que después del viaje en el camión, tenía que caminar tres o cuatro horas para llegar al rancho.

Este autobús es usado principalmente por viajeros de municipios rurales que se dirigen a las principales zonas urbanas del noreste: Saltillo y el área metropolitana de Monterrey. El traslado utilizando la línea Frontera tiene sentido por ser económico, y porque se detiene en los ranchos que el pasajero indique. Es así como lo destaca la empresa en su portal de internet:

Los autobuses de esta línea realizan paradas entre sus diversos destinos para ascenso y descenso de pasajeros, como parte del servicio que proporciona para poder llevar a su clientela lo más cerca posible de su destino final, lo que muchas veces resulta más atractivo que el ahorro en el precio del boleto<sup>13</sup>.

La cuestión del tiempo puede ser o no una desventaja, eso dependerá de las necesidades de las personas que lo utilizan. Este tipo de camiones también es utilizado por algunos comerciantes del mercado, cuando quedan excedentes de mercancía y permanecen unos días más en Monterrey para terminar la venta. En otros casos, donde los comerciantes residentes de Monterrey sólo viajan a aquellos pueblos a surtirse también eligen este servicio.

### **2.3. El abastecimiento de las mercancías: el grupo doméstico como base del proceso económico en una sociedad rural**

En las descripciones que incluyo en este apartado sobre cómo dos familias de comerciantes del Altiplano Potosino se abastecen de las mercancías y cómo las transportan hacia Monterrey, resalta el hecho de que ambos casos semejan un grupo doméstico en el cual la mayoría de sus miembros están inmersos. El proceso de abastecimiento puede conllevar dos tipos de actividades, según las posibilidades o recursos de cada familia: la producción mediante la manipulación directa de la tierra, como es el caso de la cosecha en un huerto pequeño, la recolección y la caza, o bien, en un intercambio mercantil realizado en sus localidades o en comunidades cercanas. Después viene la venta.

Esta forma de organización económica puede relacionarse con un principio de la teoría de Chayanov (1974) sobre la economía doméstica campesina, la cual tiene como base el trabajo familiar; por ello utiliza el concepto de *unidad doméstica campesina*<sup>14</sup>. Esta unidad organiza sus actividades económicas para asegurar la subsistencia y no se propone obtener algún tipo de

---

<sup>13</sup> Consultado en <https://transportamex.com/autobuses/transportes-frontera/?wpcrp=3>

<sup>14</sup> Grupo doméstico y unidad doméstica se tomarán como sinónimos.

ganancia económica promedio, sino garantizar el flujo de recursos y bienes suficiente para asegurar la reproducción de la familia. A través de mis conversaciones con los sujetos pude corroborar que no existe una “cifra de dinero” como meta, sino una valoración de características cuantitativas y cualitativas sobre lo que se vendió, y si el proceso que los lleva al momento de la venta puede sostenerse con las ventas regulares.

Destaco los aportes de Chayanov (1974) para conocer a ese tipo de economía doméstica a la que insistentemente contrapone con la lógica capitalista. Éste autor asevera que el “campesino” evalúa subjetivamente el grado de la intensidad de su trabajo, y sus análisis microsociales de las unidades domésticas de producción dan cuenta de esto.

Chayanov empleó el análisis de la unidad doméstica campesina para explicar cómo se organizaban las familias en el trabajo agrícola. Sin embargo, el autor reconoce que también es posible utilizar a la unidad doméstica en otros contextos:

Los principios básicos que establecimos para la unidad familiar de explotación agraria no pertenecen únicamente a la unidad económica campesina. Están presentes en toda unidad económica de trabajo familiar en la cual el trabajo se relaciona con el desgaste de esfuerzo físico y las ganancias son proporcionales a este desgaste, ya se trate de una unidad económica artesanal, de industria, de granja o simplemente, de cualquier actividad económica de trabajo familiar (Chayanov, 1974: 96).

Es por ello que la propuesta de Chayanov influyó en los análisis posteriores en la antropología, dándole la importancia necesaria a los procesos económicos de pequeña escala, manifestados en los grupos domésticos.

Tanto Chayanov (1974) como Polanyi (1974) retoman la importancia subjetiva de los procesos económicos de los sujetos, para evitar un análisis sólo en términos monetarios. Ninguno de los dos autores prioriza las leyes universales que rigen la economía, según la perspectiva formal de ésta. Por ello considero que, aunque se trate de grupos domésticos que existen en comunidades rurales, no se les considerará como campesinos en cuanto a la definición de qué producen para consumir, sino que entenderemos que no se trata de:

Una economía campesina sui generis, dotada de su propia racionalidad, sino que está inmersa dentro del capitalismo y de su mercado. Allí es donde crece y se desarrolla con sus propios principios organizativos (Tepicht, 1973; citado por Salle, 1991: 73).

Chayanov reconoció que no había suficientes evidencias empíricas para un análisis completo de esa “economía doméstica campesina”, la cual, sugiere Arias (2007), dejó de estar vigente hace mucho tiempo. Otros autores dicen que la idea *chayanoviana* de economía doméstica campesina es un “modelo ideal” para estudiar las sociedades agrarias (Cuellar & Cortés, 1990). En realidad, fue el uso de éste lo que terminó restándole vigencia a Chayanov aun cuando él ya había reconocido que su concepto podía explicar distintas actividades económicas de las familias rurales.

Debe entenderse que el comerciante al que analizo en esta tesis utiliza su fuerza de trabajo, y la de su familia, para la satisfacción de las necesidades del núcleo doméstico en una sociedad rural heterogénea y es en la comprensión de ésta donde reside el problema que podría surgir con la explicación de Chayanov. Por ello me resulta importante aclarar que:

Es más pertinente tratar de ver la estrecha interdependencia del mundo rural con el resto de la economía y con el medio urbano en particular. Las relaciones económicas se establecen a través de flujos comerciales de bienes agrarios y manufacturados, flujos financieros y de recursos naturales y humanos. En las áreas urbanas se decide, a través de las fuerzas del mercado, la asignación de los recursos del medio rural, tanto los naturales para el ocio y turismo entre otros usos, como los humanos, generando movimientos migratorios hacia donde se concentran los empleos, e incluso los financieros, desviando el ahorro hacia las zonas urbanas (Pérez, 2001: 18).

Los datos que presento a continuación dan un panorama de cómo está articulada esta zona rural del norte potosino con Monterrey y su área metropolitana.

### 2.3.1. El análisis de los grupos domésticos

En este apartado utilizaré el concepto de grupo doméstico como categoría de análisis, basada en las propuestas teóricas de Oliveira y Salles (1982). El grupo doméstico “alude a una organización estructurada a partir de redes de relaciones sociales establecidas entre individuos unidos o no por

lazos de parentesco, que comparten una residencia y organizan en común la reproducción cotidiana” (De Oliveira; Salles, 1988: 15).

En el caso de los grupos domésticos que mencionaré, todos están vinculados por lazos de parentesco que habitan una misma residencia. Se trata de familias nucleares: padre, madre e hijos.

El grupo doméstico se integra al proceso económico sin tener un sueldo, lo que lo diferencia de una empresa capitalista. La familia es el espacio donde se da la producción y el consumo simultáneamente (Chayanov, 1974), pero el fin de esta actividad económica en el seno familiar de los comerciantes tiene “atributos y prácticas cohesionadoras” (Salles, 1991: 71). La cosecha, la recolección y la caza no son actividades parcialmente mercantiles, al contrario, claramente las acciones de estos grupos domésticos son realizadas, en gran medida, para la comercialización, la cual tiene como fin último la obtención de los recursos materiales y simbólicos para la reproducción social de dichos grupos.

Salles (1988) hace el análisis para grupos campesinos, o “sector agro”, como ella lo llama, y plantea que la situación de éstos en sociedades capitalistas es muy ambigua. Los comerciantes son parte de esa sociedad rural que se basa en actividades agrícolas y ellos mismos tienen algunas de ellas, las cuales podríamos considerar como “complementarias” a su actividad económica principal. En este apartado no retomaré los condicionamientos políticos y socioeconómicos, esto se abordará en el próximo capítulo. Por cuestiones metodológicas decidí separarlos pues el condicionamiento y la subordinación son parte del análisis de las relaciones de poder que se retomará más adelante.

A continuación, se describen las actividades que conciernen al abastecimiento de mercancías y cómo el grupo doméstico tiene definidas las actividades y quiénes pueden participar en éstas. También se caracterizarán las relaciones hacia fuera del grupo. Como se mencionó con antelación, se trata de dos grupos domésticos con los que pude entablar un diálogo por las visitas que realicé a Catorce y Vanegas.

## Grupo doméstico de Catorce

Imagen 2.1



Nopalera en Catorce, San Luis Potosí

Material propio, septiembre 2015

Javier es un hombre de 40 años habitante de Poblazón, ejido del municipio de Catorce. Tiene 23 años vendiendo en el Mercado Campesino de Monterrey junto a su madre. Se dedican principalmente a la comercialización de hierbas medicinales, aunque también venden por temporadas algunos frutos cosechados del pequeño huerto familiar. Javier está casado y tiene dos hijos, una joven de dieciocho años y un niño de siete. La madre de Javier también radica en Poblazón, pero ella tiene su propio terreno donde vive con el padre de Javier. La madre de Javier inició el negocio de la venta en Monterrey. Posteriormente él la siguió. Ninguno de sus hermanos se quedó en San Luis Potosí.

Javier posee un terreno en el cual construyó dos habitaciones, una de ellas sirve como bodega de la mercancía y varios objetos, en la otra la familia tiene la cocina, la televisión, una radio y dos camas. El pequeño huerto se encuentra cercano a la entrada, dentro del terreno, ahí es donde tienen sembradas algunas frutas y hierbas medicinales. Javier tiene una motocicleta para transportarse dentro del ejido o para realizar viajes cortos, como al pueblo más cercano, Estación Catorce. Para viajar a Monterrey o a la capital de San Luis Potosí utiliza su camioneta.

Javier junto con su esposa y su hija se encargan del mayor número de actividades dentro del grupo doméstico. La hija estudia en el Colegio de Bachilleres (COBACH) por las mañanas; en las tardes, junto a su madre, cortan hierbas y las empaacan; también se encargan de la limpieza del hogar y de preparar los alimentos. Entre Javier, su esposa y su hija cuidan el pequeño plantío. Cuando los visité en su domicilio, la joven ayudaba a su madre con las labores del hogar, mientras que el niño jugaba, y Javier, que acababa de llegar de Monterrey en la mañana, empaquetaba nueces en el cuarto que sirve como bodega.

Javier y su esposa también procesan algunas plantas para convertirlas en pomadas o lociones utilizadas comúnmente como analgésicos para dolores musculares; en Monterrey son muy solicitadas las lociones de árnica o de peyote, que también los vendedores callejeros ofrecen en las grandes avenidas de la ciudad. Estas pomadas por lo regular son hechas a base de una mezcla de vaselina y las hierbas recolectadas. Las lociones son a base de agua y alcohol mezclado también con algunas plantas.

Una vez por semana Javier viaja a la capital de San Luis Potosí a comprar productos que no se dan en la región, como las ya mencionadas nueces de la india, también compra miel para revenderla. Javier asimismo vende quesos de cabra, dichas mercancías son elaboradas por sus suegros pues ellos tienen los animales para producirlos.

Los árboles frutales que tienen sembrados en el huerto son: durazno, higos, chabacano, ciruelo, manzana y pera, que se dan cada año entre junio y julio. Las plantas medicinales como el olivo, la sábila (las cuales distingue como “sábila estrella, hembra y macho”), romero, el pirul “normal”, y el pirul “chino” “se dan todo el año” en el huerto, asegura Javier. Las hierbas como la ruda, el ojase, orégano, árnica, la gobernadora y la salvilla son las que extrae “del monte”.

Las tunas, el fruto del nopal, y los cabuches, la fruta de la biznaga roja, Javier los busca en el monte. Estos se dan en distintas temporadas: la tuna la podremos ver en el mercado campesino

en los meses de septiembre hasta octubre, y los cabuches se dan entre marzo y abril. Estos son solicitados por ser comida de cuaresma. Javier realiza junto a su madre el viaje a Monterrey los jueves por la noche; llegando al mercado preparan el local, bajan la mercancía y si tienen tiempo descansan antes de que el mercado comience sus actividades.

Cerca de la casa de Javier viven Leonardo y Fabián, quienes suelen viajar con él pagándole el servicio. Cuando alguno de ellos no tiene algún producto o el suficiente dinero para comprarlo, entre ellos se prestan dinero. Javier, por su parte, acepta que le paguen el traslado después de la venta, aunque prefiere que sea antes, para viajar con el tanque de gasolina lleno.

### Grupo doméstico de Vanegas

Alberto vive en un ejido de Vanegas, se dedica a vender principalmente hierbas medicinales que extrae en su mayoría del monte, también se dedica a la venta de pollo asado en la cabecera municipal. En este apartado me concentraré en las actividades relacionadas con el proceso de abastecimiento de mercancías para la venta en Monterrey.

Alberto tiene cuatro años vendiendo en el Mercado Campesino, a diferencia de Javier, él no tiene un lugar donde pueda plantar hierbas o frutas; las busca en otros lugares, lo cual implica que tenga que moverse hacia distintos puntos durante la semana para abastecerse. Platica que vende “lo que sea” pues sus mercancías varían mucho. Sus productos, sirven como ejemplo de lo que él le compra a los vecinos o en los mercados de Matehuala y Cedral, las cuales revende en Monterrey.

Una vez por semana va a Matehuala en un camión que sale de la plaza principal de Vanegas y hace 50 minutos de trayecto. Alberto se traslada hasta ese lugar a comprar guanábana, que traen de Nayarit. Es la única fruta que vende bajo el discurso de ser curativa – como las hierbas – en la que invierte entre 500 y 600 pesos. Explica que las ganancias por la venta de esta fruta es lo que “lo aliviana” en términos monetarios, pues es de lo que más vende a pesar de ser cara. Ésta planta la recomienda para “nivelar la glucosa” y para “curar el cáncer”; la hoja de ésta fruta la comercializa aparte y la recomienda para los problemas gastrointestinales.



Imagen 2.2



Paisaje en Vanegas, San Luis Potosí

Material propio, octubre 2015

Varias veces en el año lleva tomate al Mercado Campesino, otros días lleva cápsulas de piel de víbora que ofrece a personas con problemas dermatológicos. Tanto el tomate como las capsulas de víbora de cascabel, lo consigue en el mercado de Matehuala.

Alberto y su familia utilizan bicicletas para transportarse de su casa al piedemonte, donde regularmente encuentran las hierbas que expenden. También procesa algunas de las plantas para convertirlas en aceites, pomadas y lociones. Aparte de las pomadas y lociones para los dolores musculares, preparan un aceite con “sebo de zorrillo”. En palabras de Alberto, el aceite es muy buscado en Monterrey por las personas que padecen problemas en las vías respiratorias; se unta como “vaporub” en el pecho y en las plantas de los pies.

En cuaresma, entre marzo y abril, adquiere camarón seco y molido en Cedral, municipio que está a 30 minutos de Vanegas viajando en camión. El camarón que compra es “a granel”,

posteriormente, con la ayuda de Carmen, su esposa, lo depositan en bolsas pequeñas de plástico y lo sellan.

En la misma temporada, Alberto recolecta cabuches y flores de palma, aunque en su mayoría los obtiene también del mercado de Cedral; en este último lugar también compra algunas veces el tomate. Asimismo, vende animales con fines curativos los cuales caza en la sierra, como son las víboras de cascabel y las ratas de campo. Hay personas en su localidad que ya saben que él oferta este tipo de productos y lo buscan para vendérselos. Los miércoles antes de mediodía llegan a su puesto de pollos<sup>15</sup> un grupo de jóvenes originarios de Viborillas, ejido de Vanegas, que se dedican mayormente a la caza de ratas de campo, pero también de otros animales. Estos jóvenes se desplazan en motocicletas por el desierto con el fin de capturar dichos animales. Le venden entre 10 y 15 ratas por semana. El intercambio mercantil llevado a cabo por los jóvenes cazadores de ratas se establece en una negociación en la cual el precio debe ser favorable tanto para los cazadores, como para Alberto. Si el precio acordado es de 20 pesos, entonces en el mercado subirá diez pesos.

En caso de que algún cliente le pida piel de coyote o alguna ave como el correcaminos, animal consumido “para combatir la epilepsia”, según las palabras de Alberto, trata de conseguirlos ya sea él mismo o a través de estos muchachos; pero eso es solamente si un cliente le hace la solicitud. La caza de los animales es peligrosa, sobre todo en el verano, cuando la temperatura alcanza los 41° C. Según algunos pobladores de la región, buscar ratas en los magueyes en esas fechas es arriesgado debido a que las víboras están escondidas en esos lugares.

---

<sup>15</sup> Alberto y su familia tienen un puesto de pollos asados en la avenida principal de Vanegas, dicha actividad será descrita y explicada en el siguiente capítulo.

Imagen 2.3



Cabuches en Vanegas, San Luis Potosí. Material propio, octubre, 2015

Muchos pobladores del Altiplano Potosino-zacatecano cazan ratas con fines de autoconsumo y venta. En el Mercado Campesino cada rata está en 30 pesos y son muy solicitadas, según Alberto. La demanda es notoria, pues hasta algunos de los cabriteros las venden. Durante mis viajes al altiplano resultó muy común encontrarme con personas que cerca de la carretera buscando éste tipo de animales para cazarlos.

La miel es otro producto comercializado por Alberto y su familia, aunque la recolecta es realizada por Carmen, pues Alberto dice que es ella quien “sabe cómo hacerlo”. Algunas veces él

lleva al mercado animales de traspatio, tales como conejos, patos y en la época navideña, en la que realicé mi trabajo de campo, vendió un “cócono”<sup>16</sup> que la familia crío durante todo el año.

Llama la atención dentro de las actividades de esta unidad doméstica la utilización de algunos envases, tales como los frascos de “Nescafé”; en estos guardan mezclas elaboradas con hierbas, agua o alcohol. También los envases en los que embotellan los jugos industrializados son reutilizados para almacenar la miel que recolectan. Las hierbas las empacan en bolsas de plástico, mientras que las cajas de rejillas sirven para las guanábanas que arropan con periódicos, de la misma manera guardan los tomates. Las hierbas y la miel son depositados en hieleras, y durante su traslado van encima de las jaulas y cajas con los animales, rata de campo, conejos y víboras de cascabel. Evidentemente las hieleras no se utilizan para mantener la miel y las hierbas frías, sino porque es una forma más segura de transportarlos.

Al igual que Javier, Alberto se dedica a la venta en Monterrey por sugerencia de su madre, aunque ella no se dedica a la comercialización ya que vive del dinero que le envían sus hijos que viven en Ciudad Juárez, Chihuahua. Ella le enseñó las propiedades de las hierbas, dónde “surtir” las mercancías, dónde cortar, cómo y qué cortar. También por recomendación de su madre, comenzó a utilizar el camión de los comerciantes.

Alberto y su esposa recurren a los préstamos para sobrellevar ambos negocios, lo cual genera una dependencia relativamente controlable. Él tiene una deuda con su hermano, mientras que ella mantiene un crédito en “Compartamos Banco”, institución que ofrece pequeños créditos.

### 2.3.2. Corolario sobre los grupos domésticos

Los hijos menores de Javier y de Alberto, que oscilan entre los cinco y doce años, reconocen plantas, propiedades curativas, brechas entre el monte, la forma de cortar nopales; hasta los precios de las mercancías. Cuando hay oportunidad, también viajan para vender, tal como el hijo de Alberto, que crió unos conejos y logró venderlos en el Mercado Campesino.

