VISION AMERICANISTA DE LA ARTESANIA
Varios Autores

Coordinación:
Germán Vázquez e Ismanda Correa

© IADAP/septiembre de 1997
Tiraje: 1000 ejemplares
Derechos de autor Nº 011095
ISBN-9978-60-026-4

CAB
CONVENIO ANDRES BELLO

IADAP
Instituto Andino de Artes Populares

Director Ejecutivo
Eugenio Cabrera Merchán

Diseño, diagramación e impresión
Unidad de Comunicación del IADAP

Diego de Atienza y Av. América
A.A. 17-07-9184 / 17-01-555
E.mail: iadap1@iadap.org.ec
☎ 553-684 / 554-908 • Telefax: (593.2) 563-096
Quito, D.M., Ecuador • Sur América

Impreso en Ecuador

Contenido

Pág.

- Presentación

Los Editores 7

- Proyección de la Artesanía Ecuatoriana en el Mundo Actual

Germán Vázquez Galarza 13

- La Guerra del Hombre Tejido

Sven-Erik Isacsson 21

- El Significado Flotante de las Artesanías en México

Dick Papousek 53

- ¡Podemos Hablar Nosotros!

Nancy Rosoff 69

- Acercamiento Cultural Americano a través de las Expresiones Artesanales

Francisco de Vasconcellos 81

- Procesos Productivos y Consumo Artesanal:
  El Caso de las Artesanías Urbanas Feriales de la Ciudad de Buenos Aires

Mónica B. Rotman 93

- Artesanos y Comerciantes Tejedores Zapotecos en el Valle de Oaxaca, México

Eveline Dürr 117

• Artesanía y Globalización
Ismanda Correa 137

• Contribución de Puerto Rico al Desarrollo Económico de las Artesanías de América
Pavlova Mesquida - Zulma Santiago 145

• El Arte de las Molas entre los Indios Cunas
Michel Perrin 161

• Artesanías Indígenas de Venezuela, una Propuesta para su no Comercialización
Ronny Velásquez 179

• Del Tejido Hemos Vivido
Diana Rolandi - Silvia P. García 187

• Permanencia y Olvido de Técnicas de Tejido en Telar
Nirko Ernesto Andrade 203

• La Artesanía Otavaleña entre la Tradición y el Mercado
Magdalena Sniadecka-Kotarska 217

• El Desarrollo Integral de Comunidades de Altura
Lidia Carvalho 227

• Apéndice:
Plan de Acción para Mejorar la Condición del Artesano
Unesco 245

Artesanos y Comerciantes Tejedores Zapotecos en el Valle de Oaxaca, México

Eveline Dürr *

Resumen

Se reseña el nacimiento y desarrollo de la artesanía en Mitla, Oaxaca y se analizan las diferentes formas de producción (a nivel familiar, a nivel no familiar, división del trabajo según el sexo) y distribución (venta turística en el propio pueblo, comercialización nacional e internacional). Además se discute la situación actual de los artesanos frente a la crisis económica.

1. Introduccion

El turismo nacional e internacional constituye una rama básica de la economía mexicana y pertenece a las fuentes de ingresos más importantes del país. Visitando los centros arqueológicos de la época prehispánica de México, los turistas pasan por los pueblos cercanos para comprar

* De nacionalidad alemana, pertenece al Instituto fur Völkerkunde de la Universidad de Freiburg, Alemania.

recuerdos de su estancia. Como consecuencia, en muchos pueblos se ha desarrollado la producción de diferentes tipos de artesanías. En el estado de Oaxaca, donde se encuentran algunos de los más famosos centros turísticos, como Monte Albán y Mitla, se extendió ampliamente la fabricación de artesanías, las cuales son conocidas en todo el país por su variedad y belleza. Es muy famosa especialmente la producción de textiles y existe una gran variedad de tejidos hechos a mano.

En el pueblo zapoteco de Mitla, localizado a 43 km al sureste de la capital del estado de Oaxaca, la base económica consiste en la fabricación de vestidos con dibujos típicos. Existe un modo de producción y distribución bastante complejo y eficiente, que se presenta aquí en forma de un modelo (Todos los datos presentados en este artículo son el resultado de un trabajo de campo de los años 1991-1992 y de estancias más cortas en los años 1993 y 1995). Además se discute el nacimiento y desarrollo de la artesanía de Mitla y se compara con la de otros pueblos zapotecos del valle de Oaxaca.

