



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO**

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES

ARAGÓN

“El arte de coleccionar figuras de lucha libre. ¿Para qué sirven los juguetes?”

Reportaje

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO(A) EN COMUNICACIÓN Y
PERIODISMO PRESENTA:
Iván Geovanni Lemus Chico

ASESORA: Lic. Yazmín Pérez Guzmán

Nezahualcóyotl, Estado de México 3 de junio de 2024



Universidad Nacional
Autónoma de México

Biblioteca Central

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM



UNAM – Dirección General de Bibliotecas

Tesis Digitales

Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©

PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



Índice

<i>Presentación.....</i>	<i>3</i>
<i>¡Del cuadrilátero a las vitrinas.....</i>	<i>6</i>
<i>¡Deporte y espectáculo!.....</i>	<i>24</i>
<i>El arquitecto de las colecciones.....</i>	<i>32</i>
<i>Buscando figuras encontré un amigo.....</i>	<i>35</i>
<i>La colección debe continuar.....</i>	<i>40</i>
<i>El show de las divas.....</i>	<i>42</i>
<i>Yo tenía un trabajo normal.....</i>	<i>54</i>
<i>¡Bien, lo haré yo mismo!.....</i>	<i>57</i>
<i>¿Qué busca el coleccionista?.....</i>	<i>63</i>
<i>La colección nunca estará completa.....</i>	<i>66</i>
<i>Consideraciones Finales.....</i>	<i>81</i>
<i>Fuentes de Consulta.....</i>	<i>84</i>

Presentación

Este trabajo de titulación es un reportaje que aborda los distintos elementos y matices que forman parte del coleccionismo de figuras de lucha libre, desde los motivos para recolectar las piezas, cómo marcar un límite en el hobby y a su vez cómo algunos creadores las utilizan para soltar la imaginación con nuevas creaciones formando negocios que giran en torno a estos productos. En este documento se abordan las experiencias de Daniel González, Jorge Revilla; “El Mascarero”, Emilio Guaida, entre muchos otros coleccionistas, con el objetivo de mostrar que esta actividad se compone de algo más que la compilación de diversos artículos y que puede servir como vehículo de aprendizaje e incluso superación personal, teniendo en cuenta los límites que algunos autores y especialistas en psicología marcan como saludables.

Se realizó un reportaje para mostrar e informar acerca de algunas temáticas sobre este pasatiempo, ¿por qué se recopilan estos juguetes? ¿Qué motiva a adquirir nuevas y más piezas? ¿Cuáles son sus objetivos? ¿Hasta qué punto se puede coleccionar? Todas estas y más preguntas serán resueltas en las siguientes páginas. Hasta el momento este tema tiene muy poca difusión, por lo que es necesario explicar, ofrecer contexto y más detalles a través de este trabajo. Mediante entrevistas, datos, fotografías, testimonios y declaraciones de los expertos en este tema, busco sentar las bases para que el lector tenga conocimiento sobre lo que implica. Para cumplir este fin fue necesario obtener información a través de investigación de campo, fuentes vivas y documentales, además se utilizaron técnicas como la entrevista ofreciendo un contexto más amplio y mayores experiencias para obtener un resultado más completo.

Este tema fue elegido por dos factores: en primer lugar, por el significado emocional personal, ya que desde mi infancia he sido aficionado al deporte de la lucha libre y a la misma vez, siempre me parecieron muy llamativos los luchadores de plástico, además descubrí que hay personas que se dedican a crear arte de algo catalogado como la compra desmesurada de objetos, llevándome incluso a crear contenido multimedia en redes sociales de mi colección personal. Y en

segundo lugar, porque descubrí que existe una estrecha relación entre la compra y venta que caracteriza el coleccionismo con muchos comportamientos de la sociedad actual.

Este trabajo académico se realizó desde agosto de 2020 hasta abril de 2022 en la Ciudad de México, Alcaldía Cuauhtémoc, donde se encuentran dos lugares importantes en la materia: la tienda “Mascarero Shop”, administrada hasta ese entonces por Jorge Revilla y servía como un sitio de reunión para los *toy collectors* (coleccionistas de juguetes) y el espectáculo entre 12 cuerdas nacional y extranjero y por el otro, la mítica Arena México, “La catedral de la lucha libre”. Además, se utilizaron medios digitales como *Zoom*, *Messenger*, *Facebook* y *Whatsapp* para contactar a personas que no se encontraban en la capital, como Daniel González quien radica en Monterrey.

Los entrevistados para este trabajo fueron seleccionados por conocer distintas aristas del coleccionismo, sus implicaciones, consecuencias, peligros y sobre todo, por tener este *hobbie* muy presente en su vida personal y hasta laboral. Se utilizaron técnicas como la consulta de libros, documentos, revistas, archivos, videos y materiales digitales para recabar información del tema.

Este trabajo de investigación periodística se realizó con el fin de enseñar a los lectores que más que un entretenimiento, puede llegar a desarrollar la creatividad e incentivar el aprendizaje, pues trasciende mucho más allá que la simple acumulación, coleccionar requiere información del objeto en cuestión y sobre todo lo que envuelve esta actividad, además del desarrollo de habilidades comunicativas y sociales para compartir lo recolectado. Se pretendió mostrar que quien se involucra en la materia adquiere la capacidad de mantenerse activo investigando métodos y formas de crear personajes, accesorios, escenarios, además de que gracias a la comunicación es capaz de crear vínculos personales y aprendizajes al grado de crear obras artísticas que pueden tener fines comerciales.

La presente investigación periodística se dividió en cinco apartados, el primero de ellos Del cuadrilátero a las vitrinas tiene el objetivo de exponer los inicios de éstas figuras, desde las modestas piezas de plástico producidas en pequeños talleres

hasta llegar a las grandes fabricantes mundiales de juguetes.

En El arquitecto de las colecciones se contó la historia de Jorge Revilla, “El Mascarero”, con el objetivo de rendir homenaje a una de las personas que comenzaron a visibilizar la mercancía de *World Wrestling Entertainment* al tiempo que hizo accesible este pasatiempo.

Con el objetivo de destacar la trayectoria y alcances de Daniel González, un artista de la customización enfocado a las figuras del deporte de las llaves y contra llaves, en el apartado Yo tenía un trabajo normal, él cuenta cómo su pasión lo llevo a dejar un empleo convencional y dedicarle su vida y talento al trabajo de sus sueños.

Finalmente, en La colección nunca estará completa se muestra algunos aspectos de la psicología del coleccionista ¿qué hay detrás del deseo? ¿por qué hacen lo que hacen y qué evoca en ellos estas pertenencias? Además de informar cómo evitar caer en conductas destructivas derivadas de esta actividad.

¡Del cuadrilátero a las vitrinas!

En la década de los noventa y todavía hasta nuestros días es común encontrar juguetitos de luchadores que tienen una característica en común, poseen ambos brazos levantados, en una imagen algo graciosa que más que una pose de combate parece una invitación a bailar, ¿alguna vez los has visto? Estos representan a los ídolos del pancrancio nacional de la época de oro, y cómo no, si los luchadores se convirtieron en celebridades de la cultura popular.

Cynthia Talavera mencionó en un artículo para El Universal llamado “Juguetes que marcaron nuestra infancia” publicado en 2018: *“La lucha libre mexicana siempre fue referente de entretenimiento y miles de niños recreaban sus luchas en casa con sus rings de madera bien, se ponían las máscaras de luchadores para hacer más real la representación. Sin duda, la figura máxima fue El Santo”*.

Por otra parte, Delia Madrigal, en su artículo publicado en 2019 llamado Introducción a la historia del luchador de plástico, explica que su relevancia provocó un fenómeno bastante particular: *“La importancia de la lucha libre derivó en la fabricación de los populares luchadores de plástico, entre otros artículos que a pesar de estar realizados con un mismo molde nunca han sido idénticos, las rebabas, la forma en que son pintados, entre otros detalles han hecho que cada muñeco sea único, lo que los convierte en piezas de colección”*.



Estos miden aproximadamente entre ocho o nueve centímetros y se les conoce como los famosos “Santitos”, pequeños luchadores de plástico con una pose peculiar, de brazos extendidos

con las palmas abiertas viendo hacia el frente, con una pequeña flexión de rodillas y un pie más adelantado que el otro, realizando una pequeña curva en el torso para exaltar la musculatura.

Éstos pertenecen a una clase denominada “*bootleg*”, es decir productos de diversa índole que no cuentan con los permisos necesarios para ser fabricados y comercializados oficialmente. Y en un país como México, el acceso a muñecos como objetos de recreo es fácilmente considerado como un lujo, pues muchas veces, por más sencillo que parezca un artefacto de estos, llega a costar hasta más de 500 pesos en sitios web de cadenas de supermercado como Walmart o Amazon México, algo que para muchas familias es completamente inaccesible, considerando que hoy en día el salario mínimo ronda los 7,468 pesos al mes, comprar algo de tal valor significaría privarse de otras necesidades como comida, renta, pago de servicios u otras prioridades y ante esto ¿cuál es la solución? Un cachivache más sencillo desde cinco hasta 50 pesos.

El artículo del portal *Bit Me*, ¿Qué es un bootleg y por qué pueden costar tan caro en el mercado?, realizado por Ajax Bellido en 2020, explica: *“Los bootleg son falsificaciones, pero no de cualquier tipo. Son productos hechos sin licencia que imitan los de las grandes marcas juguetes y son producidos en masa. Éstos suelen encontrarse en los tianguis y bazares a muy bajo costo”*.

Pero, ¿qué es una colección? ¿Necesariamente tienen que ser figuras u obras de arte para que pueda constituirse es una? La verdad es que no, incluso tú podrías ser un coleccionista, pues de acuerdo con la Real Academia Española, esta actividad es definida como la afición de acumular y la colección como un conjunto ordenado de cosas, por lo común de una misma clase y reunidas por su especial interés o valor, al igual que la palabra coleccionista, proviene del término latino “*Colligere*” cobrando un gran sentido de pertenencia para muchas personas.

Como se afirma en La taberna Junkion, un canal de *YouTube* dedicado a temas de la materia: *“Desde tiempos inmemoriales el ser humano ha sentido esa imperiosa necesidad de almacenar objetos de muy diversa índole, los cuales en principio no parecían tener una utilidad práctica para su vida cotidiana”*. Reunir cosas es una acción inherente a la conducta humana. En etapas adultas puede

ser considerada como una forma de mostrar poderío, riqueza o simplemente como un gusto personal.

Al respecto, en 2016 Isabel Costa Pinillos, en *El coleccionista y su tesoro: La colección*, señala: *“La idea del coleccionismo como tesoro se remonta a la propia historia del hombre, mostrando la colección como una forma de acumulación que produce prestigio por la exhibición de lo poseído y, al mismo tiempo, ligada a lo oculto de los templos, palacios reales y criptas. Es un fenómeno del que se tienen referencias desde 5000 años A.C.”*. Estos referentes históricos ponen de manifiesto la necesidad innata de las personas de poseer algo, y ya que la lucha libre es un deporte que no todos se atreven a practicar, los coleccionables surgen como una forma accesible de ser partícipes de este deporte.

Luis Silva, coleccionista de figuras retro de lucha libre originario de León, Guanajuato comentó en entrevista que además de los clásicos santitos existieron otras series fabricadas por empresas que decidieron crear luchadores de raíces aztecas en sus promocionales: *“Diversas marcas comenzaron a producir colecciones pequeñas de luchadores aprovechando que gracias a las transmisiones televisivas gozaban de gran popularidad en nuestro país y la primera empresa en hacer esto fue Kelian, estos medían cerca de 15 centímetros de altura y se hicieron entre los años 91 y 93 y estuvieron circulando en las jugueterías de la mayor parte de la República mexicana”*.



Luis menciona: *“Estos salieron por parte de AAA, cuando empezó a surgir mercancía para impulsar a sus luchadores se logró realizar con Kelian, que en aquel entonces era una marca de figuras, una alianza para sacar 12*

luchadores, entre ellos La Parka, Máscara Sagrada, el

Foto de la colección de Luis Silva, 2022

Perro Aguayo, los íconos más importantes y fueron los primeros luchadores oficiales aquí en México.”

Estas figuras tienen casi 30 años de existir y uno de los motivos por los que se decidió a ponerlos en sus vitrinas fue la nostalgia: *“Yo cuando tenía 5 o 6 años mis papás me regalaron unos que con el tiempo se perdieron y después cuando iba a placitas los veía en el montón y los empecé a comprar y vi que había varias figuras. Yo nada más tenía conocimiento de 2 o 3 y posteriormente con el tiempo empecé a investigar y en la actualidad encontré todos los luchadores, solamente que ya es muy difícil verlos en sus paquetes y los precios son un poco excesivos.”* (Sic.)

Complementando la iniciativa de Kelian por incorporar figuras originales detalladas y sobre todo accesibles, Luis contó que la marca Ricolino también lanzó al mercado una pequeña colección de 20 personajes que se encontraban en sus cajitas de dulces, combinando dos de estos muñequitos de aproximadamente cuatro centímetros de alto y un surtido de golosinas. *“En 1995 se podían comprar en cualquier tiendita de la esquina con la seguridad de adquirir un producto original por poco dinero, nada mejor que ir a la tienda, comprar una cajita de chucherías y regresar también con una sorpresa”.*

Compuesta por personajes icónicos como El Santo, La Parka, Máscara Sagrada, Heavy Metal, Octagón, El Solar, Cien Caras, Fuerza Guerrera, Juventud Guerrera, El Perro Aguayo, además de tres brillantes estrellas que se destacaron por su talento en el extranjero, Konnan, Psicosis y Rey Misterio Jr. La línea era prácticamente la misma que la versión de Kelian aunque tenía algunos modelos adicionales que no aparecían en la primera, por ejemplo Último Dragón, Vampiro Canadiense, Rayo de Jalisco, entre otros.



Foto propia, colección personal de las mini figuras lanzadas por Ricolino

“Son especiales en el sentido de que fueron los primeros luchadores de empresas mexicanas. Antes nada más había puro “santito” de capa de bolsa de basura y con la pose del Santo bailarín y pues tener estos luchadores con su máscara, sus detalles personalizados pues ya los convierte en otro tipo de figuras. Es emocionante volver a encontrar esos luchadores de aquellos tiempos”.



Foto propia, colección personal de las mini figuras lanzadas por Ricolino

De acuerdo con la experiencia personal de Luis, a pesar de haber estado disponibles tanto tiempo, fue recién hace unos años que estos muñequitos volvieron a ser buscados y este aumento tan espontáneo en la demanda provocó que no sólo fueran más difíciles de encontrar, sino también más caros. Aunque él cuenta que los adquirió con paciencia, no pagando más de 100 pesos por alguna pieza haciendo labores de restauración por su cuenta. ¿Cuál sería la pieza más cotizada de esa colección hoy en día? Luis menciona: “las más caras que vi eran la de Máscara Sagrada y Psicosis, hasta 600 o 700 pesos por una en buen estado.”

Otra empresa líder en México como el CMLL no podía quedarse atrás, aunque sus piezas tuvieron que esperar casi 6 años para ver la luz. Así, el Consejo Mundial aprovechó los llenos en sus arenas provocados por su estandarte, y más grande super estrella de los últimos tiempos: Místico, el príncipe de plata y oro.

El Consejo Mundial trabajó en conjunto con HAG, una serie compuesta por: Ke Monito, Ke Monístico; Lizmark Jr, Olímpico, Negro Casas, Averno, Mephisto, L.A Park, *Blue Panther*, Dr. Wagner Jr., Damián 666, Último Guerrero, *Black Warrior*, Volador Jr, Dos Caras Jr, Universo 2000, Atlantis, *Shocker*, Rey Bucanero, Héctor Garza, Hijo del Perro Aguayo y el personaje que revolucionó la industria en México: Místico. Las figuras poseían articulación limitada en los brazos, piernas, cabeza y detalles muy pobres en pintura, dicha línea, además, tenía un ring con sonidos que podía ser acompañado por una jaula para asemejar una de las modalidades de lucha más populares de la compañía, el infierno en el ring, un combate en jaula donde por lo general hay máscaras o cabelleras en juego.

Héroes de carne, hueso y ¿plástico?

Este fervor por el deporte de las llaves y contra llaves no es gratuito, pues como se mencionó unas páginas atrás, por allá de los años noventa los viernes aproximadamente a las 10:00 de la noche en el canal 9 de Televisa se transmitían funciones semanales de la empresa AAA (Asistencia, Asesoría y Administración), fundada un 15 de mayo de 1992 por el licenciado, Antonio Peña Herrada (13/06/1951- 05/10/2006).

Estos programas se realizaban en distintas arenas a nivel nacional, con una caravana de luchadores que, acompañados por equipos coloridos de mallas, capas, máscaras, botas, vendajes y demás accesorios, se movía a lo largo de la República mexicana visitando diferentes escenarios, desde pequeñas bodegas establecidas, hasta deportivos o palenques. En ellos se colocaba una escenografía con luces, sonido, pantallas para proyectar videos de los gladiadores, mismas en las que después se podían seguir las acciones de los combates cuando estaban siendo grabados para televisión. Además, los promotores solían utilizar una pasarela de edecanes guapísimas que, ataviadas con distintas indumentarias resguardaban los estandartes de la compañía y de su fundador. Quienes, además, ejecutaban algunas coreografías al ritmo de la música.

El show se desarrollaba con los atletas siendo presentados y desarrollando su profesión en el encordado en alguna de distintas modalidades, desde un combate por parejas, equipos de tres, equipos mixtos; lucha con alguna estipulación específica como conseguir un número de victorias en un tiempo determinado o hacer sangrar primero al oponente, pero de todas estas, los combates mano a mano han sido los de mayor popularidad y trascendencia, pues son los que han marcado la caída de máscaras o cabelleras gloriosas en la industria, como la de *Blue Panther*, Último Guerrero, Negro Casas o *Black Warrior* y el surgimiento de nuevos ídolos como Atlantis, Volador Jr, Hechicero o Místico.

Y fue este último quien vivió una de las noches más espectaculares en una función de aniversario del Consejo Mundial de Lucha Libre (CMLL) cuando logró consolidarse como una mega estrella de la baraja luchística nacional.

La noche del 23 de septiembre de 2006, la Arena México abrió sus puertas para celebrar el 73 aniversario del CMLL y ofrecer una función de alarido protagonizada por las estrellas más importantes del pancracio nacional de aquel entonces ante un escenario abarrotado, la rivalidad máscara contra máscara entre Místico vs *Black Warrior* fue la más importante del año y encargada de cerrar el magno evento.

La primera caída de la contienda se desarrolló de forma fugaz, con el guerrero de la laguna completamente enardecido que se lanzó con todo lo que tenía para esperar a Místico en la pasarela del ring y recibirlo con una buena dosis de castigo para luego llevarlo al ring y rendirlo rápidamente con la llave “tapatía”, un castigo que lastima duramente las rodillas, brazos y hombros de quien la recibe. Las cosas no iban nada bien para el técnico, pues *Warrior*, decidido a terminar pronto con el trabajo le rompió la máscara y provocó una gran herida en la frente del príncipe de plata y oro. Pero en un abrir y cerrar de ojos y gracias a su astucia, el seminarista logró sorprender al rudo con un rápido conteo de tres para igualar la contienda. La tercera caída fue completamente de alarido, con una fanaticada al borde del asiento coreando “Místico, Místico, Místico”, viendo que con cada llave y castigo la balanza podía inclinarse para cualquier lado. Cuando de pronto, en un cruce de lado a lado

Místico logró posicionarse y ejecutar la llave de sus grandes glorias, “la mística”, que es una dolorosa palanca al brazo para rendir de forma contundente a *Black Warrior* y obtener su máscara para celebrar su gran triunfo en medio de pirotécnica, luces y una afición entregada a su nuevo ídolo.

