



Universidad Autónoma de Querétaro
Facultad de Filosofía
Maestría en Estudios Antropológicos en Sociedades Contemporáneas

**MICROEMPRESA FAMILIAR Y REDES SOCIALES: VÍNCULOS ENTRE
TRADICIÓN Y CONSUMO. EL CASO DE LA FAMILIA BALDERAS RAMÍREZ**

TESIS

Que como parte de los requisitos para obtener el Grado de
Maestría en Estudios Antropológicos en Sociedades Contemporáneas

Presenta:

Yuleni de Jesús Navarrete Flores

Dirigido por:

Dr. Gaspar Real Cabello

Dr. Gaspar Real Cabello
Presidente


Firma

Dra. Nuria Inés Giniger
Secretario


Firma

Dra. Marja Teresita González Juárez
Vocal


Firma

Dra. Nubia Cortés Márquez
Suplente


Firma

Dr. Eduardo Solorio Santiago
Suplente


Firma


Dra. Ma. Margarita Espinosa Blas
Directora de la Facultad


Dra. Ma. Guadalupe Flavia Loarca Piña
Directora de Investigación y Posgrado

INTRODUCCIÓN

Esta tesis es la construcción del estudio de caso de la microempresa familiar Balderas Ramírez, dedicada a la producción y venta de nieve artesanal en la localidad de la Cañada, cabecera municipal del Marqués, Querétaro, se centra en analizar las redes sociales que preservan y las que han construido a lo largo del tiempo, así como las estrategias y formas de trabajo que ha ido adecuando, donde la tradición, el consumo y el uso de conocimientos heredados convergen y se condensan con la incorporación de nuevos conocimientos de las generaciones que comienzan a ser parte de la microempresa familiar.

Cabe mencionar que las acciones emprendidas por los actores sociales no son homogéneas, pues forman parte de los cambios en su territorio, mismas que van adecuando a su vida cotidiana y laboral. En este sentido, dichos cambios parten de conocimientos, aprendizajes, experiencias y recursos que les son significativos, donde el sentido de pertenencia e identidad se hacen presentes.

En torno a lo anterior, cabe mencionar que el estudio de microempresas familiares en México tiene una multiplicidad de líneas de investigación desde distintos ámbitos, que dan cuenta sobre prácticas económicas, laborales, de organización, parentesco y particularidades que las caracterizan. En este sentido, el papel de los actores que las integran resulta fundamental, pues a través de ellos se confronta una realidad.

La relevancia de las microempresas familiares en México cobra interés en los estudios antropológicos a partir de la década de 1990, el cual se centró en enfocar el campo de estudio en las formas de organización. Posteriormente, estas primeras investigaciones dieron pie a observar las microempresas familiares desde distintas aristas, donde si bien la organización es lo que pondera el establecimiento de estas, existen otros factores que inciden en su permanencia o declive.

Así, la antropología da cuenta de cómo estas unidades de producción y reproducción económica están íntimamente ligadas a la vida familiar, donde la

complejidad del entorno muestra un escenario económico, productivo y laboral cambiante, en el cual estas formas de incorporación al mercado laboral tienen como principal capital a la familia.

Los cambios por los que han pasado estas microempresas han permitido retomar estos estudios desde otras perspectivas y disciplinas, que admiten observar procesos diferenciados. Cabe decir, que el establecimiento de estos negocios familiares no se limita a inscribirse en contextos rurales o urbanos, si bien los procesos de conformación se tornan disímiles, el entorno socioespacial es aprovechado de distintas formas, una de ellas, la creación de redes.

Desde los años setenta, se ha investigado sobre las redes sociales, específicamente en México, los estudios antropológicos sobre este tema tienen una larga trayectoria, situando como primer referente a Larissa Adler Lomnitz (1975), quien expone el análisis de estas redes más allá de las circunstancias en las que se dan, enfatizando en las prácticas que hacen posible el entretelado de redes sociales mediante intercambios recíprocos y la formación de agrupaciones por parentesco y/o vecindad que les permite obtener bienes, servicios y una forma de supervivencia. La forma en como se entretelen las redes sociales no es un evento estático, sino que va cambiando dependiendo del contexto y las interacciones dentro de éste, lo que permite observar distintas variables y repensar este concepto, desde el caso de estudio que aquí se presenta.

Retomando a las microempresas familiares, cabe destacar que estas son reconocidas como parte importante de la economía, formales o no, se han ido afianzando en el entorno social y económico como un sistema productor de bienes, servicios y empleo, como una alternativa de sustento, en su mayoría, emergentes de la crisis económica y precariedad laboral imperante.

El interés de ver a los actores que convergen en estas microempresas lleva al propósito de esta investigación que es analizar y conocer la formación, permanencia y procesos productivos de una microempresa familiar desde su acción y transformación laboral. De tal manera que considero importante ver cómo los

procesos productivos y el modelo económico dominante han establecido una interacción donde la tradición y el consumo confluyen en algunas prácticas culturales relacionadas con actividades económicas.

En torno a la estructura del texto, inicialmente se expone el planteamiento del problema de investigación y pertinencia de esta. El **Capítulo 1** corresponde al abordaje conceptual, donde se desarrolla la perspectiva de la cual parte esta investigación, se argumentan los conceptos de redes sociales, microempresa familiar, tradición y consumo, así como la ruta metodológica que se siguió. El **Capítulo 2** refiere el contexto histórico de La Cañada, da cuenta de los cambios más significativos en esta localidad. El **Capítulo 3** corresponde a la etnografía sobre la microempresa familiar Balderas Ramírez, misma que se pudo recopilar durante el trabajo de campo y da cuenta de la constitución de esta, se describe el proceso de elaboración de nieve artesanal, así como las estrategias productivas y redes que ha ido formando.

En la última parte del texto se presentan las conclusiones, mismas que parten del análisis de los datos recopilados, donde la experiencia etnográfica posibilitó el encuentro con estos actores que involucran procesos sociales y económicos que emanan de la heterogeneidad de sus condiciones materiales y socioculturales.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Esta investigación parte de trabajos realizados en torno a las microempresas familiares. Si bien el tema de microempresa familiar vinculado a las redes sociales ha sido un tema ampliamente explorado, son escasas las investigaciones que abordan la construcción de estas redes a partir de los vínculos entre tradición y consumo como estrategias, no solo como medio de supervivencia, sino también para darle continuidad a un oficio que los identifica y les da sentido de pertenencia.

Con base en lo anterior, la presente investigación se centra en el abordaje analítico de una microempresa familiar. En este sentido, consideré pertinente abordar la permanencia de esta microempresa familiar, la cual, haciendo uso de mecanismos sociales y culturales, tales como la transmisión de conocimientos, el uso de redes sociales y la promoción de un producto considerado tradicional en su entorno, se ha convertido en un referente en medio de un contexto caracterizado por el surgimiento de nuevas alternativas laborales a partir de la llegada de diversas industrias.

Como se menciona anteriormente, esta investigación representa un estudio de caso, por lo que no se pretende ahondar en el tema de microempresa familiar a nivel general, sino conocer la dinámica de cómo esta microempresa se ha insertado en distintos mercados, para ello, las preguntas de investigación que se plantearon para el presente trabajo fueron las siguientes: ¿cómo construyen sus estrategias de producción y distribución para seguir vigentes?, ¿cuál es la importancia de vincular la tradición y el consumo?, ¿qué relaciones han tejido y qué los ha llevado a ser un referente en la producción de nieve artesanal? y ¿cuál es el valor que le dan los integrantes de esta microempresa familiar a la incorporación del saber de las nuevas generaciones?.

Bajo esta óptica, el caso de estudio se escogió en función de ser paradigmático y representativo, destacando las diversas relaciones que ha establecido esta familia con otros actores sociales en donde coexisten la tradición y el consumo. Por ello,

se busca dar cuenta de las estrategias de quienes integran la microempresa familiar Balderas Ramírez, así como como la incorporación de nuevos saberes tras la llegada de nuevas generaciones que se adhieren al oficio de nevero, entendiendo que esto no responde únicamente a ajustes económicos, sino también al capital cultural que poseen. Es decir, desde el sentido que le dan a la consecución de este negocio familiar.

La **hipótesis** central de esta investigación es que esta microempresa familiar se ha configurado por particularidades culturales, tales como las formas tradicionales de producción de nieve, así como la ampliación de redes sociales y el uso de la tradición como un mecanismo que incide a favor del consumo.

El **objetivo principal** se centra en analizar la formación, desarrollo y permanencia de la microempresa familiar Balderas Ramírez, así como sus mecanismos de organización interna, estrategias de mercado, el papel de las redes sociales en la organización, producción y construcción de nuevos espacios de comercialización. De igual forma, exponer cómo se involucran las nuevas generaciones y aportan en la consecución de este negocio familiar.

Los **objetivos específicos** que se trazaron fueron los siguientes: 1) explorar y analizar los cambios y transformaciones socioespaciales en el contexto donde se sitúa esta microempresa familiar, 2) examinar la dinámica laboral a partir de su organización y estrategias de mercado. 3) analizar la función de las redes sociales de las que echan mano para seguir vigentes. 4) conocer la dialéctica intergeneracional mediante la integración de las nuevas generaciones al negocio familiar, aportando y adecuando cambios a través de la incorporación de nuevos conocimientos. 5) identificar la vinculación entre tradición y consumo a partir de la comercialización de nieve artesanal.

PERSPECTIVA DE ANÁLISIS Y CONCEPTOS CENTRALES

Las categorías de análisis que se consideran pertinentes para este estudio de caso surgen a partir de los cuestionamientos al querer indagar más allá de una trayectoria familiar, pues enmarcan procesos que aportan a un estudio integral del tema, es así como los conceptos centrales de esta investigación se abordarán desde: microempresa familiar, redes sociales, tradición y consumo.

Refiriendo a la categoría de microempresa familiar, esta ha sido abordada desde otras disciplinas como la economía y la administración, para esta investigación, se aborda desde la disciplina antropológica, desde donde retomé algunas nociones sobre la misma a fin de contextualizarlas en este trabajo.

En México, los trabajos de María Josefa Santos y Rebeca de Gortari (2010) han sido un referente en el estudio de microempresas familiares, donde señalan el papel importante de las redes y el conocimiento en la creación de estas, señalando las características que las distinguen, la cuales contribuyen al desarrollo económico, mismo que las dota de reconocimiento social – En este escenario las microempresas se constituyen como actores relevantes que dinamizan el desarrollo económico – (Santos y De Gortari, 2010:9).

Otra apreciación referente a empresas familiares, la brinda Marisol Pérez Lizaur (2010), pues ha evidenciado el reconocimiento de las empresas familiares como una representación social y cultural que trasciende, donde las empresas echan mano de sus propios conocimientos y forman redes con otros actores.

La investigación antropológica da cuenta de que, en México y en América Latina, muchas de las unidades domésticas son unidades de producción y reproducción económica, tanto en el campo como en la ciudad, y que coexisten con empresas íntimamente relacionadas con la vida familiar de sus dueños o fundadores (Pérez Lizaur, 2010:15).

En lo que refiere al tema de Redes Sociales, el trabajo de Larissa Adler Lomnitz (1975) es de gran aporte, pues refiere a las redes como parte del entramado social

que permiten comprender aspectos importantes de las sociedades contemporáneas, donde elementos culturales como la familia mexicana y la confianza, dan referentes para advertir las estrategias de supervivencia de distintos los actores sociales. (Adler Lomnitz, 1975).

El trabajo de Karime Ulloa y Edgar Mendoza (2011), muestran una perspectiva antropológica sobre el concepto y significado de redes sociales, su análisis está centrado en múltiples miradas hacia el contexto en donde estas se desarrollan a nivel social, político, económico y cultural, así como el tiempo, es decir, hacen una ubicación de tipo de redes sociales dentro de una unidad social mayor que no solo se percibe desde la convergencia espaciotemporal, sino desde un enfoque interaccional, es así como estas autoras ofrecen aportes significativos, dando énfasis en las redes sociales desde un aspecto fundamental de la vida social de cualquier ser humano y grupo social.

Las perspectivas presentadas en torno a las redes sociales mantienen una dialéctica no solo desde el enfoque antropológico, sino que dan cuenta de un abordaje multidimensional, donde la interacción de los actores sociales da prevalencia a las mismas.

En torno al concepto de tradición, María Madrazo (2005), habla del origen de este término como una marca cuya finalidad es dar permanencia a una comunidad en el tiempo como un signo indeleble de la identidad cultural, lo que permite darle sentido y especificidad al uso actual de este. Por su parte, el trabajo de Carlos Herrejón (1994), pormenoriza una serie de elementos que dan cuenta de la tradición como fenómeno histórico y sociocultural, la cual busca perpetuar la vida humana dándole sentido a través del tiempo por medio de los miembros de un grupo social que se relacionan.

Javier Marcos Arévalo (2004), señala a la tradición como un constructo social cambiante, el cual tiene variaciones según el grupo social. En este sentido, la aportación de este autor es relevante en términos de no acotar a la tradición como una forma estática.

De manera que la tradición sería ahora algo así como el resultado de un proceso evolutivo inacabado con dos polos dialécticamente vinculados: la continuidad recreada y el cambio. La idea de tradición remite al pasado, pero también a un presente vivo. Lo que del pasado queda en el presente eso es la tradición. La tradición sería, entonces, la permanencia del pasado vivo en el presente (Arévalo, 2004:927).

Mención aparte es el concepto de consumo, para dicha categoría se hace referencia al trabajo antropológico de Mary Douglas y Baron Isherwood (1990), quienes aluden que la idea misma de consumo debe ser situada en la base del proceso social, como parte de una necesidad social de relacionarse con otras personas, sin centrarlo únicamente como un objetivo del trabajo, donde si bien existe un valor implícito de lo que se consume, las mercancías en su conjunto representan una serie más o menos coherente y deliberada de significados, que podrán ser percibidos por quienes las utilicen como instrumentos de bienestar u ostentación.

Néstor García Canclini (1995), manifiesta que el consumo es comprendido preeminentemente por su racionalidad económica, el cual se inserta en el ciclo de producción y reproducción social.

El consumo es el conjunto de procesos socioculturales en que se realizan la apropiación y los usos de los productos. Esta caracterización ayuda a ver los actos a través de los cuales consumimos como algo más que ejercicios de gustos, antojos y compras irreflexivas, según suponen los juicios moralistas, o actitudes individuales, tal como suelen explorarse en encuestas de mercado (Canclini, 1995:42).

Tradición y consumo desde esta investigación, son categorías que forman un binomio, pues están asociadas en un espacio de interacción donde la producción, comercialización y uso de un producto adquieren importancia a partir de la concepción de consumidores y productores.

Por su parte, Daniel Miller (1987) hace alusión a los consumidores desde su capacidad de crear, mantener y desarrollar vínculos sociales y significados

culturales, señalando el carácter del consumo como una práctica social y relacional, donde el consumidor es un sujeto activo donde se mantienen, negocian y modifican vínculos que van más allá de una diferenciación social.

Las categorías presentadas, resultan centrales para el caso de esta investigación, pues a partir de la integración de estas se puede comprender el sentido que los integrantes de esta microempresa familiar otorgan a su quehacer cotidiano y laboral, mediante el cual han cimentado saberes y prácticas.

PERTINENCIA DE LA INVESTIGACIÓN

Esta investigación es relevante debido a que aporta datos de primera mano que muestran y analizan a detalle el estudio de caso de una microempresa familiar, el cual no se acota únicamente a la perspectiva económica, ya que además profundiza en el cúmulo de acciones de los sujetos de estudio a través de sus conocimientos heredados, los cuales se conjugan con dinámicas laborales, estrategias productivas, formación de redes y su permanencia en un entorno donde se han establecido nuevos modelos de mercado y producción.

Si bien el tema que se aborda parte de una línea de investigación explorada es de considerarse que las categorías de análisis se vinculan a las particularidades de este estudio de caso, donde el campo disciplinar de la antropología se inscribe. Respecto a ello, considero que la propuesta de este trabajo puede contribuir a nuevas líneas de investigación no solo desde la perspectiva antropológica, pues los cambios sociales y económicos inciden en todos los ámbitos de la sociedad, trayendo consigo múltiples transiciones que se pueden analizar desde diversos enfoques.

Reflexionar desde la práctica, permite acceder a la cotidianidad de los sujetos, comprender cómo se despliega y conforma la interacción social, admite dar cuenta de la reproducción y producción social en un escenario temporal, espacial y socialmente definido como parte de un todo, dado que, en medio de este, se articulan transformaciones en el contexto cultural y económico que van reconfigurando la vida de los sujetos a través del cúmulo de saberes que se concretan en acciones.

Capítulo I

Abordaje de la investigación

Introducción

Este primer capítulo se construye a partir del análisis de las categorías mencionadas anteriormente, donde la interrelación de estas permite situar el estudio de caso y demarcar el universo cultural en el que se desea situar esta investigación. Se parte de la importancia de las redes sociales desde un enfoque antropológico como hilo conductor que enmarca las acciones de los sujetos en distintos planos, uno de ellos, el económico, de donde emergen alternativas laborales como las microempresas familiares y que, para esta investigación, se recuperan aportes teóricos desde la antropología, donde se analiza también las formas de organización familiar y contribuciones desde la antropología, historia y sociología referentes a los temas de tradición y consumo.

Aproximación desde las redes sociales

El análisis de las redes sociales ligadas a la creación, trabajo y experiencias de la microempresa familiar Balderas Ramírez, expone como a través de éstas se pueden visualizar acciones específicas que han influido en la toma de decisiones que inciden en su organización, estrategias y permanencia laboral, tomando en cuenta las relaciones sociales. En este sentido, las redes sociales funcionan como estructuras maleables que se localizan en una transformación continua, por lo que el análisis de la trayectoria de esta microempresa familiar tiene acceso a una secuencia de redes continuas que han formado e influido en su quehacer cotidiano. Ejemplo de ello, su vinculación con entornos políticos y académicos, que las han situado como un referente fuera de su entorno local.

Se alude a las redes sociales en torno a que forman parte de las decisiones influidas por un colectivo, mismas que se erigen a partir de la constitución de acuerdos regulados por los miembros, esperando así una reciprocidad y

funcionalidad que beneficie a quienes forman parte de ella.

El tema de esta investigación forma parte de nuestras múltiples realidades, pues se suele apuntar a que existen fenómenos sociales con mayor preeminencia, sin embargo, la construcción de un espacio social se da a través de las redes sociales, aún sin compartir un mismo territorio, ya que los vínculos entre actores están directamente ligados a las acciones que realizan.

Desde la antropología, el concepto de red social aparece en los años 50 con la antropología social británica, fundamentada básicamente sobre los modelos organicistas de la sociedad, significación que ha trascendido en tiempo, espacio y perspectiva desde distintas aristas que actualmente conforman un campo interdisciplinar.

Uno de los conceptos de redes sociales que se retoma, es el propuesto por José Luis Molina y Claudia Aguilar (2004) desde el uso sustantivo o empírico, ya que la información recopilada se apoyará en datos de primera mano, es decir, desde el método etnográfico. Los autores citados, proponen el uso del concepto de red social como un planteamiento sustantivo que otorga proximidad a la cotidianidad de los sujetos, pues es aquí donde se materializa su acción.

Los individuos forman relaciones con fines concretos desde distintos escenarios (trabajo, instituciones, etc.). Se encuentran en la estructura social, vinculado por las relaciones que tiene con otros individuos similares o diferentes en los términos en los que se define la estructura. Sus patrones de percepción de alternativas y posibles beneficios obtenibles a través de intercambios están restringidos por la misma estructura. Tal como apunta Sofía Liberman (1995) -las acciones pueden modificar la estructura y crear nuevas restricciones-. Por lo tanto, una de las funciones concretas de las redes es la creación de relaciones sociales que parten de las operaciones ejecutadas entre los actores desde el lugar que ocupan en la sociedad.

Otro aporte que considerar sobre redes sociales es el de Carlos Lozares (1996), quien las define como un conjunto bien delimitado de actores (individuos, grupos,

organizaciones, comunidades, sociedades globales, etc.) vinculados unos a otros a través de una relación o un conjunto de relaciones sociales. Lo que conlleva a un análisis exhaustivo de las mismas, pues como menciona el autor:

La idea central de los análisis de Redes reside en el supuesto de que lo que la gente siente, piensa y hace, tiene su origen y se manifiesta en las pautas de relaciones situacionales que se dan entre actores oponiéndose así a la idea de que los atributos de los actores individuales sean la causa de las pautas de comportamientos y de las estructuras sociales (Lozares,1996).

Respecto a lo anterior, se puede observar que las relaciones entre los diversos actores, los vínculos que van creando y los que persisten, emergen de la conexión de unos con otros, construyendo así una estructura social. Los individuos van formando parte de redes sociales sobre una multitud de relaciones diferenciadas y que, además, los tipos de relación que usan para reclutar y formar redes, varía con su situación y posición social.

Todas las personas pueden llegar a formar parte de una red social. Y no digamos si se trata de un actor colectivo institucionalizado, como es, por ejemplo, el caso de una empresa, la cual, simplemente para su instauración, necesita de varias redes diferentes para poder comenzar a funcionar (proveedores, clientes, etc.), cuanto más para poder mantenerse en el mercado (Requena, 1989:146).

Lo que precede, ofrece una apertura no sólo al concepto de red social, sino a las múltiples connotaciones y aplicaciones que tiene, deriva de una multiplicidad de relaciones, las cuales buscan un fin específico que les propicie un beneficio. Bajo esta tónica, (Bourdieu, 1983 en Arboleda, Ghiso y Quiroz, 2008) definen a este tipo de relaciones como el capital social que obtiene cada actor. Concretamente, Pierre Bourdieu (1983) lo plantea como - Agregado de los recursos reales o potenciales que están unidos a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo (1983:241).

Es así como las relaciones se manifiestan a través de la pertenencia a diversos círculos: iglesia, trabajo, clubes, etc., compuestos por actores dotados de afinidades que entablan vínculos mediante los cuales se posibilita el intercambio, toda vez que les permite la obtención de reconocimiento y prestigio como señala Bourdieu (1983), en torno a esto, cabe aclarar que, si bien la conceptualización anterior es interesante, no se retoma en la centralidad de este caso de estudio.