2 . Nacimiento y Desarrollo de la Artesanía en Mitla

La producción profesional de textiles en Mitla no tenía gran importancia para la economía del pueblo hasta fines de los años cincuenta. Tradicionalmente los mitleños eran arrieros que transportaban con bestias de carga mercancías del valle y la costa a la sierra. A partir de este siglo empezaron a traer desde allí sobre todo café para venderlo a los comerciantes del valle. La producción agrícola era muy reducida debido a las condiciones de los terrenos, de ínfima calidad y a la escasez de agua.

A causa de la ampliación de la red de rutas a la costa y a la sierra, desde los años cincuenta las camionetas pudie-

ron pasar directamente desde el valle a la sierra. Por consiguiente, el comercio tradicional se modificó y los mitleños perdieron su posición de intermediarios. Los arrieros que no tenían suficiente dinero para invertir en una camioneta, no podían competir con los comerciantes motorizados. Para sobrevivir algunos mitleños emigraron a los Estados Unidos en busca de trabajo; otros se quedaron en el pueblo buscando ocupación como trabajadores del sector agrario o de la construcción de las nuevas carreteras (Dürr 1996:37s.).

En este tiempo, un señor ya jubilado de Minnesota (E.E.U.U.), se había establecido en Mitla y había fundado un "Museo de Arte Zapoteco Prehispánico". Por iniciativa de él fueron introducidos los primeros telares mecánicos. Una gran parte de los arrieros empezó entonces con la producción de rebozos y manteles, los cuales se vendían a los turistas que visitaban el centro arqueológico de Mitla. En esta época, la nueva infraestructura, que facilitaba el viaje de la capital del estado a Mitla, aumentó considerablemente la afluencia de turistas que compraban textiles en el pueblo.

La aceptación y distribución de la nueva ocupación laboral mitleña fueron facilitadas por el hecho de que en Mitla los hombres ya tejían tradicionalmente en el telar de cintura para fabricar fajas y telas (Parsons 1936: 43, 63). Esto es una excepción en Mesoamérica, donde la fabricación de tejidos pertenece al ámbito de las mujeres.

En Mitla no todos los arrieros que habían perdido su fuente de ingresos, tenían suficiente dinero para invertir en un telar propio de chicote. Empezaron a trabajabar como operarios para los pocos propietarios de telares hasta ganar suficiente dinero para comprar su propio telar o para recibir un crédito. En cambio, los mitleños que regresaban de los Estados Unidos, donde habían podido ahorrar un poco de dinero, fueron capaces de invertir en las nuevas actividades artesanales.

En Mitla, la especialización en la fabricación de tejidos resultaba muy exitosa. Debido al incremento del turismo y a las posibilidades de exportación a los Estados Unidos y a otros países, la producción aumentaba rápidamente e incluía diferentes tipos de productos textiles. También a nivel nacional había suficiente capacidad adquisitiva para acelerar las ventas. Siguiendo la calle principal hasta el centro arqueológico de Mitla, se establecieron pequeños negocios que vendían los nuevos productos. Enfrente de la iglesia, de las ruinas y del nuevo museo había también puestos donde se vendían textiles, y además aparecieron los primeros ambulantes con la venta de artesanía a los turistas. Una gran parte de la producción se vendía directamente en el pueblo mismo a los turistas, otra parte a mayoristas en Oaxaca, que vendían la mercancía a las ciudades grandes y hasta la frontera con los Estados Unidos. Sólo unos pocos mitleños viajaban fuera de Mitla o del estado de Oaxaca para vender los textiles en la capital de México. Se puede constatar que la introducción de la artesanía tenía gran éxito y fue rápidamente aceptada por la población. A finales de los años sesenta, más o menos la mitad de las familias mitleñas se dedicaba a la artesanía (Beals 1979:192).

En otros pueblos de la region el nacimiento y establecimiento de nuevas ramas artesanales se efectuó de forma parecida. Las carreteras mejoradas facilitaban la afluencia turística, y la demanda para los productos artesanales aumentaba. Pero hay diferencias en cuanto al modo de producción, a la variedad de los productos y a la división del trabajo por sexos.

