Mercados de la Mixteca

Si no hay carro, no hay negocio

Laura N.K. Van Broekhoven

Mededelingen van het Rijksmuseum voor Volkenkunde, Leiden

Mercados de la Mixteca

Sidestone Press

Mercados de la Mixteca

si no hay carro, no hay negocio

Laura N.K. Van Broekhoven

con contribuciones de
Estefania Pampin Zuidmeer
Isabel D.S. Houben
Yunuen Caloca Rhi

Mededelingen van het Rijksmuseum voor Volkenkunde, Leiden
Nº. 44

Mededelingen van het Rijksmuseum voor Volkenkunde N°. 44

ISBN 978-90-8890-289-5
(PDF e-book: ISBN 978-90-8890-290-1)

© 2015 National Museum of Ethnology

Published by Sidestone Press, Leiden
www.sidestone.com

Published in Cooperation with the National Museum of Ethnology, Leiden
www.volkenkunde.nl
Head of Publications Committee: Fanny Wonu Veys

Lay-out & cover design: Sidestone Press

Photograph cover: Doña Lucina Jejón, vendedora de camarones en Tlaxiaco, 2004

Contents

Agradecimientos **1**

1. Introducción **3**

Situando el mercado 6
El mercado como espejo 9

2. Mercados y mercaderes en el contexto de la historia económica mexicana **13**

Continuidad y cambio en los mercados y mercaderes de México 14
Economía vertical 15
Economía colonial 17
Comerciantes ñuu dzahui y comerciantes españoles 20
Formando parte de un sistema de economía mundial 24
Las reformas borbónicas 28
El comercio durante la independencia 30
El Porfiriato, los inversionistas extranjeros y los mercaderes mixtecos 31

3. Entre el cambio y la continuidad **35**

Transformaciones en los mercados 37
Medios de transporte y la red vial 37
El transporte público 42
Las tiendas: abarrotes, misceláneas, supermercados y subvencionadas 45
Labor transfronteriza y remesas 47
Productos tradicionales e industriales 48

I. Los mercados y sus productos **51**

4. Unos ejemplos de mercados de hoy (y ayer) **59**

Yanhuitlán y Coixtlahuaca 59
Chalcatongo y Teposcolula 62
Nochixtlán, Tlaxiaco y Tamazulapan 63

Mapas y gráficos **67**

5. Si no hay carro, no hay negocio **75**

Viajes lejanos 78
Lenguaje 81
Ciclo de mercado y horario 82
Horario de trabajo: día y noche 87

6. Lo que los abuelos me enseñaron **89**

Proceso de fabricación 93
Participación familiar 97
Relaciones laborales 100

II. Productos **105**

7. Compra y venta **111**

Trueque 112
Buscando mercado 113
Calidad del producto 114
Abastecimiento 116
Cálculo de precios 120
Préstamos y deudas 125

8. Para ser mercader hay que tener ángel **131**

Violencia 131
Alcoholismo 134
Enfermedad 136
Migración 138
Corrupción 144

III. Retratos **147**

9. Regularizando el mercado **161**

Proteccionismo, líderes y uniones 165

10. Mercados en su contexto urbano **175**

Problemas de urbanismo 180
¿Una central de abastos para Tlaxiaco? 183

11. Historias de la vida de la mercancía **187**

Siguiendo las fajas oaxaqueñas 189
Introducción 189
Verticalidad en paisaje y economía 189
La industria textil de San Agustín Tlacotepec 190
Las productoras de las fajas y sus vidas 191
La producción de la faja oaxaqueña en la Mixteca de la Costa 194
El ciclo de vida de la faja oaxaqueña 195
Transporte a la Mixteca de la Costa 197
Venta en la Mixteca de la Costa 198
Uso en la Mixteca de la Costa 198
La faja oaxaqueña después de su uso 200
Santo Tomás Jalieza en la actualidad 201

La seda y el camino de la cría del gusano al tejido 201
San Mateo Peñasco 202
Elaboración de la seda en San Mateo Peñasco 203
El transporte y la venta de la seda 205
La seda en la Mixteca de la Costa 206
Resumen 207

De la mina a Holanda: historia de la vida de una vasija de Cuquila 208
Introducción 208
Santa María Cuquila, Agua Zarca y San Pedro Llano Grande 208
Clima 209
Historia de la cerámica 209
Alfarería contemporánea 210
Historia de la vida de un florero o tindoita 212
Mercado 220
Mi tindoita 223

IV. Proceso de producción 225

Conclusiones 239

Epílogo 243

Bibliografía 251

Lista de figuras 263

Agradecimientos

De 2004 a 2008 llevamos a cabo el proyecto "Markets Mirrors of a Mixtec World", proyecto que se enfoca en la documentación del sistema económico (particularmente en la economía vertical) de los mercados regionales de la región Ñuu Savi, o de la 'Mixteca', como se conoce en náhuatl. Dicho proyecto forma parte de una labor de investigación más amplia, llevada a cabo por la Universidad de Leiden, cuya dirección la llevaron el Catedrático dr. Maarten Jansen y Gabina Aurora Pérez Jiménez. El proyecto fue financiado por la Fundación Nacional de las Ciencias de Holanda[1] (NWO/GW). Aprovecho la ocasión para agradecer a Yunuen Rhi y a la Dra. Adriana Churampi por sus valiosos comentarios, y en particular a la Dra. María Castañeda de la Paz, la Sra Beatriz Olaizola y al Maestro Armando Bautista por revisar el texto completo.

Agradecemos en particular a todos los mercaderes con quienes hablamos, a quienes entrevistamos y quienes nos dieron su confianza, nos dedicaron su valioso tiempo y compartieron sus experiencias con nosotras. En Tlaxiaco conversamos con Agustina Hernández Gonzalo; Luis Fernández Martínez; Gabino Ortiz Cruz; Benigna Raymundo Mariano; Antonia Morales Olmedo; Moisés Morales López; Francisco Ortiz Reyes; Florentino López Cruz; Obdulia Cruz; Rodrigo Torres López (Don Chino); Adrián Martínez Miranda; Virginia Santos Hernández; Alberto San Juan; Lucina Jejón; Teresa Rivero Galindo; Isabel Rivero Galindo; Luis Sánchez Reyes; Clotilde Miguel García; Dominga Guzmán Bautista; Jesús Arón Martínez Espinosa; Marcelino García Pérez; Juana León Victoria; Carmen Hernández Sánchez; Antonia Morales Olmedo; Elia Betanzo Sánchez; Manuel Pablo Bautista, Luis Sánchez Pérez y Lucía López Arrellano.

En Santa Cruz Tayata entrevistamos a Martina García y Tomás Domínguez Velázquez. En Yolomécatl visitamos la casa de Ricardo Pompa Reyes y Flora Gutiérrez Mendoza, y conversamos extensamente con ellos. En Refugio de Morelos visitamos a la familia de Crispina Soriano de Carizosa y Ricardo Carizosa, con quienes habíamos coincidido en varios mercados de la región. En Magdalena Peñasco conocimos el taller de ropa de Marcelino García Pérez. En San Mateo Peñasco y visitamos a Encarnación Ortiz y María Hernández, quienes nos impartieron sus conocimientos sobre la cría del gusano de seda y el teñido del hilo de seda. En Santa Catarina Yosonotu conversamos con Sebastiana Betanzo Sánchez. En Pinotepa de Don Luis, Estefania habló con Marisela Franco Villafañe; Soila Cruz González; Candide Hernández López; Margarita Avengaño Luis y Maribel Marcial Pérez (y agradecemos a Bonfilia Pérez Hernández por traducir y entrevistar a la señora Maribel). En esta localidad, también, hablamos brevemente con Roberto Aparició; Raúl Morales Cruz; Félix Jiménez Bautista y Pedro Ortiz de Coixtlahuaca. Y en San Juan Colorado entrevistamos a

1 Número de proyecto: NWO/GW 360-62-010.

Julia Alabez Lorenzo. En San Sebastián Nicannduta, distrito de Teposcolula, dialogamos con Adrián Martínez Miranda y Virginia Santos Hernández. En Rancho Santa Juanita, Magdalena Peñasco, visitamos el taller de comales de Hilario Barrios Sandoval y su abuela María Barrios Sandoval. En Santa Catarina Yosonotu conversamos con Constantina Carmela Nicolás Ruiz y Elia Betanzo Sánchez, y en San Isidro Vista Hermosa con Juana León Victoria y su hijo Leónides González Ávila.

Agradecemos a todos los alfareros de Santa María Cuquila, Agua Zarca y San Pedro Llano Grande, con quienes Isabel Houben convivió intensamente. En especial a doña Tomasa Ortiz Santiago, don Euloguio León Coronel, don Lucio Cruz Velasco, don Nicolás Santiago López, doña Eva León Ortiz, don Juan López Coronel, don Evaristo Coronel Mejía, don Ignacio, don Fidel Rey Ortiz, don Guadalupe Santiago López y don Macedonio León Bautista.

Queremos agradecer y reconocer muy particularmente la gran obra que hizo el Maestro Alexander Vinkeles Melchers en poner en Autocad los bocetos de los mapas incluidos en el libro. También agradecemos a todo el equipo de profesores, colegas y estudiantes (en aquel entonces) que participaron en la investigación que llevamos a cabo en el 2004 y 2006. Sobre todo el dr. Alexander Geurds que aparte de participar muy activamente en los registros para los mapas que presentamos en el Capítulo 4; también contribuyó significativamente a las ideas formuladas en el primer capítulo del libro y fue parte integral de la investigación. En el 2004 participaron Arie Kattenberg, Estefania Pampin Zuidmeer, Martin Jesse Pot y William Arfman en los registros de las plazas de Tlaxiaco, Tamazulapan, Yolomécatl, Jaltepec, Chalcatongo, Yanhuitlan y Coixtlahuaca. En el 2006 participaron Yunuen Caloca Rhi, Estefania Pampin Zuidmeer, Milla Middelberg y nuestra hijita Nandana Geurds-Van Broekhoven. A todos ellos y a los colegas y amigos de la Facultad de Arqueología y del Museo Nacional de Etnografía en Leiden agradecemos sus comentarios valiosos y su apoyo constante.

Capítulo 1

Introducción

El sistema cíclico de los mercados de la Mixteca ha sido estudiado por varios investigadores en el pasado, como Marroquín, Beals, Diskin y Cook, y en particular por Waterbury y Warner. Marroquín realizó su estudio en los años cincuenta; Beals, Cook y Diskin, Waterbury y Warner en los años setenta. Ronald Spores también hizo un estudio de estos mercados en los años setenta y noventa, pero el material recopilado no ha sido publicado ni investigado. Otra investigación que sigue sin publicarse es el estudio que Carlos Incháustegui hizo para el Instituto Nacional Indigenista en los años cincuenta. En el manuscrito *Recorridos de la Mixteca* habla sobre el mercado de Chalcatongo y el mercado de Magdalena Peñasco en la Mixteca Alta. También en los años cincuenta, Bronislaw Malinowski y Julio de la Fuente investigaron el sistema de mercado del Valle Central (1957). El manuscrito completo recién fue publicado y por fin se puede consultar debidamente.

Todos estos trabajos fueron realizados desde perspectivas muy particulares. El trabajo de Marroquín es tendencioso. El marco teórico del que parte para hacer su investigación de la llamada "ciudad mercado" es sumamente evolucionista. Marroquín considera que los mercados tienen su origen en la etapa del intercambio intertribal que, según él, es el momento en el que una comunidad se ve enfrentada por vez primera con la problemática del "valor de las cosas". Menciona, además, que sus investigaciones forman parte de un proyecto que pretende "buscar el mejoramiento de la población actual heredera de las magníficas culturas que construyeron Monte Albán, Achiutla, Tilantongo". Para ello, dice que también centra su atención en el área de la Mixteca de la Costa, ya que en dicha área "existe la posibilidad de acomodar a la población pauperizada de la zona alta" (1978, 21). Hace, pues, la propuesta de reubicar poblaciones de la Mixteca Alta en la Mixteca de la Costa. Propuesta, que recuerda a las políticas perjudiciales de desplazamiento forzado interno de Stalin y Mao.

Por su parte, mientras que Marroquín lleva a cabo su estudio del mercado de Tlaxiaco, Bronislaw Malinowski y Julio de la Fuente investigan el sistema de mercados del Valle Central. Queda claro que tanto los trabajos de Malinowski y Julio de la Fuente, como los de Marroquín e Incháustegui, en esencia, son estudios descriptivos, taxonómicos y sincrónicos que se enfocan en una perspectiva cuantitativa, pero para la época actual son algo limitados en su análisis y en sus tratados teóricos (ni hablamos de las políticas que proponen). No obstante, los mapas y datos que produjeron siguen siendo de gran interés desde un punto de vista diacrónico y comparativo.

En cuanto a los estudios de Beals y sus estudiantes en los años setenta, estos son de un carácter mucho más analítico. Entre los años 1965 y 1975, Beals y sus estudiantes, hicieron un estudio cuantitativo y analítico de los mercados del Valle de Oaxaca. Partían de la idea de que la economía del Valle de Oaxaca debía ser considerada como una formación precapitalista que existía dentro del marco de la economía metropolitana y del mercado de valores capitalistas, así como dentro del marco de la división internacional del trabajo. Según ellos, el mercado rural no se podía estudiar sin haber estudiado el mercado metropolitano, ya que ambos estaban interrelacionados. También según ellos, estaba claro que el desarrollo de la sociedad y la economía metropolitanas engendraba el subdesarrollo de la sociedad del interior y de su economía. No obstante, decía Beals, que esta dependencia no implicaba necesariamente la ausencia de una integridad estructural o un dinamismo interno en los mercados rurales.

De alguna forma, este acercamiento parece algo premonitorio para la situación de los mercados locales y regionales dentro del contexto de la globalización del siglo XXI. Aunque por el momento no profundizaremos más en esta temática de lo local *vis a vis* lo global, sí diremos que forma parte del estudio que estamos llevando a cabo y que influye mucho en la vida diaria y en las historias de vida de todos los mercaderes de la región y, evidentemente, en sus mercancías.

No pretendemos seguir los pasos de Malinowski tratando de alcanzar alturas enciclopédicas en la descripción y el análisis etnográfico de los Mercados de la Mixteca, ni aspiramos a presentar análisis cuantitativos como los de Beals o Marroquín. Para nuestro estudio, nosotras partimos de la suposición que las microhistorias que presentamos aquí representan las verdades parciales de los mercaderes como agentes de la historia. El documentar las preferencias individuales de estos mercaderes de la Mixteca Alta es una forma de darles voz a ellos y una oportunidad de asumir su lugar como autores, colaboradores e historiadores de sus propias realidades.

No queremos presentar nuestro trabajo como una forma de reportaje "objetivo", borrando sistemáticamente nuestra presencia y nuestra relación con las personas a las que entrevistamos: somos nosotras las que iniciamos la investigación y entablamos los contactos; somos nosotras las que hicimos las preguntas, motivando a los entrevistados a pensar y recontar las historias de sus vidas. Por otro lado, tampoco pretendemos haber forjado una relación personal y participativa con todas las personas a las que entrevistamos.

El estudio parte de la idea formulada por Herbert Eder (1975), quien explica que los mercados pueden ser vistos como un espejo de la realidad comercial, tecnológica y social de una región, teniendo en cuenta que las actividades del mercado se centran alrededor del contacto humano y de la interacción entre los individuos y los grupos de productores de la comunidad. El mercado se convierte, así, en el medio comunicativo por excelencia; es aquí donde diversos pueblos y grupos sociales de una región relativamente extensa se ponen en contacto e intercambian ideas, noticias, chismes y productos. Además de esto, el

día de la plaza da pie a la realización de transacciones importantes como el pago de deudas personales y de programas nacionales de desarrollo, o a reuniones y actividades ceremoniales y cívicas. De esta manera, el mercado cumple múltiples funciones.

Tomemos en cuenta las múltiples funciones del mercado. Analicémoslas desde la perspectiva del mercader individual, su agencia local y personal. Está claro que este tipo de actividades sociales alrededor del mercado no se limitan sólo a la Mixteca, sino que se presentan en otras partes de México e incluso en regiones de Holanda, Francia e Inglaterra, por mencionar algunos lugares.

Optemos por abstenernos de seguir visualizando a las pequeñas sociedades como culturas aisladas que viven fuera del contexto contemporáneo o de la historia global. Los mercados de la Mixteca son comunidades vibrantes y dinámicas que funcionan y forman parte del macrocontexto de la globalización, desde el consumismo hasta el movimiento mundial de productos y personas. Sally y Richard Price, se expresan elocuentemente sobre el tema, mencionando lo siguiente: "Idos son los días de describir las tradiciones distintas y 'auténticas'. Demos la bienvenida, en vez de eso, a la exploración del cambio, el movimiento, la hibridación, criollización, las identidades negociadas, las zonas fronterizas y las autenticidades inestables" (Price y Price 1999, 2, mi traducción).

En ciertos aspectos, nuestro estudio se basa en las investigaciones de Beals y sus estudiantes; sobre todo trata de llenar un vacío que el mismo Beals en los años setenta mencionó como aspecto interesante para estudios posteriores y que hoy, cuarenta años más tarde, aún no ha sido atendido. Beals decía que "el papel del individuo en el sistema del *marketing* ha sido poco estudiado por su proyecto. Tenemos información sobre las elecciones que los individuos hacen pero muy poco sobre el porqué ellos las hacen" (Beals 1976, 41; 1975, 4, mi traducción). Continúa diciendo que, respecto al individuo: "Necesitamos más información sobre cómo las decisiones son alcanzadas, inclusive no sólo decisiones de carrera sino también cosas tales como la manera en que las personas operan en una situación de precios negociados" (Beals 1976, 42; 1975, 261). Es justamente este tipo de información sobre el rol del individuo en el sistema de los mercados y las razones por las que toman sus decisiones, tanto en el ámbito de carrera como a nivel de precios, lo que hemos querido documentar en nuestro estudio. Justamente este aspecto de los mercados que históricamente sólo podemos deducir de documentos originalmente escritos con otras intenciones, pues el registro arqueológico casi no nos deja rastrear este tipo de información.

Las entrevistas nos presentan biografías fascinantes de los mercaderes porque ilustran una historia informal que ha sido poco registrada. Son microhistorias de continuidad y transformación que por muchos años han estado ocultas y siguen sin documentarse. Muchas veces, la historia económica más formal deja mudos a los actores que definen esta economía en la realidad cotidiana. Ni mucho menos son historias ligeras, divertidas y superficiales, sino que ilustran vidas complejas y hablan de una realidad sufrida y agotadora, aventurera y animada, llena de

amor y decepciones. Son las historias de pequeños emprendedores mexicanos, que por ser tan personales y reales son estimulantes y atractivas a la vez.

El mercado típico, colorido y pintoresco del proverbial mercado mexicano, tal como ha sido observado a través de ojos foráneos, sólo existe en la mente del turista que, después de haber pasado la noche en una cómoda cama de su hotel en la zona urbana, viene a disfrutar de la atmósfera "auténtica" del mercado rural. ¡Qué bonito es, qué tradicional! La gente viene vestida con el traje 'típico' y se toman fotos, sobre todo de productos que parecen "auténticos" (es decir, que corresponden con la idea exótica que tienen de lo que es "lo mexicano"), como son la cerámica, los metates, las fajas o los chiles. Esta "realidad" romántica del mercado mexicano, tal y como es observada por el turista, contrasta diametralmente con la realidad cotidiana de los comerciantes que venden en el mercado.

Tomemos como ejemplo ilustrador a un vendedor de cucharas de madera que trabaja en Tlaxiaco. El señor Lázaro Rivera vende las cucharas que son elaboradas por su familia en Tetela de Ocampo, Puebla. Trabaja diariamente en los mercados, muchas veces viajando cientos de kilómetros al día. Los lunes y martes vende en Acatlán, los miércoles en Huajuapan, los jueves y viernes en Juxtlahuaca, los sábados en Tlaxiaco y los domingos en Putla. Duerme en la calle o en una camioneta. Cada tres semanas regresa a su casa, donde al llegar tiene que cumplir con los deberes de su cargo en la escuela de la aldea. A juzgar por su sonrisa y su suave y alegre voz, el que compra sus productos nunca adivinaría la vida que lleva, lejos de sus hijos, de su esposa y de su familia. El vendedor no se queja y tranquilamente atiende a su clientela, esta sí se queja del precio, regateando dos cucharas por veinte pesos y no por veintidós. Una buena parte de los hombres de su pueblo, se dedica exactamente a lo mismo: a vender las cucharas en Oaxaca, Chiapas, México y Michoacán. En consecuencia, prácticamente cada familia mexicana tiene una cuchara de Tetela de Ocampo o de sus vecindades, entre los enseres de la cocina. Gracias a la información que obtuvimos a través de la entrevistas con algunos mercaderes y a lo que observamos en diferentes mercados, llegamos a nuestro análisis del mercado como reflejo de una realidad mixteca. Entrevistamos a casi cincuenta mercaderes. Queda claro que cada uno tiene su propia biografía, su propia situación personal y familiar, vende productos diferentes y cada quien tiene su razón y su motivación por estar día tras día en el mercado.

1.1 Situando el mercado

Durante décadas, el mercado ha formado un campo de análisis para las ciencias sociales. Los debates sociológicos se enfocan en qué tratamiento debería darse al mercado. ¿Es el mercado un fenómeno principalmente económico, un

elemento cultural o un campo social? Aún no existe una respuesta definitiva a estas cuestiones, pero, por lo general, se acepta que los mercados no pueden ser tratados sólo como lugares de intercambio económico.

Las críticas hacia ese modelo económico del mercado tienen orientaciones distintas. Por un lado, están aquellas que enfatizan el elemento "destructivo" de los mercados como lugares sin moral y poco considerados con los aspectos sociales. Por otro lado, están aquellas que proponen que el mercado está completamente dominado por situaciones históricas, estructurales o culturales, en las que el mercado sólo obtiene su valor a partir de sus componentes sociales o culturales, pues sin ellos no existe. Se trata de una crítica sumamente relacionista. ¿Qué significa la cultura del mercado en estos análisis? Principalmente se fundamenta en la idea principal de un mercado en expansión. De tal manera que la cultura del mercado surge como una respuesta a la *economía* de mercado, con el propósito de hacer aceptable y negociable las consecuencias de los cambios instigados por la globalización. Jean y John Comaroff etiquetan este conjunto de prácticas como "capitalismo milenario", lo que indica una forma globalizada, neoliberal del capitalismo predicado en la privatización y la responsabilidad individual (Comaroff y Comaroff 2000). Ese argumento creció en importancia en estudios sobre la relación entre cultura y modernidad.

Un ejemplo temprano y bien conocido en América Latina es el estudio sobre los mineros de Bolivia, de Michael Taussig (1980). Taussig concluye que la influencia de la economía moderna implica la pérdida de una manera de ser. Es decir, el cambio a lo que él llama 'la economía moderna' hace cambiar a las personas involucradas en el mercado. Su identidad colectiva y social gira hacia una identidad más individualista y hacia un comercio regido únicamente por los afanes de lucro. En esa percepción de los mercados, hay estudios que distinguen entre mercados como eje de relaciones sociales o como un nudo de significados culturales. Es una perspectiva esencialmente pesimista, que observa y condena la influencia del mundo moderno sobre la cultura del mercado. Este tipo de interpretación remonta al libro *Culture and practical reason,* de Marshall Sahlins (1976), libro en el cual Sahlins explica el choque entre la economía capitalista y el mercado local como un encuentro simbólico. El autor interpreta el capitalismo como la dinámica principal de la producción de símbolos de la sociedad moderna, mientras que en las sociedades premodernas son las relaciones sociales de parentesco el campo simbólico principal.

Otra vez vemos aquí la separación conceptual entre la cultura local y la cultura económica. *Material Culture Studies* comprende la versión más reciente consistente en buscar significados culturales en la dinámica económica del mercado. Los trabajos de Daniel Miller, por ejemplo, han revisado de manera radical los argumentos mencionados anteriormente. En su libro *Material Culture and Mass Consumerism* (1987), Miller argumenta que el consumo documentado en los mercados se convierte en tiempos modernos en una herramienta para la supervivencia cultural en lugar de ser sólo cultura. Fundamental resulta su

observación de que ha sido una conclusión equivocada ver los cambios en el consumo como perjudiciales para las relaciones sociales dentro y alrededor del mercado. Estos cambios en la manera de organizar el mercado y en la gama de productos en venta no implican cambios negativos (Miller 1987, 3-6). Según Miller, deberíamos dejar de suponer que las cubetas de plástico y los zapatos hechos en China tendrán consecuencias negativas para las estructuras sociales del mercado y los valores culturales producidos en ellas.

Estas opiniones sobre el consumo y el consumismo en los mercados reflejan también los argumentos de Arjun Appadurai, en su introducción a *The Social Life of Things* (1986), que incluye una influyente colección de ensayos sobre el contexto cultural del intercambio de mercancías. El punto principal del análisis de Appadurai es que hay que reconocer el consumo como algo particularmente social, relacional, y dinámico, en vez de destacarlo como privado y pasivo. Alejándose de las perspectivas pesimistas de Taussig y Sahlins, tanto Miller como Appadurai (Miller 1987, 18-20) convierten los efectos del consumo de materiales dentro del mercado, ya sean positivos o negativos, en una investigación de respuestas activas tanto de vendedores como de consumidores. Se trata de una nueva interpretación de los comerciantes y los consumidores, una perspectiva estratégica en un constante estado de desarrollo ante las fuerzas de cambio que continuamente entran en el mercado. Es precisamente por eso, concluye Miller, por lo que el mercado no se ha convertido en un lugar ajeno para mercaderes y consumidores, y sigue siendo un lugar vibrante, dinámico y siempre cambiante.

Últimamente, las críticas del modelo económico del mercado argumentan en favor de una cultura de mercado, en contraste con el mercado visto como una estructura económica. La crítica se enfoca en el presuponer que la economía global capitalista provoca cambios fuertes y destructivos. Es una crítica enfocada en una preocupación sobre la relación entre la modernidad y la continuidad de los valores culturales, basada en observaciones del mercado local. Es más, paradójicamente, los resultados en *Material Culture Studies* argumentan a favor del mercado como un fenómeno cultural, capaz de generar nuevos significados como cambios de métodos de producción, que van de lo artesanal a lo industrial y viceversa. Así la interconectividad del mercado y la entrada de nuevos materiales, colores y objetos es un elemento de innovación y no de homogeneización o destrucción de lo local.

Por consiguiente, los análisis del mercado han cambiado y han pasado de estructuras rígidas, y en el fondo destructivas, a un enfoque más tolerante y dinámico. Ya no simplemente nos preguntamos qué es lo que la gente compra en el mercado y lo que vende, sino más bien por qué sigue comprando y vendiendo. El mercado es un lugar sumamente material, de producción, transporte y consumo. Es un lugar físico, definido por el espacio urbano, una institución manejada por autoridades locales, regionales y federales.

Por último, pero no por ello menos importante, el mercado es la realidad social de muchas vidas de mercaderes, de sus familias y de su clientela. Por ello, en este trabajo estamos a favor de un tercer modelo, en el que nos enfocamos en conectar las estrategias de significado cultural con factores como la estructura familiar, la vida personal de los mercaderes y la relación entre control institucional y espíritu empresarial; un enfoque que toma en cuenta la agencia individual del comerciante. En su artículo *La biografía cultural de las cosas. La mercantilización como proceso*, Igor Kopytoff (1986) concibe la mercantilización de los bienes y objetos como un proceso cultural. Señala que desde una perspectiva cultural la producción de mercancías, además de ser un hecho económico, es también un proceso cultural y cognitivo en el cual los objetos transitan, entrando y saliendo del estado mercantil acorde a momentos, contextos y relaciones. Cada producto que se vende en el mercado cuenta su propia historia, su propio cuento referente a lo local y a lo global, así como a las decisiones del mercader que lo vende.

Basándome en los datos recopilados para esta investigación, propongo argumentar en favor de un modelo armonizado de mercados, por ser el modelo menos forzado y representativo de la realidad percibida por los participantes en el mercado. Será un modelo con espacio para la historia; para las consecuencias de las acciones de los individuos. El mercado es un entorno de relaciones sociales e influencias culturales, de emociones y contextos humanos. Las decisiones que se toman se basan a veces en argumentos económicos, en ocasiones por necesidad y en otras por pura coincidencia.

Un análisis armonizado del mercado no implica enfrentar los procesos económicos a las esferas culturales y sociales, sino que define esa dinámica económica, tanto local como regional, como un aspecto fundamental del ámbito cultural y social del mercado. No defendemos la preponderancia de las fuerzas económicas y tampoco las excluimos por medio de una reconstrucción del mercado como si fuera una burbuja cultural. Los mercados locales en el sur de México han sido testigos de cambios enormes a lo largo de su existencia. Durante la época precolonial y colonial, en la Independencia, bajo la influencia de la modernidad, durante gran parte del siglo XX y la primera década del siglo XXI. Cada crisis tuvo también su efecto, la coyuntura alta y baja de la economía regional, nacional y global afecta a los mercados mixtecos. Sin embargo, la modernidad y su economía globalizada, con diferentes modos de transporte, nuevos materiales y objetos, operan de una manera interdependiente con los sistemas locales de relaciones sociales y tradiciones culturales.

1.2 El mercado como espejo

Desde el punto de vista de los patrones de continuidad y transformación, el mercado de ahora es como un espejo o reflejo, tanto de la vida cotidiana en la Mixteca como de la cotidianidad histórica (tanto colonial como precolonial). Los mercados son parte de una realidad cotidiana, pero al mismo tiempo existen

sin ser documentados, tanto hoy como ayer. Arqueológicamente son difíciles de rastrear porque no dejan huellas; históricamente porque durante la Colonia no fue un aspecto muy documentado. Varios autores ya mencionaron que, en esencia, el mercado no ha vivido transformaciones muy drásticas. No obstante, las condiciones bajo las que opera el mercado (en cuanto a transporte, valores monetarios y recursos) han cambiado mucho.

Para darle más profundidad histórica a nuestros resultados y para poder hacer un análisis de la transformación y la continuidad de los mercados de la Mixteca Alta, recopilamos, en la medida de lo posible, datos históricos que documentaban historias de la vida de los mercaderes y de los mercados de la época colonial y del siglo XIX. En el capítulo 3 se trata sobre dichos datos. Aparte de los documentos a los que accedimos en el Archivo del Poder Judicial, en Oaxaca también consultamos extensamente los trabajos de María de los Ángeles Romero Frizzi y Kevin Terraciano, entre otros etnohistoriadores. Ellos facilitan todo tipo de detalles sobre la vida de varios mercaderes, conocidos a través de sus testamentos o documentos legales, en los cuales se relatan sus problemas o las situaciones judiciales en las que participaron. Somos muy conscientes de que este tipo de información histórica nos llega por canales muy específicos y que una crítica de las fuentes debe, evidentemente, formar parte de nuestro análisis.

Como parte de la investigación se hicieron mapas de algunos de los mercados actuales más prominentes de la Mixteca, cuyos resultados presentamos en el capitulo 4. La investigación se centró, principalmente, en los pueblos que desde la época precolonial han funcionado como plazas principales, es decir, Tlaxiaco, Tamazulapan, Chalcatongo, Yanhuitlán, Jaltepec, Teposcolula y Coixtlahuaca. Se dibujaron los mercados de estos pueblos; se realizaron entrevistas con mercaderes y vendedores (tanto con los que tenían puestos fijos como con los ambulantes) sobre su lugar de origen, los mercados que atienden, origen y precio de los productos y el modo de transporte desde un mercado a otro. En total se visitaron doce mercados, de los cuales se 'mapificaron' en total ocho.

Los mapas ofrecen una imagen muy detallada del origen de los productos, de los mercaderes que los visitan y de las redes comerciales que existen en la región hoy en día. Además, dan información sobre las siguientes preguntas: ¿Quiénes son los mercaderes? ¿De dónde vienen? ¿Dónde compran? ¿Dónde venden? ¿Qué productos comercializan, si son productos agrícolas o productos industrializados, tales como el plástico, o si se trata de todo tipo de productos, como jabón, aluminio, relojes, discos compactos, casetes, vídeos, carne, ganado, utensilios para trabajo agrícola, para la casa, artesanías, *etc*.? Y ¿dónde se comercializan?

Gracias a antiguas fotos, informes y algunos mapas similares, realizados por otros antropólogos durante los años cincuenta y sesenta, se puede hacer una comparación histórica. El gran detalle de los mapas revela la sintaxis espacial del mercado. Merecería la pena investigar más esta sintaxis espacial, pero por lo pronto no cabe dentro de este libro.

En total, se entrevistó a unas 50 personas. La mayoría las hice yo personalmente, las otras estuvieron a cargo de dos asistentas: doce las realizó Yunuen Rhi, estudiante de la Universidad Estatal de San Diego, y otras doce Estefania Pampin, estudiante de la Universidad de Leiden. Debido a que hicimos las entrevistas entre varias personas, se puede notar que las historias de las vidas recolectadas reflejan el enfoque de cada una de nosotras, de ahí que mientras las historias de las vidas recopiladas por Estefania Pampin se enfocan sobre todo en cuestiones de textiles, las de Yunuen Rhi se centran en lo que son los procesos transmigratorios y se enfocan mayormente en cuestiones transfronterizas. En lo que a mí respecta, me interesan los individuos, de ahí que me enfoqué, sobre todo en las decisiones personales y en la vida familiar.

Ciertas *temáticas comunes* emergieron de las transcripciones de las entrevistas que hicimos a los mercaderes. En el capítulo 5 trataremos temas como el transporte, los viajes lejanos, el ciclo de los mercados y el horario laboral, la regularización externa e interna del mercado y el lenguaje en el que se comercia. A continuación, en los capítulos 6 y 7, analizaremos la participación familiar en el proceso de fabricación y de compra y venta. En los capítulos siguientes abordaremos los problemas comunes con que muchos de los mercaderes se ven confrontados en sus labores comerciales. Uno de los mercaderes nos dijo: "para ser mercader hay que tener ángel". Hablamos de este tema en el capítulo 8, en el que se incluyen los fenómenos de la migración, la violencia y los efectos de un problema común como es el de los préstamos y deudas que cualquier mercader necesita contraer para desarrollar su negocio, pero que a veces también les puede dificultar enormemente el progreso de sus negocios.

A continuación, en el capítulo 9 hablamos de una temática que necesita un estudio más profundo en el futuro, pero que queremos aunque sea señalar. Se trata de lo que es el proteccionismo y mercantilismo en los mercados que hemos documentado.

Los mercaderes que hoy en día trabajan en los mercados que visitamos a menudo interactúan con los mercados metropolitanos. La mayoría de los mercaderes llega a abastecerse en centros sumamente *glocales* (global-local), así que a diario interactúan con las centrales de abastos regionales (de Puebla, Oaxaca y la Ciudad de México) y con los grandes centros de distribución en Puebla: Huixcolotla, centros que a su vez están sumamente relacionados con los centros de distribución en lugares como Sonora, Estados Unidos, Asia y París; así el precio de la mayor parte de los productos que hoy en día se venden, depende en gran parte de la economía global, de la bolsa de valores nacional e internacional y de la importación y exportación de productos. En contraste están los productores locales (alrededor de 10% del total de los comerciantes) que producen con base en productos locales, como son los alfareros, palmeros y textileras. Volvemos a tratar sobre los ciclos de producción y venta de dos de estos productos (alfarería y textilería) en el capítulo 11, para concluir con unas observaciones preliminares en cuanto al estudio presentado.

Capítulo 2

Mercados y mercaderes en el contexto de la historia económica mexicana

Para esta parte del estudio partimos de la idea de que los mercados no siempre permanecen igual: desde el punto de vista histórico tienen una historia de vida y esa biografía puede reconstruirse parcialmente. Además, partimos de la idea de que los mercados funcionan dentro de un contexto socioeconómico más amplio que influye mucho en el funcionamiento (y por lo mismo en la vida) de los mercados y los mercaderes. Entre otras cosas, resumimos brevemente algunas reglas que nos llamaron la atención sobre la adaptación que se hizo en cuanto a la organización de los mercados después de la Colonia. En el capítulo cuatro, además, presentamos unos gráficos que dan un panorama de la composición del mercado: el origen de los mercaderes y el tipo de productos que se venden. La información proviene de un estudio cualificativo que hicimos entre el 2004 y 2006 del sistema cíclico de los mercados de la Mixteca Alta, donde presentamos gráficas y mapas de Tlaxiaco, Teposcolula, Yanhuitlán y Coixtlahuaca; o sea, cuatro mercados que han sido mercados importantes desde épocas coloniales. No obstante, en un estudio futuro sería interesante analizar más profundamente el contenido de los mapas para dar una idea de la sintaxis espacial de estos mercados. Es decir, ¿de qué forma están 'construidos', como un espacio económico y como un espacio social a la vez? ¿Qué es la 'gramática' del mercado en términos espaciales? ¿Podríamos ver el mercado como un grafo o una red, de la misma forma que Hillier analizó la sintaxis espacial del espacio urbano? En ese caso, funcionaría como una red que tiene su propia lógica interna y que dependiendo de las condiciones creadas por diferentes factores externos, el mercado se debe adaptar al contexto exterior. ¿Qué pasa cuando, por ejemplo, la presidencia de un pueblo decide cambiar los reglamentos en cuanto a la ubicación del mercado, o cuando los productos que solían vender, ya no se consiguen? Obviamente los mapas sólo dan una imagen momentánea de cada mercado. Sabemos que los mercados crecen y encogen durante el año, dependiendo de las estaciones, pero también de las fiestas importantes en el área. Al mismo tiempo, en nuestras entrevistas también nos quedó claro que existe una gran continuidad en la sintaxis espacial del mercado, en donde los puestos no son atribuidos al azar, sino que son atribuidos dependiendo de lo que se podría llamar 'antigüedad' (el número de años que un mercader tiene yendo al mercado en el que busca poner o reubicar su puesto) y por pertenencia (la gente del pueblo mismo tiene preferencia sobre la gente de fuera).