En base a lo descrito, las redes sociales marcan pautas que las tipifican, esto permite concretar el campo de estudio. Respecto a esta investigación, las redes de intercambio y confianza son punto medular, ya que el estudio de caso permitió observar la cohesión entre los miembros de la microempresa Balderas Ramírez y la organización familiar que prevalece, formas que se traducen en lazos de confianza entre sus miembros.

Redes de reciprocidad y confianza

En la sociedad, las redes sociales se traducen a relaciones sociales, pues son parte esencial de la vida del ser humano, ya que permiten analizar no sólo las relaciones sociales, sino la naturaleza de estas, donde se establecen vínculos de reciprocidad y confianza. Así, las relaciones que se establecen en un espacio determinado, sea rural o urbano, son el punto de partida para concretar lazos entre los individuos que les permite cubrir necesidades de distinta índole, así como la obtención de bienes.

Adler Lomnitz (1998), apunta hacia el intercambio como punto focal de su investigación sobre cómo sobreviven los marginados en una barriada de la ciudad de México llamada Cerrada del Cóndor, destacando la funcionalidad de las redes creadas por los integrantes de este lugar, quienes mediante intercambio y organización social cubrían ciertas necesidades, donde los lazos parentales y la colaboración eran fundamentales. En este sentido, las redes de intercambio involucran una constante entre los individuos, pues forman parte de la cotidianidad, es así como podemos observar distintos tipos de intercambio como información, ropa, bienes comunales, alimentos, etc.

En términos de reciprocidad y confianza estas determinan relaciones, pues no se actúa de la misma forma con alguien que apenas conocen que con alguien cercano. Lo mismo sucede con la reciprocidad, se espera recibir algo que se dio en algún momento, es atemporal y se toma en cuenta, pues está íntimamente vinculada a la confianza. De este modo, la familia Balderas Ramírez emprende este tipo de redes, ya que establecer estos mecanismos de acción, les permite relacionarse también con agentes externos.

Es así como el análisis de redes involucra no sólo el acercamiento a los individuos que las conforman, sino también visualizar el contexto espaciotemporal donde se reproducen, lo que conlleva a analizar sus cualidades y estructura particulares de las cuales emanan las relaciones.

La microempresa familiar desde lo social

Desde el plano socioeconómico, el ser humano ha buscado satisfacer sus necesidades llevando a cabo actividades que le permitan la obtención de una remuneración económica. Hoy en día, estas actividades no excluyen al entorno rural del urbano, debido al surgimiento de la industria, el comienzo de un estilo de vida distinto, acompañado de necesidades que traen consigo la creación de nuevos oficios y profesiones.

El espacio donde se conciben las microempresas familiares en México, excluye a estos emprendimientos como parte del desarrollo económico, considerándolas como pequeños negocios carentes de importancia en el entorno. Sin embargo, desde la antropología y los estudios sociales, las investigaciones sobre microempresas familiares ofrecen características definitorias que permiten analizar el complejo entorno donde se sitúan, como factor de reproducción social y cultural.

La perspectiva que se retoma para esta categoría es la propuesta por Carlos Alba y Dirk Kruijt (1995), quienes plantean el estudio de las microempresas desde un plano sociocultural, destacando que más allá de confeccionar bienes y servicios también producen mensajes, signos y símbolos que son consumidos socialmente, donde los componentes culturales tienen presencia. Estos aspectos se tornan

necesarios e importantes para retomar el análisis de las microempresas no solo desde la parte economicista, sino también desde un enfoque cultural que propone elementos explicativos de su actividad.

Se recuperan también los aportes teóricos de Gaspar Real, Manuel Basaldúa y Pedro Rodríguez (2010), quienes ofrecen elementos particulares que definen a las microempresas como generadoras de recursos y construcción de bienes - La microempresa se ha convertido en una opción económica y de autoempleo frente a las condiciones adversas que enfrentan los actores sociales en el medio rural y urbano (2010:199)-. Analizar la microempresa desde esta perspectiva, pone de manifiesto la búsqueda de mejores condiciones de vida de quienes deciden constituir la y adquiere importancia en la medida que el trabajo familiar colectivo es decisivo para dar paso a la organización, apostar por esta alternativa laboral significa buscar resultados a partir de una toma de decisiones, donde se comparten lazos de consanguinidad, experiencias, aprendizajes y saberes. Es así que estas propuestas teóricas, destacan el entorno de organización bajo el que se rigen las microempresas, la forma en que se enfrentan a múltiples desafíos y experiencias, lo que determina su traza y búsqueda de crecimiento.

Perspectiva sobre la tradición

Referir a la tradición, no sólo implica el acto de transmitir, pues está sujeta a contenidos de significación espaciotemporal, es polisémica y cambiante, proviene del constructo social de múltiples realidades, en las cuales tiene un uso cotidiano con fines específicos. Referirla como polisémica precisa su dinamismo y constante renovación, pues si bien alude a una expresión de la permanencia en el tiempo que asume la memoria colectiva, también es generadora de identidad.

El uso cotidiano de la palabra tradición, apunta a la herencia de los ancestros, a las acciones que se reproducen en el tiempo, mismas que se renuevan y adaptan a la vida social en múltiples espacios, su usanza no tiene un espacio definido, puede aludir a tradiciones culinarias, festivas, rituales, etc., donde se hace posible la continuidad de la cultura desde las distintas formas de vida de los grupos humanos.

En el campo de las ciencias sociales, el concepto de tradición ha tenido un lugar importante desde fines del S.XIX, para el caso de la antropología, su utilización va más allá de la descripción, se adentra a comprender la realidad que se estudia a través de sentidos y significados con un valor social. En lo que refiere a esta investigación, se asocia este concepto a la familia Balderas Ramírez que constituye un referente en la producción de nieve artesanal, oficio que se ha mantenido por más de cuatro generaciones, que los identifica en el plano local y estatal del estado de Querétaro como parte de una tradición.

Madrazo Miranda (2005) plantea que el concepto de tradición define fenómenos sociales o procesos culturales observables, refiriendo que se deja un tanto el origen y proceso de transmisión, pues se centra en una función normativa en la sociedad - la tradición es un proceso de transmisión, que viene del pasado al presente, se realiza mediante una cadena de repeticiones que no son idénticas, sino que presentan cambios e innovaciones, y se van acumulando para crear lo que sería la gran tradición, un acervo reunido a lo largo de las repeticiones y que abarca las diferentes versiones de la transmisión-(2005:123). Incluir este concepto a la presente investigación, vincula también la importancia de la transmisión de conocimientos avalado por un colectivo que reconoce su valor, toda vez que le otorga un uso y continuidad.

Por su parte, Jesús Tapia Santamaría (1989) alude al concepto de tradición como un proceso de tradicionalización como la instauración de usos sociales que no hacen distinción, es decir, lo mismo pueden ser relativos al trabajo, parentesco, política, artes, creencias, etc. que forman parte de los hábitos y costumbres en la sociedad -al considerar los usos sociales, el antropólogo analiza sus componentes, sus transformaciones, sus determinantes, su eficacia social, sus significados cambiantes y plurales, su lugar en la cultura y en las ideologías de las diversas sociedades. Por lo tanto, más que conceptos abstractos o realidades fijas y concretas, la tradición y la costumbre son, en antropología social, categorías analíticas, herramientas que nos adentran en el conocimiento de una sociedad (1989:108).

De lo anterior, se considera que el planteamiento de Tapia (1989) inscribe a la tradición en acciones que influyen en la vida social, que se reproduce a través del tiempo y le otorga una permanencia y recurrencia que lleva implícitamente cambios, que no necesariamente implican la pérdida de identidad. Bajo esta tónica, Madrazo Miranda (2005), señala que -el aspecto del cambio es uno de los principales rasgos de la tradición, pues es el mecanismo que produce la continuidad de la tradición entre los transmisores de una cultura –(2005:123-124).

Lo que antecede, remite a pensar en la transformación de la tradición, donde aspectos nuevos se suman a partir de múltiples situaciones que emanan del contexto cultural y la realidad que viven los actores sociales, es un factor identitario, un conocimiento que precede a las nuevas generaciones y forma parte de su historia.

Siguiendo a Carlos Herrejón (1994) en el análisis de la tradición, el autor señala que no se trata únicamente de perpetuarla, sino también de adaptarla socioculturalmente, como una dialéctica entre el pasado y el presente permeada de continuidad y cambio. -La acción misma de transmitir, aunque recurrente, también se va haciendo distinta, porque el tiempo, o, mejor dicho, otros procesos temporales la van marcando. O todavía mejor, porque la historia —conjunto de procesos temporales— la marca –(1994:137).

En conjunto con Herrejón (1994) la tradición se entiende también como un cambio, pues si parte de una conjunción de conocimientos y experiencias pasadas y presentes para adecuarse al mundo, esto sin duda, se adecúa a esta investigación bajo la tónica de analizar el contexto sociocultural de esta microempresa familiar que responde a fines concretos.

El consumo como proceso sociocultural

El consumo es un concepto retomado de la economía, abordarlo desde la perspectiva antropológica, ha permitido abrir pautas para su análisis, dándole importancia a su significación desde lo social, como parte de este entramado que se vincula a un proceso complejo donde se articulan relaciones sociales entre

productores, distribuidores y consumidores, a través de los cuales se obtienen valores materiales-culturales que llevan una carga implícita en lo que se consume y adquiere significado.

La antropología, desde su carácter holista, ha dejado atrás las definiciones que identifican al consumo como un acto irracional dentro de una sociedad “consumista”, es decir, la perspectiva no se aboca desde premisas catastróficas, pues enmarca condiciones sociales y culturales que responden a dinámicas particulares, donde la elección de lo que se consume se basa también en el sentido del gusto. En la cotidianidad, el consumo es un hecho social, una práctica en el día a día que es necesario analizar, pues existe una dialéctica entre productor/consumidor, la cual acerca a múltiples espacios como el mercado, la familia, la empresa.

Lo anterior, se materializa desde la perspectiva de Susana Narotzky (2007), quien señala -El consumo parece abordar tanto las necesidades materiales como la producción simbólica, la producción de significado y su relación con el poder – (2007:30). Bajo esta óptica, el análisis del consumo se inscribe más allá de los criterios de producción, mediante aproximaciones que dan cuenta de la acción de los sujetos.

Otro concepto de consumo que aquí se recupera, parte de la propuesta de Daniel Miller (1998), quien acentúa el carácter de este como práctica social, no sólo como un ejercicio dentro de las relaciones sociales, sino como parte de negociaciones, modificaciones y pervivencia de vínculos interpersonales alejados del individualismo – El interés por los objetos, incluso los que uno adquiere para sí, surge del desarrollo y no de la ausencia de relaciones significativas- (1998:34). Este planteamiento produce la idea de las múltiples formas en que los actores se conectan, donde sus acciones no están determinadas únicamente por aspectos económicos o de mercado.

Siguiendo a Alfred Gell (1986), el consumo es la etapa de un proceso mediado por producción e intercambio que adquiere referentes identitarios que se incorporan en la vida de las personas -el consumo como fenómeno general en realidad no tiene nada que ver con la destrucción de bienes o riquezas, sino con su reincorporación

en el sistema social que los ha producido en una forma diferente... Lo que distingue el consumo del intercambio no es que el consumo tenga una dimensión fisiológica de la cual carece el intercambio, sino que el consumo implica la incorporación del bien consumido en la identidad personal y social del consumidor (1986:112).

Estas conceptualizaciones se tornan centrales para el caso de esta investigación, integrarlas desde una perspectiva social muestra un proceso generador de significados que emerge de un amplio entorno de relaciones, vincularlo nos permite comprender parte del sentido que los integrantes de esta microempresa otorgan a sus actividades.

ACERCAMIENTO METODOLÓGICO

Esta investigación se caracteriza por ser de corte eminentemente cualitativo, utilicé técnicas e instrumentos que me permitieron recopilar, analizar y sistematizar la información obtenida. Cabe mencionar, que también hice uso del método cuantitativo en menor medida, a través de aplicación de encuestas a consumidores de nieve y la consulta de censos de población. Consideré pertinente hacer uso de ambas metodologías, en tanto que las categorías no se estudiaron por separado. Sin embargo, la prioridad hacia la metodología cualitativa permite el acceso a la realidad de los sujetos, la cual se torna dinámica y mediada por subjetividades y saberes.

La utilización de técnicas del método etnográfico se tornó necesaria, en tanto que el objetivo del registro no dimensionaba únicamente cumplir con una descripción de actividades de los integrantes de la familia de estudio, sino también dar a conocer los resultados de dicha investigación a través de un proceso analítico mediante el cual se pueden detallar cambios y transformaciones en el contexto socioespacial y laboral de esta microempresa, mecanismos de funcionamiento, permanencia en el mercado, reconocimiento en el entorno local, etc. Hacer uso de la etnografía, advierte sobre relaciones y acciones que cada actor entreteje al paso del tiempo, así como mirar particularidades que los distinguen.

Rosana Guber (2011) señala que -Un investigador social difícilmente podrá comprender una acción si no entiende los términos en que la caracterizan sus protagonistas. En este sentido, los agentes son informantes privilegiados pues solo pueden dar cuenta de lo que piensan, sienten, dicen y hacen con respecto a los eventos que los involucran-(2011:16). Entender a los miembros de un grupo desde su perspectiva, abona a la producción de datos que advierten sobre una realidad.

En torno al trabajo de campo, técnicas e instrumentos de registro, los recorridos de área e identificación de informantes clave fueron el primer acercamiento al lugar de estudio -El trabajo de campo comprende mucho más que el tiempo pasado en el campo. Cuando no [se] está de regreso en su casa, detrás de su escritorio,

continúa interactuando laboriosamente con las personas estudiadas a través del recuerdo y de la reconstrucción imaginaria (Ghasarian, 2008:22).

Es así, como el trabajo de campo etnográfico me ayudó a poner de manifiesto la medida humana de un grupo social a través de diferentes técnicas, buscando siempre adecuarlas a los requerimientos de esta investigación, por lo que también incluí otros medios de registro como grabadora de voz, cámara fotográfica, videgrabadora, mapas, notas y diario de campo. El trabajo de campo permitió registrar los datos observados y la información susceptible para su análisis, iniciando con recorridos de área y posteriormente, estancias más prolongadas de tiempo que permitieron la interacción con los miembros de la familia, consumidores y otros actores.

Lo anterior, me concedió establecer un lazo de confianza con los integrantes de esta microempresa familiar y a partir de ello tener un mayor acercamiento, esto sitúa a la investigación en un estudio de caso, que permitió aproximarme al contexto real donde la constante interacción evidencia acciones precisas.

Wilmar Peña Collazo (2009), plantea que este recurso aporta contrastes y miradas desde distintas disciplinas como la antropología, sociología, psicología, etc. -Es así como el estudio de caso convoca la interdisciplinariedad, la polivalencia y el recurso de la triangulación en cuanto al tratamiento de fuentes, desde distintas ópticas y el tratamiento crítico desde diferentes disciplinas (2009:186).

Partir de un estudio de caso, me permitió observar especificidades de una unidad de análisis, en este plano, la recopilación de información de primera mano demandó trabajo de campo, por lo que me di a la tarea de visitar el lugar donde se produce la nieve, así como los sitios donde se comercializa este producto.

Una técnica utilizada fue la observación participante, el uso de este recurso, es una aportación imprescindible que permite interactuar con los sujetos desde su espacio vivido y experiencial. Para el caso de esta investigación, la observación participante se centró en el espacio de trabajo, los actores involucrados en la microempresa familiar, así como la dinámica laboral y consumidores.

Siguiendo a Julio Mejía Navarrete (2004) -La observación participante es aquella en que el investigador estudia sistemáticamente a un grupo o comunidad desde dentro, en contacto directo con sus integrantes, interviniendo en la vida cotidiana como uno más de la colectividad. La observación participante es el método que permite analizar los fenómenos sociales en su mismo contexto natural y en la manera como ocurren, dejando de lado teorías e ideas preconcebidas- (2004:290).

Cabe decir que el período en el que realicé este acercamiento se consideró como la segunda fase de trabajo de campo, el cual inició a finales del mes de junio, hasta finales del mes de agosto de 2017. Si bien el período fue relativamente corto, esto no implicó una restricción para insertarme a la cotidianidad de la microempresa, aunque en ocasiones, el tiempo con algunos integrantes se tornaba limitado debido a otras ocupaciones que tenían. Pese a ello, el acceso a la casa de la familia Balderas y al taller donde producen nieve, siempre estuvo abierto y pude observar el proceso de elaboración de nieve e interactuar con trabajadores, vendedoras y en ocasiones acompañarlos a los puntos de venta -Cuando el compromiso activo en las actividades de las personas es esencial para lograr la aceptación, hay que participar por todos los medios, pero sabiendo dónde trazar la línea divisoria - (Taylor y Bogdan, 1987:9).

Otro recurso empleado, fue la entrevista a profundidad, la cual llevé a cabo con algunos integrantes de la microempresa familiar y José Altamirano quien fue clave para acceder a información de la localidad de La Cañada; la interacción con ellos y su disposición facilitaron el acercamiento a la información. Aludiendo a Manuel Canales Cerón (2006) -La entrevista en profundidad puede definirse como una técnica social que pone en relación de comunicación directa cara a cara a un investigador/entrevistador y a un individuo entrevistado con el cual se establece una relación peculiar de conocimiento que es dialógica, espontánea, concentrada y de intensidad variable (2006:219). Esta técnica me dio acceso a información en torno a vínculos familiares, redes sociales e inicios de la microempresa y condujeron a información complementaria, para la cual utilicé guiones estructurados y en otros

momentos, las charlas fueron parte importante, pues consintieron cierto grado de confianza.

El acercamiento a los actores, primero se mantuvo en conversaciones sobre su historia familiar a grandes rasgos, lo que posteriormente dio paso a una serie de entrevistas a profundidad y conocer parte de su historia de vida. -El recuento de la vida es un medio para el conocimiento de cada mujer u hombre que la protagonizan, de sus gustos, sus preferencias, sus sensaciones, su interacción con el momento en que se desenvolvían los acontecimientos, el lugar y sus procesos. La narración y la reflexión sobre las vivencias hacen posible el encuentro entre el tiempo del sujeto y el tiempo del mundo, entre la finitud de la vida personal y la infinitud de la historia humano social (Villamizar y Gama, 1994:188). La base para adentrarme a la historia de vida partió de las entrevistas que posibilitaron información que remite a eventos íntimos y sentidos subjetivos de la familia, esto permitió dar cuenta de experiencias laborales, así como de transmisión y adquisición de conocimientos.

El recurso del método genealógico se tornó imprescindible, pues al referir a una familia, oficio y fundación de una microempresa, se alude también al origen. Darcy Ribeiro (1971) señala que este método ha demostrado ser de gran utilidad en las investigaciones antropológicas, pues los datos genealógicos también regulan, enlazan, heredan, conectan a las generaciones y proveen información sobre individuos que están ausentes. - El estudio de las relaciones de parentesco, tan importante para la antropología social, solo puede hacerse mediante una comprensión adecuada del método genealógico- (1971: 36). Es así que el recurso de la genealogía posibilitó conocer no sólo los vínculos parentales, sino también su historia y el inicio de su oficio.

En complemento, la información recopilada se sistematizó siguiendo una línea de categorización, resultado de esto son los datos que se originaron en trabajo de campo y que posteriormente se analizaron con las categorías planteadas en esta tesis, teniendo como propósito mostrar la realidad de los sujetos derivada de sus prácticas. Como alude Oscar Jara (2012), la sistematización debe ser referida y entendida como conceptualización y representación de la práctica, donde se ponen

de manifiesto los componentes que intervienen en ella y articulan la experiencia que nos interesa comprender. En torno a esto, cabe señalar que la intención de poner en práctica estos métodos, técnicas e instrumentos, fue realizar un ejercicio de construcción y análisis que aporten a la disciplina antropológica, más allá de ser repositorios de información.

Capítulo II

Aproximación sociohistórica a La Cañada

Introducción

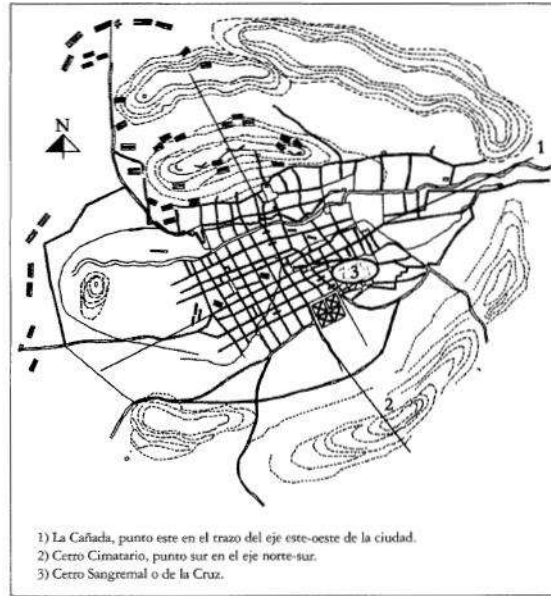
Este capítulo presenta el contexto sociohistórico de La Cañada, cabecera del municipio del Marqués, Querétaro. El apartado está centrado en una línea de tiempo que muestra los principales cambios en la región, momentos históricos que contribuyen a ubicar la influencia de determinados sucesos que han ocurrido en el tejido sociolaboral del lugar. Esto es importante para este estudio que está centrado en una microempresa familiar.

Se exponen en primer lugar las dimensiones geográfico- temporales, ofreciendo una breve reseña de los espacios más representativos y se da cuenta de algunos de los cambios en dicho territorio, dando lugar a La Cañada que hoy en día se observa.

Dimensiones geográfico-espaciales

La Cañada, Querétaro se ubica en el municipio del Marqués y funge como cabecera municipal de este; al norte colinda con el municipio de Colón y el estado de Guanajuato, al sureste con el municipio de Pedro Escobedo, al sur con el municipio de Huimilpan y al Oeste con el municipio de Querétaro (“Portal de Querétaro”, s/f).