El pueblo de Teotitlán del Valle, localizado en el mismo valle que Mitla y también de habla zapoteca, prosperó a causa de la ampliación de la carretera entre Oaxaca y el Istmo. Allí también el turismo fue el factor decisivo para el incremento de la artesanía. Pero, a diferencia de Mitla, en tiempos más antiguos la tejedurías tenía ya importancia

económica en este pueblo. Además, no se fabricaban vestidos, sino sarapes. En los años 40 y 50 muchos hombres emigraron de Teotitlán a los E.E.U.U. y las mujeres quedaron responsables de los medios de subsistencia. En esta época, la agricultura era reducida y la tejeduría intensificada (Stephen 1991:109). En las décadas siguientes, el aumento de la producción ha llevado a una marcada división del trabajo entre tejedores y comerciantes, que no había existido a principios del siglo. Ahora las mujeres se dedican más intensamente a la producción de los sarapes mientras que los hombres se ocupan principalmente de la venta. Hoy en día también es posible comprar los sarapes de Teotitlán via internet.

Otro pueblo, donde la tejeduría ganó más importancia por el turismo, es la comunidad zapoteca de Santo Tomás Jalieza, en el sur de los valles centrales de Oaxaca. A causa de la ampliación de la carretera de Oaxaca a Ocotlán los turistas pasan también por Santo Tomás. Las mujeres de este pueblo tejieron en el telar de cintura durante más de cuatro siglos fajas coloradas de lana o ceñidores (Aranda 1990:3). A causa de la gran demanda desde la década de los sesenta, también los varones - primero a escondidas - empezaron a participar en la producción artesanal y aprendieron a tejer en el telar de cintura. De esta manera se modificó la división del trabajo por sexos y los hombres fueron incorporados en la producción artesanal para satisfacer la gran demanda (Aranda 1990: 3, 7). De ahí en adelante las mujeres ya no eran las únicas productoras. En consecuencia perdieron el control de la producción y distribución, que antes estaba exclusivamente en sus manos. Hoy hay más diversidad de productos y se fabrican además, por ejemplo, manteles, tapetes, chalecos y bolsas.

En Mitla la situación para la producción artesanal ha cambiado nuevamente a partir de los años ochenta. La economía empeoró a causa de varios factores. Los más importantes fueron la inflación, causada por el mal manejo de la

economía nacional, reduciendo la capacidad adquisitiva de los turistas nacionales. Otro aspecto importante fue la competencia de tejidos fabricados a máquina, los cuales se vendían más baratos que los hechos a mano. En Tlaxcala se producían tejidos similares a los de Mitla, y también los bordados se fabricaban a máquina. La calidad de los tejidos mitleños era más fina, pero el precio resultó ser el factor decisivo. Una gran parte de la clientela de los artesanos mitleños descubrió los productos copiados y compró la ropa en Tlaxcala para venderla con más ganancias en las playas turísticas y en las ciudades grandes. Otra competencia resultó de la importación de vestidos guatemaltecos a México en cantidades enormes a partir de fines de los años ochenta. Además surgieron conflictos entre los vendedores mitleños mismos. Los artesanos grandes podían ofrecer precios más económicos y vendían su mercancía en cantidades mayores. Pero no todos podían competir con estos precios baratos.

En Santo Tomás Jalieza se desarrolló una situación similar. También existía una competencia muy fuerte entre los mismos artesanos del pueblo, los cuales trataban de vender su mercancía a los turistas en la plaza. Para resolver este conflicto, algunas mujeres, las cuales habían dominado anteriormente la producción y distribución, formaron en el año de 1962 una organización para la homogenización de la venta con precios fijos (Aranda 1990:7). Pero poco tiempo después los hombres suspendieron las actividades de las mujeres y ellos mismos empezaron a coordinar la fabricación y la venta de la tejeduría. En el año de 1968 se fundó una unión de artesanos sin la participación de mujeres y en el año 1970 se construyó un pequeño mercado abierto de artesanías, donde los miembros de la unión de artesanos pudieron vender sus textiles a precios fijos (Aranda 1990:10). De esta manera se redujo la competencia en el pueblo mismo y la caída de los precios de la mercancía.