Como lo he descrito, en el aprovisionamiento de los bienes necesariamente interviene un grupo de individuos que residen en el mismo lugar, que en este caso son familia. Para la

---

<sup>16</sup> Esa es la manera en la que la gente del altiplano se refiere a los guajolotes o pavos.

consecución del fin, el cual es abastecerse de las mercancías, el grupo doméstico no se auto contiene, pues necesariamente establece relaciones hacia el exterior de su grupo. En mi caso sólo exploré algunas relaciones mercantiles necesarias para el abastecimiento de lo que no producen por su cuenta. En ambos casos, la dimensión interna del grupo doméstico corresponde a las esposas, que como los hijos ayudan tanto a envasar los productos como a obtenerlos. En ésta dimensión interna del grupo doméstico se “intenta optimizar el trabajo familiar aplicado a los recursos disponibles” (Salles, 1988: 142). Asimismo, en ambos grupos, cabe destacar que es el hombre quien viaja hacia Monterrey u otros puntos. No sugiero que las mujeres están confinadas al espacio doméstico, pues en el caso de Carmen, cuando Alberto viaja a Monterrey ella se encarga del negocio de pollo asado o a vender el servicio de capar y sacrificar cerdos. No es un hecho aislado, pues la mujer se ha vuelto un actor imprescindible de la economía de las familias rurales, esto debido a que la crisis de la economía campesina condujo al detrimento de los ingresos masculinos (Arias, 2007; González Montes & Salles, 1995)

En la dimensión externa al grupo doméstico, podemos englobar los intercambios mercantiles y la función de las entidades financieras que otorgan microcréditos. Otro ejemplo son las relaciones con otros familiares que no comparten la residencia: es el caso de Javier que se abastece de quesos con sus suegros. El proceso de comercialización de quesos artesanales del Altiplano Potosino es un tema que merece investigarse con mayor detenimiento, pues la cantidad que se vende de éstos en el Mercado Campesino, y en otros establecimientos del área metropolitana de Monterrey es notable. Aquí he planteado apenas un ejemplo de cómo estos quesos llegan hasta dicha ciudad.

Volviendo a la relación existente con las entidades financieras, la esposa de Alberto consiguió préstamos que oscilaban entre los 3 mil y 4 mil pesos, pero al mantener un historial crediticio óptimo por dar los pagos semanales puntualmente, su crédito ascendió a los 10 mil pesos. En algún momento Alberto me dijo que con ese dinero quería comprar una moto, después pensó que sería mejor una camioneta:

Voy a comprar una camioneta, ahora en diciembre en Monterrey va a haber uno que la ande dando bien barata porque andan ocupando dinero. Así me la traigo y cargo de animales y voy a venderlos a los otros ranchos (Entrevista, noviembre 2015)

Existe cierta dependencia a los usureros que, aunque funcionan de distintas maneras a la propuesta por Thierry Linck (1982), definitivamente son piezas fundamentales para la reproducción de los grupos domésticos en zonas rurales. En el estudio que realizó Linck (1982), la usura aparecía entre campesinos y personas (usureros) que participan en “un mismo sistema de valores y establecen entre ellas vínculos complejos, a menudo exclusivos y estables, que pre-existen y persisten al margen de la transacción propiamente dicha” (Linck, 1982; 13). No siempre se trata de préstamos en efectivo, sino también de compras a crédito que permiten al campesino obtener lo que ocupe cotidianamente para asegurar la subsistencia.

El autor sigue refiriéndose a ese tipo de campesino que está sujeto a sus cosechas, evoca al campesino “tradicional” que definió Wolf (1972), él mismo aclara que la usura es una tendencia específica “del campesinado cuyas estrategias descansan sobre todo en una lógica de autosubsistencia” (Linck, 1982: 139). Lo más significativo es que, el autor denomina a esta práctica como algo “marginal” en las zonas rurales, en comparación con las ciudades, donde la usura tiende a institucionalizarse según el mismo autor, a través de actores como los sindicatos, con las cooperativas o “cajas de ahorro”. Linck destaca que el usurero que opera en las zonas rurales puede ser cualquier persona con mejor posición económica e incluso puede dedicarse a ello de manera circunstancial. Han pasado 34 años del estudio de Thierry Linck, ahora hay una variedad de opciones que permiten a los pobladores, tanto de zonas urbanas como rurales contraer una deuda de efectivo.

En el caso de Alberto no se trata de mantener un fondo para comprar lo necesario para subsistir, se trata de dinero que se inyecta a los negocios que la familia opera. Los préstamos oficiales (ejecutados por la SAGARPA<sup>17</sup>) aún tienden a tener esa visión sectorial al otorgar créditos sólo a productores, mientras tanto las microfinancieras de origen privado, se han encargado de atender esa demanda de préstamos para cualquier tipo de personas, los cuales son los financiamientos a los que recurre Alberto y su familia.

---

<sup>17</sup> En la página de internet de dicha dependencia federal, se encuentran los programas de ayuda para el fomento de las actividades agropecuarias, aún bajo un esquema sectorial.

Los promotores de Compartamos Banco<sup>18</sup> acuden a la cabecera municipal una vez por semana, se reúnen en la casa de algún vecino y el grupo debe conformarse por lo menos con 10 personas. La entidad financiera hace el préstamo al grupo. La deuda debe liquidarse dando un pago por semana, pero si uno no puede pagarlo, entre todos los miembros del grupo tienen que cubrir esa deuda. Para Alberto es una buena opción para mantener cierto flujo de dinero, por una parte, señala que “lo bueno es que sale para pagar” mientras que Carmen no ve de buena gana que Alberto “se endeude tanto”.

El dinero de los préstamos es utilizado, según palabras de Alberto, para “mejorar el negocio”: esto significa invertir en las mercancías, pagar los pasajes para transportarse a los distintos puntos dentro del altiplano donde consiguen los insumos, incluso pagar el pasaje para Monterrey, o ahorrar para la compra de la camioneta que ambiciona. A lo largo de los años que tengo de conocer a esa familia, nunca han podido juntar el dinero necesario para comprar la camioneta pues no han tenido un excedente de capital. En cuanto Alberto termina de pagar un préstamo, pide otro. El valor del trabajo del grupo doméstico es extraído por estas entidades financieras, que tal como lo ve Linck (1982) los orilla a la reproducción de las condiciones de dependencia.

Un caso enteramente distinto representa los préstamos que se hacen entre Javier, Fabián y Leonardo, pues estos se liquidan en un periodo muy corto de tiempo. Javier, conforme a lo que observé durante la investigación, posee una situación económica desahogada en comparación de Alberto. Por ello, los préstamos entre Javier y sus compañeros son más bien actos de ayuda mutua que resultan en la integración bajo la forma de reciprocidad (Polanyi, 1974).

Hasta este punto podemos evidenciar que en los grupos domésticos la capacidad organizativa que debe desarrollarse dentro de la familia y con el círculo de familiares más cercano es fundamental para la subsistencia. Cada miembro está inmerso en alguna actividad vinculada al negocio de la venta. La importancia de la solidaridad y reciprocidad entre vecinos y/o paisanos es también notable, como en el caso de Alberto, Fabián y Leonardo, entre los cuales se ayudan a resolver los

---

<sup>18</sup> Alberto y su esposa también han contraído deudas con Micronegocios de Banco Azteca, el cual opera bajo el mismo esquema de préstamo grupal.

problemas del transporte o dinero. Existe también, una relativa dependencia hacia los préstamos, sin los cuales algunos negocios y emprendimientos como los de Alberto, carecerían de los recursos necesarios y los obligarían seguramente, a repensar sus actividades económicas y a ceder en su expectativa de mejoras familiares.

#### **2.4. “¡Ahí viene El Perrero!”: el viaje en el camión de los comerciantes**

En este apartado se retomará el traslado de las mercancías como una actividad social importante en el proceso económico. En el caso de los comerciantes observados, poseen distintas posibilidades y recursos para realizar el viaje hasta el AMM. Por un lado, algunas personas poseen camioneta, lo cual implica mayor autonomía de tiempo y la posibilidad de expandir su negocio al poder visitar otros mercados. Otros pagan a particulares que tienen camionetas para que los trasladen junto con sus mercancías, algunos más utilizan los tres camiones, entre ellos El Perrero, con destino al Mercado Campesino. Todos salen del rancho de Coronados el cual es un ejido de Catorce. De ellos hablaré en éste apartado.

El chofer es apodado “el Perro” pues los comerciantes señalan que tiene parecido con un “perro chihuahuero”, ya que es muy delgado; por esa razón el camión es llamado también el Perrero. Asimismo, para Carmen hace alusión a “la perrada” que viaja en él. En el mercado le comenté a Alberto que tenía la intención de viajar en El Perrero desde Vanegas<sup>19</sup>. Alberto vende los viernes y sábado en el Mercado Campesino y es el informante con el que establecí un vínculo de confianza más duradero. Aceptó ayudarme cuando le pedí que me recibiera para acompañarlo en el trayecto.

La única petición que repetidamente me hacía, tanto para hacerle entrevistas como en ésta ocasión que lo acompañaría en el viaje, es que no lo hiciera sola pues Carmen, podría molestarse con mi presencia. Para este momento del trabajo de campo su esposa y yo ya nos habíamos conocido. En realidad, es una mujer muy amable, en mi primera visita conoció a mi hijo y en ésta

---

<sup>19</sup> En este caso me refiero a Vanegas como la cabecera municipal del mismo nombre, es ahí donde Alberto y su familia venden pollos asados y también donde esperan al Perrero.



a mi esposo; eso ayudó mucho a que la interacción fluyera pues podíamos charlar de temas como la crianza y el matrimonio.

Cuando llegué a Vanegas busqué el puesto de pollos que poseen Carmen y Alberto, el cual está ubicado enfrente de la plaza municipal. Para mi fortuna encontré a Carmen con la hija más pequeña de ambos. Ya tenían algunas cajas preparadas para el viaje que haríamos en unas cuantas horas más, eran tres hieleras con varias hierbas, miel y una caja de guanábanos. Momentos después llegaron de la sierra los otros dos hijos (Susi y Germán) y Alberto, cada uno montado en su bicicleta. Estuvimos un rato charlando hasta que Alberto se fue a asear a su casa. También empacó cobijas y ropa. El niño lo siguió. Mientras tanto, Susi me acompañó a comprar un refresco en la tienda del pueblo.

Al llegar Alberto y Germán, este último y Susi comenzaron a discutir por quién iría a Monterrey. Finalmente se decidió que el niño sería quien viajaría pues la niña ya había acompañado a su padre la semana pasada. Aunque Carmen le dio permiso, en realidad pensaba que no se lo merecía, pues comentó que Germán constantemente tiene mal comportamiento en la escuela y el viaje a Monterrey “es como un premio”. La decisión entristeció a Susi. Los niños sólo viajan con su padre cuando hay días de asueto o vacaciones ya que a Carmen no le gusta que falten a clases. La mayoría de las veces Alberto viaja solo.

La llegada del camión genera mucha expectativa. Para las siete y media ya había varios comerciantes en la acera frente a la plaza principal. Cerca de las ocho de la noche gritó el hijo de Alberto: “¡Ahí viene el Perrero!”. Pero fue “falsa alarma”, se trataba de otro de los tres camiones que tienen como destino el Mercado Campesino. Los tres camiones son de la marca “Dina” y difieren solamente en el color. Al primero que pasó solamente se subió una señora que vende comidas en el mercado.

El Perrero llegó cerca de las ocho de la noche. Abrieron los maleteros y comenzaron a subir la mercancía de Alberto. Tardaron unos diez minutos entre esa actividad y la despedida. En Vanegas sólo subimos nosotros, sin embargo, ya habían abordado varios comerciantes. En la parte de atrás, donde normalmente se ubica el sanitario, el camión fue modificado para ampliar el espacio y de esa manera acomodar la mercancía.

Más adelante, casi al llegar a la carretera 62, los cabriteros del ejido de El Tepetate, ubicado en el mismo municipio, subieron las cabras en el maletero. Alberto descendió a ver que no tuvieran ningún problema con su mercancía o que no se la maltrataran. Me invitó a observar desde abajo. Alcancé a ver como metían al maletero a los cabritos de manera violenta entre dos muchachos.

Las cabras, así como las mercancías de Alberto, van en la parte de abajo donde normalmente los viajeros ponen sus maletas. El piso está lleno de aserrín para que no se manche y absorba los malos olores, por cualquier tipo de derrame o los desechos orgánicos de las cabras. Al bajar del camión también pude observar a la familia de los cabriteros que fueron a despedirse. En el maletero, además de las hierbas, los quesos y los cabritos, también había gorditas envueltas en servilletas dentro de tinas de pintura.

Alberto va preparado con una cobija, botes de agua y un pollo asado de su propio puesto. Igualmente, los demás comerciantes llevan una cobija para cubrirse durante el viaje, pues al camión le falta el vidrio de una ventana, y al entrar en Coahuila la temperatura desciende aún más. Cuando aún estaban acomodando la mercancía de los cabriteros, subió Susi al camión, quien desde la plaza se desplazó hasta ese punto, para decirle a su papá que no les habían llevado tomate, a lo que Alberto le respondió que no importaba, que mañana lo mandarían. A veces, Carmen le manda mercancías con otros comerciantes que viajan los viernes hacia Monterrey.

El Perro nuevamente subió a su asiento y apagó las luces neón del interior del camión. Empezamos a andar por la salida de Vanegas, el camión ya casi se había llenado, o eso parecía. Alcancé a contar alrededor de 20 personas. Alberto me dijo “aquí adelante van las hijas de Genaro y su yerno”, ellos son originarios de Tanque de López, ejido de Vanegas. Alberto es amigo de Genaro quien junto a su esposa posee un puesto de comidas en el Mercado Campesino y en otro mercado de Monterrey. Las hijas y el yerno de Genaro viajan en El Perrero, mientras que sus padres viajan en su camioneta. Ellos salen más temprano a Monterrey que el camión.

El camión había avanzado por alrededor de 15 minutos, cuando me habla Alberto: “Aquí es donde uno agarra para Zacatecas o para Matehuala”. Para el noroeste se encuentra la carretera 54 la que lleva a San Tiburcio, Zacatecas y hacia el suroeste se toma la 57, que lleva hacia los municipios del sur de Nuevo León.

Respecto al viaje, Alberto asegura que de ida a Monterrey no hay ningún problema: el Perro “está bien descansado”; el problema es el regreso pues cuando Alberto escucha ya muy forzado el

motor “quiere decir que no le mete los cambios en su debido momento”, es porque el Perro se está durmiendo. Entonces Alberto se levanta de su lugar y le hace plática. Alberto asegura que nunca se descomponen los camiones, pues el dueño siempre les da el mantenimiento adecuado. El Perro no es el dueño, solo es el chofer, el dueño vive en Estación Catorce y sus camiones los renta para distintos viajes, no son especialmente de uso de los comerciantes, aunque estos son sus clientes principales.

Después de tomar la carretera 62, a unos 15 km, nos volvimos a detener. “Aquí es Huertecillas”<sup>20</sup>, dice Alberto. Se había bajado una de las hijas de don Genaro. Alberto me explica que se detienen a comprar los quesos para los puestos de comidas. Me asomé por la ventana y vi que había una familia (dos adolescentes y una pareja de ancianos, también en una camioneta). El Perro se bajó a abrir el maletero, echaron tres hieleras con quesos. Lo único que nos iluminaba era la luz de la vieja camioneta, me di cuenta de que estábamos en la entrada del ejido. Esta vez no me bajé a ver, pues nadie más del camión lo hizo, todo lo observé por la ventana. Esa fue la última parada que hicimos en San Luis Potosí.

La última escala de todo el trayecto fue en Concepción del Oro, Zacatecas, únicamente para que los pasajeros bajáramos al baño, o a comprar algo en el Oxxo de la gasolinera. A las afueras de Saltillo, Alberto me advirtió que estábamos muy cerca del retén militar. Me aseguró que a veces los detenían y revisaban, pues en alguna ocasión llegaron a subirse indocumentados al autobús. Éste era un asunto delicado, por ello me había pedido que viajáramos con nuestra identificación oficial. Comenta que alguna vez: “los indocumentados se subieron y ofrecieron pagar 5 mil pesos por cada uno, haciendo un total de 25 mil pesos, pero el Perro se negó pues no quería meterse en problemas” (Diario de campo, noviembre 2015).

A veces los militares les piden a los pasajeros que se bajen del camión, los revisan y si alguno no porta su identificación oficial, es detenido. Ese sería uno de los mayores problemas al que se enfrentarían. También cuando les toca una inspección periódica que puede ser por parte de la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente (PROFEPA), checan las mercancías, por ello los animales van escondidos en el fondo de las hieleras. A pesar de ser un tema del que los

---

<sup>20</sup> Huertecillas es un ejido que aún pertenece a Vanegas. Es la frontera entre Zacatecas y San Luis Potosí.

comerciantes no suelen hablar, puede inferirse a partir de las periódicas inspecciones que quienes transportan, por ejemplo, flora y fauna cuyo comercio está prohibido, negocian con alguna autoridad para mantener su mercancía con ellos. Aunque todo fue muy tranquilo durante el único viaje que realicé.

Las cabras no representan ningún problema, pues no son especies protegidas, aunque sí hay inspecciones fitosanitarias y zoonosanitarias que evitan el tráfico de animales infestados de parásitos o garrapatas, incluso hay un lugar al que los comerciantes le llaman “La Garrapata” y está ubicado en la frontera de San Luis Potosí y Zacatecas; para pasar por ahí se tiene que viajar por el tramo carretero que lleva a los ejidos San Vicente o El Salado (ver mapa 4), los cuales también están en el territorio de Vanegas. Cuando llegamos al retén militar, era ya la una de la madrugada. Este retén es el único ubicado en todo el tramo desde San Luis Potosí, Zacatecas y Coahuila. El oficial sólo se limitó a preguntar a dónde íbamos y de dónde veníamos. “¿Es puro pasaje?” “Sí señor, vamos a Monterrey, venimos de Estación Catorce”, contestó el Perro con mucha tranquilidad. Sin demora dejaron que el camión siguiera su rumbo.

Alberto dormía, al igual que todos los pasajeros. No es como en otros viajes de autobús que de pronto se escucha alguna plática o risas. Si acaso Alberto conversó con otro señor sobre deudas al principio del viaje. Pero el resto del camino sólo hablábamos él y yo. Durante el trayecto apenas y se escuchaba el berrido de alguna cabra, porque el motor del camión hacía mucho ruido. El hijo de Alberto me comentó que habíamos tenido suerte de viajar sin gallinas, patos, ni pájaros, pues estos son llevados por sus dueños en sus lugares y no en el maletero. El ruido que hacen estos animales impide dormir a los pasajeros.

Durante el viaje, nunca observé que ninguno de los comerciantes se molestara por algo, cada quien cuida su mercancía, pero respeta la del otro u otra. Por el mismo hecho, El Perro no acepta que cualquiera se suba al camión, en mi caso me aceptó porque Alberto me presentó. Si una persona no cumple con estos criterios, el conductor pide que le muestren la credencial de elector.

Casi a las tres de la mañana llegamos al mercado. El Perro bajó la velocidad hasta casi detenerse unos kilómetros antes. Hubo personas que se pusieron de pie y empezaron a tomar la mercancía que venía en la parte trasera del camión. Se hizo una parada en la entrada del mercado, en donde esas mismas personas se bajaron. Alberto me explicó que el camión se iba acomodar al

lado del rastro; mi esposo y yo nos esperamos hasta que se movió hacia ese lugar. Vi por la ventana el mercado: estaba iluminado por los focos colgados en las estructuras del puesto, y los matanceros que todos los fines de semana veía ya estaban trabajando.