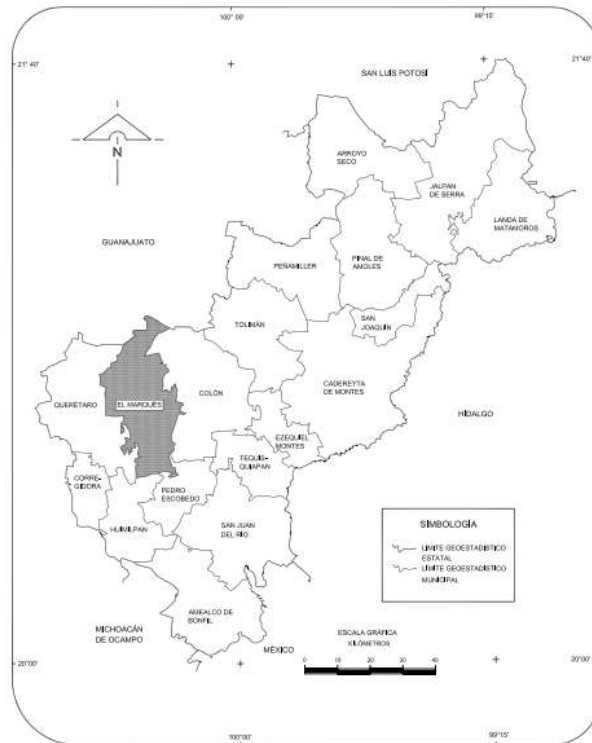
Lugar conocido también por la abundancia de agua, los más grandes yacimientos de cantera, piedra para grava, minas de arena, bancos de tepetate y minas de tezontle. De acuerdo con Lourdes Somohano (2004), los primeros referentes que se tienen respecto a las características espaciales de este lugar hacen hincapié en la profusa agua que había en ese momento, apta para el asentamiento y permanencia de nuevos pobladores. Bajo esta perspectiva, se observa que las particularidades del lugar fueron decisivas para estos asentamientos, quienes no veían en este sitio una zona de paso, sino el territorio idóneo en el cual establecerse definitivamente.



Plano histórico del sitio de Querétaro. Elaboración: Felipe de Jesús Calderón Flores.
 Fuente: Herrera, "Plano", 1978, lám. XXIX.

Entre los recursos naturales de La Cañada, se encuentra una gran riqueza forestal y minera, así como una particular estructura orográfica que presenta un tipo de suelo denominado negro u chernozem¹. Asentada en un terreno de relieve levemente ondulado a plano y con altitudes menores a los 2,000msnm, rodeado por cerros y lomeríos que ocasionan baja precipitación en la zona. Aún con este clima, se puede encontrar en las zonas cerriles altas pinos y encinos, así como nopaleras en las zonas cerriles medias, esto dimensiona un territorio fértil que ha permitido a lo largo del tiempo la obtención de recursos naturales y económicos que como se verá a continuación, han provocado cambios en el territorio y la población.

¹ Del ruso cherna: negro; y zemljá: tierra. Literalmente, tierra negra. Suelos alcalinos ubicados en zonas semiáridas o de transición hacia climas más lluviosos. En México se usan para ganadería extensiva mediante el pastoreo o intensiva mediante pastos cultivados con rendimientos de medios a altos; en la agricultura son usados para el cultivo de granos, oleaginosas y hortalizas con rendimientos generalmente altos, sobre todo si están bajo riego.



Mapa del Estado de Querétaro, destacando el Municipio del Marqués.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

Los orígenes de La Cañada

Al momento de la llegada de los españoles a Querétaro, existía un asentamiento llamado Tlachco, lugar que refiere Somohano (2004) como el primer nombre de este lugar, que significa lo mismo que Querétaro. -Al parecer, el nombre del pueblo obedeció a la similitud que guarda el trazo de la cancha de pelota mesoamericana con la apariencia física de una cañada ubicada en las proximidades del asentamiento- (2004:8).

Ndamaxei fue el nombre original de esta localidad, vocablo de origen otomí que significa “Lugar en el que se juega pelota”, posteriormente, debido a su ubicación geográfica, sus antiguos pobladores la nombraron La Cañada, lugar donde se fundó Querétaro. -Luego del contacto con los españoles, fue transformado o refundado bajo las nuevas especificaciones urbanas coloniales como el pueblo de indios de Querétaro, aproximadamente entre 1548 y 1550, integrando dentro de su traza al

antiguo asentamiento prehispánico [Tlachco] -(Somohano 2004:8).

Somohano (2004), señala que de acuerdo con la “La relación geográfica de Querétaro”, se observan dos migraciones distintas a este lugar, la primera de los otomíes que habitaron Xilotepeque, y la segunda también de los otomíes que habitaron Tlachco. -En la misma relación se relata cómo un grupo de siete hermanos, con sus respectivas familias, encabezados todos por Conni (uno de los hermanos), sale de Xilotepeque y se asienta en unas cuevas ubicadas en La Cañada. Ésta es la configuración montañosa localizada media legua al este del sitio donde ahora se encuentra la ciudad de Querétaro -(2004:14).

Lo anterior, forma parte de los mitos fundacionales de Querétaro, pues si bien existe una estructura montañosa en La Cañada, ésta no contenía cuevas que consiguieran albergar asentamientos humanos. -Tal interpretación mitológica de los orígenes fue generada por el grupo otomí que se asentó y apropió del pueblo ya existente de Tlachco en el siglo XVI y no por los chichimecas - (Somohano, 20014:15).

Estos mitos fundacionales son un referente sociohistórico que destacan la legitimación de un pueblo, tal es el caso de La Cañada, donde la población originaria mantiene y reproduce este origen por medio de acciones colectivas como las danzas y la oralidad, lo que otorga un carácter identitario a partir del espacio.

Los espacios fundados por los españoles

El primer referente de la zona de La Cañada data de 1521, cuando Fernando de Tapia “Conín”, llegó a vivir a este lugar. Nacido en Nopala (Boxtho) a finales del siglo XV. El liderazgo e influencia de Conín con diversos grupos indígenas, fue aprovechado por los españoles en 1528 para conformar una alianza entre chichimecas y otomíes. -Para evitar masacre y destrucción de la raza indígena, [Conín] sirve como mediador, concertando y pactando una batalla simulada, sin armas, a cuerpo limpio, entre los bandos al amanecer del 25 de julio de 1531, en la

cañada de sangremal, y al concluir ésta, se inicia la pacificación y fundación de Querétaro. -(Cruz, 2011:1).

Durante la transición y evangelización, la representatividad de Conín fue trascendental, pues fue nombrado cacique y Gobernador de la República de indios durante 36 años y gobernador vitalicio de Querétaro, no sin antes integrarse a la fe católica y dar pauta a una “integración” entre conquistadores e indígenas.

Si bien la encomienda a Conín como intermediario entre españoles e indígenas dio pauta a la expansión de los conquistadores, también logró mantener su liderazgo, influencia, control político y económico, pero con claras consecuencias como cambios en el territorio a partir de nuevas construcciones, la inserción de la fe católica, nuevas formas de cultivo, entre otras. Ejemplo de ello es que, a partir de 1550, comienzan a llegar a la República de Indios (Querétaro), familias españolas, lo que dio pie aún más al mestizaje y como consecuencia, la sustitución en gran medida de la lengua indígena por el castellano. Otro cambio significativo es la sustitución de nombre que hacen los españoles a Tlachco, pues renombraron a este lugar - “La Cañada de Agua Caliente” en 1580, esto por la forma que tenía, posteriormente, fue alrededor de 1615 que se le conoció únicamente como La Cañada - (“Portal de Querétaro”, s/f).

Debido a la abundancia de agua, en 1615, el virrey Diego Fernández de Córdoba otorga la propiedad de El Pinito a los colonos y habitantes de La Cañada en 1615 reconociendo así su origen y considerando el resguardo de dicho lugar, sin embargo, para 1726, este manantial fue bardeado para abastecer de agua al Acueducto de Querétaro.

Se dice que el pueblo de La Cañada, con sus bellos cerros, sus fértiles llanos y sus cristalinas aguas de antaño, requería la presencia del Señor San Pedro, puesto que semejaba un pedacito de cielo que debería ser custodiado por este patrono, vigilante de la puerta celestial en la fe cristiana del evangelio (Pérez Lara, comunicación personal, 10 de julio de 2017).

Lo anterior, refleja una devoción que deviene de la práctica colonial, lo que trajo consigo la construcción de edificios seculares y religiosos, uno de los más importantes a la edificación en 1769 de la Parroquia de San Pedro y San Pablo, obra que concluye el 29 de junio de 1897. El nombre de esta parroquia hace honor al santo patrono San Pedro, festejándole cada 29 de junio. Esta celebración se originó desde el siglo XVI, con la llegada de misioneros franciscanos a Querétaro.



Parroquia de San Pedro en la actualidad, La Cañada (2017). Fuente: Yuleni Navarrete Flores.

Si bien la Parroquia de San Pedro y San Pablo es considerada como el templo principal, se encuentra también “La iglesia chiquita”, fundada en 1529 y considerada el primer templo construido en el Estado de Querétaro por órdenes de Hernán Pérez de Bocanegra y Conín -en este Templo, el indígena Conín fue bautizado y convertido al cristianismo con el nombre de Fernando de Tapia (Cruz, 2011:3).



Iglesia Chiquita en la actualidad, La Cañada (2017). Fuente: Yuleni Navarrete Flores.

Otro de los lugares cimentados durante la época de los españoles es la “Alberca del capulín”, reconocida anteriormente como alberca del pueblo, que servía para almacenar el agua de los manantiales que emanaban dentro de su extensión. Es de señalar, que esta agua de manantial corría hasta la capital del Estado. La alberca del capulín abrió sus puertas el 26 de diciembre de 1726, hoy día se conoce con el mismo nombre, pero funge como parque y sede de eventos culturales.

Siguiendo la ruta temporal, el 16 de abril de 1736, se apertura al Balneario Escandón conocido como “El Piojito”, sitio adquirido por el Conde de Sierra Gorda, Don José Escandón y de la Helguera, quien construyó baños para que los indios se ducharan y se quitaran los piojos, de ahí el mote “El piojito”.

A mediados del siglo XIX, el pueblo de La Cañada ya identificaba a este centro recreativo con el sobrenombre de “El Piojito”, puesto que se cuenta que el torrente del desagüe con dirección al río era tan potente, que se premiaba al bañista que le resistiera más tiempo de pie y a contra corriente (“El Marques | Historia”, s/f-a).

La condicionante para acceder a este lugar, era dar perpetuamente cada lunes, un peso al cura del templo. En la actualidad, este lugar sigue abierto al público en general y quienes más lo utilizan son sus habitantes, así también, se ha adecuado alrededor del terreno un centro cultural donde se ofrecen talleres, servicio de biblioteca pública y un centro de mediación, todos estos administrados por el gobierno municipal.

El comienzo de distintas formas de trabajo en la Cañada

Anterior a la llegada de los españoles, los habitantes de la Cañada estaban dedicados principalmente al trabajo de sus tierras, posteriormente y debido a la riqueza natural del lugar, la explotación de minas de cantera fue otra alternativa laboral al igual que una parte de la zona norte de la localidad, que era aprovechada como parte de la cuenca lechera que caracterizaba al Municipio del Marqués.

Tras la llegada de los españoles a Querétaro a mediados del S. XVIII y el S.XIX, instauran nuevas formas de producción. La nueva economía colonial, vino acompañada de la manufactura, que remite a una nueva forma de producción textil de la industria llamada "obraje". Definido como - un eslabón intermedio entre la artesanía y la máquina factura no obstante que está lejos de ser establecimiento con cientos de miles de asalariados - (Semo, 1975:164).

La industria obrajera en Querétaro fue próspera gracias a la vasta extensión de territorio dotada de campos de pastoreo y ganado, lo que permitía el tratado y comercialización de lana, materia principal de esta industria. Junto con el obraje, surgieron pequeños productores que también trabajaban lana, estos eran identificados como trapiches y talleres de lana que se asentaron en La Cañada.

Si bien la inserción de los obrajes trajo consigo un cambio en la economía, esta manufactura colonial aumentó la apropiación patrimonial privada que marcó la historia de esta región. El binomio densidad poblacional-industria, condenó al territorio a escasez de agua, situación que no había sido tratada hasta 1721 con la llegada Don Juan Antonio de Urrutia y Arana a la ciudad de Santiago de Querétaro.

Para 1821, el español Cayetano Tomás Miguel Rubio de Tejada y Álvarez de Condarco, reconocido por su influencia económica y política, obtuvo el puesto de Síndico Procurador del Ayuntamiento de Querétaro, esto le permitió más tarde incursionar en el plano industrial en 1837, suceso considerado referente pues se asentó específicamente en el Municipio del Marqués donde está ubicada La Cañada.

En 1838, Rubio adquirió el terreno donde estaba el manantial de Los Socavones, ubicado en la Cañada, esto con una doble intención, por un lado, controlar el torrente acuífero y por otro, dotar de agua a su fábrica textil. Estos hechos se suscitaron mediante la construcción de una casa en el terreno adquirido, desde donde vigilaba y controlaba el torrente acuífero.

En aquellos días contaba con una afluencia aproximada de 691 litros por segundo. Las cristalinas y templadas aguas de Los Socavones se unían al Río Blanco de La Cañada por medio de un arroyo, propiciando así la aportación hidráulica que Don Cayetano necesitaba para su fábrica de textiles “El Hércules” (Pérez Lara, comunicación personal, 10 de julio de 2017).

La segunda intención de Rubio tiene que ver con la apertura de la primera fábrica del Municipio del Marqués en 1840, nombrada “El Hércules”, situada en la localidad del mismo nombre, espacio colindante de La Cañada. - Esta empresa productiva, se inició en 1840 con 2500 trabajadores de ambos sexos, elaborando un total de 1 700 000 piezas de tela por año - (Pérez Lara, comunicación personal, 10 de julio de 2017).

Respecto a lo anterior, el gobierno en turno le demandó a Rubio que, a cambio de la utilización de la fuerza hidráulica del Río Blanco, la acrecentara en su capacidad volumétrica, disposición que acató escarbando las cuevas de estas dotes hidráulicas. Tiempo después, Don Cayetano Rubio, como era conocido, apoyó la lucha regional a favor del Segundo Imperio Mexicano, hecho que le sumó la simpatía de Maximiliano de Habsburgo y su esposa Carlota, suscitando la primera visita de estos personajes a la Ciudad de Querétaro y a La Cañada en 1864.

Otro referente, es el paso del primer tren con destino a la ciudad de Querétaro el 14 de febrero de 1882, teniendo una estación provisional en La Cañada, que se convirtió en lugar de descanso del entonces General Venustiano Carranza, máximo jefe revolucionario a favor del Gobierno Constitucionalista, quién de 1916 a 1920 arribó a esta localidad haciendo uso del tren. Para 1941, se crea el Municipio de La

Cañada, posteriormente, el nombre le es cambiado por municipio del Marqués, dejando el nombre de La Cañada a la cabecera municipal del mismo.

La Cañada en la actualidad: de espacio conurbado a zona metropolitana. La traza para el asentamiento industrial

Espacio físico y demografía

Actualmente, La Cañada tiene una población de 10,506 habitantes, y se encuentra a 1,859 metros de altitud, ubicándose a 7 km al oeste de la ciudad de Querétaro, siendo también considerada una de las localidades más antiguas del estado, su fundación corre a cargo de los españoles en 1529.

Este lugar se encuentra dividido por barrios: Barrio Centro y Barrio Jardín, ubicados al centro de La Cañada, Barrio La Otra banda, el cual se subdivide en Barrio de San Francisco, Barrio de Santa María de Guadalupe y Barrio de San José, al sur se encuentran el Barrio el Zapote y Barrio El Cerrito, el Barrio de San Felipe de Jesús, se encuentra cruzando la carretera a Tequisquiapan, el primer Barrio de Dolores, que se conforma por los barrios de Cruz Alta, El Pinito y La Huerta Grande.

Al este de La Cañada, se encuentra Los Socavones, el cual también está conformado por tres barrios: El Barrio de San Juan, Barrio de San Miguel y Barrio Conín, por último, Barrio del Panteón y Barrio La Presa o San Antonio. - El barrio es un espejo de la sociedad, que da cuenta de las dinámicas sociales de las comunidades en estudio - (Botero, 2001:24).



Mapa de La Cañada y algunos de sus barrios. Fuente: Google maps.

Es interesante observar, cómo se ha reconfigurado el espacio local de La Cañada, ya que anteriormente, las localidades ubicadas dentro de esta demarcación no eran referidas como barrios.

En el advenimiento de la moderna metrópolis industrial el barrio se configuró como el refugio del lugar, de lo local frente a las avasalladoras fuerzas desintegradoras de la urbanización y modernización, hoy la mirada dominante deposita en el barrio, con su condición local, de lugar, las esperanzas de contrarrestar los efectos negativos de la globalización. (Tapia,2013:6)

De acuerdo con datos recopilados en trabajo de campo, los barrios se fueron delimitando por los pobladores, donde algunos están reconocidos en el padrón demográfico del Municipio del Marqués y otros no están considerados por ser de “reciente creación”. Esta delimitación, comenzó a suscitarse a partir de la venta de tierras ejidales y el cambio de uso de suelo para dar paso al asentamiento industrial.

- El problema del área como unidad modificable se lee desde la perspectiva de una construcción y una decisión, por lo que ciertamente la delimitación del barrio se

modifica en función de lo que la investigación o política señale como prioritario - (Guo y Bhat, 2007).

En cuanto al registro poblacional, de los 10,506 habitantes: 5,100 son hombres y 5,406 son mujeres, teniendo un índice de fecundidad de 2,35 hijos por mujer. Existe también un padrón de 26 personas mayores a 5 años que hablan un idioma indígena (otomí). De acuerdo con el último censo de población y vivienda, hay un total de 2480 viviendas, de ellas, el 98.40% cuentan con electricidad, el 96.25% tiene agua entubada, 97.76% cuenta con excusado o sanitario, 88.83% tiene radio, 96.61% tiene televisión, 85.58% refrigerador, 67.73% lavadora, 39.95.10% una computadora personal, 34.51% teléfono fijo, 79.95% teléfono celular y 21.24% internet.

La población de esta localidad tiene 291 personas mayores de 15 años que no saben leer y escribir, 88 de los jóvenes entre 6 y 14 años no asisten a la escuela. De la población a partir de 15 años, 367 no tienen ninguna escolaridad, 1,912 tienen estudios inconclusos, 1,887 cuentan con escolaridad básica y 1,577 educación media superior. El 41.76% de la población mayor de 12 años está ocupada laboralmente (51.82% de los hombres y 32.26% de las mujeres).

Hasta mediados del siglo XX, las ocupaciones con mayor auge estaban relacionadas con la cantera, la ordeña, y el cultivo. En el caso de los neveros, siempre fue un oficio representativo en número, pues menos de tres familias se dedicaban a esta labor. Su importancia no es tanto por la cantidad sino por la permanencia en este oficio durante generaciones hasta la etapa actual.

Hoy en día, La Cañada es considerada parte de la Zona Metropolitana de Querétaro (ZMQ) debido a su cercanía con la capital del estado y por estar dentro del municipio que alberga el mayor número de industrias en la entidad, esto remite a un espacio estrechamente vinculado al control estatal, sobre todo en términos económicos debido al entorno productivo y generación de empleos que se dan a partir del asentamiento industrial.

De la conurbación a la metropolización

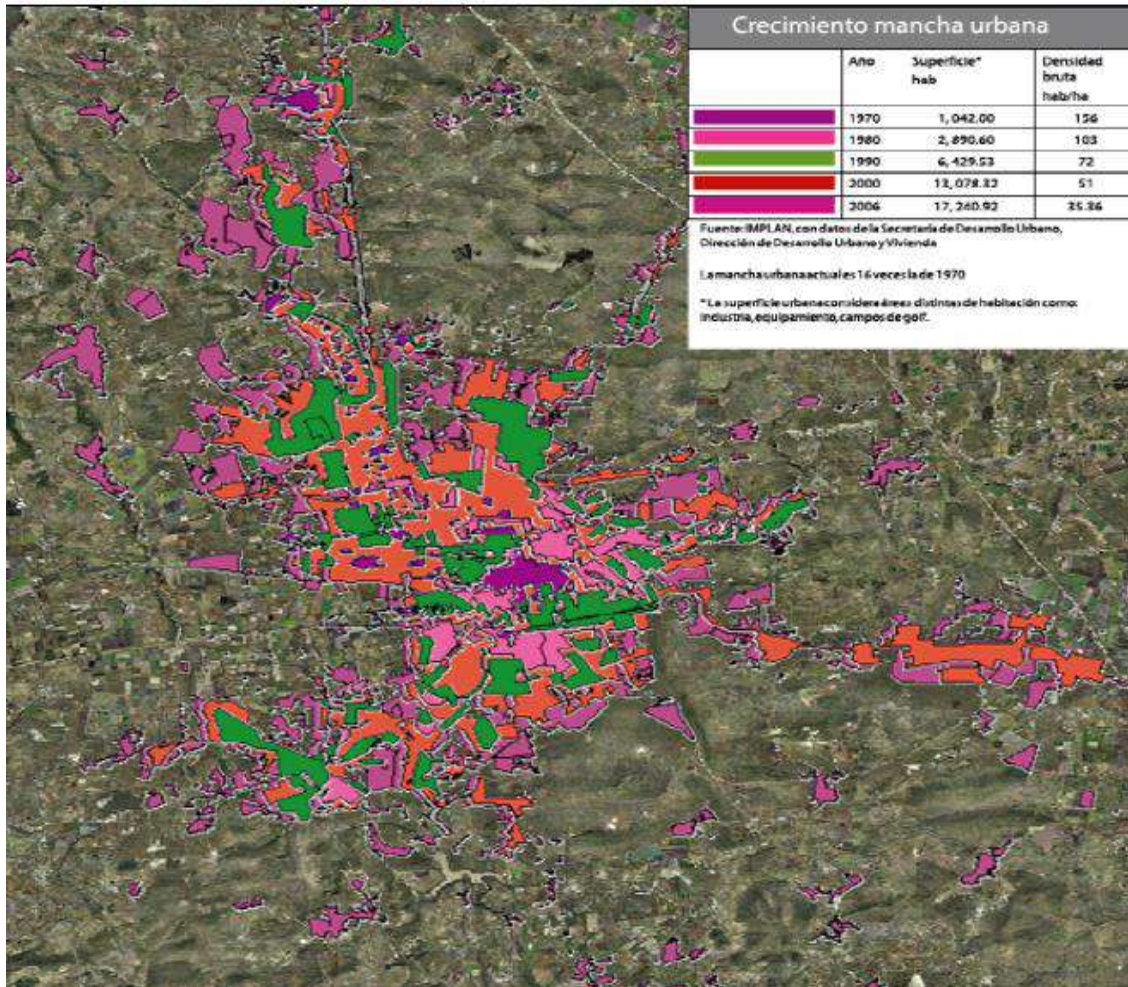
El cambio en el paisaje queretano ha sido evidente a partir del impulso urbano-industrial en los años sesenta, es así como la transformación en la región aparece mediante el crecimiento de la ciudad de Querétaro, resultado de ello son los cambios de uso de suelo, demanda de vivienda y servicios, así como la concentración de población en las áreas urbanas.