La crisis de la producción artesanal en Mitla llegó al punto que la venta de los productos resultó más rentable

que su fabricación. Por ésto muchos artesanos empezaron a dedicarse principalmente a la distribución de los vestidos, ya que eran hechos a mano en Mitla, fabricados con tela sintética o de origen guatemalteco. Entonces algunos artesanos dejaron sus telares y compraron la tela ya hecha. De toda la venta artesanal de Mitla en el año de 1992, solamente un 30% era hecha a mano en el pueblo mismo, otro 30% era importada de Guatemala y el 40% provenía de otros pueblos o ciudades mexicanas (DHrr 1996:90).

Los artesanos compraban las telas sintéticas importadas y las mandaban coser. Había dos variedades diferentes: telas sintéticas coloradas, las cuales se cosían en Mitla mismo o en los pueblos vecinos, y telas de popelín, que se bordaban con seda. Los bordados de seda fueron introducidos a partir de fines de los años ochenta. Además había telas guatemaltecas, pero en pocas cantidades, porque la mano de obra en Guatemala es más barata que en México y por esto salía más rentable comprar los vestidos ya cosidos. En este contexto se puede notar la división regional del trabajo: en Mitla se compra y se distribuye el material, y en los pueblos de los alrededores se hace el trabajo a mano. Sus habitantes casi no participan en la venta, la cual está en manos de los mitleños. Así, se puede notar que la economía mitleña está cambiando de la producción a la distribución y coordinación - o sea a la venta de tejidos ya fabricados de tela sintética.

Sin embargo, una parte de los tejedores pierde su fuente de ingresos a causa de esta nueva situación. Ellos trabajan en los telares de los artesanos grandes y su empleo es bastante inestable. Estos tejedores no tienen grandes ingresos y no son capaces de invertir en ropa ya cosida o en tela sintética. Como resultado emigran fuera de Mitla y a los Estados Unidos para buscar trabajo. No obstante, en Mitla existe un sistema de producción y distribución muy diferenciado y efectivo, el cual se presentar seguidamente a tra-

vés de un modelo. Hay que notar que existen formas mixtas entre los diferentes modos.

3. Modelo de Produccion Artesanal

En la producción se pueden diferenciar dos grupos principales: los artesanos que tienen medios de producción propios y los que trabajan para otros por no tenerlos.

3.1. Artesanos con medios de producción propios (Telares, máquinas de coser)

Los artesanos que tienen medios de producción propios pueden dividirse, a su vez, en dos unidades económicas diferentes: aquéllos que elaboran los productos sobre una base familiar; y aquéllos que producen principalmente fuera de la familia (véase fig.1). Las dos variantes se diferencian como sigue:

3.1.1. Artesanos con producción a nivel familiar

Este grupo incluye a tejedores que llevan a cabo todo el proceso de producción, incluida la venta, dentro de la familia. Los hombres fabrican la tela, que casi siempre cortan y cosen después las mujeres, aunque muchos hombres dominan este trabajo también. Sólo en casos especiales se emplea a otros tejedores que no pertenecen a la familia. Incluso el anudado de las puntas tiene lugar, casi siempre, dentro de la familia; muchas veces se ocupan de ello los ancianos y los niños.

Por regla general, por lo menos un miembro de la familia - normalmente un hombre - vive fuera de Mitla, y se dedica a la venta de los productos. El se los encarga por teléfono y los recibe por correo. Otra parte de la producción

está destinada a comerciantes que viven en Mitla. Aunque ofrecen cada vez más ropas sintéticas que no han elaborado en sus propios telares, el punto fuerte de la producción de estas familias son los tejidos fabricados por ellos mismos.

A este grupo pertenecen también familias que sólo trabajan de forma temporal en la tejeduría y que están especializados, en parte, en la elaboración de un sólo tipo de producto. Así, por ejemplo, algunas familias fabrican exclusivamente sudaderas y trabajan solamente por temporadas, es decir, durante el invierno, de noviembre a febrero, en la Semana Santa, y en las vacaciones de verano, en junio y julio. El resto del año se dedican a otros negocios.