2.1 Continuidad y cambio en los mercados y mercaderes de México

Diego Durán dice de los mercados mexicas:

> Son los mercados tan apetitosos y amables á esta nacion y de tanta fruicion que acude á ellos y acudia en especial á las ferias señaladas gran curso de gente como á todos es manifiesto. Paréceme que si á una india tianguera hecha á cursar los mercados le dixen 'mira hoy es tianguis en tal parte cual escojerás mas irte desde aqui al cielo ó ir al mercado' sospecho que diría dejeme primero ver el mercado que luego iré al cielo. (Durán 1880, 216)

Es muy probable que para la época precolonial nos imaginemos algo similar a esa descripción cuando pensamos en los mercados de la Mixteca. Como ya mencionan Gibson (1964), Lockhart (1992) y Terraciano (2001), los mercados públicos indígenas no se transformaron drásticamente por la llegada de los españoles. No obstante, es importante no minimizar el impacto que la llegada de los españoles tuvo en el funcionamiento del mercado local. Tanto Kevin Terraciano como María de los Ángeles Romero Frizzi estudiaron los mercados durante el periodo de la conquista, el primer autor desde el punto de vista de los comerciantes ñuu dzahui y la segunda desde el punto de vista de los comerciantes españoles (véanse, entre otros, Terraciano 2001 y Romero Frizzi 1991). En varios momentos nos referiremos a sus obras y discutiremos aspectos de los mercados de ayer y hoy.

Históricamente, la actividad diaria en los mercados locales está muy mal documentada, tanto en los documentos históricos de los españoles como en los documentos escritos en lengua ñudzahui:

> ..., market activity is an extremely underrepresented area of activity in Ñudzahui-language sources. Testaments, inventories, and other records give us a sense of what some people sold in the marketplace, but we catch only fleeing glimpses of their transactions… (Terraciano 2001, 248).[2]

Lo mismo se puede decir de la información de la que nos proveen las pocas fuentes escritas por los cronistas españoles. Una de estas son los registros de alcabalas de los pueblos. Aquí, por ejemplo, se pueden encontrar algunos datos sobre los mercados y las cantidades de productos que fueron llevados a los de Teposcolula y Yanhuitlán durante el siglo XVI. Más adelante mencionaremos algunos detalles memorables de estas fuentes.

---

2 La actividad de los mercados es un área de actividad sumamente poca representada en fuentes en lengua ñudzahui. Los testamentos, los inventarios y otros archivos nos dan una idea de lo que algunas personas vendían en el mercado, pero sólo permiten formarnos una idea muy superficial de sus transacciones (traducción de LVB).

Economía vertical

La Mixteca es un área que se caracteriza por tener grandes contrastes en sus zonas climatológicas y ecológicas. Por lo mismo, ciertos productos sólo pueden ser adquiridos regionalmente. Históricamente, la economía de la Mixteca, se caracteriza por ser vertical. Así, por ejemplo, se puede comprobar arqueológicamente que ciertos productos que solamente se podían conseguir (ecológicamente) en la Mixteca de la Costa, también se consumían y utilizaban en la Mixteca Alta o Baja (el algodón, por ejemplo), y al revés, productos producidos en la Alta eran comercializados y consumidos en la Baja (tal como la cochinilla).

Para el periodo colonial, este tipo de contactos interregionales a nivel de comercio vienen documentados en ciertas fuentes coloniales como las Relaciones Geográficas y la Suma de Visitas. Mucho de este tipo de comercio sigue existiendo hasta el día de hoy. En particular, en ciudades como Chalcatongo, Putla, Tlaxiaco, Teposcolula y Tamazulapan, que eran y siguen siendo sumamente importantes por ubicarse muy cerca de zonas transicionales (donde se topa el clima montañoso de la Mixteca Alta con el clima tropical de la Mixteca Baja, o con el clima costeño de la Mixteca de la Costa) y por lo mismo son lugares propicios para este tipo de encuentros interregionales.

Es bien sabido que desde tiempos precoloniales, justamente en estos lugares transicionales surgieron importantes mercados regionales, adonde llegaban mercaderes de toda la zona mixteca y seguramente también de zonas más alejadas como son el valle de Oaxaca, Guatemala, Veracruz y Tabasco, Michoacán, Guerrero y más allá, hacía el norte de México. A continuación, entraremos en más detalles acerca de los productos más importantes que en aquel entonces se comercializaban, como eran los textiles, el pescado seco, los frijoles, las calabazas, la sal y los productos trópicos y exóticos (como el jade, el oro, los quetzales, la obsidiana, la cerámica, etcétera).

El *Códice Mendocino* y algunos estudios que hablan de la economía azteca demuestran que en el tiempo de los aztecas, los mixtecos pagaban sus tributos con diferentes tipos de productos como: textiles, trajes, cochinilla, plumas del quetzal y jade (véanse Mary Hodge y Michael Smith 1994). Los dos últimos productos probablemente se traían de Guatemala (región con la que existía una extensa red de relaciones comerciales), donde eran obtenidos por medio del pago en productos textiles o derivados. Eran los *yyas*, los principales de los señoríos mixtecos, los que pagaban estos tributos. A su vez, ellos recibían los productos que pagaban del *tniño*, un sistema rotacional de labores que ha sido claramente descrito por Terraciano (2001, 238). Durante la época precolonial, los textiles, además de ser utilizados para vestirse, tapar camas, cargar cosas y hacer rituales, también eran productos que se comercializaban (con regiones como Guatemala) o se utilizaban para pagar tributos. Asimismo, también se comercializaban productos intermedios como son la cochinilla (como tinte) y la púrpura (véase, por ejemplo, Terraciano 2001, 246).

Basándonos en fuentes históricas y arqueológicas, podemos ver que ciertos lugares que eran importantes centros comerciales en el posclásico tardío siguen vivos hoy en día en el sistema cíclico mercantil de la Mixteca, a pesar de que ya son otros los productos que se venden. Otros lugares, sin embargo, como Yanhuitlán y Tilantongo, han disminuido considerablemente en importancia comercial. En cualquier caso, basándose en su estudio de la Suma de Visitas y las Relaciones Geográficas, Kattenberg (2006) proporcionó un listado de los centros comerciales más importantes y los productos más comercializados o producidos por estos centros:

- Nochixtlán: seda, fruta y cochinilla (o sea, "grana")
- Tilantongo: moras (color morado) y "papel de tierra"
- Yanhuitlán: trigo, miel, aves, cacao, tortilla, maíz, sal, huevos, tomates, madera
- Teposcolula: sal y moras
- Jaltepec: seda
- Atoyaquillo: maíz
- Achiutla: seda, plomo, trigo, moras
- Tlaxiaco: maíz, frijoles, seda y moras
- Tejupan: seda, semillas, frutas
- Tamazulapan: mantas, vestidos, naguas, frijoles, chile, sal, trigo, maíz, huauas, moras y grana cochinilla
- Teozacoalco: chile y frijoles
- Mitlatongo: mantas, sal, miel, sandalias, seda
- Malinaltepec: seda, sal, pollo, maíz, trigo y moras

Según Ronald Spores (1984, 81-82), el área de Tlaxiaco-Achiutla-Nochixtlán era muy fértil gracias al sistema de construcción de terrazas lama y bordo. En las alrededores de Tillo, Chindúa, Andúa, Sayultepec y Etlatongo, el maíz, el frijol y la calabaza eran producidos en abundancia. La madera y la resina abundaban en las vecindades de Amantlán y San Pedro Coxcaltepec Cántaros, mientras que el basalto para manos y metates se obtenía de los afloramientos cerca de Yanhuitlán, Pozoltepec, Yucuita y Coyotepec. Aunque el oro no abundaba, se podía conseguir en cantidades limitadas en Jaltepec. La sal venía de Teposcolula, Tehuacán y Zapotitlán; Zahuatlán, Añuma, Sachio y Jaltepec importaban materiales crudos para la producción de productos de palma como son petates y cestas.

Muy similarmente a Nochixtlán, Yanhuitlán, Tlaxiaco, Teposcolula y Tilantongo presentaban una red similar, donde convivían pueblos especializados en producción artesanal, o incluso altamente especializados, con aquellos que producían alimentos para la canasta básica. Más aún, parece que la economía de todos estos centros regionales se integró a través de un sistema más amplio y formaban parte de una red económica y social interregional. Así, los mayores centros comerciales de la Mixteca, como Yanhuitlán, Tlaxiaco, Teposcolula y

Tilantongo, parece que funcionaban como conductores para trasladar recursos de ciudades productoras, hacia ciudades nudo, o sea ciudades "enganchadas" a la red interregional de mercados interregionales. Algunos centros productores como Coixtlahuaca, Teposcolula, Tamazulapan y Tejupan formaban, igualmente, parte de ese sistema mercantil (Spores 1984, 82).[3]

Economía colonial

Queda claro que el comercio, tanto para los conquistadores españoles como para los *tay cuica*, o sea los mercaderes mixtecos de larga distancia, era una actividad que, por un lado, se quería seguir promoviendo y, por otro lado, había un gran interés en mantenerla controlada. Enseguida, los españoles, en su afán por controlar en lo posible el comercio de productos de alto valor, comenzaron a formular ciertas reglas sobre qué productos se podían comercializar y cuáles no. Pronto les quedó claro que la Mixteca jugaba un rol crucial en toda la producción de textiles y colorantes (reconocidos, tanto por los mexicas como por los españoles, como unos de los productos más importantes del comercio en aquel entonces); y, a la vez, esa misma región jugaba un rol importante en cuanto al comercio de estos productos. Por su ubicación clave, la Mixteca controlaba el transporte y el comercio de productos exóticos, como el jade, la obsidiana, las plumas, el oro y otro sinfín de productos.

Productos textiles como la seda y tintes como la cochinilla, eran de los productos más importantes comercializados tanto por mercaderes españoles como mixtecos. Y mientras algunos encomenderos eran pagados preferentemente en oro[4] (no importaba de dónde venía: templos, palacios, tumbas, minas o ríos), otros también aceptaban productos como tejidos, cacao, tintes, guajolotes y otros productos (Terraciano 2001, 230-232).

Al inicio de la época colonial, comerciantes de Oaxaca y de la Mixteca en particular, seguían intercambiando productos con Veracruz, Puebla, México y Guatemala. Pronto, sin embargo, los españoles trataron de tomar el control del comercio de estos productos, monopolizando, en lo posible, el comercio local y, especialmente, el interregional. Para ello presentaron varias leyes nuevas que les aseguraban el beneficio exclusivo a ellos y a la Corona.

Aquí abajo enumeramos algunos de los organismos de control que la Corona Española instaló para el control sobre la venta de ciertos productos:

---

3 Para un análisis más amplio, véanse Mary G. Hodge y Michael Ernest Smith (1994); Michael Ernest Smith y Marilyn A. Masson (2000); Ronald Spores (1969, 1984); Charles Trombold (1991); Kevin Terraciano (2001); Arthur Joyce (2009); Stephe Kowalewski *et al* (2009); Robert Carmack *et al* (2007), entre otros.

4 Algunos encomenderos se hicieron con grandes cantidades de oro, como por ejemplo el encomendero de Yanhuitlán, a quien en 1550 sus vecinos le pagaron más que 783 pesos. En 1560 le pagaron hasta más del doble (Terraciano 2001, 231) El oro, sin embargo, rápidamente se fue acabando a medida que todos los ríos, los palacios y las tumbas fueron sistemáticamente saqueados.

1. Se regula el transporte de productos, tanto a nivel local como regional y de larga distancia (leg5/06.06/2 1593; 7/30/2ff 1606-1608).
2. Tratan de regular la compraventa de productos específicos como son (leg5/06.06/2 1593; leg5/4/1 1593), entre otros:
    a. Vino.
    b. Candela.
    c. Índigo.
    d. Cera de Castilla (leg14/22/4 1624) "está prohibida para los indios"
    e. Todos los productos castellanos
3. Tratan de regular los precios del comercio (leg5/01/2ff 1593; leg10/7/1ff 1630) y el lugar donde se pueden vender y, por extensión, quiénes pueden vender ciertos productos
4. No se puede comprar grana y seda u otros géneros en 'casa de los indios'
5. No se puede dar ni comprar por fiado
6. Cualquier desviación o desobediencia de las reglas es gravemente multada (leg10/7/1ff 1630; leg10/27/4 1634)
7. Se cobran impuestos sobre todo tipo de mercancía (alcabala y 'alcabala del viento'). Veamos los ejemplos del cobro de la alcabala en Yanhuitlán[5] (7/45/6 1608-13 & 14/22/4 1674):
    a. Ropa de China.
    b. Ropa de Castilla.
    c. Ropa de la tierra.
    d. Sedas de terciopelo.
    e. Pescado salado.
    f. Pescado menudo.
    g. Pescado asado.
    h. Liza.
    i. Azúcar.
    j. Jabón.
    k. Jamón.
    l. Chanzaza.
    m. Azafrán.
    n. Jergas.
    o. Sayal.
    p. Paños.
    q. Lienzos.
    r. Cuchillos.
    s. Zapatos.
    t. Botas.
    u. Vino.
    v. Rúas.

5 Un mercado donde se comercializaba gran cantidad de mantas y textil.

   w. Holandillas.
   x. Tafetanes.
   y. Oro.
   z. Sinabasas.
   aa. Guarniciones de cuero para caballo.
   ab. Mercaderías de Castilla.
8. El acceso a la plaza del tianguis es regulado (leg13/4/7 1666).
9. Los impuestos también se podían pagar por medio de productos (leg7/30/2 1606).
10. Los mercaderes son considerados una clase aparte de ciudadanos: en documentos oficiales se agrega el título de mercader para apartar a las personas de este oficio de los demás mencionados.
11. El pago de préstamos se hace preferiblemente en días de fiesta, cuando los mercados debían ser más grandes de lo que ordinariamente lo eran (en varias ocasiones, este tipo de préstamo y el deber de pagar en ciertos días festivos fue registrado formalmente en documentos judiciales) (leg2/57/1 1579; leg1/21/2 1563; leg4/64/1 1581).
12. Los mercaderes se organizan en 'mancomunidades' para colaborar en el transporte de productos y, por ejemplo, en su representación frente a los virreyes españoles[6].
13. Los mercaderes trabajan por medio de transportistas e intermediarios, en cuanto al transporte y la compra y venta (leg11/10/3 1634).
14. Se comercializan muchos textiles entre la Mixteca y Guatemala, y en varias ocasiones se trueca el textil por cacao (7/30/2ff 1606-1608; leg11/10/3 1634) y anís (9/42/1ff 1608).
15. Los mercaderes proveen a los monasterios de productos castellanos e indígenas, producidos tanto localmente como regionalmente y a larga distancia (leg7/30/2ff 1606-1608). La venta de productos como el vino y la cera, sin embargo, está prohibida para los mercaderes indígenas, así que solamente los mercaderes españoles pueden venderlos.

El poder colonial trató de controlar firmemente el comercio mixteca. Sin embargo, vio prudente incorporar el sistema de pago existente de tributos mexica en el nuevo sistema de administración. A finales del siglo XVI, casi el 75% de la producción total de la provincia de Antequera se producía en la Mixteca. Terraciano (2001, 235) demuestra que, a principios del siglo XVII, esta producción había caído drásticamente y formaba el 8% de la producción total. Según este mismo autor, esta recaída debe atribuirse a factores demográficos (o sea, una disminución mayor de la población) en combinación con el colapso de la industria de la seda. Un sector que, como bien indica Terraciano, a principios del siglo XVII ya no era muy significativo a nivel mundial, pues en 1565 empezó

6 Esta forma de organización recuerda la forma en la que hoy en día los mercaderes de la Mixteca se reúnen en uniones y cooperativas.

a importarse la seda de Manila, de ahí que en 1580, la exportación de seda de la Mixteca ya no fuera muy relevante (Terraciano 2001, 235). Uno puede imaginarse que estos dos factores debieron haber sido una combinación mortal para los empresarios mixtecos, los comerciantes y la población en general, sobre todo cuando vemos que los tributos que la Mixteca pagaba a España sumaban tres cuartos de la contribución total pagada para todo Antequera.

En la Mixteca, la influencia de la Corona durante la Colonia era especialmente notable en el comercio de textiles. Terraciano, sin embargo, demuestra que los oficiales de la Corona no siempre sabían distinguir sus intereses personales de los de la Corona. De ahí que su forma de comportamiento fuera en ocasiones muy oportunista:

> In their dual occupations as official tribute collectors and private investors in the local economy, Spanish officials blurred the distinction between collecting cloth for tribute payment and acting as intermediaries in the interregional trade An activity known as repartos de efectos or repartimientos . [..] Typically, Spanish officials and merchants advanced cotton or money to community officials in exchange for finished or semi finished goods or cochineal, which would pay part of the tribute or fulfill an independent contractual obligation. The terms of these arrangements invariably favored the Spaniard, who would resell the goods to other Spanish merchants or sell them directly in local or distant markets. Alcaldes mayors practiced this trade in the sixteenth century, but repartimientos are associated more with the late colonial period (Terraciano 2001, 240).[7]

Comerciantes ñuu dzahui y comerciantes españoles

Cuando la Mixteca fue invadida por los españoles, tuvieron lugar grandes cambios en la vida de los comerciantes ñuu dzahui. Mientras antes tenían un rol bastante significativo y gozaban de un alto estatus, a partir de la colonización fueron reducidos a simples ciudadanos para satisfacer las exigencias del alimento regional (salvo algunas excepciones). Usualmente, los productos al por mayor, como el maíz, el frijol, los cereales, no se transportaban cuando las distancias

7 En sus ocupaciones dobles como recaudadores oficiales de impuestos y como inversionistas privados en la economía local, los funcionarios españoles no distinguían mucho entre la recogida de tela para el pago de tributos y el actuar como intermediarios en el comercio interregional. Esa actividad fue conocida como repartos de efectos o repartimientos. [..] Por lo general, los funcionarios y los comerciantes españoles adelantaban algodón o dinero a los dirigentes de la comunidad, a cambio de bienes acabados o semiacabados o cochinilla,. Con esto pagarían parte del tributo o podrían cumplir con su obligación contractual independiente. Los términos de estos acuerdos siempre favorecían a los españoles, que revendían los productos a otros comerciantes españoles o los vendían directamente en los mercados locales o distantes. Aunque los alcaldes mayores practicaron este tipo de comercio en el siglo XVI, los repartimientos se asocian más con el periodo colonial tardío (mi traducción).

eran muy largas, ya que el gasto superaba la inversión, así que estos se producían y consumían localmente. Como explica Brading: "The effective demand for rural produce was mainly governed by the costs of transport and the extent of the urban markets. […] Cotton, wool, leather, soap and candle tallow: these were the commodities which figured prominently in the intendants' reports[8]" (Brading 1971, 16-17). Por otra parte, muchos de los productos no podían ser comercializados más que por comerciantes españoles, como sucedía con el vino, las candelas, el índigo, la cera de Castilla, ya que su venta, al igual que la de "todos los productos castellanos", estaba "prohibida para los indios" (AJO: leg14/22/4 1624).

Es difícil comparar a los comerciantes españoles que operaban en la Mixteca Alta con los comerciantes ñuu dzahui. Hay pocos datos disponibles sobre los últimos y cuando los hay, estos sólo tratan de alcabalas que se tenían que pagar. Parece que las transacciones diarias de los comerciantes ñuu dzahui, eran de tan poco valor e impacto que no se consideraban lo suficiente importantes como para anotarlas. De la época colonial en adelante, los comerciantes indígenas perdieron el control de los términos bajo los cuales se comercializaban los productos. Además, las ganancias que de este tipo de comercio se obtenían, no se invertían en la compra de productos locales sino en importaciones europeas, sin estimular con ello la economía local.

Uno se puede imaginar que esta pérdida de control no fue apreciada por los comerciantes ñuu dzahui. Terraciano menciona un documento en el que los vecinos de Yanhuitlán repudiaron a los de Teposcolula por su alianza con los españoles. En una ocasión, cuando fueron al mercado de Yanhuitlán, donde seguramente acostumbraban a ir, los echaron diciendo "que se vayan de (nuestro) tianguis y que no estén allí porque se quieren hacer cristianos como los de Castilla" (Terraciano 2001).

De hecho, cuando estudiamos los datos que nos proveen los libros de Romero Frizzi y Schell Hoberman sobre los comerciantes españoles que operaban en México en el siglo XVII, queda claro que no hay comparación que hacer entre los comerciantes españoles que operaban en la Mixteca Alta y los comerciantes españoles que operaban en la Ciudad de México. Por lo que nos indican los análisis de Romero Frizzi (1991), Brading (1971) y Schell Hobermann (1991), estos últimos eran de una categoría muy diferente a los mercaderes que operaban en la periferia como es la Mixteca. En su extraordinario libro *Mexico's Merchant Elite, 1590-1660*, Louisa Schell Hoberman sigue a varias familias de mercaderes de la Ciudad de México a lo largo de varias generaciones. Hablaremos detalladamente de algunos casos más adelante, pero aquí basta con mencionar que sus fortunas llegaron a ser tan altas que a más de treinta de ellos se les podía

8 La demanda real de productos rurales fue principalmente regulada por el cálculo de los gastos de transporte y la extensión de los mercados urbanos [..] Algodón, lana, cuero, jabón y sebo de vela eran las mercancías que más figuraban en los informes de los intendentes (funcionarios administrativos) (mi traducción).

considerar millonarios y a cinco de ellos multimillonarios (Schell Hoberman 1991, 227-228, tabla 22).

Tanto los datos de Romero Frizzi como los de Schell Hoberman, provienen de testamentos y/o inventarios de estados tomados en el momento de la muerte, justo antes o después (Frizzi 1991, 445-477; Schell Hoberman 1991, 228). Cuando clasificamos los bienes de los comerciantes españoles de la Mixteca, que son mencionados por Romero Frizzi según las categorías formuladas por Schell Hoberman, vemos que sólo los más afortunados llegaron a ocupar el nivel de *well-to-do* o sea acomodados (Schell Hoberman 1991, 226, tabla 22). Con base en las fortunas registradas en los testamentos entre 1600 y 1670[9], a la gran mayoría de los comerciantes españoles (14 de los 19) que operaban desde Teposcolula u otro mercado de la Mixteca Alta[10], se les puede clasificar como 'modest' o sea 'modestos', mientras que cinco de ellos eran claramente 'pobres'. Si comparamos estos datos con los comerciantes españoles que operaban desde la capital de México, se puede notar la enorme diferencia que había entre ellos ya que a la gran mayoría se les puede clasificar como 'ricos' (14), 'muy ricos' (9), 'millonarios' (31) o 'multimillonarios' (5) (o sea 58 de los 77 en total)[11]. ¿Podríamos comparar a estos comerciantes multimillonarios del México antiguo con los mayoristas más importantes de hoy en día? O mejor aún, ¿podemos compararlos con los grandes supermercados y multinacionales de hoy en día?

Ahora bien, cuando comparamos el valor neto de los comerciantes indígenas con aquel de los comerciantes españoles arriba mencionados, a primera vista parece obvio que no hay ninguna comparación posible, ya que la diferencia en ganancias entre unos y otros es muy grande. No obstante, si tenemos en cuenta los testamentos indígenas de la época colonial, vemos que el rol de los comerciantes fue de gran importancia para la región. Así pues, mientras los datos de Romero Frizzi (1991) indican que en el transcurso de dos siglos, (del siglo XVI al siglo XVII) los comerciantes españoles fueron apropiándose del control del intercambio regional hasta sustituir a los nobles indígenas, los datos de Terraciano (2001) también muestran el rol tan importante que jugaron figuras claves como los *tay cuica*.

9 Para evitar cualquier error en la comparación a causa de fluctuaciones de divisas entre el valor neto y bruto enumerados por Frizzi y Schell Hoberman, decidí sólo tomar en cuenta a los mercaderes enumerados por Frizzi que datan del periodo de 1600-1670 ya que Hoberman sólo llega a enumerar las fortunas de los mercaderes entre 1602-1660.

10 Enumerados en el apéndice 1 del libro de Romero Frizzi (1991).

11 En su clasificación Schell Hoberman formuló las siguientes categorías: Pobre = menos de 1000 pesos; mediocre = entre 1000 y 9999 pesos; acomodado = entre 10000 y 24999 pesos; rico = entre 25000 – 49999; muy rico = entre 50000 y 99999; millonario = entre 100000 y 499999; multimillonario = entre 500000 y 1000000. Para dicha clasificación, se basó, entre otros, en Chevalier e Israel.

Las autoridades locales animaron a todos los comerciantes a arreglar sus cuentas pendientes por medio de testamentos[12] (Terraciano 2001, 243-244). Por lo tanto, uno esperaría poder disponer de buenos datos de todos los comerciantes, pero no es el caso. Los datos que nos llegan de los *tay cuica* son mucho más detallados que los de los vendedores de los mercados locales ya que los primeros, a diferencia de los segundos, a menudo guardaban inventarios escritos de sus bienes.

Las actividades de los *tay cuica* se centraron alrededor del mercado de Yanhuitlán en particular, desde donde comerciaban intensamente con Guatemala: "La venta de textiles Ñudzahui en y cerca de Santiago de Guatemala por comerciantes nativos y españoles era un comercio muy exitoso en el siglo XVI" (Terraciano 2001, 244). Terraciano menciona comerciantes importantes como Martín Cortes y al cacique de Ixtepec, Diego de Rojas y su esposa, Inés de Velasco, que a veces comerciaba de su parte. Otro *tay cuica* importante era Gregorio García de Ysquisuchitlan. Terraciano menciona que "Los hombres poseyeron los medios de transporte, las mujeres manejaron la producción y el aprovisionamiento de la tela" (Terraciano 2001, 245). En ausencia de un cónyuge, las mujeres solteras o las viudas alquilaron a hombres para vender sus bienes en mercados distantes. Así que no sólo jugaban un rol importante los mismos *tay cuica*, sino también los productores indígenas como la Sra. Catalina de Rojas, que pagaba a hombres para llevar y vender sus productos en los mercados de Guatemala.

Aunque Romero Frizzi ve a los comerciantes indígenas ñuu dzahui de la época colonial como intermediarios de los comerciantes españoles que tenían sus bases en centros urbanos como Teposcolula y señala, además, que hubo poca interacción entre ambos, las cifras mencionadas en sus testamentos parecen indicar que algunos comerciantes indígenas sí llegaron a obtener más riqueza y poder de lo que pensábamos. Es lo que sucede con Francisco López, Martín Cortés y Gregorio García, comerciantes ñuu dzahui mencionados por Terraciano (Terraciano 2001, 244-245). Los testamentos de algunos comerciantes mixtecos que Terraciano menciona parecen indicar que estos eran más ricos de lo que se pensaría. La mera suma de los préstamos pendientes de pago era de 700 pesos, con lo cual eran más ricos que muchos de los comerciantes locales españoles (ibid.).

No obstante, no se puede negar que desde la época colonial en adelante, los comerciantes indígenas y los propietarios en general perdieron el control de los términos bajo los cuales se comercializaba. Era el gobierno español el que definía los parámetros bajo los que se podía trabajar. Además, hemos visto que las ganancias sacadas del comercio no se invertían en la compra de productos locales sino en importaciones europeas, sin así estimular la economía local. Uno

12 Terraciano se refiere a un decreto del cabildo de Yanhuitlán en 1591: " (…) cada noble, comerciante, y mercader (...) debería hacer su testamento con notarios indígenas y testigos" (Terraciano 2001, 244).

se puede imaginar que esta pérdida de control no les gustaba a los comerciantes ñuu dzahui.

Formando parte de un sistema de economía mundial

A principios del siglo XVII, una nueva economía mundial, dominada por los europeos, se había formado globalmente. España y Portugal, principalmente, estaban al mando del comercio con las colonias del Nuevo Mundo. Los europeos controlaban los servicios de comercio y embarque, situación que les garantizaba unas enormes ganancias. Con doctrinas del mercantilismo protegieron sus mercados y apoyaron la exportación. Las áreas periféricas, más allá de Europa, se hicieron partícipes dependientes en la economía mundial al funcionar como productores que principalmente eran utilizados para proveer a Europa de materias primas. A cambio se les 'daba' la oportunidad de comprar artículos europeos, con lo cual España podía asegurar el consumo de todos sus productos. Varios tipos de fueros, exenciones y tarifas especiales desalentaron cualquier competencia de las colonias y otros rivales extranjeros.

Treinta años después de la primera crisis económica que afectó fuertemente a la región mixteca, irrumpió otra crisis muy fuerte. Esto quiere decir que la crisis económica dominó el clima económico del Nuevo Mundo y del Viejo casi un siglo entero. Entre 1630 y 1730, la economía, la minería y el comercio se fueron a la quiebra. Un gran número de mineros, hacendados y encomenderos perdieron todos sus bienes, además de sus terrenos: "La bancarrota y el abandono de estados eran bastante comunes" (Brading 1971, 12). A este periodo también se le conoce como "el siglo de la depresión económica" causada, entre otros motivos, por un proteccionismo total del mercado[13].

13 Véanse, entre otros, Fernand Braudel, La Méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II, 2nd edn., 2 vols. (Paris, 1960). Se publicó traducido por Sian Reynolds con el título The Mediterranean and the Mediterranean World in the Age of Philip II, 2 vols. (London: Collins; New York: Harper and Row, 1972-73). Woodrow Borah, New Spain's Century of Depression (Berkeley, 1951); Jonathan Israel, 'Mexico and the 'General Crisis' of the Seventeenth Century' Past and Present, No. 63 (May 1974), 33-57; Murdo MacLeod, Spanish Central America: A Socioeconomic History, 1520-1720 (Berkeley, 1973); Ralph Davis, The Rise of the Atlantic Economies (London, 1973), Chapter 6, 'The Sixteenth and Seventeenth Centuries: Population, Prices and Incomes,' pp. 88 - 107; and Chapter 7, 'Agriculture in the Sixteenth and Seventeenth Centuries,' pp. 108 – 124; Peter Earle, ed., Essays in European Economic History, 1500-1800 (Oxford, 1974). Jan De Vries, The Economy of Europe in an Age of Crisis, 1600-1750 (Cambridge, 1976); Henry Kamen y Jonathan K. Israel, 'The Seventeenth Century Crisis in New Spain: Myth or Reality?' y John TePaske y Herbert Klein, 'A Rejoinder', Past and Present, No. 97 (Nov. 1982), 144-56, 156-61; Louisa Schell, Mexico's Merchant Elite, 1590 - 1660: Silver, State, and Society (Durham, N.C.: Duke University Press, 1991); Bartolomé Yun, 'Economic Cycles and Structural Changes' en Thomas A. Brady, jr., Heiko O. Oberman y James D. Tracy, eds., Handbook of European History, 1400-1600: Late Middle Ages, Renaissance and Reformation, Vol. I: Structures and Assertions (Leiden/New York/Cologne: E.J. Brill, 1994), pp. 113-46.

Con la bancarrota de los mineros se redujo notablemente el comercio transatlántico. Obviamente, esto afectó a las familias de los comerciantes, aunque, algunos, como bien nos indica Brading (1971), siguieron siendo inmensamente ricos:

> Sin embargo, incluso en el ojo de la tormenta económica, durante la década de los años cincuenta del siglo XVII, el periodista Gregorio de Guijo registró fortunas mercantiles de 416.000 pesos en plata y moneda sólo, de 800.000 pesos en efectivo, sin contar casas, jardines y mobiliario, y de 900.000 pesos. Sólo la Iglesia podía competir con estos grandes comerciantes (Brading 1971, 13, mi traducción).

Fue sobre todo en el Norte donde los efectos de la clausura de las minas se sintieron con más fuerza, causando el abandono de ciertas haciendas. No obstante, la Mixteca y sus comerciantes también sufrieron a causa de la crisis general del siglo XVII, ya que algunas de sus industrias importantes (las del azúcar y de los textiles, sobre todo) eran las que surtían a las haciendas y a las minas. Por el contrario, es probable que el mercado de productos básicos, como por ejemplo el ganado, el maíz y los cereales, no hubiera cambiado drásticamente.

Los comerciantes ñuu dzahui bilingües, especialmente, lograron revender un surtido de bienes españoles e indígenas a clientes indígenas y no indígenas, viajando a comunidades o asistiendo a mercados locales donde vendían su mercancía periódicamente. Estos hombres fueron los sucesores de los comerciantes de larga distancia de la primera parte del período colonial.

A principios del siglo XVIII, todos los campos del comercio estaban dominados por los comerciantes españoles, excepto la venta de productos agrícolas, el arte indígena y la reventa de bienes importados. En esta época, los comerciantes mixtecos todavía se podían identificar como *tohos* relativamente acomodados, aunque ya no llevaban grandes cantidades de tela hacia Guatemala ni suministraban materias primas valiosas a mercados distantes en Guatemala, Puebla y la Ciudad de México, como sus precursores lo habían hecho en el siglo XVI:

> Su comercio, desde entonces, se limita a la venta de un surtido de bienes españoles y natales a compradores locales, que trabajan para comerciantes españoles o tiendas de comisión, donde revenden artículos para una ganancia modesta. En comparación, muchos españoles y mercaderes mestizos ganaron pequeñas fortunas, exportando algodón, tintes, y otros productos indígenas de la Mixteca e importando bienes producidos en Puebla, México central, España y las Filipinas (Terraciano 2001, 251).

Al igual que hoy en día, para muchos mercaderes del pasado era de vital importancia la obtención de líneas de crédito para poder tener éxito en el desarrollo de su comercio. Terraciano menciona que a mediados del siglo XVI, los españoles ya habían introducido la moneda como unidad de pago y habían establecido un sistema crediticio en la Mixteca, y por lo que parece la costumbre de utilizar moneda no era ninguna novedad: "La rápida adopción de la moneda en la sociedad nativa sugiere una familiaridad con el concepto de valor de cambio [...] parece que ya antes de la llegada de los europeos, un tipo de unidad monetaria ya había completado el trueque de mercancías" (Terraciano 2001, 237). Es muy probable que el cacao fuera esta unidad monetaria, utilizada tanto en los mercados mixtecos como en los mexicas. En Guatemala, a los mixtecos se les pagaban los textiles por medio de cacao, producto con el que los *yyas* (señores dueños de casa) también pagaban los servicios de los ñandahi (sirvientes) (Terraciano 2001, 237; Gibson 1964, 357-58; Lockhart 1992, 177-80).

El concepto de crédito y préstamo era bien conocido por los comerciantes. De hecho, tenemos muchas referencias al pago de préstamos en los documentos históricos. Terraciano habla del caso de Gabriel Guzmán, quien había acumulado una deuda de 671 pesos y 464 pesos de crédito en 1591, momento en el que redactó su testamento (Terraciano 2001, 237).

Dar préstamos y endeudarse era una práctica generalizada y aceptada, tanto para los comerciantes españoles como para los comerciantes ñuu dzahui:

> Todos los comerciantes de la Mixteca sabían que tenían que depender del crédito para operar. Por eso contaban con un libro, llamado 'de caja', en el que anotaban cada mercancía que daban a crédito... Apuntaban el nombre del comprador y el monto de su deuda. Cada vez que el deudor abonaba unos reales, éstos quedaban registrados bajo su nombre; cuando terminaba de pagar su nombre era tachado (Romero Frizzi 1990, 276).

Este método se utilizaba tanto para el comercio en las tiendas locales, como para el que se llevaba a cabo en lugares lejanos. No obstante, el gobierno español trató de minimizar la cantidad de créditos al prohibir a los comerciantes comprar 'por fiado' y, sobre todo, al prohibir que se otorgasen créditos a los comerciantes indígenas.