Cuando el camión se detuvo a lado del rastro descendimos del camión. El Perro abrió los maleteros y Alberto empezó a bajar sus cosas, así como la mayoría de los comerciantes.

Descendimos del camión cuando éste se detuvo al lado del rastro, El Perro abrió los maleteros y Alberto empezó a bajar sus cosas, así como la mayoría de los comerciantes; bajaron las cabras y las metieron a los pequeños corrales. En uno de los puestos había un señor de edad avanzada acostado en una lona, tapado solo con una cobija. Era uno de los veladores del mercado. Otros estaban dormidos arriba de las mesas de mosaicos, donde venden los quesos.

Alberto me preguntó cómo regresaría a casa, y nos ofreció preguntar por un taxista que recoge a una señora de Catorce que viaja en El Perrero, en ese taxi también se subían comerciantes que van a otros mercados. Las personas que estaban esperando al taxista que mencionó Alberto, prepararon café para beber mientras platicaban y comían tacos. Las mujeres y las niñas de El Tepetate se metieron a su local y durmieron en catres que ya tenían ahí dispuestos. Los hombres acomodaban a las cabras en sus corrales. Alberto también iba a dormir, pero nos dijo que no lo haría hasta que mi esposo y yo nos fuéramos.

Después de que descargaron el camión entró un pequeño coche color gris por lo cual Alberto nos advirtió: "Es el Dante", el delegado de la CTM; nos echó las luces en el rostro, simuló que arrollaría el equipaje que le estorbaba el paso. Mi esposo lo movió, pues era de los que estaban esperando el taxi y no se enteraron de lo que pasó. "Ya llegó el cacique del pueblo" comentó entre risas Alberto. "Viene con una fulana, ni es su esposa... ese viejo se la pasa en las cantinas de por aquí, con mujeres, y jugando a la baraja con los cabriteros. Juegan hasta 40 mil pesos" concluyó. El delegado tiene la responsabilidad de ir a vigilar que el mercado esté en orden. Pero sólo dio una vuelta sin bajarse del automóvil y muy pronto salió del mercado.

Así concluyó el viaje, después de siete horas de camino hacia Monterrey. Casi a las 4 de la mañana nos despedimos de Alberto. Mientras nos alejábamos en un taxi, el resto de los pasajeros continuaba acomodando sus mercancías, mientras otros más se disponían a descansar.

## **2.5. Viajando por la libre: los recursos y el estatus**

El itinerario que sigue El Perrero determina la hora que los comerciantes saldrán de su localidad y a qué hora llegarán a Monterrey. Si Alberto tuviera una camioneta, el viaje podría hacerlo en menos tiempo y esto le permitiría descansar al llegar a Monterrey, incluso podría tomar la autopista de cuota en alguna ocasión que pudiera costearla.

Ese es el caso de los hermanos oriundos de Estación Catorce, poblado ubicado en el municipio de Catorce. Ellos se dedican a la venta principalmente de quesos. Su experiencia explica los beneficios de contar con una camioneta propia pues aparte de transportar sus mercancías también transportan las de otros, cobrando 50 pesos “por bulto”. Por más de veinte años, cada viernes por la madrugada han realizado el viaje desde su localidad siguiendo la misma ruta que el Perrero para llegar a Monterrey a las seis de la mañana. Sin embargo, su viaje dura solamente cuatro horas. Pueden dormir un rato por la noche en su localidad de origen y a las dos de la mañana comienzan su marcha.

Podemos comparar también el trayecto del Perrero con el que cualquier viajero con destino a Monterrey podría realizar partiendo también desde Vanegas, pero tomando la carretera 57, la cual tiene un retén militar ubicado en San Roberto, poblado del municipio de Galeana, Nuevo León. En mi experiencia, esta carretera tiene más flujo de vehículos y un retén federal que genera largas filas. Existe una relativa “tranquilidad” en la carretera 54 y aunado a que la ruta que toma el Perrero es federal (libre), asumo que es una razón por la que los comerciantes prefieran esta ruta. Un vendedor que conocí en el mercado, quien viaja en su camioneta desde el centro de San Luis Potosí, tampoco suele tomar la carretera 57. Justifica esta decisión por el retén permanente y porque estaba acostumbrado a la otra carretera, la cual para él es más rápida y segura.

El Perrero también es el último “lugar” de descanso mientras llegan a Monterrey, y quizá de convivencia para algunos. Éste tipo de camiones son una extensión de la comunidad de origen en donde todavía se cuenta con la ayuda o solidaridad del paisano. Por ejemplo, la gente comparte agua y comida. El viaje tiene que ser lo más tranquilo posible, pues es largo y saben que les esperan días de mucho trabajo. La solidaridad y el “cuidado mutuo” durante el periplo visibilizan el paisanaje como una forma de atención mutua entre individuos que comparten no solamente el origen en una misma zona (el Altiplano), sino una actividad económica que se desarrolla no sin riesgos. La inseguridad relativa que representa el trayecto nocturno en un transporte ordinario y

barato obliga a que, al menos de manera mecánica, persista esta solidaridad, aunque ésta concluyera una vez que se ha llegado al mercado.

Sobre los comerciantes sabemos que tienen distintos medios de transporte que están a su disposición para elegir. Estas elecciones no solamente están en función de si tienen o no el suficiente dinero. Por ejemplo, El Perrero cobra 200 pesos, la diferencia de costos es de 30 pesos comparándolo con la línea Frontera. Sin embargo, este último no ofrece el sentido del paisanaje. En El Perrero todos son comerciantes del altiplano con un mismo objetivo, mientras que el Frontera empieza a marcar diferencias.

Los camiones como El Perrero surgieron de la necesidad de los comerciantes de la región para transportar sus mercancías, aunque algunas pueden ser trasladadas en camiones como el Frontera, como es el caso de las hierbas o los quesos; los cabritos y las aves de ninguna manera serían aceptados en estos autobuses, pues las líneas de transporte tienen sus estándares de calidad, los cuales rechazan el traslado de animales que no sean mascotas.

También existen aspectos importantes para que camiones como El Perrero sigan funcionando: la ruta definida (con sus respectivas paradas para subir y bajar mercancías), su itinerario y su destino final, el cual es el Mercado. El Perrero responde a una demanda específica; su mantenimiento está condicionado a la circunstancia del mercado y a la propia demanda de éste por productos del altiplano y otras zonas aledañas. Hablamos de una “codependencia” relativa que también radica en las características socioeconómicas de los comerciantes, así como en la necesidad – ya descrita – de contar con un tipo de transporte que se adecúe a una de las partes fundamentales del proceso comercial generado, entre otros, por los comerciantes sujetos de este estudio.

Los medios con los que cuenta Alberto, y el resto de los pasajeros que viajan en El Perrero, otorgan estabilidad y unidad a una estructura económica que no ha aparecido espontáneamente, sino que se ha construido a través del tiempo. En una ocasión en el mercado le conté a un comerciante que había realizado el viaje en uno de los camiones que salen de Catorce. En tono burlón me acusó de haberles llevado la mala suerte, pues uno de los camiones se había descompuesto en la carretera, un poco antes de entrar a la ciudad. Esto provocó problemas

logísticos a los comerciantes, pues no fue hasta el amanecer que acudieron a auxiliar al chofer para solucionar el problema mecánico. Ése autobús llega primero al Mesón Estrella, un mercado ubicado en el centro de Monterrey. De ahí algunos comerciantes se dispersan y después llega hasta el Mercado Campesino, lugar que sirve de base para éstos camiones.

## **Conclusiones**

Como ya lo señalaba Polanyi desde mediados del siglo pasado, el proceso económico no se reduce a cierta interacción "mecánica, biológica y psicológica de elementos" (1974:160).

Las fases de abastecimiento y transporte de mercancías analizados hasta ahora son hechos sociales constituidos a partir de conocimientos y experiencias, en este caso, de quienes llegan a comerciar al Mercado Campesino. Estos procesos están condicionados por las motivaciones de los individuos y por circunstancias sociales, ambientales, entre otras de sus lugares de origen (Polanyi, 1974:60).

Grupos domésticos como los analizados son la base del proceso económico. Se dedican a la agricultura y/o a la ganadería por ser estas actividades primarias el sustento del comercio, que es su actividad económica principal. La vida cotidiana de estos comerciantes está condicionada por estas actividades que son las que les permiten subsistir como familia. Hay una rutina económica que está por encima de la rutina familiar, sin estar contrapuestas, pues son parte de un mismo proceso en el cual uno influye sobre el otro.

A nivel de la localidad la producción artesanal y agropecuaria de la región es articulada a la sociedad urbana mediante la actividad comercial de los sujetos de esta investigación. Existen redes comerciales entre las localidades involucradas por donde circulan flujos de información, materias primas, pedidos y hasta préstamos monetarios. En el traslado, también se manifiestan los estatus de éstos.

En este punto que es necesario reconocer como "trabajo" a las distintas actividades de los comerciantes que abordamos en esta tesis. Retomaremos el concepto ampliado de trabajo que lo define como "una forma de interacción entre hombres y entre estos con objetos materiales y simbólicos, que todo trabajo implica construcción e intercambio de significados" (De la Garza Toledo, 2010: 111).



Para De la Garza Toledo lo trascendente es la articulación de este proceso de producción con determinadas relaciones sociales amplias; por ejemplo, relaciones económicas, de poder, de interés, de influencia o culturales (2010).

El trabajo de los grupos domésticos realizado en las localidades de origen tiene la suficiente fuerza para mantenerse en las preferencias de los clientes del mercado; el valor del trabajo de estos grupos no se reduce solamente a lo monetario, pues varios de los consumidores en el mercado buscan artículos por cuestiones de pertenencia a una comunidad rural y otros más aunque no provienen de zonas rurales poseen dentro de su imaginario la idea (correcta o equivocada, según el caso) de los productos del campo como “naturales”, “sanos”, etc. Es decir, en su caso tampoco el dinero o el precio es un elemento único a considerar por los consumidores. Parecerá que lo que he descrito corresponde a variadas actividades prácticas, por ello insisto en recordar a Sahlins (1976) quien afirma que la base económica es en realidad un esquema simbólico. Al respecto abundaré en el siguiente capítulo.

Finalmente, propongo que los grupos que he analizado muestran esa fracción de la realidad social y cultural rural que parece intrascendente, que, a la luz de noticias o conjeturas sobre la desaparición de este tipo de familias rurales, ignoran a personas que demuestran ser sujetos históricos dinámicos. Los comerciantes estudiados son capaces de reproducir su grupo y las relaciones sociales amplias que les permiten mantener las condiciones materiales para existir, así como las condiciones subjetivas para resistir como colectivo, las cuales serán analizadas enseguida.

## **3. LOS COMERCIANTES DEL MERCADO CAMPELINO**

El “Mercado Campesino, Licenciado Raúl Caballero Escamilla”, tiene casi 40 años de existencia (Nuñez, 2011). Algunos de mis informantes corroboran también este cálculo. Por los años setenta del siglo XX los comerciantes llegaban en el tren a Monterrey y se instalaban a lo largo de la avenida Venustiano Carranza, que hoy forma parte del centro de Monterrey. Hay distintas versiones sobre el inicio del mercado, Alejandro Flores (2015) propone en el único texto que encontré sobre el Mercado Campesino, que probablemente sea heredero de las antiguas vendimias del puente San Luisito. Como lo he mencionado en los antecedentes, estos vendedores residían en la ciudad y vendían cosas distintas a las que se encuentran en el mercado sin embargo no puedo descartar una posible conexión. Puede inferirse que tanto potosinos como también los otros migrantes de los estados colindantes a Nuevo León se habrían asentado no solamente en la colonia Independencia, sino en otros barrios de migrantes que constituían el Monterrey de finales del siglo XIX y principios del XX. Esto habría influido en la atracción de comerciantes itinerantes para ejercer la venta de productos dirigidos a los consumidores que abandonaron sus hogares en localidades rurales y encontraron en el San Luisito un lugar donde satisfacer sus necesidades y gustos. En éste capítulo se describirá y analizará la forma en la que se constituye este mercado, en qué zona de la ciudad se encuentra, sus características y las relaciones de poder involucradas.

### **3.1. Construcción social y cultural del mercado campesino**

La existencia de documentos académicos o periodísticos que hayan registrado el paso del tiempo y acontecimientos sobre este mercado son pocos, la información periodística disponible se refiere solamente a la época del conflicto de los oferentes y el sindicato. De acuerdo a las versiones proporcionadas por personas sobre la historia del mercado, los comerciantes siempre intentaron estar cerca del tren que los llevaba de regreso a casa. Se trataba del tren mixto (de carga y pasaje) “número 3”, que se detenía en las estaciones del altiplano.

Una constante en las historias de los vendedores con más tiempo en el mercado es el hecho de viajar en el ferrocarril solamente los fines de semana, pues el resto de los días lo dedicaban (como lo siguen haciendo) a abastecerse del volumen necesario de mercancías para ofertar en Monterrey. Los informantes refieren que fue entre finales de la década de los sesenta y principios de los setenta como la época en que los comerciantes que llegaban en el tren a la estación Ferrocarril Nacional Mexicano (FNM) se asentaban en un monte cercano a ésta. La estación está ubicada en la colonia Industrial y comenzó sus operaciones en 1965 (Cazares, 2015). En la década de los ochenta, el gobierno municipal los reubicó en la colonia Terminal (a tres kilómetros de la estación Ferrocarril Nacional), pero al ver las pocas ventas los comerciantes se situaron por decisión propia en las orillas de la avenida Venustiano Carranza. Finalmente, después de una serie de negociaciones con el gobierno municipal a finales del siglo XX, los comerciantes fueron instalados en un terreno propiedad del FNM.

Imagen 3.1



Capilla dentro del Mercado Campesino. Material propio.

Noviembre 2015

Actualmente el mercado se encuentra en la colonia Industrial, sobre la Avenida Venustiano Carranza, todavía en el terreno que pertenecía a Ferrocarril Nacional Mexicano. Es vecino de la Universidad del Norte, que es una institución educativa privada. Frente al mercado se encuentra la colonia 10 de marzo, detrás de él están las vías aún habilitadas para el transporte de carga. Cuando el tren recorre la vía paralela al mercado, eclipsa con su sonido los berridos de los animales que son sacrificados en el rastro.

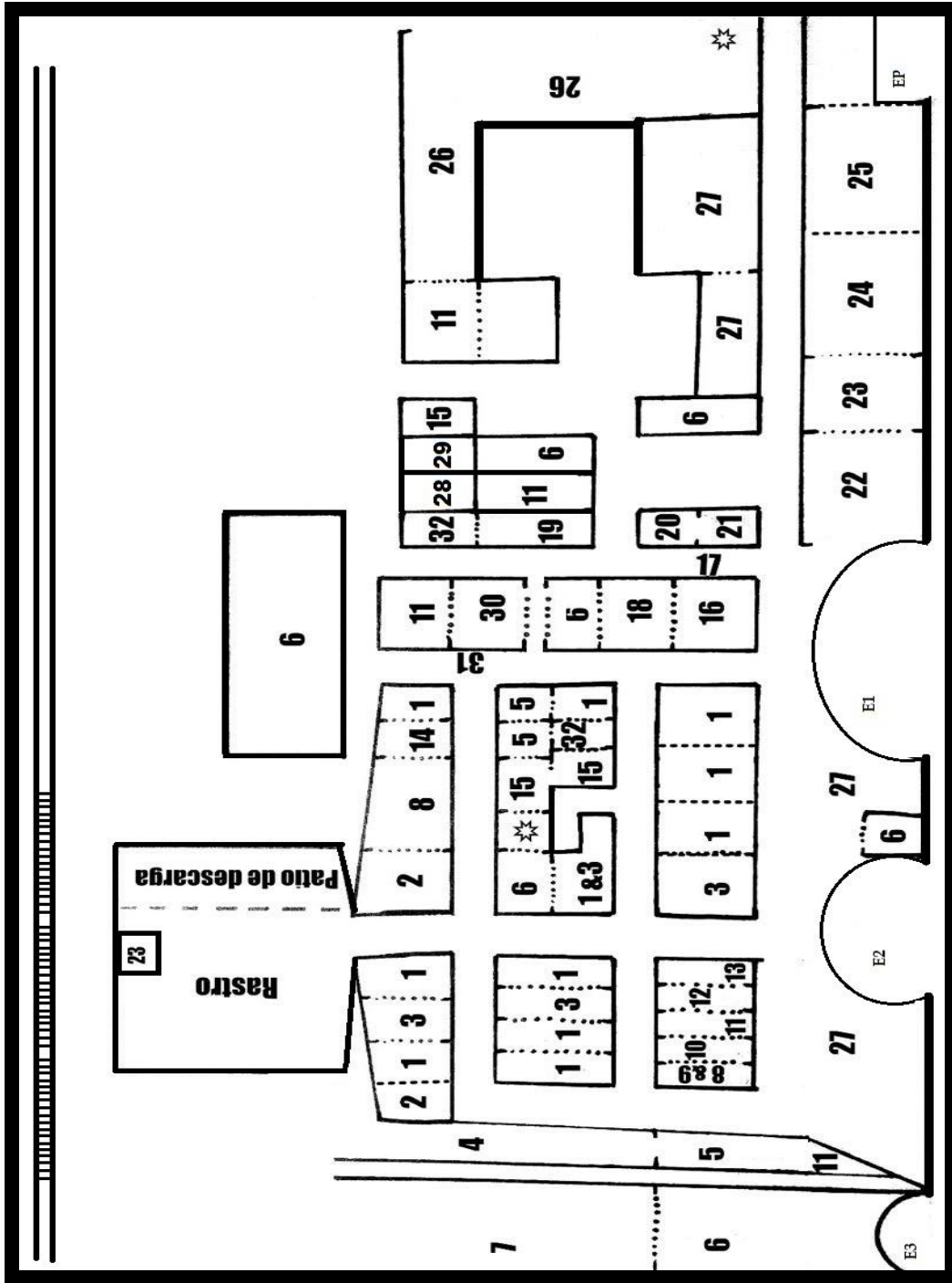
Algunos medios de comunicación afirman que la colonia Industrial es un lugar inseguro y abandonado por las autoridades<sup>21</sup>. Alrededor del mercado es común encontrar migrantes que piden dinero a los automovilistas; a escasas dos cuadras se encuentra la iglesia católica María Goretti, que tiene un lugar llamado “El Comedor de los Pobres”, sitio de beneficencia que brinda comida a las personas sin hogar y actualmente a migrantes. Algunos consumidores que son vecinos del lugar me aconsejaban tener cuidado, pues tienden a criminalizar a los migrantes. No obstante, en mi experiencia de campo nunca estuve en una situación de violencia. Sí pude observar una pelea entre un trabajador del rastro (matancero) y otro hombre, situación en la cual tuvo que intervenir la policía municipal, pero los migrantes nunca dieron problemas. Era algo habitual verlos alrededor del mercado.

El mercado está separado de las vías del tren por paredes de block y cemento (ver croquis). En algunos lugares solo lo divide una malla maltratada. Hay cuatro entradas. Tres de ellas están hechas para la circulación de los automóviles y camionetas de carga, y otra es una entrada peatonal. Todos los accesos al mercado son por la avenida Venustiano Carranza. El mercado cuenta con su propio estacionamiento, hay personas encargadas de regular el flujo de los vehículos para lograr el funcionamiento de dicho estacionamiento, y se pueden distinguir por los chalecos de seguridad color naranja que portan. Los sábados es tan concurrido el mercado que los automóviles toman un carril de la avenida Venustiano Carranza para estacionarse. También los vecinos de la colonia 10 de marzo rentan sus cocheras y las afueras de las casas como estacionamiento. El flujo de consumidores es impresionante. Hay una temporada, que inicia después de la fiesta de la virgen de Guadalupe (12 de diciembre), en la que comienza la venta navideña y el mercado abre diariamente pues es la mejor época de ventas para los cabriteros.