3.1.2. Artesanos con producción no familiar

Este grupo tiene también telares propios, pero ello mismos sólo trabajan de forma excepcional; lo normal es que tengan tejedores contratados. El punto principal de su trabajo consiste no tanto en la elaboración de productos, sino más bien en la coordinación y supervisión de la producción y de la venta. Representan una forma mixta entre tejedores, coordinadores y comerciantes. Por regla general, dominan también la técnica de la tejeduría, enseñan a los aprendices, diseñan los modelos, pero principalmente se ocupan de controlar el acabado de los productos y de organizar la transformación posterior del tejido, normalmente por medio de cortadoras y costureras empleadas. Procuran también el material a trabajar y son responsables del mantenimiento y la reparación de los telares. De manera que su ocupación principal es la organización del trabajo y el control de la calidad. Algunos tejedores instalan sus telares en los pueblos cercanos y sólo pasan por allí para recoger los tejidos ya elaborados. Sin embargo, siguen siendo los propietarios de los telares y teniendo conocimientos sobre la técnica de fabricación y posterior trabajado de los tejidos.

Este grupo tiene un número fijo de clientes habituales, dentro y fuera de Mitla. Generalmente, un miembro de la familia se encuentra siempre fuera de Mitla para organizar las ventas hacia el exterior. En Mitla mismo, distribuyen los productos en las tiendas, o son ellos mismos propietarios de tiendas.

3.2. Artesanos sin medios de producción propios

Este grupo se caracteriza por ser compuesto exclusivamente por tejedores asalariados que trabajan por encargo. Los miembros de este grupo no participan, o lo hacen apenas, en la venta de los productos. Y esto se refiere tanto a los tejedores como a las costureras y las bordadoras. Los tejedores trabajan habitualmente en la casa del patrón y con los telares de éste, o en el caso de tener telar propio, trabajan en su propia casa. Fabrican el tejido que se les encargó y se les paga por metros de tela producida.

Estos asalariados se ven afectados en especial medida por la situación coyuntural respectiva, ya que su puesto de trabajo depende directamente de la situación de la demanda o del poder económico de quien les da el trabajo, sujeto, a su vez, a fuertes altibajos según las estaciones. Sus ganancias son escasas en comparación con el margen de beneficios que dan las ventas. En muchos casos trabajan sólo algunas horas por día y se dedican al mismo tiempo a otras actividades como la construcción o la agricultura. Durante la temporada baja, los tejedores se ven forzados a entrar al servicio de otros durante jornadas completas. Lo mismo sucede con las costureras y las bordadoras, que también trabajan como asalariadas. También dependen en gran medida de la situación coyuntural, y sus ganancias son considerablemente inferiores a las que producen las ventas.

Aunque la mayor parte de los tejedores procede todavía hoy de Mitla o de sus alrededores, la cifra de forasteros

establecidos allí aumenta cada vez más. Por ser más lucrativo, los mitleños mismos tienden a dedicarse cada vez más a la venta de los productos textiles, y se están retirando del proceso de producción. Sin embargo, sólo se puede observar este desarrollo como una tendencia y no como una característica típica, ya que igual que antes, muchos mitleños siguen dedicándose a tejer.

4. Modelos de Distribución de los Productos

A la hora de vender los productos existen también algunas variantes, que a veces aparecen de forma mixta. En las siguientes páginas las vamos a representar en forma de un modelo para evitar confusiones.

Fundamentalmente hay que distinguir entre la venta en Mitla y fuera de Mitla. En la venta fuera de Mitla, lo más habitual es que los encargados sean principalmente hombres, y se pueden diferenciar dos variantes: por una parte, comerciantes que tienen una vivienda fija fuera del pueblo, y por otra, los que siguen viviendo en Mitla y van y vienen entre los lugares de venta. Los mercados más importantes se encuentran en las ciudades fronterizas con los EE.UU., en los grandes centros turísticos y en las playas de México. Los lugares más frecuentados son Tijuana, Puerto Vallarta, Veracruz, Cancún, Puerto Escondido, las ciudades de la Baja California, Acapulco, Mazatlán, México D.F., Guadalajara, y también Cuernavaca así como Taxco.

4.1. Distribución fuera del pueblo

4.1.1. Comerciantes con vivienda fija fuera de Mitla

Dentro de este grupo de vendedores con vivienda fuera de Mitla, se pueden distinguir otras dos variantes. O bien se dedica a la venta de los productos textiles la familia

entera en una determinada región; o bien sólo un miembro de la familia vive durante un largo período de tiempo fuera de Mitla, para vender los productos (véase fig. 2).