> El capitán don Antonio de Xeria, alcalde mayor de Teposcolula, manda que ninguna persona venda al contado ni fiado ninguna mercadería por los pueblos de esta jurisdicción, ni entre en ellos con éstas y que nadie entre a comprar a casa de los indios: grana, seda, ni otros géneros, sin que primero comparezcan personalmente ante el alcalde manifestando la cantidad de mercaderías para asentarlas en el libro y lleven una orden, so pena de perder las mercaderías

> y los que entren por primera vez a comprar a casa de los indios pierdan el valor de lo que compren y 50 pesos de oro común (AJO: leg10/7/1ff 1630).

Cien años después, se seguía prohibiendo 'fiar' a los vecinos del pueblo de Teposcolula:

> … don Joseph de Veitia, mercader, vecino del pueblo de Teposcolula, se obliga a no fiar, ni ser fiador de persona alguna, en poca ni mucha cantidad, su pena de pagar 500 pesos de oro común de su caudal, sin tocar el de la compañía en la tienda que administra en el pueblo de Teposcolula, con Martín Fermín de Larrainzar, mercader, vecino de la ciudad de Puebla, para que el mayordomo de las ánimas del purgatorio, cuya cofradía de españoles está en la iglesia parroquial del pueblo de Teposcolula, los aplique para misas que se paguen a la pitanza ordinaria, la mitad y la otra mitad para ayuda del culto y ornato (AJO: leg27/07.01/2 1729).

Uno puede imaginarse que para algunos comerciantes era casi imposible administrar correctamente sus bienes, deudas y préstamos. Romero Frizzi da algunos ejemplos conmovedores de la administración mal gestionada y los abusos sobre el crédito recibido por parte de algunos comerciantes españoles, como son los casos de Jacinto de Altamira y Arana (Romero Frizzi 1990, 281-285) y de Silvestre Antonio de Siessa (ibid. 285-288). En varias ocasiones, esto los llevó a caer en prisión o a tener que enfrentarse a juicios.

> Joseph Luis Gutiérrez, español y vecino de Teposcolula, mercader, viandante y estante al presente en Yanhuitlán, contra Domingo Pérez, Joseph de la Torre y Sebastián García, indios y naturales de Yanhuitlán, por haber entrado en su tienda y sacado fiado por tiempo de dos meses con engaño y malicia cantidad de 31 pesos y 6 reales y medio en géneros de Castilla y de la tierra en tiempo de cinco meses, Domingo Pérez, le debe 20 pesos y 1 real y medio, Joseph de la Torre a tiempo de seis meses le debe 8 pesos y 5 reales, y Sebastián García, por tiempo de 2 años le debe 3 pesos y no le quieren pagar, por lo que pide que le paguen y de no hacerlo sean presos en la cárcel pública. Don Fernando Nieto de Silva, alcalde mayor de Teposcolula, los hace comparecer y aceptan deber dicha cantidad, pero no la pagan, por lo que son condenados a prisión (AJO: Leg15/1.10/1 1678).

También contra los mercaderes viandantes se llegaban a formular juicios por no pagar sus deudas:

> Los alcaldes, regidores y oficiales de república del pueblo de Santiago Yolomécatl, ante don Joseph Rodriguez Franco, alcalde mayor y teniente de capitán general de Teposcolula y la de Yanhuitlán su agregada, piden que don Diego Carrillo, mercader viandante, les devuelva los 15 pesos y el caballo que le dieron con valor de 30 pesos, por la deuda que tenía un indio de este pueblo de Yolomécatl, y que don Diego Carrillo le había dado como pago de sus servicios y que por haberlo despedido no desquitó por haberles tomado 7 pesos de los reales tributos y 8 pesos que un principal prestó y que por ser de justicia los cobre a las personas que se los debe (AJO: leg24/08/3 1725).

Queda claro entonces que, aunque otorgar préstamos era algo prohibido, en la práctica los 'indios' de diferentes pueblos también se endeudaban. Romero Frizzi demuestra el impacto que tenía la situación económica en la cantidad de créditos necesitados por los mercaderes:

> … mientras que en los testamentos más antiguos los comerciantes sólo deben, en promedio, un 17% del total bruto de sus bienes a sus acreedores, esta proporción pasa a constituir en los testamentos más recientes un poco más de la mitad del total bruto de sus bienes. A todas luces, los comerciantes de fines del siglo XVI, y principios del XVII dependían menos del crédito que sus colegas de fines del siglo XVII y de principios del XVIII. Mientras que los primeros tenían más de cinco pesos de activo por cada peso de deuda, los últimos tenían aproximadamente dos pesos de activo por cada peso de deuda (Frizzi 1985, 285).

Las reformas borbónicas[14]

En las décadas entre 1740 y 1760, la Corona notó que los beneficios del comercio con las colonias estaban disminuyendo rápidamente ante un sistema demasiado burocrático y poco transparente. Se decidió entonces hacer reformas económicas que fueron las llamadas Reformas Borbónicas. Estas reformas estuvieron

14 En el Tratado de Utrecht (11 de abril de 1713), las potencias europeas decidieron cuál iba a ser el futuro de España. El nuevo rey de la Casa de Borbón, Felipe V, mantuvo el imperio de ultramar. En España modificó toda la organización territorial del Estado a través de una serie de decretos llamados Decretos de Nueva Planta, los cuales eliminaban los fueros y privilegios de los antiguos reinos peninsulares y unificaban todo el Estado español, que ahora quedaba dividido en provincias llamadas capitanías generales, a cargo de algún oficial, y casi todas ellas gobernadas con las mismas leyes. Con esto se consiguió homogeneizar y centralizar el Estado español, utilizando el modelo territorial francés. Por otra parte con Felipe V llegaron ideas mercantilistas francesas basadas en una monarquía centralizada, puesta en funcionamiento en América lentamente. Sus mayores preocupaciones fueron romper el poder de la aristocracia criolla y también debilitar el control territorial de la Compañía de Jesús: los jesuitas fueron expulsados de la América española en 1767. Entre 1717 y 1718 las instituciones para el gobierno de las Indias, el Consejo de Indias y la Casa de la Contratación, se trasladaron de Sevilla a Cádiz, que se convirtió en el único puerto de comercio con las Américas.

principalmente dirigidas a la minería y a los sectores comerciales. A los mineros se les otorgaron los llamados 'fueros' o privilegios, y se les permitió organizarse en gremios. El comercio, por su parte, fue liberalizado, permitiendo a la mayor parte de los puertos españoles comerciar con las colonias.

Así, la segunda parte del siglo XVIII se convirtió en un periodo de prosperidad para el imperio español de ultramar, gracias al crecimiento constante del comercio. Sin embargo, en la última década del siglo XVIII se comenzaron a formular proyectos para la independencia de las colonias americanas, inspirados por los movimientos que se dieron en los Estados Unidos (y que en 1776 llevaron a la declaración de independencia de estos estados), de tal manera que el número de insurrecciones se fueron incrementando cada día.

La independencia de México y el resto del mundo americano se desencadenó cuando surgieron las disputas por el trono de España entre Carlos IV y su hijo, el futuro Fernando VII, y Napoleón Bonaparte, que desembocaron en un levantamiento popular conocido como la Guerra de la Independencia Española (1808–1814). En América, esta guerra sembró la incertidumbre sobre cuál era la autoridad efectiva que gobernaba España y, por extensión, los territorios españoles en América. Sea como fuere, cuando Napoleón Bonaparte tomó el poder del antiguo reino español, fue cuando los pueblos hispanoamericanos comenzaron una serie de insurrecciones, aprovechando el vacío de poder.

Testigo de este periodo es un libro de cuentas de la Mixteca, guardado por un comerciante *toho* a mediados del siglo XVIII (Terraciano 2001), el cual nos da la oportunidad de conocer de cerca el comercio local mixteco. El libro contiene las cuentas de Juan Ramírez, datadas a partir de 1740 y hasta 1758, y en él se dejan ver todo tipo de transacciones entre hombres y mujeres que compraban, cambiaban y vendían una gran variedad de bienes como fanegas[15] de trigo y maíz, jabón, libros, ropa, lana, zapatos y hasta artículos religiosos como crucifijos, lienzos y relicarios (Terraciano 2001, 250).

> El valor y el volumen de su comercio eran relativamente modestos. Cuando algunos de sus clientes indígenas carecieron de efectivo para pagar sus compras, él, a veces, aceptaba el pago en magueyes, notando la forma de pago en la margen de su cuaderno, rayando la entrada para indicar una transacción completada. Las entradas bilingües en su libro de sesenta y ocho páginas representan cómo Juan atendía una clientela multiétnica, suministrando tanto a mixtecos de Yucundaa así como hispano-hablantes de "Theposcolula" (el nombre español-Nahuatl para Yucundaa), escribiendo topónimos

15 Para tener una idea más clara de los volúmenes de la producción debemos saber que una "fanega" equivalía a 46 kilogramos actuales; en las unidades de peso de esa época, una fanega equivalía también a 4 "arrobas", a su vez la arroba equivalía a 11.5 kilogramos actuales.

> en entradas de su libro según la lengua de su cliente. Sus ventas fueron encajonadas al área Yanhuitlán-Teposcolula (Terraciano 2001, 250).

Su compadre, Sebastián Sánchez Hernández, y su hijo tenían un comercio de reventa de tela local y otros bienes, y también guardaban sus libros de cuentas (1754-1758). Tanto su inventario como testamento muestran que su riqueza se parecía a la de los ricos comerciantes *toho* del período colonial más temprano, aunque no poseían ni una sola mula (Terraciano 2001, 250-251).

El comercio durante la independencia

Carlos Sánchez Silva y Olga Montes García (2006), entre otros, han estudiado la fortuna de los comerciantes españoles después de la Independencia y durante los últimos años de la Colonia. En sus trabajos demostraron que para los pobladores del mundo americano las cosas cambiaron muy poco durante la Independencia, y que los comerciantes españoles, aún en el siglo XIX, eran los que poseían los recursos económicos de Oaxaca. Son ellos también los que se apoderaron de los puestos políticos más importantes:

> La sociedad oaxaqueña en ese tiempo poco se diferenciaba de la colonial. Las principales familias novohispanas conservaron sus privilegios en la Oaxaca independiente. El cambio fue que ahora los criollos sucedieron a los peninsulares en el control económico y político [...] si bien los criollos accedieron al poder, los peninsulares no lo perdieron. Hubo una alianza entre los dos grupos (Carlos Sánchez Silva y Olga Montes García 2006).

Aparte de esto, también los comerciantes se convirtieron en los intermediarios entre los hacendados y el estado, "así obteniendo el control de la producción y del comercio de la región a su cargo" (op cit). Supieron así asegurarse ciertas fuentes de ganancia: la minería, el comercio local y regional, y el cultivo del café. Es decir supieron diversificar sus actividades económicas de manera lucrativa por medio del poder político que, tácitamente, en aquel entonces estaba a la venta pública:

> Algunos invirtieron en la deuda del gobierno, otros en apoyar a las [*sic*] funcionarios. Comerciantes-mineros compraban los puestos públicos pues esto les permitía controlar más la economía de la región. La iglesia católica participaba en estos negocios (ibid).

Por tanto, la independencia de la región sólo fue una independencia de nombre. La élite, compuesta de criollos y peninsulares, alcanzó la mayor parte de las actividades económicas y, sobre todo, la mayoría de los puestos políticos. La inversión en las minas, antes en manos de los ingleses, fue una de las actividades

acaparadas por la élite oaxaqueña y por los comerciantes. Un buen número de aquellos antiguos comerciantes de la grana cochinilla y la seda fueron los que empezaron a invertir su capital en la minería:

> ... merchants occupied a special position [in the mining industry] because of the volume of their investment and their multifunctional participation. First as providers of merchandise (iron, steel, salt, mules, cattle, various kinds of cloth, and leather), coin, credit, and, illegally, mercury, to the miners, whether directly or through local agents, they enabled silver to be produced. Second, as purchasers of refined silver bar or coin on a large scale, they provided an important market for that product and then circulated it through the domestic and international economy. Finally, a smaller group of the merchant elite controlled the mint of Mexico City by occupying its highest posts[16] (Schell 1991, 72).

Y mientras que los comerciantes regionales e internacionales llegaron prácticamente a ocupar los puestos políticos más importantes del país y acumulaban terrenos, riqueza y poder como ningún otro grupo socioeconómico, los comerciantes locales e indígenas vivían una fortuna menos afortunada.

El Porfiriato, los inversionistas extranjeros y los mercaderes mixtecos

Invertir en la minería, además de aportar buenas ganancias por la minería misma, también generó más comercio:

> Al reactivarse las minas, alrededor de ellas se crearon asentamientos de obreros y de los propietarios de las minas. Estos asentamientos era *[sic]* provistos de las mercancías por los negocios establecidos allí y que eran propiedad de españoles o criollos (Montes García 2006).

Gracias a la actividad minera es por lo que precisamente distintos inversionistas extranjeros vinieron nuevamente a establecerse en la región oaxaqueña: escoceses, ingleses, españoles o descendientes de ellos. Montes García, basándose en Sánchez Silva y Velasco, presenta una larga lista de nombres que claramente dejan ver el interés de nacionales y extranjeros en la riqueza de las minas de ónix

16 Los comerciantes ocupaban una posición especial [en la industria minera], debido al volumen de su inversión y su participación multifuncional. En primer lugar como proveedores de mercancía (hierro, acero, sal, mulas, ganado, diversos tipos de tela y cuero), moneda, crédito y, de manera ilegal, mercurio a los mineros, ya fuese directamente o a través de agentes locales. Fueron ellos quienes permitieron que la plata se produjera. En segundo lugar como compradores, a gran escala, de barras de plata refinada o monedas. Así crearon un importante mercado para ese producto que luego circulaba a través de la economía nacional e internacional. Por último, un pequeño grupo de la élite de comerciantes controlaba la Casa de Moneda de la Ciudad de México, ya que ocupaban los puestos de alto nivel (Schell 1991, 72).

(que sobre todo eran únicas por la infinita variedad de colores del material), cobre y otros minerales. Por tanto, durante el Porfiriato (1876-1911) muchas otras nacionalidades vinieron a afincarse:

> Durante el Porfiriato, Oaxaca vivió un desarrollo económico importante, en especial en las regiones de la Cañada, la Costa, el Istmo y los Valles Centrales. Regiones como la Sierra Juárez, parte de la Mixteca, de los mismos Valles Centrales y la Sierra Sur continuaron con sus formas tradicionales de producir. Por ello, en las regiones de desarrollo económico, arribó un número importante de inmigrantes [*sic*] extranjeros, ya sea como administradores de las empresas o como socios de las mismas, es decir, trajeron consigo un capital para invertirlo en Oaxaca (Montes García 2006).

Otras áreas en las que los comerciantes invirtieron su dinero fueron en el cultivo del tabaco y del café. En la región chinanteca de Tuxtepec, los españoles y cubanos invirtieron en la producción de tabaco. En menor medida lo hicieron los estadounidenses y franceses (Montes García 2006). Con el cultivo del café "se pretendió recobrar la economía surgida a raíz del auge de la grana cochinilla. Por ello, a partir de 1880 comenzaron a surgir numerosas fincas" (Reina 1990, 486). La región de la Mixteca Alta, sin embargo, y sobre todo la región alrededor de Tlaxiaco, era tan montañosa que no daba lugar al establecimiento de muchas haciendas y grandes fincas agrícolas. No obstante, fue el lugar donde el comercio de la región conoció su centro más importante, no por nada fue llamada París chiquito. [17]

La llegada de los extranjeros, y con ellos el nuevo empuje a la economía oaxaqueña, produjo un auge económico que hace recordar los tiempos de la grana cochinilla y la seda en el siglo XVI. Todo ello supuso un cambio tremendo para el estado y sus ciudadanos:

> En 1882 la capital del estado contaba con alumbrado público, se iniciaba la construcción de las vías del ferrocarril de Tehuantepec, posteriormente se inauguró la sucursal del Banco Nacional de México y, como dice Esparza, con él, créditos a la industria y al campo y lo más importante, la vía del ferrocarril que uniría a Oaxaca con Tehuacán, con esto llegaron a Oaxaca las fábricas de cervezas, cigarros, vidrio, jabón (Esparza 1988, 278; Montes García 2006).

17 Por lo que respecta a la industria textil de Oaxaca, funcionaban tres fábricas de textiles: la fábrica de San José Etla, perteneciente a los hijos de Trápaga, la de Vistahermosa, de José Zorrilla, y la de Ixtlán, de capital inglés.

No obstante, a pesar de la riqueza económica que el Porfiriato y los inversionistas extranjeros trajeron a Oaxaca, la situación del campesinado indígena cambió poco: "En ocasiones se agudizó aún más a fines del siglo XIX, la elite criolla emparentada con los inversionistas extranjeros constituía el grupo económico más importante" (Montes García 2006).

La tierra, que por un buen tiempo había permanecido en manos de las comunidades indígenas, se consiguió expropiar con las Leyes de Reforma. Según Leticia Reina: "se dio una considerable transferencia de tierra en los Valles y en la Mixteca" (1988, 240), en donde los mestizos y liberales se apropiaron de los recursos naturales de las comunidades indígenas:

> [...] con lo que se destruyó la autarquía que habían logrado al inicio del siglo XIX. Así, en las regiones en donde se asentaban las haciendas y los ranchos, la economía de las comunidades indígenas se desequilibró al serles expropiadas sus tierras, lo que obligó a los indígenas y comuneros "a trabajar para la hacienda, unos de manera temporal y otros permanente, pero muchos de ellos rentaban tierras o pagaban el derecho de surco. Se llegó a la situación de que muchas de las comunidades tuvieron que pagar por llevar su ganado a pastar a los montes o pagar por el derecho de cortar madera en los mismos" (Reina 1988, 243)

En cuanto a lo económico, "los indios vivían de su trabajo como campesinos, otros como jornaleros en los ranchos y trapiches pertenecientes a los criollos o a la iglesia, o bien en el comercio en pequeño" (Montes García 2006).

Capítulo 3

Entre el cambio y la continuidad

Aunque los mercados locales y regionales formaban parte de la economía regional e interregional, en su funcionamiento diario también estaban caracterizados por una gran continuidad. En ciertos segmentos del mercado hay macroprocesos como la industrialización, la globalización o las intervenciones gubernamentales, que han tenido un fuerte impacto a nivel micro. Cuando a nivel de los G8 o G20, por ejemplo, se decide liberar los precios del café o del maíz, el impacto a nivel micro no puede subestimarse. Lo mismo ocurre cuando el gobierno decide entrar en NAGPRA o establecer tiendas subvencionadas o legalizar la siembra y venta de maíz transgénico, pues todo ello afecta a los precios y a las posibilidades de cualquier comerciante, sea de mayoreo o menudeo. Se trata de fenómenos que merecen ser estudiados y analizados, pues en el diálogo con los comerciantes de Tlaxiaco, Tamazulapan y Chalcatongo nos dimos cuenta de que estos macroprocesos les preocupan mucho.

Tomemos el ejemplo de Tlaxiaco. Según los datos de Marroquín (1978, 105-125), un gran número de industrias que había en 1883, cuando Martínez Gracida hace sus *Cuadros Sinópticos*, dejaron de existir en los años cincuenta. En particular menciona la herrería, carpintería, sombrerería, zapatería, jabonería, panadería, platería, talabartería, sastrería, curtidurías de pieles, el tejido de sarapes, las fábricas de aguardientes, almidón, pulque, la confección de velas, etc. Según Marroquín, en los años cincuenta todas se encontraban en plena decadencia (con excepción de las del aguardiente y del pulque). Cabe señalar dos causas mayores para dicha decadencia: por un lado, la desaparición de las haciendas a raíz de la Revolución en 1910, que representaban los principales clientes de las industrias; por otro lado, la construcción de la carretera panamericana, que abrió camino a los camiones de carga y desplazó completamente a la arriería. Desde entonces, las industrias del jabón y las velas 'desaparecieron abatidas por la competencia ruinosa que les hicieron Oaxaca a la primera, y Puebla a la segunda' (Marroquín 1978, 106). Otras industrias que, en comparación con el siglo XIX, decayeron rápidamente fueron la textil, la de la platería, la sastrería y la del almidón.

Marroquín presenta el siguiente esquema para las mayores ocupaciones en Tlaxiaco, aparte de la labor agrícola (que todos los vecinos practicaban como complemento a sus otras ocupaciones): comerciantes (70); empleados (50); panaderos (20); zapateros (19); herreros (21); carniceros (19); curtidores (18); talabarteros (20); saraperos (11); tejedores (13); cardadores (10); sastres (11); pintores (1); jornaleros (3); carpinteros (13); albañiles (27); ladrilleros (3); filarmónicos (4); médicos (2); plateros (4); chóferes (8); sombrereros (8);

hojalateros (3); arrieros (4); fotógrafos (2). La gran mayoría de estos empleos siguen vigentes hoy en día, aunque el enfoque difiere y ha cambiado con los tiempos.

Actualmente, la mayoría de los mixtecos trabaja en la agricultura, ganadería, pesca y caza, y hay una parte más pequeña también activa en la minería, el petróleo, la industria y la construcción. Dependiendo de la región y la comunidad, entre el 10 y el 30% de los vecinos trabajan en actividades comerciales, como el mercado, el turismo o los servicios. En algunos centros más urbanizados, sin embargo, estas cifras difieren drásticamente. En Tlaxiaco, Nochixtlán y Tamazulapan, estos porcentajes son el espejo de la gran actividad comercial que estos centros representan: entre el 50 y 80% de los vecinos trabajan en actividades comerciales o en servicios y sólo una tercera parte se ocupa en actividades como la agricultura, pesca, ganadería y caza (INEGI, 2000).

La mayoría de los comerciantes nota los grandes cambios que en las últimas décadas han marcado los mercados donde trabajan. Se refieren, en particular, a los medios de transporte, al tamaño de los mercados y a los productos que venden.

> *Antonia*: ... ya tengo 19 años viviendo aquí.
> *Estefania*: ¿Y usted ve, que el mercado de Tlaxiaco está cambiando?
> *Antonia*: Pues un poco sí, porque digamos, entre más avanza el tiempo, hay más puestos, hay más gente, digamos hay más comercio. Vienen más gentes de otras partes de la República, o a veces de otros países viene mucha gente aquí. Sí, así digamos vienen más gente y más comercio, más venta. Ya antes, aunque según aquí es la ciudad del mercado, o algo así, algo así tenía los conocimientos de eso, porque era la ciudad mercado. Pues sí, la verdad sí, y sí ha avanzado un poco el comercio. Sí, sí ha avanzado. A como era antes sí ha avanzado. Avanza pues yo creo por lo mismo de que hay venta. Por eso es que avanza, si no hubiera venta pues no creo que avanzara.
> *Estefania*: ¿Y usted pues también nota diferencias en la venta de artesanías, por ejemplo, lo que son estos textiles tradicionales? ¿Usted ve un cambio en los últimos 18 o 19 años?
> *Antonia*: Sí, porque esta ropa antes no la traían para acá, no la traían y de unos tres, cuatro años para acá ya hemos visto que traen esa ropa, y sí se vende. La traemos porque se vende. Si no se vendiera nadie la traería.
> *Estefania*: ¿Y quién traía esa ropa, entonces?
> *Antonia*: Pues la misma gente que las hacía, la traía para vender para acá. Pero como ven que el pasaje es muy caro, hay riesgos en el camino, que se puedan accidentar o que les puedan robar su dinero, por eso pues mejor dejan de venir a venderla. Y como uno va a buscarla hasta sus casas, pues prefieren vendérnosla a nosotros y así ya ellos ya no corren el riesgo. Puede venir hasta acá

> porque si está retirado. Y de donde vienen las ropas de Amusgos son aproximadamente entre seis a ocho horas de camino a pie. Y de Amusgos para acá son seis horas. Sí, está lejos (Antonia Morales Olmedo, Tlaxiaco, 2006).

Transformaciones en los mercados

Como hemos visto en el capítulo anterior, cada época conlleva procesos de gran transformación y, por ello, también los siglos XX y XXI. Debido a que no podemos ser exhaustivas en nuestra enumeración acerca de las transformaciones que se han dado en el último siglo, es por lo que para nuestro análisis tomamos como punto de referencia las entrevistas que hicimos con los mercaderes, durante las cuales preguntamos cuáles eran las mayores transformaciones que vieron en sus días como comerciantes. La mayoría respondió: una extensa red de caminos, la introducción de medios de transporte automatizados y el transporte público, la introducción de plásticos, aluminios y otros productos industrializados, y la aparición de tiendas subvencionadas por el gobierno como Conasupo y Diconsa.

Lógicamente, hay otros factores que también han transformado los mercados y su funcionamiento. Estos factores no vienen mencionados como elementos transformadores tan directos, pero nos queda claro que también tienen una influencia grande. Entre ellos mencionamos la experiencia de vida y la experiencia laboral por el proceso transfronterizo, o la enorme cantidad de remesas mandadas por emigrantes del norte de México, y sobre todo de los Estados Unidos, a las zonas rurales de Oaxaca y de la Mixteca en particular[18].

Medios de transporte y la red vial

El trazo de las supercarreteras de México, y en particular las del estado de Oaxaca, parece obra de la tecnología moderna, sin embargo, son las mismas rutas que desde milenios y siglos han formado la red de comunicaciones que ha hecho posible el transporte de corta y larga distancia en Mesoamérica y más allá a Norteamérica, Oasisamérica, Aridoamérica y Centroamérica.[19]

---

18 Para más bibliografía sobre la historia de la migración laboral oaxaqueña hacia los Estados Unidos, véanse Besserer, Contesting Community; Rivera-Salgado, Migration and Political Activism; Varese, Migrantes indígenas mexicanos en los Estados Unidos; Stephen, Mixtec Farmworkers in Oregon; James Stuart y Michael Kearney, Causes and Effects of Agricultural Labor Migration from the Mixteca of Oaxaca to California; y Kearney, The effects of transnational culture, economy and migration on Mixtec Identity in Oaxacalifornia.

19 Investigaciones arqueológicas (hoy en día guiadas por sistemas GIS, fotografías aéreas e imágenes de satélite) han identificado la antigüedad de algunas de ellas: En las tierras desérticas del Norte de México pueden observarse rastros de estas rutas ya sea a simple vista o bien mediante el análisis de fotografías aéreas, que permiten detectar evidencias de su presencia por cambios en la topografía, el color, la textura o la vegetación del terreno (Fournier 2006, 30).

En cuanto a los medios de transporte y a la infraestructura nacional y regional de las últimas décadas, en la Mixteca se observan grandes alteraciones en el transporte, tanto de personas como de productos. Hoy en día, los productos son en su mayoría transportados por medio de grandes remolques, mientras que en la época precolonial se transportaban en las espaldas de los tamemes. El territorio estaba cruzado por veredas y rutas comerciales por las que se transportaban productos como sal, cerámica, turquesa, cobre y textiles.

Los tlamemes

Los conquistadores españoles actualizaron el sistema de caminos que ya existía durante la época precolonial y sólo adaptaron su construcción para hacerlos accesibles para las recuas en la que los arrieros transportaban mercancía y para las carretas en las que viajaban las personas.

Es bien sabido que en la época precolonial, el principal 'medio de transporte' era los *tlamemes (o tamemes),* cuya función era cargar y transportar las mercancías. Según Hassig, los *tlamemes* eran preferidos a los arrieros y carreteros porque eran más económicos. Está claro que los precios de los arrieros eran considerablemente más altos que aquellos de los *tlamemes* (AA-Co 1-6r [1525]; AC 2:83-85 [1531]; AGN-RCD 3-16-9 [1587]; en Hassig 1986, 146). Según Hoerder (2002), la posición de los *tlamemes* era peor que la de las mulas. Aunque no podían cargar la misma cantidad que una mula, los *tlamemes* rendían más, eran más baratos y tenían mayor disponibilidad. Su disponibilidad era mayor que la de las mulas que tenían que ser importadas. El encomendero podía, además, disponer inmediatamente de ellos, y en grandes cantidades, cuando la necesidad se presentaba. Esto, por no mencionar que cuando no trabajaban tampoco había necesidad de mantenerlos.

El *tlameme* solía transportar entre 15 y 30 kilos y viajaba entre 20 y 30 kilómetros cada día. Aunque se han hecho cálculos de costo e inversión energética (Blanton 1993) que parecen indicar que el *tlameme* no podía transportar a granel, no queda del todo claro si lo hacía. No obstante, sabemos de algunos abusos, como que eran forzados a cargar hasta cuatro arrobas (46 kilos) cada uno (además de su propia comida) y se les hacía recorrer largas distancias (más de 1000 kilómetros de terreno accidentado en un viaje).[20]

Por lo anterior, la Corona, entre 1530 y 1580, trató de regular el uso del *tlameme*: limitándolo a regiones en las que no se podía utilizar arrieros o carreteros, prohibiendo el empleo de mujeres y niños, limitando su carga a 22 kilos y las distancias máximas, y prohibiendo continuos viajes entre las tierras altas y la costa (Hoerder 2002, 238-239). No obstante, el uso del *tlameme* siguió a lo largo del período colonial – bien por necesidad, bien porque los españoles violaron las restricciones puestas por la Corona, o porque los mismos indígenas quisieron seguir haciendo este trabajo y quisieron sujetarse a las restricciones

20 Para más información, véanse Hoerder 2002 y Hassig 1986.

contra su uso, al ver en esta actividad una oportunidad de ganar dinero. Después de 1580, se pusieron en práctica algunas restricciones adicionales hasta que, a principios del siglo XVII, el uso legal de los *tlamemes* por los españoles se limitó a las ciudades (Hassig 1986).

Es justamente este uso el que hasta hoy en día se sigue viendo en los mercados locales. Bien se podría decir que los cargadores con sus 'diablos' (carretillas) son los *tlamemes* de hoy. Aunque no andan cargando productos a largas distancias, ni los cargan en las espaldas, son ellos los que en el mercado transportan los productos de las bodegas de los comerciantes a los hogares de los compradores o del lugar de descarga de los autobuses, peseros y otros medios de transporte a los puestos del tianguis, y los que al final del día regresan los productos que no se vendieron a ese mismo lugar.

Los arrieros

Al ser la Mixteca un área sumamente montañosa, durante la Colonia se introdujeron nuevos medios de transporte como caballos, mulas, y carretas. Tanto Romero Frizzi (1991) como Terraciano (2001, 84) mencionan la importancia del caballo en la región Mixteca, aunque para los comerciantes fue la introducción de la mula la que implicó grandes transformaciones en su práctica diaria (esto es para los que podían y querían pagarlas). Trabajar con mulas y arrieros supuso un significativo aumento en la capacidad de carga del mercader: mientras que un *tlameme* podía cargar un máximo de 46 kilos, la mula cargaba hasta 310 kilos. Por lo mismo, para los comerciantes mixtecos que hacían viajes de larga distancia, los arrieros y sus mulas se convirtieron rápidamente en la forma más importante de transportar mercancías. No es por nada que los españoles trataron de controlar este medio de transporte, obligando a todo aquel que quisiera dedicarse al transporte con mulas a pedir permiso para hacerlo. Los arrieros y las mulas siguieron siendo un medio de transporte de gran importancia por un largo periodo de tiempo, a veces en combinación con otros medios de transporte, como fueron los primeros carros.

Desde principios de la Conquista, las recuas (conjunto de animales de carga, usualmente mulas) se convirtieron en el medio de transporte más utilizado y, por lo mismo, valían casi el doble que un caballo:

> Para la segunda mitad del siglo [XVI], el precio de los bueyes oscilaba entre 11.5 y 15 pesos; el de los caballos, entre 20 y 33 pesos; y el de las mulas entre 33 y 75 pesos. [...] en 1528, se trocaba un caballo por una mula, y se pagaban 50 pesos de oro por encima del precio del primero; y en 1579 se vendían 30 mulas y un caballo, las primeras a 23 pesos, y el segundo a 10 pesos (Martínez López-Cano 2001, 298).

Según Terraciano, el indígena que a principios de la Colonia poseyera varias mulas o caballos, seguramente, era un *tay cuica* o, de alguna u otra forma, se le podía relacionar con el comercio de larga distancia (Terraciano 2001, 245). Según Terraciano: "Ellos eran los que unían al Istmo con Oaxaca e incluso México, a las diferentes regiones del estado y recorrían los pueblos de las regiones" (Ibid, mi traducción). Esta práctica continuó así por varios siglos ya que hasta finales del siglo XX, siguió siendo el arriero quien llevaba mercancías pesadas de un lugar de la Mixteca al otro (véanse, por ejemplo, las entrevistas con Francisco Ortiz Reyes y Florentino López Cruz, Tlaxiaco, 2006).

Las carretas y los carros

Después de la llegada de los españoles, la infraestructura oaxaqueña fue objeto de una profunda transformación, ya que se necesitaba adaptar la red vial a los medios de transporte que los conquistadores traían: las carretas. La mayor de estas transformaciones fue, seguramente, la construcción de lo que después llegó a nombrarse *camino real*. María de los Ángeles Romero Frizzi reconstruyó el *camino real* gracias a la obra de Antonio de Ciudad Real y varios documentos históricos de archivo. Según estas fuentes, todo viajero que en el siglo XVII viajaba por el camino, seguía la siguiente ruta:

> De Huautlilla tenía que continuar por una región quebrada hasta llegar al Valle de Nochixlán, el más grande de la Mixteca Alta. Ya en el valle, su viaje, al menos por un rato, se tornará algo más fácil. Ahora, un camino llano lo llevaba, por tierras de pastos y de trigales, al pueblo que daba nombre al valle de Nochixtlán, ... Apenas dos leguas adelante ... el caminante se encontraba con ... Yanhuitlán ... [con] su convento dominico. Dejando atrás el convento [..] de Santo Domingo, siguiendo por el camino, el viajero atraviesa por una tierra 'abundante de frutas de tierra fría', por unos llanos 'de flores olorosas y yerbas medicinales' al cabo de los cuales se topa con la sierra que separa la jurisdicción de Yanhuitlán de la de Teposcolula. Después de cruzarla, siguiendo hacia el poniente por la vega de un río, se llega al pueblo de Teposcolula, que se ha convertido durante este siglo [XVII] en el centro del comercio español de la región. [..] De Teposcolula el camino real continúa hacia el Valle de Tejupan y Tamazulapan para de ahí dirigirse a Izúcar y al centro de México, pero otra vereda penetra en la Mixteca Alta. Si se toma este última, de Teposcolula se caminan seis leguas, siempre hacia el sureste, cruzando 'por arroyos, montes y quebradas trabajosas' hasta llegar al pueblo de Tlaxiaco. [..] En Tlaxiaco, una vez más, el camino real se divide. Un ramal cruza la sierra de Mixtepec para llegar al Valle de Juxtlahuaca, a las tierras más cálidas de la Mixteca Baja, donde se unirá con el camino real

> de México para la costa, cruzando por la sierra de Chicahuaxtla. El camino de Mixtepec, aunque muy frecuentado por caminantes y recuas, es difícil y dilatado. Saliendo al anochecer de Tlaxicao se llega al alba a Mixtepec, después de '...cuatro leguas de asperísimo camino [..]' Pero la ruta de Chicahuaxtla no es más fácil. De las alturas de Tlaxiaco habrá que descender a las planicies costeras. Una abrupta serranía separa las tierras bajas y húmedas de la Costa, [...] (Romero Frizzi 1991, 27-34).

Aunque el adjetivo 'Real' es seguramente un buen indicador de lo que en la época colonial se tenía en mente con este camino, María de los Ángeles Romero Frizzi señala que no debemos hacernos grandes ilusiones sobre el tipo de *camino real* que atravesaba la Mixteca en la época colonial:

> Estando en Huautlilla el caminante que en aquellos años (alrededor de 1670, tiempo en el que Francisco de Burgoa escribió su manuscrito) deseaba ir a la capital del virreinato, podía tomar la ruta que por el cañón del Tomellín lo llevaba al Valle de Tehuacán; o podía decidirse por la vía que cruzando la Mixteca Alta se dirigía a Izúcar. Estos dos caminos reales, pobres veredas, lodosos en los meses de lluvia y polvosos en las secas, fueron durante la época colonial las principales rutas de comercio que unieron la región de Oaxaca con el altiplano central (Romero Frizzi 1991, 34).[21]

No es hasta el gobierno de Porfirio Díaz, y en los días de Benito Juárez, cuando en México se empieza a invertir de manera importante en la construcción de caminos, tranvías y otro tipo de infraestructura (véase Reina Aoyama, 1998). Ha sido en tiempos más recientes, cuando ha tenido lugar la construcción de carreteras nacionales y supercarreteras en varios estados, obra de los gobernadores, entre ellos, los del Estado de Oaxaca. Sobre las carreteras, inmensas señales anuncian el número de kilómetros que se cubrieron en el sexenio o que ensalzan las acciones de su gobierno: "Oaxaca en Marcha", tantos kilómetros de caminos nuevamente pavimentados que conectan Oaxaca a otro lugar. Obviamente, el mejoramiento de tramos de carretera, o la pavimentación de ellos, tiene un gran impacto en los mercados y su funcionamiento:

---

21 Para mayor información en cuanto a la infraestructura oaxaqueña durante la Independencia, época colonial y precolonial, véanse: Bernardo García Martínez: El desarrollo regional y la organización del espacio (siglos XVI al XX). México, Universidad Nacional Autónoma de México/Editorial Océano, 2004. En «Historia Económica de México (Enrique Semo, coordinador), 8.»; Leticia Reyna Aoyama: Caminos de Luz y Sombra. Historia de los pueblos indios de Oaxaca. Siglo XIX, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS) – Instituto Nacional Indigenista (INI), México, 2004; y otro estudio de la misma autora: Oaxaca en el camino, México, Pinacoteca 2000, 1996.