Desde esta perspectiva y bajo el inminente crecimiento acelerado de la población y la industria, el estado ha optado por mantenerse bajo un modelo económico que en principio comenzó a desarrollarse en la zona urbana de la capital, sin embargo, por el proceso mismo de desarrollo, la conurbación apareció como parte de esta transformación, lo que resultó más evidente en los años setenta con los cambios de uso de suelo a lo largo del territorio, principalmente en los municipios de El Marqués, Ezequiel Montes, Huimilpan, Pedro Escobedo, Querétaro, San Juan del Río y Tequisquiapan. - En estos territorios, la acumulación de capital y las políticas urbanas del Estado se combinaron para que los demás procesos económico-sociales que constituían “ventajas de aglomeración” se reprodujeran concentradamente - (Pradilla 1993:15).

La Cañada, como parte de las zonas aledañas a la capital del estado, es también receptora de cambios, sin embargo, debido a que es una barranca de aproximadamente 10km de largo y 600 mt de ancho, el crecimiento poblacional se ha tornado “moderado” debido a su topografía. Aún con la particularidad del terreno, el auge industrial en el Municipio del Marqués elevó la densidad de población, en este punto, La Cañada pasó de tres mil pobladores en 1970 a más de siete mil en 1990.

Es difícil que rebase algún día los cuarenta mil habitantes. Sin embargo, en ausencia de un control efectivo sobre la expansión, es posible que el poblamiento rebase la hondonada y se conurbe con otros poblados, a lo largo del anillo regional del municipio. (Delgado 1993:664)

Para ejemplificar, a continuación se presenta un mapa del crecimiento de la mancha urbana en Querétaro, lo que devino en nombrar al Municipio del Marqués como zona conurbada.



Crecimiento de la mancha urbana en Querétaro. Fuente: Instituto Municipal de Planeación de Querétaro IMPLAN.

Para 1968, a la carretera México-Querétaro se le incluye un tramo que la une con la carretera a San Luis Potosí, este paso hizo viable la conurbación de La Cañada.

- Abrió acceso al nuevo parque industrial desde las dos carreteras y proporcionó una vialidad principal a los 12 fraccionamientos construidos por ICA (Ingenieros Civiles Asociados) - (García Peralta, 1986).

De acuerdo con lo anterior, es de destacar que, hasta ese momento, el Municipio del Marqués, de donde procede La Cañada, todavía se consideraba zona

conurbada. Entendiendo como conurbación:

La conjunción geográfico-espacial de dos o más áreas urbanas, ciudades o pueblos, que ha llegado a formar una sola mancha o extensión urbana. Fenómeno que se presenta cuando dos o más centros de población forman o tienden a formar una unidad geográfica, económica y social. (Fernández 2008:14)

El “boom” industrial de Querétaro, llegó aparejado de una transformación socio-espacial, sobre todo en el agro y la economía, pues las zonas conurbadas comenzaron a tener una problemática mayor, “la escala metropolitana”.

En febrero de 1992, el entonces gobernador del estado de Querétaro Enrique Burgos García, creó la Comisión Intermunicipal de Conurbación, donde se expidió el Decreto de aprobar el Plan de ordenamiento y la zona conurbada de la ciudad de Querétaro y la declaratoria de reservas, usos y destinos de sus áreas y predios, donde establecía la normatividad para utilizar de manera más eficaz los recursos disponibles de los municipios de Querétaro, Corregidora, El Marqués y Huimilpan. Sin embargo, tanto la creación de la Comisión Intermunicipal como el decreto no tomaron en cuenta el proceso de metropolización.

Aproximadamente 20 años después, Francisco Domínguez Servién, actual gobernador de Querétaro celebró el Convenio marco de Coordinación y Colaboración para implementar el Programa de la Zona Metropolitana de Querétaro el 17 de noviembre de 2015, haciendo la declaratoria de la constitución de la Zona Metropolitana de Querétaro el mismo día.

Entre las consideraciones tomadas para la declaratoria, destacan:

Que la planeación urbana prevista en la Ley General de Asentamientos Humanos prevé el desarrollo regional y un nuevo marco de relaciones intergubernamentales. Considerando que el Gobierno del Estado tiene como uno de sus fines promover el derecho a la ciudad, a través de una política incluyente de desarrollo urbano centrado en las personas. Los aspectos económicos, sociales, de suelo, vivienda y medio ambiente son concebidos en función del bienestar y desarrollo integral de los habitantes

de Querétaro. Con este enfoque, la infraestructura y el equipamiento urbano se planean de manera integral y se atienden los problemas sociales prioritarios con un ordenamiento que incide en el desarrollo sustentable.

Una de las acciones prioritarias de la presente administración es lograr el desarrollo sustentable de la Zona Metropolitana de Querétaro (ZMQ), en un ámbito de coordinación, cooperación y concertación con los Ayuntamientos de Corregidora, El Marqués, Huimilpan y Querétaro, en el que además de promover la calidad de vida de los habitantes, se posicione a la metrópoli en los contextos nacional e internacional (Domínguez, 2015).



Área Normativa para el Programa de Ordenación de la Zona Metropolitana de Querétaro (ZMQ).
Fuente: Declaratoria de la constitución de la ZMQ 2015.

De acuerdo con la declaratoria, se han propiciado variaciones en los municipios incluidos en la misma, lo que ha repercutido en La Cañada por su quehacer mismo de cabecera municipal. Sin embargo, debido a las características topográficas mencionadas, esta localidad más que albergar industrias, es la principal receptora

de trámites del Municipio del Marqués, debido a que las oficinas del H. Ayuntamiento se localizan en el centro de esta.

Apuntes finales de capítulo

La línea de tiempo presentada muestra una reconfiguración del territorio de La Cañada, donde la dinámica de cambio territorial, laboral y cultural se hacen evidentes.

El territorio es un escenario que reproduce relaciones sociales de valores, de poder, de prestigio, de parentesco, de acuerdo con el grupo social al que está circunscrito. Este fenómeno tiene su presencia en la vida cotidiana de gran parte de la población. Los escenarios de prácticas territoriales, como los barrios, permiten interpretar, y dar cuenta de importantes dinámicas sociales (Botero 2001:25).

En este punto, la ciudad de Querétaro es el nodo que da paso al desarrollo industrial de la entidad, donde el Estado juega un papel esencial mediante la apertura del mercado, políticas públicas y la constitución de zonas metropolitanas, por mencionar algunas.

Las ciudades atraen la industria justamente por estos factores esenciales (mano de obra y mercado), y a su vez la industria atrae nueva mano de obra y nuevos servicios. Pero el proceso inverso también es importante: allí donde hay facilidades de funcionamiento, y en particular de materias primas y medios de transporte, la industria coloniza y suscita la urbanización (Castells 2004:22).

Se puede observar entonces, que estos procesos de metropolización están limitados a la forma, los recursos y no al contenido del espacio (los ciudadanos), vinculados siempre al capitalismo avanzado, donde La Cañada cumple un papel importante, pues debido a la cercanía con la ciudad de Querétaro, se convirtió en parte de la Zona Metropolitana de dicho estado, la cual funge como receptora y gestora de información y servicios del municipio del Marqués, donde la dialéctica

estatal/municipal estriba en la capacidad emisora de capitales debido a su posición geográfica, relaciones económicas y las diversas formas de cooperación que articula el entorno. - La constitución de centros urbanos menores en torno a las ciudades, se han convertido en receptores de población y de inversión económicas diversas - (Serna, 2010:78).

Este proceso de reconfiguración del entorno obedece al asentamiento de la industria, donde el campo laboral se va ciñendo a estas nuevas ofertas de trabajo, cambiando las dinámicas productivas, así como la incidencia en el campo y los antiguos oficios como cantereros, artesanos, campesinos, entre otros, que van dejando a un lado estas actividades para insertarse a la nueva dinámica laboral.

Se considera necesario para esta investigación mostrar esta línea de tiempo que trajo consigo un conjunto de cambios y transformaciones en la vida cotidiana y laboral de los pobladores de La Cañada, que explican su presente complejidad. Donde el ejido comienza a ser propiedad privada en 1994 y esto señala un momento clave para la expansión de la industria, la aceleración del proceso de metropolización y el imaginario de transitar a una mejor calidad de vida. Que, de acuerdo con algunos pobladores, esta fue una promesa incumplida que dejó de lado actividades laborales anteriores a la industria y la destrucción del entorno natural.

Capítulo III

Etnografía de saberes heredados y compartidos.

Los neveros de La Cañada

Introducción

Este capítulo presenta datos empíricos derivados de la investigación etnográfica realizada en la microempresa familiar Balderas Ramírez, se documenta la formación de este negocio familiar, así como el contexto donde se ha desarrollado y reconfigurado. Se recuperó información de primera mano que data el seguimiento de quiénes siguen el oficio, hasta llegar al estudio de caso, la familia Balderas Ramírez, destacando su proceso de formación, el vínculo con diversos actores para posteriormente centrarme en los elementos que, a consideración de los integrantes de esta familia, les han permitido trascender y seguir vigentes en el ramo de los alimentos artesanales.

Es así como se abordan los objetivos iniciales referentes a identificar los cambios y transformaciones en el contexto socioespacial y laboral de esta microempresa, sus mecanismos de funcionamiento y permanencia en el mercado, otorgándoles una presencia que les dota de reconocimiento en el entorno local.

Previo a exponer este apartado etnográfico, considero necesario mostrar algunos fragmentos del proceso de la obtención de información, el cual forma parte de un sumario metodológico.

El primer acercamiento con este estudio de caso fue en diciembre de 2015, cuando acudí a una reunión de fin de año a La Cañada, he de mencionar que, en ese entonces, este proyecto de investigación para la maestría comenzaba a planearse, sin tener definido el caso, pero sí la línea de investigación vinculada a microempresas familiares. Fue en ese momento, cuando Germán Balderas Ramírez, organizador de la reunión, me dio referentes acerca de su historia familiar, haciéndome saber que eran conocidos como “Los neveros de la Cañada”. Esta primera conversación sobre su familia me fue guiando a un interés cada vez mayor

debido a sus relatos, disposición y apertura.

La primera visita exploratoria a campo la realicé en abril del 2016, esto sin echar mano de interlocutores, pues en primer momento quería conocer parte de La Cañada mediante recorridos a pie que me permitieran ubicar el lugar. Para agosto del mismo año, Germán y yo coincidimos en un congreso fuera del área de estudio, lo que dio pie a concertar una cita y en ese mismo mes acordamos vernos para recopilar datos de primera mano.

Finalmente, el primer acceso a campo fue el 22 de abril de 2017, cuando se realizó la primera edición del Festival Gastronómico, organizado por el Municipio del Marqués, Querétaro; teniendo como cede la explanada de la Plaza San Pedro, en el centro de La Cañada. Acudir a este evento sin duda fue un momento clave, pues la familia Balderas Ramírez se encontraba concursando en la categoría de nieve artesanal, fue ahí donde nuevamente me encontré con Germán y él a su vez me presentó a su madre, Flavia Ramírez, quien, desde el primer momento, al igual que Germán, tuvo la disposición para hablar conmigo y dejar abierto un canal de comunicación para vernos posteriormente.

Otro momento clave, fue el 30 de abril del 2016, en el evento denominado 4ª Feria gastronómica del mole, la nieve y la enchilada, que al igual que el festival gastronómico, tuvo cede en la Plaza San Pedro en el centro de La Cañada. Si bien la primera intención era encontrarme con la familia Balderas Ramírez, esto no fue posible ya que no asistieron al evento, por lo que me centré en la organización del mismo, donde conocí a José Altamirano, fundador, organizador y promotor de dicho evento, quien también desde ese momento se convirtió en un informante clave y canal de comunicación con Gustavo Pérez Lara Hernández (excronista de La Cañada), Efraín Ramírez (hermano de Doña Flavia) y otros actores con quienes me fui familiarizando en los posteriores recorridos en campo.

Lo anteriormente descrito, me concedió ir tejiendo lazos que me permitieron estar en un primer momento de manera intermitente en campo, esto me llevó a realizar los primeros registros, a diseñar mi cronograma de actividades y los instrumentos de recolección de datos.

El comienzo de un oficio. Los neveros de la Cañada

La Cañada, es un escenario donde convergen diversas tradiciones e historias, así como oficios que son identificados por sus particularidades, tal es el caso de los neveros, reconocidos en el entorno local y estatal por su antigüedad, oficio y lugar donde se sitúan. Parte de esto, pude constatarlo durante mi estancia en campo, ya que acudía frecuentemente al centro de la Cañada a visitar el puesto de nieves de doña Flavia, donde muchas de las personas, se bajaban de sus automóviles solo para comprar una nieve y otras tantas llegaban a pie, mayoritariamente, vecinos de la localidad. En este proceso, me di a la tarea de preguntar a los consumidores el por qué acudían a este lugar, las respuestas sin dudar lo fueron – porque queremos probar las nieves de aquí – estamos de visita y nos dijeron que no podíamos irnos sin probar las nieves de La Cañada – porque es una tradición venir a comprar una nieve en domingo – (Consumidores de nieve locales y foráneos, comunicación personal, 29 y 30 de junio de 2017).

A lo anterior, se suman testimonios recopilados en campo con distintos interlocutores que cuentan acerca de la antigüedad y continuación del oficio de nevero por más de 50 años, lo que hizo posible identificar que la mayoría de quienes lo ejercen en este lugar, son nativos de La Cañada.

El primer acercamiento que tuve al taller de nieve, fue el 26 de junio de 2017, el cual se encuentra ubicado en Av. Emiliano Zapata No. 26 F en la Cañada.² Esta primera visita fue más de carácter formal, pues si bien ya había hablado con Germán acerca de mi investigación. En este primer acercamiento, pude conocer a dos de los empleados que trabajan en el taller de nieves, Ismael y José Manuel.

Después de la primera visita, localicé a José Altamirano³, el fundador de la Feria gastronómica del mole, la nieve y la enchilada. Al igual que con Germán, le expliqué sobre mi proyecto de investigación que estaba realizando.

² Más adelante, se dará una descripción más detallada de la casa para definir con mayor amplitud lo que converge en este espacio.

³ En el apartado de “Arenas de disputa” posterior a este, se habla con mayor profundidad acerca de este actor, quien se convirtió también en un informante clave para esta investigación.

Este acercamiento arrojó información sobre los cambios que ha tenido La Cañada, haciendo alusión a que muchas de las tradiciones y oficios han sido olvidados, lo mismo que actividades culturales y atención hacia los habitantes por parte del gobierno municipal, refiriendo una carencia de servicios básicos y el poco mantenimiento a algunas calles y lugares públicos.

Debido a que José Altamirano no tenía referencias de fechas específicas de sucesos acontecidos en La Cañada, fue el vínculo para que pudiera conocer a Gustavo Pérez Lara, excronista del lugar, quien me ofreció información acerca de los edificios más representativos de la localidad y me vinculó con el Señor Efraín Ramírez, a quien refiere como el hijo mayor de los primeros neveros de La Cañada.



En orden de izquierda a derecha: Gustavo Pérez Lara, Sr. Efraín Ramírez y José Altamirano, La Cañada (2017). Fuente: Yuleni Navarrete Flores

El comienzo de los Neveros de la Cañada, no tiene registro escrito como tal, sin embargo, de acuerdo con los relatos del señor Efraín Ramírez Salinas, la señora Flavia Ramírez Salinas y Germán Balderas Ramírez, dos de los hijos mayores y nieto de don Antonio Ramírez Ramírez y doña Juana Salinas Mata, el inicio de este negocio familiar data del año de 1957.

Don Antonio Ramírez originario de la Cañada, de oficio militar y doña Juana Salinas, originaria de Santa Rosa Jáuregui, quien se desempeñaba como ayudante del párroco de la iglesia de la Cañada, aproximadamente en el año de 1950. Este matrimonio tuvo doce hijos, 7 hombres y 5 mujeres: Antonio, Jacinto, Jaime, Francisco, Efraín, Félix, Martín, María Luisa, Camila, María, Laura y Flavia, de los cuales, Jacinto y Jaime, ya fallecieron.

El matrimonio Ramírez Salinas comenzó este oficio en la localidad de La Cañada, gracias a que don Antonio, aprendió a hacer la nieve -El esposo de mi mamá aprendió por donde antes estaba la ferretería “La Fragua”. En plaza constitución se puso la primera nevería en Querétaro, la cual se llamaba “La gran popo”, al esposo de mi mamá en ese tiempo le cobraron 500 centavos por enseñarlo y él de ahí aprendió. El señor que le enseñó a mi papá se llamaba Hipólito Muñoz (Efraín, comunicación personal, 10 de julio de 2017).

Después de que Don Antonio aprendió el oficio de nevero, decidió situar su punto de venta en La Cañada -Ocupó a tres muchachos para que le cargaran sus tinas, en ese tiempo eran tres tinas chiquitas, solo se hacía nieve de fresa, mantecado y limón. Las tinas las cargaba arriba de su cabeza, porque estaban chicas, ya después le dieron la idea de que hiciera un carrito y lo construyó de fierro con ruedas de bicicleta, ya después el legado se lo dejó a mi mamá y ella con su carrito se empezó a ir a Hércules a vender (Efraín, comunicación personal, 10 de julio de 2017).

En base al tiempo que refirió don Efraín, han sido 60 años de permanencia de un negocio familiar que actualmente forma parte de una red de pequeños productores de nieve que están vinculados por lazos de vecindad, parentesco y comunidad, donde si bien cada quien ha ido formando su propio negocio, el saberse

y concebirse como parte de un legado familiar, les ha permitido seguir heredando este oficio de generación en generación.

Soy de la tercera generación, yo fui el último que trabajé con mi mamá, yo crecí y aprendí con ella, yo la enterré y fue a mí a quien más le dejó muchas enseñanzas y muchas vivencias de cómo preparar la nieve y ahora yo les enseño a mis hijos, lo mismo que algunos de mis hermanos con sus hijos (Efraín, comunicación personal, 10 de julio de 2017).



Sr. Efraín Ramírez Salinas, La Cañada (2017). Fuente: Yuleni Navarrete Flores.

En referencia al testimonio de don Efraín, en ese tiempo existía únicamente un proveedor de materias primas para elaborar la nieve, ya que era un oficio que apenas comenzaba - En ese tiempo, Don Rafa, un señor güero, pelón, ya grande, fue el primer productor que vendía las materias primas para la nieve - (Efraín, comunicación personal, 10 de julio de 2017).

Con el paso del tiempo don Antonio involucró a su esposa en la elaboración de nieves. A partir del fallecimiento de don Antonio⁴, su viuda Juana Salinas Mata, se hizo cargo del negocio familiar y de los doce hijos que tuvo con don Antonio, incorporando a sus hijos mayores de forma constante para que la ayudaran. Cabe señalar, que este negocio no tenía nombre, los clientes ubicaban el lugar como “nieves la güera” - Los mismos clientes bautizaron a las nieves como “Nieves la güera”, porque mi mamá era güera, originaria de Santa Rosa Jáuregui - (Efraín, comunicación personal, 10 de julio de 2017).

La información proporcionada por don Efraín habla también del elemento más importante para elaborar nieve, el hielo, que era difícil de trasladar debido a que no contaban con un medio de transporte propio. En torno a esto, encontré que la primera fábrica de hielo en Querétaro, se llamaba San Antonio, la cual se ubicaba en el centro de la capital queretana, era aquí donde acudía la familia Ramírez para surtirse de este insumo - Antes no nos traían el hielo como ahora nos lo traen, íbamos por el hielo en los camiones y nos los traíanos igual, antes era más difícil ir por el hielo - (Efraín, comunicación personal, 10 de julio de 2017).

En torno a lo anterior, Gustavo Pérez-Lara, explicó - Hay una tradición en el sentido de que se comenta que antes de la llegada de los españoles, ya se fabricaba la nieve aquí en Querétaro, porque allá en el Cimatario había bloques de hielo que se hacían cuando eran las temporadas frías - (Gustavo, comunicación personal, 10 de julio de 2017).

⁴ No se tiene dato de una fecha exacta.



En orden de izquierda a derecha, Gustavo Pérez Lara y Sr. Efraín Ramírez Salinas, La Cañada (2017).
Fuente: Yuleni Navarrete Flores

Refiriendo al lugar donde comenzaron este oficio de nevero, el sitio que se ocupó como primer taller de producción de nieve, se encontraba sobre la Av. Emiliano Zapata s/n, en la Cañada, el cual le fue heredado a Félix, uno de los hijos mayores quien también se dedica a esta labor.

Fueron más de 50 años que doña Juana se dedicó a este oficio, teniendo durante algún tiempo a Don Amador como guía, un señor que conoció trabajando con el párroco Miguel, encargado por algún tiempo de la iglesia de San Pedro, dicho personaje, fue quien les enseñó a hacer la nieve de manera distinta - Don Amador, un señor que estaba aquí con el padre Miguel, de aquí de la Cañada, nos enseñó

a nevar un poco más distinto, porque antes, no quedaba así la nieve y él fue quien nos enseñó también a dejar finita la nieve, sin tanto pedazo de hielo - (Efraín, comunicación personal, 10 de julio de 2017).