Pero no siempre fue un espectáculo colorido, en entrevista propia con Julio César Rivera, actual narrador y voz oficial del CMLL, mencionó: *“Antes había muchas manifestaciones de lucha libre, no como la conocemos actualmente en un ring, en un escenario propicio para la lucha libre, pero sí en teatros, más como el acto del hombre fuerte que retaba al público para ver quién lo lograba vencer”*.

Este show con el tiempo se trasladó a arenas y coliseos, para ejecutarse dentro de cuadriláteros como lo conocemos hoy en día, dando paso a innumerables obras como la clásica canción



Foto de Julio César Rivera tomada del Twitter Oficial del CMLL

“Los luchadores”, de la Sonora Santanera, cuya letra va al ritmo de: “La arena estaba de bote en bote, la gente loca de la emoción, en el ring luchaban los cuatro rudos ídolos de la afición; El Santo, El Cavernario, *Blue Demon* y el Bulldog.”



Foto propia del ring de la Arena México, septiembre 2019

La experiencia puede ser aún más emocionante si te encuentras en el templo de la catarsis, una arena con aficionados en cada butaca dispuestos a soltar el aplauso y la rechifla por el desempeño y las rudezas de los gladiadores, disfrutando a la vez de un vaso de

refresco o una buena cerveza para los más aventurados, acompañada

de un antojito para disfrutar aún más los combates. Estar ahí y ver las luces, la escenografía, el cuadrilátero, las edecanes engalanando la rampa sobre la cual llegan los luchadores con sus físicos tan sobresalientes, fuertes y ataviados con indumentarias tan coloridas como espectaculares, listos para arriesgar su vida en cada combate, al *referee* preparándose para hacer su trabajo y recibir uno que otro golpe si el asunto se le sale de las manos, así las llaves, los vuelos, los castigos y el coliseo se convierte en una experiencia completamente fascinante.

¿Alguna vez has ido a una de estas funciones? Si no, podrías aventurarte a vivir esta experiencia en persona, porque no todo es como se ve en pantalla, no todo es un show como lo relata Irma González, luchadora profesional, en entrevista realizada por Roberto Rosendo Ríos Vargas en 2007: *“La lucha libre es un deporte en toda la extensión de la palabra, el cual requiere mucha preparación, disciplina y cariño para poder practicarlo. Claro, no es a muerte por eso todos los gladiadores deben conocer y aprender cómo caer, cómo golpearse, cómo pararse sobre un cuadrilátero, y sobre todo cómo comportarse ante la gente que es la que les da de comer”*.

Las contiendas regularmente tienen una duración de entre 10 hasta 30 minutos o algunas de hasta una hora llamadas “*Iron Man Match*”, algunas otras sin límite de tiempo. Suena bastante fácil, ¿verdad? Es decir, si uno se pone a pensar en el esfuerzo físico que deben realizar para correr, aplicar llaves y hasta volar, redimensionamos todo el trabajo detrás de cada función.

Al respecto, el mismo Julio César Rivera menciona lo complicado de la profesión del luchador, no cualquiera puede serlo, ni está dispuesto a exigirle tanto a su cuerpo: *“Deben de ser atletas al 100%, al 1000% y además tener muchísima valentía, los mismos luchadores marcan la diferencia. Hay luchadores que nacen y otros se hacen”*.

Gana la contienda quien consigue hacer el conteo de 3 segundos sobre el oponente, quien rinde al contrario o quien simplemente completa la estipulación de la contienda en turno y a pesar de lo aparatoso de algunos combates es un deporte apto para todo público.

Como lo menciona Roberto Rosendo en su reportaje de 2007: Llaves, máscaras y lances: La lucha libre mexicana: *“Rudos y técnicos lucen como auténticas estrellas de cine, por unos instantes se pueden olvidar de todo y asumir el rol que les corresponde, ya sea de superhéroe aplaudido y amado por las multitudes o de gran villano, abucheado y odiado por el público”*.

De hecho, hablando del séptimo arte, en los años 60 El Santo y *Blue Demon*, dos de las máximas estrellas se ganaron el apoyo y cariño de la gente a tal grado de convertirse también en estrellas del cine nacional, pues quién no recuerda las clásicas películas dominicales donde estos superhéroes de carne y hueso luchaban contra entidades sobrenaturales o fuera de este mundo.



Foto del Sitio Distopía

“Santo contra las mujeres vampiro.

El Santo, una de las glorias más reconocidas e importantes del pancracio nacional e internacional, era alguien que cumplía con varias de las características de un gladiador moderno y de acuerdo con el propio Julio César, fue un adelantado a su época: *“Alguna vez el señor Alonso Lutteroth, decía que los luchadores más preparados en la historia eran los actuales, porque lo mismo te manejan técnica, te manejan condición físico atlética, físicos definidos, manejo de micrófono y creación de personajes, además de la lucha aérea”*.

Rodolfo Guzmán Huerta, también conocido como El Santo, poseía un físico recio, sin exceso de masa muscular, pero con la fuerza suficiente para provocar daño a sus oponentes y hasta para vencer a una momia y otras entidades sobrenaturales. Contaba también con la técnica y destreza para realizar “la de a caballo” su llave que le otorgó grandes triunfos, además del carisma para mover masas y otras características que le permitieron enamorar al público.

Dando paso a una idolatría monumental por parte del respetable, justo como lo menciona Manuel Domínguez: *“El Santo sin duda fue el personaje más querido y admirado de este género. Parte de esta gran aceptación estuvo marcada porque El enmascarado de Plata, se convirtió en el primer personaje fantástico de la*



Foto de Madhunter Chanel, Luchadores de plástico/ figuras bootlegs fábrica el santo motu, thundercats, juguetes

literatura mexicana al tener su propio comic. Si a esto le sumamos el hecho de que este luchador ya era bastante conocido por la afición debido a las primitivas

transmisiones de este deporte a través

de la naciente televisión, entonces tenemos que cuando El Santo llegó a la pantalla grande fue todo un suceso”.

Su fama fue tal, que aparte de impulsar de nueva cuenta este deporte a planos

estelares, abrió la puerta hacia la industria televisiva y cinematográfica, motivó la creación de juguetes para los niños que pedían a gritos a su héroe.

¿Sabías que el responsable de hacer esto posible fue el señor

Mario González Márquez? Esto fue revelado en una entrevista realizada por Rodrigo de Orduña, también conocido como *Mad Hunter*, un coleccionista especializado en artículos vintage mediante su canal de YouTube "*Mad Hunter Chanel*", él conoció a Fernando González, quien actualmente trabaja un taller productor de estas obras heredando el oficio de su difunto padre, el señor. Fernando narra que su padre realizó estudios de dibujo y escultura en la Academia de San Carlos y eso le permitió crear más de 200 moldes originales



Foto de *Madhunter Chanel*, Luchadores de plástico/ figuras
bootlegs fábrica el santo motu, *thundercats*, juguetes



Foto de *Madhunter Chanel*, Luchadores de plástico/ figuras
bootlegs fábrica el santo motu, *thundercats*, juguetes

desde pequeñas representaciones de animales, juguetitos, hasta que finalmente montó su propio taller.

Tuvo la idea de crear luchadores de los máximos ídolos del pancrancio de los años

sesenta y su máxima inspiración fue el enmascarado de plata.

Creó la primera figura de El Santo en una base de madera con la pose clásica que todos conocemos y posteriormente la presentó al enmascarado de plata para solicitar su permiso de reproducción. Resulta que el clásico y más popular molde de El enmascarado de plata, no fue el único que se produjo, ¡había otros nueve modelos distintos! En total, esta serie de luchadores consta de 10 unidades: El Santo; Blue Demon, Wolf Ruvinskys, Mil Máscaras, René Guajardo, Cavernario Galindo, Karloff Lagarde, Back Shadow, Dorrel Dixón, El Rayo de Jalisco.

Delia Madrigal señaló: *“Los muñecos podían ser fabricados en dos poses, la primera y que ha sobrevivido hasta nuestros días, es la de la mano izquierda levantada y la derecha abajo, esta posición del muñeco se debe a la pose que realizó El Santo para la revista Box y Lucha entre la década de los cincuenta y sesenta, la otra pose era con los dos brazos levantados, esta pose corresponde al luchador Blue Demon la cual poco a poco ha ido desapareciendo.”*

El señor Fernando González reveló que actualmente la producción se realiza en serie y utiliza una inyectora manual capaz de elaborar un muñeco a la vez pero para que esta máquina funcione es necesario introducir plástico polietileno granulado en la boquilla del artefacto, misma que cuenta con una resistencia para calentar el material hasta convertirlo en su forma líquida y dejarlo listo para ser moldeado e introducido en las placas metálicas A y B, es decir, la parte frontal y trasera de la pieza, aplicando fuerza para apretarlas bien en la base del



Foto de Madhunter Chanel, Luchadores de plástico/ figuras bootlegs fábrica el santo motu, thundercats, juguetes

aparato para que no haya deformidades en el resultado final. Al ejercer presión, el mismo plástico generará

excedentes, conocidos como rebabas, mismos

que en el proceso de limpieza y detallado se eliminan mediante un cúter o tijeritas. Algo importante es que inmediatamente después de ser extraída del molde, la figura debe colocarse en agua y dejarse ahí por algunos minutos, esto para evitar que el plástico que sigue caliente se infle y ya no pueda regresar a su forma original.

Al respecto, Delia Madrigal explica que estos juguetes han caído en el estancamiento: *“El luchador de plástico actual tiene un tamaño de ocho punto cinco centímetros aproximadamente, todavía conservan la capa hecha de bolsa de plástico ya pesar de que aún se fabrican, cada vez hay menos establecimientos donde se venden. Los luchadores de plástico, actualmente son menospreciados por la mala calidad que presentan, poco a poco van saliendo del mercado y formando parte de las vitrinas de casas y museos, pero, sin duda alguna los luchadores de plástico han marcado la infancia de varias personas, de diferentes generaciones, son juguetes que han llegado a ver y formar parte de la historia y*



Foto de Madhunter Chanel, Luchadores de plástico/ figuras
bootlegs fábrica el santo motu, thundercats, juguetes

cultura del país”.

Aparentemente, éstas eran poco valoradas en su momento debido a que presentaban ciertas fallas en su fabricación o simplemente por la naturaleza de los

plásticos y moldes, eran muy frágiles y se rompían con facilidad y como dirían por ahí, nadie sabe lo que tiene hasta que lo ve perdido. Desde esta posición los bootleg o de marcas nacionales compiten con otro mercado diseñado específicamente para estar en una vitrina o ser posados para recrear escenas, como si fuera una película.

Con moldes más estructurados; mayores puntos de articulación, con accesorios

sumamente detallados y que incluso, cuentan con tecnología “True FX”, un tipo de impresión digital fotorealista para hacer que los rostros sean lo más parecido al luchador de la vida real.

No obstante, aún existen personas que se dedican a darle nueva vida a estas piezas en busca de ofrecer productos más económicos a su clientela conservando las bases y accesibilidad de los juguetes nacionales, tal es el caso de Raúl,

también conocido

como Logan Wolf

quien desde hace

varios años se dedica

a la venta de artículos

coleccionables afuera

de la Arena México y

otros espacios

enfocados a los

juguetes.

“Yo me doy a la tarea

de pintarlos de varios

personajes, aunque

depende si es un solo

molde o una sola

figura. Y los hago por pedido o para tener stock en el puesto y ofrecerlos al público

porque luego varios clientes me piden alguno en especial y son a los que les

presto más atención. Porque como se ocupa muy poquita pintura, por ejemplo,

para pintar la máscara y los detalles, hago varias a la vez para aprovechar el

tiempo y todos los materiales porque me encargan desde una hasta 10 piezas que

es lo máximo que he hecho por encargo para un mismo cliente”.

“En el custom no hay regla escrita, yo por ejemplo empecé en esto con bases de

otros muñecos Ring Giants de Jakks Pacific y luego con los luchadores normales

de 7 pulgadas de escala pero para hacerlo más rápido y comercial fue que decidí

utilizar estas bases porque son más pequeñas y te demandan un poquito menos

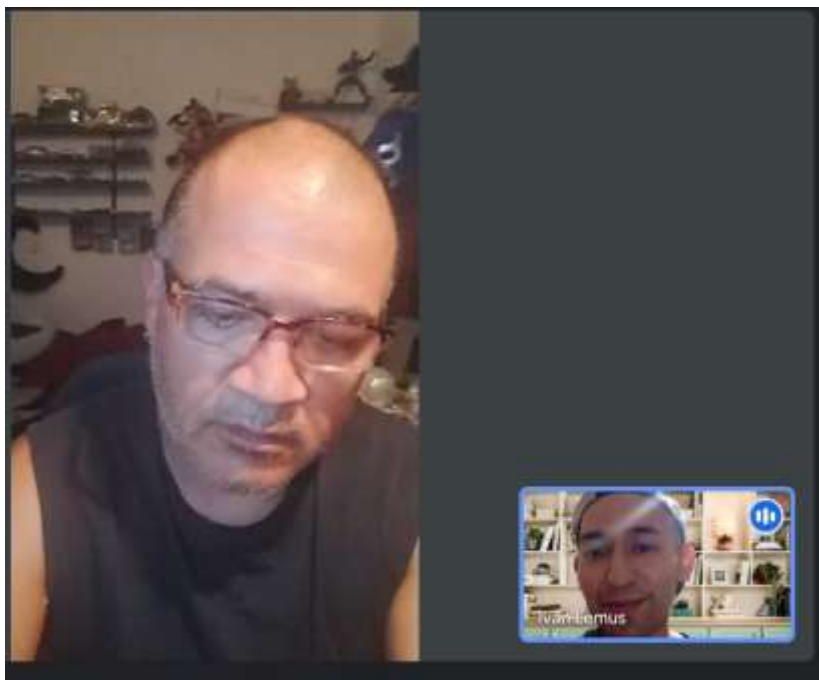


Foto propia de entrevista digital con “Logan Wolf”, 2024.

de tiempo, además me da la oportunidad de tener bastante variedad, pero sobre todo, porque en una ocasión un señor llegó al puesto y me vendió un gran lote de estas piezas que de hecho, son un poco más pequeñas que la base original del señor González”.



Foto propia de entrevista digital con
“Logan Wolf”, 2024.

“El señor González hizo una colección de diez o 12 luchadores originales que tú los ves y son impresionante, porque casi no hay en el mercado además de que son más grandes y mucho más detallados que los que venden en mercaditos, de hecho, el más famoso y común pues es el de “El Santo” y de ahí salen estos otros moldes que son más pequeños porque son las copias de las copias de las copias que hacen personas que se dedican a esto. Te explico, le inyectan plástico a una máquina que hace presión de forma manual para depositar el material y entonces al hacer el proceso cada molde se va reduciendo de tamaño,

¿por qué? Porque estamos hablando de milímetros. Estas piezas se hacen como con una caja de metal dividida

en dos, frente y trasero que son las que hacen el registro de la figura, por eso todos los monitos que ves tienen rebaba o una línea marcada a la mitad y al hacer esto es que se va perdiendo tamaño porque ya sea menos plástico, más plástico o más o menos fuerza, los cortes de la pieza van a ser diferentes y aunque sean milímetros pero multiplicado en masa por miles es que se nota un cambio considerable de una y otra y por eso también se van deformando, algunas tiene la cabeza más larga o más chata, las manos a veces también se ven diferentes e

incluso los detalles del cuerpo porque no hay copia exacta realmente”.

Logan relata que a pesar de que también llega a decorar moldes distintos, sus clientes principalmente le piden dos que son los que más reconoce el público: *“Los personajes más vendidos y que generalmente más pide la gente son El Santo y Blue Demon, sin duda y esto porque son los más representativos de la lucha libre mexicana porque si mencionas lucha libre en cualquier parte del mundo a la que vayas ya sea Francia, Japón, Italia o hasta Inglaterra, y lo asocian rápidamente a ellos que son los más populares.*

Incluso nosotros que vendemos afuera de la Arena México nos encontramos desde el fan de hueso colorado que todas las semanas va hasta mucho extranjero y turista que, aunque no conozca a fondo los luchadores por el simple hecho de que acaban de ver la función salen preguntando ¿Tienes al Místico? ¿Tienes al Santo o Blue Demon? Y los que más compran estas piezas regularmente son adultos o extranjeros de 30 hasta 60 años yo creo, o sea, los señores ya grandes son los que más van y me piden figuras y te cuentan cómo quieren su pieza o por qué la quieren, son clientes que tienen su colección y la juntan de varios



Foto propia de entrevista digital con
“Logan Wolf”, 2024.

personajes y le compran a otros vendedores también, porque me han dicho: ya le compré a Beto, a Santas Creaciones a X, a fulano o mengano y así se hacen de distintas cosas. Y por ejemplo, aunque no es la regla, generalmente un chavito de 15 a 25 años ahora te a pedir otro tipo de juguetes como los de WWE y es lo

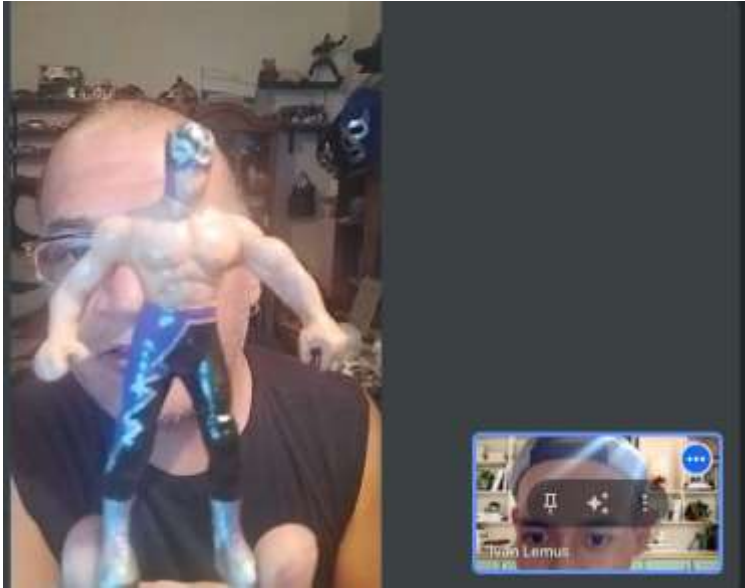


Foto propia de entrevista digital con "Logan Wolf", 2024.

bonito de esto, que hay mercado para todos o como se diría coloquialmente, el sol sale para todos. Por ejemplo, mientras que los sábados en el Rock Show tenemos una clientela que es coleccionista y que va a buscar, a cotizar alguna figura rara o que simplemente anda chachareando, en la Arena México a mucho aficionado

de hueso colorado y fan ocasional que quizá sale y compra lo primero que tenga enfrente simplemente porque lo acaba de ver”.

“Respecto a WWE está pegando más por las redes sociales y la globalización, y les gusta más a los niños que por ejemplo, mientras yo veo que un papá se compra un santito o luchadores mexicanos, su hijo termina queriendo un John Cena o Román Reigns y en cuestión de accesibilidad, yo diría que es 100% mucho más fácil encontrar luchador mexicano a pesar que de las figuras de WWE y otras empresas han tenido más apertura que en los tiempos en los que George era el único que las traía porque tenía la facilidad de ir a Estados Unidos por ellos.

¡Deporte y espectáculo!

¡*Time to play the game!* Suena la música y las luces de la escenografía de un antiguo coliseo romano comienzan a cambiar de colores y todos los espectadores se preparan para recibir al primer gladiador que entrará al ring. Dos guardias abren la pesada y enorme puerta de madera y atrás de ella yace el rudo más importante del momento, luciendo imponente y listo para entrar al cuadrilátero, se trata del juego, Triple H.