> Nosotros a Chalcatongo salíamos el mero día de plaza, pues, antes era brecha de aquí a Chalcatongo. Era en brecha, nos íbamos de aquí a las 5, a las 4 teníamos que levantarnos para estar allí a las 7.30-8.00. El carrito que caminábamos era muy fuerte. Ahora se llega a Chalca en una hora y media nomás (Ricardo Pompa Reyes, Yolomécatl, 2006).

Las supercarreteras

La construcción del *ychi yaya cano [kahnu]* o sea la Panamericana (también llamada Carretera Cristóbal Colón en tiempos anteriores) fue planeada por la Conferencia Internacional de los Estados Americanos en 1923. La idea tenía sus raíces, obviamente, en la intención de construir un *camino real* que uniera las Américas. Fue financiada, en gran parte, por los Estados Unidos en los años 1940-1950 y mide casi 26000 kilómetros. Hoy, sólo la parte entre el Darién y Colombia del norte sigue sin construirse.

En la Mixteca, la supercarretera corre por varias aldeas que forman parte del sistema de mercados cíclicos de Nochixtlán (Nochixtlán, Yanhuitlán, Coixtlahuaca) y sigue, en efecto, lo que antes era el *camino real*. Sin embargo, su construcción, así como la de nuevos tramos de carreteras nacionales (entre Nochixtlán y Tlaxiaco, entre Tlaxiaco y Chalcatongo y entre San Miguel y Yosondúa) han tenido un considerable impacto en el desarrollo de los mercados de la región.

El hecho de que sea necesario pagar cuotas para utilizar la supercarretera y que esta no tenga muchos puntos de acceso ni de salida, aparte del de Nochixtlán, hace que para los comerciantes sea poco atractivo circular por ella cuando se trata de largas distancias. La presencia de patrullas de policía es otro factor poco favorable; la policía, o por lo menos así lo sienten los mercaderes, parece especialmente interesada en detener mayoristas para multarlos y, en caso de haber cualquier problema, existe el riesgo de que retengan el camión lleno de mercancías, causándoles grandes pérdidas (los productos son muchas veces orgánicos y a menudo delicados, y se pueden podrir fácilmente). Otros productos son aún más susceptibles de pérdidas: por ejemplo, los cd's o dvd's piratas, cuando la policía llega a realizar un arresto a los dueños de estos, puede implicar la pérdida de la mercancía, además de grandes multas y hasta encarcelación.

El transporte público

Varios de los mercaderes mencionan el gran cambio que les ha proporcionado la existencia del transporte público desde los lugares más retirados a los centros regionales adonde van a vender sus productos. Aunque a veces esto conlleva un gasto, el transporte público es, igualmente, un gran ahorro de tiempo y dinero para la mayoría de los comerciantes. Ya no tienen que poseer o rentar mulas y

arrieros para cargar sus productos, pueden cargar mayor cantidad y por lo tanto vender más, pero, sobre todo, ya sólo les cuesta una o dos horas de camino hasta llegar a su lugar de destino, en vez de 8 o 12 horas, o hasta dos días de camino.

El auge del ferrocarril

El traslado de personas y mercancías se vio enormemente facilitado en 1850 con la introducción del ferrocarril en México. En 1882 salió el primer tren México–Querétaro; en 1903 el de México-Nuevo Laredo y en 1916 el de México-Guadalajara. Según John Coatsworth (1979), el impacto del ferrocarril para la economía mexicana fue enorme. Mientras que para los pasajeros el ahorro fue insignificante, el ahorro para los comerciantes fue bastante relevante gracias a que el ahorro en el transporte de carga pesada era bastante grande. Tanto que según Coatsworth, la construcción del ferrocarril supuso más de la mitad del aumento de la productividad de la economía mexicana para el periodo después de 1910. Sin embargo, según este mismo estudio, los ferrocarriles promovieron tanto crecimiento como subdesarrollo, ya que estimularon principalmente al sector exportador y no al comercio local o regional.

El efecto del ferrocarril en los mercados regionales es poco estudiado, pero debe haber tenido cierta influencia. En este sentido, hay que reconocer los esfuerzos del presidente Porfirio Díaz, quien en su afán por mejorar la situación de su tierra natal, la Mixteca, depositó muchas esperanzas en que el ferrocarril conectara la Mixteca con Puebla:

> ... railroad constructions in Oaxaca was an arduous task, with numerous false starts and then whole stretches of track sometimes had to be rebuilt. Various projects to construct railroads that would connect the Mixteca with Puebla, or the Isthmus or the coast with the city of Oaxaca, failed. Perhaps the most publicized of these were the attempts to link the Mixteca with Puebla and the Centro. President Díaz had high hopes for his ancestral land: the Mixteca (Chassen 2004, 71).[22]

Pero al final, tanto los esfuerzos del Ferrocarril Carbonífero (Corboniferous Railroad), que iba a conectar Puebla con Tlaxiaco, como el Ferrocarril de San Marcos Tlacotepec, que iba a conectar Huajuapan de León con Tlaxiaco y Puebla, fracasaron (Chassen, 2004: 71-72). No obstante, la Mixteca y sus mercados siguieron operando, a pesar de no contar con ferrocarril o con rápidas conexiones a Puebla y al Centro de México.

---

22 ...construir el ferrocarril en Oaxaca fue una tarea ardua, con numerosas salidas en falso y luego a veces se tuvieron que reconstruir tramos enteros de la pista. Varios proyectos de construcción de ferrocarriles que conectarían la Mixteca con Puebla, o el Istmo o la costa con la ciudad de Oaxaca, fracasaron. Tal vez el más publicitado de ellos fue el intento de vincular la Mixteca con Puebla y el Centro de México. El presidente Díaz tenía grandes esperanzas en su tierra ancestral: la Mixteca (Chassen 2004, 71, mi traducción).

La entrada de los autobuses

Los primeros automóviles llegaron a México por El Paso, Texas, en 1898. El auge del automotor se afianzó en 1926, cuando Ford inauguró su planta de montaje y acabado en la Ciudad de México. Los primeros autobuses de ADO cubrieron la ruta México- Puebla-Perote-Jalapa-Veracruz en 1939. A Oaxaca fueron por primera vez en 1930 y la ruta fue cubierta por la empresa ADO y Cristóbal Colón, al igual que hoy en día.[23] Los autobuses servían a los principales hoteles. En su sitio web, ADO recuerda:

> Los inicios fueron realmente difíciles; el país tenía poca necesidad del transporte, las carreteras eran escasas y peligrosas, no existían terminales ni talleres, cada viaje era una peligrosa aventura, no había personal especializado y cada socio fundador tenía que hacer las veces de conductor, equipajero, mecánico, administrador, etcétera [...] En la década de los cuarentas se adquieren los autobuses Spartan que alcanzaban una velocidad de hasta 120 Km/h y tenían un cupo para 22 pasajeros. La década de los sesentas se inicia con la inauguración de la autopista México – Puebla.[24]

Fue necesario todavía un tiempo para que los autobuses llegaran a los pueblos de la Mixteca. Lo hicieron en los años ochenta una serie de autobuses regionales. Actualmente llegan hasta allí las empresas SUR, Cristóbal Colón y ADO, que van desde Puebla y la Ciudad de México a varios centros comerciales importantes como Tlaxiaco, Putla y Chalcatongo.

Los suburbans o 'peseros'/ 'fletes'

En tiempos recientes, uno de los cambios más grandes ha sido la introducción de pequeños autobuses llamados '*suburbans',* los cuales permiten al viajero hacer el viaje a Oaxaca y a pueblos como Chalcatongo, Nochixtlán, Putla y Huajuapan de León de una forma cómoda, segura y rápida. Aunque la introducción del *suburban* ha sido un verdadero alivio para la mayoría de los usuarios, en los sitios web oficiales, su presencia está anunciada con algo de ambigüedad: "Últimamente han brotado, al margen de la ley, el servicio de transporte llamado turístico, a través de camionetas Suburban, mismas que transitan en el interior de la entidad con destino a la Ciudad de Oaxaca de Juárez, varias de ellas amparadas en siglas de diferentes organizaciones político sociales."[25] No obstante, el transporte suburban es una iniciativa completamente local y en manos de uno de los comerciantes más acaudalados y emprendedores de la región. Se trata de Rodrigo Torres López (o Don Chino), gracias a quien todos los vecinos de la

23 (http://www.geocities.com/trans_mex/criscolon-hist.pdf)
24 (http://autobusesdemexico.tripod.com/historia_de_ado.html)
25 (http://www.mx.all-biz.info/regions/?fuseaction=adm_oda.main&rgn_id=20)

Mixteca pueden cómodamente viajar entre Tamazulapan, Tlaxiaco, Chalcatongo y Puebla, Huitzo y, sobre todo, la ciudad de Oaxaca (véanse las entrevistas con el señor Rodrigo Torres López).

Las tiendas: abarrotes, misceláneas, supermercados y subvencionadas

La introducción de tiendas subvencionadas por el gobierno hasta las ciudades más remotas ha cambiado drásticamente los mercados de los centros regionales y, sobre todo, la asistencia de los ciudadanos de los pueblos circunvecinos. Las tiendas como Conasupo y Diconsa venden pocos productos frescos, pero proveen a los pueblos rurales de algunos de los servicios básicos que antes proveía el mercado, como por ejemplo todos los productos de la famosa canasta básica: el azúcar, la sal, los huevos, el aceite vegetal, el frijol, el arroz, el maíz, el chile, la leche (pulverizada o fresca), las velas, el papel higiénico, el café envasado, el jabón, el detergente, etc. Y como todos estos productos se venden a precios bajos, ningún vendedor puede competir con estas tiendas subvencionadas. El programa de Abasto Rural, operado por DICONSA, cuenta actualmente con 22.500 tiendas comunitarias, convirtiéndose en la red comercial más grande de México.[26] El principal propósito del programa, que opera desde 1980, es contribuir a la superación de la pobreza alimentaria mediante el abasto de productos básicos:

> El objetivo general de Diconsa es el de garantizar el abasto de productos básicos y complementarios, en beneficio de la población rural localizada en zonas de alta y muy alta marginación, en situación de pobreza alimentaria, a precios que transfieran un margen de ahorro con respecto a los vigentes en el mercado local, con eficiencia, oportunidad, suficiencia, calidad y alto valor nutricional, y coadyuvar a la incorporación de servicios adicionales; asimismo, como un instrumento para mejorar el abasto, brindar apoyo comercial a productores del sector social e impulsar los circuitos regionales de producción-consumo. Todo ello, a través de la promoción de la participación social corresponsable (www.diconsa.gob.mx).

Ahora bien, aunque este servicio trata de combatir la pobreza ofreciendo productos comerciales a precios más bajos de lo que las tiendas locales los pueden vender, a la vez crea un tipo de monopolio gubernamental que implica el fin de cualquier iniciativa de negocio que exista o pudiera existir en los pueblos. Por tanto, esta forma de combatir la pobreza, que a corto plazo puede combatir temporalmente el hambre, a largo plazo crea aún más pobreza ya que obstruye

26 Véase http://www.diconsa.gob.mx/index.php/inicio.html

cualquier desarrollo económico sostenible y autónomo. Es decir, acaba con los comerciantes, que venden justamente estos productos en los mercados locales y regionales, y con los comerciantes ambulantes que recorren estos pueblos.

El programa de tiendas comunales subvencionadas por el gobierno existen desde tiempo atrás mientras que el actual Programa de Abasto Rural nació, originalmente, como un Programa Conasupo-Coplamar, que se basó en un esquema de corresponsabilidad gobierno-comunidad y se integró a Diconsa (Distribuidora Conasupo) a partir de 1979. El programa ha ido creciendo hasta tal nivel que hoy en día el 87% de las comunidades entre 500 y 2500 habitantes tiene acceso a una tienda Diconsa cercana.[27]

> La política de precios de Diconsa consiste en ser la mejor opción de mercado en la localidad, para lo cual transfiere un margen de ahorro al consumidor de entre 3 y 7 por ciento en el precio de los productos de su canasta básica. [...] Las tiendas Diconsa se han convertido de manera gradual en Unidades de Servicios a la Comunidad, prestando en las localidades donde es posible, cuando menos tres servicios de entre los siguientes: telefonía rural, correo, telégrafo, paquete básico de medicamentos (que no requieren prescripción médica según los criterios de la Secretaría de Salud), leche, tortillería, molino, cobro de energía eléctrica, cobro de agua potable, remesas de dinero y recuperación de apoyos de programas federales, por ejemplo, del programa de Desarrollo Humano Oportunidades y Procampo y sección de alimentos enriquecidos, entre otros (http://www.diconsa.gob.mx/).

Aunque los beneficios directos para la población son grandes, también es verdad que la estrategia de Diconsa conduce a la centralización, prácticamente total, de la venta de productos de la canasta básica:

---

27 "La Encuesta Nacional a Hogares Rurales de México o ENHRUM del PRECESAM recopiló información sobre las operaciones de Diconsa en todo el país. Un análisis preliminar a partir de los datos recabados en esta encuesta muestra que el 87% de las comunidades entre 500 y 2,500 habitantes tienen acceso a una tienda Diconsa cercana y que el 81% de estas vende maíz. Lo anterior sugiere que la oferta de maíz a través de Diconsa se extiende a 70% de todas las comunidades rurales de México. Además, hay que tomar en cuenta que la oferta de maíz en Diconsa responde a la existencia de demanda local por maíz. Es decir, Diconsa generalmente no vende maíz en la zona norte donde se consume la tortilla de harina de trigo, o en poblaciones donde las familias elaboran sus tortillas con harina de maíz y no con nixtamal, o en zonas donde la oferta de maíz a través de particulares es abundante." Dr. Antonio Yúnez-Naude y Dr. J. Edward Taylor en su artículo sobre el Programa de Estudios del Cambio Económico y la Sustentabilidad del Agro Mexicano. En Folletín informativo No. 3, La biodiversidad genética del maíz en México (http://precesam.colmex.mx/Folletines/Folletin%20No.%203.htm enero, 2008).

> El Programa opera mediante la instalación y operación de tiendas comunitarias y la comercialización de productos básicos y complementarios a precios menores a los que los ofrecen las alternativas de abasto de la localidad (http://www.coneval.gob.mx/contenido/eval_mon/1727.pdf).

Así que para los comerciantes locales, Diconsa se convierte en un competidor tan fuerte que ningún individuo puede competir con sus precios. Esto trae consigo el peligro de que en vez de animar el espíritu emprendedor, la iniciativa privada se vea desalentada y hasta imposibilitada.[28]

Labor transfronteriza y remesas

Como en otras zonas de México, un gran porcentaje de personas de la Mixteca sobreviven de las remesas que envían sus familiares que han emigrado (temporalmente) a Estados Unidos o al norte de México. Las remesas son una fuente de ingreso grande para México que se estima en 24 mil millones de dólares al año aproximadamente. Con esto representan la tercera fuente de ingreso para la economía nacional, detrás de los ingresos petroleros y la inversión extranjera directa.[29]

Los días en los que entran las remesas, se forman colas -en su mayoría de mujeres- alrededor de la cuadra donde está ubicado el banco, Western Union o algún otro lugar de transferencias. Los fines de semana también hay filas para usar los teléfonos públicos y llamar a los seres queridos. Estas remesas son a menudo utilizadas por las comunidades para los proyectos de obras públicas, como la pavimentación de caminos, la construcción de pozos, parques y patios de recreo. Sin embargo, la mayoría de las remesas son utilizadas para pagar las fiestas comunales, cubrir los gastos de las mayordomías y, en el caso de muchas familias, para cubrir los gastos diarios, comprar cuadernos para los niños, medicinas, leche en polvo, etc.[30]

---

28 Otras críticas que se le han hecho a las tiendas Diconsa es que promueven la venta de productos que inducen a la obesidad y que causan serios problemas de salud a los vecinos de los pueblos: "Los investigadores del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) estudiaron el caso y detectaron que en los establecimientos de Diconsa hay productos 'poco saludables' con alto contenido en azúcar, carbohidratos refinados, sodio, grasas trans y saturadas. Las tiendas Diconsa venden, como parte de la canasta básica de alimentos, manteca vegetal (con alto contenido en grasas trans), frituras, refrescos, sopas instantáneas y otros alimentos industrializados que deterioran las condiciones de nutrición y salud de la población que los consume", Informe de Evolución Histórica de la Situación Nutricional de la Población y los Programas de Alimentación, Nutrición y Abasto en México, 2009 (CONEVAL en El Universal, 18.03.2010).

29 Veánse, entre otros, United Nations Publications (2009) La emigración internacional a través de los censos en países de origen: Evaluación de resultados y recomendaciones; y Ton Van Naerssen y Ernst Spaan, E. B. Zoomers (2008).

30 Para más información sobre el tema de las remesas y su influencia sobre la pobreza en zonas marginalizadas y/o urbanas, véanse los estudios de CONEVAL (por ejemplo, http://www.coneval.gob.mx/contenido/med_pobreza/3967.pdf); y, entre otros, Sarmiento (1993); Fox y Rivera Salgado (2004).

Productos tradicionales e industriales

Con los procesos de urbanización y el aumento de vías terrestres que facilitan el transporte de productos industrializados, podríamos esperar que el mercado campesino tradicional hubiera disminuido en importancia en los últimos 30 años. Igualmente, hubiéramos esperado que hubiera dado origen a más presencia extranjera o más supermercados en el área. Sin embargo, ha sucedido todo lo contrario, pues el sistema de mercado tradicional sigue creciendo y aumentando continuamente. Obviamente, las modernas incorporaciones como las tiendas subvencionadas y los bienes industrializados, cambian la variedad de productos ofrecidos en el mercado. No obstante, el mercado mismo, en la mayoría de los casos crece. A veces la actividad mercantil ha crecido a tal grado que el mercado llega a sobrepasar el espacio que le fue atribuido durante siglos, imponiendo problemas a incipientes ciudades como Tamazulapan, Tlaxiaco, Nochixtlán y Chalcatongo.[31] El sistema de mercados locales es muy accesible para vendedores y pequeños empresarios ya que requiere de poca inversión de capital o equipo. Además, parece ser que en el sistema de mercado tradicional es donde permanece el método más eficiente y económico de distribución de productos, además de ser un importante punto de contacto social.

> ... antes cuando mi esposa todavía no se enfermaba, llevábamos unos quince, veinte, que diga catorce, quince docenas a Huajuapan, y por ahí yo los desparpajaba, ahí por otros pueblos donde no lo hacen. Pero ahora como ya se descubrió muchas industrias de cosas que se venden, la cama, el colchón, todas esas cosas, ya no quieren el petate, si no ahora hay sillas para sentarse (Adrián Martínez Miranda y Virginia Santos Hernández, productores de petate, 2006).

Es notable que los supermercados y otras tiendas permanecen prácticamente ausentes en la mayoría de las ciudades de la Mixteca, o sólo ofrecen una cantidad limitada de productos (productos industriales, sobre todo papel higiénico, detergente, enlatados, leche en polvo, refrescos y cereales). Así que, en cuanto a productos frescos y ropa no representan mayor competencia para el sistema del mercado regional. Ralph Beals menciona que:

> Hasta que un porcentaje grande de la gente que actualmente trabaja en ocupaciones de mercadotecnia pueda encontrar oportunidades ocupacionales más atractivas, el sistema de mercado tradicional sobrevivirá, no sólo para el cambio de bienes producidos por

31 Este fenómeno del mercado que crece más que sus límenes es el clásico ejemplo de los mercados en centros urbanos: el mercado tiende a crecer demasiado, lo que causa muchas molestias a los vecinos y la vecindad; el gobierno trata de acomodarlo en un lugar techado, pero, por lo general, los mercaderes prefieren quedarse fuera donde, según su opinión, llega más clientela. Para una discusión sobre esta problemática véase Braudel (1989).

> campesinos sino también como un mecanismo importante para distribuir muchas clases de bienes fabricados en la economía industrial moderna (Beals 1970, mi traducción).

Y en efecto, 40 años después, la actividad en los mercados ha crecido de forma significativa y en ellos se vende y compran toda clase de productos industrializados en grandes cantidades: caramelos en los quioscos; zapatos producidos en fábricas del Norte de México, importados de Puebla o los Estados Unidos, aunque usualmente hechos en China o Taiwan; ropa hecha en las grandes maquiladoras, como pantalones vaqueros, ropa de niños, suéteres, ropa interior, calcetines, blusas, chaquetas etc. Sombreros, cinturones y otros accesorios; dvd's y cd's, videocintas, usualmente de contrabando. Recuerdos turísticos como ollas de cerámica, llaveros y todo tipo de productos inscritos con la frase 'Recuerdo de Oaxaca'. Todo clase de juguetes industriales, juegos de computadora, radios, reproductores de CD y radios de coche; aparatos electrodomésticos, teléfonos celulares. Abarrotes (como baterías, filtros, lápices, lacas, cepillos de dientes, etcétera). Telas, lana y toda clase de aplicaciones para bordar y coser. Estatuas de santos, materiales agrícolas, tanto mecánicos como eléctricos; libros y revistas, perfumes, cosméticos; en resumidas cuentas, una lista larga y eso que sólo estamos enumerando unas cuantas categorías de objetos que se pueden comprar en el mercado.

El hecho de que se venda todo esto en el mercado y de que tantos comerciantes sigan trabajando en los mercados regionales no es por la falta de otras oportunidades ocupacionales sino por cuestiones sociales y emocionales a la vez. Es lo que deducimos de los comentarios de nuestros entrevistados, que en varias ocasiones siguen trabajando en el mercado, aun cuando encuentran otras oportunidades de trabajo, tal y como le sucedió el señor Jesús Arón Martínez Espinosa y al señor Florentino López Cruz. Ambos tenían empleos relativamente bien pagados en los Estados Unidos y decidieron volver a los mercados de la Mixteca porque sintieron una unión emocional con su tierra y con los mercados regionales. Sirve también de ejemplo el señor Rodrigo Torres López, que bien podría dedicarse a sus otros empleos: su compañía de transporte y de grúas, pero que, sin embargo, sigue dedicándose diariamente al mercado regional. Así también Francisco Ortiz Reyes, que como tiene un monopolio virtual en el mercado de la ferretería, podría quedarse a trabajar desde el taller en su casa, en vez de tener que estar vendiendo en el mercado.

Factores sociales y emocionales juegan un rol decisivo en este sentido. Obviamente, varios de los mercaderes mencionan que empezaron a trabajar en el mercado porque no sabían hacer otra cosa, pero también es notable el hecho de que la mayoría parece disfrutar de su trabajo. Pensamos también en la señora Agustina Hernández Gonzalo, que menciona que sus hijos le piden que deje de ir a la plaza, ya que es demasiado sufrimiento para ella. Le proponen que la

ayudarán a mantenerse. No obstante, la señora Agustina prefiere ir al mercado y trabajar ya que le da la oportunidad de estar ocupada y verse con otras personas. Queda entonces claro que el mercado, además de ser una actividad económica, es a la vez una actividad social.[32]

32 Un asunto del que también se da cuenta Marroquín, cuando menciona la función no económica del mercado y ve el uso del tianguis como impulsor del proceso de castellanización y de 'familiarización con la civilización moderna', así como la función de intercambio social a nivel de comunicación y diversión (Marroquín 1978, 213-214).

I. Los mercados y sus productos

I 1 De miércoles a sábado el mercado de Tlaxiaco se apodera de su centro, aquí con vistas al Reloj de Cuatro Caras de Tlaxiaco

I 2 Mercado de Tlaxiaco, con vistas al Templo Dominico de Nuestra Señora de la Asunción

I 3 Revendedores y productores de cerámica, ajo y cebolla alrededor del Reloj de Cuatro Caras de Tlaxiaco

I 4 Mercado de Tlaxiaco, vendedores y revendedores de cerámica local, regional y de Atzompa

I 5 Camiones de mercaderes al mayoreo enfrente del mercado de Tamazulapan

I 6 'Puesto' improvisado para vender plantas enfrente del mercado de Tamazulapan

I 7 Venta semiambulante de utensilios de plástico en Tlaxiaco

I 8 Cargador con 'diablo' en el mercado de Tlaxiaco

I 9 'Puesto' de ropa en Tlaxiaco

I 10 Productores y revendedores en un callejón pegado al mercado cubierto de Tamazulapan

I 11 Tienda-puesto en las afueras del mercado de Tlaxiaco

I 12 Mercado de Tlaxiaco, venta de frutas y verduras

I 13 Don Manuel Pablo Bautista vendiendo jícaras, Tlaxiaco

I 14 Venta de pescado seco procedente de la Mixteca de la Costa en Tlaxiaco

I 15 Venta y reventa de indumentaria agrícola en Tlaxiaco

I 16 Regateo y venta de cucharas en el mercado de Tlaxiaco

I 17 Venta de muebles de madera en Yolomécatl

I 18 Cargador con diablo en Tlaxiaco

Capítulo 4

Unos ejemplos de mercados de hoy (y ayer)

Muy poco se conoce de la historia y arqueología de los mercados regionales de la Mixteca. Sabemos que algunos mercados que todavía existen eran sumamente importantes ya durante la época precolonial y colonial. También sabemos que el comercio ocupaba un lugar importante en el desarrollo sociopolítico de la región. Por su ubicación central y por su diversidad geográfica y biológica, la Mixteca siempre supo ofrecer una gran diversidad de productos para atraer los intereses comerciales. En las siguientes páginas analizaremos la evolución de esta economía y la de sus comerciantes. El objetivo es dar una rápida imagen de lo que hoy en día se comercia en los mercados de la zona y quiénes son los comerciantes que llevan a cabo esa actividad. Tomaremos como ejemplo algunos de los mercados que mapificamos entre 2004 y 2006. Veremos que los mercados son organismos dinámicos que crecen y disminuyen continuamente, y que esa dinámica puede afectar al desarrollo político social de toda una región.

Yanhuitlán y Coixtlahuaca

Esto es lo que nos enseña el caso del mercado de Yanhuitlán. Basándonos en la documentación histórica sabemos que en la época precolonial y colonial el mercado de Yanhuitlán, junto con el de su vecino Suchistlán, era el más importante del Valle de Nochixtlán (Sepúlveda y Herrera, 1999; Terraciano 2004). Hoy en día, sin embargo, ese mercado está por desaparecer (y el de Suchistlán ha desaparecido). De las entrevistas que se hicieron a los mercaderes que trabajan en Yanhuitlán sabemos que hasta hace unos treinta años funcionaba como centro importante de comercio para la región. Terraciano, por ejemplo, hace mención de Suchitepec como mercado dominante en el área alrededor de los años cuarenta del siglo XVI: "Los vecinos de Yanhuitlán y sus alrededores atestiguaron del rol dominante que jugaba el mercado de Suchitepec en el área, donde uno podía comprar de todo, desde esclavos hasta objetos prestigiosos" (Terraciano 2001, 248). Y esta importancia debe haber existido por varios siglos ya que en tiempos del Porfiriato se pensaba que el ferrocarril debía pasar justamente por esta zona, debido a su gran actividad comercial.

Lo mismo sucede con el mercado de Coixtlahuaca, que durante la época colonial fue un centro comercial que dominaba el tráfico de productos tropicales extraídos de la zona costera del Golfo de México y que:

> … fue incentivo bastante para que los *pochtecas tlatelolcas* decidieran apoderarse de tan importante clave del intercambio mercantil. Sabida es también la bonanza que logró Tlaxiaco, mucho antes de la llegada de los españoles, como sitio estratégico de interacción entre la economía de las Mixtecas Alta y Baja y la Mixteca de la Costa; y el lugar tan prominente que en esta última zona tuvo Tututepec y la gran extensión del dominio que llegó a alcanzar en las costas del Mar del Sur (Marroquín 1978, 15-16).

Cuando nosotros visitamos Yanhuitlán en 2004, el mercado tenía alrededor de 12 puestos, y según nos dijeron varios de los mercaderes, era más de lo normal. Al parecer, habían llegado más comerciantes porque era el día que el Programa Nacional de Oportunidades venía a pagar (como suele pasar cada dos meses). Es por ello, que merece la pena visitar el mercado en días así, pues de lo contrario no cuenta ni con 12 puestos. Lo interesante es que la gente todavía recuerda otros tiempos y dicen: "Ya no se vende como antes, ... Antes sí... hubiera visto, señorita, cómo se llenaba". Parece que el mercado de Yanhuitlán, perdió su encanto: "Ahora hay caminos por todas partes, y esto le facilita a la gente, ya no vienen bajando, ya no". Sin embargo, hace algunos años ya que se perdió el interés por la región. No queda completamente claro por qué, pero parece que otro mercado regional (casi indocumentado en épocas coloniales) tomó su lugar: el mercado de Nochixtlán. Los motivos quizás haya que buscarlos en la supercarretera, que fácilmente conecta Nochixtlán con Puebla, México y Oaxaca. Estos son precisamente los lugares donde se surten la mayoría de los comerciantes al mayoreo. En el siglo XIX, Yanhuitlán,[33] que estaba ubicado en un punto clave del sistema de caminos coloniales, perdió su posición central cuando la red de caminos pasó por alto la ciudad. Obviamente, estos cambios no ocurren de un día al otro, pero está claro que durante la época de la construcción del ferrocarril,[34] Yanhuitlán fue un importante punto intermedio de la ruta a la Mixteca Alta, donde se surtían de todo tipo de productos.Los comerciantes que hoy venden en Yahnuitlán son pocos y son de origen local, o sea vienen de ciudades y pueblos cercanos (Tonaltepec, Yanhuitlán y Nochixtlán). Es poca la variedad de productos que se ofrecen; consisten en productos básicos como frutas y verduras, juguetes de plástico y algo de ropa y mantos de textil.

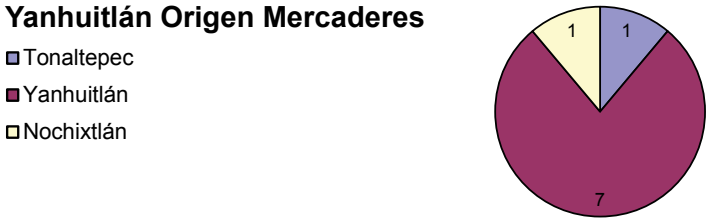
---

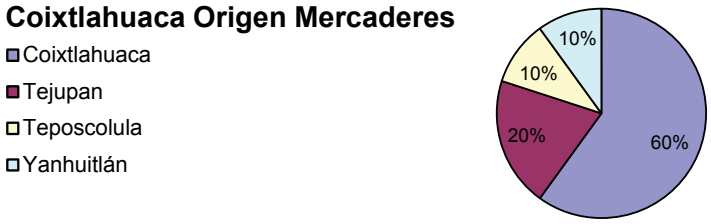
33 Porfirio Díaz considera Yanhuitlán "una excelente posición militar" y lo utiliza para sus guarniciones en sus marchas sobre Oaxaca y Tlaxiaco (Memorias de Porfirio Díaz).

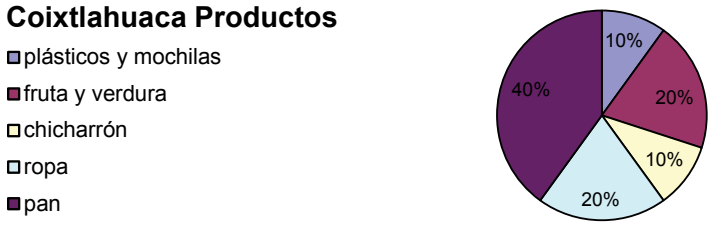
34 Es bien sabido que a mediados del siglo XX el ferrocarril representó el medio más económico, rápido y seguro en el que viajaban los oaxaqueños y sus mercancías. No sólo entre la ciudad capital y la Ciudad de México, sino entre los puntos intermedios. A pesar de haberse puesto en operación la Carretera Panamericana, el ferrocarril siguió prestando un invaluable apoyo a la economía del estado. Aquioaxaca visitó el museo y platicó con Yadira Rodríguez Martínez, Jefa del Departamento de Difusión y Relaciones Públicas. (Museo del Ferrocarril) 1892: inauguración del Ferrocarril Mexicano del Sur, el primero en Oaxaca que fue construido durante el Porfiriato por la Compañía Real Campbell.

En Coixtlahuaca vemos un patrón similar. Los comerciantes son todos de origen local (Coixtlahuaca, Tejupan, Teposcolula y Yanhuitlán) y los productos son pocos y básicos (chicharrón, frutas y verduras, pan; y algunos plásticos y ropa). En el caso de Coixtlahuaca, parece ser que Tamazulapan sobrepasó al de Coixtlahuaca en lo grande que es el mercado. La causa, nuevamente, se debe buscar, sobre todo, en una infraestructura cambiante (la supercarretera pasa por Tamazulapan y no por Coixtlahuaca).

Así, pues, sabemos que los mercados de Yanhuitlán y Coixtlahuaca fueron sumamente importantes durante la época precolonial y colonial, y siguieron siéndolo hasta por lo menos los tiempos del Porfiriato, cuando dejaron de ser nudos centrales en la infraestructura interregional.





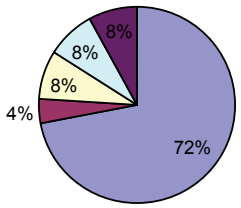


Chalcatongo y Teposcolula

La historia de otros dos importantes mercados de la región parece permanecer estable: los mercados de Chalcatongo y de Teposcolula eran importantes en tiempos pasados y parecen permanecer estables. En el caso de Chalcatongo y Teposcolula vemos que el mercado sigue siendo grande y juega un papel importante en la economía regional. Es más, la construcción de nuevas carreteras ha facilitado el engrandecimiento de estos centros urbanos, ya que el transporte en las últimas dos décadas se ha incrementado y ha mejorado considerablemente.

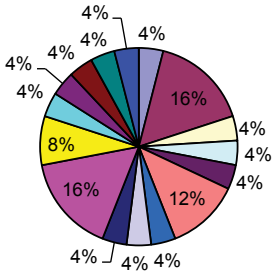
Chalcatongo Origen Mercaderes

- Chalcatongo
- Estado de Guerrero
- San Pablo Tijaltepec
- San Pedro Molinos
- Yosondúa



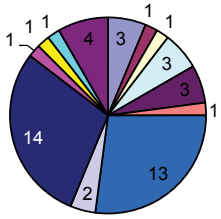
Chalcatongo Productos

- aguacate
- cerámica
- chicharrón
- dulces
- frijoles
- fruta y verdura
- huipiles
- limón
- manteles, huipiles
- pan
- pescado
- petates
- platos
- pollo rostizado
- soyates
- tenates



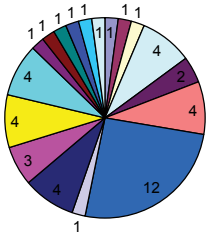
Teposcolula Origen Mercaderes

- San Andrés
- San Marcos
- San Pedro Yuku Xako
- Santa Catarina Río Delgado
- Yolomécatl
- Santo Tomás
- Tamazulapan
- Tecolotitlan
- Teposcolula
- Tlaxiaco
- Tonalá, Chiapas
- Yanhuitlan
- Zacatecas



Teposcolula productos

- carne
- carpintero muebles
- chicharrón
- chile
- electrónica
- flores
- fruta y verdura
- hierba y chile
- jabón y velas
- juguetes
- música
- pan
- pescado
- plástico
- queso
- sombreros
- tenates
- tortillas

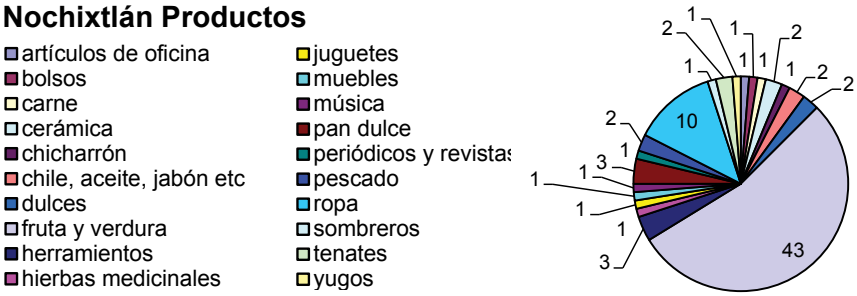


Nochixtlán, Tlaxiaco y Tamazulapan

Los mercados de Tlaxiaco, Tamazulapan y Nochixtlán parece que están creciendo en este momento. En el caso del mercado de Tamazulapan y Nochixtlán, esto se debe, principalmente, a que la supercarretera llega justo a su puerta; en el caso del mercado de Tlaxiaco, por su gran tradición mercantil en combinación con una mejora en la infraestructura y al hecho de que muchos de sus comerciantes vivan en el área y estén haciendo grandes inversiones en su mercado. Por su ubicación geográfica, además, Tlaxiaco es un punto de encuentro de mercaderes de la costa del Pacífico, de la costa del Golfo y de México Central.