En el primer caso la familia se muda a otro lugar, la mayoría de las veces con la intención de que sea sólo por unos años. Sin embargo, los años se convierten en décadas, y casi siempre acaban por establecerse, económicamente y socialmente, en el nuevo lugar. Los niños van a la escuela allí, y sólo conocen Mitla de visita. Por lo general, estas familias alquilan un puesto en el mercado local y viven de la venta de sus productos. Estos se los envían de Mitla o los recogen allí ellos mismos. En muchos casos poseen todavía una casa en el pueblo, de la que se ocupan sus parientes, y planean volver allí un día definitivamente para pasar sus últimos años. De cualquier modo, visitan a sus parientes durante las fiestas más importantes del pueblo, especialmente en el Día de los Muertos y en la fiesta del santo del pueblo, así como en las fiestas familiares como bautizos, primera comunión o bodas.

En cualquier caso, ya viva uno sólo o varios miembros de una familia durante años fuera de Mitla, vuelven al pueblo pocas veces al año, incluso si están casados. No pocas veces mantienen una segunda familia en su nuevo lugar de residencia. Los productos para la venta los encargan a sus familiares en Mitla por teléfono y les giran el dinero correspondiente. En algunas ocasiones las mujeres se reúnen con sus esposos durante la temporada alta, en Semana Santa y en verano, para ayudarles a vender. Pero no todas las mujeres están dispuestas a hacer este trabajo: no les gusta el clima sofocante de la playa, y prefieren dedicarse a la venta en Mitla.

4.1.2. Comerciantes con vivienda fija en Mitla

Junto a las variantes anteriores existe también el grupo de los vendedores a distancia que van y vienen entre Mitla

y los mercados de venta, y no tienen una residencia fija en el lugar a explotar comercialmente. Abastecen a clientes fijos que hacen sus encargos a través de ellos. Las mercancías las transportan en coche o avión hasta el lugar deseado. Los períodos de tiempo que estos comerciantes pasan de viaje, varían considerablemente. Hay vendedores que van y vienen cada dos semanas; otros permanecen fuera varios meses y después vuelven a Mitla.

Estos vendedores reciben normalmente el dinero del abastecimiento anterior cuando hacen el siguiente suministro. Esto significa que dejan un suministro de productos a crédito, que se paga cuando los clientes, a su vez, han vendido la mercancía. El sistema puede resultar desventajoso para los primeros, ya que a menudo se les estafa con el dinero. Además se debe pensar que el desembolso económico que hacen estos comerciantes es relativamente alto, porque deben pagar los costos de los viajes, el alojamiento y la comida, con el agravante de que los gastos en el norte de México y en los centros turísticos son más altos que en Mitla.

Hay también un tipo de vendedores de temporada que sólo venden en las playas durante la temporada alta. No disponen de clientes fijos y sufren especialmente la competencia de sus paisanos que ya se han hecho de un mercado en los lugares de venta más atractivos. Tampoco debe olvidarse a los comerciantes que trabajan sólo en las cercanías y no abandonan nunca el estado de Oaxaca. Tienen un puesto fijo en los mercados de Oaxaca y Tlacolula; viajan a los lugares adyacentes como El Tule, Zaachila y Ocotlán, y venden allí a los turistas aprovechando las ferias de los diferentes pueblos. El número de mujeres que se encuentra entre estos vendedores es significativamente alto. Normalmente vuelven a Mitla en el mismo día, y muy pocas veces permanecen varios días afuera.

Se puede notar que el comercio con los productos artesanales se desarrolló en varias etapas:

- Primera etapa: venta de los textiles en el pueblo mismo, en los alrededores y en la ciudad de Oacaxa.
- Segunda etapa: extensión del comercio hasta la ciudad de México y los centros turísticos del país. Venta de los productos a mayoristas en estos lugares.
- Tercera etapa: los mitleños mismos migran a sitios ajenos, se establecen ahí y ellos mismos venden los productos afuera de Mitla.