Como número dos entra el favorito del público en el coliseo, el pequeño gigante del *wrestling* siempre en desventaja, el gran Rey Misterio Jr. Llegando a bordo de un automóvil *low rider* conmemorativo, con una indumentaria en color rojo y portando una playera rememorando la vida de Eddie Guerrero con una gran multitud en vivo coreando su nombre convirtiendo ese momento en una escena hermosa llena de emotividad. La estampa es clara, Rey Misterio, el de raíces aztecas buscando a ganar la lucha del *Royal Rumble* 2006 en memoria de su amigo, con todos los obstáculos en contra y teniendo que superar a otros 29 luchadores por la oportunidad de convertirse en campeón mundial de la empresa.



Foto tomada del sitio web WWE en Español, Royal Rumble 2006

La lucha comienza entre estos dos, Rey se destaca con sus movimientos aéreos, lances y demás, aunque es fácilmente sometido por la fuerza y corpulencia de su rival. Los minutos pasan y van entrando más contendientes al combate, hasta el punto en el que se encuentra rodeado por verdaderos gigantes con más de dos metros de estatura y más de 150 kilogramos de peso. Aunque gracias a su tamaño, astucia, y al no dejar de luchar, logra mantenerse a salvo para no ser eliminado del combate.

El tiempo pasa hasta que Randy Orton, el número 30 y último participante del combate entra al ring. A partir de aquí un gran número de luchadores poco a poco son lanzados por sobre la tercera cuerda hasta llegar a únicamente cuatro finalistas: Rey Misterio, Rob Van Dame, Triple H y Randy Orton. Dos luchadores favoritos del público y dos villanos por excelencia, igual numérica por bando con la aspiración de ser el ganador indiscutible.

Rey y Van Dame trabajan en conjunto para entre ambos ir debilitando a los oponentes que los superan en estatura, peso y rudezas. Ambos van consiguiendo la hazaña hasta que accidentalmente el latino elimina a su compañero después de ser empujado contra el esquinero por el rudo Triple H.

Por tanto, el enmascarado queda presa en el ring a manos de dos auténticos lobos que están a punto de darse un festín. Rey tiene una labor muy difícil para ganar ya que los rudos hacen trabajo en equipo para eliminarlo, sin embargo, como por ayuda divina, Misterio parece obtener fuerzas desde el cielo para conseguir la hazaña y en una de estas movidas logra eliminar al “asesino cerebral” quien estuvo en la lucha por alrededor de una hora!

Sin embargo, “el rey de reyes” estaba furioso por ello y sacó a Misterio del ring y lo lanzó contra las escaleras metálicas, haciendo que su espalda impactara de lleno contra el frío y firme acero para luego regresarlo al ring y servirlo como en bandeja de plata a un Randy Orton que ya se relamía los labios pensándose ganador. Éste levantó de la lona al lastimado enmascarado y burlándose del público lo puso sobre sus hombros dando vueltas alrededor del ring como fintando de qué lado iba a arrojar al luchador latino y cuando estaba a punto de lanzarlo sobre la tercera cuerda impuso resistencia colocando una mano sobre ella, forcejeando y

ubicándose en una mejor posición para, finalmente, ejecutar unas tijeras, tomando del cuello a Randy con sus piernas y gracias a su mismo impulso lo sacó del ring para obtener la victoria.

Ese día, Rey Misterio hizo lo imposible, ganó la batalla real en honor a su gran amigo Eddie Guerrero y, a su vez, conquistó al público presente que brincaba y gritaba emocionado por la increíble historia de David contra Goliath que había protagonizado el de San Diego, California. Ése se convirtió en uno de los momentos más especiales en la compañía y en la mente de los aficionados, quienes año con año rememoran aquella gran batalla.

Aquella noche del 29 de enero de 2006, Rey Misterio dio un mensaje muy grande, pues sin importar que todo estuviese en su contra, aún con todas las de perder, quizá sin las oportunidades o facilidades de otros, con esfuerzo conquistó grandes victorias en su carrera. Rey se convirtió en ejemplo de perseverancia, alguien que pisó varias compañías demostrando año con año su talento y habilidades, pero sin el apoyo mediático por no cumplir con el estándar de la estatura y talla, pero Misterio siguió luchando hasta que hizo lo imposible, culminando una maravillosa historia sobre el ring.

Acontecimientos como el anterior marcaron la pauta para que se popularizaran aún más las series de figuras ya existentes de *World Wrestling Entertainment* (WWE) producidas por *Jakks Pacific*, esta compañía tuvo los derechos y libertad creativa para producir y perfeccionar las esculturas, moldes y pintado de los luchadores en una serie llamada *Ruthless Aggression*, figuras básicas perfectamente detalladas que en su momento fueron las más realistas jamás creadas, sus expresiones faciales copiaron a la perfección el rostro y detalles de los luchadores y dicho sea por muchos de los aficionados entrevistados para este trabajo, con ellas empezaron sus colecciones.

De acuerdo con el canal de *YouTube*, Diego Aranis WWE, éstas eran empaquetadas de forma individual, aunque posteriormente se crearon paquetes conmemorativos, los cuales fueron y siguen siendo los más apreciados por tratarse de ediciones especiales o limitadas.

Generalmente, todos incluían un accesorio o incluso pequeños cinturones

diseñados especialmente para ellos. Éstos presentaban 15 puntos de articulación y fueron tan exitosas que se tomaron como base para la línea *Classic Superstars* que retrataba a cualquier leyenda de WWE y de las extintas *World Championship Wrestling* (WCW) y *Extreme Championship Wrestling* (ECW), constaba de 28 series que incluía numerosas exclusivas y piezas de edición limitada.

En 2006 *Jakks Pacific* introdujo al mercado una nueva línea de productos que contaban con 27 puntos de articulación, bajo el nombre *Deluxe Agression*, en un inicio, esta serie sólo utilizaba a los gladiadores de ese entonces, aunque posteriormente se extendió a las leyendas en una nueva línea conocida como *Classic Deluxe*, las cuales se produjeron hasta el final de la licencia de la compañía con WWE. Las piezas representaban momentos sublimes en la historia de la compañía, ganándose el amor de los fans pues podían completar distintas épocas del *wrestling* con una misma línea, como en el caso de Heriberto Carreto Gómez, un coleccionista enfocado a este deporte espectáculo, quien comenzó a reunirlos desde su infancia declara: *“Actualmente la mitad de mis cosas son Jakks, tengo un total de 450 figuras”*. ¿Cómo se junta tal cantidad? ¿Por dónde se comienza? ¿Qué es lo que fomenta el deseo de tener tantos?: *“Mi hermano me regaló un The Rock de los titantron de Jakks y de ahí me encantaron porque se suponía que se parecían más a los luchadores*.

Desde ahí mi objetivo cada que iba al tianguis era buscar un luchador de esos, pero no siempre los compraba”.

¿Cómo no enamorarse de pequeñas representaciones tan detalladas de los héroes que se idolatran en los coliseos? ¿Qué los hace tan especiales?: *“La gran variedad de luchadores que hay y los diferentes looks de cada luchador y porque retratan atuendos usados en luchas que llegaron a pasar por la empresa”*.

¿En qué se parece el arte y el coleccionismo? Podría parecer una pregunta bastante absurda considerando que se trata aparente de mundos muy distintos; la primera es la forma como el hombre busca recrear con un fin estético algún aspecto de la realidad, la imagen o el sonido. Y, en comparación, este pasatiempo consiste en la agrupación y clasificación de objetos materiales o algunos otros que no ocupan lugar en el espacio, por ejemplo, archivos virtuales.

Y de cierta forma, Heriberto disfruta sus ejemplares de modo similar a lo que un coleccionista de arte contemplaría sus cuadros: *“Cómo decirlo... es una satisfacción despertar y verlos ahí, darles su respectiva limpieza, agregar o quitarle accesorios al acomodar o cambiarlo de lugar, en fin... me relaja mucho cuando descanso”*. Este hecho se asemeja demasiado a una cita de Esteban Ordoñez Chillarón publicada en su artículo de 2016, *¿Qué hay en la mente de los coleccionistas?: “Es amor. Un coleccionista revisa sus cosas con una devoción tranquila. Toma las piezas de su colección con una sonrisilla plácida e irreal que, automáticamente, a los profanos nos hace pensar en cierto grado de locura”*. Además, Esteban no es el único autor que emite una opinión similar al respecto, pues en “La mente del coleccionista”, artículo de Eva Millet de 2012, ella afirma: *“Produce relajación y la satisfacción anímica de conseguir cosas, además de la contemplación de algo que para el coleccionista resulta bello o precioso. También facilita el orden, el deseo de cuidarlos y valorarlos. Coleccionar es también un modo de aprender a gestionar la frustración (no se puede lograr todo y hay que tener paciencia) y de aumentar la autoestima (en el momento de mostrarla a otras personas)”*.

Jakks Pacific fue un parteaguas dando un nivel mayor de detalles y realismo a los luchadores de plástico y aunque actualmente los productos en stock disponibles en tiendas especializadas dejan ver que posiblemente ya no sean del agrado de los aficionados, salvo personas que llenan sus vitrinas exclusivamente con esta marca. Por ejemplo, a pesar de juntar varias líneas, Heriberto reconoce las principales cualidades de dicha firma: *“Destacan por detalle en cuanto a escala, accesorios y porque son los que sacan las figuras de los luchadores actuales y update de las primeras que salieron, además, sus scans, algunos en verdad parece que estuvieras viendo al luchador en persona, además, también hay muchos luchadores que jamás volverán a sacar, algunos accesorios, muchos atuendos de luchadores que difícilmente saldrán nuevamente. Jakks destaca en la nostalgia, por ser muy posiblemente las primeras figuras de luchadores que actualmente están retirados o que ya fallecieron”*.

A pesar del increíble trabajo de *Jakks Pacific*, la relación laboral con WWE llegó a

su final entre mediados y el cierre de la década de los 2000, cuando fueron denunciados por sobornos durante varias negociaciones pasadas para ganar licencias producir futuras mercancías. Sin su estupendo trabajo, otra gran empresa especializada en juguetes y reconocida mundialmente por la mítica Barbie, se hizo cargo del negocio, Mattel estaba lista para dominar el mercado. *Mattel* ha sido la empresa que hasta hoy en pleno 2023, es la compañía líder en la industria con su *merchandising* ocupando los estantes de las jugueterías de tiendas de autoservicio como Walmart o Target y a través de sitios web como *Ringside Collectibles* o Amazon.

Su primera serie se introdujo al mercado el 1 de enero de 2010 a través del portal www.wwe.com, personajes como Batista; *Big Show*, Triple H o John Cena. En cuestión de articulaciones eran similares a las de *Jakks Pacific*, aunque presentaban detalles de pintura más sofisticados. Tampoco se olvidaron de los niños ya que bajo la premisa de “son para jugar”, le dieron a los pequeños una línea básica articulada con movimientos llamada *Flex Force*.

Después de éstas, se creó la línea *Elite*, similar a las *Deluxe Agression* porque presentan muchos puntos de articulación, además de venir acompañadas por accesorios como cinturones; micrófonos, playeras, sillas y demás.

La entrada de Mattel benefició a los coleccionistas, pues introdujo dos mejoras, la incorporación de esculturas femeninas en ambas líneas, tanto la básica como la élite. La segunda y, quizá



Foto propia de una colección de Mattel, donde se puede apreciar la diferencia de moldes y escalas.

más importante, fue la fabricación de moldes a escalas reales de altura y tipos de

cuerpos, algo que marcó la pauta para los fans que durante años sufrieron con productos que reutilizaban moldes indiscriminadamente, perdiendo toda relación estética entre físicos y alturas. De modo que en los muñecos podía encontrarse un personaje que en la vida real midiera uno setenta centímetros y estar a la misma altura de otro que midiera dos metros.

Como comprador, Heriberto asegura: *“Mattel ha destacado porque se adaptó a las necesidades, y los hace lo más real posible y en años más recientes con su True FX y doble articulación en el codo”*.

Este cambio se vio bien acogido por los compradores, que si bien, yacían en sus vitrinas decenas o hasta incluso cientos de *Jakks Pacific*, ahora tendrían la posibilidad de adquirir versiones más realistas de los luchadores.

Bajo el estilo de la línea *Elite*, produjeron una nueva serie, llamada *“Entrance Greats”*, una versión muy apreciada por los consumidores ya que además del juguete y los accesorios, contiene una base con bocina incluida donde se reproduce la música de entrada del luchador.



Foto propia de una figura Ultimate Edition, repleta de accesorios que le dan un acabado más realista

Mattel también lanzó la línea “WWE Legends”, exclusiva para representar a

leyendas de la

compañía, sin embargo, sólo se produjeron 6 ediciones diferentes y después fue cancelada, por lo que hoy en día quienes busquen tener versiones de antaño de algunos personajes deberán esperar a que sus deseos se hagan realidad con los

relanzamientos de la marca. Continuaron con una oferta similar, llamada *Definining Moments*, la cual busca retratar un momento definitivo en la carrera del luchador en cuestión. Finalmente, en 2019 fue lanzada al mercado la nueva propuesta *Ultimate Edition*, un tanto diferentes al estilo *Elite*, ya que estas poseen más puntos de articulación, aumentando su jugabilidad y posabilidad, incluyendo además gran cantidad de accesorios; para cambiar manos, cabezas, títulos, ropa, lentes, gorras, cinturones, etc.

Sumado a esto las numerosas exclusivas han hecho que sean apreciadas y tomen un valor más alto para las personas. Con tanto, pero tanto en el mercado, los consumidores tienen muchas cosas por elegir: series, muchas ediciones, muchas etapas. Algunos prefieren lo vintage, otros se van por lo que está en tendencia y lo mejor de todo es que ambos gustos son válidos.

El arquitecto de las colecciones

Como aficionado ocasional, artista de la customización o incluso, si se trata de algún luchador profesional, la comunidad de WWE en la Ciudad de México sabía muy bien el lugar donde debía acudir para sumergirse en el universo del *wrestling*. Hablo de la tienda de artículos oficiales de WWE “El Mascarero Shop”, ubicada en la calle Tonalá 32, de la colonia Roma Norte, en la alcaldía Cuauhtémoc de la Ciudad de México, estuvo a cargo de Jorge Revilla “El Mascarero” de 2009 a 2020, fecha de su fallecimiento a los 35 años de edad.

Jorge comentó en entrevista para el canal de *YouTube* Juegos Juguetes y Coleccionables que su afición por este deporte surgió tiempo atrás: “*Yo empecé a*

ser fan de la lucha libre mexicana desde que era muy pequeño, me tocó ver la época de los 90, posteriormente, cuando fue en declive, volteé a ver al wrestling”.

Contó que en principio este



Foto tomada de la Fanpage de Facebook “El mascarero shop”

tipo de combates no era de su

interés tratarse de un espectáculo sin técnica enfocado al golpeo entre los luchadores, pero, la llegada Rey Misterio Jr a WCW llamó su interés: “*Vi lo que hacía Misterio, y a la gente le gustaba. Desde ahí empezó mi pasión, y desde ahí en adelante sigo siendo un fan de hueso colorado.”*

Durante su estancia en esa empresa de 1996 a 2001, Rey se caracterizó por ser

un luchador especializado en el juego de cuerdas, poseedor de un estilo aéreo, un hombre pequeño de complexión delgada, ágil, carismático por naturaleza y portador de una máscara muy colorida, que rompió con el estereotipo del luchador americano. robando con ello el corazón de muchos aficionados, incluido el de Jorge.

Además de aficionado al arte del catch, George fue un arquitecto graduado y su amor por la lucha libre lo impulsó a volverse comerciante como vendedor informal ofreciendo máscaras en un mercado y de hecho, de ahí provino su sobrenombre de El mascarero.



Foto tomada del Canal de YouTube "El mascarero shop"

Luego de eso, se introdujo en aspectos relacionados a los encordados, poco a poco fue expandiendo más su negocio por las sugerencias de amigos y clientes, quienes

comenzaron a solicitarle más variedad en su oferta, lo que provocó que se decidiera a incorporarlos, además de accesorios y alguna que otra cosa. *"Muchos conocidos me decían- tengo juguetes ¿te interesan? Puedes comprarlas por lote. Y empecé a meter figuras, primero con una serie y así posteriormente, porque no había ninguna tienda donde se pudieran conseguir. De ahí en adelante teniendo este lugar que le brinda al fanático exclusivamente WWE, un espacio para que conviva con más fans y se den cita cada pay-per-view o cada evento especial, aquí lo podemos ver".*

En sus más de 10 años de existencia, la tienda de "El Mascarero Shop" logró cautivar a diversos aficionados gracias a su colorido y amplia oferta de máscaras, accesorios y otra memorabilia, pues al entrar a la tienda una de las primeras cosas

que uno se cuestionaba era ¿dónde consiguió tantos accesorios originales?

“Hay muchos fans decepcionados por WWE y ya de plano no quieren saber nada de sus colecciones, -entonces me ofrecen sus figuras, las cuales yo compro por lote- y ya, por no saber nada, me lo rematan y así voy llenando mis stands y hay piezas que tengo que importar”.

Además de dedicarse a venderlas, Jorge también contaba con un repertorio personal: *“Sí tengo una colección personal de aproximadamente 170 figuras más o menos, de hecho, tengo ganas de desempolvarlas, verlas otra vez, tomarles una foto y volverlas a guardar”.*

Pero en esos años de aventuras y emprendimiento no sólo consiguió cosas increíbles para sus vitrinas, también hizo grandes amistades en el camino, porque éste *hobbie* no es sólo la adquisición de bienes para mostrarlos en un estante o detrás del cristal, también propicia conocer nuevas personas en el proceso.

Buscando figuras encontré un amigo

José Luis Zuñiga, también conocido por sus amigos como Nakamura, en honor al luchador japonés, Shinsuke Nakamura, es un fanático nato de la lucha libre. José cuenta que frecuentemente acudía al local de Jorge, ya sea para comprar algo, disfrutar un pago por evento o simplemente disfrutar una buena charla entre amigos.

Su gusto por este deporte comenzó a la edad de 5 años cuando en un domingo sin nada que hacer encontró en un canal de televisión de paga el evento *“Wrestlemania 17”*, justamente en el match estelar; *Stone Cold vs The Rock*, por el campeonato máximo de la empresa. A partir de ese momento quedó maravillado con el desarrollo del combate, los castigos, los personajes, los escenarios, la música y la pirotecnia que creaban una experiencia sin igual en el evento estrella de *World Wrestling Federation (WWF)*: *“Ahí fue*



Foto tomada del Facebook personal de José Luis Zuñiga

cuando ya empecé a ver mucha WWE, después Triple A, después el CMLL, New Japan, todo lo independiente, a final de cuentas comencé a ver e ir a todos los eventos que pudiera”.

Recuerda que en una ocasión cuando iba en cuarto de primaria, uno de sus compañeros llevó a la escuela algunos muñecos que le encantaron pues, aunque conocía a los personajes, nunca los había visto representados en plástico, por lo que días después llevó un ring de madera con un poco de tela para que él y sus amigos pudieran jugar de una manera más apropiada y darle más vida a los combates de sus luchadores. Ya de joven se encontró con la posibilidad de

comenzar a trabajar y así ganar un poco de dinero para sus gastos personales, escolares y también para darse uno que otro gusto, que en este caso era adquirir mercancía oficial de WWE. Este primer trabajo lo desarrolló en una escuela vendiendo en una cooperativa dulces y con el dinero que ganaba comenzó a ahorrar un poco, sin embargo, no era suficiente, por lo que decidió buscar otro empleo para así ganar más dinero y tener mayor posibilidad de juntar y poder comprar cosas un poco más caras. Este segundo empleo lo consiguió en un banco, desempeñándose como cajero mejorando su economía personal, lo que abrió la posibilidad de comprar sus tan anhelados juguetitos. Con el dinero en mano la única limitante era dónde conseguirlos, pues no era tan común verlos en mercados o tiendas de autoservicio, por lo que sólo podían conseguirse a través de algún familiar que viviera en Estados Unidos y pudiera enviarlos a México. También, con un poco de suerte, se podían encontrar en algún tianguis, aunque no siempre en buenas condiciones. Otra posibilidad era a través de sitios de internet como Amazon, Ebay o Mercado Libre, aunque en ese entonces el comercio electrónico no estaba bien establecido en nuestro país, ya fuese por la desconfianza del consumidor en la acción de compra- entrega o la logística de la compañía para enviar el producto, sumado a historias de fraudes o entregas de productos no solicitados y del miedo recurrente a un robo de datos e información personal y cuentas bancarias.