Nochixtlán

El mercado de Nochixtlán es el más visitado de la región y, de hecho, casi todos los mercaderes a los que entrevistamos dijeron visitar Nochixtlán. Esto se debe a que se trata de un mercado de remate. Es decir, es aquí donde al final de la semana vienen todos los comerciantes a rematar lo que les queda de mercancía. Vemos, así, mercaderes de la región (Apoala, Jaltepec, Yanhuitlán, Teposcolula, etc.), mezclados con mercaderes de la Cañada, Puebla, México, la región zapoteca, Veracruz, Tehuantepec y Tehuacán, entre otros. La variedad de productos que se ofrecen es enorme, y si se compara el mapa que Beals hizo del mercado de Nochixtlán con el mercado que nosotros visitamos, queda claro que este se ha incrementado tanto que ha roto sus costuras: mientras antes sólo ocupaba la plaza central, ahora no sólo ocupa el mercado techado que se construyó para la ciudad y sus comerciantes, sino todas las calles colindantes. Debido a que es el mercado más indicado para rematar productos orgánicos, la venta de fruta y verdura ocupa más que la mitad de todos los productos. Por ello, durante el día del mercado es imposible 'navegar' o caminar por la ciudad de Nochixtlán sin tener accidentes. Todos los mayoristas importantes de la región vienen a Nochixtlán para rematar sus mercancías y, después, salir fácilmente a los diferentes lugares de adquisición. La ubicación de Nochixtlán en la supercarretera, sin duda, facilita el transporte a las centrales de abasto como la de Huixcolotla, en Puebla; la de Oaxaca; la de México y la de lugares aún más lejanos.



Tamazulapan

El mercado de Tamazulapan, en este preciso momento, parece estar creciendo mucho más de lo que se habría podido esperar. Gracias a la supercarretera, los comerciantes llegan fácilmente al lugar, de ahí que el mercado haya aumentado de manera significativa. La variedad de productos que se venden refleja la diversidad en lo que respecta a los lugares de origen de los comerciantes. En comparación con algunos otros mercados aún más grandes, como son Tlaxiaco, Putla y Chalcatongo, a Tamazulapan los comerciantes sobre todo vienen de lugares más o menos cercanos, pero vemos que vienen de lugares distintos tanto regionales como interregionales (como son la zona Mixe, Tejupan, Teposcolula y Chocani).

Tlaxiaco

Si hablamos de la ciudad de Tlaxiaco, el comercio es la actividad más importante para sus pobladores, pues mueve la mayor parte de la economía de los hogares y los ingresos para el municipio. Tlaxiaco, al igual que en el pasado, se le conoce como 'la ciudad mercado'. Es más, el número de días en los que el mercado está activo parece incrementarse.

Rastrear toda la historia del mercado de Tlaxiaco merece una investigación independiente. El día de tianguis o plaza (viernes y sábado) de Tlaxiaco, se remonta a la época prehispánica. Tlaxiaco se ubica en una de las mayores rutas de intercambio que corre del centro de México a la costa del Pacífico. Al igual que hoy en día, en la época prehispánica el mercado de Tlaxiaco (llamado Tlachquiauhco por los mexicas) era el punto de referencia más importante de toda la región (Spores 1984, 82). Ahí se vendía maíz, frijol y chile para toda la región (véanse Spores 1976, 55 y Gerhard, 1986, 289).[35]

Especialmente durante la Colonia y el Porfiriato, Tlaxiaco adquirió aún más importancia como centro económico, político y administrativo. Durante el siglo XIX, Tlaxiaco jugó un rol importante en la política nacional. En esto tuvo un impacto determinante su participación en la lucha por la Independencia, cuando el 29 de abril de 1814 se llevó a cabo la "batalla del Cerro Encantado", en el cerro fortificado de Tlaxiaco. Medio siglo más tarde, en 1884, la Villa de Tlaxiaco, cabecera del distrito de su nombre, se convierte en ciudad, por decreto del Congreso del Estado, denominándose a partir de ese año "Heroica Ciudad de Tlaxiaco". La ciudad pasó, paulatinamente, a ser la segunda más importante del estado, después de la capital.[36]

Actualmente, los viernes y sábados casi todo el centro urbano de Tlaxiaco es ocupado íntegramente por el mercado. La gran mayoría de sus comerciantes son locales y de la región (Chicahuaxtla, Magdalena Peñasco, San Juan Teita, San Pedro Molinos, *etc.*). Los productos, no obstante, vienen de lugares distantes y son muy diversos.

En vez de que el mercado se celebre sólo un día a la semana, en Tlaxiaco, el mercado permanece activo entre cuatro y siete días por semana, dependiendo del mes. Por lo general, el mercado comienza los jueves y finaliza el domingo, aunque en días festivos, como Navidad o las fiestas patronales, puede permanecer activo, de forma continua, durante dos semanas o incluso dos meses. El mercado sigue siendo una fuente de ingreso económico para un gran número de hogares y de individuos, tanto regionales (del municipio, del distrito, del estado) como interregionales (de Puebla, Guerrero, Veracruz y hasta más lejos, Michoacán y

35 Peter Gerhard: Geografía Histórica de la Nueva España 1519-1821. Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1986.

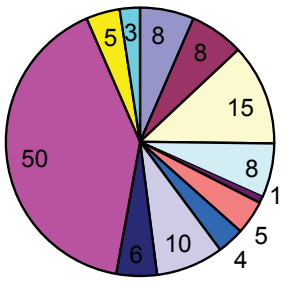
36 Tlaxiaco mantuvo una gran importancia hasta los años cuarenta y cincuenta del siglo pasado, cuando se le dio el nombre de 'París Chiquito'.

Chiapas). A diferencia de otras comunidades, la gran mayoría de sus vecinos se dedican a actividades comerciales.[37]

En los capítulos que siguen queremos dar a conocer un poco más profundamente quiénes son los mercaderes, su mundo, sus productos, su historia y la realidad que viven en su lugar de trabajo.

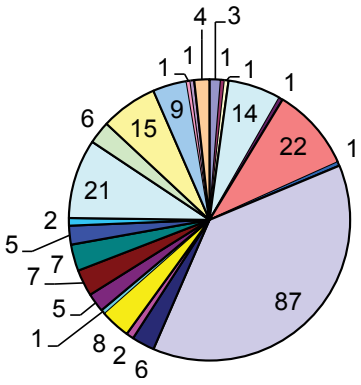
Tlaxiaco Origen Mercaderes

- Chalcatongo
- Chicahuaxtla
- Magdalena Peñasco
- Puebla
- San Juan Teita
- San Mateo Penhasco
- San Pedro Molinos
- Tamazulapan
- Teposcolula
- Tlaxiaco
- Totonuundo
- Yucuxaco

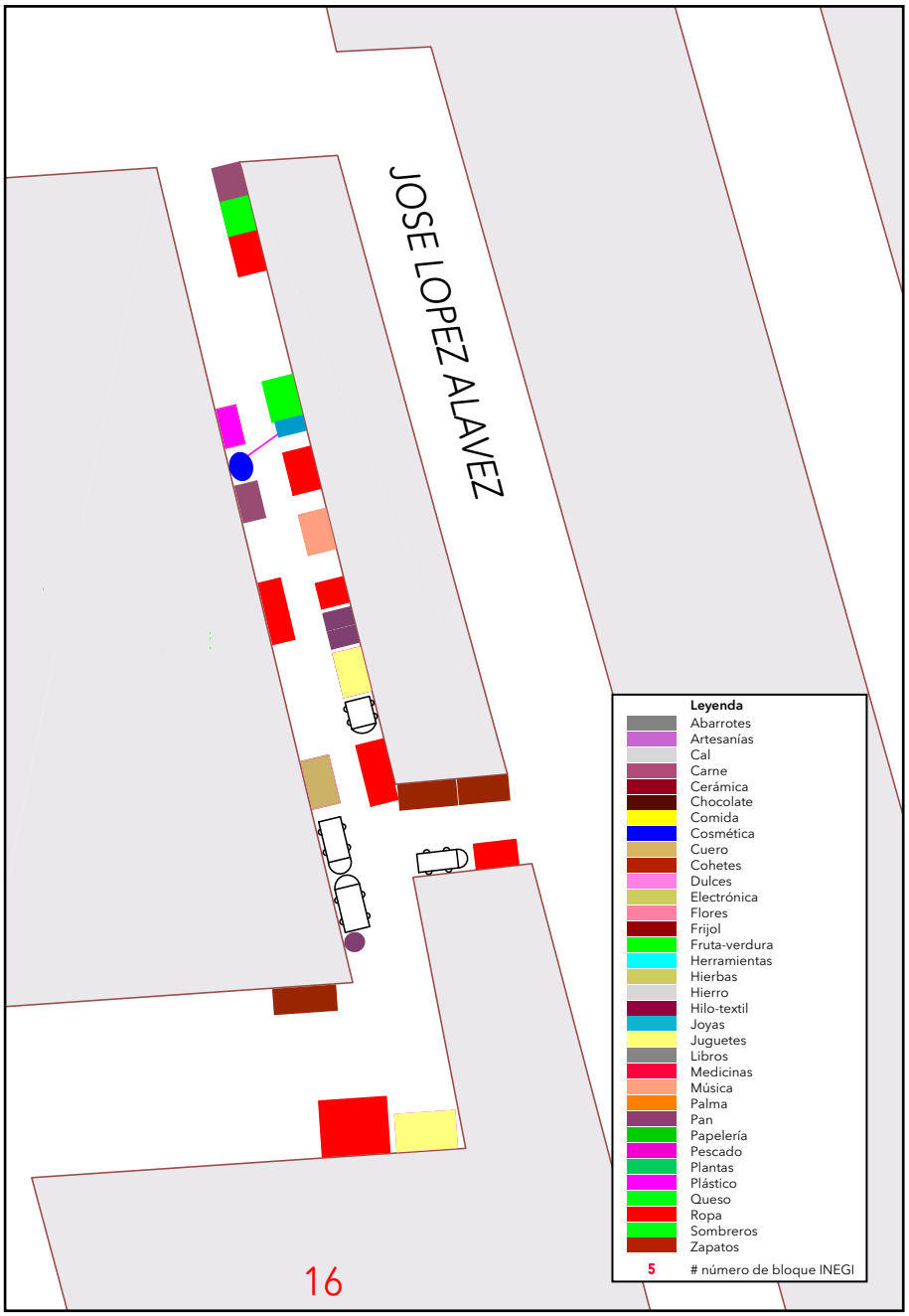


Tlaxiaco Productos

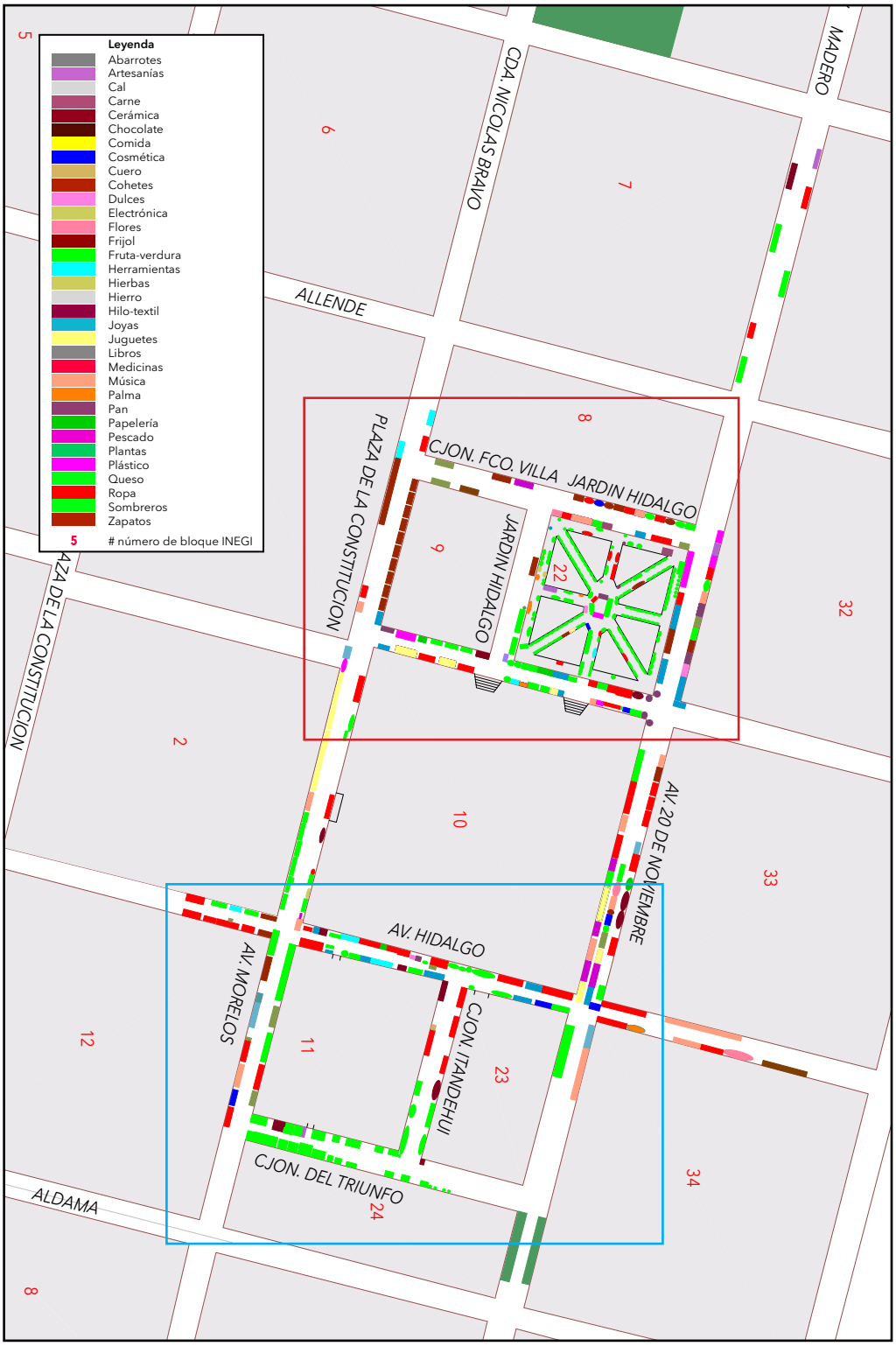
- azúcar
- calabazas de la costa
- carne
- cerámica
- champú
- comida
- flores
- fruta y verdura
- frutas preparadas
- joyería
- juguetes
- lana
- material de costura
- música
- pan
- plásticos
- queso
- ropa
- semillas
- tenates
- textil tradicional
- tomates
- yugo



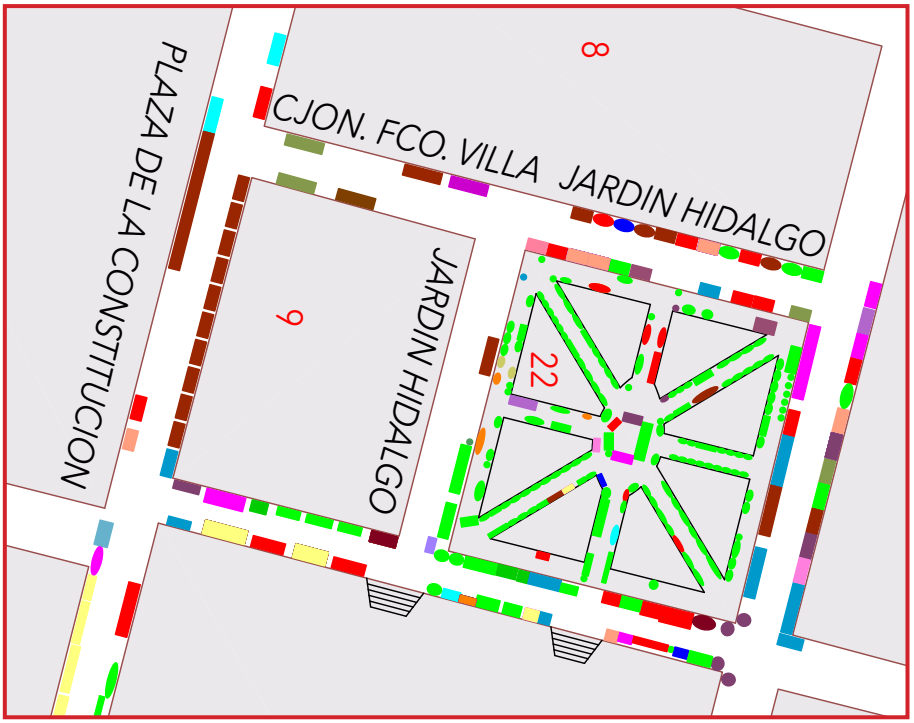
37 De acuerdo con cifras del año 2000, presentadas por el INEGI, el 56% de la población económicamente activa de Tlaxiaco (9441 personas, de las cuales 9359 se encuentran ocupadas) se dedica a actividades comerciales (y en menor medida al turismo y los servicios). Se trata de una cifra significativa en comparación con los pueblos circundantes. Según los datos presentados en la página web gubernamental de la Heroica Ciudad de Tlaxiaco, se trata del 83.19 % del total de las unidades económicas del Municipio: 24 comercios de venta al mayoreo y autoservicio, por ejemplo, de alimentos, bebidas, tiendas de ropa, materias primas agropecuarias, materiales industrializados; 570 comercios al por menor de alimentos, bebidas, tiendas de ropa, calzado, mueblerías, tiendas de regalo, librerías, artículos para la salud, de uso personal, enseres domésticos, computadoras, artículos para decoración, ferreterías, tlapalerías, vidrierías, tortillerías, rosticerías, etcétera (http://www.tlaxiaco.gob.mx/index.php?ver=economia, consultado en julio de 2010).



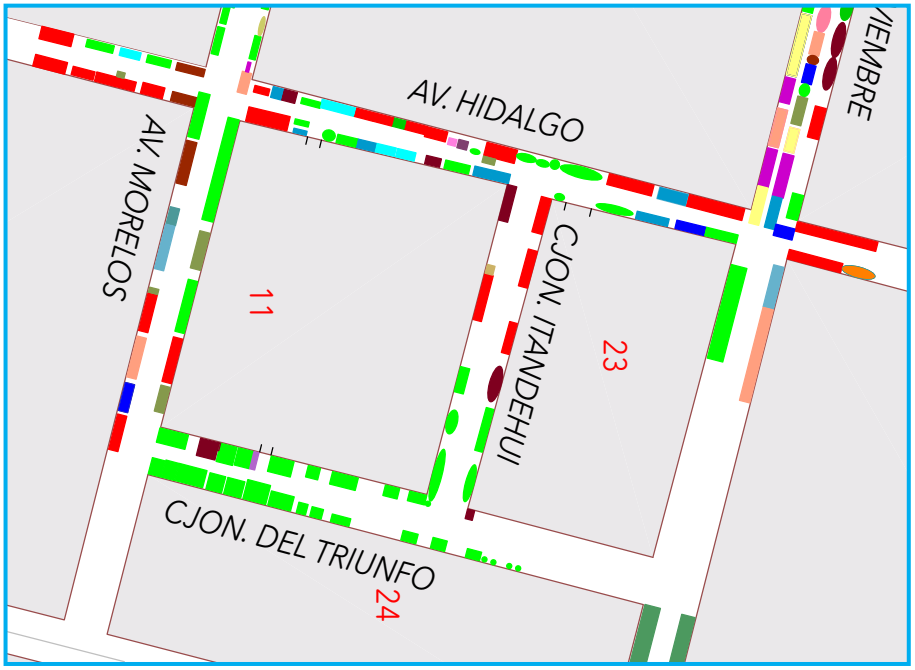
Mapa del mercado de Coixtlahuaca, diciembre 2004

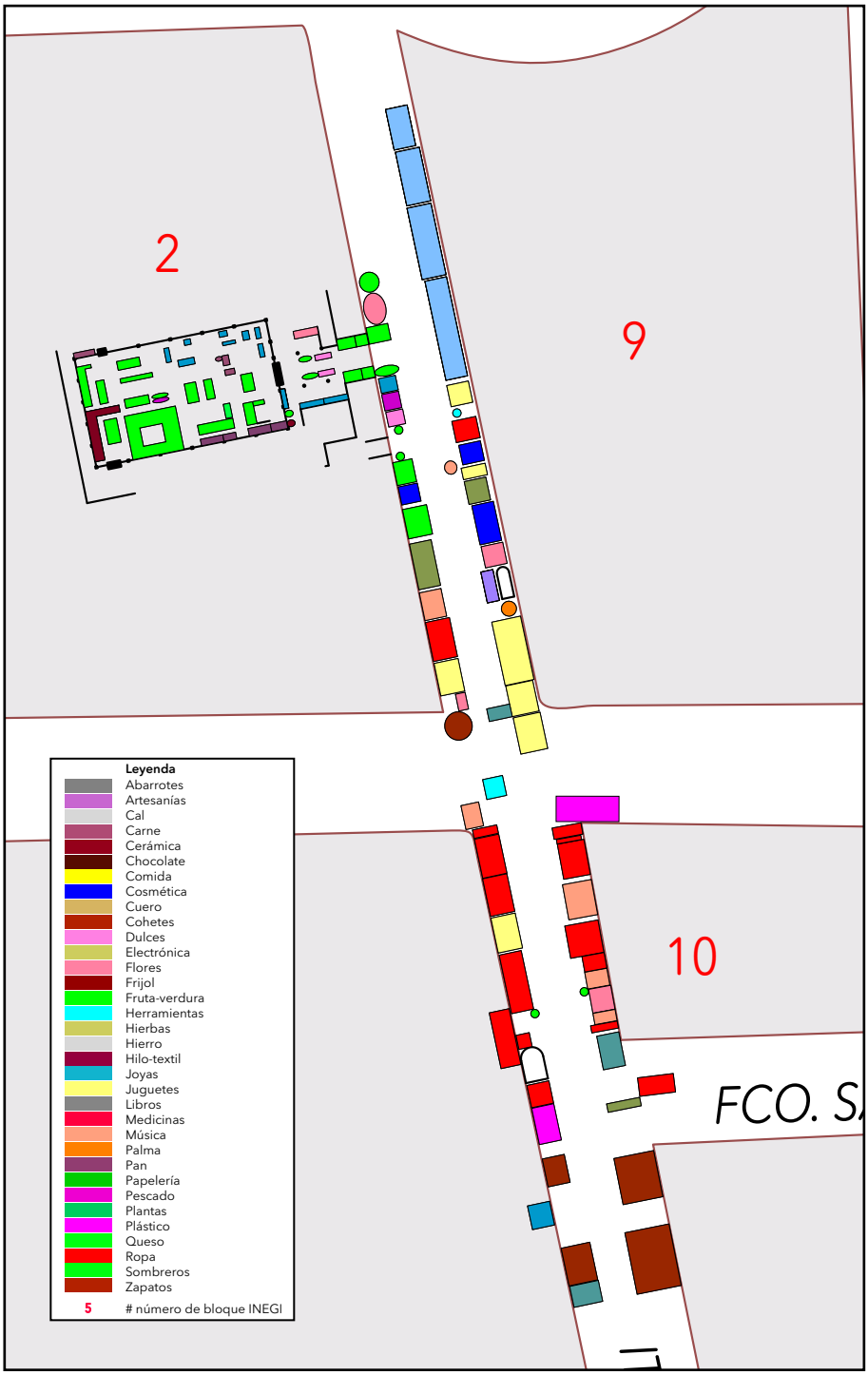


Mapa del mercado de Chalcatongo, diciembre 2004

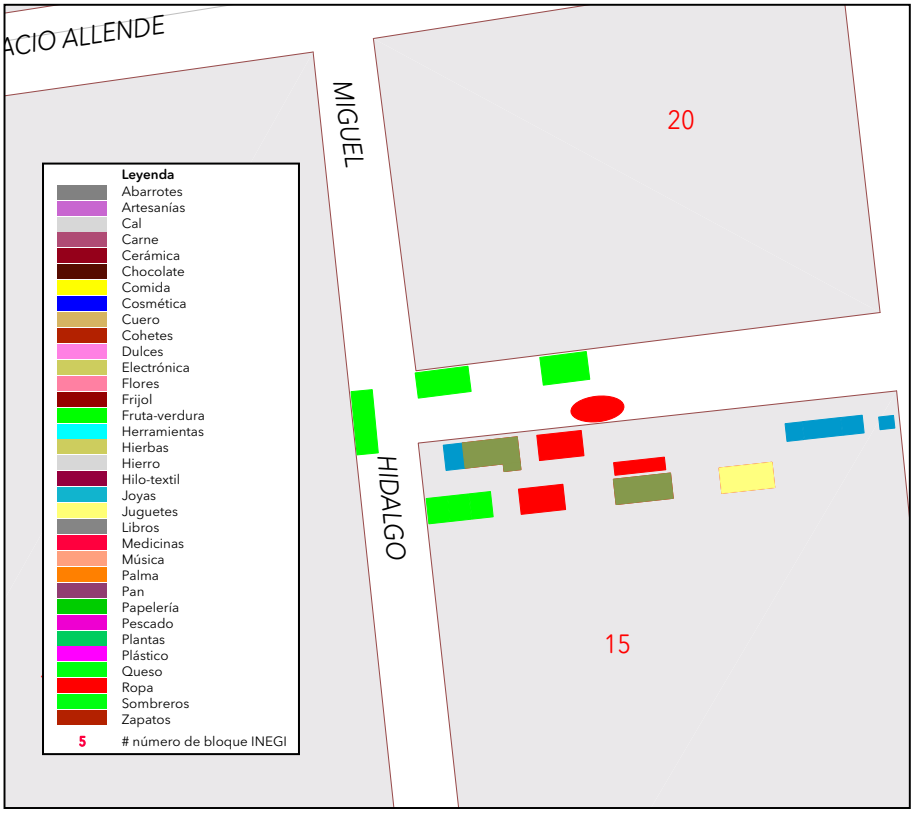


Detalles de partes del mercado de Chalcatongo

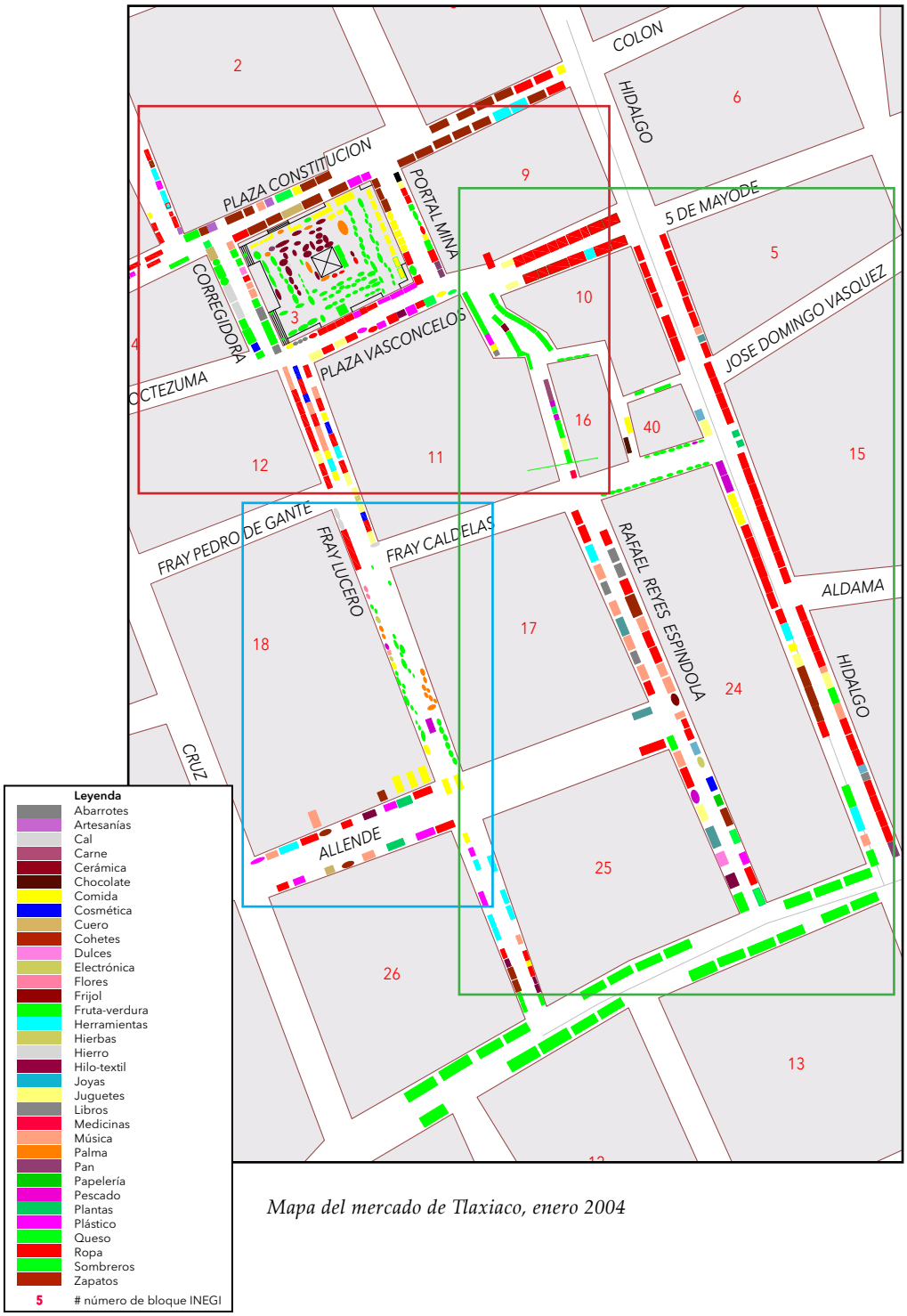




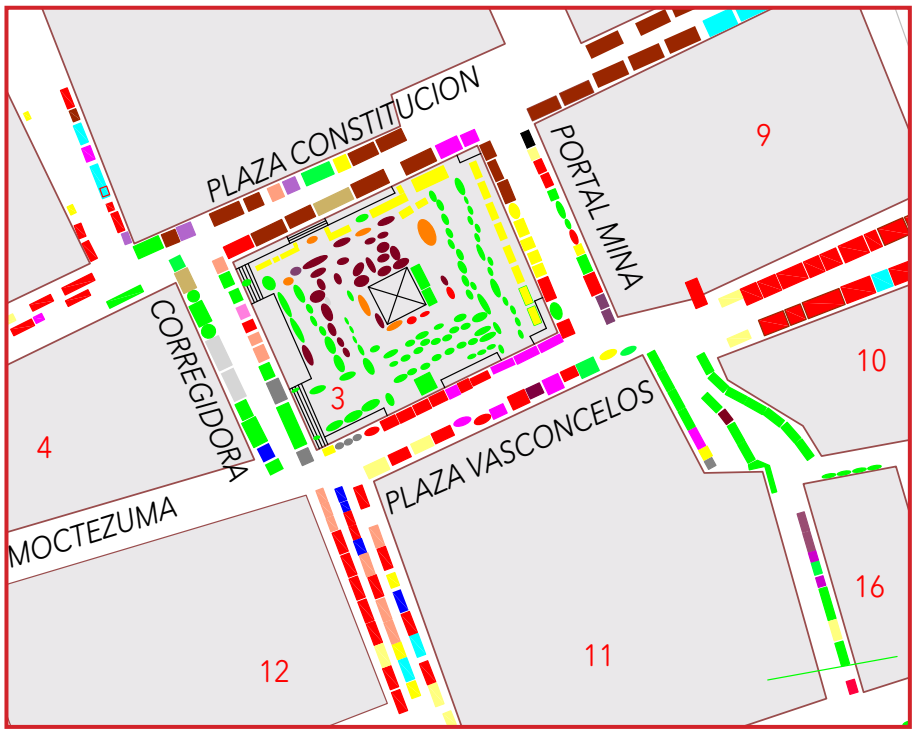
Mapa del mercado de Yolomecatl, enero 2004



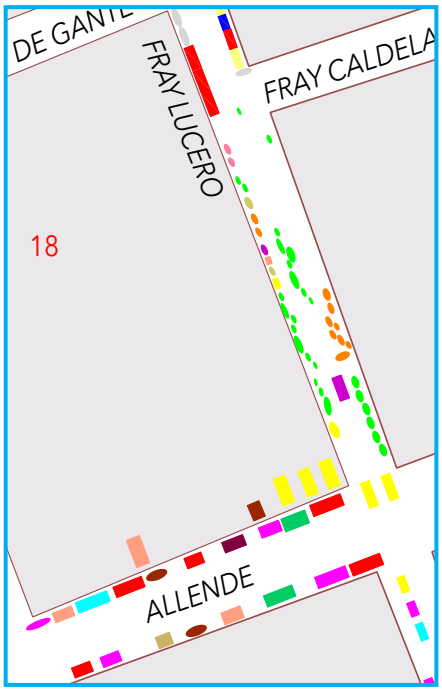
Mapa del mercado de Yanhuitlan, febrero 2004



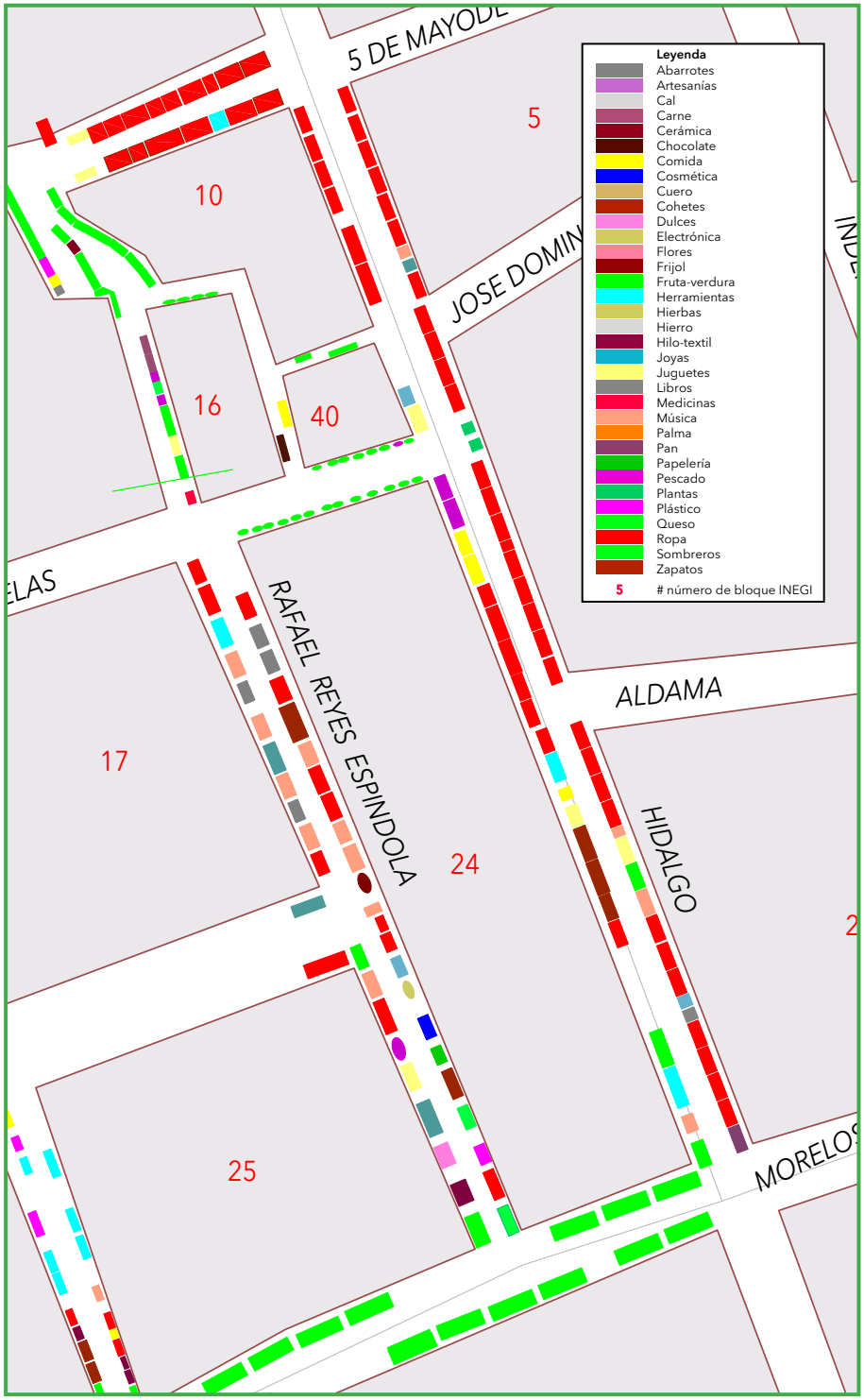
Mapa del mercado de Tlaxiaco, enero 2004



Detalle de la parte del mercado de Tlaxiaco al rededor del reloj de las cuatro Caras y la Plaza Vasconcelos



Detalle de la parte del mercado de Tlaxiaco al rededor de la calle Fray Lucero, en frente del templo Dominico de Nuestra Señora de la Asunción



Detalle de parte del mercado de Tlaxiaco

Capítulo 5

Si no hay carro, no hay negocio

Cuando le pregunté a un comerciante que vendía cerámica en el mercado de Jaltepec si tenía un medio de transporte me respondió: 'Si no hay carro, no hay negocio'. Parece muy cierta su observación. El transporte ha jugado y juega un rol muy importante en la vida de todo mercader. *De facto*, constituye la base del comercio y, por lo mismo, no debe sorprendernos que todos los entrevistados lo mencionen como un factor importante a la hora de medir el éxito de su negocio.