4.2. Distribución dentro del pueblo: venta turística en el pueblo mismo

La venta de productos textiles dentro del mismo lugar de producción representa la imagen característica de Mitla. Aquí dominan la venta sobre todo las mujeres. En total se pueden observar tres formas diferentes de venta:

4.2.1. Venta en tiendas

En la calle principal de Mitla, que atraviesa todo el pueblo hasta llegar a las ruinas, hay en total de 54 tiendas de productos textiles que venden sus mercancías a los turistas. La decoración de las tiendas es moderna, con maniquíes en los escaparates, teléfono y ofertas diversas. En la mayoría de los casos, la vivienda del comerciante está junto a su tienda; sólo un 10% de los comercios es encuentren en espacios alquilados. El personal de estas tiendas está constituido a menudo por mujeres de las familias de los artesanos. Además de los productos fabricados en Mitla, algunos de los comercios ofrecen cada vez más ropa procedente de Guatemala o ropa fabricada con materiales sintéticos. El 70% de los propietarios relatan que desde el año de 1990 han aumentado las ventas de productos importados. Los tejidos guatemaltecos se venden cada vez mejor y contribuyen a la tendencia de reducir la producción y aumentar la

importación y el comercio. Esto lo muestra, entre otras cosas, el hecho que de las 54 tiendas 8 ya no tienen ningún telar, y sólo reciben productos ya elaborados. De los 46 propietarios de tiendas que todavía tienen telares, 17 cuentan que tienen menos de la mitad en activo, o que sólo los utilizan por temporadas. Esto indica de nuevo la gran inseguridad laboral actual de los tejedores por cuenta ajena.

4.2.2. Venta en el mercado de artesanía: foco de conflictos contínuos

En el año 1977 se terminó la construcción del mercado de artesanía. Lo construyó el municipio de Mitla con la ayuda de un crédito asequible a un plazo de 15 años. Tras el pago del crédito al banco, el mercado pasó a ser propiedad del pueblo. El edificio, que se encuentra en la parte norte de las ruinas, se divide en dos sectores principales, unidos por un corredor. En el sector de la parte delantera se alinean, uno junto a otro, 47 locales; después sigue un pequeño corredor con diversos puestos de comida, una sala de administración, y un altar con la virgen de Guadalupe. En el ala posterior hay otros 56 puestos. El edificio, que no tiene ventanas, está construido en un ángulo de 90º, y algo retirado de las ruinas. La gran plaza que se encuentra en el espacio intermedio debía servir como aparcamiento para los camiones de los turistas, pero después se utilizó también como espacio para ventas.

En la adjudicación de los locales del mercado no se pudo tener en cuenta a todos los solicitantes. Así, los que no consiguieron un puesto siguieron vendiendo fuera del mercado, dentro del área delante de las ruinas, muy a pesar de los comerciantes del mercado, que perdían así muchos clientes. Esta situación llevó finalmente a un enfrentamiento entre los arrendatarios de los locales dentro del mercado y los ambulantes, que vendían fuera del mercado. Además, los que tenían los puestos en la parte posterior del edificio,

se sentían discriminados, ya que muchos turistas no recorren todo el mercado y sólo compran en los primeros puestos. Por eso pretendieron abandonar el mercado y colocar sus puestos fuera, delante del mercado - intención que los vendedores de los puestos delanteros intentaron impedir. La consecuencia de todos estos problemas ha sido que, actualmente, el mercado se utiliza sobre todo como bodega, mientras que la venta misma tiene lugar principalmente fuera de él.

Los arrendatarios de los locales están organizados en una unión de artesanos que defiende sus intereses y media en sus conflictos. La unión de artesanos incluye solo a los que tienen un puesto en el mercado, los demás no pueden ingresar en el grupo. El mantenimiento, limpieza, y vigilancia del mercado, corren a cargo de la administración del pueblo.

La situación económica de los vendedores del mercado es mucho mejor que la de los ambulantes, que sólo pueden ofrecer su mercancía delante de las ruinas. Muchos de los arrendatarios de locales son además propietarios de una tienda en Mitla. Junto con los productos textiles, ofrecen también postales y pequeños recuerdos importados de los pueblos vecinos, como por ejemplo cerámica negra de San Bartolo Coyotepec, y de otros estados mexicanos, como máscaras pintadas y platos del estado de Guerrero. Estos últimos se ofrecen además, desde principios de los años 90, en puestos ambulantes delante de las ruinas de los nahuas de Guerrero mismo.