De esta manera, comenta don Efraín, es que se empezó a conocer la nieve como “nieve artesanal”, ya que no se utilizaban instrumentos o maquinaria eléctrica para elaborar la nieve, únicamente las manos y productos naturales. -Una nieve artesanal no debe llevar nada de química, debe de ser este... a pura mano y sacarse a pura mano, porque ahora ya hay mucho material que saca fina la nieve y hoy hay diferentes tipos de bases, que solo les echan el saborizante y ya. Nosotros seguimos usando la leche bronca, porque no le hace daño a la gente, ya muy pocos neveros la utilizan y no hacen la nieve a mano, porque es muy cansado y desgastante. -(Efraín, comunicación personal, 10 de julio de 2017).

En ese tiempo (2017), don Efraín tenía 48 años, mencionó que, a partir de los 6 años, fue cuando comenzó a ayudarle a su mamá, lo cual agradece - Ella no tenía preparación, tenía hasta primero de primaria, nomás sabía escribir su nombre, pero ella pensaba mucho, tenía un cerebro muy despejado y ella fue quien nos enseñó - (Efraín, comunicación personal, 10 de julio de 2017).

En abril de 2012, falleció la señora Juana Salinas Mata, dejando a sus hijos como herencia un oficio y distintas propiedades, las cuales fue adquiriendo durante el tiempo que estuvo ejerciendo la labor de nevera. Cabe mencionar, que también contaba con distintos puntos de venta en la ciudad de Querétaro y La Cañada, ubicados en el mercado de la Cruz, el patinorama ubicado en avenida corregidora norte a un costado de la colonia Álamos y el centro de La Cañada, lugares que heredó en vida a los hijos que decidieron dedicarse a este oficio.

Un saber no objetivado

Cuando se habla de saber no objetivado, se hace alusión al cúmulo de conocimientos que provienen de la experiencia cotidiana, es así que mucho de lo que llevó a cabo doña Juana, fue aprendido a través de su cotidianidad, ya que experimentaba con los ingredientes y nuevos sabores, de los cuales no seguía receta alguna, esto le dio un saber y experiencia únicos, mismos que fue transmitiendo a sus hijas e hijos, las cuales están dotadas de un saber tácito y significados particulares de cohesión familiar.

 Mi madre no tenía recetas para hacer la nieve, trabajaba al tanteo, solo probaba las mezclas y hasta que les tomaba sabor era cuando decía que ya estaban listas. Yo así aprendí también, no uso medidas, ni tiempos. Si tengo algo en la lumbre, solo estoy pendiente de cuando hierva o cambie de color, es ahí cuando le apago a la lumbre. (Flavia, comunicación personal, 11 de julio de 2017).

 Este estudio de caso da cuenta de un proceso de producción, donde el oficio que desempeñan los neveros está vinculado al compromiso y conocimiento que les han permitido acceder a una alternativa de sustento. Como afirma Postone (2006), el pilar fundamental de la producción y de la riqueza no es ni el trabajo inmediato por el hombre, ni el tiempo en el que este trabaja, sino la apropiación de su fuerza productiva. Es así, que los saberes obtenidos forman parte importante de su quehacer laboral, íntimamente ligado a lo individual, social y familiar, pues refuerzan lazos que les permiten seguir vigentes.

ESTUDIO DE CASO. MICROEMPRESA FAMILIAR BALDERAS RAMÍREZ

¡La familia es primero! El comienzo de una microempresa familiar

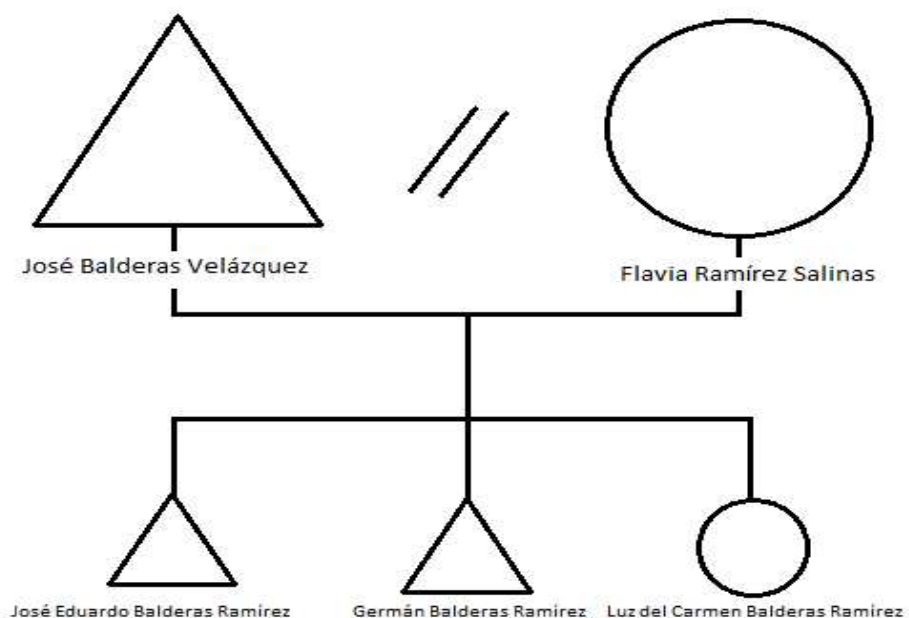
La familia Balderas Ramírez, forma parte de la segunda y tercera generación de neveros de la Cañada. La Sra. Flavia es la 2ª hija del Sr. Antonio Ramírez y Juana Salinas, quienes como se menciona en líneas anteriores, fueron los primeros neveros de La Cañada.

Doña Flavia, es quien está a cargo de esta microempresa, de carácter fuerte, sociable, trato amable y a la vez directo, no tiene filtros para decir lo que piensa. Esto la ha llevado a ser un punto de referencia en distintos ámbitos de La Cañada debido a las múltiples relaciones que ha generado en esta localidad⁵. El primer acercamiento que tuve con la Sra. Flavia fue el 22 de abril de 2017 en el Festival Gastronómico organizado en el Municipio del Marqués.

La señora Flavia Ramírez Salinas contrajo matrimonio con el señor José Balderas Velázquez, hace aproximadamente 32 años, ambos son originarios de La Cañada y tuvieron tres hijos, José Eduardo (hijo mayor), Germán y Luz del Carmen (hija menor). Actualmente, José Eduardo es Ingeniero, se dedica a trabajar en una empresa privada, Germán estudia la licenciatura de desarrollo humano para la sustentabilidad y Luz del Carmen estudia una carrera técnica en cultora de belleza.

⁵ Más adelante se darán pormenores acerca de este quehacer de la Sra. Flavia.

Genealogía de la Familia Balderas Ramírez



Fuente: Elaboración propia.

El comienzo de esta microempresa se dio cuando doña Flavia se separa de don José Balderas, hace aproximadamente 25 años, en 1991-1992, quedándose como cabeza de familia a cargo de sus tres hijos, sin recibir apoyo económico de parte del sr. José.

Yo me quedé sola con mis tres hijos, siempre había trabajado, pero en otros lados, no me dedicaba a la nieve, siempre le ayudé a mi mamá hasta antes de casarme, después me dediqué a otra cosa y cuando me separé, lo primero que dije es ¿qué voy a hacer?, me quedé sola. En ese tiempo Luz del Carmen tenía meses de nacida, entonces decidí poner mi puesto de nieve, compré mis tinas, mis botes y lo que necesitaba, lo bueno que ya le sabía a esto. (Flavia, comunicación personal, 3 de julio de 2017).

Para doña Flavia, tomar la decisión de emprender su negocio no le fue difícil, pues tenía los conocimientos que le habían heredado sus padres, sin embargo, lo que más le preocupaba era ya no estar tanto tiempo con sus hijos como antes.

En ese entonces, yo no me dedicaba a la nieve, trabajaba por temporadas en fábricas o me dedicaba al hogar a cuidar a mis hijos. Esto para mí fue nuevo porque me preguntaba qué iba a hacer con mis tres hijos (Flavia, comunicación personal, 3 de julio de 2017).

Al tomar la decisión de ocuparse en la producción y venta de nieve, echó mano de su relación familiar para comenzar a comprar utensilios necesarios, esto a la par del puesto de comida que abrió en su casa que funcionaba en las mañanas y por las tardes improvisaba un puesto de chicharrones preparados, tostadas y frituras.

Compré tinas y comencé a preparar la nieve con mis tres hijos, Lalo ya estaba grande y estudiaba, a Germán siempre lo obligué a ayudarme y a Luz del Carmen me la llevaba en el rebozo a vender nieve porque era una bebé todavía (Flavia, comunicación personal, 3 de julio de 2017).

Los inicios de esta microempresa se dieron gracias al apoyo familiar que tuvo doña Flavia y sin duda, al propósito que trazó para sacar adelante a su familia e independizarse, dando como resultado el inicio de un negocio familiar que ha permanecido por más de veinte años.

Yo empecé a ver que la nieve dejaba dinero, pero no podía dedicarme todo el día por mis hijos, siempre busqué alternativas de trabajo que me permitieran atenderlos sin salir de mi casa, vendía tortas, jugos, yogurt y un rato en el día vendía nieve, la hacía en las noches y me levantaba en la madrugada a vender los desayunos (Flavia, comunicación personal, 3 de julio de 2017).

Al paso del tiempo, doña Flavia dejó su puesto de jugos y frituras para dedicarse de lleno a la producción y venta de nieve, ya que comenzó a tener mayores ganancias, esto se liga a la apertura del puesto en el centro de La Cañada, sobre la avenida principal Emiliano Zapata, a un costado de la iglesia de San Pedro, el cual es un paso peatonal y vehicular sumamente fluido.

Fueron aproximadamente cinco años para que la familia Balderas Ramírez comenzara a ver su capital más allá de la reinversión, fue entonces que comenzaron a contratar gente, comprar más insumos y adaptaron en la planta baja de su casa un taller para producir nieve. En este transitar, doña Flavia buscó la manera de abrir otro puesto, la oportunidad se dio y este se sitúa en la colonia Palmas, en la ciudad de Querétaro. Esto demandó un medio de transporte para desplazarse a los puntos de venta, fue entonces que adquirió dos camionetas para trasladar a las vendedoras y los puestos.

El puesto que tiene Doña Flavia en la Cañada, le fue heredado por su madre, al paso del tiempo, se ha ido aclientando y dando a conocer más allá de este lugar. La manutención de este puesto requiere de una licencia municipal, misma que se renueva cada año para que siga funcionando. En este sentido, comenta que por momentos ha tenido ciertas diferencias con algunos inspectores del municipio del Marqués, pues en ocasiones son prepotentes y buscan multarlos con cualquier pretexto, lo mismo sucede cuando va algún político a visitar el centro, los quitan para que no estorben.

Hace unos años, cuando Pepe Calzada todavía era gobernador, hizo una visita aquí a La Cañada. Mi hijo Eduardo acompañó a los muchachos a poner el puesto, pero me habló y me dijo que un inspector no lo había dejado porque estorbaba el paso del gobernador, yo me encontraba un poco retirada del lugar y no podía acudir en el momento, pero le dije a mi hijo ¡ahorita lo arreglo, voy a hablar con Pepe! Tú espérate ahí y no te muevas.

Pasó un rato y mi hijo Eduardo me volvió a llamar, yo le dije que me esperara, que ya iba a hablar con el gobernador. No sé por qué, pero yo estaba segura que lo haría. Mi hijo estaba incrédulo, no confiaba en lo que le decía.

Yo iba caminando por el panteón de La Cañada y en ese momento me encontré a Pepe Calzada caminando con sus guaruras, sin pensarlo me

acerqué y me cerraron el paso. Yo lo único que les dije fue... ¿Qué no puedo saludar al señor gobernador?, eso hizo que me abrieran paso inmediatamente y lo saludé. Yo estaba segura de que me iba a responder, porque ya me habían dicho que él les tenía mucho respeto a las Marías.

Cuando saludé a Pepe, le dije: Señor gobernador, nos sentimos muy honrados con su presencia, qué bueno que nos visite, nos da mucho gusto, solo le quiero hacer un comentario. Yo vendo nieve aquí en el centro, y hoy que vino usted, no me dejaron ponerme porque según estorbo.

El gobernador hizo una cara de impresión e inmediatamente le dijo a uno de los que lo acompañaba. “A ver, ¿cómo puede ser eso?, ¡arréglenlo! Dime dónde te pones hija, ahorita mismo vas a empezar a trabajar”. Yo le señalé donde ponía mi puesto y dio instrucciones para que me dejaran descargar y montar.

Yo le agradecí y le dije, con razón se me hacía raro que usted mandara a quitar nuestros medios de trabajo y me retiré.

Minutos después, me volvió a llamar mi hijo Eduardo para decirme que ya estaba montando el puesto y yo solo le comenté. ¡Ya ves! Te dije que iba a arreglarlo y a hablar con Pepe (Flavia, comunicación personal, 3 de julio de 2017).

Las múltiples experiencias por las que ha pasado la familia Balderas Ramírez les han permitido mantener una cohesión familiar llevada a la actividad laboral. Esto ha incidido en la forma de organización, las relaciones con proveedores, clientes y distintas dependencias, ya que la proactividad de doña Flavia consolida lazos entre ella y otros actores.

Doña Flavia y sus tres hijos son quienes conforman esta microempresa familiar, esta labor ha llevado a sus hijos Eduardo y Germán a buscar otros puntos de venta para expandir su mercado. Hoy en día, tienen cuatro puestos, dos en La Cañada,

uno ubicado en el centro y otro en el barrio de Cruz Santa y dos más en la ciudad de Querétaro, uno situado en el tianguis del Tepetate y el de la colonia Palmas.

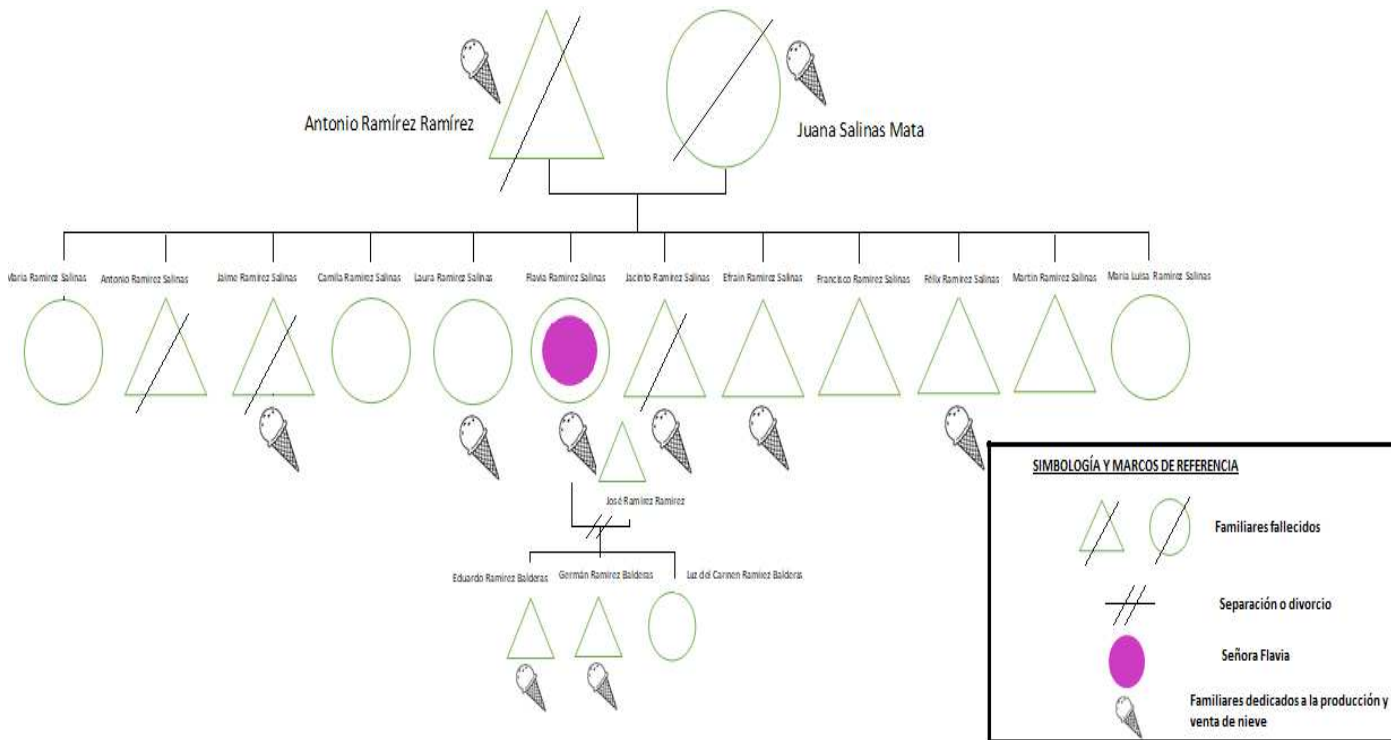
Inicialmente, las nieves de esta microempresa familiar se anunciaban “Nieves la güera”, debido a la referencia que tuvo su mamá en los inicios de este oficio en la Cañada, posteriormente, los hermanos de Doña Flavia que comenzaron a dedicarse al mismo oficio se anunciaban con el mismo nombre, esto trajo una separación en términos de referencia, pues los hijos de su hermano Félix Ramírez, patentaron el nombre de “Nieves la güera”, a partir de entonces, doña Flavia y sus demás hermanos no pudieron volver a hacer uso de la misma razón social. De ahí que nombraran su microempresa como “Nieves Flavia”, donde mediante letreros colgados en sus puestos hacen alusión a que son las típicas de la güera o las auténticas de la Cañada.

El hecho de que los hijos de don Félix registraran el nombre, no implicó para esta familia y sus demás hermanos problemas – cada uno tiene su clientela y ya nos conocen, ¡Somos familia! - (Flavia, comunicación personal, 10 de julio de 2017). Se puede decir entonces que tanto el conocimiento heredado y los nexos parentales, están íntimamente ligados con el éxito colectivo de la familia extensa y el individual de esta microempresa.

La herencia de saberes llevada al trabajo

De los doce hijos que procrearon doña Juana y don Antonio, seis se dedican a la producción y venta de nieve, es decir, de ser una sola familia que realizaba este oficio, se sumaron seis familias más, dentro de las cuáles algunos hijos y nietos han seguido con esta labor, sin salir de estos núcleos. Los hijos que continuaron con este oficio son: Jacinto (finado, continúan sus hijos), Jaime (finado, continúan sus hijos), Félix, Efraín, Laura y Flavia.

Genealogía de la Familia Ramírez Salinas y Balderas Ramírez



Fuente: Elaboración propia.

Este entramado familiar, ha formado una red de microempresas en un mismo lugar, dedicadas al mismo oficio, aprovechando vínculos parentales e intercambio de saberes, donde las nuevas generaciones se van integrando al trabajo. Hasta el momento, estas nuevas generaciones no han abierto talleres de producción independientes, siguen trabajando en el de sus padres.

Ninguno de nosotros nos vemos como competencia, cada uno tiene su lugar de venta y su clientela. Cuando alguien decide dejar la escuela o empleo para dedicarse a esto, su familia es quien lo ayuda. Aun cuando somos familia, no nos frecuentamos más que para ponernos de acuerdo respecto a la compra de insumos por mayoreo o cuando vendemos en los mismos eventos. Mi mamá era la que nos unía en las navidades, después

de que murió, rara vez convivimos (Flavia, comunicación personal, 11 de julio de 2017).

Lo anteriormente referido, habla de lazos consanguíneos que se reconocen más no se frecuentan, esto no quiere decir que exista desentendimiento para con otros miembros que requieren un soporte más allá de su familia nuclear, por el contrario, cuando es necesario, se hacen presentes. Así también, la herencia de saberes llevada al entorno laboral les ha provisto de un capital económico y una entrega de tiempo completo al trabajo – dedicarse a esto es un trabajo muy duro, por eso varios de mis hermanos no trabajan de esto, todos sabemos hacer nieve y le ayudamos a mi mamá, ya cuando nos independizamos, vimos que no es fácil - (Flavia, comunicación personal, 11 de julio de 2017).

Lo que heredaron los hijos respecto del trabajo de sus padres, no es solo el oficio, sino también el compromiso que conlleva mantener un negocio que les provea ganancias económicas. En este sentido, las relaciones con actores ajenos a la familia también se volvieron importantes – ¡la nieve no se vende sola!, mi mamá nos enseñó eso. Siempre andaba de un lado para otro buscando donde le dieran un lugar para vender, todo mundo la conocía, tenía un carácter muy bonito. A lo mejor nosotros no tenemos el carácter de mi mamá, pero siempre procuramos buscarle [trabajo y relacionarse con otras personas] - (Flavia, comunicación personal, 11 de julio de 2017).

La confianza hacia los empleados de estos negocios también es parte del legado, pues conforme los hermanos se fueron independizando y formando sus familias, la señora Juana comenzó a contratar gente que le ayudara. La mayoría de las veces eran vecinos de la misma localidad, hijos de compadres y gente que conocía de toda la vida – cuando mi mamá empezó a contratar gente y a dejarla a cargo de los puestos, vimos que prácticamente dejaba en manos de los trabajadores su dinero, pero ella decía siempre que confiaba en la honradez de las personas. Todos seguimos trabajando así, con gente que conocemos de años o que nos recomiendan, porque no podemos estar en los puestos todo el tiempo,

sabemos más o menos cuanto se vende y en base a eso hacemos nuestros cálculos de la venta diaria - (Flavia, comunicación personal, 11 de julio de 2017).

Los lugares significativos. La casa y el taller de producción de nieve de la familia Balderas Ramírez

El espacio familiar y sus moradores

La casa de la familia Balderas Ramírez se localiza a la entrada de La Cañada, llegando por el lado Oeste de la ciudad de Querétaro, entre las dos avenidas principales de la localidad Emiliano Zapata y Avenida del Marqués. El tiempo de traslado aproximado en transporte público del centro de la ciudad de Querétaro a este lugar oscila entre los 30 y 45 minutos aproximadamente, el número de ruta que se toma para llegar específicamente a este lugar es la “B51”. El recorrido en automóvil, partiendo del mismo lugar, oscila entre los 25 y 30 minutos aproximadamente, dependiendo ambas rutas del tráfico vehicular.