Pero en una de esas búsquedas en internet descubrió un lugar llamado El Mascarero Shop, venta de artículos coleccionables y cuando fue por primera vez quedó maravillado al observar una oferta tan grande de accesorios, algunos que jamás había visto ni siquiera por internet. Ese día, además de encontrar un nuevo lugar, también conoció a una gran persona, a quien él mismo describe como un magnífico amigo, al mismísimo Jorge Revilla.

Aquel día lo atendió y le ayudó a realizar sus primeras compras, además le enseñó las gamas y tipos de productos que vendía, desde los más comunes, los más pedidos, las novedades, los próximos lanzamientos, y más accesorios de distintas líneas. *“A Jorge lo conocí cuando fui a su tienda por primera vez, hace 8 o 9 años; fui a comprarle un muñeco de Sting y unos “cabeza de globo” famosos*

en el momento. Lo describiría como una persona muy alegre, que si en sus manos estaba poder ayudarte, él siempre lo hacía. Era un gran tipo, muy platicador, le gustaba hablar mucho de lucha libre”.

Gracias a la afición en común que ambos compartían se fueron estableciendo fuertes lazos de amistad. De esta forma cada que José Luis acudía al local de Jorge ya no sólo iba de compras o para ver algún evento, también disfrutaba de una charla con su amigo, compartiendo puntos de vista, opiniones, predicciones acerca de los próximos resultados de las rivalidades del momento sobre quién debería ser campeón, quién debería luchar contra quién, cuál era el mejor show, mejor estrella, qué compañía ofrecía mejores espectáculos y luchas, entre muchos temas similares para debatir: *“En mi vida personal pues, un amigo, un hermano sin igual. Simplemente fue la mejor persona que pudo existir. Él significó un ángel en mi vida”.*



Foto tomada de la Fanpage de Facebook “El mascarero shop”

Como buen fanático, José Luis fue impulsado por algo más allá del objeto en sí, porque esta actividad también está llena de historias y momentos que vuelven más especial a cada pieza; como lo refiere el texto “La psicología del coleccionista”, del sitio web Colección Gelonch Viladegut: *“A un coleccionista, normalmente, lo que más le gusta es el proceso de búsqueda: encontrar la pieza o el objeto fuera de lo común o difícil de obtener, con las historias que tienen detrás.”*

José Luis contó que surgió una especie de sana competencia en ver quién podía conseguir la mayor cantidad de productos en menos tiempo: *“Yo tenía una competencia con él, que nunca nos la dijimos, pero era de “vamos a ver quién consigue más”, él tenía la facilidad y la posibilidad mientras yo tenía que comprar.”* Jorge ya era conocido en la comunidad por su trabajo con las máscaras y por ser dueño de la única tienda que vendía mercancía oficial de WWE, su acervo personal superaba las mil piezas que lo llevaron a aparecer en notas de revistas como Super Luchas hasta múltiples entrevistas para canales en YouTube y a pesar de todo, nunca dejó de ser una persona amable que siempre se preocupaba por sus clientes y amigos, porque se fueran contentos con sus compras y pasaran la mejor experiencia en su local.

De hecho, José Luis recuerda una historia de cuando pasaba por una mala racha económica: *“Una de las anécdotas que siempre me encantaron, fue que hace apenas dos meses tuve problemas en mi trabajo, me dejaron sin pagar un mes y por una mala cosa en temas de contaduría no me dieron nada. Y a él le habían llegado muchas playeras muy chidas y unos muñecos que yo quería y yo hablé con él y le dije:*

-Pasa esto, ¿sabes qué?, no me van a pagar, pero quiero esto. Y me dijo:

-Güey, llévate lo que quieras, yo sé que no es necesario que te cobre, tú siempre vienes a pagarme.

-Sí, es cierto. Muchas gracias.

Esa parte de tanta confianza que tenía hacía mí era algo sin igual”.

Y no sólo eso, pues además de fiarle su mercancía, Jorge le ofreció su ayuda sincera, o como dirían coloquialmente, “le echó la mano” a un amigo sin esperar

nada a cambio.

“Él me dijo todavía:

-¿Quieres que te preste? ¿tienes dinero?” y le dije:

-Me van a pagar semanalmente muchísimo menos, pero me van a dar algo para que pueda sobrevivir

-¿Seguro?

-¡Sí!”

Aunque sin decirlo, se notaba sensible y con un profundo sentimiento de tristeza, pues las palabras de José Luis se entrecortaban dejando salir un pequeño sollozo al responder las preguntas de esta entrevista.

La colección debe continuar

“Conocí a Jorge porque estuve varios años buscando quien vendiera figuras de WWE en México luego que dejaron de traerlas y él fue por mucho tiempo la mejor opción. Recuerdo ver una publicación donde lo entrevistaron hasta que di con su tienda y cuando lo conocí me pareció una persona súper amable, siempre te trataba bien y te hacía plática, se le notaba el amor que le tenía a la lucha y lo mucho que lo hacía feliz en su mirada”. Cuenta Gerardo Báez, un joven aficionado de 25 años de edad.

Julio César Rivera, conocido comentarista del CMLL, mencionaba que en época de antaño, ser aficionado de la lucha libre podía ser hasta mal visto por la gente, señalaba que éste gusto por el deporte espectáculo llegaba a ser sinónimo de burla para el aficionado porque, aunque no estuviera haciendo nada malo, ni afectando a nadie, las miradas y críticas recaían sobre él.

¿Cómo puede ser que sigas coleccionando? ¿cuántos años tienes? Ya deja de comprar muñequitos, Ya tienes muchas figuras, ya no compres más; esas y otras frases pueden leerse en algunos muros de *Facebook* y son a las que los propios coleccionistas refieren como más utilizadas por parte de quienes no logran comprender su afición.



Foto de la colección personal de Gerardo Gallaway

El mismo Gerardo cuenta que cuando era niño sus compañeros constantemente lo criticaban por disfrutar de este espectáculo, lo que repercutía directamente en su

personalidad y autoestima ya que no se sentía a gusto y solía ser una persona muy tímida. Sin embargo, comenta que conocer a Jorge le ayudó mucho a superar esa difícil etapa de su vida, pues gracias a sus consejos y respaldo, poco a poco fue entendiendo que esto no era motivo para sentirse mal, al contrario, es algo para disfrutar y soltar una catarsis emocional.

“Jorge fue alguien que en lo personal me ayudó a quitarme la pena en cuanto a ser un fanático de las luchas. Nadie lo sabe, pero de niño me llegaron a hacer bullying por el amor que le tengo a la lucha libre. Él me enseñó que ser fanático no tiene nada de malo y que quien me quiera me aceptará con mis gustos y mi amor por este deporte”.

Y aunque la inesperada noticia de su fallecimiento lo tomó por sorpresa, una de las primeras cosas que hizo en esos momentos tan difíciles fue dedicarle unas palabras en forma de publicación en su perfil personal de Facebook, el cual decía lo siguiente:

“George, sigo sin creerlo... siempre fuiste muy amable y súper entregado a la lucha. Cómo te apasionaba y era genial platicar contigo, sobre todo en un momento de mi vida donde no conocía a mucha gente.

Me gustaba mucho ir a tu tienda porque me sentía yo mismo en una etapa en la que muchos se burlaban de mí porque según “las luchas eran para niños chiquitos”. Tú siempre me hiciste reír y siempre me convencías para volver por más figuras. Seré sincero hermano, me hiciste querer mucho más el wrestling de lo que ya lo quería, siempre me voy a acordar de ti con una sonrisa.

Es tan triste y repentina tu partida...quisiera que fuera un mal chiste, que alguien lo hubiera inventado y que te fuiste de vacaciones. Quisiera volver a visitar tu tienda y que me recibas con la mano extendida y con una sonrisa como siempre, volver a platicar de wrestling contigo y tomarnos esa foto pendiente. ¡Descansa en paz, viejo amigo!”.

El show de las divas

Jean Baudrillard afirma que la colección emerge hacia la cultura, pues los objetos a menudo tienen valor de cambio, de exhibición y quizá, hasta pueden servir como una fuente de ganancias, pues éstos están abastecidos de planes y proyectos, como lo ejemplifica el caso de Emilio Guaida, un joven del estado de Querétaro, quien, a pesar de tener sólo 26 años, se ha especializado en personalizar figuras de mujeres luchadoras con una calidad impresionante.

Todo gracias a superestrellas femeninas que lograron destacar combinando belleza, talento y carisma con el público, sumado a sus conocimientos luchísticos, mientras que algunas otras habían pasado por otras disciplinas deportivas distintas como atletismo, basquetbol, y también había mujeres con carreras en modelaje, ganadoras de concursos de belleza, *reality shows*, etc. Entre estos nombres estaba su favorita, la musa que lo inspiró a dedicarse a la personalización de coleccionables, la fantástica Kelly Kelly, cuyo nombre real es Barbara Jean Blank, luchadora profesional semi retirada y modelo de 34 años de edad.

Antes de ser reconocida como por su carrera en el ring, Barbara se desempeñaba como modelo de bikinis, cuando el entonces Vicepresidente de cazadores de talentos de WWE, John Laurinaitis, la descubrió y le ofreció un contrato



Foto de Kelly Kelly tomada de WWE en español.com

para trabajar con la empresa. Ella a pesar de no contar con experiencia previa en el ring, aceptó y fue asignada al territorio de desarrollo de la compañía, llamado *Ohio Valley Wrestling* para que entrenara y aprendiera sobre lo que se hace en el

ring y en los micrófonos. Sus esfuerzos se vieron recompensados ya que tiempo después, en 2006 debutó siendo la persona más joven en la empresa y fue encargada de un papel caracterizado por el exhibicionismo, algo que sería considerado muy extraño hoy en día pero que en su momento era un rol normal en el entretenimiento deportivo, su personaje tenía que realizar striptease al público, ¡sí! Tal como lo lees, en este *show* ella era constantemente interrumpida por alguno de sus compañeros y tuvo tanto éxito entre los fans que se convirtió en un segmento de cada programa, llamado el *Kelly's Expose*. Esta etapa en su carrera no duró mucho, pues gracias al apoyo de los fans, en 2008 fue movida al *show* principal, *Monday Night Raw*, ya en ese nuevo programa comenzó su verdadero desarrollo.

“Mi luchadora favorita de todos los tiempos es Kelly Kelly. Yo entiendo que no es la más fuerte. Yo entiendo que no es la más poderosa. Sí es la más bonita, de las más carismáticas, de las que más llaman la atención, de las divas más populares, pero principalmente eso es lo que me gustó de ella. Yo la verdad la sigo desde que su carrera empezó prácticamente desde el 2007. Ella tenía muy poquito en la WWE, a mí no me tocó verla en la ECW cuando la utilizaban de streaper y pues me impresionó mucho, porque se veía que era una modelo que estaba enfocada en un objetivo muy claro, desarrollarse como

luchadora. Y lo mejor de todo es que yo pude estar presente en todos esos

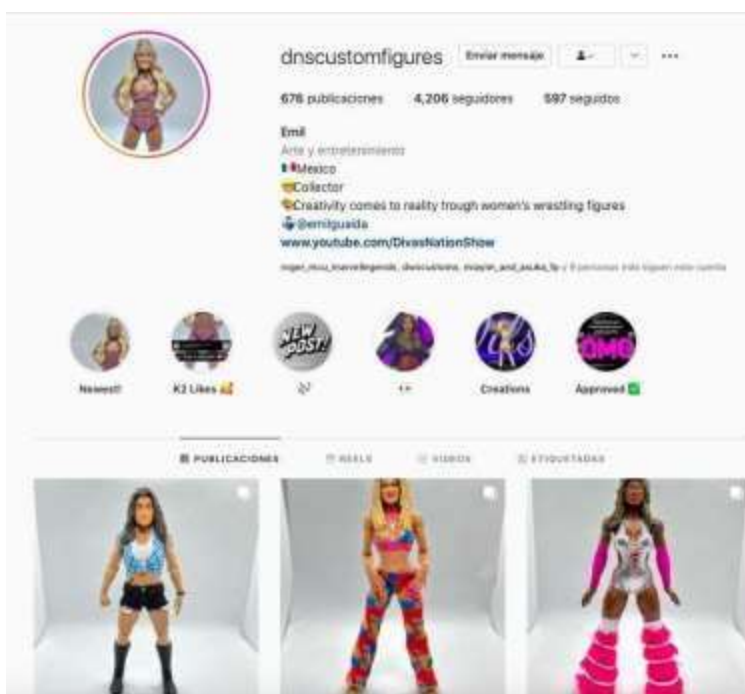


Foto tomado del perfil de Instagram *DNS custom figures*, una muestra del tipo de producto que Emilio elabora con sus propias

momentos; por ejemplo, cuando ganó el campeonato de las divas ¡Se tardó más de 5 años para que le dieran esa oportunidad!”.

Con una superestrella femenina como su máxima admiración en el mundo del *wrestling*, Emilio se vio más atraído por este tipo de muñecas, además había otros factores que hacían que su predilección por las divas fuera superior: “Yo me enfoco en las luchadoras por los detalles que traen, son más exclusivas, más difíciles de conseguir y más buscadas”.

Uno de los proyectos que tenía de niño era crear una plataforma para mostrar sus obras y esto lo consiguió a través de las páginas de negocios de *Facebook* e *Instagram* que creó, las cuales llevan por nombre “*Divas Nation Show*” hoy “*Emicustomverse*”, donde actualmente comparte sus creaciones originales con estas muñecas.



Foto tomado del perfil de Instagram
Emicustomverse

“El proyecto principalmente empezó para poder explotar mi imaginación, compartir todo lo que a mí me gustaría ver en la televisión en mi show expresado con las figuras. Divas Nation Show, nació porque cuando yo era muy pequeño y empecé con todo esto del wrestling y en ese entonces había muchos shows de figuras femeninas. Eran muy populares en YouTube los videos cuadro por cuadro de stop motion y no sólo eso, también ellos les

hacían ropa y eso me parecía muy interesante; yo decía ¡qué padre! yo acabo de verle ese atuendo en la televisión a ella” y se me hacía impresionante”.

Los fans en redes sociales retratan esos momentos, buscan recrear los combates, atuendos y ya con un poco más de práctica, hacer creaciones más allá de las fotografías como *stop motion*, el cual consiste en unir varias imágenes para armar

un video y aunque puede parecer una tarea sencilla, la realidad es muy distinta, ya que implica tomar varias fotografías y en cada una posarlas y asegurarse que su alineación sea exacta fotografía tras fotografía, de modo que el video final se vea fluido, sin ningún tipo de interrupción antinatural de la escena.

“Cuando yo me empecé dije: ¡quiero intentarlo! Tenía tiempo en ese entonces y comencé a hacer stop motion. Fue complicado, porque eran muchas fotos y pues yo era un niño, cero profesional, o sea, mis primeros videos tenían cero profesionalismo, los hacía con movie maker y ni siquiera tenía un trípode; pero yo lo hacía con mucha pasión y para mí era muy divertido estar jugando con ellas, recreando momentos y explotando mi creatividad”.

Una vez tomada la decisión de armar una página, Emilio estaba consciente de que debía alimentarla constantemente con nuevo contenido para crecer y alcanzar a nuevos usuarios además de enfrentarse a un mundo de competencia digital, sabía



Foto tomado del perfil de Instagram DNS custom figures, una muestra del tipo de producto que Emilio elabora con sus propias manos

que había otros creadores con mayores capacidades económicas que contaban con más elementos de “utilería” para iluminación y fotografía; o accesorios, es decir, todo lo necesario para formar una micro arena de lucha libre: *“Yo al estar en este mundo de las luchadoras veo mucha fotografía profesional, veo competencia de personas que personalizan divas también, entonces dije “pues también quiero hacer una arena”.*

Conseguir todas esas piezas requiere mucha paciencia o una capacidad económica estable, ya que encontrarlos con calidad de nuevos o en las mejores condiciones no es sencillo. *“Aquí en México no es fácil conseguir los accesorios, ring, o las figuras. Cuando conseguí el ring a escala no traía escaleras, entonces tuve que conseguir todo, pieza por pieza; escalones, mesa de comentaristas, la campana, el público yo lo hice; imprimí las hojas, conseguí un material que se pudiera sostener que no fuera cartón, compré una entrada, hace poquito pude comprar una mejor y así. Lo de la arena fue más como un capricho porque a mí me gusta subir pues fotos donde están las divas en la arena y como si estuvieran peleando porque es algo que yo siempre quise de pequeño”.*

Con una ventana de exposición tan grande como lo son las redes sociales es muy fácil interactuar con otras personas, así las historias originales contadas Guaida con sus muñecas lograban conectar con otro público que quizá pensaba de la misma manera en cuanto a la creación de combates “de ensueño”, y la mejor parte es que las imágenes pueden circular en cualquier lugar al mismo tiempo, gracias a esto cuenta que sus páginas le han servido para conectar e incluso hacer amistad con varias personas alrededor del mundo: *“Sí he conocido a bastante gente gracias a este proyecto, ¡demasiada gente! O sea, yo tengo amigos en muchísimas partes del mundo que yo puedo considerar realmente mis amigos, que yo sé que si un día viajo a Chile, a Estados Unidos a Canadá, a Reino Unido, a Singapur, los tengo a ellos, al igual que ellos saben que me tienen a mí”.*

Y de entre estas personas, él cuenta que ha hecho una amistad muy sólida con uno que vive actualmente en Estados Unidos, que le ha ayudado de forma muy especial a crecer su colección, según sus palabras, una de sus experiencias más

bonitas de la vida: *“De hecho principalmente tengo a un súper amigo de Estados Unidos que fue el que me consiguió la figura de Ashley de Jakks Pacific, que es de las más complicadas de conseguir, yo la tuve y no la supe valorar porque la regalé y ahora que regresé a esto, pues él me la consiguió y me la dio muy barata. Ahí empezó nuestra amistad, entonces la verdad somos super amigos y es una persona que yo aprecio demasiado y cuando me dicen “voy a ir a Querétaro, con gusto los recibo, los invito a ver mi colección y la verdad es que es algo que me gusta mucho compartir”.*

Esta admiración es producto del esfuerzo que le pone en cada uno de los encargos que elabora con sus propias manos, porque en este trabajo aplica un dicho clásico: “Cualquiera puede cocinar, pero no cualquiera puede hacerlo bien”, aquí es algo similar, cualquiera puede customizar, pero no cualquiera lo hace bien. La calidad, el nivel de detalle y el realismo que impregna a todas sus obras ¡son impresionantes! Desde el momento en que aparece algo en los programas de televisión al tiempo que logra reproducirlo es casi inmediato, por lo que logra subirse a la tendencia y conquistar a sus fans con su trabajo.

“Sí, las trato de sacar en tiempo real, más que nada porque siento que eso es lo que causa mayor impacto, más porque Mattel siempre se tarda muchísimo en actualizarnos una figura, estamos hablando de que nos dan una con un look de hace un año o seis meses. Y como WWE es televisado en todo el mundo, también las redes sociales son un arma muy poderosa, cuando pasa algo importante, un nuevo look, o algo que nos impresiona, mi forma de expresarlo es representarlo en una figura”.