---

<sup>21</sup> En un reportaje elaborado por INFO7 (2015) se menciona que la colonia al mantener muchos predios baldíos, funcionan como escondite para delincuentes y adictos a las drogas. Uno de los patios de la estación de Ferrocarril Mexicano, servía como área de esparcimiento, pero dejó de utilizarse desde que Monterrey se convirtió en ruta de migrantes y dicho lugar es refugio de éstos, los cuales suelen ser criminalizados. Además, la colonia Industrial es vecina de la colonia Garza Nieto, conocida como “La Coyotera” la cual es famosa por la concentración de sexoservidoras, indigentes y drogadicción (Santacruz, 2016).

Mapa 3.1



Distribución espacial del mercado.  
Elaboración propia.

Av. Venustiano Carranza

Tabla 3.1

1. Cabrito 2. Animales de granja 3. Marranos 5. Cactáceas 6. Comida 7. Ropa de segunda 8. Quesos y embutidos 9. Abarrotes 10. Electrónicos 11. Herbolaria 12. Churros 13. Jardinería 14. Variados productos rurales 15. Verduras 16. Pájaros 17. Dulces ☆ Lugares que se me asignaron para vender	18. Capilla 19. Ropa de segunda mano 20. Flores 21. Licuados y jugos 22. Bazar de muebles de segunda mano 23. W. C. 24. Oficina 25. Auditorio 26. Productos americanos (Fayuca) 27. Estacionamiento 28. Artesanías 29. Miel y derivados 30. Artesanías 31. Miel y derivados 32. Variados Productos rurales E1. Entrada Principal E2. Entrada/Salida E3. Entrada/Salida Peatonal      EP. Entrada Peatonal
---	--

Descripción del croquis

El croquis (Mapa 3.1) muestra de forma general la organización espacial del mercado. Sin embargo, existen hierberos o pajareros que no tienen un local fijo por eso resulta imposible ponerlos en el croquis. Asimismo, en ciertas temporadas llegan al mercado vendedores de otras latitudes del país. También en épocas de mucha demanda de carne (por ejemplo, la navidad) se abren locales con dicha mercancía.

Todos los cabriteros y queseros sin excepción, tienen un local fijo y ciertamente son los mejores, ya que se ubican cerca del principal referente del mercado que es el rastro. Alrededor del rastro se ubican los vendedores de productos del campo, incluyendo a los del altiplano.

A veces el olor llega a ser muy intenso, sobre todo en temporadas de lluvia. Los locales son de block, techados por láminas, sin embargo, los pasillos por donde el consumidor recorre el lugar están descubiertos. El piso está en malas condiciones, por algunas partes está construido de cemento, pero la falta de mantenimiento ha hecho que algunos tramos se encuentren arruinados. El

rastrero es un edificio que no tiene ningún certificado de alguna instancia del estado, además posee el único grifo de agua en el mercado. Atrás del rastrero están los sanitarios, los cuales tienen un costo por ser usado a pesar de ser rudimentarios.

Los cabritos suelen estar hacinados en sus corrales, ya sea dentro de los locales de los cabriteros, o invadiendo el pasillo, en corrales improvisados. Aunado a estas condiciones, no hay un desagüe por lo que cuando llueve se hacen charcos de sangre, excrementos de animal y lodo. A pesar de que no sacrifican a los animales en sus locales, ya que para eso utilizan el rastrero, al momento de sacar las menudencias para hacer los machitos, evidentemente brota sangre y algún otro líquido de los cadáveres que cuelgan en los locales.

### Los comerciantes y sus productos

La misma gente del mercado ubica tipos de comerciantes de productos artesanales o “del rancho”, de los que sobresalen: “los queseros”, que son reconocidos así por ser el queso (ya sea de leche de cabra o de vaca) su producto principal; pero también venden pan, a veces higos o huevo de rancho, incluso mezcal, aunque hay otros conocidos también como queseros pero que tienen más variedad de embutidos que de lácteos. Los “hierberos” son llamados así porque venden hierbas con fines medicinales, aunque también venden lociones y pomadas; otros incluyen en su oferta animales silvestres y de traspatio. También encontramos a los que tienen puestos de comida, cuyos alimentos son típicos de la región: gorditas con chile rojo, asado de puerco, cabrito en salsa, cabrito al pastor, machito, fritada, menudo, caldo de res y en algunas épocas también venden tamales. Por último, los cabriteros, hacen referencia a su mote porque su principal producto es el cabrito y el machito<sup>22</sup>, aunque en épocas navideñas venden crías de puerco (lechón) o becerros.

Doña Jacinta, originaria del ejido Poblazón en el municipio de Catorce, es un ejemplo de los comerciantes que no tienen un producto que la diferencie, lo que la distingue es su variedad de productos que van desde los quesos, el pipián, la miel de maguey, tortillas de maíz morado y amarillo, pinole, conservas de calabacita, aguamiel entre otros; la mayoría de lo que vende lo

---

<sup>22</sup> El machito es un platillo típico norestense. Se prepara con los intestinos de cabritos de menos de 30 días de nacidos. Se juntan los intestinos para después envolverlos con las vísceras. En el mercado los venden crudos o asados al carbón.

elabora ella misma. Las personas valoran mucho sus productos porque ella les explica cómo los elabora, a quienes son asiduos les da a probar: “Pruebe el pinole porque ahora no le eché mucha azúcar, usted dígame cómo sabe”. O: “El aguamiel se ve muy oscuro, pero me quedó muy dulce”. Dice que antes, cuando su marido iba al mercado a vender, se regresaba con todo pues no vendía nada. Para no perder el local, que fue primero de su suegra, quien hace tiempo falleció, decidió venir ella. Asegura que se preocupa por regresar rápido a su localidad pues tiene que atender a su hijo, el único soltero que le queda, quien trabaja en un invernadero en El Salado, Vanegas. Jacinta asegura que le va muy bien en el mercado, trae pocas cosas, pero ya tiene sus clientes y suele regresar sin mercancías a casa. Como lo he mencionado en el apartado metodológico, fue en esta área del mercado donde se me asignó un lugar para vender ropa de segunda mano. No es que esta parte del mercado sea exclusivo de los comerciantes rurales, también podemos encontrar algún local fijo de electrónicos o uno semifijo de juguetes o ropa.

Del “otro lado” del mercado están las personas que venden productos americanos (fayuca o contrabando) por lo general es ropa nueva porque aún traen las etiquetas. También hay electrodomésticos y *snacks* como panecillos, galletas, papas fritas y refrescos; además, algunos productos de limpieza tales como papel higiénico, pasta dental, toallas sanitarias, *shampoo*, jabón de tocador, crema para el cuerpo, entre otras baratijas. Cuando comencé el trabajo de campo había un carpintero que solía vender jaulas para los cazadores, pero de pronto dejó de ir y su local lo tomó otra persona para vender ropa. Por la entrada peatonal está un pequeño edificio el cual ostenta el nombre de “oficina” del mercado, y junto a ella están los baños. La oficina parece un lugar abandonado, las ventanas están quebradas y más de una vez vi salir de ahí a personas en estado inconveniente. En una ocasión entré para hablar con el delegado, aunque no tuve éxito. El lugar constaba de sillones viejos y una mesa; sobre el piso abundaban latas de cerveza. Ese suele ser el lugar de reuniones nocturnas donde algunos cabriteros y el delegado de la CTM juegan baraja y se embriagan.



Imagen 3.2



Los machitos asados en el mercado.

Material propio, noviembre 2015

### **3.2. Un fin de semana en el Mercado Campesino de Monterrey**

Los viernes desde muy temprano el mercado abre sus puertas y es muy concurrido por la mañana. Este día sólo funciona una parte del mercado, donde están los vendedores de mercancías de origen rural. También es común encontrar comerciantes temporales que no tienen un local, sino que caminan por los pasillos ofreciendo sus productos. En mi estancia en campo encontré gente de Puebla vendiendo arándanos y chapulines, también encontré personas de Hidalgo que ofrecían artesanías de barro. Sucede lo mismo con las personas que venden aves, quienes son mejor

conocidos como “pajareros” los cuales cargan con las jaulas y recorren el mercado. Entre semana el mercado tiene abiertas sus puertas para cualquiera que pretenda comprar cabritos, pues ahí se quedan trabajadores de dos locales para vender el excedente del fin de semana anterior.

Iniciaré la descripción desde cuando llegan los comerciantes en la madrugada del viernes. Baján sus mercancías, unos se van del mercado hacia otros lugares de la ciudad, mientras otros duermen ahí mismo y al amanecer se desplazan hacia sus puntos de venta. El mercado es pues, base para varios de los comerciantes que llegan del altiplano. Los que viajan en sus camionetas llegan entre las 4 y 6 de la mañana, bajan sus productos, limpian el local y acomodan las mesas donde expondrán sus mercancías. Hay muy poco tiempo para dormir o a veces ni siquiera lo hay.

Desde la noche del jueves los matanceros comienzan a sacrificar a las cabras, por la mañana del viernes y hasta medio día siguen con su labor. Es fácil distinguir a estas personas por sus botas y mandiles plásticos que escurren sangre. Es un trabajo, realizado sólo por hombres en su mayoría jóvenes, que demanda mucha fuerza física, pues cargan a las cabras. Cuando son más de una las transportan en un bote grande de plástico montado en un “diablito”; pero cuando son tan grandes que no caben en el bote, le atan lazos al cuello y las jalan hasta el rastro. Es muy común que los animales se escapen y corran por el mercado; cuando eso sucede, los hombres y mujeres comienzan a silbar para alertar a los demás vendedores y así les ayuden a atrapar el animal. Suele ser un evento que causa gracia entre comerciantes y consumidores: “¡Córrele! Ahí van 700 pesos”, escuché decir a uno burlándose de los muchachos que intentaban atrapar a una cabra.

No todas las cabras están en los corrales, algunas son almacenadas en los camiones de carga y de ahí pasan al rastro. Hay técnicas que agilizan la descarga de los camiones, por ejemplo, dentro de la caja de éstos hay dos hombres: uno, a nivel del piso de la caja, pasa una cabra a otro que esta sobre el techo de la cabina y que se encarga de lanzar al animal al bote plástico. Por viaje del camión al rastro, llevan tres cabras. Finalmente, en el rastro dependerá del tamaño del animal el número de matanceros necesarios para llevar a cabo el sacrificio. Un cabrito puede ser sacrificado por un matancero, para una cabra grande se necesitan de dos a tres personas: uno para agarrarle los cuernos, otro las patas y otro que corte la garganta, método que se utiliza para desangrar al animal.

Imagen 3.3



Botes para transportar cabritos

Material propio, marzo 2016.

La sangre es recolectada en una tina pues también se aprovecha para preparar el platillo llamado “fritada”, por ello el corte debe ser muy preciso para que la sangre no se ensucie demasiado con el pelo del animal.

Después del sacrificio, el cuerpo del animal es colgado en un gancho y le desprenden la piel, ésta no se desecha, sino que se va juntando en una esquina del edificio. El proceso para dar muerte a un lechón -los cuales son los menos- es distinto: se le encaja un fierro en el corazón y posteriormente se desangra. Cuando el animal es muy grande, llegan a ocuparse hasta seis personas para sostenerlo mientras uno solo le clava el artefacto de metal.

Dichos sucesos provocan que los viernes por la mañana, cuando los consumidores deambulan por el mercado, los sonidos se mezclen entre lamentos de animales y de vez en cuando el ruido del tren. Otro sonido propio del mercado es la música norteña, que nunca deja de sonar;

parece otro elemento esencial del mercado. No solo se reproduce mediante equipos de sonido, sino que varios grupos que ejecutan este tipo de música, conocidos como “fara fara”<sup>23</sup>, amenizan las mañanas. También se comercializa en un puesto dvd’s de peleas de gallos de distintos ranchos del noreste, ubicados en San Luis Potosí, Coahuila, Tamaulipas y Nuevo León: “Pelea de gallos, Rancho Santa Isabel, vol. 6” es un ejemplo del tipo de títulos que se vende en dicho local.

Algo que se volvió muy recurrente fue el ver asiáticos merodeando por el mercado. Uno de ellos iba cada viernes, regularmente a las 10 de la mañana al puesto de doña Lupe, quien vende gallinas, patos, perros, conejos y cualquier animal que a su vez pudiera comprar barato a los vecinos de su local y a los vecinos de las colonias circundantes al mercado. También vendía comidas, aunque no lo tenía permitido. “El chino”, apodo que recibía el señor de origen asiático asiduo al local de doña Lupe, recurría a ella para comprar patos y gallinas. Pasaba mucho rato observándolas en las jaulas para escoger cuáles se llevaría. Él mismo las tomaba, las metía en el costal y les torcía el cuello. A Juani, trabajadora de ese local, no le agradaba: “Viene aquí y pregunta ¿cuánto es? Le digo 80, luego me da 60 pesos, se hace como que no entiende; pero sí entiende y le digo le faltan 20 y me dice así está bien” (Diario de campo, octubre, 2015). Juani no era la única inconforme. Chuy, comerciante originario de Mexquitic de Carmona, quien vendía verduras en el mercado y mi vecino de local, me comentó que “odiaba” que “el Chino” fuera a comprarle, pues no le entendía nada y lo ignoraba; prefería que su tío lo atendiera.

---

<sup>23</sup> El “fara fara” está compuesto por dos o tres hombres quienes tocan el bajo sexto, acordeón y puede incluir o no el tololoche.

Imagen 3.4



Venta de carne fresca.

Fotografía de Raquel Ramos, Mercado Campesino, enero 2016

Al pasar los días, como comerciante y consumidora, conocí los rumores que circulaban por el mercado: Jacinta decía que su vecina no hacía bien el pinole porque lo endulzaba demasiado o que “era muy cochina para agarrar las cosas” (las mercancías), pues no se lavaba las manos. Lupe envidiaba a sus vecinas de enfrente porque vendían mucha comida y a ella no se lo permitían ya que su negocio no estaba registrado como tal en la CTM; poco le importó y montó una cocina improvisada detrás de las jaulas, de tal manera que no se viera. Un día me dijo: “Mira, cuando quieras de almorzar, tú nomas dime, voy a vender comidas; pero nada más para los amigos, no le vayas a decir a nadie, ¿eh? Aunque, bueno, parece que el delegado ya sabe, pero nomás le voy a vender a los amigos de aquí” (Diario de campo, octubre, 2015). Al mismo tiempo, Alberto me decía de Doña Lupe:

No le haga tanta confianza, es bien méndiga: viene aquí a comprarme conejitos y le digo 30 pesos, y me dice: están bien caros, dámelos a 25 porque todavía no vendo mucho. Le

digo: bueno, ´ta bien. Luego otros vienen y me dicen: Lupe está dando los conejos en 50 pesos. Y yo: ¡chin, méndiga vieja! (Diario de campo, octubre 2015).

En los baños también encontré mensajes destinados a difamar a ciertos comerciantes. Las mujeres que venden comida frente al puesto de Doña Lupe y al lado de mi puesto, trabajan para dos locales sobre los que “Panchita” tiene los derechos. Ella es una señora de la tercera edad que aún administra ambos locales, por ello se les conoce a sus empleadas como “las Panchas”. Algunas de las pintas en los baños son para ellas: “No coman con las Panchas, pinches viejas marranas no se lavan las manos”, entre otros mensajes que pretenden difamarlas.

La competencia por acaparar la mayoría de consumidores a pesar de estar violando las reglas tácitas del mercado es un recurso que varios de los vendedores implementan. Así como Lupe vende comidas a pesar de saber que en teoría no debe hacerlo, otros venden pirotecnia, flora y fauna protegida. El delegado y su ayudante simulan no enterarse, de esa manera obligan a los comerciantes a hacer favores al sindicato. Como ejemplo esta Nicasio, otro vendedor de hierbas quien asegura que fue a la marcha de la CTM del primero de mayo con el fin de quedar bien con los líderes:

Es que saben que yo le entro a todo, me dicen órale Niki ¿jalas? Y yo les digo que sí. Saben que la gente me sigue, hago argüende. ¿Luego que pasó? Pues el mero mero de aquí dijo ¿quién es ese?, no pos el Niki, y les dijo que si había oportunidad me dieran un puesto fijo, que me mantuvieran cerca. Luego Dante me dijo, llévale unas cocas y agua, tienes que quedar bien con él. Así ya saben si hay marchas o algo cuentan conmigo, así es esto uno tiene que hacerles la barba (diario de campo, agosto 2016).

“El mero mero” al que se refiere Nicasio, seguramente es Alfredo Ramos, a quien me referiré más adelante, es superior de el Dant, el delegado de la CTM en el mercado, como él no tiene un puesto fijo sabe que debe quedar bien con el sindicato. No todos los comerciantes acompañan a la CTM, pero de antemano saben que mantenerse de su lado es un recurso para poder tener cierto margen de libertad de variar sus opciones de venta, entre otros beneficios, como los préstamos monetarios o acceder a mejores lugares para vender. Esto también mide el grado de cohesión dentro del mercado, dicho de otro modo, se acepta que exista un delegado y un sindicato

que condicione las formas de operar. En el caso de Nicasio tuvo que enfrentar a los otros comerciantes:

Vino el Dante y me dijo, pues qué andaba yo diciéndole a la gente y le digo que por qué, me dice que uno de los trabajadores [de un cabritero] que quiere vender comida, le había reclamado porque me iba a dar un local fijo a mi si él ya tenía mucho pidiéndoselo, le dije pues dile que venga y te asegure en mi cara que yo ando de hablador, a lo mejor el anda de metiche oyendo lo que no debe, dile que venga, le digo a parte ¿ese en qué te ayuda? No vino ni a pintar cuando lo pidieron, nomás anda de borracho, dile que venga, ese no te sirve para nada, me puse bien picudo y ya me dice el Dante que así lo dejara nomás no dijera cosas de más (Diario de campo, agosto 2016).

Después Alberto me aseguró que lo dicho por Nicasio era parcialmente verdad, Dante se había molestado porque se enteró que Nicasio había dicho cuánto le tuvo que pagar por ayudarlo a quedar bien con su superior y que éste lo tomara en cuenta para ofrecerle un buen local en el mercado. Nicasio quiere demostrar que es tomado en cuenta por el sindicato, quiere que la gente se entere que es indispensable dentro del mercado, aunque vende lo mismo que muchos ahí, su participación dentro del sindicato es lo que posiblemente le pueda dar un lugar dentro de las jerarquías del mercado.

Los cabriteros por su parte, no se mezclan en ese tipo de líos. Si los tienen poco se podrían enterar los demás comerciantes. En una ocasión que fui a vender sola al mercado, levanté mi puesto y mientras cargaba una bolsa con mercancía y en la otra mano llevaba una mesa plegable ésta se resbaló a lo que amablemente un señor se acercó a ayudarme. Llevó mis cosas hasta el coche mientras me platicaba que acababa de vender 300 cabritos a un restaurante, “soy dueño de aquél puesto” me comentó, señalando el local que está ubicado frente a la entrada principal. Fue la primera y última vez que un cabritero me confió algo así y fue para presumir.