Esta casa le fue heredada a doña Flavia por su madre – antes este lugar no estaba así maestra, yo le fui metiendo poco a poco. Me falta mucho, yo quisiera meterle más, pero no siempre se puede. Antes solo teníamos unos cuartos, el taller no estaba - (Flavia, comunicación personal, 11 de julio de 2017).

El lugar cuenta con dos entradas principales, una por Av. Emiliano Zapata, que, es peatonal y otra por Av. Del Marqués, que tiene acceso vehicular. La casa, también funciona como centro de producción de nieve, el cual se sitúa en la planta baja. La construcción de la vivienda está hecha de block gris y cemento, esto es visible desde el costado de la casa que justo se encuentra en la esquina, pues el muro está pintado de blanco y algunas partes que denotan desgaste, permiten observar algunos de los materiales con los que fue construido.



Fotografía que muestra el costado y la entrada por Avenida del Marqués de la casa de la familia Balderas Ramírez. La Cañada (2017). Fuente: Yuleni Navarrete Flores.

El acceso por Av. Emiliano Zapata es únicamente peatonal, la fachada es color rojo y amarillo, tiene tres puertas de hierro negro y en el costado derecho un nicho que alberga una escultura de la virgen de Guadalupe. El terreno sobre el cual está cimentada la casa mide aproximadamente 250m², no tiene espacio excedente, por lo que la construcción ocupa la totalidad del predio.

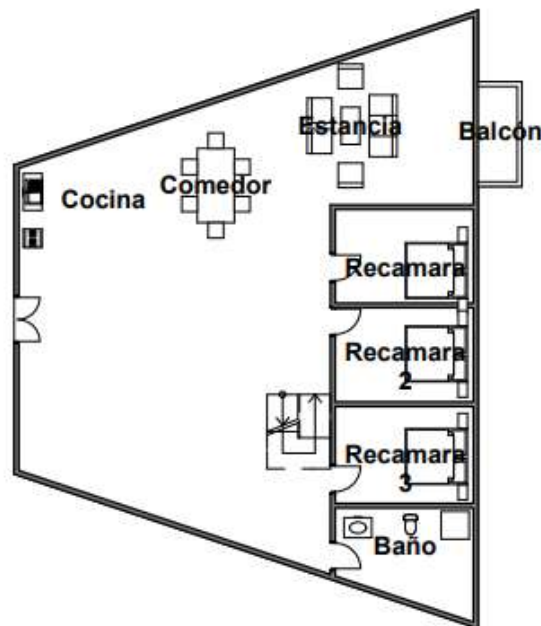


Fachada de la casa de la familia Balderas Ramírez (entrada por Avenida Emiliano Zapata). La Cañada (2017). Fuente: Yuleni Navarrete Flores.

Debido a que la casa se encuentra cimentada sobre una pendiente, la entrada por avenida Emiliano Zapata queda como el primer piso, donde se localizan la sala-comedor, un baño, cocina y tres dormitorios. Antes de ingresar a la casa, se encuentra un patio de aproximadamente 10 m², donde también se localizan las escaleras que conducen a la planta baja, lugar que adaptaron como taller para producir nieve. Pasando las escaleras, se accede a la casa; del lado derecho hay tres recámaras y un baño, del lado izquierdo, una sala-comedor y enseguida una cocina, cuenta con todos los servicios básicos agua, luz, gas (de cilindro) y drenaje.

En el espacio donde está la sala, hay un balcón desde donde se observa la Av. del Marqués y a lo lejos, parte del fraccionamiento residencial “El Campanario”, perteneciente al municipio de Querétaro. Dentro de la casa se puede notar que ha sido construida en diferentes etapas, hay partes que aún se encuentran en obra negra como las escaleras que llevan a la planta baja, las ventanas de la cocina y algunas paredes.

Casa de la familia Balderas Ramírez



Plano 1. Plano de planta alta. Elaboración: Elmer Cruz Flores (2018).

La planta alta es el espacio donde la señora Flavia y sus hijos conviven a diario, los empleados no tienen acceso a él a menos de que les pida que suban, de lo contrario, los trabajadores se remiten a llamarla desde la planta baja. El patio por donde se accede es el que utilizan para lavar y tender su ropa, el piso es de cemento y está rodeado de plantas, también hay un cuarto que tiene una puerta contigua a la entrada principal, el cual es utilizado para guardar cosas, este lugar anteriormente era el que usaban para vender desayunos y frituras, hoy en día se mantiene cerrado.

El espacio de la sala tiene tres sillones y un librero con documentos, libros, fotografías, una tv, imágenes religiosas y algunos adornos, contigua a la sala está el comedor, donde se pueden observar diversos artículos como fruta, servilletas y manteles, frente a este, un mueble con un horno de microondas el cual también tiene espacio para guardar comida, específicamente semillas y frutas secas.

En la cocina, ubicada en el extremo contrario a la sala, aproximadamente a siete metros de distancia, se encuentra una alacena con ollas y trastes de diferente tipo, a un costado el refrigerador y la estufa. En general, los utensilios y comida que se encuentran en este lugar, no se comparten con los insumos que ocupan para producir nieve, esto para llevar un mayor control de lo que se compra.

Actualmente, quienes viven en el domicilio son la señora Flavia, Germán y Luz del Carmen, su hijo mayor Eduardo se casó y vive con su esposa e hijos en otro lugar. Debido a las diversas ocupaciones de todos los integrantes de la familia, solo los fines de semana es cuando más se ven y ocupan este espacio.

Las actividades ajenas al negocio familiar de cada uno de los integrantes de este núcleo, de alguna manera han incidido en la forma de ver el trabajo y la convivencia diaria, ya que comparten sus experiencias individuales – es bueno que cada uno tenga sus actividades, porque había veces que solo hablábamos del trabajo y yo creo que también eso no es bueno, aunque seamos familia hay veces que estamos de malas. Mis hijos me cuentan de su escuela y su trabajo, yo también platico con ellos de lo que hago en la iglesia, esto nos distrae y nos saca un poco de aquí - (Flavia, comunicación personal, 17 de julio de 2017).

Para doña Flavia resulta significativo tener en un mismo lugar el espacio familiar y laboral, por un lado, la herencia de sus padres y por otro, el aprovechamiento de este lugar para hacer crecer su negocio, donde los atributos de cada actor son fundamentales, pues comparten intereses en común.

Si bien el espacio familiar se encuentra en el mismo predio que el espacio laboral, este no deja de ser privado, es aquí donde se procuran, conviven, discuten y toman decisiones. En este lugar es donde toma sentido el valor que le dan a lo que viven y comparten cotidianamente, tanto de la vida familiar como laboral.

El taller de producción. Una extensión compartida con el espacio familiar

La planta baja del predio familiar cumple dos funciones: taller de producción de nieve y cochera. La entrada a este lugar se encuentra sobre avenida del Marqués, mide aproximadamente 10m. de frente. La fachada es de color amarillo y tiene ventanas con molduras blancas, la puerta de acceso es de herraje negro y gran parte del día se encuentra abierta. Es fácil de ubicar, pues se encuentra en la intersección que hacen avenida del Marqués y avenida Emiliano Zapata, ambas corren en sentido contrario.



Avenida del Marqués, La Cañada (2017). Fuente: Yuleni Navarrete Flores.

El taller se encuentra abierto los siete días de la semana, en un horario de 6:30am -12pm y de 4pm -7pm. Aunque los horarios varían de acuerdo con la cantidad de trabajo que tengan, pues en ocasiones acuden a ferias o tienen pedido de nieve para eventos privados.



Fachada de la casa de la familia Balderas Ramírez (entrada por Avenida del Marqués).
La Cañada (2017). Fuente: Yuleni Navarrete Flores.

Entrando al lugar se observa el garaje, tiene una medida aproximada de 15m², las paredes están construidas de block y cemento, algunos muros están pintados de rojo y blanco, también se puede notar el desgaste de la pintura en algunos lugares, el piso es de loseta granito, cada loseta es distinta, pues al provenir de un material natural, el corte no es estándar.

Alrededor del taller, se encuentran apilados botes de madera, palas de diferentes tipos, cubetas, escobas, costales de plástico apilados, huacales de plástico, botes con agua, sombrillas, sillas, un congelador de aproximadamente 2mt el cual se ocupa para refrigerar la nieve que quedó del día, fruta y algunos ingredientes que necesitan refrigeración, un tanque de gas conectado a una hornilla instalada dentro de un bote metálico que tiene encima una cacerola de cobre que mide

aproximadamente 90cm de diámetro por 50cm de profundidad, el cual es utilizado únicamente para hervir leche con canela, insumo que se ocupa para preparar algunos sabores de nieve.



Taller de nieve, La Cañada (2017). Fuente: Yuleni Navarrete Flores.

El garaje, considerado como el primer ambiente, es utilizado también como área de carga y descarga, para poder maniobrar dentro de él, los trabajadores sacan las camionetas para aumentar el espacio a la hora de llenar los botes con nieve.

En este espacio se encuentran tres ambientes más, al fondo del lado derecho un baño de uso exclusivo para vendedoras y trabajadores, del lado izquierdo, un cuarto donde se guardan los insumos “secos” que ocupan para la venta: servilletas, barquillos, vasos, recipientes de 1/2lt. y 1lt. de unicel, cucharas, bolsas y semillas.

Frente al segundo ambiente, del lado izquierdo del garaje, se localiza el cuarto de refrigeración y nevado, el cual está dividido por un pasillo y las escaleras que conducen al primer piso del predio. Frente a la puerta del segundo ambiente, está un muro que fue adaptado con repisas donde se encuentran saborizantes,

colorantes, canela en polvo, azúcar, que son utilizados para preparar los distintos sabores.

El cuarto de refrigeración tiene una medida aproximada de 12m², éste es el único lugar que tiene azulejo en las paredes, ya que el trabajo lo requiere debido a que debe mantenerse frío y cubrir ciertos requerimientos que pide la secretaría de salud y el municipio – este lugar debe estar así, porque para sacar la licencia de funcionamiento a la señora le piden que tenga un lugar exclusivo para picar hielo y mantenerlo alejado de otras cosas, más que nada para mantener la limpieza de los preparados y no se contaminen – (José Manuel, comunicación personal, 3 de julio de 2017).

El cuarto de refrigeración tiene dos ventanas del lado izquierdo con vista a la calle, no tiene puertas con la intención de mantener ventilación. En el lugar se observan bloques de hielo de aproximadamente 25kg, pinzas para cargar hielo, tres congeladores que se usan para guardar nieve y las mezclas preparadas para su elaboración, también se cuenta con dos máquinas para hacer nieve, mismas que son utilizadas cuando se necesita sobreproducción. En la parte superior de los muros, adecuaron repisas madera para apilar botes y tapas de acero inoxidable, palas de madera y las comunes utilizadas para la construcción, estas últimas las utilizan para recoger el hielo picado.

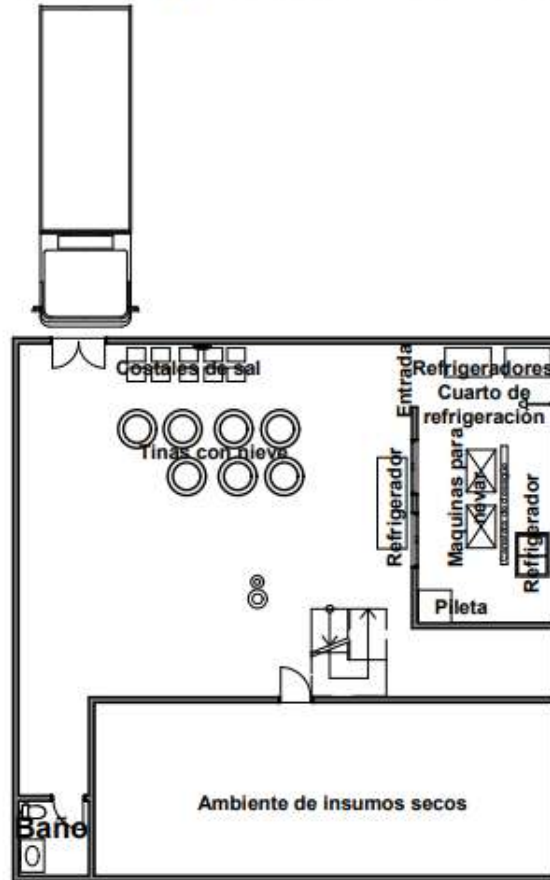
En uno de los muros cuelga una repisa con la imagen de San Judas Tadeo, debajo de la imagen, pegada a la pared, está una lista de sabores que hay que nevar en el día y un cuaderno donde anotan los pedidos externos a lo que venden en los puestos. Esta zona también cuenta con una pileta y una pequeña canaleta de desagüe que mide aproximadamente 2m de largo x 20cm de ancho, necesaria para evitar el estancamiento de agua.



Cuarto de refrigeración, La Cañada (2017). Fuente: Yuleni Navarrete Flores.

Los ambientes descritos, cumplen una función específica que les permite a los trabajadores mantener una organización en el trabajo, la cual no solo depende del espacio, sino también de los acuerdos que tomen para realizar las labores en el día a día en conjunto con doña Flavia.

Taller de producción de nieve



Plano de planta alta. Elaboración: Elmer Cruz Flores (2018).

Sentidos y compromisos. La conjunción de saberes y la organización laboral

Toma de decisiones. Organización laboral y productiva

El referente que tuvo de sus padres y la situación familiar por la que pasó la señora Flavia, la llevaron a incursionar en este campo laboral de manera independiente, esto sin excluir los lazos parentales. Es así como, hoy en día, encabeza esta microempresa familiar con ayuda de sus hijos. La manera en que se organizan y el funcionamiento es un esfuerzo conjunto, si bien las decisiones y el manejo del dinero se encuentra a cargo de la señora Flavia, poco a poco ha ido delegando estas tareas a Germán, específicamente cuando tiene que ausentarse. Por su parte,

Luz del Carmen, se remite a ayudar únicamente cuando alguna de las vendedoras no acude a laborar o en eventos que requieren de más personal y Eduardo, trabaja en una empresa privada, sin embargo, cuando hay ferias o eventos instala un puesto y concursa.

La dinámica de esta microempresa parte de la organización y el trabajo en equipo, pero también por medio de lazos de confianza que los mantienen unidos, esto les permite una estabilidad laboral. -Esto es una cadena y si un eslabón se pierde, queda incompleta y deja de funcionar. Yo pongo mi patrimonio en manos de mis trabajadores y les hago sentir mi confianza, porque somos varias familias las que dependemos de esto -(Flavia, comunicación personal, 17 de julio de 2017).

Esta microempresa labora todos los días, incluyendo festivos, que es cuando tienen mayor producción de nieve, emplea de planta a cinco personas; tres hombres encargados del taller y dos mujeres que atienden los puestos, aunque en temporadas altas, como primavera, semana santa, verano y eventos especiales, llegan a ocupar entre seis y ocho personas, incluyendo a los trabajadores de planta.

Un día normal de trabajo inicia 6:30am. y termina 7:00pm., de lunes a domingo funcionan dos puestos de venta; uno ubicado en el centro de La Cañada, sobre Av. Emiliano Zapata, y otro en la Cd. de Querétaro, en la Colonia Palmas, el horario del puesto de la Cañada es de 11am. a 6 pm. y el de la Colonia Palmas, de 11:30 am a 6:30 pm., cada puesto es atendido por una mujer.

Antes de partir a los puntos de venta, Doña Flavia suministra moneda fraccionaria a las encargadas de los puestos, en promedio \$150 - \$200, estas constituyen un fondo de caja para dar el cambio a los clientes. Las mujeres que trabajan en los puntos de venta de la Cañada y Palmas descansan una vez por semana, la paga que reciben semanalmente es de \$1,600.00, aparte se les da dinero diariamente para pagar sus alimentos.

Los otros dos puntos de venta no funcionan diario, el del tianguis del Tepetate se instala jueves, sábado y domingo y el del barrio Cruz Santa, los fines de semana. El primer puesto cubre un horario de 9:30am – 4pm. y el segundo de 2pm a 7pm. La administración de ambos puestos está a cargo de Germán.

De lunes a viernes acuden a trabajar cinco personas, dos en los puestos y tres en el taller, los fines de semana es cuando ocupan más personal, ya que, en los puntos de venta de la Cañada y Palmas, los clientes se juntan, por lo que requieren entre dos y tres personas por puesto, una que cobre y una o dos más que atiendan.

A veces batallo con las chicas que atienden los fines de semana, es difícil encontrar a alguien que quiera trabajar esos días, vienen, prueban y algunas ya no regresan, yo creo se les hace muy pesado. Los fines de semana pago un poco más el día, porque es más pesado, también les doy dinero para que compren su comida y aun así se van (Flavia, comunicación personal, 17 de julio de 2017).

El personal de planta que labora en esta microempresa tiene una variación de antigüedad entre seis meses y nueve años, algunos se han ido temporalmente y después regresan, esto permite observar los lazos de confianza que han establecido con la señora Flavia y su familia.

Yo me siento muy a gusto con los muchachos, a veces se van a trabajar a las fábricas, yo los dejo que prueben, nunca se han ido sin darme las gracias. El trabajo en fábrica es pesado y si tienes una urgencia y faltas, te corren. Aquí no, yo solo les pido que me avisen cuando van a faltar para que consiga a alguien que haga su trabajo. La prueba de que aquí están a gusto es que regresan (Flavia, comunicación personal, 17 de julio de 2017).

Existe cierta flexibilidad en el trabajo, sobre todo cuando alguno de los empleados se enferma o tiene asuntos personales que le impidan asistir. Esta flexibilidad se asocia al buen desempeño en el día a día, así como a los requerimientos que solicita la señora Flavia, el más importante, la honestidad.

Por igual, encargados de taller y vendedoras deben cubrir requisitos muy específicos. En el caso de los hombres: ser puntuales, tener disponibilidad de tiempo, ser ordenados y limpios, estar dispuestos a aprender, usar red en el cabello durante la preparación de nieve, saber manejar y si no saben, les paga un curso de

manejo. Para ser vendedora, los requisitos son: tener un aspecto pulcro, cabello recogido y sin fleco de preferencia, uñas cortas, usar poco maquillaje, tener buen carácter, habilidad para hacer cuentas, ser honestas y ordenadas.

Ellos son la imagen de este negocio, es importante dar un buen aspecto y servicio, pues a veces con un gesto, le podemos arruinar el día al cliente. Lo mismo pasa con la limpieza, si les llega a salir un cabello o alguna basurita, los clientes ya no regresan. Aquí conozco a todo mundo y cuando alguien va a comprar y lo tratan mal, se quejan conmigo (Flavia, comunicación personal, 20 de julio de 2017).

El trabajo de las vendedoras requiere de particular cuidado, el dinero, pues como mencioné en líneas anteriores, no se tiene un control exacto de lo que se vende y se hace un cálculo estimado por día, en este sentido, la confianza es un imperativo.- Prácticamente mi dinero está en sus manos, pero no me queda de otra más que confiar, si no, no podría hacer otras cosas. Hay gente que me ha querido ver la cara, pero tantos años me han dado experiencia para saber con quienes sí y con quienes no dejar mi negocio. Tengo señoritas trabajando desde hace 7 años conmigo (Flavia, comunicación personal, 20 de julio de 2017). Esto habla de la experiencia adquirida por doña Flavia - el proceso a través del cual el aprendizaje individual se convierte en aprendizaje organizacional, donde existe un conocimiento explícito y tácito – (Figueiredo 2002:685).

Obtención de insumos y utensilios

Respecto a los insumos comestibles y materiales, tienen dos puntos principales de abastecimiento: su domicilio particular y el mercado de abastos de Querétaro.

Los proveedores que entregan mercancía a domicilio son: Hielo Crystal de Celaya que surte bloques de hielo de aproximadamente 25kg, teniendo en ese momento el costo de \$100, sal de grano, proveniente de Michoacán, esta se compra

por bulto de 50kg. y leche bronca de un establo de La Cañada, en ese momento, el litro costaba \$9.

La fruta, semillas, granola, barquillos, saborizantes y colorantes los adquieren en el mercado de abastos de Querétaro, al igual que vasos, cucharas, servilletas y recipientes desechables.

Los utensilios como tinas y palas de madera los mandan a hacer con un carpintero, las estructuras de los puestos con un herrero, ambos de la misma localidad, los botes de acero inoxidable, así como las cucharas de aluminio, las compran en el mercado de abastos o las adquieren con otros proveedores.

El ingreso económico lo administra la señora Flavia, lo mismo que el pago de sueldos y el gasto en insumos y materiales.

Los empleados y sus tareas

Mi estancia en campo me dio acceso a una comunicación más profunda con el personal, pues poco a poco me iban invitando a que los acompañara a los puntos de venta, en ocasiones llegaba a las 7am. para observar su dinámica laboral y posteriormente me iba al puesto de la Cañada a platicar con las vendedoras, quienes en algunas ocasiones me permitieron atender a los clientes.

Parte importante de este negocio son los empleados, pues son el soporte diario de producción y venta, ello implica mantener un orden para el buen funcionamiento y convivencia en las tareas cotidianas.

Como señalo anteriormente, son tres empleados quienes se encargan del taller: los hermanos Hernández Colchado, José Manuel de 23 años, casado, tiene una hija de cuatro meses y un hijo de cuatro años. Ismael de 22 años, vive con su pareja, tiene un bebé de cinco meses y Alejandro de 18 años, soltero, vive con sus padres. Todos originarios del Barrio San José, la Cañada.

La llegada de los hermanos Hernández a esta microempresa no se dio de manera fortuita, ya que su padre, todo el tiempo se ha dedicado a ayudar al señor Félix, hermano de doña Flavia, con quien también trabajaron durante tres años

Ismael y Alejandro, en ese tiempo, aprendieron de su padre a nevar y a preparar las tinas con nieve, se puede ver que este también es un oficio heredado.

Antes mis hermanos trabajaban con doña Concha, la esposa de don Félix, ahí estuvieron tres años. Yo me vine para acá y los jalé, la paga es más y son más accesibles. Acá la señora es muy fuerte y nos tiene confianza, nos da aguinaldo, equipo para trabajar y cuando nos enfermamos nos da dinero, ella ve que le respondemos (José Manuel, comunicación personal, 24 de julio de 2017).