4.2.3. Ambulantes delante de la iglesia y en la plaza principal

A principios de los años 90 vendían su mercancía (exclusivamente productos textiles) sin un puesto fijo, sólo en la plaza entre las ruinas y la iglesia, 32 ambulantes, o sea 31

mujeres de mediana edad y un transvestito. Poco menos de la mitad de los ambulantes posee un telar propio con que fabricar sus propias mercancías; el resto se las compran a otros productores y las venden de nuevo. Así que no participan en el proceso de producción y tampoco tienen tiendas en Mitla. Muchos de los maridos de las ambulantes trabajan como operarios para los grandes artesanos. La mayoría de estas ambulantes son mayores de 40 años, contribuyen al mantenimiento de su familia con la venta, o son, a causa del desempleo de sus maridos, la fuente más importante de ingresos. Debido a la gran competencia existente y a la mala situación del comercio, no se permite la venta a ms personas fuera de las 32 actuales. Además de las vendedoras ambulantes que están entre la iglesia y las ruinas se encuentran en la plaza todavía dos mujeres más ofreciendo su mercancía. También ellas vigilan de forma estricta su "territorio" y no dejan entrar más competencia en él.

Otro punto de conflicto proviene de las estrategias de venta y de los precios, debido a que el malbaratar de los precios no afecta a todos por igual. Los grandes compradores se pueden permitir rebajar los precios mucho más que los pequeños, cuyo margen de beneficio es menor. Sin embargo, hasta hoy no se ha conseguido ningún acuerdo en este punto, y domina la competitividad más dura entre todos y cada uno de los comerciantes.

5. Conclusion

Sobre la base del turismo se ha desarrollado en diferentes pueblos del valle de Oaxaca el arte de la tejeduría, que se ha convertido en la fuente principal de ingresos económicos. Este desarrollo llevó consigo muchos cambios en la artesanía tradicional y, muy a menudo, como se ve en los ejemplos de Santo Tomás Jalieza y Teotitlán del Valle, una reestructuración de la división del trabajo por sexos. A cau-

sa de la nueva situación económica, hombres y mujeres redefinieron los ámbitos de trabajo. En Mitla, sin embargo, se conservó en gran parte la división tradicional del trabajo, aunque con muchas innovaciones.

Debido a su situación específica, aquí apareció un sistema efectivo para la fabricación y la venta de los productos textiles. Hay que distinguir entre varios modos de la producción y distribución. Actualmente se puede notar que el punto fuerte está cambiando de la producción a la distribución; o sea, a la venta de tejidos de tela sintética ya elaborados. Los mitleños se vuelven otra vez comerciantes, pero ahora con otro tipo de mercancía y con nuevos destinos. Ya no solamente viajan a la sierra o a la costa oaxaqueña, sino también a las ciudades grandes y a los centros turísticos, para vender los productos textiles. ❐

BIBLIOGRAFÍA

- Alba y Jesús Cristema, Carlos H., "Las industrias zapotecas", **Monografía histórica, etnográfica y económica,** pp. 493-600, México, 1949.

- Aranda, B. Josefina, "Género, familia y división de trabajo en Santo Tomás Jalieza", **Estudios Sociológicos 8,** pp. 3-22, 1980.

- Beals, Ralph L., "Un sistema tradicional de mercado", **América Indígena 27,** pp. 566-80, 1967.

- Beals, Ralph L., "The Structure of the Oaxaca Market System", **Revista Mexicana de Estudios Antropológicos 21,** pp. 333-342, 1967.

- Beals, Ralph L., **The Peasant Marketing System of Oaxaca,** México, University of California Press, 1975.

- Beals, Ralph L., "Economic Adaptations in Mitla, Oaxaca", **Meso-américa,** pp. 165-193, México, 1979.

- Cook, Scott and Martin Diskin, **Markets in Oaxaca,** University of Texas Press, 1976.

- Corbet, Jack, **Seminario sobre migración y etnicidad en Oaxaca,** 1992.

- Dürr, Eveline, **Mitla zwischen Tradition und Moderne. Wandel einer zapoteekischen Gesellschaft in Oaxaca,** México, Ethnologische Studien No. 27, 1996.

- Nash, June, **Crafts in the World Market. The Impact of Global Exchange on Middle American Artisans,** Albany, 1993.

- Parsons, Elsie C., **Mitla, Town of the Souls and other Zapoteco-speaking Pueblos of Oaxaca, México**, Chicago, 1936.

- Pothmann, Martina, **Quién sabe? Die traditionelle Kleidung der Amuzgos im Wandel zum mexikanischen Souvenir,** 1992.

- Stephen, Lynn, **Zapotec Women,** Texas, 1991.