Por lo general, el comerciante que trabaja al mayoreo, siempre tiene un medio de transporte, mientras que el comerciante que trabaja al menudeo se sirve del transporte público, si es que no lo alquila con algún vecino o compañía local. Esto, por lo general, implica un gasto mayor en casi todos los casos. Varios de los mercaderes a los que entrevistamos reconocen no haber podido salir adelante antes de conseguir dinero para comprar un vehículo propio.

La señora Crispina Soriano de Carizosa explica cómo en los tiempos en que ella vendía junto con su mamá, no tenía medio de transporte como lo tiene ahora que vende junto con su esposo en diferentes mercados de la Mixteca Alta. En la entrevista que tuvimos con ella, pone así de manifiesto cómo el comercio de aquel entonces era de una categoría totalmente diferente debido a la falta del transporte:

> Andábamos en Nochixtlán, íbamos a Tamazulapan y este… ¿no?, pues, nada más en estas dos plazas íbamos. Porque, pues, más que nada no teníamos transporte como para andar, pues, ahora sí que viajando, y más que nada era muy poca la mercancía para poder andar vendiendo. Andábamos subiéndonos en los camiones, con las cajitas que llevábamos, así nada más. Ese negocio es muy pesado, entonces como para andar así, pues, [...] Teníamos que tener algún carrito o algo así, pues, para podernos transportar. Ya hicimos el esfuerzo […] y ya más o menos fue cuando nos iniciamos pues, y, ya dejamos el periódico y nos dedicamos a la verdura y a la fruta (Crispina Soriano de Carizosa, Refugio de Morelos, 2006).

En muchos casos, el transporte significa un gran gasto para los comerciantes. Tanto para aquellos que tan sólo pagan a un carretillero como para los que tienen que pagar un transporte público e, incluso, para los que tratan de comprar y mantener vehículos propios.

Carmela: Aumento los precios porque pago gastos. Un poquito por el transporte. ¿Por qué? Porque pago el carretillero. Pago el transporte en que se va; entonces allí ya le aumento otros 20, 10 pesos; depende de los tamaños de [los cántaros]..., por ejemplo, estos que son a 50 pesos aquí, allí los doy a 60. Esos aquí son a 70, allí los doy a 90. Y de allí mismo sale mi transporte; mi pasaje para ir y venir.
Yunuen: Y al carretillero, ¿cuánto le está dando?
Carmela: El señor este, cobra 20 pesos por viaje.
Yunuen: ¿Y él la lleva a su domicilio?
Carmela: Sí, por ejemplo ahorita lo lleva el señor, ya sabe, la casa donde mi hijo…; y ya lo va a dejar.
Yunuen: 20 pesos por viaje.
Carmela: Sí, por viaje.
Yunuen: Entonces, ¿ahorita fue un viaje?
Carmela: Sí, ese fue un viaje, ya viene por lo demás; y son 40 pesos. Así es (Constantina Carmela Nicolás Ruiz, 2006).

Francisco Ortiz Reyes se acuerda cómo los arrieros siguieron siendo muy importantes durante la era del ferrocarril. Sobre todo para el tipo de productos que don Francisco tenía que transportar: el fierro, producto muy pesado que era de crucial importancia poder transportar de esta forma, en combinación con los primeros automóviles:

Francisco: Es que en aquel tiempo no venía mucho material, y no iba uno a Oaxaca o México para buscar, sino traían fierro del ferrocarril. De la vía del tren. Sí, pues por allí habían unos que trabajaban y lo vendían a otros que iban a comprar. Y traían durmientes de allá, o rieles de la vía. Sí, era bueno este material. Y se trabajó nomás un tiempo y ya después empezó a venir fierro comercial del que ya lo venden en las ferreterías.
Laura: ¿Cómo supo usted que podía comprar con los del ferrocarril?
Francisco: No, pues, el ferrocarril que va a Oaxaca, había por acá, por Teposcolula, Nochixtlán, personas que iban a vender por allá, rumbo al parián Ahuitzi, allí conseguían este material y ya lo traían a vender.
Laura: ¿Y cómo se cargaba hasta acá el material?
Francisco: Con animales lo traían, a Yanhuitlán, a Teposcolula. Y ya allí habían carritos que empezaron a venir para los que traían la correspondencia del correo, las cartas, y eso. Y la traían y allí lo metíamos el fierro y ya lo traíamos y a trabajar.
Laura: ¿Y ustedes iban a Yanhuitlán, Teposcolula?

Francisco: Íbamos a comprarlo, y ya esperábamos un carrito, de los primeros carritos que habían en estos tiempos y ya lo traíamos por acá.
Laura: Y antes de esto, ¿cómo lo traían?
Francisco: Con animales lo traían, con burros. Cargándolos.
Laura: Pero es pesadísimo este material, ¿no?
Francisco: Sí, es pesado, es pesado.
Laura: Y, ¿por dónde iban con los burros?
Francisco: Por allí, por un lado de Nochixtlán. De allá a Yanhuitlán y de Yanhuitlán a Teposcolula, y ya se venían para acá a Tlaxiaco.
Laura: E, ¿iban ellos más lejos, a Chalcatongo o Yosondúa?
Francisco: No, aquí nomás traían el fierro, ya nosotros, a varios lugares íbamos (Francisco Ortiz Reyes, Tlaxiaco, 2006).

Don Florentino es actualmente comerciante de pescado seco, pero anteriormente fue arriero entre el Valle de Oaxaca y la Costa. Él nos relata muy claramente cómo la entrada del transporte público, y sobre todo del comercio al mayoreo, terminó con lo que era la arriería:

> Uuuh... desde mis abuelos fueron vendedores en burrito, porque antes no había carro. No había carro en el '45, en el '50 ya había poquito, pero en la Ciudad de México ya habían muchos, pero acá en la provincia se caminaba por burros. Por burros, bestias, ... Cuando yo era chico mi abuelito tenía burros o mulares. Viajábamos al Istmo. Llevábamos frijol, garbanzo, maíz, casi maíz no, poco, lo que llevamos frijol y garbanzo, es lo que no hay en el Istmo. Petates, manos, metates de moler y panela. Antes se usaba la panela, no había azúcar, cuando yo era niño, pues. Entonces mi abuelito esto trabajaba. Entonces ya me quedé con su negocio, porque mi papá no quiso. Era otro su trabajo que le gustó. Íbamos pasando los pueblos, ¿no? Un día, donde hacíamos, un día donde aguantamos, un día y medio y los animales tampoco aguantan caminar mucho con tanta carga. Les bajábamos la carga y los metíamos a la sábana, le dicen. Allí donde hay pasto para que pastoreen y allí coman, y les damos agua. Y les vamos a traer ya cuando amanezca, ya les ponemos la carga otra vez, y a caminar. Caminar. Ya era yo más joven, entonces andaba yo en el Istmo. Llevaba yo petates, pan, pan de Tlacolula, metates, manos, escobas. [...] Y venían y no, pues, allí llega la gente para comprar petate, para dormir como cobija, como una cobija. [...] Bueno, pues sí, pues iba bien, pero cuando entró la competencia nos retiramos. Nos retiramos porque allí ya no era cómo iba yo, ellos ya tenían su carro propio. *Iiiih,* metates en cantidad, petates por cantidad. ¿Qué hacemos aquí?

> Nosotros ya... definitivamente ya no nos sirve nuestro negocio, estos son competidores en grande. Ya no. Ya no es posible estar así (Florentino López Cruz, Tlaxiaco, 2006).

El señor Florentino recuerda vívidamente las actividades tradicionales de su familia. Con gran facilidad enumera las costumbres y los hábitos que caracterizan esta realidad. Él, al igual que su abuelo, era arriero. Iba y venía a la Costa para vender y comprar. Era el ámbito en el que se sentían a gusto y el mundo que conocían muy bien. Sin embargo, cuando por los cambios macroeconómicos (empresas multinacionales que venden a precio de mayoreo) tienen que decidir cambiar por completo su vida, saben tomar las medidas necesarias al parecer, sin tener que pensárselo dos veces. Su historia, aunque contada de una forma muy elocuente y animada, demuestra poca nostalgia. Como si dijera: *ok,* la situación es la que es; sigamos adelante. En este caso, el cambio macroeconómico es el que determina la cultura vigente del mercado mismo. El mercado no se adapta, el mercader tiene que adaptarse, al mismo tiempo, el mercado cambia. En este sentido, el cambio debido a los procesos macroeconómicos, puede ser muy significativo y también definitivo, sobre todo para la relación personal que el comerciante tiene con la cultura del mercado. El señor Florentino López decidió ir a Estados Unidos y trabajar como migrante por un par de años. Al regresar, sin embargo, decidió probar suerte, nuevamente, en los mercados (aunque fuera en otra región, en la Mixteca, ya no cerca de su casa en la región zapoteca).

Viajes lejanos

En ocasiones, el trabajo del comerciante incluye largos viajes a la Costa, a Oaxaca, Puebla, México, Veracruz, Chiapas y la Mixteca Baja, por mencionar sólo algunos lugares. Estos viajes implican gastos económicos, por tener que gastar en viáticos y transporte, pero también personales, por tener que estar lejos de los hijos, la familia y de la comodidad del hogar. La gran mayoría de estos viajes (o sea, de más de 100 kilómetros) se hacen semanal o mensualmente y tienen el objetivo de ir a comprar o vender mercancía. Algunas veces se utiliza el transporte público para los desplazamientos, pero la mayoría de las veces los mercaderes que viajan tienen su propio medio de transporte.

Las condiciones de vida de los que trabajan lejos de su casa, son aún más arduas que para los que pueden regresar a dormir en casa. Los comerciantes que vienen de muy lejos, la mayoría se queda en sus carros para dormir, y antes también dormían en los portales de los municipios:

> Más que nada, pues como ve que, pues hay como galeras, pues, lo diremos así, ¿no? Entonces, supuestamente, ellos tratan de buscar a que no les caiga el sereno o qué sé, ¿no? Y se duerme, pues, yo pienso

> mejor, ¿no?, porque, en el tiempo de agua y eso, se sufre también porque llueve y está uno entre el agua. Pues sí, es difícil, es difícil (Ricardo Carizosa, Refugio de Morelos, 2004).

En algunas partes, como Oaxaca, los comerciantes pueden alquilar cuartos en algún hospedaje u hotel, aunque también existen casas donde se alquilan camas.

> Cuando viajamos a vender, pagamos en un hotel… o si no, encuentra uno una paisana que te dice: "Yo rento, si me das algo, me ayudas en la renta, te llevo". Bueno. Pues así, pues en Oaxaca también, allí quedamos. Hay un lugar donde duermen puras mujeres… 15 pesos una noche… así te duermes con tu cartón, tu petate, qué cosa la tienes abajo… Así te duermes. Llevas tu ropa, tu cobija… Algunos también van a dormir en la central de abastos, en la terminal, allí duerme mucha gente, muchísimos están allí, están durmiendo. Nosotros, pues no, como hay una casa de una persona que la está alquilando, a 15 pesos, 15 pesos la noche… allí dormimos. Este nomás es donde dormimos, ya para bañar tienes que ir donde hay baño, donde se baña la gente. Vas a pagar 20 pesos para bañar, 20 pesos para bañarse. Y si quieres bañar diario, pues tienes que pagar 20 pesos cada día, pero si no, este… cada tercer día puedes bañarte. Así nosotros en Oaxaca, sufrimos mucho, pero pues… ¿qué se va hacer? Hay que salir más cerca de San Mateo, no va a resultar, entran muchos camarones, entra el mero dueño y dan barato (Lucina Jejón, Tlaxiaco, 2004).

El caso de Lucina es ilustrativo para cientos de mujeres y hombres que a diario sufren las consecuencias de una situación de inestabilidad económica y emocional. Las situaciones en las que Lucina opera y que debe soportar para mantener a su familia (mientras que su marido, alcohólico, contribuye con nada o casi nada) limitan con lo insoportable, aunque al mismo tiempo cuenta su historia con total naturalidad. El estilo narrativo, casi lacónico, a menudo subraya que es consciente de las difíciles circunstancias en las que vive. Este sufrimiento, perseverancia y tenacidad, ilustra, a la vez, la perseverancia del mercader emprendedor. A fin de cuentas, en la mayoría de los casos que nosotras registramos, la inversión en los viajes lejanos vale la pena, el caso de Lucina Jejón parece ser una excepción a esta generalización. Ahora bien, lo que todos los comerciantes dejaron por sentado es su deseo de proteger a sus hijos del tipo de vida que ellos llevan porque saben que es una vida muy dura. Por lo mismo, tratan de darles más oportunidades al mandarlos a estudiar, enseñándoles que en la vida hay que sobresalir trabajando.

> Y nuestros esfuerzos, nuestra garra ha sido que hemos sobresalido. Yo sobresalí trabajando 16, 18 horas al día. Nosotros, cuando viajábamos a Guerrero, mi esposa y yo, dormíamos cuatro, cinco horas la noche. Empezaba nuestro día a las cuatro, era un tramo de ocho kilómetros que se tenía que pasar para llegar de la huerta a la

> carretera. Normalmente haces esto en, qué será, cinco minutos… 10 minutos. Nos tomaba ocho horas. Si yo salía el jueves por la noche, tenía que apurarme para llegar a tiempo para el mercado del sábado con la mercancía. Mi esposa viajaba con la niña, era bebé todavía… tenía que dormir ella sentada en el asiento de pasajero con el bebé sobre ella. Yo, a lo mejor, a mis hijos les voy a dejar en mejor posición, pero me ha costado… Mis hijos… si yo no terminé ni la primaria, ellos ya ahorita, pues mi hija ya está en la secundaria. Mi hijo a lo mejor, a lo mejor se prepara, o tiene una profesión. Ya se lo he dicho: 'Mira, la vida no es tan fácil, o sea, tú tienes que ver que esta vida aquí en México no es tan fácil. Tiene uno que estudiar, aparte del que estudia, por lo menos ya está orientado… pero que ya no te tomes la vida como yo la viví. La vida que yo viví no es tan fácil' (Alberto San Juan, Tlaxiaco, 2006).

Gracias al cambio en los medios de comunicación y en las infraestructuras, los viajes de larga distancia se han hecho mucho más fáciles que hace algunas décadas. Varios de los comerciantes todavía recuerdan bien cómo iban andando hacia los mercados de Putla, Zacatecas, Pinotepa o Huajuapan:

> *Francisco:* Íbamos a vender la obra y de regreso comprábamos algo.
> *Laura:* ¿Cada cuándo iba usted allí?
> *Francisco:* Cada que había alguna feria en algún pueblo.
> *Laura:* ¿Se acuerda qué días eran estos?
> *Francisco:* Pues, había diferentes fechas. Como en Putla, la fiesta es allí el 25 de diciembre, la Navidad, es la fiesta allí. Y en otros pueblos, por ejemplo, en Zacatepec es el 8 de diciembre la fiesta y sí se vendía bastante. Costaba para caminar, para llegar, pero se vendía mucho. Lo que llevábamos casi se terminaba.
> *Laura:* ¿Con cuántas mulas iba usted?
> *Francisco:* Pues, con unos dos o tres burritos.
> *Laura:* ¿Y cuántas docenas podían cargar con esto?
> *Francisco:* Ah, no, sí llevábamos unas seis, ocho docenas.
> *Laura:* ¿De rejas?
> *Francisco:* De rejas, de coas, de barretón, lo que se acostumbra trabajar por allí.
> *Laura:* ¿Qué es lo que se acostumbra a trabajar allí en la Costa?
> *Francisco:* Pues allí, la coa, el barretón y la reja. Son tres cosas nada más (Francisco Ortiz, Tlaxiaco, 2006).

Dependiendo de las costumbres vigentes en la región visitada, el comerciante sabe adaptar los productos para asegurar la venta. Por ejemplo, si la coa tiene usualmente otra forma en la Costa que en la zona de la Mixteca Alta, el comerciante adapta su producto y produce diferentes tipos de coas para los diferentes mercados que atiende. Y si allí la forma de vender es diferente, y también los precios, el comerciante también se adapta.

Laura: ¿Y la coa allá es diferente de aquí?
Francisco: Es diferente que la de aquí porque es delgadita, porque la tierra de ellos es más suave allá. Y aquí no, porque la tierra es más dura y la coa tiene que ser más gruesa.
Laura: ¿Cómo aprendió usted a hacer la coa costeña?
Francisco: Porque mi papá las hacía. Y yo cuando estuve trabajando veía cómo la hacía, y pues me gustó el trabajo, luego empecé a hacerlo, yo poco duré de ayudante. Como unos tres años no más y ya empecé a aprender y a practicar, me gustó, pues.
Laura: ¿Y a Juxtlahuaca qué tipo de material llevaba usted para vender?
Francisco: Ah, allí usan la reja también. Usaban, porque ahora ya no. Una reja más angosta y larga. Y la coa con punta. Es diferente, cada lugar tiene diferente forma de trabajar.
Laura: ¿Por la tierra?
Francisco: Por la tierra, yo creo, y ya están acostumbrados. Cada lugar tiene diferente forma para trabajar.

Las condiciones modernas han facilitado el transporte, pero al mismo tiempo han alterado de forma considerable el mercado, ya que los productos que antes no llegaban hasta la Mixteca y sobre los que los comerciantes indígenas de la zona y los fabricantes tenían un monopolio, ahora ya no se venden. Por ejemplo, los camarones del señor Florentino López Cruz y los objetos de herrería del señor Francisco Ortiz.

Lenguaje

Relativamente pocos mercaderes dicen encontrarse con algún problema por el uso de las diferentes lenguas. Al contrario, varios dicen que aprenden rápidamente lo más esencial de la lengua zapoteca, mixteca o cualquier otra para poder comunicarse fácilmente con todos los compradores. No obstante, en la mayoría de los mercados se habla el castellano como lengua principal. Sólo en San Juan Mixtepec y Jalapa de Díaz, la mayoría de las personas son monolingües. Los de San Juan Mixtepec hablan el mixteco, los de Jalapa de Díaz el zapoteco.

Estos son los únicos, será mala la palabra, pero son personas cerradas… son muy cerradas. En Jalapa de Díaz entrábamos, pero con el machete en la mano, para abrir brecha, no para pelear, sino para abrir brecha. Esta región que le dicen la sierra, la Sierra Juárez, pues, todavía se vio el animal más peligroso, el tigre, la pantera. Se vio todavía, todavía existió harto, no sé si todavía existe este animalito, pero sí… había estos animales. Ya en Jalapa de Díaz existía una víbora que le dicen "mano de metate". Es una víbora, por aquí así (diámetro de 10 *cm*), pero gorda, por aquí así. No crece muy grande. Por eso le dicen la mano de metate, porque está así de corta (un metro aproximadamente) pero así, así de grueso. Muy peligrosa también. Esta brinca, brinca, o

> sea, para atacar, brinca. A pesar de su peso alcanza a brincar hasta un metro y medio. Lo vi porque, porque se subió en un árbol este animal. Y estaba yo parado, donde sea, como de aquí a donde está mi esposa… o sea, como de aquí a la esquinita (siete metros aproximadamente). Vi que se movió la hierba, ¿no? Me hice de un lado… y le digo al muchacho que estaba conmigo, le digo: "Oye, se está moviendo la hierba allí". "Pues vente para acá, me dice, vente, vente". Sí, ya se acercó a la orilla de donde estaba el árbol. Pues, un promedio de como de aquí a donde está el barandal (dos metros y medio, aproximadamente), que se brinca pero, a su mecha, sí me espantó porque animalazo gordo, así, brincar una… pues hágale cuenta como está el pasamanos allí de la escalera, pues, así esa, la víbora, así de gorda. Redondo, redondo es el canijo animal. Por aquí así, a su mecha, brincó… Y le digo a él, "ese es un tronco de árbol, un brazo de árbol". "No," dice, "es la mano de metate", me dice. Y le pregunto, "¿y esto, qué es?" "Pues es una víbora, aquí hay muchas", dice, "pero si llega a verte, brinca", dice, "o sea que no da permiso a que uno la vea. Y luego se va sobre la gente". "Híjole, más no… pues déjala, mejor que se vaya", le digo. Y si se enreda, a pesar de que es corta, bien se va así... (Ricardo Pompa Reyes, Yolomécatl, 2006).

Aunque la vida del mercader puede ser algo ardua, también hay un cierto romanticismo y aventurerismo en la mayoría de las historias que relatan sobre sus viajes a pueblos lejanos y desconocidos, donde hay animales peligrosos como serpientes y arañas gigantescas. El comerciante no es sólo emprendedor económico, también es un pionero, un Indiana Jones que va donde casi nadie se mete para obtener los mejores productos.

Ciclo de mercado y horario

En un artículo publicado en el suplemento de *Science* en 1886,[38] Zelia Nutall propone que el calendario mesoamericano tuvo su origen en el sistema cíclico que regulaba los mercados. Su propuesta se basa en la mención, por parte del padre Durán, de una gran piedra ubicada junto al mercado de Tenochtitlan, la cual marcaba los días de mercado y se tenía en gran veneración.[39]

> En estos metideros de los tianguis había fijadas unas piedras redondas labradas tan grandes como una rodela y en ellas esculpidas una figura redonda como una figura de un sol con unas pinturas a manera de rosas

38 Science, volumen VIII, diciembre de 1886, Nueva York: The Science Company [Siempre que un artículo era en ingles has sido consecuente y puesto todos lo datos en inglés]

39 Durán, libro XCVIII; trat. 2, lám. 10(a)

> a la redonda con unos círculos redondos otros ponían otras figuras según la contemplación de los sacerdotes y de la autoridad del mercado y pueblo (Durán 1880, 215).
>
> Los dioses de estos mercados prometían grandes males y malos agüeros y pronósticos á los pueblos comarcanos que no acudían á sus mercados sobre lo cual había términos señalados de cuantas leguas habían de acudir a los mercados para honor de los dioses de ellos y también había ley y precepto de acudir sino fuese por justo impedimento y no solo por respeto de los dioses pero también por causa de que hubiese y se trujese provisión a los pueblos y con lo que mas los asombraban y compelían era con la ira y enojo de los dioses y así acudían de todas partes de dos y de tres y de cuatro leguas y más á los mercados (Durán 1880, 215-16).

En la cultura material asociada al mercado de la Mixteca no hemos encontrado tal sistema regulador, pero es obvio que existe un riguroso y complejo sistema que se documenta a partir de los años sesenta por Waterbury y Warner (1969). Del Códice de Yanhuitlán podemos deducir que en la época precolonial el mercado no era cada siete días sino cada cinco. Esto, obviamente, no es una gran sorpresa ya que el número cinco concuerda perfectamente con el sistema vigesimal del calendario mesoamericano. También, porque todos los cronistas describen el mismo patrón, de cinco en cinco días, como el sistema cíclico de los mercados. Durán nos recuerda cuál fue el principal motivo por parte de los españoles para cambiar el sistema del mercado llamado *macuiltianquiztly* (mercado de cada cinco días): la gente prefería ir al mercado que a misa y, de todas formas se quería acabar con el sistema calendario.

> […]como quedó de uso antiguo el ser los mercados de cinco en cinco días acaece á caer en domingo y aquel día no hay oír misa en la comarca del pueblo en que se celebra el tal mercado lo cual he deseado ver quitado y mudada esta antigua costumbre y que todos los mercados tuviesen sus días señalados de ocho en ocho días como en muchas partes y las mas se intruducio [*sic*] luego al principio y se ha quedado aquella costumbre que en unas partes son los lunes todos y en otras partes todos los martes y en otras todos los miercoles y así de los demas días en lo cual acertaron muy mucho los que lo instituyeron asi y les quitaron aquella costumbre antigua del macuiltianquiztly que ellos llamaban que quiere decir el mercado de cinco porque se compone este bocablo de macuilli que quiere decir cinco y de tianquiztly que quiere decir mercado lo uno porque cuando cae en domingo los mas de los que van á los mercados no oyen misa y van cargados y lo otro por que se quitase y se olvidase cualquier uso antiguo (Durán 1880, 216).

Según Zelia Nutall, todos los escritores concurren en que el mercado se llevó a cabo cada quinto día, cuando todos los adultos estaban obligados, por ley, a acudir al mercado designado. La mercancía de toda la región era llevada allí, incluso desde

grandes distancias, las sanciones graves en que se podía incurrir por parte de los que intercambiaban los productos de la agricultura o por el trabajo manual en la vía o en otra parte, lugares de descanso para los viajeros y los transportistas, fueron impuestas a intervalos fijos. La enorme explanada con gran cantidad de personas, la variedad de productos ofrecidos en el mercado de Tlatelolco llenó de asombro y admiración a los conquistadores españoles. Gracias a los relatos o las crónicas de Cortés, Bernal Díaz o Sahagún, entre otros, sabemos que el mercado estaba a cargo del jefe supremo de México (Nutall 1970, 245). Hoy en día ese cargo recae sobre el poder municipal o estatal, no federal, y sabemos que el sistema cíclico se basa, por lo general, en la semana de siete días.

El ritmo cíclico de los mercados semanales divide el tiempo de los comerciantes. Dependiendo de su lugar de origen o residencia y del momento de la semana, los comerciantes visitan determinados mercados. Los que siguen el sistema cíclico del área de Nochixtlán, siguen (parte de) el ciclo de Nochixtlán (Nochixtlán, Jaltepec, Yanhuitlán, Coixtlahuaca, Tamazulapan, Teposcolula); los que viven en los alrededores de Tlaxiaco visitan (algunos de) los siguientes mercados (Tlaxiaco, Yolomécatl o Putla, Chicahuaxtla, Juxtlahuaca); los que viven en medio del camino en parte visitan los mercados de Nochixtlán y los de Tlaxiaco; los que viven cerca de Chalcatongo y Huajuapan por ejemplo, visitan otros mercados.

En algunos casos, el ciclo de los mercados que se visitan es sólo de un mercado principal y, de vez en cuando, otro mercado extra, como es el caso de la señora Clotilde Miguel. En este caso, sólo visita el mercado de Teposcolula para complementar la venta que se hace en Tlaxiaco.

> A veces voy al mercado de Teposcolula. Hay veces que voy hasta allá, los jueves, allí es jueves la plaza. Allí de repente sí vendo también, vendo algo… allá como no hay muchos, pues (Clotilde Miguel García, Tlaxiaco, 2004).

Los días de venta también pueden variar. Doña Clotilde suele atender el mercado de Tlaxiaco los sábados, pero hay veces que viene casi diariamente. Así que, el ritmo de asistencia a los mercados también se altera, dependiendo de las condiciones personales y la necesidad mensual.

> Cuando hay escuela sólo vengo los sábados, en estos días que hay vacaciones me da un tiempecito de venir entre semana, pues ahorita que no van mis hijos a la escuela, pues puedo venir, pero cuando van, pues no. Tampoco no puedo (Clotilde Miguel García, Tlaxiaco, 2004).

En el caso de los vendedores de loza, por ejemplo, veremos que según la época del año varía fuertemente, dependiendo de si vienen varios o sólo algunos mercaderes a vender sus productos. Hay meses en que la mayoría de los mercaderes tienen

que trabajar en el campo y no les da tiempo para venir al mercado a vender (para más información véase la contribución de Isabel Houben más adelante). Otros comerciantes señalan que van donde el negocio les lleva.

> Nosotros vamos donde hay negocio, no tenemos un lugar fijo. A veces yo voy a Juxtlahuaca, voy a Putla, voy a Yolo(técatl), voy a Teposcolula, así voy allí a vender (Lucina Jejón, Tlaxiaco, 2004).

Algunos visitan sólo un mercado a la semana, como es el caso del señor Gabino Ortiz Cruz, que vende soyates en el mercado de Tlaxiaco.

> No tengo ningún mercado, no visito ningún mercado excepto el de Tlaxiaco. Porque en los días de la semana voy al campo a cuidar algunos animalitos que tenemos, nada. Hacemos trabajo del campo, sí. Y por ejemplo, cuando hay trabajo así del campo, la pizca, los acates, con tal acate, todo eso. Para visitar otros mercados no. A Tlaxiaco vengo cada semana o cada dos semanas (Gabino Ortiz Cruz, Tlaxiaco, 2006).

Otros venden toda la semana, y cada día en un mercado diferente, como es el caso de la familia Carizosa, que trabaja por lo menos cinco días a la semana:

> Pues son unos días que trabajamos, en Tamazulapan el miércoles, el domingo en Nochixtlán, el sábado en Jaltepec, y el martes ahí en Coixtlahuaca, y jueves en Teposcolula (Ricardo Carizosa, Refugio de Morelos, 2004).

Otros trabajan diariamente, sobre todo los que vienen de lugares de fuera de la Mixteca, como es el caso de la señora Jejón. Pero mientras ella sólo visita un mercado, hay gente que visita varios mercados. Ellos trabajan a diario entre 15 y 21 días, para después regresar a su tierra y volver a empezar. El hecho de que no se trabaje todos los días en algún mercado, no quiere decir que no se esté trabajando.

> Además de las plazas trabajamos en el campo también, los días que descansamos, como son dos días que no trabajamos en la plaza, pues estos dos días luego los ocupamos trabajando en el campo. Si no se acaba el trabajo, de vez en cuando va ella sola a la plaza, y yo me quedo trabajando en el campo uno o dos días más (Ricardo Carizosa, Refugio de Morelos, 2004).

El señor Pompa y su esposa iban diariamente a los mercados cuando eran vendedores de fruta. La semana se dividía en días que eran para surtir, días para viajar a los diferentes mercados para vender y días para rematar.

> Trabajábamos diario. Nuestros viajes eran, domingo al amanecer salíamos de noche para amanecer en huerta el lunes. En huerta quiere decir, donde se da la fruta. Cargábamos lunes y regresábamos martes, para estar en plaza pues el miércoles, jueves, viernes y sábado. El domingo otra vez, este día rematábamos. Para salir nuevamente el lunes.

> Nosotros le llamamos el remate que dábamos un poco mas barato la fruta. Esto lo hacíamos el domingo en Nochixtlán, para que se nos terminara. Hasta la fecha, este mercado, el mercado de Nochixtlán nunca ha muerto en motivo de frutas porque muchos comerciantes van a vender, pues ya este día tiene que sacar a que dé lugar porque el lunes ya se va a cargar nueva fruta (Ricardo Pompa Reyes, Yolomécatl, 2006).

En el caso de las mujeres comerciantes, si no es el trabajo en el campo el que complementa el trabajo de comerciante, es el trabajo del tejido o de la cocina el que complementa las actividades en el mercado.

> Pero yo de todo hago. Y si me dicen, prepara una comida, yo la voy a preparar. Me busca la gente, voy a una boda, prepara la comida, a veces, hay allí una costumbre, allí hacen atole, también sé hacerlo. De todo, cualquier cosa, yo sé hacerlo, no es una cosa nada más mi trabajo. Yo puedo hacer: tejo bordado de un huipil, así, de bordado que tiene flor bonita también hago. Yo de todo, de todo aprendí a hacerlo, gracias a Dios (Lucina Jejón, Tlaxiaco, 2004).

A lo largo del tiempo, el ciclo semanal con el que los individuos frecuentaban el mercado ha cambiado. Así, por ejemplo, la señora María, de Magdalena Peñasco, hoy en día sólo manda a su hijo a vender en Tlaxiaco, aunque de joven, ella vendía en Tlaxiaco y en Putla. En ese entonces caminaba a pie, dos días y medio desde su pueblo a Putla. Vendía en Putla cuando ya no se vendían en Tlaxiaco y por eso es que se iba a Putla los domingos. Salía con su esposo para Putla el viernes y llegaba el domingo. Vendían y se regresaban, ya no compraban otras cosas ahí, sólo vendía sus comales. Hilario tenía cuatro años cuando murió su papá. En ese entonces sólo habían tres personas de Magdalena Peñasco que vendían en Putla, actualmente ya no sabe si alguien sigue yendo a Putla a vender (María Barrios, 2006). El señor Francisco Ortiz Reyes cuenta, igualmente, que hace varios años iba a muchos más mercados.

> Ah, yo salía a dispender a muchas partes, antes. A Chalcatongo, a Yosondúa, íbamos a Putla, pero caminando porque no había carretera, con animales. A Putla, íbamos allí a Juxtlahuaca, a las Nieves. Y también acá bajamos hasta Zacatepec, a Pinotepa. Hacíamos… a Putla hacíamos dos días con animales. Pero cuando íbamos hasta Pinotepa llegábamos hasta los seis días. Seis días… nos quedábamos en el campo. Hacíamos seis escalas para llegar. A veces nos quedábamos en el campo donde hubiera pastura para los animales que comieran (Francisco Ortiz Reyes, Tlaxiaco, 2006).

Horario de trabajo: día y noche

Usualmente, el día empieza temprano y termina tarde, aunque dependiendo de las horas del mercado, en algunos casos se sigue trabajando toda la noche (especialmente en mercados grandes como Chalcatongo y Tlaxiaco). El trabajo comercial se combina con la agricultura o la ganadería. Para algunos hay un día de descanso, pero la mayoría no descansa; otros sólo trabajan dos días a la semana en el mercado y los demás en la elaboración de productos, en el campo o en la ganadería (mayor o menor). Muy pocos combinan su trabajo con trabajo asalariado. Un día típico para la familia Carizosa empieza temprano:

> De aquí nos vamos temprano, llegamos allí, nos tendemos, o sea… se ve que es muy tranquila esta plaza… o sea que ni gente se ve… pero, pues sí se vende… sí se vende algo… Desde aquí nos vamos como a las seis, y llegamos ahí como a las siete, siete y cuarto hasta allá. Llegando a la plaza bajamos la mercancía de la camioneta y ya en la tarde, otra vez, a cargar, a acomodarla de nuevo para otro día donde nos toque otra plaza (Ricardo Carizosa, Refugio de Morelos, 2004).

Y aunque las horas son largas, muchas veces la ganancia es poca.

> Tengo que echar ganas y ganas y ganas. Pero luego, pues a veces me fastidia, como ahorita pues, mira, a las seis de la mañana tengo que llegar aquí al mercado a vender, y hasta las siete o las seis o a las cinco me levanto. O a veces, pues, como aquí llueve, pues, me levanto temprano. ¿Pero qué tanto yo vendo en un día? 300 pesos, 250… poco. Tardo para juntar el dinero. Aquí me quedo 10 días en Tlaxiaco, cuando hay venta. Y cuando no hay venta, hasta 15 días. Imagínate dos veces al mes, que trabajas, no más casi puro el dinero de la gente, puro interés no más estoy sacando (Lucina Jejón, Tlaxiaco, 2004).

Hay días que la venta es mala.