El horario laboral que cubren es de 6:30am – 12:30pm toman entre tres y cuatro horas de descanso, posteriormente regresan de 4-7pm, descansan una vez por semana, este descanso debe ser tomado cualquier día de lunes a jueves, ya que los fines de semana es cuando se demanda más trabajo. Las labores se van rotando por semana y cuando se quedan dos en el taller, el trabajo de quien descansa, lo realiza el que hace labores fuera del cuarto de refrigeración.

El día comienza a las 6:30am, lo primero es hacer espacio para poder maniobrar, sacan las camionetas y ponen música a todo volumen. Antes de manejar utensilios, se ponen botas impermeables y redes en la cabeza para evitar mojarse y que algún cabello caiga en la nieve. El trabajo se divide entre tres, uno se encarga del cuarto de refrigeración, otro de lavar el garaje, tinas y botes y el tercero de recibir la leche que compran a diario, cargar las camionetas, transportar a las vendedoras y armar los puestos.

La señora nos tiene confianza, tenemos la libertad de organizarnos y a veces no es necesario que la señora baje a decirnos, nosotros ya nos acostumbramos al ritmo de trabajo y nos fijamos qué hace falta, nos ponemos de acuerdo para repartirnos el trabajo y nos turnamos (José Manuel, comunicación personal, 24 de julio de 2017).

Quien está en el cuarto de refrigeración, inicialmente revisa la lista de pendientes, la cual especifica cantidad de litros y sabores que hay que nevar, los

preparados para la nieve se dejan listos en el congelador, estos los hace la señora Flavia y/o Germán.

Nosotros sabemos nevar, pero no hacemos los preparados, la señora los deja hechos en cubetas de 4lt para que hagamos la nieve, sabemos de algunos ingredientes y cuando viene Eduardo, probamos hacer nuevos sabores, pero no tenemos la receta (José Manuel, comunicación personal, 24 de julio de 2017).

Después de verificar que los preparados están listos, comienzan a picar los primeros bloques de hielo, estos se ponen en las tinas de madera de las máquinas nevadoras con sal de grano, acto seguido, en medio de la tina ponen un bote de acero inoxidable con la mezcla, lo tapan y adaptan a la maquina para que comience el proceso de nevado que dura aproximadamente 30min, en este tiempo se producen 8lts de nieve.

La máquina para nevar es un motor adaptado a un marco de madera el cual se acopla encima de una tina de madera con un bote de acero inoxidable en el medio, adentro del bote se vierte la mezcla y posteriormente se ponen unas aspas hechas a la medida del bote, posteriormente se tapa, se conecta y la máquina comienza a realizar un movimiento giratorio que transforma el estado líquido en sólido, el necesario para darle la consistencia a la nieve, de tal manera que no quede con grumos.



Máquina para hacer nieve, La Cañada (2017). Fuente: Yuleni Navarrete Flores.

Una vez cargadas las máquinas de nevado, se sigue picando hielo para las tinas que son distribuidas en los puntos de venta. Cuando se requiere sobreproducción, funcionan ambas máquinas y los trabajadores hacen el proceso de nevado a mano⁶.

Quien se encarga de lavar los botes de acero y las tinas, al término de esto comienza a formarlos y secarlos, espera también a que el hielo picado esté listo para comenzar a llenar las tinas de madera. Este proceso se hace de manera manual y requiere un orden. Una vez formadas las tinas y picado el hielo, comienza a poner este último con ayuda de una pala al fondo de la tina, posteriormente el bote de acero donde va la nieve, se pone al centro dejando un hueco alrededor, mismo que se va rellenando, alternando una capa de hielo y una de sal de mar, la finalidad de la sal es evitar que el hielo se derrita, estas capas se van compactando con la ayuda de una pala de madera, el llenado continúa hasta llegar al ras de la tina, por último, el excedente de sal y hielo se sacude con un cepillo de escoba para

⁶ Más adelante se detallará este proceso.

evitar que se mezclen con la nieve y se cubre con costales de plástico, estos costales vacíos son el empaque de la sal de mar.

Al término del procedimiento, se llena el bote de acero con nieve, algunos botes tienen por dentro separaciones, los cuales se pueden llenar con nieve de distintos sabores, tres es el máximo de sabores que cabe, algunos otros son rellenos con nieve de un solo sabor, generalmente los sabores que más se venden.

Lo que utilizamos para trabajar, muchas cosas se reutilizan, como los costales y los botes de plástico, a las escobas les quitamos los cepillos y los usamos para sacudir de sal los botes y las palas de madera también las lijamos para darles una forma chata en las puntas, porque llegan puntiagudas y se atorán mucho (Ismael, comunicación personal, 24 de julio de 2017).



Tinas listas para ser distribuidas a los puntos de venta, La Cañada (2017). Fuente: Yuleni Navarrete Flores.

Los sabores se hacen de acuerdo con la temporada, pues aprovechan la fruta que se da en ese momento. Están también los sabores “tradicionales”, específicamente

mantecado y mantecado relleno, hecha de leche con vainilla, rellena de pasas y nuez, el mantecado relleno contiene la misma base, la diferencia es que tiene más semillas y frutos, esta receta la heredó la señora Flavia de su mamá. Los sabores “populares”, son aquellos que se pueden elaborar todo el año como chocolate, limón, fresa, beso de ángel y nuez. Con el tiempo, han experimentado otros sabores como michelada, vino tinto, maracuyá, chongos zamoranos, piñón, pistache, sandía, zapote, tamarindo, chicle, entre otros.

Todos los sabores tienen su chiste, sobre todo los que tienen relleno como el mantecado, el pistache, el piñón, los chongos. Debemos tener cuidado que el relleno no se deshaga, hay otros como el chicle, que quedan azules por el colorante o el de michelada que a veces se corta (José Manuel, comunicación personal, 24 de julio de 2017).

Nevar los preparados requiere un especial cuidado, es por eso que el encargado del cuarto de refrigeración procura dedicar más tiempo a esta labor y estar pendiente de las máquinas.

Una vez listas las tinas, comienzan a subirlas a la camioneta junto con las estructuras de los puestos, sillas, sombrillas, letreros y un huacal de plástico que contiene barquillos, servilletas, vasos, cucharas y recipientes desechables, este último lo alistan Mireya y Berenice, quienes atienden los puestos. Cuando terminan de cargar las camionetas, dos de ellos se van primero con Berenice que atiende el puesto de La Cañada, arman el puesto y regresan por Mireya que atiende el puesto de la colonia Palmas.

Montar cada puesto lleva entre siete y diez minutos aproximadamente, primero descargan los huacales de plástico, un bote para basura y la estructura de metal que sostiene las tinas, una vez puestas las tinas arriba de la estructura, terminan de armar el puesto y ponen una manta que lo cubre completamente del sol, posteriormente regresan al taller por Mireya, la llevan a su punto de venta y repiten el mismo procedimiento.

Armar los puestos es rápido, a veces se complica un poco porque como esta es una avenida principal, no podemos estacionarnos, pero ya los que pasan por aquí seguido saben y no tenemos problema, tratamos de hacerlo rápido para no estorbar (José Manuel, comunicación personal, 24 de julio de 2017).



Montaje de punto de venta, La Cañada (2017). Fuente: Yuleni Navarrete Flores.

La primera jornada del día termina a las 12:30pm con el regreso de los muchachos al taller para guardar la camioneta. Posteriormente, regresan al taller a las 4pm, a las 6pm van por Berenice y Mireya, desarman los puestos, vuelven al taller, descargan la camioneta y se retiran.

Las vendedoras por su parte también son una extensión importante de esta microempresa, pues como señaló doña Flavia – son la imagen - son dos vendedoras las que están de planta, Mireya de 16 años, soltera, originaria de La Cañada y Berenice Valencia de 24 años, viuda, tiene un hijo de cuatro años, su esposo era policía y es originaria del Barrio de Dolores, La Cañada.

Ambas jóvenes son las que tienen más tiempo trabajando en este lugar, Berenice nueve años y Mireya cuatro, son las encargadas de atender los puntos de venta de La Cañada y Palmas. Al igual que quienes trabajan en el taller, se turnan la estancia en los puestos, su horario de trabajo es de 9:30am-7pm.

La labor comienza lavando trapos para limpiar los botes, huacales de plástico donde se transportan los barquillos, vasos, cucharas y servilletas, limpiar lonas, pelar fruta y mantener ordenada su área de trabajo, anteriormente descrita como el cuarto de insumos secos.

Algunas veces ayudan a hervir leche con canela y a realizar algunos preparados de sabor. Mireya sabe de algunos ingredientes para hacer la nieve y Berenice sí la sabe preparar en su totalidad, doña Flavia les ha enseñado, no tienen receta, es al tanteo.

Al término de estas labores, comienzan a contar vasos y barquillos que se van a llevar a vender, esto varía también de acuerdo con la temporada y a como se haya dado la venta en la semana, en un día caluroso con altas ventas, se llevan 150 barquillos y 200 vasos. En temporada de frío, la venta disminuye, se llevan 50 vasos y 20 o 25 barquillos, también preparan envases con capacidad de 1/2lt y 1lt para las personas que quieren nieve para llevar.

Hay una diferencia considerable de venta, sobre todo en temporada invernal es cuando menos se vende. A pesar de ello y de que su estatus laboral no está mediado por algún contrato, la disminución de venta no incide en su pago.

Venda o no venda, tengo paga. Con otras el pago es por día o comisión. A lo mejor es porque tengo años con la señora y sabe que trabajo. Me paga \$1200 a la semana, a veces más, varía si hay tiempo extra. No parece, pero todo lo llevamos contado, vasos, barquillos y botes para litros (Berenice, comunicación personal, 4 de agosto de 2017).

Cuando terminan de contar vasos y barquillos, los preparan en un huacal que llevarán a su punto de venta, lo cubren de plástico y lo cargan en la camioneta. Antes de irse, suben al primer piso para que la señora Flavia les proporcione un

fondo de caja en moneda cambiaría, el cual oscila entre \$150 y \$200, a las 11am es cuando se trasladan a donde les toca vender y terminan su día a las 7pm.

El tiempo que pasan durante el día en los puestos es de 7hrs, la mayor parte de la jornada se mantienen de pie, la labor lo requiere. Debido a que los puestos están en la calle y deben mantenerse abiertos, piden que les lleven comida ahí mismo, este gasto va por cuenta de la señora Flavia diariamente. Cuando surgen imprevistos como falta de cambio, procuran acudir a los negocios cercanos o paran a los taxi-buses que pasan sobre la avenida, es notorio que ya las conocen porque las saludan con familiaridad. De igual forma, cuando van al baño, encargan el puesto un momento, quien atiende en La Cañada, utiliza los baños municipales y quien atiende Palmas, acude a una cafetería.

Me gusta mi trabajo, ya le agarré el modo. Le calé en fábrica y ¡no! Ya tengo nueve años aquí, cuando se enferma mi niña, la señora me apoya con dinero y me da permiso de faltar, eso no lo podía hacer en una fábrica. Aquí al principio empiezas con nervio, con miedo, te quemas las manos con el frío y ya luego te acostumbras (Berenice, comunicación personal 4 de agosto de 2017).

Aparentemente el trabajo no se advierte pesado, sin embargo, estar todo el día de pie, inclinarse constantemente para servir la nieve y en momentos lidiar con clientes que demandan rapidez o tienen actitudes poco amables hacia ellas, resulta extenuante.

Ya me acostumbré a estar parada, uno va haciendo su forma de servir, con la que te acomodes, a la larga no es tan pesado, te cansas y todo, pero te acostumbras. A lo que no se acostumbra uno es al maltrato de la gente, no todos, pero sí hay gente muy grosera que quiere que le atiendas rápido (Berenice, comunicación personal 4 de agosto de 2017).

En el puesto de la Cañada que fue a donde acudí más tiempo, debido a la afluencia de consumidores, llega a comprar gente local y foránea, los sitios frecuentemente mencionados fueron Distrito Federal, Estado de México, San Luis

Potosí, Guanajuato, Querétaro y algunas localidades cercanas y barrios de la Cañada.

Los precios de las nieves varían de acuerdo con el tamaño del vaso, el más pequeño tiene un costo de \$13, de ahí va aumentando a \$17, \$20 o \$25, si lo piden en barquillo, disminuye un peso, el precio de 1/2lt vale \$50 y 1lt \$100. Cuando sube la gasolina u otro insumo, se aumentan los precios, generalmente un peso.



De izquierda a derecha: Ismael, Mireya y José Manuel, puesto instalado en el centro de La Cañada (2017). Fuente: Yuleni Navarrete Flores.

Al término de la jornada, Berenice y Mireya le dan la cuenta del día a doña Flavia y se retiran. Los viernes a veces salimos un poco más tarde porque nos quedamos a contar barquillos, los fines de semana son más pesados y el domingo es el día más fuerte de venta. Yo a veces me voy al Tepe [otro punto de venta] (Mireya, comunicación personal, 24 de julio de 2017).

Las jornadas laborales anteriormente descritas, corresponden únicamente a días ordinarios, la producción, venta y puestos aumenta cuando hay festividades locales, ferias y puentes vacacionales. Quienes trabajan de planta acuden a laborar más horas y el número de vendedoras aumenta, estas últimas son contratadas por día.

Los eventos identificados con alto índice de ventas son la fiesta de San Pedro, semana santa, día de muertos y las ferias, todos realizados en La Cañada. Algunas ocasiones llegan a poner hasta siete puestos por día, la labor comienza a las 4:30am y termina en la noche, no tienen hora específica. Debido a que la producción aumenta, compran entre 40lt y 60lt de leche por día y utilizan botes de nieve de hasta 60lt. En estos días el trabajo es más pesado, la paga aumenta y la señora Flavia les compra comida o les da dinero para sus alimentos.

Nosotros trabajamos cuando todo mundo descansa, en puentes, ferias, le alegramos el día a la gente con la nieve, aquí hay que moverse maestra, si no, no sale, yo siempre le busco y mis hijos también. Nosotros vendemos mucho, a veces en semana santa ponemos seis o siete puestos hasta el viernes santo, ya el sábado de gloria baja un poquito y ponemos cuatro o cinco puestos y en la fiesta de San Pedro ponemos cuatro (Flavia, comunicación personal, 20 de julio de 2017).

La organización y confianza entre dueños y trabajadores se puede notar en lo cotidiano, ya que doña Flavia no está todo el día con ellos, pues considera que no es necesario que les diga lo que tienen que hacer si ya saben. En este sentido, se muestra flexible, les permite organizarse para turnar labores y días de descanso, esto para los trabajadores en voz de ellos, significa menos presión, aunque haya mucho trabajo.

Proceso de nevado

En trabajo de campo logré tener acceso al proceso de producción de nieve, tanto el que se realiza en máquina, explicado anteriormente y el que se hace de manera artesanal. Refiriendo este último, no había dimensionado el esfuerzo físico que conlleva. Esta labor, considerada artesanal, se ha seguido reproduciendo por más de cincuenta años, si bien es cierto que hoy en día cuentan con máquinas de nevado, estas no han suplido el proceso manual.

De los hermanos que nos dedicamos a esto, cada uno tiene su clientela, cada uno tiene su manera de trabajar. Hoy en día se sigue haciendo la

nieve artesanal, pero también hay máquinas (Efraín Ramírez, comunicación personal, 10 de julio de 2017).

Lo anterior, remite a la diferenciación hecha por Novelo (2004) respecto a esta forma de producción.

Esas primeras diferenciaciones en la manera artesanal de producir [S.XIX] influyó en una división territorial del trabajo artesano y su consecuente especialización que es visible hasta nuestros días; con el tiempo produciría un mestizaje (no exento de discriminaciones) de destrezas y modos de hacer las cosas, al que seguirían otros conforme se incorporaban al trabajo (Novelo, 2008:120).

Se puede inferir entonces, que los rasgos que identifican este proceso de trabajo con el artesanado, aparte del conocimiento, es el trabajo manual, donde las herramientas facilitan el proceso, pero no lo suplen.

La manera artesanal de preparar nieve requiere de cuatro utensilios, una pala para construcción, un bote de acero inoxidable, una pala y tina de madera. El proceso inicia llenando el fondo de la tina con hielo picado y una capa de sal de mar con ayuda de la pala, posteriormente se pone el bote de acero en el medio de la tina dejando un espacio entre la orilla del bote y la tina para rellenarlo nuevamente de hielo picado y sal, una capa de cada uno. El proceso se repite hasta llegar al ras de ambos utensilios, procurando que no rebase la superficie del bote para que no caiga sobre la mezcla.

Una vez listos el bote y la tina, de modo manual se comienza a hacer presión sobre el bote, la posición del nevero se torna inclinada, pues tienen una altura aproximada de 70cm. Con la finalidad de enfriar el bote de acero, este se comienza a girar de forma semi-radial, para que al vaciar la mezcla esta no se pegue, el movimiento dura tres minutos aproximadamente, la manera en que giran el bote se asemeja a la forma en que se agarra un volante, solo que con movimientos rápidos y de pie.

Una vez frío el bote, se seca por dentro, ya que el frío hizo que sudara, posteriormente se vacía un poco de mezcla de sabor, la cual se encuentra en

estado líquido. Antes de comenzar a nevar, revisan que la mezcla no tenga grumos de azúcar y se esparce con una pala de madera en las paredes del bote, comienzan nuevamente a girarlo, ahora con mayor fuerza para que el líquido se solidifique.

Poco a poco, la mezcla comienza a solidificarse, va tomando consistencia similar a un puré, con ayuda de la pala de madera, se lleva al fondo y se agrega más preparado para ir aumentando el volumen de nieve. Esto se repite cuatro veces hasta llegar a una consistencia cremosa, durante el procedimiento, no se agrega nada aparte del preparado de sabor - Debemos de tener cuidado de que la nieve no quede paletuda⁷, si queda así, tenemos que seguir nevándola hasta que quede sin hielo – (José Manuel, comunicación personal, 7 de agosto de 2017).



José Manuel, elaborando nieve de forma artesanal. La Cañada (2017). Fuente: Yuleni Navarrete Flores.

⁷ Este término hace referencia a la nieve que comienza a formar pequeños cristales de hielo similares a los de paletas congeladas.

El proceso de nevado dura entre quince y veinte minutos, si bien el tiempo es poco, implica fuerza corporal intensa, por un lado, la posición inclinada del nevero y también el binomio presión-velocidad que se necesita para girar el bote, lo que también requiere habilidad, misma que se va desarrollando con la experiencia.

Ya le agarramos maña, adaptamos las cosas a nuestro modo y hasta le ganamos a la máquina en tiempo, porque a veces saca la nieve con hielo y se tiene que poner un tiempo más, si nevamos nosotros sale mejor. ¡Aquí le sudamos, aunque haga frío! (José Manuel, comunicación personal 7 de agosto de 2017).

La experiencia, habilidad y manejo de los instrumentos es evidente, incluso la consistencia y el sabor difieren en comparación al producto nevado en máquina, esto lo pude comprobar al degustar nieve del mismo sabor elaborada de forma artesanal y en la máquina.

Cambios generacionales y adopción de nuevos instrumentos

La transformación en la manera de elaborar nieve llega acompañada de las nuevas generaciones, pues hacen uso de maquinaria, procedimientos e ingredientes que los llevan a experimentar nuevos sabores.

Permite darnos a conocer con sabores diferentes y únicos, porque generalmente los sacamos en los eventos importantes de la Cañada o en otros lugares donde nos invitan (Germán, comunicación personal 24 de julio de 2017).

La variación en el estilo de producir nieve va íntimamente ligado a la transformación del territorio, la disponibilidad de ingredientes e insumos y la preferencia de los consumidores, pues como ya se ha mencionado, el municipio del Marqués ha sido sujeto de grandes transformaciones donde la industria se ha hecho presente en todo momento, pero también se han generado espacios como ferias y festivales gastronómicos donde esta actividad se hace presente.

Antes trabajábamos con lo que teníamos a la mano, nos las ingeniábamos para armar nuestros puestos y hacíamos poquitos sabores, era más difícil salir a comprar y cargar con todo, ahorita ya casi todo lo tenemos a la mano (Flavia, comunicación personal 27 de julio de 2017).

Los patrones de consumo son otro referente, pues también han cambiado, esto obliga de cierta manera a que estos productores busquen alternativas que llamen la atención de los consumidores a través de la preparación de nieves de nuevos sabores como michelada, vino tinto, fresas con crema, entre otros, conjugado con el uso de las máquinas neveras, todo ello, bajo mutuo acuerdo entre quienes integran la microempresa.

Las decisiones para la creación de nuevos sabores no dependen de un solo integrante, sino de los acuerdos que se toman en conjunto, lo cual habla de que la familia constituye el nexo más importante para seguir vigentes en el negocio y a su vez, hacerlo extensivo - La familia provee la motivación fundamental para un compromiso duradero con el empleo - (Nash, 2015:277).

Es cierto que se habla de un compromiso con el empleo, sin embargo, para esta familia el primer compromiso es con los antecesores, con los padres y abuelos que les heredaron el oficio y posteriormente con la búsqueda y/o mantenimiento de una mejor posición económica para su descendencia.

Aquí a nadie se le obliga a seguir con el oficio, si quiere estudiar o trabajar de otra cosa, que lo haga. Eso sí, tiene que aprender desde chico por si algún día se ofrece, ya tiene con qué defenderse en la vida sabiendo este trabajo (Flavia, comunicación personal, 27 de julio de 2017).

De esta manera, la familia asegura la transmisión de conocimientos y la posibilidad de ampliar su mercado en caso de que las nuevas generaciones quieran dedicarse a este oficio. Aunque también, da muestra de solidez y flexibilidad, al aceptar la decisión de algún integrante que no desee ejercerlo, pues los lazos de querencia y parentesco son mayores.

El cambio en las formas de usar los ingredientes es muy notorio, sobre todo entre la señora Flavia y su hijo Eduardo, quien utiliza medidas específicas para la preparación de los sabores, argumentando que es un desperdicio no hacerlo, a diferencia de doña Flavia, quien no utiliza medidas o cantidades específicas, ya que se basa en pruebas de sabor y al cálculo - así me enseñaron mis papás y lo seguiré haciendo, yo desde los ocho años aprendí a hacer nieve - (Flavia, comunicación personal, 27 de julio de 2017).