Gracias al empuje que los aficionados le dan a las mismas publicaciones, estas tienen grandes posibilidades de volverse virales, ya que pueden ser guardadas, comentadas y compartidas en varios perfiles, algunos muy grandes de empresas o marcas conocidas a nivel mundial y gracias a esto pueden llegar incluso a quien interpreta al personaje de los encordados en la vida real, algo que para cualquier aficionado al *Wrestling* es sumamente significativo, pues de alguna forma, es como conocer y hablar directamente con los ídolos.



Foto tomado del perfil de Instagram DNS custom figures, de una historia compartida de la luchadora Victoria

“Al representarlo en una figura, muchas veces, lo bueno es que se llega a causar el impacto de que llega hasta la verdadera luchadora o que sí le guste a los demás fans, por ejemplo, varias luchadoras han reaccionado a mis publicaciones cuando les hago una figura personalizada y es algo muy emocionante. Una vez la misma Victoria además de comentarme que le había gustado mi trabajo, me pidió que le hiciera una versión personalizada, yo le dije que sí, obviamente. Me puse a trabajar y coordinar con ella el atuendo que quería, cómo la quería y sobre todo, el proceso de envío, pues la tenía que enviar hasta

Estados Unidos. Fue bastante complicado porque se trataba de una cliente especial, de por sí, yo a cualquier figura que me encargan busco darle el mejor aspecto, el mejor detallado, entonces sentía bastante presión, por así decirlo. Entonces acordamos que fuera una versión actualizada, de cómo se ve ella actualmente y para esto me basé en su atuendo de viuda roja, ya que es el que más utiliza hoy en día, elaboré los detalles del cabello a mano, moldeando plastilina epóxica y retocando con pintura negra el molde. Busqué una cabeza de ella en versión Jakks Pacific para acoplarla a un cuerpo más reciente y articulado, confeccioné el traje a mano lo más detallado posible, hasta con sus medias de red y el logo del estampado lo mandé a hacer para que quedara perfecto. Fue un proceso algo cansado pues me apuré para poderla enviar y que llegara lo más

rápido posible, entonces recuerdo que cuando la recibí, ella estaba participando en una firma de autógrafos con otros luchadores e incluso grabó un video que compartió en sus redes donde mostró mi figura, dijo quién soy, a lo que me dedico, y dijo también que había quedado impresionada por mi trabajo, por la calidad y el parecido que encontraba de la pieza respecto a ella misma y no sabes ,fue una sensación increíble! O sea, saber que las figuras que hago les gustan a las luchadoras con las que crecí y que admiro, me deja sin palabras, es realmente bonito que te reconozcan así”. Él cuenta que tiene una vitrina repleta de muñecas, además de cajas y cajas con partes para armar nuevas luchadoras desde cero y sí, como a todo aficionado de lo bello, en el día a día le encanta pasar y detenerse un momento a contemplar sus muñecas: “Para mí es una gran satisfacción, además mis muñecas las tengo en una vitrina y a mí me gusta mucho pasar y verlas, y también son una herramienta de trabajo para mí, son como un catálogo para todos los pedidos que me hacen”.

Esos trabajos pueden llevar varios procesos, desde el quitar la pintura original de la pieza para rediseñar el *make up*, hasta seleccionar las telas para confeccionar los atuendos y finalmente hacer los nuevos looks que tendrán las piezas, que incluso muchas veces necesitan un nuevo cabello, o remodelar alguna parte de la misma como si de una escultura se tratase.

“Conforme fui creciendo pude fortalecer mi técnica con estudios, con otro



Foto tomado del perfil de Instagram DNS custom figures

tipo de cosas y con práctica más que nada, porque a final de cuentas cuando ya lo estás practicando ya es muy diferente a que alguien te explique una teoría”.

A veces ni la palabra directa del creador de la pieza es suficiente, porque no hay nada que se compare con la experiencia misma, pues al momento de realizar los preparativos, pueden surgir cosas imprevistas, por ejemplo, que algún fragmento interno de la pieza esté roto, que las pinturas sufran algún desperfecto y tengan que ser mezcladas para obtener un tono exacto, o muchas cosas por el estilo, que sólo pueden ser resueltas en el momento gracias a los conocimientos: *“Muchas veces me dicen: haz tutoriales para ver cómo personalizas, pero la verdad yo no puedo hacer un tutorial de cómo personalizo porque todo esto es algo de años, o sea, yo empecé desde los 11 años y actualmente tengo 22, entonces es algo que yo he ido aprendiendo. Nadie me enseñó. Yo antes pensaba que los que hacían estas cosas eran muy egoístas, pero ahora que yo estoy del otro lado, no es que seas egoísta, es que es algo que no puedes explicar como tal. Yo te puedo dar un tip y te puedo decir, hazle así y a lo mejor sé cómo desarmar la figura y cómo cambiar unas piernas, unos brazos, un cabello, una cabeza, y cosas muy básicas. Pero pues es muy complicado que alguien te explique su técnica, porque pues personalizar una figura a final de cuentas, es un arte, porque tú estás haciendo algo a mano; donde tienes que tener dotes de pintura, de confección, en el caso de hacerles ropa, paciencia, también tienes que estar consciente de que se te puede echar a perder, sobre todo si no tienes mucha experiencia, yo por ejemplo he echado a perder muchas, demasiadas, que he tenido que tirar definitivamente, al punto de que ya no les encuentro remedio”.*

Además de los dotes artísticos, relata que ha experimentado en carne propia el dicho popular: “echando a perder se aprende”; pues uno debe estar consciente que cualquier mal movimiento puede arruinar completamente la pieza y en este punto, creo que podemos entender a qué se refiere. Al trabajar con materiales sensibles como pegamento o disolventes de pintura en piezas tan pequeñas, existe la posibilidad de que si se pasa en la aplicación, ya no sea posible arreglar el desperfecto, además de que el adhesivo suele ser de secado rápido, entonces una mala aplicación en la cara o en las articulaciones y puede perder

completamente su movilidad, o al intentar despegarla en caso de accidente, incluso puede llegar a romperse.

“Por ejemplo, hay veces que de tanta acetona ya se hace feo el plástico y adiós figura, o el kola loka, una mala movida con el gotero y ya le llenaste toda la cara de pegamento y ya se pegó con el cuerpo, o sea, pueden pasar una infinidad de cosas que a mí todavía me pasan. Yo he echado a perder una cantidad inmensa de figuras, incluso a la fecha, hay atuendos que los veo muy complicados y para mí son retos, y más ahora que me enfoco ya a hacer pedidos y eso. Para mí son retos que me los aviento y la verdad hasta la fecha sí han salido, pero hay unos que sí digo, sabes qué, estuvo muy padre y muy divertido, pero no lo volvería a hacer porque hay veces que son muy complicados, entonces pues todo esto ha sido muy difícil”.

Al mismo tiempo que los clientes solicitan versiones actualizadas de las divas, nuevos y mejores moldes van saliendo al mercado, con los cuales trabaja para elaborar nuevas personalizaciones tanto para sus pedidos como para su antología personal. Por eso, una de las preguntas forzadas en esta entrevista era ¿Cómo adquieres los moldes para tus nuevas creaciones? *“De Estados Unidos, tengo familia allá que me hace favor de conseguirlas, entonces todo lo que yo compro, se los mando a ellos a su dirección, a veces aquí en México hay revendedores que son muy agradables que me consiguen las cosas en tiempo y forma, entonces cuando quiero que me lleguen rápido, cuando algo me gusta mucho, lo compro aquí, no me importa lo que cueste. Y ya después pido de Estados Unidos otros 2 o 3 para ya poder hacer réplicas y que son las que ocupo para cuando me hacen pedidos. Entonces por eso a mí me hacen un sólo envío y se tarda de 10 días a un mes en llegarme por Correos de México, porque tengo malas experiencias con paqueterías privadas”. (sic)*

¿Cuántas figuras son necesarias para hacer fotos y creaciones espectaculares?

¿Cuántas luchadoras conforman el elenco del proyecto *Divas Nation Figure*? *“La verdad un número exacto no tengo, pero en la vitrina de Jakks ya personalizadas por mí, tengo aproximadamente 120 figuras, de ahí tengo prácticamente todas y de Mattel voy al día, todavía hay unas que me faltan por llegar y también tengo*

cajas de muñecas desarmadas. De esa debe haber unas 20 o 30; y aparte otra donde hay trabajos a medio completar, además de otra que son sin editar, a lo mucho serán unas 15 de proyectos pendientes, de trabajos que estoy haciendo para mí colección personal”.

¿Cómo dividir los días para realizar las actividades cotidianas y aparte, tener tiempo de trabajar en lo que lo apasiona? El artista reveló cómo aprendió llevar sus responsabilidades: “Con esto de la pandemia, se ha dividido casi en 50/ 50 por así decirlo, porque estando aquí en la casa, pues yo estoy muy envuelto en la WWE entonces, para no aburrirme, hago cosas con las figuras; o juego los videojuegos, o estoy en mi página de Instagram, o busco qué comprar de los grupos o qué puedo vender y así. Y por el otro lado, del trabajo a la oficina ahorita estoy yendo menos tiempo; también practico Acrobatic Pool, nada más que por las mismas restricciones pues son clases privadas y sólo voy dos veces a la semana y puedo dividirlo muy bien”.

Finalmente, confiesa cuáles son sus planes y expectativas para el proyecto *Divas Nation Show*, con el cual planea seguir dando espectáculo por un largo tiempo: *“Para el futuro yo esperaría que pudiera extender el mercado, más aquí en México, pues muchas veces aquí no se animan a comprar customs. No les gustan porque prefieren la figura sin editar, pero también porque se les hace muy caro”.*

Guaida afirma que esto se debe al factor económico de nuestro país, por ejemplo, dice que si aquí ofrece alguna obra personalizada en 2 mil pesos, difícilmente la comprarán, mientras que en sitios web, personas de otras partes del mundo pueden ofrecerle 100 dólares por cada pieza sin problemas. *“No soy abusivo en los precios, si la gente viera el trabajo que cuesta, entenderían, y realmente lo que pasa es que los clientes no se ponen a pensar, cuántas horas yo me tardé en hacer la figura, cuánto gasto en el material, en conseguirla, aparte, lo del repintado de cara, -que es lo que hago-, cambio de maquillaje de la luchadora, detalles del atuendo y todo es a mano, entonces lleva mucho tiempo. Hay algunas que yo me tardo hasta una semana en terminar, o prendas que tardo hasta una semana en terminar, entonces obviamente, el tiempo también cuesta”.*

Y para él no habría nada mejor que comenzar a vender sus obras directamente en

México, pues representaría menos complicaciones al momento del envío y aceleraría los tiempos de entrega de cada trabajo, y sus clientes recibirían mucho más rápido sus compras: *“En la actualidad, prácticamente todos los customs que hago se van a Estados Unidos, aunque también tengo clientes de Singapur, de Reino Unido, de Australia que son muy constantes y me vuelven a pedir. Pero un 70 u 80% es de Estados Unidos. Entonces muchas veces para mí sería más fácil que fueran de aquí de México porque pues el envío es más rápido, porque al terminar su figura, les llegaría en una semana, cosa que allá les llega en un mes, a Singapur son como 3 meses, a Reino Unido dos aproximadamente, entonces eso a veces me inquieta un poco porque es mucho tiempo de espera, muchas veces pasa de que cuando les llega, ya se les quitó la emoción”.*

Yo tenía un trabajo normal

¿Qué es el arte y para qué sirve en la vida cotidiana? De acuerdo con la Real Academia Española, el arte es una manifestación humana mediante la cual se interpreta lo real o se plasma lo que vive en la imaginación utilizando recursos plásticos, lingüísticos o sonoros. Sus funciones son variadas pero indispensables para la vida de los seres humanos, donde incluso puede fungir como una especie de terapia para el alma.

De acuerdo con los autores, Alain de Botton y John Armstrong, el arte es capaz de enseñarnos a llevar una vida mejor. ¿Cómo lo hace? En su libro publicado en 2014 titulado *El arte como terapia*, mencionan distintas formas en las que ésta actividad atiende las necesidades psicológicas de las personas. En primer lugar, el arte tiene el poder de sensibilizar a través de la apreciación, de ayudarnos a redescubrir el valor de las cosas comunes y corrientes que comúnmente suelen pasar desapercibidas, a la vez que busca plasmar algo memorable, una escena que busca preservar las emociones tanto del autor como del espectador. Además, el arte evoca reflexión y a través de ella podemos conocernos más a nosotros mismos y en este autoconocimiento es posible llegar a una síntesis entre los pensamientos, ideas y la culminación de una obra que expresa algo que de otra forma parecería imposible.

“Es posible compartir con otros nuestra apreciación del arte a través de obras que nos emocionan y estimulan, expresando ideas y sentimientos que habitualmente nos resulta difícil poner en palabras. El arte nos ayuda a explicarnos”. Y también sirve para desarrollar empatía, pues nos permite ver el mundo desde la perspectiva de los demás, mostrando distintas posibilidades y realidades, conectándonos con experiencias y emociones que facilitan desarrollar una comprensión más profunda de la vida.

Ambos escritores sugieren que la belleza y el fomento a la creatividad pueden enriquecer nuestras vidas emocional, espiritual y culturalmente, promoviendo el bienestar y la conexión humana, por lo que enfatizan que no debe ser relegado solo a museos y galerías, todos tienen la capacidad de producir arte con sus

propias manos.

Tal es el caso de Daniel González, un regiomontano que gracias a su paciencia, habilidad y amor por la elaboración de figuras ha logrado destacar y hacerse un nombre en el coleccionismo. Él ha convertido su pasión en una forma de vida y sustento, e irónicamente, eso es un sueño perseguido por mucha gente pero

que pocas pueden disfrutar.

Trabajar en lo que les apasiona y ver su oficio como un arte, llevando la personalización de figuras más allá del *custom* y convirtiéndolo en un trabajo 100% artesanal.

En entrevista virtual con Daniel, reveló que es originario de Monterrey, mercadólogo de profesión, y artista plástico por vocación egresado de la Universidad Autónoma de Nuevo León, de la Facultad de Artes Visuales y aunque de entrada



Foto tomada de fanpage de Facebook
Daniel González figuras de luchadores.
Daniel posando junto a dos de sus obras
terminadas

esto supondría ser el motivo original del por qué de su trabajo, menciona haberse graduado de su carrera a los 21 años y comenzar con el pasatiempo hasta los 27. González contaba con un empleo formal de oficina, el cual estaba relacionado a la mercadotecnia, el diseño y publicidad, enfocado a ejercer la carrera de artes visuales con especialidad en diseño gráfico. *“Antes de tomar esta vocación por las figuras, tenía un trabajo normal de oficina. Y entre estos, hubo uno en McAllen, Texas. Yo estuve allá siete años y fue donde conocí este hobbie, que en ese entonces era algo mucho más común en Estados Unidos que aquí en México. Mi estancia en Texas sí influyó bastante porque obviamente la base que tomé para mis luchadores es de origen gringo, entonces para mí era muy fácil encontrar esas bases. Tan fácil como ir a cualquier Walmart o Target y no tenía dificultad para*

encontrarlas”.

Durante el tiempo que vivió en Texas, conoció a una persona originaria de Italia a través de un perfil de una red social y con un gusto en común por este deporte, la comunicación entre ambos se volvió mucho más fluida, al punto de realizar una especie de intercambio cultural. *“La manera en que conocí el custom del luchador, fue por un intercambio que hacía con un aficionado italiano de la lucha libre. Yo le mandaba revistas, boletos, mascaritas de afuera de la arena, y una vez me enseñó una figura, y reconocí el tipo de cuerpo, se trataba de una Jakks Pacific. La figura que él me mostró era un “Místico”, me acuerdo perfectamente que más o menos por el año era el “boom” de místico, sus primeros años cuando se empezó a hacer súper estrella. Pregunté si era original o si la había hecho, pues como esa no existían realmente, a lo me respondió que sí, que era una creación personal”.*

Con la emoción de conocer una nueva distracción relacionada directamente con el deporte de las llaves y contrallaves, comenzó a cuestionarse si las habilidades adquiridas durante sus años en la universidad podrían ayudarle a incursionar en esta práctica recién descubierta. después de todo, las artes plásticas es una base fundamental para poder dimensionar; dibujar, pintar y hasta moldear las estructuras necesarias para la creación de una nueva pieza.

Aunque el inicio fue complicado, comenta en cuanto vio esa obra hizo clic con ella, pues al vivir en otro país, lejos de su familia y amigos, encontró en el *custom* un nuevo entretenimiento para no sentirse tan solo, no aburrirse y además comenzar a interactuar con más gente, por lo que decidió comenzar a experimentar, ver qué luchadores podría crear y explotar al máximo sus dotes artísticos. *“Cuando yo conocí el pasatiempo fue como un clic inmediato, llegué a algo que sentí que podía hacer muy bien y empecé a desarrollarlo, a perfeccionarlo. Y obviamente jamás me pasó por la cabeza todo lo que iba a suceder después”.*

Daniel, al igual que muchos fanáticos del *wrestling*, creció viendo luchas en los años 90 con Atlantis como su máximo ídolo y eso lo convirtió en un aficionado del deporte de las llaves y contra llaves, al punto de encausar su talento en la elaboración de personajes del arte del pancracio, personajes que son los más solicitados por su clientela.

¡Bien, lo haré yo mismo!

Daniel cuenta que en un inicio sus creaciones eran “básicas” y surgían para satisfacer una demanda personal de tener ciertos personajes: *“Al principio fue también intentar cubrir una necesidad personal de elaborar figuras con una base de calidad; como sabía que no existían pensé en aplicarlo en luchadores mexicanos, que es mi especialidad y lo que me distinguió”*.

Con la práctica y dedicación que por tantos años han caracterizado su trabajo, fue mejorando constantemente en la elaboración y la complejidad de sus obras.



Foto tomada de fanpage de Facebook Daniel González figuras de luchadores. Daniel posando junto a dos de sus obras terminadas

Comenta que al principio y motivado por sus nuevas creaciones, les tomaba fotografías para compartirlas con una comunidad en una red social: *“En ese entonces los publicaba en fotolog y literal, se empezaron a vender solos, recuerdo que la primera figura que vendí fue un Blue Demon. Y comparada a lo que puedo hacer ahora, era una bastante feita, la verdad. Recuerdo que en ese entonces se vendió por 40 o 50 dólares, que eso se me hacía una barbaridad, a raíz de eso me empezaron a hacer pedidos y obviamente yo tuve que empezar a mejorar mucho el producto”*.

Gracias a esto comenzó a

perfeccionar su técnica y poner más énfasis en los detalles de sus creaciones, pues ahora ya no sólo complacían una necesidad personal, esta vez había clientes de por medio, que confiaban en él para realizar nuevos diseños de personajes. Al estar en Estados Unidos, un país reconocido por tener los mejores espectáculos y memorabilia, sus nuevos clientes comenzaron a solicitarle trabajos de gladiadores mexicanos, ya que, por diversas circunstancias, las representaciones de ellos que podían encontrarse eran muy limitadas y fue aquí donde el regiomontano encontró una oportunidad para revolucionar este segmento: *“Entonces pensé, yo puedo hacer eso mejor, puedo perfeccionarlo y fue lo que hice. Hacer un estilo propio para crear las figuras. Yo trato de hacer todas las figuras como si fueran para mí y realmente valoro que me estén pagando por una. Realmente valoro que quieran un trabajo mío y trato de ponerle toda mi calidad”*.

Explica que su trabajo consiste en tomar una base de luchador y modificarla... *“Utilizo plastilina, pintura, resina, cartón, papel, vinil y lo que se vaya necesitando, de acuerdo al sujeto en cuestión, pero no sólo eso, su labor incluye estudiar al personaje en cuanto a rasgos; color de piel, tamaño, tatuajes, cabello y hasta cicatrices”*.