### 3.2.1. El neoarcaísmo urbano: consumidores de productos del rancho en la ciudad

Existe una revalorización del consumo de lo identificado como “rústico” o “del campo”. Es una tendencia entre grupos sociales económicamente más favorecidos. Simplemente en Monterrey registré tres mercados que se publicitan así mismos como vendedores de productos “orgánicos”, o “agroecológicos” y “artesanales”; más los productos que ofertan en los supermercados bajo los mismos calificativos. Evidentemente este tipo de mercados no se ubican en lugares como el Mercado Campesino, pues para los consumidores, entre los que sobresalen los jóvenes que buscan opciones más saludables, aunque a un mayor precio que los productos industrializados: lo artesanal se convierte en lujo.

El otro mercado se encuentra en el estacionamiento del antiguo consulado americano, en la zona centro de Monterrey; es una ambición de los organizadores de este tipo de mercados, rehabilitar esta zona de la ciudad mediante la venta de productos “saludables”. En estos mercados, aparte de jabones y maquillajes promocionados como orgánicos, también hay comida “artesanal” tal como las hamburguesas que en lugar de carne tienen frijol, chipotle y maíz; también hay chorizos, incluso se puede encontrar miel, pozole y hierbas para hacer té. También hay una *foodtruck*<sup>24</sup> del famoso restaurante de cabritos “Pipiripau”, que se ubica en el Mercado Juárez<sup>25</sup>, que adoptó esta forma de venta para llegar a otro tipo de consumidor. El cabrito que se consume en el Pipiripau proviene del Mercado Campesino, pero se vende en una versión más atractiva para estos consumidores.

Todos los demás productos ahí vendidos presentan las mismas características: los empaques tienen una presentación elaborada con materiales reutilizables, con indicaciones en las etiquetas sobre las formas de elaboración y los ingredientes también contienen por lo regular información sobre sus páginas de *Facebook* o *Twitter*.

---

<sup>24</sup> Camión acondicionado para preparar y vender comida en la calle.

<sup>25</sup> Uno de los mercados con mayor tradición en Monterrey. Se ubica en el centro de la ciudad, en la avenida Juárez, de ahí tomó su nombre.



El consumidor de este tipo de mercancías intenta revalorar y retornar a lo rural como sinónimo de “sano” o “natural”, pero integrando ciertos elementos a las comodidades de sus vidas urbanas:

La necesidad de objetos, de sustancias y de símbolos «naturales» rústicos y arcaicos aparecen, no solamente como tentativas o manifestaciones de reequilibrio, feed-back negativa, sino también como síntomas de la formación de una nueva (creciente) y multiforme contratendencia: la tendencia al recurso neonaturista y neoarcaico. (Morín, 1995: 349)

Eso es lo que llamó Edgar Morín (1995) neo arcaísmo urbano. Morín observó este fenómeno en Francia, en la década de los sesenta del siglo pasado, como una “alternativa de vida” que se desarrollaba desde las capas sociales más altas, y se fue pasando hacia los estratos más populares. El caso consistía en vivir o vacacionar lejos de las ciudades y no consumir productos industrializados, como una contratendencia a la modernidad. Sin embargo, en el caso del Mercado Campesino no es que se observe un neo arcaísmo urbano en el mismo sentido que en los otros mercados mencionados, que es el mismo que observa Morín. El sentido de “retornar” a lo rústico/rural es literal para muchos que acuden al mercado: retornar al lugar del que partieron.

Esto se manifiesta por el tipo de objetos que consumen las personas. Javier aseguró que la mayoría de sus clientes son sus “paisanos”, lo explica de la siguiente manera: “El paisano es el que me compra, es el que lleva el conocimiento para allá. Por ejemplo, pa’ curarse un dolor de estómago, luego luego van y dicen ‘véndame un manojito de ojase” (Entrevista, agosto, 2015).

Muchas veces, cuando estuve en el punto de venta con Alberto, las personas no preguntaban por algún herbaje que les ayudara a combatir sus malestares, simplemente lo pedían o me compartían esos conocimientos o gustos. Una ocasión una mujer de la tercera edad le pidió a Alberto un correcaminos, es un ave que habita en matorrales desérticos, tales como los que se ubican en Vanegas. El correcaminos es consumido para tratar los ataques epilépticos. Ese tipo de animales no están a la vista de los consumidores, están guardados para evitar cualquier tipo de problemas, ya sea que alguien los denuncie ante la PROFEPA o alguna redada de cualquier instancia del medio ambiente.

No quisiera reducir el consumo de estos productos a personas que son originarias del Altiplano Potosino, pues muchos alimentos son consumidos en las zonas rurales del desierto y los propios nativos del área metropolitana de Monterrey pueden consumirlos. Pero ciertamente los comerciantes los identifican como los principales clientes, y no es de sorprender si consideramos la gran tradición migratoria existente entre el Altiplano Potosino y el área metropolitana de Monterrey, que al paso del tiempo identifica al mercado como el lugar para encontrar estas mercancías. No sucede lo mismo con los cabriteros, pues sus principales consumidores son los restauranteros, aunque estos merecen una mención aparte la cual haré posteriormente.

En la época decembrina se busca el pinole para preparar champurrado y las personas prefieren comprarlo en el mercado ya que aseguran que es maíz “de rancho”. Más allá de si los comerciantes son o no los productores, y si todos los productos que se ofertan en el mercado son realmente “de rancho”, todos están inmersos en una cadena productiva -ya sea con los cabreros, con los cazadores de roedores y otros animales o los productores de quesos- en la cual ellos son los que satisfacen las necesidades de los consumidores urbanos. Sahlins (1976) al respecto explica que Marx enseñó que los hombres jamás producen en términos absolutos: “producen objetos, para sujetos sociales determinados, en el curso de la reproducción de los sujetos mediante objetos sociales” (Sahlins, 1976: 168).

Hasta ahora podemos ver que la producción/abastecimiento y el consumo de estos objetos no son hechos aislados, están mediados por relaciones sociales que condicionan las posibilidades de venta. Finalmente, el acto de la transacción económica en el mercado devela los significados culturales de éstos. Propongo como tema pendiente una investigación sobre los alimentos tabúes dentro del mercado campesino. Sólo me limitaré a reconocer que a los animales silvestres podríamos considerarlos “tabú”, pues expresan el estado social marginal de quien lo consume y de quien lo produce y vende. Es como tal una forma de ordenar la experiencia social de la venta: lo que está permitido y lo que no vender, por ende “se puede o no” comer. Algunos de los animales que se expenden en el Mercado Campesino están prohibidos para su consumo por instancias de gobierno, tal es el caso de la víbora de cascabel y el coyote. Esto se asocia a los movimientos

ecologistas y la protección de la flora y fauna en peligro de extinción por la Secretaria del Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT)<sup>26</sup>.

En el caso de las ratas de campo, su consumo está regulado también por la SEMARNAT, pero se permite su caza en zonas rurales con fines de autoconsumo y venta, pero no en grandes cantidades. Debido a esto los comerciantes no pueden tener a estas especies (ratas, coyotes, correcominos, víboras, etc.) a simple vista, pues se arriesgan a ser multados. Sin embargo, también hay una restricción de tipo moral. La costumbre de consumir de algunos grupos este tipo de alimentos se contrapone con la alimentación general de la sociedad regiomontana<sup>27</sup>, la cual consume en su mayoría cereales, pastas, y carnes de res, ave y puerco. La producción y consumo de cabritos es cuestión aparte, pues el cabrito, aunque se le considere el platillo tradicional de Monterrey, no se consume de manera cotidiana. Se trata de un platillo preparado por las familias en fechas festivas, ya sea el día de las madres, algún cumpleaños, Navidad o Año Nuevo. Principalmente se consume en los ostentosos restaurantes de la capital neolonesa. Como resultado de mis observaciones, constaté que son los comerciantes con menos recursos los que tienden a vender animales y plantas prohibidas (como el caso del peyote).

Se puede entender que el mercado además de ser un lugar donde se concreta una transacción, revela el peso histórico de sí mismo y las disposiciones económicas, sociales y culturales que le dan sentido a la práctica del comercio. El hierbero no es igual que un quesero, mucho menos que un cabritero. Como lo he mencionado, los comerciantes de hierbas no tienen un puesto fijo, se ubican donde les den oportunidad, y algunas veces hasta son empleados por los cabriteros para realizar distintos trabajos: desde cuidar el local, hasta limpiarlo o ayudar a matar cabritos en los periodos de mucha demanda. Lo mismo pasa con los pajareros, son contratados por otros comerciantes para labores como descargar las mercancías, hasta limpiar tunas y nopales.

---

<sup>26</sup> NORMA Oficial Mexicana NOM-059-SEMARNAT-2010, Protección ambiental-Especies nativas de México de flora y fauna silvestres-Categorías de riesgo y especificaciones para su inclusión, exclusión o cambio-Lista de especies en riesgo, en: [http://dof.gob.mx/nota\\_detalle\\_popup.php?codigo=5173091](http://dof.gob.mx/nota_detalle_popup.php?codigo=5173091)

<sup>27</sup> Véase el estudio sobre los patrones de consumo de las familias en el estado de Nuevo León, realizado por la Universidad Autónoma de Nuevo León: <http://www.respyn.uanl.mx/vi/4/articulos/pcaf.html>

Hasta ahora hemos visto cómo se configura el mercado. He presentado dónde está ubicado, quiénes y cómo utilizan los espacios dentro del mismo y las distintas dinámicas que ahí se llevan a cabo. La experiencia de la venta y el consumo tenemos que pensarla de manera relacional.

Imagen 3.5



Mercado Campesino. Material propio. Septiembre, 2015.

### 3.3. Un “ranchero bragado”: la historia de Alberto

Para hacer un análisis sobre las relaciones de poder y las estrategias para enfrentar la subordinación de los comerciantes, utilizaré a continuación dos ejemplos que representan los dos extremos de un espectro de posibilidades dentro del Mercado Campesino. En el capítulo anterior expliqué el tipo de mercancías que vende Alberto, también mencioné que es originario de un ejido de Vanegas, municipio ubicado en el norte del Altiplano Potosino, que colinda con Zacatecas y Nuevo León. Su casa se ubica cerca de una estación de carga del ferrocarril, se la prestó un compadre y sólo

tiene construido un cuarto de adobe, no tiene servicios básicos como agua potable y electricidad; en las noches él y su familia aprovechan la luz del faro de la estación. Es migrante retornado. Vivió gran parte de su vida entre una ciudad de la frontera norte de México y varias ciudades del sur de Estados Unidos. Él tiene carrera universitaria trunca, pero por razones que no quiso aclarar regresó a vivir al altiplano donde se casó y tiene cuatro hijos cuyas edades oscilan entre los 2 y 12 años.

En una ocasión Alberto me comentó que hizo de su trabajo en una granja de pollos, una terapia. Acababa de regresar de Estados Unidos cuando comenzó a trabajar ahí y aunque al principio no estaba convencido de haber regresado a su localidad, pronto encontró que es feliz en ese lugar: “volví a mis raíces, a mis costumbres; ya no quiero salirme de ahí”. (Entrevista, marzo, 2014)

Alberto repite constantemente que vale la pena trabajar duro por su familia, que él debe mantenerse “cerca de Dios” (es creyente católico) para que “no le den ganas de hacer cosas malas” y nunca más salirse del rancho. También cree que es importante aprovechar todo lo que sabe para emprender negocios y así algún día mejorar la calidad de vida de sus hijos. Una vez, cuando platicábamos sobre mi trabajo, me preguntó si lo que yo andaba buscando para mi investigación era a un “ranchero bragado”. Le pedí que me lo definiera: “Es una persona como yo, trabajador, que le gusta tener para darle a sus hijos. Un hombre responsable” (Entrevista, marzo, 2014).

Alberto bromea constantemente en el mercado, es algo normal escucharlo decir chistes porque según él “se aburre” si no platica con la gente. En una ocasión me contó que “la gobernadora”, una hierba que sirve para curar enfermedades de la piel y limpiar radiadores de los automóviles, la utilizaba para bromear con los consumidores: “La gobernadora sirve seca o fresca, si tengo ganas de reírme digo: ¡pásele, pásele, hay gobernadora para las patas hediondas!” (Entrevista, octubre, 2016). Él es distinto en ese aspecto a los demás comerciantes, con quienes tuve que hacer un esfuerzo mayor para entablar conversación. Alberto aprendió las propiedades curativas de las plantas y de los animales gracias a su madre, quien fue la que le dio la idea de que viajara en El Perrero a Monterrey para originalmente vender sólo hierbas y quesos. Con el paso del tiempo sus productos se diversificaron.

Los consumidores valoran sus mercancías, Alberto dice que prefieren los nopales a los que orgullosamente describe así: “Sí son de rancho y no cualquier nopal huarachudo”, aunque también

le han dicho que ni debería vender las hierbas pues a él “no le cuestan”. Él les responde que le cuestan trabajo, que no cualquiera va y corta hierbas hasta el cerro para llevarlas a Monterrey. Sin embargo, el que venda ratas de campo o serpientes también habla de los pocos recursos que tiene para surtir de otro tipo de mercancías. Incluso vender fuegos pirotécnicos en época navideña podría meterlo en un problema con el ayuntamiento de Monterrey y la CTM; parece desafiar siempre ese tipo de reglas.

Desde que lo conocí, en febrero del 2014, Alberto aceptó que yo fuera a platicar con él de vez en cuando y se sentía satisfecho contándome sus historias. Me alentaba para no tener miedo de los delegados del sindicato y me aconsejaba con quién y cuándo platicar en el mercado. Aunque, debo decir que el único inconveniente que tenía era que Carmen, su esposa, no se enterara de que yo platicaba seguido con él. La primera vez que concertamos una entrevista, la cual le advertí duraría más de una hora, me puso como condición que me acompañara mi esposo, pues Carmen se molestaría si “los chismes” de mi visita le llegaban. Dicho acuerdo fue respetado.

Cuando conocí a Carmen, me contó que Alberto ya había tenido antes otra familia, pero los abandonó. También me contó que a su esposo le gustaba mucho “parrandear”, incluso había tenido problemas graves pues lo habían encarcelado por andar ebrio en las calles de Matehuala. Carmen es una mujer bastante amable, sin embargo, tiene un temperamento fuerte, la mayor parte de nuestra plática ella la dirigió. Después de transcribir la charla con ella, pude darme cuenta de que una constante en su vida era el conflicto: actualmente no habla con su madre, ni con sus hermanos, tampoco con su abuela materna. Con varias personas ha tenido distintos problemas, incluso con su suegra. Carmen se alejó de toda su familia y ahora sólo tiene a sus hijos y a Alberto. Tal vez por ello teme que él los abandoné.

### 3.3.1. La vida en la ciudad no es mejor: estrategias para subsistir

Si entendemos por estrategia de supervivencia a los comportamientos ligados a la subsistencia mínima de los grupos menos “favorecidos o subordinados”, que no entran en un sistema productivo que les permita asegurar una actividad económica estable (Arguello, 1981), eso es lo que lleva a cabo Alberto y los que comparten su situación como comerciantes en el Mercado Campesino.

Lo que ocurre respecto a Alberto y su actividad económica es, por una parte, un condicionamiento relativamente local relacionado con las circunstancias socioeconómicas y

políticas y, por otra, las circunstancias ambientales de su comunidad de origen. También estructuralmente ocurre una subordinación relativa por las condiciones de operación e intercambio dentro del mercado las cuales ya he descrito. En el mercado hay un conjunto de reglas que emanan de la especificidad del propio mercado y sus actores: el del sindicato, el ayuntamiento, la SEMARNAT; en alguna medida los consumidores y por supuesto, los otros comerciantes. Pero hacia afuera está el área metropolitana y el hecho ineludible de que el Mercado Campesino está inmerso dentro de un sistema global que como ha señalado Alberto, restringe las posibilidades de las familias rurales a mantener un patrón migratorio similar al de los años sesenta, pues el mercado laboral en la ciudad no soportaría un fenómeno migratorio similar. Al respecto Carton De Grammont (2010) expone que:

Con ello se modifica fundamentalmente la relación campo-ciudad porque muchos pobladores rurales, aun sin poseer tierra, se ven obligados a mantener su residencia en sus comunidades en donde el costo de vida es mucho más bajo que en la ciudad y buscan trabajo asalariado vía estas migraciones temporales (Carton De Grammont, 2010: 292).

En estas condiciones, es entendible que Alberto se rehúse a migrar definitivamente para buscar un trabajo en la ciudad, pues la venta en Vanegas y Monterrey le han permitido mantener una economía “estable”. Sus ingresos no le permiten darse lujos, incluso su familia carece de una vivienda y servicios básicos. Alberto y su familia experimentan la situación generalizada del país, en la cual varias familias de origen rural optan o se ven obligadas a habitar cada rincón de México, aún en los lugares más marginados.

Las familias rurales se enfrentan a nuevos problemas que tienen que ver con la incapacidad de la ciudad de absorber la mano de obra sobrante del campo y por la consecuente necesidad del hogar (campesino o no) de reproducirse en el contexto de un capitalismo a la vez subdesarrollado y posmoderno, con un mercado de trabajo informal y precario, sin posibilidad de crear los empleos necesarios para cubrir las necesidades de la población creciente (Carton de Grammont, 2010).

Para Alberto, que no posee tierra para trabajar, su negocio en Monterrey y la venta de pollos asados le ha ayudado a sobrevivir. Si bien el trabajo es pesado e incluye a toda la familia (desde su esposa hasta sus hijos pequeños) él considera que su vida es mucho más tranquila en el rancho que la que tendría en la ciudad, experiencia que ya vivió. Muchas veces insistí en saber por qué Alberto

encontraba más cómodo vivir en el campo teniendo la oportunidad de vivir en el área metropolitana de Monterrey, ya que su esposa tiene familiares en Ciudad Guadalupe. En un principio pensé que había una especie de idealización de la vida en el rancho. Alberto me explicó simplemente que para él era más redituable:

¿A qué me voy? [a Monterrey] yo quiero que mis hijos crezcan en el rancho. Allá en Monterrey trabajaría mucho toda la semana para ganarme ¿cuánto?, ¿setecientos pesos? Yo eso me lo gano en un día de venta en Monterrey (Entrevista, marzo 2014).

Invierto seiscientos pesos en el viaje, pero en todo el fin de semana me gano de dos mil quinientos a tres mil pesos. Mejor me quedo aquí [En Vanegas] (Diario de Campo, octubre, 2015).

Mudarse a una ciudad no es opción para Alberto. Él espera que sus hijos puedan ser profesionista, pero por la edad de sus hijos aún no tiene una idea clara de cómo logrará que sus hijos tengan acceso a educación superior.

Como lo he mencionado antes, Alberto actualmente vive en un pequeño terreno prestado: Donde estoy ahorita es de veinte por treinta, está chiquito, no tan grande porque, le digo, me fui y perdí los derechos del rancho y ya cuando regresé pos ya no... los titulares [del terreno] eran mis abuelos por parte de mi mamá, pero ya muchos primos segundos o retirados pues agarraron los derechos ellos (diario de campo, marzo 2016).

Constantemente me encontraba preguntándole a los sujetos de esta tesis por qué no era una mejor opción vivir en la ciudad; algunos ya tenían la experiencia de vivir en ciudades grandes y resultó interesante encontrar repetidamente la arraigada idea de “volver a las raíces” y es que como hemos visto las dificultades y la precariedad del trabajo y la vida en la zona urbana aumenta la idea de volver al campo.