> Digamos que se vende bastante, no… Nada… no, no. Por ejemplo hoy, vendí este… llegué a las ocho de la mañana, tuve todo el día, y apenas vendí 80 pesos. O sea… cuando sí se vende algo, pues, nosotros siempre nos hemos conformado con lo poquito… a veces se vende en 200, 300 pesos, cuando mucho es eso nomás. Pero más, no… no… No se vende tanto. Por decir, por ejemplo, hace ocho días, un sábado antes, nos encargaron un poco, nos encargan por docena, decimos, 12 tenatitos, si me encargan 12 tenatitos de mecapal o adornado así… ya si me encargan dos docenas, ya tengo 150 o así, ya otro poco que vendo, ya se completan los 250 o así, ya estuvo bien, pero a veces no. Hasta a veces llegamos a vender hasta 30 pesos. Y de allí agarramos para nuestro pasaje, para comer, pues ya no… Ahora sí, gastamos, nosotros invertimos (Clotilde Miguel García, Tlaxiaco, 2004).

Capítulo 6

Lo que los abuelos me enseñaron

Como la vida del mercader abarca tanto el día como la noche, lo personal prácticamente no se separa de lo profesional. Además, por ser un empleo íntimamente entretejido con la vida familiar, los comerciantes cuentan aspectos personales y familiares cercanamente relacionados con su vida mercantil. Todos los entrevistados nos contaron historias sobre la vida mercantil del pasado y algunos aspectos de aquellos mercados.

> Antes, más antes, sí hay mercado, pues yo cuando me llevaron al mercado… como a mí no me creció mi mamá… me creció una tía, mi abuelita… y luego como mis tíos, pescaban mucho camarón, van a pescar. Y (cuando) estoy chiquita no me lleva. Ya estoy como ocho años y dice finada mi abuelita: "mira, mamá, carga" este camarón, como se vende así por medida, más de un kilo… "carga dos medidas, si se puede vamos" y lo llevo al mercado. Íbamos a ir al mercado a vender. Y este tiempo, que no hay nylon… no hay nylon, sí, para ocupar, puro en un trapo lo amarran el camarón. Lo miden y lo amarran así, pero nosotros… yo cargo la palangana, también mi abuelita, pero muchas gentes con su canasta de rancho, así lo carga su producto (en la espalda, tipo tenate); cualquier cosa que venda. Por ejemplo, un huevo, no se vende así nada más, un huevo de rancho, tiene que echar un totomostle, así como un tamal; pues así lo amarran, ajá… así lo venden. Y el pescado, y lo venden, a veces lo venden ya cocido, a veces fresco, a veces le echan sal, así lo venden… Bien bonito. Lo venden. Pero la gente, pues, no tienen puesto, así un puesto, así a puro abajo se sienta la gente, así en la arena pues, no es en el piso… Así nada más, se amontona su fruta, su cosa, así un montón, montón, como huevo, así, así, lo echan, pero ya está envuelto en este totomostle como fuera un tamal. No hay nylon… pues, y también este pescado que cosa que compra hecho una en una hoja o un totomostle, así. Así lo ocupan, porque no hay nylon, si… desde antes. Pues, ahorita, ya hay nylon ya ocupan puro nylon, puro bolsa, pero anteriormente no. Yo con mis tíos salí a los mercados. Y ya después me dijo, como mi tía tiene una tiendita, una tiendita pequeña, ella dice: "¿Tú sabes vender?" "Sí, ya aprendo a vender", le digo. Cuando yo no sé leer, no me mandan a la escuela, pero bien que puedo sacar mi cuenta… Me dijo ella: "¿Sabes sacar la cuenta?" "Sí, sí", le digo. Bueno, vas a atender este negocio, tú vendes, yo no voy a vender… a ver si se puede. Así vendimos pastilla, vendimos cualquier cosa,

> pues. Y yo vendo, y luego me dijo: "A ver, si es completo. Dáselo el cambio a la gente. Cambia este de a 10 y de a 20". Lo cambio y le doy. Completo bien…; "ah, entonces, sí aprendes", dice. Un tiempo, ahora, me dijo, la finada, mi abuelita, "no hay aquí", dice, como hay una fiesta, o sea, hay fiesta, ¿no?, fiesta de nuestro pueblo, y allá lo hacen empanada, garnacha. Esta empanada aquí le dicen quesadilla… allí empanada. Garnachas, tostadas, y dice, "¿puedes hacer? Te doy permiso un rato, vete a parar allí donde están haciendo esto. Una vez, vas a ir a ver. Vete a fijar bien, bien". Y me voy allí, parada a verla cómo se hace, cómo prepara. Y luego me dijo, "¿ya?" "Sí", le respondí. "Entonces mañana vas a preparar tu maíz, tu carne, todo", me dijo. Y sí, una vez que la vi preparar, y como vendo… desde chiquita de diez años empecé, para arriba. Hago raspado, vendo raspado, vendo chocomil, licuado, pelo pepino, pelo mango, hago chincharrín, empanada, garnachas, y a veces voy a las calles y hago agua fresca, horchata o cualquiera. Voy así a la calle, una mano con empanadas, una palanganita (en la cabeza), otra con mi olla de refresco, y acá me cuelgo (en el brazo) mi vaso, como en este tiempo no hay nylon, no… Y así voy ofreciendo casa por casa. Y sí vendo, porque no hay quien lo que vende de esto. Y yo vendo. Pues desde este tiempo aprendí de negocio, me gustó el negocio, pero no me crecí mucho tiempo… A los 15 años ya me casé. Conocí un muchacho, pues digamos un novio, y pues… sin pensar… no… No pienso nada, no, de qué cosa es de casar, o qué cosa y me fui así no más, me junté. Ese mi esposo, y pues se enojó mi abuelito, se enojó mi tía… porque estoy chiquita. Y ya dejé, pues, lo dejé este negocio y ya no seguí… pero ya con el tiempo, pues empecé otra vez el negocio pero ya lo cambié y es ahora puro camarón. Pero cierto es, desde que yo estoy chiquita empecé este negocio, por eso yo sé de negocio. Pero uno que no es su trabajo, no, pues casi le fastidia también. No es que a todos les guste este negocio. Yo tengo una hija, sí le gusta este negocio, pero tengo otra, no le gusta para nada, nada más la casa, nada más la casa, ella ni estudiar la secundaria, la prepa, no quiere, yo le rogué, no quiere. Entonces, pues, ella está haciendo la casa, bien que lava, hace tortillas, de todo. Sí, ella, la que me está atendiendo la casa (Lucina Jejón, Tlaxiaco 2006).

Otros aspectos del mercadeo han cambiado: la calidad de los productos, las carreteras, las relaciones que se pueden establecer con los productores, la violencia, el robo, los huertos.

> En el tiempo que nosotros trabajamos, las huertas eran muy lindas. Hoy se molestan cuando come uno una fruta en huerta, con nosotros no, no… Llegábamos en las huertas y tocábamos, cómo estaba la fruta, si tenía clase o no tenía para cargarla en el mercado y antes ya

> salía el cargante que echaba la carga a la camioneta ya iba a escoger la mejor piña para nosotros. Y luego, luego la sacaba y allí para un jugo. Pues, no, yo me tomaba hasta tres, cuatro jugos de piña porque estaba riquísima y en huerta. Habían campos que estaban naturales, naturales, porque una huerta estaba grande, pero natural, sin nada de fertilizantes, nada. Hoy la piña tiene mucho fertilizante, no sé si se ha dado cuenta, que al comer una rebanada, pues, tiene su sabor a piña, pero a la vez, luego empieza a ver que tiene sabor a medicina. ¿Por qué? Pues por el mismo fertilizante que le ponen, ya no es natural. Nosotros todavía trabajamos natural. Todavía los campos eran cerrados, son unas hectáreas, grandísimas, grandísimas. Que allí llegaban traíler para el extranjero, torton, rabones, camionetas, de todo, para el extranjero, para Guadalajara, para distintas partes, para Monterrey. La piñita que jalaba para el otro lado era nada más de a kilo, para que jalara, y verde, verde, nada amarrilla como acá. Una piñita de a kilo, que apenas va desarrollando la piñita y "pácale", ya la cortaban. Para que llegara madurita hasta allá. Y nosotros teníamos esta garantía que al llegar allí y todavía nos daban lo mejor. Pues sí, cuando se veía que había clase, que estaba amarilla por dentro, dicen, "levanta esta rebanada y cómanlo, mira una dulzura rica". Ahora ha cambiado, ya no es natural, hasta en la verdura, antes era muy bonita, una enguadaba nada más y uno iba y las compraba de los ranchitos… Bonito eran las verduras, grandes. Ahora, no, antes, la natural, eran unas piñonas así, no le miento, pero las pesábamos en la báscula, eran de cinco. Yo como tanto rebanaba las piñas, las tenía que agarrar y ponerlas así y empezarlas a limpiar. Pero eran unas rebanadotas y en aquel tiempo, tres pesos una rebanada, lo que a hoy, ahorita, cinco pesos y hasta 10. Una rebanada, y no está sabrosa… Ninguna fruta, fíjese usted que el coco, el coco de agua de ahorita está muy mal, no tiene el sabor que ha tenido. Porque también nosotros viajábamos a Pinotepa. Vamos por cocos a traer, y comíamos un coco sabroso, un agua dulce, sabrosa… ahorita un agua… salada, salada (Ricardo Pompa Reyes, Yolomécatl, 2006).

La mayoría de los mercaderes a los que entrevistamos empezaron a trabajar en el mercado desde muy pequeños, y muchas veces por necesidad. Algunas de las causas recurrentes fueron: padres fallecidos, abandono o, simplemente, falta de dinero y educación. Generalmente es la mujer la que desde joven cuenta ya con gran experiencia comercial por haber trabajado al lado de su mamá, tía o abuela. "Yo trabajaba en las plazas, aquí se les dice plazas, y en México se les dice tianguis. Cuando yo estaba chiquita, bueno, mi mamá, nosotros quedamos huérfanos desde, que será, yo tenía unos siete años o seis, algo así" (Crispina Soriano de Carizosa, Refugio de Morelos, 2004).

En un gran número de casos es el fallecimiento de uno de los padres, o de los dos, lo que causa que los niños tengan que dejar de ser niños, abandonar sus estudios y empezar a trabajar para asegurar la comida en la mesa. "Cuando mi papá falleció y nos dejó, ahora sí que, pues a responsabilidad de mi mamá y pues, como ella, pues, cómo le diré, no tenía en otra forma de trabajar más que en eso. Entonces, pues nos enseñó a trabajar y así nos íbamos, pues" (Crispina Soriano de Carizosa, Refugio de Morelos, 2006).

> Yo empecé a trabajar primero… bueno, antes yo me dedicaba a la casa pero se enfermó mi esposo un tiempo, hace como 15 años. Pues, en este caso que no tengo dinero. No tengo dinero, pues entonces, yo fui a buscar dinero, lo presté, lo alquilé para viajar. Empecé primero en Salina Cruz mismo, así a dedicarme a vender camarón, pescado, totopo. Y después fui a Juchitán, a vender, de Juchitán, veo que ya no resulta pues, ya no resulta, ni el viaje, ni el dinero. Entonces me metí a Romero, Matías Romero. Y fui a vender a Matías Romero… de Matías Romero, luego entró mucho camarón y ya no hay ganancia, nada, pues me fui a Coatzacoalcos, Veracruz. De Coatzacoalcos, Veracruz, anduve un tiempo y fui a vender. Pues sí ganaba yo para mis hijos, para medicina para mi esposo, y así ganaba y ahorré un poquito, y así poco a poco junté este dinero, pagué su dinero de la gente, entonces me quedé con un poquito para mí, pues. Con este empecé a trabajar, ya es mío, ya no es de la gente… ya lo pagué a la gente. Pero ya que ahora entró camarón, o no hay venta, no sé cómo… y allí ya no empecé… regresé otra vez, me vine para acá a Oaxaca… a Oaxaca, empecé a trabajar en Oaxaca. Así llevé totopo, qué se yo, hago totopo cuando no alcanza el dinero lo hago totopo, pescado, compro pescado camarón, y así voy. Yo no entrego, porque no me resulta para entregar, tengo que ir haciendo compromisos por 5, por 10 pesos, 15 pesos… o por 4 así… así yo vendo… así. Pues me gustó este negocio. Ya ahorita ya llegué, hasta aquí a Tlaxiaco. Ahorita apenas dos veces que empecé a venir aquí a Tlaxiaco y sí, pues veo que me resulta un poquito, aunque sea para el gasto de mis hijos (Lucina Jejón, Tlaxiaco, 2004).

Pero Lucina, desde muy niña, ya sabía cómo funcionaba la vida del mercader, pues la experimentó con su tía cuando tenía 8 años de edad.

> Mis papás se dejaron, ya no vivieron juntos. Mi papá, dicen, conoció otra muchacha, lo dejó abandonado mi mamá, y entonces, mi mamá tampoco ya no me creció, me recogió mi tía. Mi mamá se fue con otro muchacho. Los dos, cometieron un error, y yo me quedé solita, pues me quedé con mi tía. Pero pues, desde chiquita, de un año dicen. Pues me creció mi abuelito y mi tía, ya no me creció mi mamá. Mi abuelito

> se dedica a pescar, mi abuelita se dedica a vender y hacer el quehacer de la casa, y mi tía tiene un abarrotes chiquito, pequeño, pues, y así desde chiquita conocí este negocio (Lucina Jejón, Tlaxiaco, 2004).

Crispina Soriano de Carizosa aprendió con su mamá. Sentía la responsabilidad de ayudarla, siendo consciente de que para poder sobrevivir como familia, cada centavo contaba; también los centavos que ella ganaba ayudando a su madre.

> Casi por lo regular fui yo su brazo derecho, diremos que yo la ayudaba más, en forma de que yo trabajaba… me gustaba pues el comercio y entonces en esta forma yo trataba de ayudarla porque cuando yo, fíjese, o sea yo aquí cuando mi papá hizo falta, estudiaba todavía. O sea, yo iba a la escuela, me mandaba, y entonces ya nomás era el domingo y miércoles. Entonces para que yo viniera el miércoles faltaba a la escuela. Entonces, este, mi mamá me decía, no hija, deja, yo voy. Y luego yo decía, no, pero es que… pues, como que ya me fue dando la idea, yo estaba chiquita, pero decía yo, no, pero es que no sea que no vaya a vender, o no alcance como para tener para toda la semana. Y bueno, yo, pues, sí se me hacía muy duro porque decía yo, pues no, mientras ella ya se mete en un lado, yo me meto por otro y ya vendemos un poquito más. Y si en cambio ella vendía solita, pues, vendía menos, y nomás ella pues, la que vendía. Y yo, pues, todo esto pensaba y desde entonces, decía yo, pues no, pues, voy a tratar de ayudar a mi mamá. Y luego ella me daba, por decir, un peso, o 50 centavos, o así para que gastara yo en la escuela. Pero yo nunca se lo recibía. Por eso, este, decía yo, ay no, pero este, no creo que vaya a tener para toda la semana, mejor guárdelo usted y a la mejor con eso nos alcanza para comprar más tortillas porque, pues, éramos todavía varios también. Y sí…, decía ella, no, pero es que esto te pertenece a ti, porque pues, tú me ayudas a vender. Pues, no, mamá, decía yo, no… tú déjalo y compra a la mejor, quizás faltan tortillas o unos frijoles, qué sé yo (Crispina Soriano de Carizosa, Refugio de Morelos, 2004).

Proceso de fabricación

La elaboración de productos puede estar o no en manos del propio comerciante. En más del 50% de los entrevistados, el proceso de fabricación ya no está en sus manos. En el caso de que sí lo esté, observamos que se trata de productores y comerciantes al menudeo, de lo contrario, son revendedores, o comerciantes al mayoreo.

> Cuando yo compro camarón, tengo que escogerlo porque es más cocido más conservado y yo tengo que… así, cada kilo, cada kilo, lo hecho en un plástico, en una tina, lo estoy echando sal… y luego lo voy a amarrar bien, bien… o lo meto en un bote así y yo me vine… Entonces como

> aquí está fresco no le pasa nada al camarón, pues. Lo voy sacando por poquito, por poquito. Pero el camarón, si no se cuece bien… se echa a perder, se apesta, se gusana y luego se echa a perder. Y cuando se echa a perder, pues lo tiro… qué voy a hacer, es que la mosca entra… y caga… y luego se gusana. Y qué vas a hacer cuando se gusana el camarón, tienes que tirarlo, no puedes venderlo. Pueden meter en la cárcel a la gente porque vende una cosa que no sirve. Tienes que cuidar el camarón, tienes que tapar, tienes que ver cómo vas a hacerlo (Lucina Jejón, Tlaxiaco, 2004).

Otro ejemplo es el de Clotilde Miguel García, originaria de Magdalena Peñasco, vendedora de objetos de palma en miniatura. Clotilde tiene cuatro hijos y vive en Magdalena Peñasco, vende en Tlaxiaco los sábados y de vez en cuando también otros días de la semana. Empezó a tejer cuando era pequeña. Sus padres fabricaban otro tipo de productos distintos al que ella hoy se dedica. Ellos tejían sombreros, pero a ella no le interesaba porque los veía muy grandes. A sus padres no les parecía buena idea que tejiera tenatitos, porque lo veían como un despilfarro de palma. A escondidas tomaba la palma y tejía sus tenatitos en miniatura.

> Antes, antes, no había de estos, hace años… nadie quería tejer estos, para ellos porque es un juguetito que no sirve de nada, porque hubo, para entonces, puro sombreros grandes. Pero ahora ya muchas personas tejen también lo que es el tenate. Pero ya, sólo los más jóvenes porque los abuelitos no quieren tejer de esto. No, no pueden, pues, porque ya se acostumbraron con sus sombreros grandes (Clotilde Miguel García, Tlaxiaco, 2006).

Clotilde comenzó ofreciendo sus productos a una señora propietaria de una tienda, a la que le gustaron y compró los tenatitos. Clotilde quería innovar los productos tradicionales que fabricaban sus padres, porque estaba convencida de que había un mercado para otro tipo de productos. Y le fue bien. Debido a que Clotilde tiene cuatro hijos, ya no le da tanto tiempo para tejer, pero en ratos libres teje tenatitos que vende a particulares o en tiendas u hoteles. Se utilizan sobre todo para dar en fiestas de boda o de quinceañeras como recuerdo, por ejemplo. Obviamente, también son de interés para el mercado turístico.

Su hija de ocho años todavía no sabe tejer. Una de las razones es que todavía es pequeña, otra razón es que al ir a la escuela no le da tiempo de tejer. El proceso de fabricación es complejo, pero varía también dependiendo de la calidad de la palma y del tipo de tenatito que se produce.

> Depende de los tenates cuánto tardo en hacerlos. Hay unos chiquititos que, pues, en una hora hago unos 10 o 15. Depende, pero a veces tejo en ratos, porque ahorita por mis hijos, ya no se puede tejer todo el tiempo, todo el día. Pues, tengo que atender a ellos y ya en ratos libres, pues ya tejo. La palma la compro. La palma la venden por ciento,

> quiere decir por 100 palmas. El 100 de palmas depende si son grandes, si son largas las palmas lo venden a 70 pesos, hasta 90 el 100, casi a peso cada uno. Como son 100 palmas por 90 pesos o por 75. Si es larga la palma es mejor porque salen más bonitos los tenates, sale más bonito y cuando son chiquitos, pues tampoco, se puede tejer, pero puros tenatitos chiquitos. La palma entre más barata está más fea también. Dicen que la palma la traen de Santiago Yosondúa, o algo así. A veces pasan ellos a vender en Magdalena, pero como yo vivo también en el centro, pues, a veces no me doy cuenta de que pasan y no sé a lo mejor de repente pasan así… y ya… Pues yo la compro de un señor que él la compra en San Mateo Peñasco. De allí él compra y la revende en mi pueblo. De allí la compro nada más. Se puede comprar en Tlaxiaco también, en el mercado, pero es que como vengo a vender mis tenates, para no llevar tantos bultos, mejor la compro allá. Y luego también, pues, pesa y para no llevar tantos bultos también en los carros, porque los sábados son cuando viene mucha gente a comprar sus cosas, y no… a veces no quieren llevar tantas cosas. Entonces, yo la prefiero comprar en mi pueblo, como acostumbro allá también, ya mejor allá la compro. Como sólo tejo así en ratos libres, pues casi no tejo mucho, que digamos mucho, mucho no… por lo mismo que no se venden tantos.

Cuando Clotilde empezó a hacer y vender tenatitos, ella todavía era una de las pocas tejedoras que ofrecían estos tenates en miniatura. La demanda en aquel entonces era mucho más grande:

> Pues, al principio sí… este… pues, hace como qué sería… como 10 años que venimos a vender aquí en Tlaxiaco. Porque antes, no, no veníamos tampoco. Y de allí empecé con una sobrina de mi esposo, empecé a venir con ella, y a veces venían dos conmigo… así empezamos a venir. Empezamos a venir porque… cómo le diré… como tejíamos, teníamos bastantes tenatitos, y salimos a vender, se vende, tejemos más. Porque allá, pues, nadie lo compra por mayoreo o algo así… entonces salíamos a vender, y sí… pues al principio sí vendíamos un poco más. Porque al principio éramos como cuatro nada más, yo y mi sobrina y otras dos señoras veníamos. Pues sí se vendía más.

Se acuerda de que al principio, algunas tiendas y hoteles compraban regularmente:

> Antes el señor de la Portal, del restaurante, este compraba mis tenates también. Pero, como le digo, que ahora ya salimos muchos a vender, entonces no… a lo mejor le compra a otra persona o así. Pues últimamente ya no, ya no compra también. O a lo mejor lo revendía él, o lo quiere

> para adorno para sus mesas… Pero sí compraba un poco también. Sí, a veces nos compran de acá, las personas de acá también, así nos compran, nos encargan unos 20 sombreros, pero no así que digamos.

Por lo anterior, Clotilde se ha visto en la necesidad de salir a vender en otros mercados, como por ejemplo en el de Teposcolula los jueves. En Tlaxiaco el mercado parece estar satisfecho con las 15 señoras que vienen a vender.

En este sentido se pudo observar que la mayoría de los comerciantes deben ser flexibles en su trabajo, pues, cuando notan que no hay venta, o por razones familiares o personales deben abandonar el tipo de producto que hasta entonces vendían, normalmente deciden cambiar su negocio por otro (aun cuando esto implica obviamente tener que empezar nuevamente de la nada). Igualmente, cuando es necesario, cambian de mercado o del número de mercados que visitan. Es el caso del señor Pompa, que dejó de vender frutas y verduras por la competencia que había entre él y su hijo, o el caso del señor Francisco Ortiz Reyes, que empezó a trabajar tan joven que no podía trabajar como herrero con su padre.

> *Laura:* ¿Desde qué edad empezó usted a trabajar en esto?
> *Francisco:* Yo desde la edad, entrando a 15 años.
> *Laura:* Antes de esto, ¿qué hacía usted?
> *Francisco:* Yo empecé a trabajar desde la edad de seis años, siete años, pero otro trabajo.
> *Laura:* ¿Qué trabajo hacía usted?
> *Francisco:* Ah, en este tiempo estuve aprendiendo a hilar, a lavar la lana. Aprendí a hacer la trama, o sea, el hilo delgado que es la tela y el hilo más grueso que es la trama.
> *Laura: ¿*Y de quién aprendió esto?
> *Francisco:* Pues de un padrino mío que hacía cotones. Como estaba yo chico, no aguantaba yo este trabajo (de herrero), por esto estuve yo en otro trabajo.
> *Laura:* Los cotones que ustedes hacían, ¿qué hacían con ellos?
> *Francisco:* Los vendíamos, yo lo ayudaba nada más a trabajar, no subí al telar. Ah, para este trabajo primero tenía uno que irse al río con un canasto a lavar la lana, y después venía y se tendía en el patio, y después se secaba y la cardábamos con unas cardas y ya de allí se hilaba para entrar al telar para tejer el cotón. Mi padrino hacía el cotón. Se llamaba Tiófilo. Pero después también trabajé, cuando estaba yo de siete, ocho años, nueve, empecé a trabajar la piel de venado, a curtirla. Primero se echaba a remojar, se descarnaba y luego se le tiraba el pelo, y luego se tallaba bien, con jabón con sesos, y de allí se curtía, con la cáscara de encinos se le daba el color. Sí, y de allí ya sacaban chamarras.
> *Laura:* ¿Usted de quién aprendió?
> *Francisco:* De unos señores que vivían por aquí cerca. Lo aprendí también, como no era muy trabajoso, sí aprendí a hacer todo.

> *Laura:* ¿Todos los niños de su edad aprendían a trabajar así, o sólo usted?
> *Francisco*: Pues la mayoría de los niños pobres sí trabajaban, si no, si eran niños de los ricos, nomás iban a la escuela. Pero toda la gente más humilde que no tenía, sí trabajaban e iban a la escuela. Y andaba uno descalzo, no tenía uno huarache, nada más.
> *Laura:* ¿Era muy caro el huarache?
> *Francisco:* Pues no era caro, nomás que estaba muy pobre la gente. No había (Fransisco Ortiz Reyes, Tlaxiaco, 2006).

El señor Pompa trabajó primeramente en la Ciudad de México como taxista, de allí fue a dedicarse al comercio de frutas, mientras que ahora vive de la venta y la producción de muebles de madera. Una muestra de la gran capacidad que tienen estos emprendedores mercantiles para adaptarse a las circunstancias. Aunque para el señor Pompa el cambio al comercio de muebles no era un cambio lógico, sí resultó oportuno.

> Pues ya le dije a mi esposa: "¿Sabes qué? Aquí hay mucha madera, está muy preciosa para trabajarla". Me decía mi esposa: "Estás loco, a poco, si piensas trabajar la madera, estás loco, yo te conocí chófer, y pues no, no creo que tú pienses trabajar en eso". Pues, no le hice caso a sus palabras, no… Pues me vine, compré una silla allí en Tlaxiaco y la desbaraté. Y empecé a sacar el molde, pues, se puede decir. Y nos acompañábamos con la madera y la fruta. Pero ya la fruta ya no salía, salía más el mueble (Ricardo Pompa Reyes, Yolomécatl, 2006).

Finalmente dejó el comercio de frutas y verduras a sus hijos, quienes siguen trabajándolo: "Y aquí la vamos pasando, no digamos que muy bien como con la fruta, pero sí… no deja de no salir para la comida, pues".

Participación familiar

Tradicionalmente los comerciantes no operan solos, sino en un contexto familiar. Esta manera de trabajar parece que tiene que ver con una larga tradición que se remonta a tiempos coloniales, donde encontramos ejemplos de parejas que cooperaban en sus ventas, siendo el esposo el vendedor y la esposa la intermediaria (Terraciano 2001, 238).

Un buen número de comerciantes trabajan en pareja y el trabajo se caracteriza por ser un esfuerzo típicamente familiar, en el cual, cada miembro contribuye en la medida de sus posibilidades. En la mayoría de los casos toda la familia participa en la producción o en la compra y venta de la mercancía. En el caso de los comerciantes de larga distancia, son los familiares que se quedan atrás los que tienen que responsabilizarse del resto de la familia que se queda en el lugar de origen.

> Pero como te digo, ¿qué voy a hacer? No hay otro trabajo, pues, porque no tengo estudio… no hay otro trabajo, tengo que sufrir, tengo que hacer esto. Pobres mis hijos… mi hija me está ayudando en la casa, está lavando, está haciendo toda la limpieza, sí, ella porque me está ayudando, porque si no… si le pago a una persona, ¿cuánto crees que voy a pagar para lavar, para hacer tortilla, para hacer la comida, para atender a sus hermanos? Esa es quien me ayuda (Lucina Jejón, Tlaxiaco, 2004).

Esta participación se considera natural y, por ello, los miembros más jóvenes de la familia aprenden a comerciar desde pequeños. Sin embargo, sólo aquellos a los que verdaderamente les gusta este tipo de trabajo son los que persiguen una carrera como comerciantes en su vida de adultos.

> Mi mamá me llevaba a mí, se llevaba a mi hermana, a la más chiquita, porque como le digo, tengo otra hermana más chiquita aparte de mi hermano. Entonces se la llevaba, pero a ella no le gustaba el comercio. Para nada le gustaba. Ella, le digo, que luego lloraba, luego decía, no, yo no voy a vender, a mí me da vergüenza. Nunca les gustó a ellos, nomás a mí. Yo, híjole, apenas yo podía hablar cuando me mandaba mi mamá a vender […] Yo creo que más que nada vendía yo también porque estaba yo chiquita y a la mejor, quizás, pues a las personas les daba como lástima, ¿no? De que me veían, de que estaba yo muy chiquita y ya andaba buscando la vida, no. Pues, es que sí vendía yo, vendía yo, y así fue cuando me inicié (Crispina Soriano de Carizosa, Refugio de Morelos, 2004).

En casos en los que el esposo se halla cumpliendo sus deberes sociales con la comunidad -el tequio-, es esta complementariedad de empleo la que muchas veces hace posible la sobrevivencia de la familia. Es el caso de la familia de Clotilde Miguel, que tiene sus deberes en el pueblo de Magdalena Peñasco. Su esposo tiene que hacer su servicio de tequio en la escuela local, no puede trabajar como usualmente lo hacía, pero gracias a la venta de los tenatitos de Clotilde, la familia logra sobrevivir.

> Mi esposo trabaja también, pero en este periodo escolar él estuvo empleado, sí… está empleado todavía hasta septiembre. Allí tiene la costumbre de… por decir, sacan un comité de la escuela y ahorita mi esposo estuvo en la secundaria, un año, o sea, tiene que dar servicio un año. Entró desde 8 de septiembre y sale hasta 8 de septiembre, y no puede trabajar en otra cosa porque él tiene que estar allí con el director por si algo necesitan allá, pues lo mandan a él, y pues así. Él normalmente trabaja como campesino. Pero nosotros no tenemos ni terreno tampoco, no tenemos terreno, y otra de las cosas, que en mi pueblo no se da, la siembra no da. Yo creo que por la tierra… allí siempre hay que echarle fertilizante o así para que dé… pero ni aun así, no da. Pues

> siempre ha sido así… Pues donde yo vivo, pues, pura tierra colorada. Allí no da nada. Mi esposo, entonces, trabaja como peón, o a veces, me ayuda, cuando este… por decir, me encargan sombreros o algo, ayuda un poco con los sombreros. Hay veces que vienen personas de fuera, solamente, así nos encargan, por ejemplo… Hay señores que compran por docena, los sombreros, y el sombrero cuesta por docena 50 pesos. Son personas que son radicadas en México o en Oaxaca, vienen y se les enseñan las artesanías o se las llevan a sus amistades que tienen allí en México (Clotilde Miguel García, Tlaxiaco, 2004).

En el caso de la señora Dominga Guzmán Bautista, ella decidió retomar el oficio de comerciante que había aprendido de su tía cuando era muy niña, para completar el sueldo de militar de su esposo:

> *Laura:* Aquí, usted, ¿por qué empezó a trabajar en el mercado?
> *Dominga:* Porque hace falta dinero. Y a veces no alcanza para gasto […] Es que yo, me gusta mucho vender, me gusta vender para ganar algo de dinero. Para ayudar a mis hijos. Porque a veces no alcanza el dinero, a veces no hay trabajo cuando se acaba. No hay, tarda para salir trabajo. Y por esto estoy luchando, para que aunque sea algo les deje (Dominga Guzmán Bautista, Tlaxiaco, 2006).

La mayoría de los mercaderes aprenden el oficio de algún familiar: de la madre, la tía o la abuela, y en algunos casos del padre, el tío o el abuelo. Es el caso de la señorita Sebastiana Betanzo Sánchez. Por ejemplo, ella vende ferretería en el mercado de Tlaxiaco. Es joven, pero tiene años de experiencia trabajando en los mercados de la Mixteca.

> *Yunuen:* ¿Y dónde aprendió usted a vender ferretería?
> *Sebastiana:* Este, pues como mi papá de por sí ha sido comerciante, así empezamos a vender.
> *Yunuen:* ¿Pero su papá también vendía ferretería?
> *Sebastiana:* No, él vendía ropa antes.
> *Yunuen:* O sea usted aprendió de niña el comercio, ¿y dónde iban ustedes?
> *Sebastiana:* En la Costa.
> *Yunuen:* ¿En qué parte?
> *Sebastiana:* En Pinotepa, Jamiltepec, por ahí de Río Grande, por Zacatepec, parte de Guerrero también.
> *Yunuen:* Y ¿usted le ayudaba a su papá?
> *Sebastiana*: Sí.
> *Yunuen:* ¿Y qué hacía usted?
> *Sebastiana:* Ahí a vender con él, antes cuando estaba yo con él.
> *Yunuen:* ¿Y le ayudaba a poner el puesto?
> *Sebastiana:* Sí.

Yunuen: Y vendía ropa, ¿nueva o usada?
Sebastiana: No, nueva, su puesto era de 20 metros; pantalón, camisa, chamarras… o sea ahí en la Costa vendíamos, este… pantalón, este… camisas, vestidos, faldas, blusas, ropa interior.
Yunuen: Y esa ropa, ¿de dónde se surtían?
Sebastiana: Él iba a traer a San Martín o si no de una parte de Guerrero, por ahí, por Cuernavaca, Morelos, iba él a surtir vestido.
Yunuen: Y San Martín, ¿dónde esta?
Sebastiana: Está en Puebla.
Yunuen: Entonces, ¿qué cosas compraba él en San Martín?
Sebastiana: Eh, pues compraba lo mismo: pantalón, vestido, falda.
Yunuen: ¿Y en Cuernavaca qué compraba?
Sebastiana: Vestido, más que vestido allá.
Yunuen: ¿Y también ustedes iban allá?
Sebastiana: No, porque mi papá no iba solo, tenía que quedarme ahí con mi mamá a vender ahí con ella.
Yunuen: Ah, entonces mientras él se surtía ustedes vendían.
Sebastiana: Y ahí como había pura fiesta ahí en la Costa, ahí hay cada ocho días, 10 días hay fiesta allá (Sebastiana Betanzo Sánchez, Tlaxiaco, 2006).

Relaciones laborales

Las relaciones de trabajo se establecen, generalmente, entre productor, comprador y vendedor. Aunque es usual que las relaciones se tipifiquen como amistosas, también tienen su enfoque en la compraventa.

> Todos los comerciantes nos saludamos, nos llevamos, pues. Pero amistades más cercanas, pues no. Nada más así, compañeros de trabajo. Hay muchos de los clientes que nos compran una vez y nos siguen comprando… porque les gusta la mercancía o por el precio o porque los atiende uno bien, porque tiene uno carácter para vender, sobre todo esto […] Los comerciantes que vienen de muy lejos, la mayoría para dormir se quedan en sus carros, también dormían antes en los portales de los municipios. Más que nada, pues como ve que, pues hay como galeras, pues, lo diremos así, ¿no? Entonces, supuestamente, ellos tratan de buscar a que no les caiga el sereno, o qué sé, ¿no? Y se duerme, pues, yo pienso mejor, ¿no?, porque, en el tiempo de agua y eso, se sufre también porque llueve y está uno entre el agua. Pues sí, es difícil, es difícil (Ricardo Carizosa, Refugio de Morelos, 2004).

> De mi pueblo hay dos paisanas que están aquí, pero a veces muy egoístas, que no me hablan. Hay muchos de mi pueblo, la mayoría que están viajando, sí, pero andan en Oaxaca, en Veracruz, así en

> Coatzacoalcos… adonde quiera en Tehuacán, aquí en México, aquí en Huajuapan. Puro mujeres… no sé, así es la costumbre allí, viajan puras mujeres. Nosotros… yo, por ejemplo, ya tiene años que viajo pues, yo ya conozco, ya sé cómo puedo hacer mi camarón… para que no apeste, para que no se eche a perder (Lucina Jejón, Tlaxiaco, 2004).

Los recuerdos del señor Pompa son diferentes a los de otros comerciantes, ya que este relata que durante sus años de comerciante de fruta hizo muchas amistades en los diferentes lugares donde trabajó:

> Y donde quiera que vaya, pues, tengo amistades, pues. Me conocen muy bien. Estas relaciones se establecen por el trabajo. A base de las compras; llega uno con ellos, platica uno con ellos, tomas un refresco con ellos y pues, como comprador, es nuestra obligación de invitarlos al refresco, a la comida. Vamos a comer por ahí, comemos y platicamos, y se gana uno la confianza de ellos, porque nos consiguen una fruta mejor para traerla aquí a la Mixteca. Hubo una ocasión que me ofrecieron ser compadre allá de un muchacho de Martínez de la Torre. No se hizo por cuestión de que tuve un accidente con el camión y ya no volví a ir, ya no volví a ir. Entonces todo esto se quedó pendiente. Estas relaciones, esta amistad son cosas que verdaderamente nos respaldan porque al transcurso del tiempo si va uno otra vez, nos ofrecen… nos ofrecen. Nos conocemos y nos ofrecen la mercancía. No tiene mucho después de mi accidente, fui con mi yerno, fui a comprar un poco de frutas y me decía: "vamos suegro, usted que lo conocen". "Pues, vamos", le dije yo. Fuimos a Martínez y llegando, llegando, no se dirigieron ni a él que llevaba el camión, sino conmigo. Así que con malas palabras, pues eso es el rol de la compra y venta que se hace allí. "¿Qué hubo, tuve, fulano de tal…? Pues órale, ¿a qué vienes?, me pregunta. "No pues, vengo por un poco de naranja", le respondo. "Sí, cómo no", dice, "allí la tengo. Oye, que fulano de tal te estaba buscando, que le ibas a ser su compadre". "Sí", le dije, y ¿adónde está?". "No está aquí ya", dice. "Pues, ¿y dónde está?", pregunto. "Se fue para el gabacho", dice. "No, hombre", digo. "Pues sí", dice. "¿Pero ya pasó el compromiso?", pregunto. "No", dice, "pues no ha hecho nada". "Híjole… Pues esta vez, ¿no sabes cuándo viene o qué?", pregunto. "Pues, no", dice, "no sabría decirle". "Bueno, pues", termino diciendo. Pues volvimos a lo mismo, se cargó otra vez la mercancía y nos volvimos a regresar (Ricardo Pompa Reyes, Yolomécatl, 2004).