Cuenta que una de las primeras formas de modificación es el “fix up”, que no es más que la separación y/o ensamblado de partes que por su sencillez, puede realizarse con plena confianza de no estropear una figura y que como resultado dará una imagen distinta. Esto puede ser por ejemplo, cambiar partes de una pieza a otra como brazos; piernas, manos, cabezas, y en trabajos mucho más completos, torsos y cinturas de los moldes, lo cual requiere un proceso mucho más tedioso y especializado. Es decir, prácticamente se puede rediseñar una imagen totalmente nueva a partir de una base ya existente, menciona que si bien, esta técnica es muy sencilla, tiene un punto débil y es que la inversión es un poco mayor porque requiere la adquisición de mínimo dos piezas para crear una nueva. La siguiente técnica es el “repaint” y al igual que la primera es muy fácil de realizar, ya que sólo se debe pintar en una base ya establecida el nuevo color deseado, de tal forma que sólo se añade una nueva capa de tinte para darle un

mejor aspecto, cambiar los tonos o reparar defectos producidos por golpes, raspones o por el paso del tiempo. este proceso generalmente se utilizan pinturas acrílicas que son muy fáciles de conseguir y económicas y pinceles de distintos números para los detalles, pero si lo que se busca es obtener un resultado premium, puede hacerse un gasto un poco mayor y adquirir materiales de mayor calidad, obteniendo así un aspecto más realista en el acabado final. En última instancia la forma más compleja de la customización requiere de la escultura y por ende, este tipo de habilidad es realizado por aquellos que tienen más conocimiento en la materia porque claro, nadie va a querer arruinar una figura que compró con mucho esfuerzo. Para esto, cuenta que es necesario el uso de materiales como plastilina epóxica con la que se realizarán los moldes, además de paciencia en el secado y posteriormente el uso de pinturas para que asemeje a la superficie donde se quiere utilizar. Su principal ventaja respecto al resto es que aquí el único límite es la imaginación y la capacidad de cada artista, ya que se puede crear lo que sea si se cuenta con la técnica y conocimientos necesarios, por el contrario, el problema de esto es el nivel de experiencia que se requiere para realizarlo.

“El proceso es elegir la base, trabajarla, modificarla, hasta llegar al resultado final; pasando por el trabajo que implica cortar; pegar, dibujar, pintar, moldear con plastilina, incluir los detalles de tatuajes, máscaras y atuendos, etc”. Aunque como él mismo explica, sus trabajos son ajustables al presupuesto de cada cliente, ya que, en ocasiones, ellos mismos le solicitan un trabajo menos o más profesional, por lo que según sea el caso, debe buscar piezas nuevas que sirvan como base. Todo eso se suma al tiempo final requerido para completar al 100% una pieza. *“Medir el tiempo para hacer una figura es complicado, porque trabajo a ratos, y obviamente, el mismo proceso implica que lo tenga que hacer así, aunque seguramente es que a cada una le debo invertir de 3 a 4 horas aproximadamente”.* Aunque los diseños y obras terminadas de los luchadores son de una calidad excepcional su trabajo no acaba ahí, los clientes solicitan más de su talento porque otro gran atractivo de estos productos son los empaques donde se presentan.

El artista aseguró que sus clientes en Estados Unidos son apasionados por estos elementos, por lo que además del muñeco en sí, ellos comenzaron a exigirle que el producto tuviera un envase personalizado.

Y es que como decía Walter Benjamín: *“La propiedad es el tipo de relación más íntima que se pueda tener con los objetos porque no es que cobren vida en uno; sino que uno vive en ellos”*. Algunos coleccionistas suelen adorar los empaques y adquieren las figuras en sus cajas originales porque es como una forma romántica de preservar el objeto inmaculado, en el mejor estado posible, conservando un poco de la historia y contexto en que el producto fue hecho. Lo que, en conjunto, le da más valor emocional y económico. –*“A los gringos, que en un inicio eran mis principales clientes, les gusta mucho las figuras en empaque”*.

De hecho, explorando un poco en *blogs* de internet, encontré en un foro virtual un pequeño fragmento de un texto, donde un usuario de nombre “Marino”, explica la importancia de los empaques: *“Sobre blisters nuevos, no veo inconveniente en abrirlos, algo que se aún se puede*



Foto tomada de fanpage de Facebook Daniel González figuras de luchadores

comprar en tiendas o internet a precios asequibles no representa mucho problema. Lo peliagudo está en abrir determinados empaques, ya no por el hecho de que sean un objeto de coleccionista, sino por el valor que tienen, no se deben abrir, son auténticos objetos de culto y obras de arte escasas que se deberían

salvaguardar a toda costa”.

Así, tuvo que adaptar sus conocimientos para diseñar un producto más completo. Estos envases pueden ser de distintas versiones, desde muy sencillos de acrílico cilíndrico acompañados de una base con el nombre del luchador en turno. Algunos más complicados que se basan en cajas originales de producto WWE, a los cuales les modifica los artes con nuevas versiones para lograr un acabado más profesional con colores negro y dorado incorporando un logotipo de la empresa a la que pertenecen los luchadores.



Foto tomada de fanpage de Facebook Daniel González figuras de luchadores

En los casos más complejos y acorde a las peticiones de cada cliente debe rediseñar completamente la caja, tanto en forma y detalles: *“Mi primer empaque lo diseñe para cubrir una necesidad y así diversas cosas han surgido porque el cliente mismo me ha ido exigiendo, y está padre porque he ido mejorando y creciendo junto con ellos”*.

Con tanta “lona recorrida”, él se ha forjado un estilo propio reconocido por varios entusiastas en la materia. Sin duda 10 años haciendo esto a nivel profesional es algo que muy pocos pueden presumir, pero ¿cuál fue la fuente de inspiración para desarrollar tales obras?: *“Sin duda mi fuente de inspiración es mi amor por la lucha libre; yo no podría hacer trabajos así de buenos de otras cosas, ¿por qué? Porque en esto del custom tu principal motor es las ganas de hacerte tus propias figuras”*.

Sin embargo, su notable calidad y reputación ha hecho que tenga trabajo con artistas e incluso y hasta empresarios.

Aunque aclara que no es su fuerte, no demerita la chamba que realiza para estas personalidades. Comenta que estos trabajos no los publica en sus redes sociales, simplemente lo hace; lo presenta al cliente, lo entrega y lo cobra. González ha diversificado tanto su labor que ha realizado representaciones de otras disciplinas deportivas como el soccer, desarrollando personajes como el histórico capitán de la Selección Nacional, Rafael Márquez, Ricardo “Tuca Ferreti”, entre otras estrellas.



Foto tomada de fanpage de Facebook Daniel González

¿Qué busca el coleccionista?

“El coleccionista busca lo único, lo especial, y yo le ofrezco eso. Le ofrezco una figura única en el mundo”, señaló Daniel, por lo que algunas de las preguntas más recurrentes en esta actividad son ¿cómo disfrutas tu colección? ¿cómo utilizas o con qué fin adquieres todos estos artículos? ¿En verdad los utilizas? ¿Realmente sirven? La realidad es que, aunque no sea útil, en el sentido de que todo lo útil es un medio para un fin. El coleccionismo es un fin en sí mismo.

Siendo un artista nato tiene la habilidad de realizar trabajos de otros deportes de contacto, como la *Ultimate Fighting Championship* (UFC) o el box profesional



Foto tomada de fanpage de
Facebook Daniel González figuras de
luchadores

conmemorando un momento específico de la carrera del peleador. Como recuerdo a una pelea que haya sido tan importante y mediática que la haga única y especial. Y debido a que en la vida real estos deportistas tienen físicos similares a los luchadores, utiliza partes parecidas para estas obras, inclusive puede mezclar diversas partes para lograr un resultado más realista. De estos pedidos ha realizado a deportistas como Conor McGregor, o incluso el famoso pugilista mexicano, Saul “Canelo” Álvarez. González reveló una anécdota durante una *Unboxig Toy Convention* de 2018:

“En el caso del “Canelo”, yo normalmente hago una figura cada que

pelea para darle valor y porque las personas ya se acostumbraron a eso. Recientemente “Canelo” Álvarez, cumplió 15 años de carrera y cuando peleó con Mayweather, en el especial de “All Access” que hace ShowTime que es una

producción de primer mundo; la primera toma con la que abrieron el especial es una toma en el hotel con “Canelo”, pero abren mostrando una figura mía”.

Estos momentos de fama que ha conseguido gracias a sus luchadores son reflejo de su trabajo que es lo que realmente importa, pues este tipo de experiencias quedan como anécdotas simplemente, afirma el regio.

Aunque sus creaciones han llegado tan lejos, sobrepasando los límites territoriales de nuestro país, consiguiendo todo tipo de clientes, el customista conserva una de las virtudes más infravaloradas hoy en día, y es la capacidad de asombro: *“A mí lo que más me sorprende es que mi trabajo se vende en el extranjero, que inclusive tengo clientes luchadores de WWE”.*

Aunque existen otros muy buenos que igualmente se dedican a customizar muñecos, ninguno ha alcanzado este nivel de prestigio. Pero ¿cuáles son las claves que lo ayudaron a cosechar este éxito surgido a partir de un *hobbie*?: *“En 10 años he generado un estilo propio de custom, obviamente hay muchos otros muy buenos, sin embargo, uno se hace bueno en lo que te gusta. Obviamente la combinación de la lucha libre mexicana que es un deporte muy popular, con un buen artista como yo y un buen producto como el que logro, digamos que es una fórmula que tiene mucha probabilidad de éxito. Yo ya tenía una pasión muy fuerte por la lucha libre y en las figuras encontré la manera de explayarme, de hacer algo que me gusta mucho, y perfeccionarlo, pero uno de los puntos más importantes es que yo no empecé imitando a nadie”.* (Sic.)

De paso, aprovechó el espacio para brindarle unas recomendaciones a aquellos que de alguna u otra forma quieren seguir sus pasos: *“Traten de hacer su estilo, algo que los distinga, trabajar sobre una base que te distinga a ti, y no ser simplemente imitadores, en este caso de mí. Otra cosa es mi compromiso con el trabajo, en estos más de 10 años, no hay una queja mía de haberle quedado mal a alguien, no es mi estilo y nunca voy a ser así. Tengo una responsabilidad muy grande con lo que he logrado como para echarlo a perder por detalles”.*

Con tantos logros personales y profesionales a la vez, ¿qué es lo que sigue? Él cuenta que tiene planes de abrir su trabajo a un público más general, por lo que considera que una galería sería la opción ideal para cumplir este objetivo: *“Mi*

proyecto principal es mi tienda-taller-galería, que gracias a dios ya está. Fue un proceso de meses, y realmente en eso me ocupé al 100. Tengo mucho trabajo del custom tradicional en base, gracias a dios tengo cubierto para mucho tiempo, por lo mismo que me retrasé por la apertura de mi tienda”. Las reflexiones finales de Daniel al culminar esta entrevista son que buscará seguir siendo un referente del custom de lucha libre, de que lo “Hecho en México” es sinónimo de calidad; de que cuando se quiere se puede, y de que la lucha libre va más allá de países, edades, ocupaciones, contextos, pero sobre todo, que el wrestling supera los encordados: “Quiero seguir haciendo de este lugar un punto de referencia, no sólo en Monterrey, la verdad yo creo que tengo una historia que nadie la puede presumir dentro de la lucha libre por todo mi trabajo que he hecho alrededor del deporte y eso es lo que estoy tratando de mostrar en mi galería”. (Sic.)



Foto tomada de canal de Youtube Juegos Juguetes y Coleccionables, durante una exposición de juguete en 2018.

La colección nunca estará completa

El coleccionista al investigar intensivamente las piezas que seleccionó por estética; azar, o capacidades económicas, descubre y recrea eventos sucedidos en su pasado, dando continuidad a un montón de historias dentro de una narrativa que engloba muchos de los artículos que forma su colección. Esta investigación implica encontrarse con la realidad de que a veces uno no puede tener todo lo que se quiere en la vida, sea por el tiempo o rareza de las mismas, las convierte en objetos muy difíciles o prácticamente imposibles de conseguir, por lo que pensar en añadirlas a una compilación es casi como un sueño. Y por otra parte, en dado caso que una pieza deseada sea considerada como rareza, haría que su valor de mercado fuera muy alto, posiblemente más alto que el presupuesto del comprador. ¿A quién le gusta quedarse con las ganas de comprar algo por falta de dinero?

Esta cruda realidad de presupuestos haría pensar que el juntar estos artículos fuera una tarea imposible para muchos, aunque esa no es una opción válida para este hobby, pues según Andrés Alfaro Hofmann, citado por Eva Millet: *“que una colección esté viva es la parte más atractiva, pues nunca está completa, siempre hay algo que te llama la atención o que puede completar aquello que tienes. De hecho, cuando una colección es popular, los consumidores no quieren que se acabe. Mi intuición me dice que muchos la continúan de forma independiente cuando ya no hay más entregas. Lo que quiere el coleccionista es que su colección crezca”*.

Tal cual lo refleja este poema elaborado por la IA Chat GPT:

“El coleccionista se pasa la vida

Reuniendo baratijas que lo hacen sentir vivo. Míralo pálido y triste junto a su tesoro

De platos rotos, estampas viejas, cajas vacías. La casa del coleccionista es un museo

De objetos que para el resto del mundo son basura. Pero para él, una ramita de laurel es una reliquia, Un retazo de seda es un tesoro incalculable.

El coleccionista no se siente solo

Porque cada objeto que acumula tiene vida propia. Él conoce sus historias, sus cicatrices, sus secretos,

Y los venera como a amigos que nunca lo abandonan. El coleccionista sabe que su obsesión es absurda Pero no puede evitarla, es más fuerte que él mismo.

Su vida es un laberinto de objetos inútiles,

Y su destino es estar atrapado en su propia trampa”.

En este poema, el reconocido escritor mexicano describe la figura del coleccionista como alguien obsesionado con reunir cosas que le recuerdan distintas etapas de su pasado, refiriéndose al coleccionismo como una forma de aislamiento y de pérdida de contacto con la realidad ¿por qué? Porque al ser un acumulador de todo tipo de artículos puede desarrollar apego a las cosas que posee, haciéndolo dependiente de lo que compra para adornar sus espacios. Es aquí cuando el amor a las pertenencias puede convertirse en una obsesión, reflejando algún tipo de trauma o problema personal que puede ir desde la falta de autoestima o hasta algún trastorno que encuentra bienestar y realización en la adquisición sin freno.

Este podría ser el lado más demencial de este pasatiempo si se sobrepasan los límites del autocuidado y la enajenación, cuando se pierde el equilibrio entre ser y poseer. En los casos más extremos la acumulación puede llevar a las personas a vivir realmente en condiciones deplorables, rodeados de cacharros inservibles o literalmente, vivir con desperdicios.

Las primeras descripciones de este comportamiento surgieron en 1966 por los autores MacMillan y Shaw, tras la observación de reiterados casos de un extraño patrón de conducta que afectaba en su mayoría a adultos mayores, extremadamente huraños que vivían reclusos llenos de basura en sus propios hogares de forma voluntaria, en condiciones de extremo abandono del autocuidado huyendo a cualquier contacto con otras personas. No obstante, fue hasta 1975 que el médico Clark, utilizó el término “Síndrome de Diógenes”, con el que se le conoce actualmente a esta enfermedad. Refiriéndose a Diógenes de

Sínope, un filósofo griego del siglo IV a.C., que llevó siempre una vida solitaria y despreocupada basada en la austeridad y la sencillez, ajena a los convencionalismos sociales y a los placeres terrenales, ya que consideraba no había ninguna pertenencia humana imprescindible. Este personaje de actitud hostil frente al mundo se caracterizaba por siempre andar andrajoso, vagando de un lado a otro con una manta como única vestidura, crítico de las normas convencionales, las instituciones y las ciencias, quien llevó al extremo sus ideales de preservación e independencia de cosas materiales a un alto costo, pues se cuenta que murió solo, en la calle y cubierto únicamente por un pedazo de tela.

Sin embargo, las características más particulares de esta patología representan un comportamiento opuesto al ideal filosófico. Además de mostrar una conducta de aislamiento voluntario, abandono de la higiene, alimentación, salud y todo lo que ello implica, se relaciona con la necesidad de acumular compulsivamente grandes cantidades de basura en sus domicilios y vivir en condiciones de pobreza extrema, razón por la cual algunos otros autores denominan a la enfermedad como Síndrome de acumulación, donde las personas tienen una dificultad muy grande para deshacerse o separarse de sus bienes y posesiones sin importar su valor real. De hecho, algunos autores como Daiana Trovato, Bárbara C. Finn, Julio E. Bruetman o Pablo Young en la publicación Fronteras en Medicina de 2019, refieren este tipo de conductas: *“nacemos de un lecho con comida y temperatura perfecta a un mundo frío, hostil y lleno de incomodidades. Nos obligan a pasarnos el resto de la vida buscando compensar esa carencia. Así nos pasamos el resto de la vida atando el cordón a cosas o personas para buscar sustitutos de la “droga umbilical”. No es extraño que nos hagamos dependientes y adictos a cosas. De este modo, se entiende que la especie humana sea la más coleccionista de todas y que coleccionemos de todo”*.

Esta conducta también es relacionada a un desorden conocido como Trastorno obsesivo compulsivo (TOC) que provoca a quien lo padece pensamientos involuntarios, irracionales, y repetitivos, llamados obsesiones, por ejemplo, estar todo el tiempo alerta ante cualquier infortunio o cuidarse excesivamente de los contaminantes del medio ambiente, o en el caso de los coleccionistas, estar todo

el tiempo buscando ofertas para completar su tesoro, o estar constantemente acomodando y revisando las figuras en su vitrina para cambiarlas de poses y descubrir espontáneamente el deseo de tener más y nuevas piezas en su aparador.

Este ritual repetido tantas veces se convierte en un ciclo que ocupa bastante tiempo a diario y genera en la persona la obsesión completista de tener todo lo que quiere, lo llena de angustia y ansiedad por encontrar la forma de lograr su cometido, y hasta enojo, al darse cuenta que su misión no puede ser cumplida en tiempo récord. De hecho, Sigmund Freud dio una explicación detallada de este comportamiento argumentando que la obsesión está directamente relacionada con la compulsión, es decir, una acción que el sujeto se ve obligado a cumplir aún en contra de su voluntad, detallando la obsesión cuando se trata de ideas, compulsión cuando son actos, así pues, los coleccionistas conjugan ambas predominando el acumular.



Foto propia, tomada durante la entrevista digital a Marco González, psicólogo clínico por la FES Iztacala

Marco González, psicólogo clínico por la FES Iztacala, revela que, de acuerdo con el manual diagnóstico y estadístico de problemas mentales, ser hombre es uno de los factores que predisponen a desarrollar TOC.