Tanto el negocio de pollos asados que tiene en la cabecera municipal de Vanegas, como su pequeño negocio en el Mercado Campesino, se encargan de resolver la demanda de alimentos y otras necesidades de consumo de la familia. Como lo he mencionado en el segundo capítulo, sus productos los recolecta de la sierra y en el monte, mientras que otros los compra. De hecho, Alberto reconoce que en su localidad es muy difícil dedicarse a las actividades agropecuarias:



Muy pocos trabajan en el campo y los que trabajan en el campo lo hacen para otros. Por eso sí hay gente que sí trabaja en el campo, pero se van a los invernaderos y nosotros que andamos sueltos tenemos... Yo, por ejemplo, tengo mi puesto de pollos, cuando hay buenas temporadas aso mucho pollo, por diez pollos gano doscientos pesos, y hay días que vendo hasta sesenta (Diario de campo, octubre 2015).

Alberto reconoce que también es común que la gente trabaje en el mantenimiento de las vías férreas, en el palacio municipal y muchos otros migran temporalmente para trabajar en las minas cercanas de Zacatecas, o en cualquier empleo disponible en Monterrey.

En una ocasión me pidió mi opinión para saber cómo actuar ante un problema que tenía en su localidad. Fue un tema recurrente en mi trabajo de campo, sin embargo, yo no me sentía capacitada para aconsejarle. El problema era que un familiar del presidente municipal quería reubicar a los comerciantes que como él estaban alrededor de la plaza principal, ya que ésta persona alegaba que dan mal aspecto a su casa y a la calle principal. Le pregunté si los comerciantes que están alrededor de la plaza están agremiados o forman parte de alguna organización, a lo que respondió que pertenecen a la Antorcha Campesina; pero que era realmente difícil organizarse porque “cada quien anda por su lado”. El presidente municipal quería reubicarlos en la carretera que lleva a Catorce, lo cual según Carmen y Alberto “es una tragedia” pues esa carretera a veces está desierta.

Finalmente, el presidente municipal dio la orden para que les cortaran los cables que lo mantenían con energía eléctrica a todos los puestos ubicados a lo largo de la avenida principal. Alberto dice que “no le queda de otra más que regularizarse, pagar los mil quinientos para el cable y “una concha” (se refiere al medidor de consumo de energía eléctrica). Ante estas situaciones su margen de maniobra es limitado. Le sugerí constantemente que se reuniera con los demás comerciantes, pero él sabía que los demás tenían miedo de enfrentarse con las autoridades municipales. Tiempo después me comentó que los comerciantes y los de la Antorcha Campesina se habían organizado y que cada jueves, antes de viajar a Monterrey organizaban juntas para hacer un frente común.

No obstante, la carencia de tierras para el cultivo podríamos decir que Alberto sí mantiene a la fecha ciertas actividades que serían propias del campo (como la caza y la recolección), aunque estas no son de autoconsumo, sino exclusivamente para la venta en el mercado de Monterrey. Él

compra los productos básicos que consume en la tienda de la localidad o en sus viajes a otras localidades más cercanas, ya sea Cedral, Matehuala o incluso en el AMM.

Su vida está planeada en torno al comercio. En alguna ocasión el municipio le prometió ayudarlo para que la SAGARPA<sup>28</sup> le diera un préstamo, gastó en todos los trámites, pero según él, por quinientos pesos que no logró pagarle a una persona de la dependencia, no pudo darse de alta. Probablemente, al no poseer una propiedad, la SAGARPA no podía darlo de alta como productor rural y por ello tenía que recurrir a algún tipo de embute o negociación al margen de las reglas de dicho programa de apoyo. Él no lo ve así, Alberto cree que hay mucho apoyo al campo, pero piensa que ese apoyo es por parte del PRI y actualmente en su localidad gobierna el PRD.

Desde el principio Alberto se definió a sí mismo como un “ranchero bragado”, yo comencé a verlo así, y no porque posea tierras de cultivo o ganado. Su propia percepción trasciende a sus actividades agroforestales, lo asocié con la autonomía personal por la que lucha y la forma en la que se ha adaptado a cada una de las situaciones de su propia vida, aun cuando su rol de comerciante se encuentra obviamente subordinado a condiciones y circunstancias económicas sobre las que no tiene control.

### **3.4. Jerarquías en el mercado: “los cabriteros y los demás”**

A pesar de los intentos por conocer más sobre la organización de los vendedores de cabritos, fue muy difícil el acceso a la información debido a sus actitudes herméticas y por las constantes recomendaciones de “no molestarlos”. Recordemos a la familia originaria de El Tepetate, ejido de Vanegas, que se dedica a la venta de cabritos en Monterrey. Cada jueves, algunos miembros de ésta familia realizan el viaje en El Perrero. Esta familia no cría, se dedican a comprar ganado caprino para después revenderlo en Monterrey. Ésta cuestión es muy importante en este tipo de comercio, debido a la gran demanda de cabritos que hay en el Mercado Campesino. Los productores de cabras del altiplano, al no estar organizados e integrados a una cadena comercial “formal” (en el sentido de legal/ilegal) no regulan los precios, haciendo posible que el partideño

---

<sup>28</sup> Secretaria de Agricultura, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación

sea quien proponga el precio del ganado. En su momento el precio rondaba los 90 pesos por cabeza, un costo que parece muy bajo en comparación con el trabajo que los grupos domésticos de producción realizan. En contraste, en el Mercado Campesino cada cabra tiene un precio que va desde los 250 hasta los 650 pesos.

Basándome en los testimonios obtenidos, es posible que ciertas familias productoras de cabras recurran al comercio de éstas siempre que posean un excedente. Y como tal, ese excedente no forma parte importante de su ingreso, por lo que, inclusive, podrían mantenerlas si el precio que les ofrecen no es lo que ellos esperan. Uno de los comerciantes me comentó sobre la familia de El Tepetate: “van a las majadas, a los corrales y las acopian y si quieren los dueños se las venden, a veces dicen: ¿100 pesos? No, mejor me la como” (entrevista, octubre 2015).

Mora Ledesma nos dice al respecto que la cadena de la venta del cabrito se realiza de la siguiente manera: “el intermediario financia al corredor (o partideño) quien se entiende con el productor. El mercado final es Monterrey y la ciudad de México” (2013: 70). En el mercado campesino existen éstos intermediarios que financian y que se autodenominan como “introdutores de cabrito”. Estas personas tienen actualmente el control del comercio del cabrito en el mercado, actividad que genera cientos de miles de pesos en un fin de semana. Sin embargo, hay distintas formas de operar en esta cadena comercial del cabrito, pues también están los cabriteros con menor poder adquisitivo que viven en el altiplano y se abastecen de ganado buscando a los animales “rancho por rancho”. También, como veremos en el siguiente apartado, existen lugares de venta de cabritos en el altiplano que permiten el abastecimiento de cabriteros con menor poder adquisitivo otorgándoles un crédito o dándoles mercancía “fiada”.

Esto rompe con la idea de los otros comerciantes sobre la homogeneidad del poder de los cabriteros, en la que se piensa que todos por vender dicho ganado tienen el mismo poder económico y político (dentro del mercado). Sin embargo, no todos ostentan el mismo poder, pues no todos están de acuerdo con la CTM o tienen el suficiente dinero para financiar la compra de cabras en grandes cantidades.

Acerca del mercado del cabrito, noticias recientes alarmaban sobre la caída de la producción de leche y cabras en el estado de Nuevo León debido a la sequía (Notired, 2016). De las 300 mil cabras que se consumen anualmente en la zona metropolitana de Monterrey, solamente el 10% es producido en esta entidad (Vanguardia, 2016), la mayoría se trae principalmente de San Luis Potosí,

Zacatecas y Tamaulipas. Esta circunstancia probablemente influyó en lo que presencié en el mercado: es un momento coyuntural en el que la CTM aprovecha las rutas establecidas por los cabriteros.

El Mercado Campesino no es un lugar donde los consumidores se abastecen de alimento. Para ello están los grandes supermercados en la ciudad o las tiendas de las colonias que pululan por el AMM. Para el consumidor que no les confiere ningún valor simbólico a las mercancías mencionadas en apartados anteriores, el mercado no es más que un lugar para conseguir productos tenidos por “exóticos”.

Sin embargo, los cabriteros son un eslabón primordial en la venta de ganado caprino del altiplano a Monterrey, ellos abastecen – como ya he escrito antes – tanto a grandes restaurantes regiomontanos como a dueños de pequeños comercios de machito y cabrito. También los consumidores acuden al mercado a comprar un solo cabrito, cuyo precio varía según su tamaño y peso. Para dimensionar la importancia y el poder que tienen los cabriteros, utilizaré un extracto de una charla con el delegado de la CTM en el mercado: “Ellos tienen un chingo de lana, no los vamos a poder sacar nunca. Ellos empezaron con esto, son viejos aquí, cuando estaban en la avenida y en el monte” (diario de campo, marzo, 2016).

Cuando se le preguntó si había posibilidades de que nuevos vendedores de cabras tuvieran un puesto en el mercado contestó tajante que “no”: “Pueden traerlos y aquí mismo se los compran los cabriteros, todos los animales que traigan aquí se los compran, pero vivos. Aquí ellos no pueden matar, primero los negocian aquí”.

Esto nos habla del control que ejercen los cabriteros en conjunción con la CTM, al no dejar establecer a ninguna otra persona dentro del mercado con la intención de vender ganado caprino. De esta forma monopolizan la llegada del cabrito, sobre todo del altiplano Potosino y también del zacatecano a Monterrey. El delegado también comentó que los clientes de los restaurantes prefieren el cabrito de San Luis Potosí, en particular de Catorce.

Con el propósito de comparar, volveré brevemente al caso de Alberto. Desde que lo conocí, en enero del 2014, nunca ha tenido un local fijo, primero lo vi en el pasillo principal del mercado donde le cuidaba el local a su patrón, un cabritero que solamente vendía en la temporada alta (durante mayo, junio y diciembre). Cuando su patrón vendió el local, Alberto se ponía donde le diera oportunidad el delegado de la CTM. En mis posteriores visitas al mercado, lo podía encontrar

en cualquier lugar que estuviera disponible, siempre que fuera en el espacio que les conceden a los que venden productos del rancho. A veces estaba enfrente del rastro, otras veces en la entrada principal. A él no le importa, mientras le proporcionen un lugar para vender no lo considera un problema grave, aunque esta situación lo hace posicionarse a sí mismo en lo más bajo de la pirámide jerárquica del mercado:

Pues es que aquí es como una pirámide: primero están los cabriteros más arriba, esos por fin de semana se llevan cuarenta mil pesos o hasta más; aunque claro también le pierden a veces. Después están los queseros. Después los que andan ahí vendiendo cualquier cosa, y luego los que no tenemos ni un puesto fijo (Diario de campo, noviembre 2015).

Esa es la percepción de Alberto acerca de los cabriteros con los que él se relaciona, que son de Vanegas. En realidad, la ganancia de los otros cabriteros es mucho mayor. En una charla informal que tuve con un cabritero, sin mayor problema me contó que en ese momento acababa de vender trescientos cabritos a un restaurante de Monterrey.

Los locales de los cabriteros mejor posicionados económicamente y ante la CTM, quedan vacíos de mercancías el viernes. Es hasta cierto punto normal ver en ese día, como llenan camiones o camionetas de cabrito antes de mediodía.

Vender cabrito en Monterrey no es cualquier cosa, pues estamos hablando de la ciudad que más consume este tipo de ganado a pesar de su elevado precio comparado con otro tipo de carne. La orden de cabrito en un restaurante llega a costar hasta 1500 pesos; y el machito, que en el mercado es muy barato ya que el precio oscila entre los 25 pesos hasta los cincuenta si se le compra asado, pues de ser así incluye tortillas, salsa y limón. En los restaurantes el precio oscila entre 150 y 200 pesos la orden.

Conforme a mis observaciones concluí que ningún comerciante de cabras es productor. Doña Jacinta comentó que tiene menos de diez cabras en su rancho, de las cuales extrae la leche para preparar los quesos que comercializa el fin de semana en el mercado. Ella no goza de la autorización para vender cabras, por ello no puede vender más que productos derivados.

Uno de los cabriteros que viaja en El Perrero con Alberto le recomendó a éste comprar una camioneta para hacer lo mismo que él y su familia: ir rancho por rancho a comprar cabritos. No obstante, sabe que es imposible entrar como cabritero y hacer uso del rastro, él piensa vender en la avenida, aunque esto puede causarle problemas.

Como lo mencionaré más adelante, Gerónimo compra sus cabras en San Luis Potosí, entidad de donde según él se trae a la mayoría de estos animales. Algunos otros comerciantes – asegura – se van a comprarlos a otros estados como Guanajuato, Querétaro o Jalisco. Tiene sentido si consideramos que “Existen 17592 unidades productivas caprinas, que representan 5.5% del total nacional. El Altiplano Potosino es donde está la mayor concentración: 18000 cabreros sostienen alrededor de 700 000 cabras” (Mora Ledesma, 2013: 49).

A nivel nacional, el Altiplano Potosino es muy importante en la producción de cabras. Mora Ledesma (2014) también plantea que la carne es un eslabón débil de la cadena productiva, pues es comercializada por intermediarios. Como destino final el cabrito llega a Monterrey y a la Ciudad de México. Podemos reafirmar dicha idea considerando los hallazgos que arrojó el trabajo de campo. El comercio de cabras es tan injusto ya que, si en realidad cada cabrito en pie lo compran en 100 pesos, en Monterrey es hasta cinco veces más caro. Por ejemplo, entre noviembre y diciembre, un cabrito puede llegar a costar hasta 650 pesos. Gerónimo lo vende, dependiendo del tamaño, a veces dice que trae desde 250 pesos, cuando son muy pequeños.

Lo más probable es que los cabriteros como Gerónimo o los cabriteros de El Tepetate hagan negocios con los que venden grandes cantidades y eso imposibilita que su negocio se amplíe más, pues quien termina imponiendo el precio es el gran empresario de las cabras y no un intermediario como Gerónimo o como los cabreros de El Tepetate.

#### 3.4.1. Más de treinta años vendiendo cabrito en Monterrey: la historia de Gerónimo

Es importante resaltar lo difícil que fue entablar una relación tan abierta como la que generé con Alberto. Me fue imposible replicar esta misma dinámica con los cabriteros. Uno de los principales obstáculos que logro distinguir es el género, ya que la mayoría de los cabriteros son hombres. Lo cierto es que me sentía intimidada por su aspecto duro, por su prácticamente nula plática con los clientes y su falta de amabilidad. El comercio de cabras es una actividad principalmente masculina y entrar en ese círculo hubiera tomado mucho tiempo. Alberto me sugirió no acercarme con ellos “por ser peligrosos”. A pesar de estas advertencias, pude realizar tres entrevistas a Gerónimo, quien me reafirmó la idea de que los cabriteros no son personas fáciles de abordar. Los cabriteros tienen que cuidar mucho lo que dicen y a quién se lo dicen.

Gerónimo es originario de El Salado, ejido ubicado también en Vanegas. Él llegó a vender cabritos a Monterrey con su hermano (el cual ya murió) hace más de tres décadas. Gerónimo no concluyó la educación primaria, apenas cursó el primer año en el rancho. Su vida está basada en la movilidad, ya que por temporadas reside en el estado de Tamaulipas y viaja cada quince días al altiplano por dos razones: la primera es que en Charcas compra los cabritos que vende en Monterrey. La segunda razón es que a unos cuantos kilómetros de dicho lugar vive su padre, un hombre de noventa años, viudo, que aún se dedica a sembrar maíz y frijol. Gerónimo, como todos los cabriteros, sí tiene un puesto fijo en el mercado, paga por todos los servicios y hace uso del rastro. Entre Alberto y Gerónimo hay una gran distancia, ya que a simple vista Gerónimo posee más recursos que le facilitan la vida. Sin embargo, para Gerónimo la edad parece ser su principal desventaja.

Aunque hace uso del rastro, contrata gente para que mate a las cabras pues él hace mucho tiempo dejó de hacerlo:

Ya no puedo matar, antes sí. Pero el cuerpo te dice cuándo ya no puedes, te enfermas. [No es difícil matar una chiva] Una no, imagínate cien al día, estos que están ahorita al rato se los lleva la fregada y siguen otros. Están desde el jueves en la noche matando. (Entrevista, diciembre, 2015).

Aunque Gerónimo tiene aproximadamente sesenta años aparenta tener más edad. Toda su vida ha trabajado como cabritero. Podríamos decir que Gerónimo tiene una herencia campesina, pues en su infancia él se dedicó a pastorear cabras y a ayudarlo en la milpa a su padre:

En eso crecí yo, oiga, en el monte con las chivas. Me mandaban a la escuela y nomás se daba la vuelta mi mamá y yo corría pal monte. [Cuando su madre se enteró] no pos qué, mejor me dejó andar con las chivas (Diario de campo, noviembre 2015).

Gerónimo es crítico de la situación en la que vive, incluso pesimista. La mayor parte de las veces que hablamos me contaba que la vida tanto en el rancho como en la ciudad era complicada, por lo cual la mejor manera para mantenerse entre esos dos mundos era el comercio de cabras, actividad que había aprendido de su hermano mayor.

La vida en el rancho es muy bonita, pero es muy pesado, es una chinga: la labor, desde antes de que salga el sol, hasta que se mete, es muy pesado. Es más fácil venir a vender, uno va y viene a donde se le dé la gana. Pero en el rancho uno es libre, nadie te anda arreando

si uno quiere trabajar su tierra, la trabaja, si no pues se chinga, ¿verdad? (diario de campo, diciembre 2015).

Gerónimo se acepta como el último en su familia que vivirá de la venta de cabras, sus hijos ya mayores no quieren seguir con el negocio. Hace un tiempo él les compró un hato de cabras, sin embargo, por el poco cuidado que les pusieron, los animales murieron.

Él conoce los beneficios que el gobierno da a los que trabajan la tierra y actualmente le parece una cuestión sencilla de gestionar:

A la gente [el gobierno] le da para comprar diesel para los tractores, para comprar chivas buenas y criarlas, comprar la comida de las chivas. Y eso no tienes que regresarlo, si te da dinero para jalar no se los tienes que regresar, independientemente de si se dio la cosecha o vendiste los animales. Sí, es bien fácil, más si estás empadronado. Antes sí era complicado, por ejemplo, te decían que mañana llegaba tu cheque, pero tenías que ir hasta San Luis [la capital] y pos pagabas el pasaje y llegabas a San Luis y resultaba que no estaba el cheque. Y pues tenías que comprar comida y así durabas unos días. Ahora todo lo acercaron, ahí nomás vas a Cedral y ahí te dan tu cheque. A los de setenta y más<sup>29</sup> casi se los llevan a su casa (Entrevista, noviembre 2015).

Gerónimo detesta la violencia que se vive en el país y sobre todo las dramáticas situaciones violentas en los estados por donde transita o habita, culpa a la ineficacia del Estado para resolver el problema. Cuando me acercaba a platicar con él, me hablaba de las autodefensas en los estados de Michoacán y Guerrero como si fueran héroes. Él cree que es necesario que los ciudadanos se organicen para combatir a los criminales y volver a vivir tranquilos.

En los años en los que Monterrey vivió su peor crisis de violencia, que inició en el 2007 para alcanzar su punto más álgido entre el 2011 y 2012, los cabriteros no quedaron exentos. Aunque Gerónimo aclaró que él directamente en el mercado no había vivido situaciones de inseguridad, aseguró que los que manejan mayor cantidad de animales fueron víctimas de extorsiones y robos.

---

<sup>29</sup> Programa del gobierno federal a nivel nacional que consiste en entregar una pensión cada dos meses de 500 pesos a las personas mayores de setenta años.