Cabe decir, que estas nuevas formas de producción se encuentran en medio de un entramado cultural, donde se mantiene un legado que no está exento de cambios, siempre en torno a acuerdos mutuos, esto permite fusionar técnicas y adquirir nuevos conocimientos, que, sin duda, les da un valor agregado.

Relaciones mediadas en torno a la venta de nieve

Formación de redes

Un medio importante por el cual se ha logrado mantener esta microempresa son las redes sociales, necesarias para seguir vigentes en el mercado y expandirse, es así como la señora Flavia inicialmente acudió a las redes que habían tejido sus padres como un recurso para darse a conocer.

El trabajo de doña Flavia, no se ha limitado únicamente a preparar y vender nieve, sino también a tener una presencia constante en distintos ámbitos de La Cañada, donde ha consolidado amistades y relaciones laborales. En este sentido, se ha vinculado con el gobierno municipal de El Marqués, partidos políticos, con el párroco del templo de San Pedro y San Pablo, la secretaría de turismo de dicho municipio, y medios de comunicación como estaciones de radio para promocionar su producto.

Es un beneficio para la Cañada y para mí, pues nos vamos dando a conocer y la gente empieza a hacer pedidos de nieve, aunque les quede lejos. También me han llamado para ir a eventos privados, donde la gente me

recomienda y después me hablan para encargarme nieve (Flavia, comunicación personal, 27 de julio de 2017).

Esta familia ha ampliado sus redes en el entorno social, político, religioso e incluso académico, a través de la participación en eventos dentro y fuera de La Cañada, donde crean acuerdos y relaciones para promocionar su producto y establecerse en distintos lugares. Estas redes los han llevado a consolidar su negocio sin crear grandes organizaciones o hacer uso de campañas publicitarias.

El presidente municipal me busca para ir a distintos eventos a vender mi nieve y hacer degustaciones, lo mismo que la secretaria de turismo, que me invita a las estaciones de radio para que hable sobre mi trabajo (Flavia, comunicación personal, 27 de julio de 2017).

Lo anteriormente descrito, es posible gracias a que esta familia se encarga de nutrir esas redes con múltiples actores, incluyendo también a los proveedores, quienes los vinculan con otros distribuidores de materias primas.

Respecto al entorno académico, Germán se vinculó con alumnos de diseño industrial de la Universidad Autónoma de Querétaro, quienes pudieron observar el proceso de producción de nieve. A partir de esto, identificaron puntos del proceso que los llevaron a hacer una propuesta a Germán y su familia, con la finalidad de intervenir por medio de adecuaciones a algunos instrumentos de uso diario como y a los puestos que les permita maniobrar con mayor rapidez y menos esfuerzo físico durante el proceso de nevado. Otra proposición fue cambiar un poco la estructura de los puestos, donde incluyen la adecuación de una caja para resguardar el dinero.

Lo anterior, aún no se materializa debido a que implica una inversión económica que, si bien será remunerada, doña Flavia tiene otros gastos y prioridades que no le han permitido echar a andar este proyecto.

Este cúmulo de redes que ha entretejido esta familia los convierte en un punto de referencia y de reconocimiento social, el cual permea en el aumento de ventas y utilidades que contribuyen a diversificar su mercado. Esto no sería posible sin el apoyo y cooperación familiar, pues son las bases de su capital social.

Estrategias de venta

El término estrategia se ha ceñido a la racionalidad económica de los actores sociales que realizan algún tipo de inversión; en este sentido, es evidente que quienes toman la decisión de emprender un negocio, evalúan las posibilidades de inversión en torno a los pros y contras que puede tener, sin embargo, todo ello va acompañado en función de la alternativa que mejor se adecúa a los fines que persigue.

La comercialización de nieve se da mediante distintas estrategias, una de ellas, el acercamiento con los clientes que acuden a los distintos puestos, donde las vendedoras les mencionan que pueden asistir a fiestas o surtir pedidos más grandes, no tienen tarjetas de presentación y el vínculo se da mediante intercambio de números telefónicos. Esto no solo crea una conexión, también les permite indagar sobre el gusto de los consumidores y a partir de ello orientar su producción hacia lo que demandan, con la finalidad de satisfacer por un lado el gusto del comprador y por otro, mantenerse vigentes en el mercado.

Un recurso bien aprovechado por la familia Balderas, son las ferias y festivales gastronómicos que se han realizado en La Cañada, donde procuran concursar y vender, inscribiéndose siempre como parte de una tradición del lugar, lo que ha traído beneficios económicos a partir de esta concepción.

Otra estrategia son las degustaciones, estas se realizan de forma indistinta, en ocasiones doña Flavia aprovecha su asistencia a reuniones y procura llevar nieve, así, crea conexiones con posibles clientes fuera de sus habituales puntos de venta.

Germán por su parte, también se ha dado a conocer con sus compañeros de la universidad y en algunas ocasiones le hacen pedidos o acude a eventos, donde la recomendación de boca en boca se hace presente.

Las estrategias de venta también radican en torno a la producción de nuevos sabores, de esto se encarga Eduardo, quien constantemente hace pruebas y las anuncia en los puestos, sobre todo en los eventos masivos - Siempre llama la

atención lo nuevo, por eso dejo que Lalo haga nuevos sabores. Cuando sacó la nieve de vino tinto fue todo un éxito - (Flavia, comunicación personal, 27 de julio de 2017).

Estas formas de comercializar han sido importantes, ya que indirectamente se hacen extensivas a los consumidores, quienes los recomiendan, favoreciendo así sus ventas. Lo que de nuevo remite a un proceso productivo que de acuerdo con (Teachman, 1997), les permite incursionar en los mercados y les otorga un contexto más amplio donde se dan relaciones sociales que utilizan para incrementar y difundir sus negocios y planes de venta.

Apuntes finales de capítulo

El proceso de formación de esta microempresa familiar se ubica no solo en el cúmulo de conocimientos heredados, sino también en la tendencia a adherirse al mercado, buscando una estabilidad financiera sin olvidar el legado adquirido.

El papel que juega va más allá de mantener lazos comunales y familiares, pues su misma actividad los lleva a diversificar estrategias que les permitan continuar con su actividad, construyendo vínculos que les son significativos o bien, que les permiten accionar mediante el emprendimiento de su oficio. Es así como parte de sus estrategias para seguir vigentes también se van construyendo con las relaciones sociales.

Si bien la construcción y desarrollo de esta microempresa se realiza como una alternativa laboral, la cultura y el sentido de pertenencia también operan como elementos significativos y esenciales, pues están dotados de identidad y tradición que aparecen en la producción y venta de nieve.

La organización es punto medular para el funcionamiento, pues esta le da fortaleza a la microempresa, mostrando así la capacidad de integración que va afianzando aún más las relaciones al interior de la familia, con las autoridades locales, municipales y con su clientela en general.

Es así, que la vigencia de esta microempresa no solo se puede considerar exitosa, sino también como un ejemplo de integración a formas de producción distintas, donde los saberes tácitos se aprovechan y vinculan con las nuevas tecnologías, añadiéndose al mercado sin perder su identidad.

Los actores involucrados muestran el proceso socio-productivo que existe detrás de una microempresa familiar, donde las alternativas de comercio se diversifican, pues en ellas convergen nuevas formas de producción y significación.

Propuesta de aplicación en la investigación

A partir de la investigación desarrollada, se plantea como propuesta de intervención hacer visible la actividad productiva de una microempresa familiar situada en La Cañada, donde es pertinente reconocer la transmisión de saberes como un activo para el desarrollo y reconfiguración de microempresas familiares, el cual reproducen a través de su quehacer cotidiano.

Bajo este esquema, se propone también un análisis y explicación que muestra una forma de organización articulada a estrategias de mercado, íntimamente ligadas a las redes sociales que se entretajan a lo largo del tiempo, las cuales mantienen una dialéctica con los cambios del entorno y los actores que en el convergen.

Si bien se alude a formas y procesos de producción, la importancia de quienes las llevan a cabo es fundamental. La importancia que tiene el oficio de nevero no se sitúa únicamente en una historia familiar, pues también forman parte de las prácticas y expresiones culturales locales, que los refieren como un oficio de tradición.

Como una forma de agradecimiento, esta investigación se devolvió a los informantes que contribuyeron en ella en un formato monográfico que da cuenta de la historia de Los neveros de La Cañada.

Conclusiones

El caso de la familia Balderas Ramírez posibilita mostrar un panorama específico de una microempresa familiar que a lo largo del tiempo ha logrado consolidarse y atenuar los efectos de la crisis económica a través de una alternativa laboral que les permite ejercer un oficio heredado por sus padres.

Si bien los conocimientos de esta labor parten de un legado familiar, se encuentra que al paso del tiempo las formas de llevarlo a cabo se han tornado flexibles, pues se han adaptado a los cambios del entorno los cuales permiten un flujo de saberes y técnicas que influyen en su capacidad productiva.

Respecto a lo anterior, vale la pena señalar que el sector de microempresas en México, se ha vuelto uno de los más dinámicos, de acuerdo con la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas - Del total de empresas consideradas, 97.6% son microempresas y concentran el 75.4% del personal ocupado total -(ENAPROCE,2015), lo que demuestra que es uno de los sectores que más genera empleos e incide en efectos económicos, no solo en términos financieros, sino también productivos, competitivos, innovadores y de desarrollo tecnológico e industrial. En este sentido, las microempresas familiares amplían la perspectiva sobre su función desde distintos ámbitos.

En lo que respecta a la discusión sobre redes sociales, la injerencia de los miembros de esta familia en distintos ámbitos y en su entorno, les ha provisto de un capital social mediante el cual han logrado desarrollarse y mantenerse por más de dos décadas, así como incursionar a nuevos mercados.

Estas redes, también implican reciprocidad y confianza, donde los empleados adquieren un papel protagónico, ya que la forma de trabajo que establecen con los

dueños de este negocio se construye a partir de la confianza, la cual parte del desempeño laboral y la permanencia de los trabajadores, quienes comparten con esta familia una alternativa de empleo.

Así, la construcción de redes se ha convertido para esta familia un recurso que les permite interactuar con otros actores y establecer relaciones de intercambio, las cuales son de naturaleza heterogénea.

Por otra parte, una particularidad que se identificó es la preferencia por elaborar nieve de la forma tradicional, es decir, sin ayuda de instrumentos mecanizados. Si bien han adoptado nuevas herramientas, hacen una diferenciación entre estas dos formas de producción, sin embargo, esto no es una limitante para combinar sistemas y herramientas tradicionales con nuevos instrumentos de trabajo.

Se constata también, que la familia es la piedra angular de esta microempresa, donde la cooperación y toma de decisiones es colectiva. Bajo esta premisa, el hecho de que La Cañada albergue una pequeña red de productores de nieve descendientes de un mismo núcleo familiar, no los somete a tensiones o a visualizarse como competencia aun cuando en algunas ocasiones comparten espacios de venta.

La conjunción tradición-consumo vincula a consumidores y productores. Por un lado, los consumidores, desean ser parte de una acción concebida como tradición local “el consumo de nieves de La Cañada” y por otro, los productores, quienes, a partir de esta concepción, crean mecanismos de venta que les retribuye una ganancia económica.

Otro sentido de la tradición es el que le dan estos productores de nieve al oficio que ejercen, pues para ellos es signo de identidad grupal y una forma de reproducción económica y cultural del grupo. Saberse parte de una familia representativa de una labor en su entorno, permea en la consecución de su negocio, el compromiso de mantener un legado familiar y un sentido de pertenencia.

En cuanto a la integración de nuevas formas de producción y comercialización, se puede apreciar que las recientes generaciones son quienes las promueven, esto se vincula a la formación educativa a la cual han tenido acceso. En este caso, los hijos de doña Flavia tienen una formación universitaria a diferencia de ella que estudió la primaria, la mención de esto no pretende una generalización, sino dar lugar a estas propuestas que traen consigo renovadas formas de trabajo, gestión de conocimiento, intercambio de experiencias y la búsqueda de expandir su mercado a través de la vinculación en otros entornos.

Otra reflexión a la que lleva este estudio de caso es la apropiación y aplicación del conocimiento, que finalmente es el que sostiene la acción colectiva por medio de una constante búsqueda de mejores condiciones de vida.

En función de lo anterior, se puede plantear que los integrantes de la familia Balderas Ramírez han optado por permanecer en el mercado dándole prioridad a los conocimientos tácitos que reafirman su autenticidad.

La contribución de los estudios antropológicos sobre este tema, pretende hacer visibles las transformaciones de una microempresa familiar identificada como parte de una tradición, pues la forma en la que expresan sus prácticas en un espacio determinado, cómo lo van estructurando y adecuando, permite mostrar un fenómeno sociolaboral donde la tradición es sujeto de cambios e intereses para fines particulares.

Bibliografía

- Arévalo, J. M. (2004). *La tradición, el patrimonio y la identidad. Revista de estudios extremeños*, 60(3), 925-956.
- Arias, P. (1992). *Nueva rusticidad mexicana. Regiones*. Conaculta. México. pp. 300.
- Botero González, Constanza (2001). *El mundo del barrio, etnografía de los barrios de Pereira y Dosquebradas*. Revista Páginas, (61), 21-34. Universidad Católica de Pereira, Colombia.
- Castells, Manuel. (2004). *La cuestión urbana*. (pp.22). Ed. Siglo XXI México. México, DF.
- Cerón, M. C. (2006). *Metodologías de la investigación social. Santiago de Chile: LOM ediciones*. pp.219.
- Collazo, W. P. (2009). *El estudio de caso como recurso metodológico apropiado a la investigación en ciencias sociales*. Educación y Desarrollo Social, 3(2), 180-195.
- Contreras, E. S. V. R., & Ovando. (2011). *Acueducto de la ciudad de Querétaro*. pp.1.
- Delgado, J. (1993). *Querétaro: hacia la ciudad-región*. Estudios demográficos y urbanos, pp. 655-699.
- Fernández Salazar, Juan J. (2008). *¿Hacia dónde va la ciudad y su zona metropolitana?* Observatorio Urbano Local. OUL Querétaro 6. (p.14). Ciudad Metropolitana, Observatorio Urbano Local del Municipio de Querétaro.
- Figueiredo, P. N. (2002). *Learning Processes Features and Technological Capability Accumulation: Explaining Inter-Firm Difference*. *Technovation* (11) 22, 685-695.
- García Peralta, Beatriz. (1986). *La lógica de las grandes acciones inmobiliarias en la ciudad de Querétaro*. Estudios Demográficos y Urbanos, pp. 375-397.

- Gell, A. (1986). *Newcomers in the World of Goods: Consumption Among the Muria Gonds*. En Arjun Appadurai (ed.), *The Social Life of Things*. Cambridge University Press. 1999.
- Guber, R. (2012). *La etnografía: método, campo y reflexividad*. S.XXI Editores. Buenos Aires.
- Guo, J. Y., & Bhat, C. R. (2007). Operationalizing the concept of neighborhood: Application to residential location choice analysis. *Journal of Transport Geography*, 15(1), 31-45.
- Herrejón, C. (1994). *Tradición. Esbozo de algunos conceptos*. Relaciones. Estudios de historia y sociedad, (59), pp.135-149.
- Liberman, S. (1995). *Análisis de redes sociales*. UNAM-DGA, México.
- Lozares, C. (1998). *La teoría de las redes sociales*. Papers: revista de sociología, (48), Universidad Autónoma de Barcelona. España. pp.103-126.
- Miller, D. (1987). *Material culture and mass consumption*, Oxford, Blackwell.
- Miller, D. (1998). *A Theory of Shopping*, Ithaca, Nueva York, Cornell University Press.
- Molina, J. L., & Aguilar, C. (2004). *Redes sociales y antropología: un estudio de caso (redes personales y discursos étnicos entre jóvenes en Sarajevo)*. Editorial Icíuia, Barcelona.
- Narotzky, S. (2007). *El lado oculto del consumo*. Cuadernos de antropología social, (26), 21-39.
- Nash, June (2015). *Hegemonía empresaria en Estados Unidos: Claves para una etnografía de los ciclos industriales en las comunidades urbanas*”. Ed. Grupo Antropología del Trabajo, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Navarrete, J. M. (2004). *Sobre la investigación cualitativa. Nuevos conceptos y campos de desarrollo*. Investigaciones sociales, 8(13), 277-299.
- Novelo Oppenheim, V. (2008). *La fuerza de trabajo artesanal mexicana, protagonista ¿permanente? de la industria*. Alteridades, 18(35), 117-126.

- Postone, M. (2006). *Tiempo, trabajo y dominación social: una reinterpretación de la teoría crítica de Marx*. Barcelona: Marcial Pons. pp.30.
- Pradilla Cobos, Emilio. (1993). Acumulación de capital y estructura territorial en América Latina. *Diseño y Sociedad (UAM-Xochimilco)*, 3 (3), 15.
- Real, G., Basaldúa, M. y Rodríguez P. (2010). *La microempresa rural en el contexto la diversificación agroindustrial en México, el caso de los productores de manzana de San Joaquín, Querétaro*, en Rebeca de Gortari y María Josefa Santos (coords.), *Aprendizaje e Innovación en Microempresas Rurales*, IIS UNAM--Universidad Veracruzana.
- Ribeiro, D. (1971). *Manual de campo del antropólogo*. México: Ed Comunidad, Instituto de Ciencias Sociales.
- Sandoval Zarauz, R. (1979). *Los obrajes de Querétaro y sus trabajadores (1790-1820)*, en Organización de la producción y relaciones de trabajo en el siglo XIX en México. 29, 129-147. México, INAH.
- Serbia, José María. (2007) Diseño, muestreo y análisis en la investigación cualitativa. *Hologramática* 3 (7), 123-146.
- Serna, Alfonso. (2010). *Industria y territorio rural: la constitución de un corredor agropecuario e industrial en el estado de Querétaro*. *Región y Sociedad*, 22(48), 77-111.
- Somohano, Martínez Lourdes. (2004). Los rituales de fundación del Siglo XVI y el trazo urbano del pueblo de Querétaro. *Secuencia*, (60), 6-28.
- Soustelle, Jacques. (1993). *La familia otomí-pame del centro de México*. Instituto Mexiquense de Cultura.
- Tapia, V. (2013). El concepto de barrio y el problema de su delimitación: aportes de una aproximación cualitativa y etnográfica. *Bifurcaciones*, 12, 1-12.
- Taylor, S. J., & Bogdan, R. (1987). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación* (Vol. 1). Barcelona: Paidós.
- Teachman, J., K. Paasch y K. Carver (1997). *Social Capital and the Generation of Human Capital*. Academic Research Library database.

- Vega, C. A., & Kruijt, D. (1995). *La utilidad de lo minúsculo: informalidad y microempresa en México, Centroamérica y los países andinos* (Vol. 125). Colegio de México, Centro de Estudios Históricos.
- Villamizar, Y. P., & Gama, J. B. (1994). La historia de vida: recurso en la investigación cualitativa. Reflexiones metodológicas. *Maguaré*, (10).

Referencias de internet

- Guía para la interpretación de Cartografía Edafología. Disponible en:
<http://www.inegi.org.mx/inegi/SPC/doc/INTERNET/EdafIII.pdf>
[Acceso 19 de enero de 2018]
- Portal del Instituto Municipal de Planeación (IMPLAN). Disponible en:
<http://implanqueretaro.gob.mx/infoteca/publicaciones/33-infoteca/publicaciones/169-oul-6>
[Acceso 5 de febrero de 2018]
- Portal de Querétaro. (s/f). Disponible en:
<http://www.queretaro.gob.mx/municipios.aspx?q=RrRbGx+QAUjIZ790U1IIKq==>
[Acceso 5 de marzo de 2018]
- Sitio web del Municipio del Marqués. Disponible en:
<http://elmarques.gob.mx/inicio/historia/>
[Acceso 15 de agosto de 2017]

Entrevistas

- Altamirano, J. (2017, abril 30). *Entrevista con José Altamirano.*
- Altamirano, J. (2017, julio 10). *Entrevista con José Altamirano.*
- Balderas, Ramírez G. (2017, abril 22). *Entrevista con Germán Balderas Ramírez.*
- Balderas, Ramírez G. (2017, junio 26). *Entrevista con Germán Balderas Ramírez.*

- Balderas, Ramírez G. (2017, julio 24). *Entrevista con Germán Balderas Ramírez.*
- Hernández, Colchado J.M. (2017, julio 3). *Entrevista con José Manuel Hernández Colchado.*
- Hernández, Colchado J.M. (2017, julio 24). *Entrevista con José Manuel Hernández Colchado.*
- Hernández, Colchado J.M. (2017, agosto 7). *Entrevista con José Manuel Hernández Colchado.*
- Hernández, Colchado I. (2017, julio 24). *Entrevista con Ismael Hernández Colchado.*
- “N”, Mireya. (2017, julio 24). *Entrevista con Mireya “N”.*
- Ramírez, Salinas E. (2017, julio 10). *Entrevista con Efraín Ramírez Salinas.*
- Ramírez, Salinas Flavia. (2017, abril 22). *Entrevista con Flavia Ramírez Salinas.*
- Ramírez, Salinas Flavia. (2017, julio 3). *Entrevista con Flavia Ramírez Salinas.*
- Ramírez, Salinas Flavia. (2017, julio 11). *Entrevista con Flavia Ramírez Salinas.*
- Ramírez, Salinas Flavia. (2017, julio 12). *Entrevista con Flavia Ramírez Salinas.*
- Ramírez, Salinas Flavia. (2017, julio 17). *Entrevista con Flavia Ramírez Salinas.*
- Ramírez, Salinas Flavia. (2017, julio 20). *Entrevista con Flavia Ramírez Salinas.*
- Ramírez, Salinas Flavia. (2017, julio 27). *Entrevista con Flavia Ramírez Salinas.*
- Pérez, Lara G. (2017, julio 10). *Entrevista con Gustavo Pérez Lara.*
- Pérez, Lara G. (2017, julio 11). *Entrevista con Gustavo Pérez Lara.*
- Valencia, Berenice. (2017, agosto 4). *Entrevista con Berenice Valencia.*