“Muchos de los trastornos son aprendizaje, sin embargo, sí hay una anatomía en el cerebro encargada de las reacciones de miedo, el sistema límbico en general, la amígdala, el eje adrenal, el eje hipotalámico que sí son mediadores de las reacciones de miedo. Si bien es cierto que muchas veces estas cosas se aprenden, se quedan más en el organismo siempre y cuando tengamos la

anatomía del miedo muy hiperreactiva. Quizá el factor de riesgo más importante para desarrollar el trastorno es haber tenido una situación traumática que nos rompió los esquemas. Todo lo que son psicopatologías, las tenemos porque en algún momento nos sirvieron, la persona

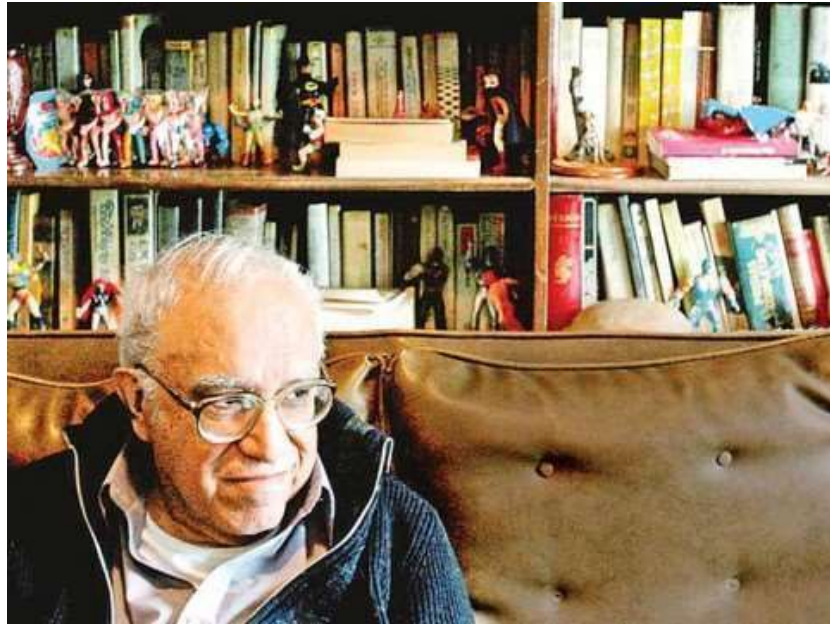


Foto tomada de Excelsior, 10 años del museo del Estanquillo; Manías de un coleccionista, 2016

con TOC encuentra reforzadores, es decir, vivencias que le muestran una falsa percepción de que su problema no es problema, sino que es algo necesario. El experto señala que Los tocs se dividen en categorías, y justamente hay uno que es el de la acumulación y algo que es muy común es que sea el miedo a la carencia. Una vez que algo nos da miedo, en este caso la carencia, nos hace tener ciertos comportamientos muy previsores, entonces algo que es muy observable en la gente que tiene trastorno por acumulación es el guardar porque me puede servir después. Y eso no habla de un miedo que en algún momento se desarrolló”.

Tal es el caso de un personaje que llegó a tener en su poder miles de artefactos distintos. “Cuando me di cuenta que iban como 10 mil piezas, dije eso ya no es una travesía individual, eso ya es una acumulación”, mencionó Carlos Monsiváis, un coleccionista y escritor de memorias de la Ciudad de México en un artículo de 2012 que lleva por nombre El Museo del Estanquillo; que a lo largo de 40 años logró reunir más de 9 mil objetos desde libros, distintas formas de arte, artesanías y hasta juguetes de madera. Según el intelectual, esta pasión nació en él como una manera de compensar el hecho de no haber tenido infancia, pues desde corta

edad, se la pasó encerrado en casa, leyendo y releendo pasajes bíblicos, libros, grandes novelas y clásicos, para después, ya con más de treinta años de vida, comenzó a comprar, entre otras cosas, muñecos de lucha libre e historietas, como un mecanismo para recuperar un poco de su niñez perdida, es decir, como una forma de intentar superar un trauma.

Para Monsiváis, dicha actividad es una forma no sólo de leer el pasado sino de compartirlo con los demás, pues coleccionar es convertir un gusto en una pasión o una obsesión, supone hacer una lectura de la historia y de las tradiciones, así como del espacio público en el que éstas se desenvuelven: *“En mi caso, coleccionar ha sido función del gusto, el placer y la buena y mala suerte, aquello que lo persigue a uno siempre recordándole lo que estuvo a punto de comprar. Por eso, más que de una colección, dispongo del entrecruce de colecciones diversas”*. Agregaba además que: *“En alguna medida, todos somos coleccionistas, solo nos falta el valor de reconocernos como museos ambulantes de nuestra memoria”*.

No obstante, hay de coleccionistas a acumuladores, y esta amplia variedad en su



gusto por las posesiones materiales llevó al escritor a vivir rodeado entre miles de artículos materiales que sin ningún tipo de orden desbordaban los espacios que habitaba, superando los límites impuestos por el espacio, uno de los enemigos principales de los acumuladores de tesoros. Como señala el cronista Monsiváis Aceves en uno de los textos que

conforman su obra *Los rituales del caos*: *“Vivo entre cerros de libros que ya no sé*

cuáles son, entre objetos que ya no sé defender... la insaciabilidad se relaciona con el gusto adquisitivo...En algún momento me propuse ir en contra de la sociedad de consumo y cree mi propia minisociedad consumista”.

Donde además, revela que su experiencia comenzó de forma tímida, pero que rápidamente se hizo presente una necesidad voraz llena de urgencia inacabable que no aceptaba un no por respuesta, que buscaba incansablemente completar lo que él también denominó como la más noble de las pasiones egoístas, pues sin darse cuenta, lo que comenzó como un intento inocente de recuperar su pasado, se convirtió en una colección inmensa obediente de sus impulsos, teniendo en cuenta que: *“A todo coleccionista, al margen de sus ambiciones, sus designios y posibilidades adquisitivas, siempre le sorprenden las muestras panorámicas de sus preases, que difieren notablemente de sus expectativas, por detalladas que sean o hayan sido. Las colecciones, al irse armando a pausa, nos dejan sospechar lo que les depara la visión en conjunto”.*

Una imagen impactante provocada por la pasión acumulativa lleva al coleccionista a realizar un ejercicio de reordenamiento mental y real de los objetos que conforman su acervo, pues detrás, hay una intención de completud y jerarquización de aquello que posee. Es el encargado de darle sentido y unidad a las posibilidades y diversidad de su repertorio, como lo mencionaba Carlos en una entrevista realizada por Carlos Payán, expresándose como: *“Soy coleccionista de lo que puedo, de todo lo que está al alcance de mi capacidad adquisitiva. Soy coleccionista de ritos, de gustos, de manías, de fetichismos. De pronto se te vuelve inevitable con límite de espacio”.* En dicha reflexión reconoce que la colección nunca podrá estar completa y en ese, se trata del arte de incompletud, pues nunca podremos poseer todos los ejemplares que puedan ponerle punto y final. Ante una industria que fabrica mercancías a toda máquina sin detenerse, cada adquisición se convierte en un acto que satisface necesidades personales bajo la idea de reforzar originalidad en el individuo, de esta forma, el consumo tiene una relación directa con la identidad y la colección. Así, la búsqueda de reconocimiento personal transforma los productos de consumo en símbolos de la comunidad a la que uno quiere pertenecer o por la cual uno quiere ser respetado.

Al respecto, en entrevista, Dulce Yessenia Mendoza Media, Psicóloga por la FES Zaragoza de la UNAM, asegura que: *“La búsqueda está relacionada con que la sociedad ha enseñado que si tienes vales, entonces, lo que piensan las personas es: si yo poseo cosas, soy valioso, soy importante, porque si no lo tengo me siento incompleto. Necesito tenerlo, aunque no lo ocupe y esté olvidado, porque ya sé que lo tengo y eso me genera poder. El marketing crea necesidades y te vende falsas ideas de cómo te vas a sentir con tal producto. Ellos venden identidad como una idea de éxito, poder, estatus y entonces, eso proporciona de forma inmediata aquello que yo requiero buscar en mí con trabajo y autoconocimiento, dependiendo de cuál es tu meta en la vida. Las personas que compran o coleccionan, tienen una idea que les hace sentir seguridad, entonces piensan, si yo compro, estoy buscando algo dentro de mí pero no estoy listo para encontrarlo, entonces necesito ver lo que está afuera, tocarlo para sentir que eso me llena, aunque no lo hace, porque si lo hiciera realmente, ya no seguiría comprando”*.

La identidad, de acuerdo con Erich Fromm, es la necesidad de un sentimiento de propiedad, la cual es tan vital e imperativa, que el hombre no podría estar sano si no encontrara algún modo de satisfacerla, ya que tiene que ver con la manera en que individuos y grupos se definen a sí mismos al querer relacionarse e identificarse con ciertas características. De acuerdo al Sociólogo Jorge Larraín en su texto llamado El concepto de identidad, publicado en 2003: *“El sujeto se define en términos de cómo lo ven los otros, aunque sólo las evaluaciones que son significativas para él, cuentan verdaderamente para la construcción y mantenimiento de su autoimagen”*.

En esta persecución de pertenencia, hay una actividad que se destaca como el estandarte de estatus y prestigio dentro del grupo social, como dice el sociólogo Zygmunt Bauman en el texto Consumismo en la posmodernidad: *“El consumismo, remite a una cierta filosofía del consumo; pero cargada de cierta valoración moral y portadora de una verdad, de un sistema de vida que históricamente se va imponiendo como el más humano, mas no se tienen en cuenta en serio las consecuencias de esta forma de vida a largo plazo. El consumismo, entendido como adquisición o compra desaforada, es acusado de idealizar sus efectos y*

consecuencias asociando su práctica con la obtención de la satisfacción personal e incluso de la felicidad personal; pero ocultando los efectos negativos de este proceso”.

El autor refiere que esta conducta inició su desarrollo y crecimiento a lo largo del Siglo XX como consecuencia directa de la lógica capitalista y la aparición de la mercadotecnia y publicidad profesionalizada, mismas que han servido como herramienta perfecta para incrementar, dirigir y controlar el consumo. Ésta fue necesaria para inyectar la necesidad de consumo y confort, para que la maquinaria no quedase frenada por saturación de sus propios productos. Como expresa Bauman, se requirió estimular el apetito, el deseo de consumir placer, se apreció el tener y el placer en sí mismo en un acto de disfrute impostergable sostenido en la idea de la abundancia material, la ostentación, el éxito social y el reconocimiento. *“Vivir del crédito es algo adictivo, más que casi todas las drogas, y sin duda más adictivo que otros tranquilizantes que se ofrecen”.*

Jean Baudrillard, un sociólogo, filósofo y crítico francés, compartía un pensamiento similar, desde su posición, plateaba que vivimos en una era de hiperrealidad, de hiperconsumo, donde las imágenes y los medios de comunicación masiva juegan un papel fundamental en la construcción de nuestra percepción del mundo. Para él, los objetos tienen distintos valores: de uso, económico, simbólico, y como signo para expresar estatus, identidad y pertenencia a determinados grupos.

Empleando sus palabras: *“En esta era las necesidades no son inherentemente naturales, sino que son construidas y generadas por el propio sistema de consumo. A través de la publicidad, los medios de comunicación y la cultura de masas, se nos crea un deseo constante de adquirir nuevos productos y experimentar nuevas experiencias con la constante promesa de satisfacción y felicidad pero que en última instancia sólo conduce a una insatisfacción perpetua”.*

Utilizando estas armas para inducir a la clase media y baja a dejar de ahorrar y a comprar, consumir, despilfarrar en todo tipo de cosas y gustos, convenciendo al público de que ahora un gasto es necesario cuando antes se consideraba un lujo. Así pues, el sujeto se ve inmerso en este ciclo, donde la colección se va haciendo más y cada vez más grande sin vislumbrarse un final, dado que las compañías

constantemente saturan sus sentidos con nuevas y tentadoras ofertas, más lanzamientos, nuevos accesorios, nuevos personajes que por algún factor indeterminado se vuelve necesario para completar la vitrina, provocando otro fenómeno bastante común en este ámbito, y es la filosofía de usar y desechar.

Gracias a la interminable oferta de nuevas figuras en el mercado, la persona se ve inmersa en el dilema de cambiar las cosas que ya tiene por lo nuevo, si sacrificar la carga emotiva de sus piezas a para recibir un producto con mejoras en fabricación, o simplemente, reemplazarlas para estar en tendencia.

Bauman asegura que la predisposición a usar y tirar de muchos artefactos, derivado ya sea de la baja calidad, de su bajo costo o de que simplemente son elaborados expresamente para un período de vida relativamente bajo, también conocido como obsolescencia programada para que el círculo de oferta y demanda pueda prosperar, resultando ser más dañino tanto para el medio ambiente, como para el sujeto y su bolsillo. El autor expresa: *“En esta sociedad, poseer es indicador de un estamento económico y se presenta como la realización de la vida humana plena, de autoafirmación individualista. La buena vida es una llena de cosas materiales. Ella es para quien tiene. Ser es tener y usar”*.

Aunque en este escenario, la industria juega con una carta maestra, ya que sus lanzamientos impulsan un deseo que tiene fecha de caducidad, por ejemplo, el lanzamiento de moda, la figura más especial, la más deseada, la que todo el mundo quiere tener adornando su repisa, lo es porque un gran número de individuos así lo piensan con base en la publicidad y promoción que acompaña a la misma, y en cuanto una nueva es anunciada, todo ese fervor, amor y deseo cambia su objeto a lo más reciente, haciendo que la pieza número uno quede olvidada, despreciada y que quienes la adquirieron se arrepientan a los pocos días de haberla adquirido, ofreciéndola en grupos de compra-venta incluso a un precio menor con tal de obtener recursos de algún lado para financiar el nuevo objeto del deseo, la nueva figura del momento.

Al respecto, Jean Jacques Lacan, psicoanalista francés, tiene una perspectiva particular sobre el deseo en su teoría, pues sostiene que no se refiere a un objeto específico que queremos poseer, sino más bien a la falta de este, de tal manera,

surge de un vacío fundamental en el ser humano, una sensación de carencia que nunca puede ser plenamente satisfecha. Para el pensador, el deseo está estrechamente relacionado bajo el concepto de "objeto a", destaca que el objeto no sólo es físico en sí mismo, sino más bien algo simbólico que representa la falta y la incompletud, que siempre es elusivo e inalcanzable y que por ello perseguimos constantemente, creyendo que su posesión nos traerá plenitud y satisfacción.

Además, con base a la información y conceptos recopilados, llegó a la idea de que el deseo es el deseo del otro, refiriéndose a que nuestro propio anhelo es influenciado y moldeado por lo que percibimos de los otros, de forma interna buscamos cumplir con esos estándares y obtener la aprobación externa, lo que a su vez nos brinda un sentido de identidad y valoración.

Sin embargo, esta búsqueda de aprobación también puede generar conflicto interno y frustración, ya que a veces puede haber contradicciones entre lo que creemos que buscan los demás y lo que realmente deseamos nosotros mismos.

De esta forma, la cultura y la presión social que lleva a cambiar constantemente de gustos se ve favorecida por la duda y el vacío en cada una de las personas, al no conocer sus necesidades esenciales y hasta por imitación de personajes, donde dichos ídolos inducen, a los que carecen de identidad, a consumir ciertos productos innecesarios y como consecuencia, se generan necesidades infinitas que no pueden suplirse, la búsqueda de la felicidad no puede alcanzarse.

Y un pensador que abordó esta perspectiva en sus escritos fue Walter Benjamin. Nacido en Berlín, Alemania, este reconocido escritor y teórico cultural fue además un coleccionista empedernido que estudió distintas posturas del tema, encontrando que en este conjunto de piezas hay un espacio imposible de ser completado, perseguido siempre por lo que falta y no por lo que incluye. En sus textos señala que él mismo se dio cuenta, sin importar cuan innumerables fueran los artículos de una colección, invariablemente indicaban que podrían existir otros que escaparan a ella, pues no hay objeto final. Benjamín señala que el sujeto se enfoca en su pasión, viaja y se traslada de un lado a otro, investiga, explora, se empapa de conocimiento acerca de lo que llama la atención, arriesga y por

supuesto, también gasta... cree saber lo que está buscando y es muy posible que lo sepa, sin embargo, hay algo que no sabe y que no sabrá nunca, la colección no conoce el fin.

La colección puede ser un sueño o convertirse en una pesadilla, y es que no se la puede completar y, si se la completara, perdería su objetivo y haría desaparecer el impulso de búsqueda y la fantasía de que es posible alcanzarlo.

Citando Beatriz Sarlo en su texto titulado El saber del coleccionista: *“El coleccionista sabe que no existe un momento final en el que la colección puede considerarse completa: no hay terminación ni línea de llegada. Por el contrario, cada pieza que se agrega a la colección pone de manifiesto que ese vacío que acaba de llenarse es prueba de que existen otros vacíos. La colección es tanto un conjunto de objetos como de eslabones todavía no encontrados. A la colección siempre se le debe algo, aunque no sea posible saber de antemano la magnitud de esa deuda. La colección nunca se redime por completo.”*

Por ahora, parecería no haber cura al deseo impulsivo de consumir, sin que produzca frustración, no obstante, sí hay alternativas para frenar la compulsión, incluso en el siglo XIX, ya existía un personaje que reconocía al deseo como la raíz del sufrimiento y la insatisfacción, su nombre era Arthur Schopenhauer, filósofo alemán conocido por su pesimismo filosófico y su enfoque en la voluntad y su relación con el comportamiento humano. Argumenta que los deseos son impulsos insaciables que nos llevan a buscar la satisfacción a través de la obtención de objetos o la realización de metas. Sin embargo, una vez que alcanzamos lo que deseamos, el placer es efímero y pronto surge algo nuevo para tomar su lugar. Esto lleva a un ciclo interminable de deseo, búsqueda y decepción, lo que genera un sufrimiento constante.

Schopenhauer afirma que la única forma de liberarnos de este sentimiento es trascender la voluntad misma renunciando a los deseos y aceptando la realidad tal como es por medio del autoconocimiento y el desapego. "El filósofo de la voluntad", como también se le conocía, enfatizaba en la importancia de comprender y reconocer la naturaleza ilusoria y efímera detrás de la satisfacción, ya que mediante la observación de uno mismo se puede llegar a comprender que

el cumplimiento de los deseos no proporciona una felicidad real ni duradera.

Esto implica soltar los deseos y no permitir que tengan un control absoluto sobre nuestras vidas. Se trata de reconocer que los deseos insaciables nos mantienen atrapados en un ciclo de sufrimiento constante. Al negar la voluntad y trascenderla, afirma que podemos alcanzar un estado de calma y serenidad. Pero, más allá de la filosofía, ¿qué otras herramientas tienen al alcance las personas con estas características? Marco González, psicólogo clínico, afirma que estas personas deben trabajar fuertemente a nivel mental con su autoestima y entender que el bienestar no es algo que se consigue a través de la compra: *“La felicidad no es algo que llega como los rayos del sol, la felicidad se cultiva. Para tener la química de la felicidad, hay que hacer cosas que te hagan feliz, cuando no las haces o las disminuyes, vas a empezarte a deprimir”*.

Para evitar esto, el psicólogo aconseja ayudarse con la guía de un profesional especializado en la salud mental: *“La terapia consiste en hacer que la persona recupere la confianza en sí mismo para que, en vez de buscar controlar, pierda el miedo y así la dependencia, que reconozca el concepto de poder y control, es decir, qué está en mi poder y qué no, para que el acumulador aprenda que si en algún momento viene una carencia y en ese momento será algo que deba afrontar. Tiene que aprender a reflexionar entre lo posible y lo probable, por ejemplo, yo me estoy imaginando escenarios futuros, es posible que yo me sienta terriblemente mal o algo malo me ocurra si yo me desprendo de mis cosas, pero que tan probable es que eso realmente ocurra”*.

Además, asegura que este tipo de trastornos no se deben evadir, se deben de confrontar, pues es la forma más adecuada de reconocer los aspectos negativos de su conducta: *“La exposición y prevención de rituales es necesaria, para poder tratar la obsesión se tiene que hacer exposición, para tratar la compulsión se debe hacer prevención del ritual. En el caso de alguien que hace acumulación es necesario pedirles a las personas que se expongan a perder cosas, a dejar ir, que las regalen, las vendas o las tiren a la basura y que soporten el ritual que sea que hagan para compensar la incomodidad. Para finalizar, sabemos que la psicología es una ciencia y lo que define lo puede medir, y lo que mide lo que controlar, y*

para ello existen las escalas. En este caso el psicólogo aplica un pre y un post test a través de las sesiones en los que se cuantifica la respuesta de acuerdo a la intensidad y la frecuencia. Por ejemplo: ¿Con qué intensidad le tiene miedo a perder uno de los objetos que usted aprecia? O ¿cuántas veces ha recurrido a la verificación para asegurarse de que tiene la misma cantidad de muñecos todos los días?”.