Para los comerciantes que han vivido la mayor parte de su vida en el mercado este tipo de opiniones que idealizan el pasado es algo común. Una comerciante de cabras (el único puesto en donde la dueña es una mujer por herencia de su marido, pero en el que toda la familia nuclear trabaja) me expresó su pesar por cómo el mercado había cambiado tanto. Antes los comerciantes podían dormir tranquilos en las noches y venía mucha más gente del rancho. Se lamentaba de los tiempos recientes en los que habían sido afectados por la violencia y porque la gente del rancho empezó a considerar más seguro y rentable vivir cerca del mercado.

Gerónimo no sólo se confronta con la vida en el rancho y su actividad comercial en el mercado, sino con lo “lo nuevo” y “lo viejo”. Se percibe a sí mismo como si su margen de maniobra fuera muy pequeño, pues asegura que ya no trabaja para sí, sino para la CTM. El comercio de cabras es una actividad que ya no lo motiva como antes, pues está cansado. Aunque su nivel de vida es muy bueno comparado con la de Alberto, los cambios que ha traído la CTM han creado tensiones que en cualquier momento pueden acabar en conflicto, como ha sucedido en el pasado. Gerónimo se sintió engañado por la forma en la que la CTM entró al mercado. Hubo quienes protestaron, muchos de ellos, incluidos amigos de Gerónimo que tenían incluso más tiempo que él vendiendo cabras, fueron expulsados (este tema se desarrollará más adelante). En la vida de éste cabritero pareciera que dicho suceso lo volvió pesimista.

Es paradójica y totalmente distinta la forma en la que él percibe su situación en comparación a cómo los demás comerciantes, que no son cabriteros, perciben al grupo al que él pertenece. Para los otros sujetos en el mercado, comerciantes o no, los cabriteros son un grupo homogéneo por los recursos, por el status que otorga el surtir de cabritos a importantes restaurantes de Monterrey.

Trabajar para los cabriteros es un logro. En una ocasión, la señora que cobra la entrada a los baños y con la que pude entablar una muy buena relación, me confesó que estaba muy emocionada porque un cabritero la había contratado para que hiciera la limpieza de los locales: “¿Cómo ve? Ya vendió todos los animalitos, 300 cabritos apenas ahorita” (Diario de campo, octubre, 2015).

Pero es evidente que hay cabriteros más poderosos, se nota en el uso de los espacios: hay quienes tienen de dos a tres locales; también esta diferencia es palpable por los camiones que utilizan para transportar a los animales: por lo regular son nuevos. En cambio, la camioneta de Gerónimo es vieja y sólo una. Él paga a los matanceros para que sacrifiquen a sus animales,

mientras que los cabriteros con más recursos tienen contratados matanceros exclusivamente para ellos. Lo más importante tanto para queseros como cabriteros es que poseen los derechos de los locales y para que Gerónimo pudiera quedarse con su local, tuvo que negociar con la CTM.

### **3.5. La tensa calma: la CTM en el Mercado Campesino**

La CTM se creó durante la presidencia cardenista y fue un factor determinante en la relación entre sindicatos y Estado. Es uno de los sindicatos con mayor presencia e influencia en el país, y representó además uno de los sectores o corporaciones del PRI<sup>30</sup> que desde 1929 conservaría el control político del país (Bizberg, 1990). A diferencia de otros estados del país, en Nuevo León la presencia de los sindicatos no ha sido similar, pues aquí existe una larga tradición del “sindicalismo blanco” (Ramírez Sánchez, 2009), sin embargo, la CTM, CROC y CNOP organizan políticamente a los llamados comercios “informales”. Estas confederaciones se justifican a sí mismas como “protección” para el trabajador “informal”.

En nuestro primer encuentro, Gerónimo me narró con molestia la situación actual del mercado, que para él está bajo el control de la CTM. No está acostumbrado a esta forma de trabajar. Él recuerda cuando aún viajaba en el tren, antes de que “Salinas de Gortari”<sup>31</sup> privatizara los ferrocarriles y terminara con el servicio de pasajeros:

Mi hermano el mayor, con él nos veníamos en el tren. Llenábamos 2 carros [vagones] de puro cabrito, y nosotros para no pagar nos veníamos con las cabritas. Era muy barato, pagábamos 5 pesos y en el carro de pasajeros pagaban 10, por eso nos íbamos con las chivas. Venían un montón de viejas, viejos, pelados<sup>32</sup> [Ahora] Muchos tienen sus camionetas o hay camionetas de fletes. Yo traigo mi camioneta (Entrevista, diciembre, 2015).

---

<sup>30</sup> Partido Revolucionario Institucional

<sup>31</sup> Gerónimo se refiere al sexenio de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994). En realidad, la privatización de Ferrocarriles Nacionales fue un proceso que duró varios sexenios. Entre 1991-1994 se preparó el Programa de Cambio Estructural. En 1995 (en el sexenio de Ernesto Zedillo Ponce de León), los ferrocarriles dejaron de estar solamente a manos del Estado (Gorostiza, 2010). Más adelante, en el año 2001 el entonces presidente Vicente Fox Quezada emitió el decreto, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 4 de junio de 2001, por el cual Ferrocarriles Nacionales de México quedaba extinto.

<sup>32</sup> Forma despectiva para referirse a los hombres.

Para Gerónimo lo más molesto es que poco a poco se han impuesto nuevas reglas que controlan todas sus actividades en el mercado, incluso comentó que en el pasado, el uso de algunas drogas no significaba un mayor problema:

Antes hasta marihuana subían al tren y lo traían, era bien fácil todo. Ahora ya no. Hace poco sacaron a uno del mercado por traer su marihuana, ahí se veía, la quería camuflajear con otras hierbitas. Y ¡órale!, que lo descubren y lo sacan (Entrevista, diciembre, 2015).

En el mercado es común ver a las mujeres que trabajan en los puestos de comidas preguntando a los comerciantes si se les ofrece algo. Gerónimo dice que hasta a ellas hay que tenerles cuidado, pues lo que escuchan van y se lo dicen al delegado. Gerónimo es crítico de la CTM, pues ha vivido los conflictos fuertes entre comerciantes y este sindicato. A principios de siglo la CTM compró el terreno en el que se ubica el mercado y comenzó a cobrar cuotas bajo el rubro de "protección". Algunos pagan 25 pesos diarios, aunque dicho pago depende del tipo de producto que cada comerciante venda.

Para Alberto y los comerciantes de su misma condición, el pago de esta cuota les garantiza no sólo un lugar para vender, sino algún tipo de asesoría y préstamos monetarios. Por ejemplo, una de las ventajas de esa "protección", ejecutada más bien por prestamistas, es que, en la eventualidad de una multa por parte de la SEMARNAT, por el comercio de flora y fauna protegida, la CTM puede cubrir dicha multa que puede ascender hasta 60 mil pesos, financiando la deuda contraída por el comerciante a un plazo negociado. La ayuda o apoyo también aplica para evitar su exposición por parte de investigadores, periodistas o académicos que se acerquen al lugar. Un detalle importante que expresó Alberto cuando le ofrecí contactarlo con una organización no gubernamental que trata de crear proyectos para migrantes potosinos, es que no tienen posibilidad de organizarse como comerciantes, eso los pondría en peligro ya que cualquier manifestación de ese tipo les costaría su lugar en el mercado. El sindicato ha sido muy claro respecto a asociarse, desde que se asentó en el mercado.

Para entender de manera cronológica los eventos más importantes en torno al conflicto con la CTM, presentaré a continuación una síntesis de varias notas periodísticas que me facilitaron el entendimiento del problema.

En 1998, Jesús María Elizondo entonces alcalde de Monterrey, reubicó a los comerciantes que llegaban cada fin de semana a vender en la avenida Venustiano Carranza. Los ciudadanos se

molestaban por la obstrucción a la vialidad y lo poco higiénico que resultaba la venta de cabritos y otros animales que se sacrificaban en la calle (El Norte, diciembre, 2005). Para resolver dicho problema, el gobierno de Monterrey prometió a los comerciantes que se haría un convenio con Ferrocarriles Nacionales para que les prestara parte de su terreno y en cinco años dicho terreno sería suyo. Para el 2000 el municipio de Monterrey ya había construido el rastro en dicho terreno, había energía eléctrica, y sólo faltaba que se mejorara el servicio de agua; solamente se contaba con una llave para más de 300 comerciantes. (El Norte, diciembre, 2005). Hasta la fecha, sigue existiendo solamente esa misma llave de agua que se ubica en el rastro.

En el 2000 ya había algunos comerciantes afiliados a la CTM. En el 2003 se venció el convenio de comodato del municipio y Ferrocarriles Nacionales. El municipio de Monterrey sólo avisó a los comerciantes que el convenio no se extendería y el predio estaba en venta. La promesa de que el terreno sería de los comerciantes no se cumplió. (Reyes, 2004)

La CTM buscó comprar el terreno y fue entonces que el conflicto se desató. Por una parte, estaban los que querían estar afiliados al sindicato y apoyaban al líder, Luis Reyes Castillo; por otra parte, se formó la “Asociación de Oferentes del Mercado Campesino”, liderado por Ladislao Salazar Alemán. Estos últimos contaban con documentos expedidos por el municipio que avalaban que eran dueños de locales (Reyes, 2004; Juárez, 2002). Sin embargo, en el 2003 la CTM logró quedarse con el mercado. Para el 2004 se expulsaron a 15 locatarios. La CTM los acusó de “indisciplinados”, alegando incluso, que hacían peleas de gallos dentro del mercado. Utilizaron porros y evitaron la entrada de éstos. Esos locatarios por su parte, afirmaron que los expulsaron del terreno por negarse a pagar la cuota y pretender unirse a la CROC (Reyes, 2004).

En 2005 y 2007 hubo conflictos en los que se llegó hasta la violencia física. Los comerciantes acudieron al ayuntamiento de Monterrey, pero la autoridad municipal concluyó que se trataba de un asunto entre particulares y no podían intervenir (Robles, 2007). Los comerciantes inconformes debieron enfrentarse a Ismael Flores, líder sindical de la CTM.

Gerónimo tiene su versión al respecto. Le pregunté cuál era el temor que él sentía en el mercado. Me explicó que a la CTM le urge sacar a los cabriteros para poder rentar sus locales, porque ellos tienen derechos y no pagan tanto como pagaría otro. Los tienen en la mira para correrlos ante cualquier incidente:

Este terreno era de nosotros, nos lo habían prestado a nosotros [comerciantes del mercado], luego firmamos no sé qué, y de repente ya nos dijeron que era de la CTM, que ya les íbamos a dar cuota. Muchos se opusieron, pero los corrieron, los corrieron a lo feo (Entrevista, noviembre, 2015).

Gerónimo abunda sobre lo ocurrido cuando llegó la CTM: “el mero chingón no es el Dante [actual delegado] o el ayudante del delegado. Ahí quien dirige el mercado es un ex alcalde de Pesquería” (Entrevista, noviembre, 2015).

Algunos comerciantes me indicaron que hubo una “traición”. Ese "mero chingón" llamado Alfredo Ramos, había crecido en el mercado, “andaba entre las chivas y dormía debajo de las mesas”, comentó un comerciante. Algunos comerciantes le vieron potencial y le pagaron los estudios universitarios, convirtiéndose en abogado. Desconozco la manera en la que se alió con la CTM, pero pudo tener tanto poder que incluso llegó a ser presidente municipal de Pesquería<sup>33</sup>. Esta información pude corroborarla en una nota publicada por El Norte (septiembre 2002) en la cual se refieren a Alfredo Ramos como a uno de los que le financiaron los estudios. El plan de la Asociación de Oferentes del Mercado Campesino, era darle una importancia nacional al mercado, por ello invirtió en recursos humanos que fueran capaces de representarlos (García, 2002).

Es por toda esta tensión que los cabriteros como Gerónimo no quieren dar entrevistas. Se cuidan de la prensa y de investigaciones como la que desarrollé. Como ya lo he dicho antes mi contacto con este cabritero fue en particular complicado, no sólo por su temor sino por mi preocupación respecto a causarle algún problema con mis visitas y mis preguntas. Según me confió, ya le habían llamado la atención por unas fotografías que se habían dejado tomar por uno de sus amigos del rancho que ahora era fotógrafo y había publicado en Estados Unidos. A uno de los cabriteros lo corrieron debido a esta situación. Las fotos solamente mostraban a los cabritos colgados dentro de sus locales.

Tras varios años de iniciado el problema, actualmente existe una tensa calma. Los comerciantes pagan las cuotas y la CTM sigue ahí. Incluso, en el 2005 se le cambió el nombre: “Mercado Campesino Raúl Caballero Escamilla”; que fue un personaje importante en la CTM.

---

<sup>33</sup> Información corroborada en la página de internet del Congreso del Estado de Nuevo León.

A pesar de todo lo anterior, un hecho que considero curioso ocurrió en mi estancia en el mercado y modificó mi forma de apreciar a la CTM. Una mañana de noviembre, una de las señoras con las que logré establecer una relación más estrecha me contó que había visto a “salubridad” en el rastro y que pensó que lo cerrarían. Después me confió que “El Dante” ya estaba hablando con ellos y los vimos caminando por los pasillos del mercado. “El Dante tiene habilidad para negociar. Ya les dio su moche” (noviembre, 2015).

El delegado de la CTM en el mercado, “el Dante”, no es un intruso en el mercado. Él también creció ahí, ahora tiene casi cincuenta años. Su familia vendía hierbas medicinales. El delegado es elegido por los “trabajadores”; en este caso, supuestamente los comerciantes escogieron a el Dante para ser su representante ante la CTM. Es más viable la versión de que es delegado por ser amigo de Alfredo Ramos, que es quien dirige el mercado. La gente del mercado se pregunta por qué Dante ya no tiene puesto de hierbas, pues ahora se dedica solamente a ser “el delegado”.

## **Conclusiones**

He manifestado a lo largo de mi trabajo la presencia de actores que mantienen en un estado de subordinación a los sujetos comerciantes del mercado campesino. En primer lugar, es el Estado con sus variadas instancias que se acercan al mercado, las más temidas son: Secretaria de Salud y SEMARNAT y PROFEPA. No es casual que la CTM ofrezca protección a los comerciantes, la cual se materializa en mantenerlos en el anonimato. Consideraré, en el mismo sentido la aseveración hecha desde mi entrada a campo por parte del ayudante del delegado que me negó totalmente el poder hacer una investigación, y que dejó claro que tampoco se permiten fotografías ni reportajes periodísticos.

Es en el anonimato donde se expresan todos los actos prohibidos por el Estado, que acarrearían problemas si se hacen visibles a la opinión pública. Cabe mencionar que los más protegidos son los cabriteros, esto se vio cuando el delegado de la CTM negoció con los que llegaron a revisar las condiciones del rastro.

A falta de mecanismos que permitan la acción de los comerciantes contra el sindicato, prefieren no crear tensiones o conflictos, hacer como que temen, aunque en realidad son

despectivos y a escondidas violan las reglas. Tal es la forma en la que Doña Lupe vende comidas cuando no debe hacerlo, o la forma en la que Alberto se refiere al delegado llamándolo “el cacique del pueblo” y burlándose por su constante estado de ebriedad y señalándolo por pasear prostitutas en su automóvil.

Después de las prácticas coercitivas por parte de la CTM, que terminaron por deshacer a la Asociación de Oferentes del Mercado Campesino, resulta mejor para todos adherirse al sindicato. La razón es simple: el mercado es la fuente de ingresos de los comerciantes y de los que producen en sus localidades de origen. Finalmente, el sindicato extrae parte del valor del trabajo de todas esas familias rurales mediante los cobros de cuotas y las deudas que se lleguen a contraer.

Ahora bien, la jerarquización que expresó Alberto es real. Los cabriteros, mantienen una alianza con los delegados de la CTM, el delegado se muestra como principal protector de éstos debido a que es la actividad más redituable dentro del mercado. Aunque lo dicho por Gerónimo y el delegado parece, en principio, contradictorio: Gerónimo dice que trabaja para la CTM y le teme, mientras que el delegado asegura que nadie puede sacar a los cabriteros del mercado por su antigüedad y porque tienen mucho dinero. El discurso que mantiene Gerónimo sobre el sindicato, no necesariamente contradictorio, es también una forma de afirmar el poder de la CTM que en cierta medida le beneficia a él: nadie más entrará al mercado a vender cabritos, lo que significa menor competencia.

Constantemente se considera el poder como una fuerza vertical que restringe y que es negativa. También, constantemente los análisis sobre el poder se hacen a partir de la creencia de que existe “un” poder hegemónico. Al respecto me apego a lo propuesto por Foucault (1981):

Poderes quiere decir: formas de dominación, formas de sujeción que operan localmente, por ejemplo, en una oficina, en el ejército, en una propiedad de tipo esclavista o en una propiedad donde existen relaciones serviles. Se trata siempre de formas locales, regionales de poder, que poseen su propia modalidad de funcionamiento, procedimiento y técnica. Todas estas formas de poder son heterogéneas. No podemos entonces hablar de poder si queremos hacer un análisis del poder, sino que debemos hablar de los poderes o intentar localizarlos en sus especificidades históricas y geográficas (Foucault, 1981).

A lo largo de mi trabajo he utilizado la palabra “subordinación” pero no debe entenderse como absoluta. No planteo una subordinación que se da a partir de relaciones sociales lo suficientemente restrictivas que determinan las conductas de los sujetos. Al contrario, la subordinación que propongo es en otro sentido: las relaciones sociales de subordinación condicionan las potencialidades de realizar distintas cosas que otros no podrían, por ejemplo: monopolizar el mercado del cabrito, vender especies protegidas, corromper instituciones de gobierno. Las prohibiciones, vistas desde quien las plantea (en este caso son impuestas desde el Estado) es algo meramente jurídico que restringe, tal como propone Foucault (1981) la concepción del poder. En el mercado se manifiestan diversas formas de poder que se ejercen en ejes horizontales, verticales, transversales. Ciertamente, todos los comerciantes están en situación de poder, aunque evidentemente no la misma. En algunos momentos, aquél comerciante que puede generar mejores condiciones para la venta (como Nicasio) al negociar con la CTM, está ejerciendo poder; al igual que Doña Lupe, cuando compite de manera desleal con las mujeres del local de comidas pues sabe que no debe hacerlo; o los cabriteros, que se mantienen en lo más alto de la jerarquía, seguros que el sindicato los protegerá de cualquier posible competencia.

El poder se ejerce en las relaciones sociales de los individuos no solamente en sus recursos. Por ejemplo, Alberto y los demás hierberos venden flora y fauna protegida, que se apropian como un recurso, pero no podemos decir que por sí solos ejercen poder. Su relación con el sindicato y las instancias gubernamentales que vigilan dicho mercado es lo que los posiciona en un ejercicio del mismo; pero también la relación con los consumidores que acuden a ellos en busca de dichas mercancías pues finalmente son éstos quienes dan sentido a la práctica de este comercio.



## REFLEXIONES FINALES

A lo largo de este trabajo he descrito la manera en la que los comerciantes del Altiplano Potosino se abastecen-producen, trasladan las mercancías al mercado y finalmente las ofertan a un tipo de consumidor que encuentra en el consumo de estos productos una satisfacción simbólica. Logré así el objetivo de caracterizar la organización, las relaciones sociales que median esta actividad, en sí, he mostrado cómo funciona el proceso económico. Para la descripción y análisis, no compacté el proceso al tradicional esquema producción-distribución-consumo. De haberlo hecho así, hubiese aislado la actividad económica de las relaciones sociales que lo constituyen, sobre todo las relaciones hacia afuera de los grupos domésticos. El proceso económico de los comerciantes que caractericé fue producción/abastecimiento porque son productores al mismo tiempo que compran para revender, después las modalidades del traslado, que en este caso ejemplifiqué con el viaje en El Perrero, y finalmente su actividad en el Mercado Campesino mostraron los recursos materiales e inmateriales que hacen posible que la venta en Monterrey sea posible.

El comercio de este tipo de mercancías es una estrategia de algunas personas en localidades rurales del norte del Altiplano Potosino que se han mantenido a través del tiempo como una actividad que permite la subsistencia material, pero más allá de eso les permite también permanecer en sus comunidades de origen, en “el rancho”, sin necesidad de migrar definitivamente. Las razones explicadas en el caso de Alberto sobre por qué se resiste a fijar su residencia en el AMM abarcan dos dimensiones: una estructural y es la imposibilidad de la ciudad de absorber la mano de obra de los habitantes del campo y lo más barato que es vivir en una localidad rural; pero también existen elementos subjetivos que condicionan la decisión de no irse del rancho: el valor subjetivo de vivir en el campo que se contraponen a una vida asalariada en la ciudad.

Una de las consideraciones importantes dentro de mi estudio es lo propuesto por Appadurai (1991) y Sahlins (1976), en cuanto al valor social de los objetos, donde éste sólo puede determinarse si conocemos las relaciones de producción y traslado de las mercancías. Estas a su vez están íntimamente vinculadas a la jerarquía dentro del mercado. Los cabriteros ocupan el lugar más alto no sólo por sus alianzas con la CTM sino por el valor que socialmente les ha conferido a

los cabritos la sociedad regiomontana. Puede ser una idea absurda, pero imaginemos que, si de la noche a la mañana el consumo de ratas se legitima y se valora tanto como el del cabrito, la jerarquía se invertiría. Esto podría traer como consecuencia que la estructura de la producción y la comercialización actual del cabrito, y sus dependientes, se desplomaran.

En el mercado, los usos de los espacios manifiestan los recursos de los comerciantes: quién tiene un puesto fijo o varios, y quién no tiene nada y está a merced de las decisiones del sindicato sin poder concretar alianzas. Sin embargo, esa relación de subordinación también es propositiva: la instauración de la estructura sindical dentro del mercado a cambio del anonimato de los comerciantes les permite incurrir a la venta de flora y fauna protegida, fuegos artificiales, productos artesanales que no son examinados y así sin que la opinión pública, los vecinos, ni el Estado intervengan en ello. Entre los propios comerciantes también se dan tensiones que terminan en rumores que se pasan de boca en boca hasta difamaciones: los chismes tienen que ver con la suciedad, pero también con actitudes prepotentes ante los demás y en ocasiones actitudes de servilismo para con los delegados del mercado, como es el caso de las mujeres que funcionan como “orejas” de los delegados de la CTM.

Esta tesis también trata de trascender el ámbito sectorial de los estudios rurales. Existen relaciones campo-ciudad que se advierten como nuevas. Un ejemplo es el control del comercio de productos de familias rurales ejercido por una central obrera la cual nos obliga a repensar en las necesidades políticas de los comerciantes. También es interesante esta relación de producir para el consumo de ciudadanos nostálgicos, pues las sociedades campesinas hace mucho tiempo dejaron de producir para asegurar la alimentación de la gente en las ciudades. El mercado es una construcción social que funciona como representación de la vida rural. Existe una valorización social de las mercancías que convierte algunos en prohibidos tanto moral como jurídicamente. Los cabriteros tienen el control parcial del lugar: los de más poder económico están aliados con el sindicato. Las jerarquías de poder se manifiestan por el tipo de local que tienen –en caso de que lo tengan o puede que posean varios –, las mercancías que venden, los modos de transportarse y su poder de negociación con el sindicato y el Estado. Pero esto no determina que sean éstos los que siempre lo ejerzan pues el poder es circunstancial y relacional.

Como temas que se pueden abordar en próximas investigaciones está en primera instancia, y la que me parece más provocadora, la del consumo de los alimentos prohibidos. Otro tema sería el funcionamiento de los sindicatos en los distintos mercados rodantes y comercios en Monterrey: ¿quién puede regular la actividad del sindicato sobre los comerciantes de zonas rurales en la ciudad? Conociendo el poder de los sindicatos y el clientelismo político que los distingue podemos suponer que el partido para el cual funcionan refuerza su posición ya no sólo en la ciudad, sino también en las zonas rurales, ya no es o sería solamente Antorcha Campesina, sino también la CTM quienes crean el escenario macro político de los sujetos.

Respecto al clientelismo, a pesar de que durante mis estancias en el mercado pude conocer las facilidades o “preferencias” del delegado sindical por aquellos comerciantes simpatizantes o afiliados no solamente al sindicato sino al PRI. Me fue evidente, aunque en muy pocos casos, que algunos comerciantes se esforzaban por mantener una relación amistosa y hasta servil con el delegado a fin de garantizar su espacio dentro del zoco. Ésta es sin duda una manifestación de los matices que existen dentro de la mayor parte de las relaciones de poder. No hablo, entonces, de un sometimiento o de un clientelismo evidente, sino de una actitud que prevalece entre un grupo de comerciantes al que tuve acceso. No obstante, siendo que el tema era delicado, elegí no realizar más preguntas al respecto. Del otro lado, también con base en mis observaciones y algunos testimonios surgidos de charlas informales, puedo inferir que aquellos comerciantes que no tenían interés en el sindicato o incluso eran “rivales” del delegado, tenían una situación más complicada o insegura dentro del mercado. El clientelismo sería una perspectiva importante para realizar nuevos estudios sobre el mercado campesino.

Por último, otro tema que sería muy importante abordar es el de cómo la nostalgia que sienten las personas por el mundo rural está íntimamente ligado a los utópicos mejores tiempos del pasado; Incluso, el hecho de que el mercado se encuentre en los patios de una ruina arquitectónica (tal como lo es la estación de trenes) incita a los consumidores a sentir pena por la lejanía de los tiempos. Considero que la venta y el consumo de los productos que he mencionado a lo largo de esta tesis, manifiestan un profundo deseo de oponerse a las nociones lineales del progreso.

Esto se puede convertir en estrategia política, tal como lo aprovechó Jaime Rodríguez, actual gobernador de Nuevo León, durante su campaña electoral. Pero estas estrategias políticas no hacen más que acrecentar las rancias identidades regionales y finalmente la rancia identidad nacional. Tal vez será por la incertidumbre a la que como país constantemente estamos sometidos que sólo rememorando los supuestos “viejos buenos tiempos” construimos nuestro paraíso perdido. Es imposible asumir que en el pasado la vida haya sido mejor y es necesario deshacernos de su hechizo, pero tal vez hace setenta años, cuando Monterrey comenzó a crecer demográficamente, las personas tenían la posibilidad de imaginar un mejor futuro para todos los que habitamos la ciudad.

## BIBLIOGRAFÍA

- Appadurai, A. (1996) La modernidad desbordada. Dimensiones culturales de la globalización. México, ediciones Trilce-FCE.
- Appadurai, A. (1991) La vida social de las cosas. México, Conaculta.
- Arias, P. (2009). Del arraigo a la diáspora. Dilemas de la familia rural. México: Ed. Miguel Ángel Porrúa
- Arias, P. (1992). Nueva rusticidad mexicana. México: CONACULTA
- Arias, P. (2005) “Nueva ruralidad. Antropólogos y geógrafos frente al campo hoy” en Ávila, Héctor. Lo urbano rural: ¿Nuevas expresiones territoriales? Cuernavaca: CRIM-UNAM; DGAPA.
- Balan, J, Harley L. B. y Jelin, E. (1977) El hombre en una sociedad en desarrollo. Movilidad geográfica y social en Monterrey. México: Fondo de Cultura Económica
- Carton de Grammont, H. (2010) “La Nueva ruralidad ¿un concepto útil para repensar la relación campo-ciudad en América Latina”, 2010, revista Ciudades, RNIU, n°85, pp. 2-6, ISSN 0187-8611, México.
- Cavazos Garza, I. & Ceballos Ramírez, M. (1998). Monterrey 400. Monterrey, México: Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Cavazos Garza, I. & Ortega Ridaura, I. (2011). Nuevo León. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Cavazos Garza, I. (1960). Algunas características de los pobladores de Nuevo León, en el siglo XVII. Monterrey: Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Cazares, E. (28 de diciembre, 2015) Las curiosidades de las estaciones de trenes en Monterrey. Diario Cultura. Recuperado de <http://www.diariocultura.mx/2015/12/las-curiosidades-de-las-estaciones-de-trenes-en-mty/>
- Cerutti, M. (1992). Burguesía, capitales e industria en el norte de México : Monterrey y su ámbito regional (1850-1910). México: Alianza Editorial : Universidad Autónoma de Nuevo León

Cerutti, M. Monterrey y Bilbao (1870-1914). Empresariado, industria y desarrollo regional en la periferia. *Historia Mexicana*, vol. LII, núm. 4, abril-junio, 2003, pp. 905-940. El Colegio de México, A.C.

Cerutti M. "Frontera y desarrollo empresarial en el norte de México (1850-1910)", *Frontera Norte*, Volumen 13, No. Especial 2, 2001, pp. 283-301.

Chayanov, A. V. (1974) *La organización de la unidad económica campesina*. Buenos Aires: ed. Nueva Visión, Buenos Aires

Córtés, F. & Cuellar, Ó. (1990). *Crisis y reproducción. Los comerciantes del sector informal*. México: FLACSO, Miguel Ángel

Chávez González, Mónica Lizbeth; Hernández Cendejas, Gerardo Alberto; (2015). El Altiplano Noreste: Perfil Sociodemográfico para una regionalización. *Revista de El Colegio de San Luis*, Enero-Junio, 65-98.

Del Hoyo, E. (2014). *Historia del Nuevo Reino de León 1577- 1723*. Monterrey (Nuevo León): Fondo Editorial de Nuevo León, Instituto tecnológico de estudios superiores de Monterrey

De la Garza Toledo, E. (2010). *Hacia un concepto de trabajo ampliado*. México: Ed. Anthropos.

De Oliveira, O. & Salles, V. (1988). Acerca del estudio de grupos domésticos: un enfoque sociodemográfico. En O. De Oliveira, M. Pepin Lehalleur & V. Salles, *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*. (1era. ed., pp. 11-27). México: El colegio de México, Miguel Ángel Porrúa.

De Oliveira, O. & Salles, V. (1988). Acerca del estudio de grupos domésticos: un enfoque sociodemográfico. En O. De Oliveira, M. Pepin Lehalleur & V. Salles, *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*. (1era. ed., pp. 11-27). México: El colegio de México, Miguel Ángel Porrúa.

Dominguez M.. (2015). Piden a viajeros utilizar carretera 54. *El Norte*, <http://www.elnorte.com/aplicacioneslibre/preacceso/articulo/default.aspx?id=500028&urlredirect=http://www.elnorte.com/aplicaciones/articulo/default.aspx?id=500028>. Miguel Domínguez

Durkheim, E. (2002). *La división del trabajo social*. México: Ed. Colofón

Firth, R.(1964). *Capital Savings and credit in peasant societies*. En *Essays on Social Organization and Values* London School of Economics Monographs on Social Anthropology, no. 28. London: Athlone Press

- Foucault, M. (1981) Las redes del poder. Recuperado de <https://es.scribd.com/doc/281635390/Foucault-Las-Redes-Del-Poder>
- Gámez, M. (2015). Minería y capital transnacional sobre un territorio en riesgo. Análisis interdisciplinario sobre el sitio sagrado natural de Wirikuta. San Luis Potosí: Colegio de San Luis A. C.
- García, M. (1 de septiembre, 2002) Un mundo en extinción. El Norte. Recuperado de [http://norte-monterrey.vlex.com.mx/vid/mundo-exitencion-8391612?\\_ga=1.148119031.1539314928.1473232488](http://norte-monterrey.vlex.com.mx/vid/mundo-exitencion-8391612?_ga=1.148119031.1539314928.1473232488)
- Garza, Guajardo, C. (1994) Monterrey, 1983. Visión y progreso desde el ferrocarril. San Nicolás de los Garza, Universidad Autónoma de Nuevo León.
- González Quiroga, M. (1993). La puerta de México: los comerciantes texanos y el noreste mexicano. 1850-1890. Estudios sociológicos, XI, 31.
- Gorostiza, J. "El renacimiento de los ferrocarriles mexicanos de carga: 1995-2010" en Mirada Ferroviaria, No. 19, 2013, [http://www.museoferrocarriles.cuadriga.com.mx/sites/default/files/adjuntos/mirada\\_ferroviana\\_num\\_19.pdf](http://www.museoferrocarriles.cuadriga.com.mx/sites/default/files/adjuntos/mirada_ferroviana_num_19.pdf), consultada el 15 de agosto del 2016.
- Gómez Méndez, N. (2006). Construcción de redes sociales diferenciadas de hombres y mujeres para el ingreso y permanencia en el comercio ambulante en vía pública de la Ciudad de México. (Maestría). FLACSO.
- Guber, R. (2001). La etnografía. Método, campo y reflexividad. Bogotá. Grupo Editorial Norma.
- Hernández Cendejas, G A; Chávez González, M L; (2015). El Altiplano Noreste: Perfil Sociodemográfico para una regionalización. *Revista de El Colegio de San Luis*, V() 65-98. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=426240376004>, consultado el 5 de junio 2015
- Hewitt de Alcántara, C. (1978). La modernización de la agricultura mexicana, 1940-1970. México: Siglo XXI Editores
- INEGI (2010) Monografías municipales. Recuperado de <http://cuentame.inegi.org.mx/monografias/informacion/slp/territorio/default.aspx?tema=me&e=24>
- Juárez, N. (2 de diciembre, 2005) "Chocan" mundos, El Norte. Recuperado de

[http://app.vlex.com/#MX/search/jurisdiction:MX+content\\_type:1/mercado+campesino/vid/78578540](http://app.vlex.com/#MX/search/jurisdiction:MX+content_type:1/mercado+campesino/vid/78578540)

Juárez, N. (2 de marzo, 2002). Anuncian reactivación del mercado campesino. El Norte.

Recuperado de: <http://norte-monterrey.vlex.com.mx/vid/anuncian-reactivacion-mercado-campesino-78293319>

Krotz, E. (1999). "Alteridad y pregunta antropológica". Constructores de otredad, Antropofagia. 16-20.

Krotz, E. (1991). Viaje, trabajo de campo y conocimiento antropológico. Alteridades, 1(1), 50-57.

Kroeber, A. L. (1948) Anthropology. New York: Brace and Company.

Maisterrena, J. & Ledesma Mora, I. (2000). Oasis y espejismo: proceso e impacto de la agroindustria del jitomate en el valle de Arista, S.L.P. San Luis Potosí. El Colegio de San Luis.

Martínez-Calderas, Jesús Manuel, Palacio-Núñez, Jorge, Clemente-Sánchez, Fernando, Martínez-Montoya, Juan Felipe, Sánchez-Rojas, Gerardo, & Olmos-Oropeza, Genaro. (2015). Distribución potencial de la rata magueyera ( *Neotoma leucodon* Merriam 1984) y densidad de madrigueras en el sur del desierto chihuahuense. *Therya*, 6(2), 421-433 Recuperado de [.https://dx.doi.org/10.12933/therya-15-223](https://dx.doi.org/10.12933/therya-15-223)

Mora Ledesma, M. (2013). La ganadería de pastoreo trashumante en el altiplano potosino. In M. Mora Ledesma, G. Hernández Cendejas, J. Maisterrena Zubirán, D. Rodríguez López, I. Betancourt & P. Tomé Martín, Los caminos de la trashumancia. Territorio, persistencia y representaciones de la ganadería pastoril en el altiplano potosino. (1st ed., pp. 23-73). San Luis Potosí: El Colegio de San Luis.

Notired. (2016). Tendrá sur de NL centro de acopio para producir cabrito. Recuperado de <http://www.notired.mx/nota.cgi?id=55504002>

Núñez, M. (2011). Los mercados rebeldes. El campesino y los fundadores: comercios opuestos pero parecidos. *Identidades*, 3, 26-33.

Paré, L. (1989) El proletariado agrícola en México. México: Siglo XXI editores

Paré, L. (1975). Tianguis y economía capitalista. *Nueva Antropología*, I() 85-93. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=15900204>, consultado 19 de junio 2016

Redfield, R. (1941). The Folk Culture of Yucatan. Chicago: The University of Chicago Press



- Sahlins, M. (1976). *Cultura y razón práctica. Contra el utilitarismo en la teoría antropológica*. Barcelona: Ed. Gedisa.
- Sandoval Hernández, Efrén. (2005). Pobreza, marginación y desigualdad en Monterrey: Puntos de partida. *Frontera norte*, 17(33), 133-141. Recuperado en 24 de julio de 2016, de [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0187-73722005000100006&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-73722005000100006&lng=es&tlng=es).
- Solis E, M. (2006) *El ferrocarril San Bartolo-Rio Verde San Luis Potosí: 1882-1902*. (Licenciatura). UAM-Iztapalapa.
- Polanyi, K. (1974). El sistema económico como proceso institucionalizado. In M. Godelier, K. Marx, H. Maine, L. Morgan, K. Bucher, B. Malinowski & R. Burling, *Antropología y economía* (1st ed., pp. 155-179). Barcelona: Anagrama.
- Ramírez Sánchez, Miguel Ángel. (2011). Los sindicatos blancos de Monterrey (1931-2009). *Frontera norte*, 23(46), 177-210. Recuperado en 24 de julio de 2016, de [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0187-73722011000200007&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-73722011000200007&lng=es&tlng=es).
- Reyes, D. (29 de mayo, 2004). Sube de tono disputa por el mercado. *El Norte*. Recuperado de <http://norte-monterrey.vlex.com.mx/vid/sube-tono-disputa-mercado-78576400>
- Rivera Rodríguez, S. (2014). *La presencia del trabajo en la agroindustria y su impacto en las familias campesinas. El caso de la localidad de San Isidro, Ejido de Cedral, S.L.P (Doctorado)*. El Colegio de San Luis.
- Robles, O. (10 de agosto 2007) *Desatan tensión en mercado campesino*. *El Norte*. Recuperado de: <http://vlex.com/vid/desatan-tension-mercado-79069975>
- Tepich, J. Source: *Investigación Económica*, Vol. 43, No. 167 (enero-marzo 1984), pp. 183-198  
Published by: Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)  
Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/42779420>, consultado el 19 de mayo 2016
- Sala de prensa, ( 6 de septiembre del 2010)  
[http://www.hcnl.gob.mx/sala\\_de\\_prensa/2010/09/designan\\_a\\_alfredo\\_ramos\\_martinez\\_como\\_alde\\_sustituto\\_de\\_pesqueria.php](http://www.hcnl.gob.mx/sala_de_prensa/2010/09/designan_a_alfredo_ramos_martinez_como_alde_sustituto_de_pesqueria.php)
- Santacruz, I. (2 de mayo 2016). *La Coyotera, sector de inseguridad y drogas*. Multimedia.

Recuperado de <http://www.multimedios.com/telediario/local/coyotera-sector-inseguridad-y-drogas.html>

Thierry, L. (1982). Usura rural en San Luis Potosí: un acercamiento a la problemática de la integración campesina. Michoacán: Colegio de Michoacán.

Vanguardia. (2016). Está cabrito... cae producción en Nuevo León. Recuperado de <http://www.vanguardia.com.mx/articulo/esta-cabrito-cae-produccion-en-nuevo-leon>

Warman, A. (1972). Los campesinos. Hijos predilectos del régimen. México: Ed. Nuestro Tiempo.

Wolf, E. (1971): Los campesinos. Barcelona: Editorial Labor