El psicólogo asegura que, en este camino la interacción social es clave para que la persona en cuestión, resignifique sus sentimientos y emociones respecto a las cosas que posee y cómo lo hacen sentir: *“Alguien que tiene algún problema psicológico, le hace mucho bien platicarlo, por lo menos para que se de cuenta que hay otras personas que quizá tuvieron el mismo problema y lo resolvieron, o lo abordaron de una forma diferente, ya que quien se niega a una vida social, se niega a conocer diferentes puntos de vista, porque a veces, hay personas que te*



van acomodando las ideas, negarte a una interacción social te hace negarte a conocer diferentes esquemas que pueden enriquecer el tuyo, o pueden poner en duda el tuyo. Nosotros interpretamos nuestro mundo según las ideas que nosotros tenemos, pero Jean Piaget dice: El mundo es tan basto que vas a tener que estar rompiendo tus esquemas a cada rato y ese concepto se define como reacomodar, entonces el niño reacomoda esas ideas y aprende esas sutiles diferencias en su mundo, pero a veces, romper nuestros moldes no es tan sencillo, porque lo primero que tendemos a hacer es a defenderlos, y dar ese paso cuesta cierta flexibilidad del pensamiento y hay gente que es más testaruda que otra”.

Para concluir, la psicóloga Yessenia Mendoza, afirma que es necesario hacer una reflexión final, es fundamental dejar ir para traer orden y evitar recaer en lo posible en el acto de compras compulsivas, y aunque esto ocurra, saber los motivos y hacerlo de forma más consciente: *“Para comenzar a establecer equilibrio entre sus prioridades y necesidades, lo primero que deben hacer es que se pregunten ¿qué quiero? Después, de toda esa lista, ¿cómo te vas a comprometer para obtener eso? Porque hay gente que no sabe qué quiere, está acostumbrada a lo que los demás le digan qué hacer, además deben estar en paz con el vacío tiene que ver con creencias, primero lo que yo creo y lo que yo necesito. Es necesario que se pregunten y sean sinceros consigo mismo en decir: Sí colecciono, y probablemente nunca voy a dejar de hacerlo, pero quiero llegar a mi punto medio. ¿Qué siento o qué creo sentir cada vez que compro algo? Con ello se busca encontrar un pensamiento, una idea que produzca satisfacción sin necesidad de llegar a la acción de comprar. Es importante destacar que existe una pérdida en la conducta porque ya voy a dejar de consumir, de comprar, entonces extraño al yo de ese entonces para revalorizar ¿cómo me sentía en ese momento? ¿Cuáles eran mis ventajas y mis desventajas de tener eso? Podría ser que ahora ya tengo más dinero, aprendí a administrarlo, ahora me siento valioso sin necesidad de acumular, así, podrían tener recaídas, pero ya de forma consciente”.*

Consideraciones Finales

La investigación reveló un aspecto fascinante en la intersección entre lo que se conoce como “era de consumo” y el mundo del coleccionismo de juguetes y figuras de acción, su relación va más allá de la simple adquisición de bienes materiales, pues en este reportaje se descubrió que los motivos para iniciar una colección son tan variados que pueden ir desde la preservación de la belleza hasta la nostalgia. En este caso, los juguetes, en lugar de ser simplemente objetos inanimados, se convierten en recipientes de historias y recuerdos, pues cada uno representa no solo un artículo de colección, sino también una ventana hacia aventuras pasadas, amistades y momentos memorables. Sin embargo, algo intrigante es cómo la tecnología ha transformado las bases del coleccionismo, pues los avances en la fabricación de juguetes han dado lugar a figuras de acción con una mayor capacidad de acción y versatilidad, permitiendo que los coleccionistas se conviertan en directores de sus propias historias y aventuras, éstos han descubierto que dichos objetos pueden ser más que simples piezas de plástico; representan lienzos para expresar arte y creatividad. Por este motivo, muchas personas han despertado el interés de tener piezas personalizadas o hacerlas por sí mismos, aprendiendo habilidades y un nuevo oficio que, combinado con pasión, amor, recomendaciones personales y a la ventana amplificadora de las redes sociales puede dar frutos más grandes de los imaginados. De forma implícita, este proceso supone un reto para el artista, quien experimenta, prueba materiales y formas hasta llegar a un resultado óptimo, que cumpla con sus expectativas y deseos fomentando con ello un camino de aprendizaje y colaboración, pero más que eso, es necesario trabajar, tener paciencia, dedicación y esforzarse al máximo para ofrecer un producto de calidad al público, ya que incluso un pasatiempo puede crear una fuente de ingresos. Este punto es destacable porque para lograr estos objetivos es necesario superar la pena y el miedo al fracaso para exponer su trabajo al mundo y estar abierto a críticas de todo tipo para mejorar, porque a veces las cosas no salen como se esperan, pero no todo está perdido, pueden surgir otras alternativas que resultan

ser aún más maravillosas de lo que imaginamos, siempre y cuando se aprovechen todas las oportunidades que se presenten, porque a veces nuestras más grandes virtudes vienen disfrazadas de nuestros más grandes defectos.

Sin embargo, las colecciones tienen una dualidad, que intelectuales como Carlos Monsivaís, Zygmunt Bauman o Byung Chul Han, enfocan hacia el hiperconsumo, donde cada vez se compra más, se desperdicia más y en esta actividad es importante preguntar ¿es necesario siempre seguir la mecánica de comprar todo lo nuevo que sale al mercado? Por qué no darles un nuevo sentido y concientizar a nuevas generaciones para que no caigan en los excesos de un pasatiempo recreativo que constantemente es manipulado por el mercado de oferta y demanda, implantando la idea de necesidad de siempre reemplazar lo viejo por lo nuevo. Los ejemplos mencionados en este trabajo buscaron sembrar la duda a cualquier persona que tenga el hábito de realizar comprar compulsivas que no todo se sustituye, no todo se deshecha, hay cosas que vale la pena conservar y reparar, que existe una fortuna en aprender a valorar lo que se tiene y lo que se puede crear. Darle una segunda oportunidad a algo en un tiempo donde casi cualquier objeto se vuelve un repuesto, es hasta cierto punto algo revolucionario.

Además, también es importante conocer el porqué de nuestras acciones, ya que a veces, los actos de consumo buscan suplir una necesidad o llenar un vacío, sabiendo esto, es posible reflexionar y poner límites. En este camino, el individuo tiene la oportunidad de hacerse un criterio propio y establecer equilibrio entre sus prioridades, necesidades y gustos con base en sus objetivos y metas de vida, cuestionándose sobre lo que quiere realmente, por qué lo quiere y cómo habitar en ese punto medio, debe estar dispuesto a desafiar constantemente sus esquemas y concepciones preestablecidas acerca de lo que significa coleccionar. Es necesario tener la apertura de conocer personas con puntos de vista distintos, a descubrir lugares más allá de las vitrinas y abrirse a nuevas experiencias, al hacerlo, encontraremos nuevas formas de apreciar y conectar con nosotros mismos y con nuestras colecciones, dotándolas de una dimensión más profunda y significativa. En este sentido, el trabajo de recopilación y clasificación no solo se basa en el acto de acumular, sino que también refleja un proceso de

autodescubrimiento y desarrollo personal.

A través del diálogo con intelectuales, artistas y el conocimiento aportado por disciplinas como la psicología y la filosofía, aquellos que se aventuren en el mundo del coleccionismo podrán hacerlo de manera más consciente y enriquecedora, pues probablemente hay un coleccionista dentro de nosotros, porque en mayor o menor medida, todos anhelamos recopilar y preservar lo que nos resulta valioso y significativo, al abrazar esta faceta, podemos aprender más sobre nosotros mismos y descubrir nuevas formas de conexión con el mundo que nos rodea.

Fuentes de Consulta

Bibliográficas

- Bauman Zygmunt, Vida de consumo, Fondo de Cultura Económica, 2007.
- Bauman Zygmunt, Modernidad Liquida, Fondo de Cultura Económica, 2000.
- Baudrillard Jean, La sociedad de consumo, sus mitos, sus estructuras, traducido por Bixio Alcira, Editorial Siglo XXI de España editores, 2009.
- Baudrillard Jean, El sistema de los objetos, Editorial Siglo XXI de España editores, 2004.
- Klein Naomi, No logo, El poder de las marcas, Editorial Paidós, 2000
- Lypovetsky Gilles, La era del vacío, ensayos sobre el individualismo contemporáneo, Editorial Anagrama, 2002.
- López de Santa María Pilar, El mundo como voluntad y representación, Madrid, Editorial Trotta, 2004.
- Pinillos Costa Isabel, El coleccionista y su tesoro: La colección, p. 809.

Hemerográficas

- Amador Bech Julio, "Mito Símbolo y arquetipo en los procesos de formación de identidad colectiva e individual", *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, p. 88.

- Revista Guerreros del Ring, año 1, Num 1, agosto 2006, p,8.

Documentos

- Garduño Ana, El poder del coleccionismo de arte: Alvar Carillo Gil, UNAM, 2019.
- Daros W.R, El consumismo en la posmodernidad según Zygmunt Bauman, Argus -a, Artes & Humanidades, Vol. III, No. 12, Abril 2014,
- Fronteras en medicina. Revista médica del Hospital Británico No. 4, edición octubre-diciembre 2019.
- Garrido Lola, Coleccionar, Coleccionismo y Mercado, Dialnet 2008.
- Gómez Martínez Javier, Tesoros y colecciones: orígenes y evolución del coleccionismo artístico, Dialnet, 2022.
- González Domínguez Manuel, “La lucha libre y las consecuencias en el aficionado ¿catarsis o estimulación a la violencia? ¿Verdad o teatro? Su efecto mediático”, Reportaje Licenciatura Comunicación y Periodismo. México D.F , 2010, P 48.
- Jezreel Salazar, Monsiváis, Voyerismo Moral y pasión coleccionista, Universidad Autónoma de Ciudad de México, 2011.
- Jezreel Salazar, El coleccionismo como historia cultural, Universidad Autónoma de Ciudad de México, 2012.
- Jiménez Peñuela John Richard, “*Rosebud: el juguete perdido de toda infancia*”, Dialnet, 2013.
- Larrain Jorge, Hurtado Alberto, El concepto de identidad, Revista FAMECOS, Porto Alegre no. 21, agosto 2003
- López Velarde Estrada Mónica, Ensayo académico: El coleccionismo de Carlos Monsiváis y el Museo del

Estanquillo, Universidad Nacional Autónoma de México, 2012.

- Márquez Aguilar Rosario, La influencia de los juguetes educativos en la creatividad del niño en edad preescolar, p, 17. 1989.
- Nuñez Moya Jairol, Los rituales del caos de Carlos Monsiváis, Revista Estudios, 2015.
- Rabinovich Silvana, Walter Benjamin, El coleccionismo como gesto filosófico
- Parrilla Pérez María de Lourdes, *“Importancia del juego y los juguetes en el aprendizaje y desarrollo de la personalidad del niño”*, TESIUNAM.
- Pérez Cotten Ana Clara, “El coleccionismo”: Benjamin, el miedo al vacío y la ilusión de una moda que vivifique.
- Ríos Vargas Roberto Rosendo entrevista realizada a Irma González, luchadora profesional, entrevista realizada por Roberto Rosendo Ríos Vargas, jueves 27 de septiembre, 2007.
- Ríos Vargas Roberto Rosendo, “Llaves, máscaras y lances: La lucha libre mexicana”, Reportaje Licenciatura Comunicación y Periodismo, Edo. Mex. 2010, p. 20.
- Talavera Cynthia, “Juguetes que marcaron nuestra infancia”, artículo, El Universal, Compañía Periodística Nacional, CDMX, abril, 2018.
- Sarlo Beatriz, El saber del coleccionista, Quadranti, Rivista Internazionale di Filosofia Contemporanea, Volume VI No. 1, 2018
- Vazquez Patricia, Los coleccionistas.
- Acosta Carlos, a 25 años del New World Order: el día que el paradigma luchístico cambió, 27 mayo 2021.

<https://superluchas.com/a-25-anos-del-new-world-order-el-dia-que-el-paradigma-luchistico-cambio/#:~:text=luch%C3%ADstico%20cambi%C3%B3%20%E2%80%93%20Superluchas-,A%2025%20a%C3%B1os%20del%20New%20World%20Order%3A%20el,que%20el%20paradigma%20luch%C3%ADstico%20cambi%C3%B3&text=A%20trav%C3%A9s%20del%20tiempo%20la,el%20bien%20o%20el%20mal%3F>

- Ahumada Dulce, Los enmascarados de plástico y su lucha por sobrevivir, Más por Más, 5 enero 2017.
<https://www.maspormas.com/ciudad/los-enmascarados-de-plastico-y-su-lucha-por-sobrevivir/>
- Alland Jhonnathan, ¡Customizar el deporte! Daniel González, un genio de este arte, El Sol de Puebla, 30 marzo 2020.
<https://www.elsoldepuebla.com.mx/deportes/customatizar-el-deporte-daniel-gonzalez-un-genio-de-este-arte-5033904.html>
- Bellido Ajax, ¿Qué es un bootleg y por qué pueden costar tan caro en el mercado?, artículo del portal Bit me, 29 enero, 2020.
<https://www.senpai.com.mx/noticias/cultura-geek/que-es-un-bootleg-y-por-que-pueden-costar-tanto-en-el-mercado/>
- Chillarón Ordoñez Esteban, ¿Qué hay en la mente de los coleccionistas?, cita de Isabel Pinillos, 27 octubre, 2016, sitio web Yorokobu. <https://www.yorokobu.es/coleccionistas/>
- Columna Digital, A 50 años de la película El Santo vs las momias de Guanajuato, 5 febrero 2022.
<https://columnadigital.com/a-50-anos-de-la-pelicula-el-santo-vs-las-momias-de-guanajuato/>
- Gímenez Alejandro, La historia de los míticos muñecos del mundo de la lucha libre profesional.

<https://solowrestling.mundodeportivo.com/new/86349-la-historia-de-los-miticos-munecos-del-mundo-de-la-lucha-libre-profesional>

- Joan, Custom, un mundo nuevo y lleno de oportunidades, 2015, www.tmntania.com.
<https://www.tmntmania.com/introduccion-al-custom-figuras-accion/>
- Las grandes rivalidades de El Santo, El Universal, 5 febrero 2019.
<https://www.eluniversal.com.mx/universal-deportes/mas-deportes/las-grandes-rivalidades-del-santo/>
- Madrigal, Delia, “Introducción a la historia del luchador de plástico”, artículo Museo del Juguete, Fecha de consulta 21, Julio, 2019. <https://museodeljuguete.mx/>
- Millet Eva, La mente del coleccionista, 23/12/2012, Sitio web: La Vanguardia. <https://www.lavanguardia.com/estilos-de-vida/20111223/54241423580/la-mente-del-coleccionista.html>
- Ortiz Pablo, WWE Wrestling Action Figures, la historia completa jamás contada (parte 2), 11, 12, 2019.
<https://www.planetawrestling.com/wwe-wrestling-action-figures-la-historia-mas-completa-jamas-contada-parte-2/>
- Plata Cruz Patricia, Mochilazo en el tiempo, El apogeo de la lucha libre mexicana , 14 julio 2019.
<https://www.eluniversal.com.mx/mochilazo-en-el-tiempo/el-apogeo-de-la-lucha-libre-mexicana/>
- phBB (Foro web) Star Wars Spanish Stuff.
<https://www.starwarsspanishstuff.info/foro/viewtopic.php?t=627>
- Salazar Fernando, Monday Night Wars, La guerra que “cimbró” los 90s.

<https://www.record.com.mx/lucha-wwe/monday-night-wars-la-guerra-que-cimbro-los-90s>

- Sin autor, Título del artículo: Psicología del Coleccionista, 20 abril, 2012, sitio web Colección Gelonch Viladegut. <https://gelonchviladegut.com/blog/psicologia-del-coleccionista/>
- Sin autor, ¿Qué es interiorizar?, Portal web Concepto definición. <https://conceptodefinicion.de/interiorizar/>
- Talavera Cynthia, Juguetes que marcaron nuestra infancia, El Universal, 30 abril 2018.
- Vargas Jc, ¿Y si hacemos un muñeco?, Excelsior, 1 mayo 2017. <https://www.excelsior.com.mx/adrenalina/2017/05/01/1160781>
- Villareal Hector, Santo vs las mujeres vampiro, 23,01,2017. <https://hectorvillarreal.wordpress.com/2017/01/23/santo/>
- WWE.com, Superestrellas, Kelly Kelly biografía. <https://espanol.wwe.com/superstars/kellykelly>

Digitales

- [Eslava Fernando – Delgado Alejandra, La colección fonográfica de Carlos Monsiváis, La Razón, Mayo, 2022](#)
- [Gale literatura resource center, El museo del estanquillo, Carlos Monsiváis, 2012](#)
- Youtube Canal Ed Arreola Team, Visitando coleccionistas cap. 8 Fuego Fénix. <https://www.youtube.com/watch?v=2oBc8t51zQM>
-
- Youtube canal Javier Arturo Amayo Magallanes, Documental Coleccionismo Responsable o Compulsivo. Funko Pops. <https://www.youtube.com/watch?v=1V2Hn7PWaik>
- Youtube Canal Juegos Juguetes y Coleccionables, Tienda de

artículos WWE El Mascarero Shop Cdmx, febrero 2015.

https://www.youtube.com/watch?v=Ha2T7u_vzuU

- Youtube Canal Madhunter, Luchadores de plástico, figuras bootleg, Fábrica El Santo, Motu, Thundercats, Juguetes.
<https://www.youtube.com/watch?v=TAMPrbu9Rco>
- Canal de Youtube La manodedios mx, Visita a la tienda Mascarero Shop – Royal Rumble, 2019.
<https://www.youtube.com/watch?v=mY9gg5GQ4uY&t=438s>

Vivas

- Dávila Alejandro también conocido como “Zamurai Customs”, coleccionista de figuras de lucha libre y empleado en una tienda de autoservicio, 17 de noviembre 2022.
- González Daniel, Diseñador Gráfico, coleccionista y artista de la customización de figuras de lucha libre, 18 de octubre al 23 noviembre 2020.
- Rivera Julio César, Anunciador, Cronista deportivo y voz oficial del CMLL. Entrevista realizada por Gisela Castillo Peña e Iván Geovanni Lemus Chico, El Universal, Compañía Periodística Nacional, 11 septiembre 2018.
- Báez Gerardo, estudiante y coleccionista de figuras de lucha libre, 9 de enero 2021.
- Carreto Gómez Heriberto, coleccionista y trabajador de logística para la compañía Estafeta Mexicana, 26 de abril 2022.
- Cruz Miguel, coleccionista vintage y estudiante del IPN en UPICSA, 20 de diciembre 2022.
- García Jesús, Psicólogo, coleccionista y trabajador en arenas de lucha libre, 22 de abril 2022.
- González Marco, psicólogo clínico por la FES Iztacala.
- Guaida Emilio, Coleccionista, artista de la customización en

figuras de lucha libre, creador de la exitosa página de Instagram “Divas Nation Show”, 17 de enero 2021.

- “Guerrero Omega” coleccionista y creador de una página de Facebook e Instagram dedicada a la fotografía de figuras de lucha libre, 20 de diciembre 2020.
- Guillén Gael, estudiante de Ingeniería en la UNAM y coleccionista de figuras de lucha libre, 6 de agosto 2020.
- Mendoza Medina Dulce Yessenia, Psicóloga por la FES Zaragoza de la UNAM.
- Silva Luis, coleccionista de figuras vintage de lucha libre, 24 de abril 2022.
- Zuñiga José Luis, coleccionista, estudiante de diseño gráfico y cursando una maestría mercadotecnia en la Universidad Icel, 20 de diciembre 2020.