Durante los años que los comerciantes de fruta, Ricardo Pompa y su señora visitaban las costas del Pacífico y de la frontera entre Oaxaca y Veracruz (Loma Bonita[40]) conocieron muchas costumbres diferentes a las que son habituales en la Mixteca:

> Hay un pueblito que se llama Jalapa de Díaz… Sí, ¿lo conoce? Queda cerca de Loma. Está Valle Nacional por un lado, está Loma por el otro y el pueblito queda en medio. Ahí conocimos a un hombre, pero qué maravilla de hombre, palabra de honor. Ese hombre nos veía que llegábamos con mi esposa y "Flora, ¿cómo estás?". Porque hablan puro dialecto y aparte con puro chiflido se entienden ellos. Pues llegábamos y pues, decía: "Pues vine por naranjas, ¿hay?" "Sí", dice, "¿cómo no?", dice, "espérame". Se subía en una lomita, poco más o menos… pues una lomita de aquí a la casa (seis metros aproximadamente), su casa está aquí y allí hay una lomita, y empezaba a chiflar. Chiflaba para allá, para acá, para allá y para allá. La primera vez, pues sí me sorprendió, ¿no? Pensaba, pues, ¿y este qué onda agarra? Y no le dije nada, no, pues, a ver, a ver qué va… Ya llegó y dice: "¿Cuántos millares vas a querer?", dice. "Pues, quiero 20 millares", digo. "Ese fulano de tal me dice que sí la tiene, dice, que tiene cinco, fulano de tal tiene tantos", y así, "pues, ¿cómo, pues? ¿Cómo lo hiciste?" pregunto. "Pues sí, ven", dice… ya se subió a la loma y empezó a chiflarle otra vez a chiflarle al compa este… y sí oía yo que le contestaba el otro. "Tiene aranja…" porque no hablan naranja, sino aranja dice. "Tiene aranja", dice, "tiene aranja, que por qué no has venido". "Pues no, pues es que se me hizo tarde", contesto, "ah, pues, ya", dice. Ya le chiflaba otra vez preguntándole cuántos millares tenía. "Que tiene 10", dice. ¿Cuándo las corta?, digo. Pues ya le chiflaba: "Mañana temprano, dice, a las 10 ya está, que cargas", dice. "Pues ya, caray, pues ahora, chíflale al otro que si va a ser", digo. "Pues sí, a cómo pagas", dice. "Pues, no, ¿a cómo está corriendo ahorita?", pregunto. "Pues está corriendo para tanto", dice. "Pues dile que se la pago a tanto", añado. Ahora sí, como al estilo de los españoles, llevábamos platos, cazuelitas, pan, ropa, y bastantes cachaditas. Y mi esposa les hablaba a las mujeres, les daba sus cositas. Estaban muy contentas y nos daban un… nos daban 500 naranjas, 1 000 naranjas, o sea según era el agradecimiento. Y sobre de eso, pues mucha gente nos busca, pues. O sea, mi hijo se acaba de ir hace como dos o tres años y ya le estaban preguntando, "¿Y tu mamá?". "Pues no", dice, "ya no trabaja en eso". "Pero que venga, que venga", dicen, "aquí hay mucha agua,

40 Loma Bonita se localiza al norte del estado, limítrofe con Veracruz, en la región del Papaloapan. Fue fundada por un grupo de jóvenes norteamericanos que se dedicaban a la agricultura alrededor de 1900. Por su cercanía con el ferrocarril, Loma Bonita creció hasta convertirse en la principal región productora de piña de México, exportando su producto a Estados Unidos y Canadá. Según datos del INEGI, en 2000 habitaban en el municipio 40 908 personas.

mucha agua". Y sí, hay mucha agua, esta agua es la que corre para el Río Papaloapan. Toda esta agua sale de allí. Pura laguna, aquí se ve tierra, allí no se ve nada, nada de tierra, pura agua. Camina uno un kilómetro y ya está el agua. Pues ya, quiere uno bañarse, se baña uno. Y le decían a mi esposa: "Vamos para que te bañes, Flora, vamos. Acá está un rinconcito donde te puedes bañar con confianza, o sea, nosotras vamos a estar aquí cuidándote". "Pues, si", cuidaban las señoras. Hay un árbol que da una fruta, pero es una flor. Por aquí así, y la semilla de adentro es como más grande que una nuez, por aquí así (unos siete *cm*). Pues esta la metían en la lumbre y ya que se medio se… quemaba se la daban a mi esposa y decían: "Pues cómelo". Y nosotros como no sabíamos, nos decíamos, pues: "¿Qué hubo?, ¿qué onda?, ¿no?, no se nos vaya a poner a tiro", decía mi esposa. "No, cómelo, pues, te están dando", le decía yo. Pues, ya con esto… "Ah, sabe bien sabroso, dice mi esposa, bien dulce". Pues creamos también una buena amistad con estas gentes. Son unas personas, no les hago la clase. No hablan castilla, no hablan, puro dialecto, puro zapoteco. El zapoteco nunca lo aprendí. Hay veces que sí me salen unas que otras palabras, no, pero no… no… es más, ni sé lo que estoy diciendo. Ni si ellos me están contestando. Una vez, estaban unos chamaquitos que viven por aquí, por Juquilita, eran… pues estaban trabajando con nosotros. Y un día les dije que se sentaran a comer. Pero como eran los dos, se hablan entre ellos pues. Pues, de pura vacilada hablé en dialecto, y se voltearon y se me quedaron viendo… En la forma que ellos estaban hablando, yo se lo repetí, pero que se sentaran en el dialecto. Y ellos cuando se voltean, dicen: "No, que no sabe hablar". "Pues ¿qué te dije? Yo creo que lo que te dije no salió", digo. "No, que nos estás obligando a sentar a que comamos porque ya es la hora de la comida", dice. "Pues ya voy aprendiendo. Pues me deberían de dar unas clasecitas…", digo, "pues ustedes, les digo, al rato, Dios no lo quiera, si al rato llegan a morir, se los llevan, ya no dejaron algo para agradecerles" (Ricardo Pompa Reyes, Yolomécatl, 2004).

II. Productos

II 1 Sandías en el mercado de Jaltepec

II 2 Fajas en venta en el mercado de Pinotepa de Don Luis

II 3 Cebollas en el mercado de Tlaxiaco

II 4 Juegos pirotécnicos en el mercado de Tamazulapan

II 5 Nopales en el mercado de Teposcolula

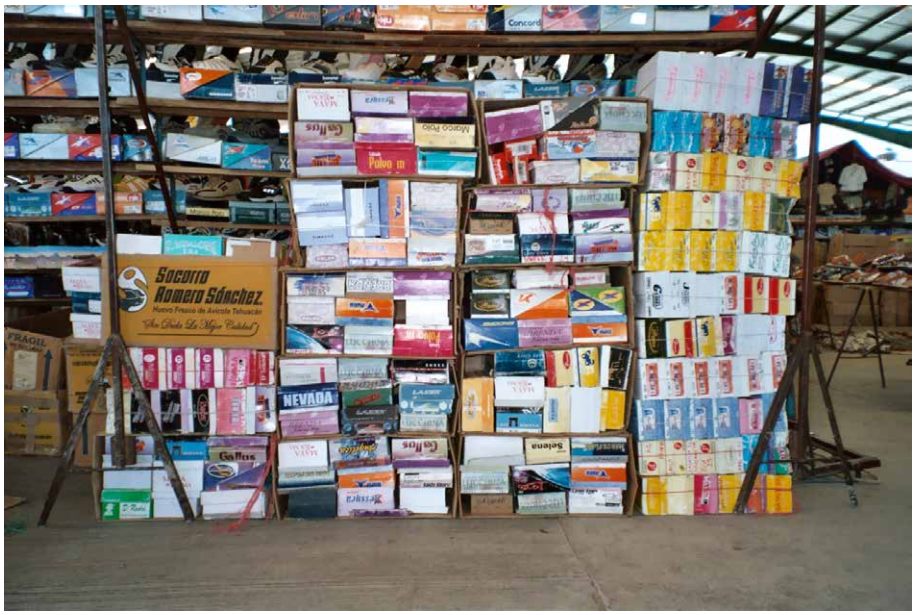
II 6 Chapulines en el mercado de Tlaxiaco

II 7 Cebollitas en el mercado de Tlaxiaco

II 8 Jícaras, redes y soyates en el mercado de Tlaxiaco

II 9 Ollitas para flores hechas por Macedonio León Bautista

II 10 Vasijas de Nduaxico en venta



II 11 Zapatos en el mercado de Tamazulapan

II 12 CD's y DVD's piratas en el mercado de Tlaxiaco

Capítulo 7

Compra y venta

Dependiendo del producto que se venda, se manejan diferentes medidas de venta. Las hierbas, por ejemplo, se venden por 'manojo'.

> Yo vendía lo que encontrara, porque más que nada, nosotros íbamos bien temprano y si encontrábamos, por decir, un manojo de cilantro y uno de epazote o lo que fuera, con este manojo, agarraba mis rollitos y tenía que sacar por decir 4, 5 o 10, los que fueran de los rollitos así para decir, para 50 centavos, 10 centavos, ajá, por manojitos, pues, los hacía por manojitos. Y ya estos manojitos los iba yo ofreciendo, por decir a la gente que iba a la plaza, que caminaba sobre la plaza, pues ya les ofrecía… les decía yo, pues, si no quería, pues yo les ofrecía y ya me compraban (Crispina Soriano de Carizosa, Refugio de Morelos, 2004).

Mientras que los camarones se venden por 'sardinita', o sea por lata de sardina vacía.

> Aquí se vende por sardina, la latita de sardina, tengo medida entera de sardina, tengo la mitad, tengo más chica. La lata de sardina completa 20, la lata de la mitad 15, más no llega a la mitad, más chica son 10 pesos. Y la gente a veces pregunta, "¿qué diferencia esa medida?" Porque es el mismo camarón, lo mismo de grandecito. "¿Por qué cuesta este 20 y este 15 y este 10, qué diferencia?" "Pues, el problema", le digo, "esa medida: chica, cuesta 10. Esta mediana cuesta 15. Y esa más grande, fíjate bien", le digo. "Allí lo van a levantar, a pesar así: Ah sí, de veras", dice (Lucina Jejón, Tlaxiaco, 2004).

En la Mixteca no se calcula por kilos sino por bultos, piezas o costales. Esto hace que los precios por kilo que se dan en la Ciudad de México, Oaxaca y Huajuapan sean recalculados para el mercado mixteco.

> El bulto quiere decir, que el bulto de cebolla es un costal, el bulto de ejotes es un costal, el bulto de papa es un costal. […] Aquí se vende por bulto o por pieza. Una piña, ya le sacamos poco más o menos el kilo, ya le hacemos a cuánto equivale el precio. Por ejemplo, si compramos a mil pesos una tonelada, pues es a peso el kilo (Ricardo Pompa Reyes, Yolomécatl, 2006).

Trueque

Entre comerciantes, de los altos y de la costa, la práctica del trueque es muy común. Como veremos más adelante, se practica de manera regular en el comercio de la seda, los textiles, las jícaras y la cochinilla. En nuestras observaciones del mercado, pudimos comprobarlo. Es lo que sucedió en Tamazulapan, donde estaba sentada al lado de una vendedora de chiles (del tipo que se utiliza para hacer chile relleno) que venía de la sierra norte. Como su producto era único en el mercado se vendía muy bien, sin embargo, en cierto momento pasó una señora que no tenía dinero para comprar los chiles y le ofreció comprar los chiles a cambio de frijoles negros. La vendedora aceptó, pero sin mucho entusiasmo, para luego hacerme saber que no tenía interés en el producto de la otra señora, pero que aceptó el trato para no ofenderla y romper su buena relación con ella.

La señora Crispina recuerda que el trueque era, a veces, el método de pago en comunidades más retiradas.

> En las rancherías íbamos a vender, no comprábamos, pero sí, la verdad hay personas que luego no tenían para comprar y luego nos ofrecían, nos decían pues, "allí tengo un pollito o una gallinita, y sí, cuanto me da y cambiamos". El valor de la moneda en aquel entonces era muy bajo. Lo que valía antes, porque se decía de 10 centavos, de cinco centavos… bueno en mi tiempo mío, pues, porque pues, quizás a la mejor en el tiempo de mi mamá eran por un centavo, y todo esto. Pero ya en el tiempo que yo trabajaba yo con ella, era 10 centavos, de 50 centavos, un peso (Crispina Soriano de Carizosa, Refugio de Morelos, 2004).

En la mayor parte de los casos, el trueque parece darse entre comerciantes de zonas muy distintas y con productos diferentes. En algunos casos, como en la Costa, veremos cómo el trueque se utiliza muy habitualmente entre comerciantes de la seda, la jícara y las fajas. Una de las vendedoras, Margarita Avengaño Luis, presidenta del grupo de artesanos de Pinotepa de Don Luis y vendedora de fajas, reporta hacer trueque en su venta de fajas y otros productos (Margarita Avengaño, 2006), al igual que Antonia Morales Olmedo, del barrio San Juan de Tlaxiaco:

> Así que todavía practicamos el trueque. Digamos yo llevo ropa de Guerrero, allí me dan otro tipo de ropa, de la que elaboran en esa zona, y así digamos, a veces hay un intercambio de ropa. Para no manejar el dinero, pues manejamos el mercado trueque, todavía. Sí, aún todavía se maneja el trueque (Antonia Morales Olmedo, Tlaxiaco, 2006).

Buscando mercado

La venta es impredecible. No siempre hay garantía de que lo que uno está acostumbrado a vender, se venda la siguiente semana. Así, pues los mercaderes, por lo general, tienen que ser muy creativos y flexibles para adaptarse e ir donde hay mercado.

> Hay que buscar para dónde te metes. Yo a veces me voy en la sierra, muy lejos donde no entra el camarón y sí vendo… sí vendo. Así yo hago. O a veces agarro una palangana así o un poquito más pequeña, la agarro y la echo en mi cabeza. Tengo que ir a ofrecer casa por casa. A veces me dicen: "No, ahorita no, creo que no, ahorita no hay dinero". "Ay, me fastidia, manita chula, ya no, gracias". Pero tengo que hacer ganas y sí lo acabo. Y a veces me subo en un cerro, pero por arriba. Y una vez, me estoy subiendo y me caí… me golpeé… y se echó a perder el camarón. Todo se regó, ni sé por dónde se fue todo mi camarón. Sí, como te digo, a veces de plano no hay, no hay venta, así vendo un día, 20 pesos, ni para la comida… y tienes que salir a andar, casa por casa. Si vas a una colonia y no se acaba, y a veces vendo 100 pesos, tienes que agarrar otro *vocho*, otro carro… y llegas a otro pueblo, ese… o sea, en un día, ni alcancé para tres colonias (Lucina Jejón, Tlaxiaco, 2004).

Cuando la venta es baja o la necesidad de vender es grande, los mercaderes adoptan métodos no convencionales para poder vender. Uno de esos métodos es el de ranchear, que quiere decir vender de casa en casa en los ranchos más remotos. Por un lado, esto significa una inversión grande de tiempo y energía, por el otro que no hay competencia y que la demanda que hay llega a ser atendida.

> Íbamos a ranchear, quiere decir, a ofrecer en todas las casas, por decir, usted va de casa en casa ya sea cerca o sea lejos, pues uno va hasta el ranchito hasta donde puede uno ir, esto es ranchear. Por decir, vamos a suponer, caminábamos así, un kilómetro, dos kilómetros, lejos, en las casas de las orillas de los pueblos. Porque más o menos entre más lejitos era mejor, porque nos compraban más. O sea vendíamos más. Porque más cercano, pues se iban a los pueblos, por decir, a Nochixtlán, donde compraban porque ya estaba más cerca el carro, pues se les hacía fácil. Pero ya en los ranchitos ya no, porque es difícil. Y luego tenían que bajar ellos, las personas con sus burritos y todo esto para ir a la plaza. Nosotros llegábamos caminando con nuestros tenates, una canastita, o unas bolsas, como nos pudiéramos, ahora sí con el peso… ajá… sí, porque pesaba… porque, cómo diremos, esta mercancía es pesada. Pues entonces, vamos a suponer, con tantito ya se pesa mucho el jitomate con un poquito que carguemos, pesa, la cebolla, y todo esto, es pesado

> entonces, poquito por poquito cargábamos en bolsas, así en canastas, o en tenates atrás. Así nos íbamos, sí (Crispina Soriano de Carizosa, Refugio de Morelos, 2004).

En el caso de los mayoristas, la mercancía que no logra venderse se remata los domingos en Nochixtlán, y lo que no se remata se regala a personas necesitadas o se da a los animales de la casa.

> Nosotros no desgastamos nada. Aquí, ninguna tablita, nada. Así también como con la fruta. En este territorio hay mucha gente humilde, pobre, que no tiene. Nosotros nunca íbamos a tirar la fruta, de lo contrario, se la regalábamos a la persona que no tenía. Porque nunca tiramos la fruta. Porque, como usted ahora mira muebles, aquí antes, todo esto era lleno de frutas… todo el corredor. Teníamos cajas de manzana, de guayaba, plátano, todo cerradito estaba el corredor de puras frutas para cargar, para sacarlas al mercado. Y si hay fruta, usted bien sabe que las temporadas de agua la fruta siempre se maltrata, se echa a perder. Y todo esto, para que no se echara a perder, la regalamos. En la plaza de Tlaxiaco, mucha gente llegaba a ver y le regalábamos la fruta (Ricardo Pompa Reyes, Yolomécatl, 2004).

La ganancia sirve para reinvertir y comprar productos nuevamente. "A nosotros en el primer viaje nos dejaba 2 000 pesos, 1 500 pesos, entonces nosotros ya lo guardábamos, y ya cuando íbamos la otra vez contábamos este dinero, para hacer la nueva inversión" (Ricardo Pompa Reyes, Yolomécatl, 2006).

Calidad del producto

La calidad del producto y la forma de presentarlo influye en el éxito de los comerciantes, aunque el éxito quizás depende de la clientela:

> *Laura:* ¿Hay diferencia en la calidad?
> *Luis:* Pues uno no va a decir que ahora sí soy uno de los mejores, pero sí, ahora sí que en las plazas que vamos a vender, pues nos buscan, llegan más pues, a lo mejor no es tanto por la calidad que tenemos, sino porque ya nos conocen el tiempo que tenemos vendiendo ahí, que pues ya nos conocen. Y eso nos hace que nos recomiende también el trabajo por el tiempo que llevamos, y que el pan también no se echa a perder luego, y pues ya nos conocen ya de años. Porque si vamos a otro mercado y va ser la primera plaza, pues a lo mejor no nos van a querer comprar si van ellos… pues a lo mejor ya van de tiempo y nosotros, pues apenas ya vamos llegando. También todo esto hace, pues que nosotros no podamos vender porque es que apenas vamos llegando. Y a través del tiempo, pues, sí ya vamos ahora sí encarrilándonos, como dijera (Luis Sánchez Pérez, Tlaxiaco, 2006).

La calidad, no obstante, influye sin lugar a duda en la venta y cada mercader considera de gran importancia que su producto sea de la mejor calidad posible. De lo contrario, saben que la clientela no vuelve la semana siguiente.

> Mi camarón preferiblemente lo compro fresco. A veces allá se vende fresco. Nosotros vamos a cocer. Y a veces vienen a vender este, así, ya cocido. Pero es mejor que compres crudo porque tú sabes cómo vas a cocer. Y compras así cocido, a veces no se cuece bien, y se echa a perder. Al recibir una tonelada de camarón o menos, imagínate, vas a escogerlo. Allí viene hierbita, viene pescadito. Tienes que escoger, tienes que lavar bien, bien, escurrir su agua. Y luego a cocer. Todo el día, allí estaba en la lumbre, está ardiendo mucho, tienes trabajo. Tienes que cocerlo, bien, bien cocido. Y lo estás sacando, lo echas en una canasta cuando ya está cocido, o sea hay un pechancha especial para esto, así chiquito, para sacarlo a este camarón, dentro de una olla, una tina grande. Y así lo vamos a vaciar en una canasta para que se escurra el agua. Y que ahora, ya se llenó este canasto, ya lo lavaste bien, bien la plancha donde vas a tender para que se enfríe el camarón. Mucho trabajo. Y ya sabes qué tanto de sal le vas a echar. Ya sabes, ni menos ni más. Tanto de sal, y que tanto para cocerlo. Mucho trabajo, pero como uno sabe que ese es su trabajo de uno, tiene que tener paciencia, tiene que hacerlo. Y si no, pues, como te digo, uno que no es su trabajo, para una o dos veces ya se fastidió, ya no, ya no vuelve, ya no aguanta (Lucina Jejón, Tlaxiaco, 2004).

El buen mercader sabe que cuando la clientela no está satisfecha con su producto, la próxima vez le compra a otro. Cada mercader desarrolla su estrategia para asegurar la buena relación con su clientela.

> Y usted tiene que ser muy conocedor para saber la calidad del producto. Quiero que sepa usted también que cuando yo inicié este negocio, pues sí me daban una fruta en pésimas condiciones. Hubo casos en que sí había pérdidas, también. Porque venía yo al mercado y me decían: "Bueno, dame una sandía". Y si, por decir, el cliente era de aquí, regresaba con su sandía y me decía, mira su sandía no me salió buena. Y tenía usted que cambiarla. O sea, para que usted pueda echar a andar un negocio, usted tiene que quedar bien con la gente. Porque si le regresan con su fruta y le dicen: "Mira su sandía, no me salió buena", y no se la cambiaba usted, es lógico que va usted a perder su clientela. Entonces usted por todo esto tiene uno que ser cuidadoso, o sea cuidar su gente. Y así por decir, en donde quiera, de aquí, o en Nochixtlán, que me regresan una sandía, yo se la cambio. Sin ninguna pregunta, ni nada. Si me llevan una sandía, se la vendo y le sale mala, mire usted, la agarro, la echo a la basura y le devuelvo una mejor. ¿Por qué? Porque esto me está dando buenas ganancias o buena clientela. Si yo agarro y me cierro, y "no, pues no te la cambio" o cualquier cosa, es lógico que ya

> no van a volver conmigo. Y si yo agarro y la cambio, pues no, "vete… Ve a comprarle allí la sandía porque el señor, si sale mala, la cambia" (Alberto San Juan, Tlaxiaco, 2006).

Por lo general, se considera que el trato que el comerciante tiene con su cliente es lo que lo califica de buen vendedor o no. Sólo así el mercader puede sacar provecho de su negocio.

> No, pues aquí todo es parejo, nadie puede decir que uno vende más. No, aquí, yo pienso que el que tiene el mejor modo y que atiende mejor al cliente, este es el que va a tener clientes y el que no… pues. Pero aquí no es… no se considera que uno es el que vende más, ni el que vende menos. Allí es, depende de cada uno, del trato que da uno a la gente (Arón Martínez Espinosa, Tlaxiaco, 2006).

Abastecimiento

Vender bien también implica encontrar los productos adecuados para la venta. Como ya hemos dicho, en el mercado hay por lo general vendedores al mayoreo y revendedores, los cuales se abastecen de los productos del mayoreo el día o la noche antes del mercado. Tanto los revendedores como los vendedores al mayoreo dedican mucho tiempo a buscar a sus socios:

> Tenía yo que buscar la fruta, su costo, su origen, su destino. De allí se empezó a terminar la temporada de enero, o sea la de noviembre y la de diciembre, entonces lo que le dije a ella, "bueno si nos vamos a dedicar a la fruta, pues nos vamos a meter a fondo, ¿no?" Empezamos a trabajar… se nos terminó la de noviembre, que era la que nos quedaba más lejos, y me dice: "¿Pero a dónde vamos a buscar la fruta?" Pues le digo: "No, pues, tenemos que ver de dónde sale… de dónde viene la fruta, ¿no?" Porque la sandía es todo el año… Lo que empecé a hacer fue salir a la central de abastos, así como ustedes vienen ahorita, a investigar… Y empezamos a investigar de dónde venía la sandía, a dónde llegaba, en dónde la compraba… Por allí empezamos a salirnos del círculo donde estábamos atorados. Me fui a Puebla, fuimos a… Pues para empezar a comprar, porque toda la gente es celosa sobre su negocio. O sea, no le va a decir a dónde va, de dónde viene, o sea, usted tiene que hacer méritos más que nada. Y ser muy discreto para preguntarles… Entonces por allí empezábamos a salirnos y pues, no, pues… la de diciembre, o sea la cosecha de diciembre se da aquí en Oaxaca. De aquí son como 12 horas, por acá se tiene uno que ir por Oaxaca, pasa uno por Tehuantepec, Juchitán, La Ventosa, San Pedro Tapana, o sea, los límites con Chiapas, pues. Entonces me fui a la central de abastos para investigar cómo estaba el movimiento. Y les compraba unas tres toneladas, cuatro toneladas, para irles sacando el lugar de dónde venía, cuántas horas eran.

> Entonces por allí empecé yo. Para esto, pues tuve que, así vulgarmente, irme al aventón. Me fui a Tehuacán. En aquel entonces no era tan fácil llevarnos el camión. Porque da mucho gasto. Entonces lo que hicimos fue irnos en camión de pasajeros. No hombre, batallamos, nos metimos por otros caminos donde ni siquiera la cosechaban, nos perdimos como dos días, tres días buscando. Según llegamos adonde nos habían dicho que la cosechaban, pero no la cosechaban. Nos tuvimos que desviar a otros caminos, batallamos para echar a andar este negocio. Salimos a un lugar donde la cosechaban, y entonces ya supimos dónde la cosechaban. Nos llevamos el carro cuando llegamos allá, pero ya se había terminado la cosecha. O sea que era un batalladero. Entonces, pues, ya, ya sabíamos dónde la cosechaban en el mes de diciembre, nos tuvimos que esperar para empezar a trabajar esta cosecha. Me acuerdo que se terminaba la cosecha de noviembre, y en diciembre me tuve que ir allí unos 15 días antes de que iniciara la cosecha, para ver cómo estaba el movimiento. Nos fuimos de aquí a Tehuacán, y nos fuimos a un poblado que se llama Córdoba, en Veracruz. Nos quedamos esa noche en un hotel porque llevé a mis hijos. Tenía yo una niña, que es la más grandecita. De allí tuvimos que salirnos hasta La Ventosa donde hace mucho viento, por eso le dicen La Ventosa. Lugo fuimos a Cerro Mojarra, pero no había sandía. Allí nos quedamos, y de allá a Zanatepec, donde hay sandía. Y de Zanatepec había que meterse en unas rancherías, para ir a ver la sandía. Llegamos a donde se da la sandía y encontramos los rastros de que sí hubo sandía. Pero nos dijeron que ya no había cosecha, que se había terminado la cosecha. De allí nos tuvimos que regresar, esperarnos hasta el otro año. Lo que sí, esa cosecha nos ha traído buenos beneficios, porque a nosotros, entre más lejos esté la cosecha de la sandía nos beneficia más, porque menos competidores tenemos en el mercado (Alberto San Juan, Tlaxiaco, 2006).

Una vez establecidos los contactos, todavía hay que invertir más tiempo para encontrar el mejor precio del producto deseado. Para ello se trabaja con buscadores locales que se llaman 'coyotes':

> Un nativo de allí trabajaba como "coyote". Les decimos "coyotes" a los que nos buscan la fruta, las piñas, pues. Se acabó el tiempo de la piña, salía una piña muy chiquita, y pues acá no jala, no jalaba. Entonces empezábamos a ver que pasaban los carros de naranja y le dije al "coyote": "Oye, ¿dónde hay naranja aquí?" Y dijo: "Pues, mira, donde hay una naranja bien, bien grande y jugosa", dice, "es aquí en Jalapa. Pero no sé si quieres entrar". Le pregunté: "¿Por qué?". "Es que la gente es muy cerrada", dice. Le pregunto: "¿Tan cerrada que ven un extraño y se lo echan?, ¿o cómo?" "Pues, sí, dice, más que nada, sí. Pero, bueno, dice, si tú me dejas a mí, yo te la consigo". Le digo: "Pues, bien. Como

todos, pues, buscamos la economía, buscamos una persona que sea sincera, derecha y honrada". Y dice: "No, mejor, en este caso, pues, mejor vamos los dos". "Pues, bueno". Y fuimos". Pero él no hablaba el chiflido, y el idioma pues menos… salió peor. "Por eso, le llevo. Por eso le traje. Yo no les entiendo", dice. Le pregunto: "Pues, ¿no es que tú eres de aquí?" "Sí, dice, yo soy de aquí, dice, y te voy a conseguir una naranja, pero buena, dice, grande". Y sí me consiguió una naranja. A la orilla de la brecha íbamos pasando y nos iban echando la naranja. Nada más que es una naranjita corriente, pues, se puede decir, porque esta nada más se arroja tantito y se quema, se le quema la cáscara, se pone café. El jugo, sí, está bueno, nada más que la naranja se pone café. Pues, ahora sí, buscaba la forma de que fuese menos maltratada. Pues, sí, de allí empezamos. Empezamos por allí en un pueblito que se llama, cómo se llama allí este pueblo, delante de Tuxtepec, adelantito está un pueblo que se llama Ojitlán. Es un pueblo muy bruto, muy bárbaro, estos hombres. Ahora sí, que allí, yo creo por esto me decía el muchacho este que eran muy bravos, ven a una persona extraña y se le van encima, pues. Entonces me dijo: "Mira, vamos a entrar aquí". Y primero, fue antes de su pueblo, se acabó la naranja allí y de allí subiendo, pero así como íbamos a ir, y así como íbamos cortando, íbamos haciendo camino, pues. Porque estaba un poco cerrado. Pues nos decía el muchacho que no nos bajáramos del carro… "Pero, ¿por qué?, hermano, ¿cuál es su motivo, pues?", le pregunto. "Pues no, dice, hay mucho animal ponzoñoso, dice, les puede pasar algo, ya no con la gente, sino con los animales. Abundan bastante". Pues, me decía, por las arañas, porque son muy grandes, las arañas. Pues, yo he visto arañas grandes, pero no tan grandes como allí. Pues, son enormes, por Dios santo. Son enormes, son más grandes que esta canasta, puro cuerpo, se imagina las patas. Pues, más o menos como esta tortuga (tortuga de cerámica de 35 *cm* de diámetro). Y peludas, no hombre, son bárbaras, quizás porque es un pueblo olvidado, pues, se puede decir, hay mucha vegetación, bastante, porque hay mucha agua, me imagino, mucha agua. Ya le digo que las arañas son de este pelo. Y esto era lo que le temía. Movió un montón de hierba que estaba cortada, ya estaba media seca, y dice: "mira, dice, no te miento, dice, te voy a enseñar lo que hay. Pues, tú no sabes, dice, tú vas y pisas y te puede pasar algo así". Y ya agarró con una barra y movió la hierba. Y sí, pues, salió un animalazo, y pues. "No, mejor me quedo aquí arriba, ya para qué me bajo", le digo. "Por eso, te digo", dice. Son sierras, pues, la gente está metida allá. Ahora, últimamente ya hay carretera, ya, ahora en Jalapa de Díaz (Ricardo Pompa Reyes, Yolomécatl, 2006).

La vida del mayorista no es fácil. Es obvio que el abastecerse de productos para el mayoreo no se hace de la noche a la mañana. Porque se tiene que invertir mucho tiempo en establecer relaciones con la gente de la costa, por ejemplo, de Veracruz o Jalapa de Díaz. Por tanto, hay que saber moverse y negociar los precios. Sin embargo, la mayoría de los vendedores al mayoreo tienen que aprender por sí solos cómo establecer los contactos y cuáles son las costumbres locales.

Algunos comerciantes no van tan lejos como a Veracruz o Loma Bonita, sino que viajan a Puebla o a la central de abastos de Oaxaca o México para abastecerse. Suelen hacerlo semanalmente y con socios con los que tienen relaciones establecidas. Dependiendo de la cantidad de productos de los que se surten, merece la inversión ir hasta Huixcolotla, Puebla, donde los precios son más baratos aunque los gastos de transporte son más altos. Otra opción es ir a la central de abastos de Oaxaca, donde los precios son más altos, pero el mercado es más cercano y se puede llegar sin tener que pasar por la supercarretera en la cual hay que pagar peaje.

> Nos surtimos en la ciudad de Oaxaca, en la central de abastos. Sí, entra algo de mercancía, a buen precio, y otros dan un poco más carita, pero sí, si se falla el precio. Los viernes y los martes nos vamos a surtir en Oaxaca. El viernes, como no trabajamos, nos vamos a surtir. Cada semana nos surtimos, para que *hayga* mercancía fresca, pues. Para surtirnos un poco buscamos precio, pero también con los que ya les compramos una vez, pues, seguimos comprando, porque nos van conociendo y también nos dan precio, pues. Sí, pues, somos los clientes de ellos así. Hay comerciantes que vienen del estado de Puebla, y también muchos son de aquí de Oaxaca, pues. Puebla, para nosotros, sí está lejos, o sea que sí hemos ido también a surtirnos allí, hasta un pueblo allí que se llama Huixcolotla. Allí también es una central grande, ya se viene igualando con la de México. Y hay buen precio, porque como allí todo lo que es legumbre la produce el estado de Puebla, y sí la da más barata. Pero el viaje sale caro porque hay que pagar casetas y gasolina, sí. Son cinco casetas las que pagamos (Ricardo Carizosa, Refugio de Morelos, 2004).

> La piña todo el tiempo tiene un lugar, y parte es de Loma Bonita, Oaxaca, y parte de Veracruz. O sea, es el único lugar. Ahorita ya mero se escasea, sí hay pero no está al máximo. O sea, sí la ocupan pero para agua u otra cosa, pero para comerla así no se puede porque está muy ácida. Pero sólo se escasea unos tres meses. Pues tiene su tiempo la piña, la sandía sí es todo el año, nada más que hay temporadas que está barata, o que está cara. Y yo todo el tiempo la trabajo, cara, barata, a como esté, yo todo el tiempo la trabajo. Lo más cara que se ha puesto es a tres pesos el kilo. Eso en la huerta, ya aquí se llega a cuatro, a seis pesos el kilo. Serían 90 pesos la sandía de 15 kilos. Una vez, nomás fue que se puso así, y ya no se vende mucho. Barato es ahora, por ejemplo, que está a 70 centavos el kilo, 70, 50 centavos.

> Vamos a suponer que se hace el convenio para que yo la pueda ir a comprar en Guerrero. Pues allí se tardaría, porque no solamente yo voy de comprador, sino van varios compradores. Van compradores de Puebla, de Guadalajara, de Monterrey, de Veracruz. Porque hay temporadas, pues, hay temporadas que cosechan en Guerrero, hay temporadas que cosecha Oaxaca, hay temporadas que cosecha Torreón. Entonces, vamos a suponer que nada más Guerrero está cosechando, entonces lo que hacen los productores, es cortar su producto y esperar quién se lo paga más. Entonces, vamos a suponer que yo les pague más, entonces, a mí me dan el producto. Porque hay infinidad de compradores, no basta para todos, tiene que haber quién la paga más y quién la paga menos. Y también nosotros debemos de ser también cuidadosos en esto, porque vamos a suponer que yo sea el, bueno, si yo fuera el único que trajera sandía aquí, digamos, yo la pago al precio que esté corriendo por allá, ¿no?, porque soy el único. Pero qué pasa si dentro de aquí hay otro competidor más, u otro comprador. Entonces yo tengo que ser cuidadoso en esto, o por lo menos comprar por menos que él… para que pueda competir aquí en el mercado. Porque vamos a suponer que tengo este competidor aquí enfrente, yo no voy a poder vender mis productos. ¿Por qué? Porque yo los traigo más caros que él, o sea incluso han llegado clientes que me dicen, bueno, me han dicho: "Usted vende una sandía que está muy buena…" "No, pues sí, sí la vendo", contesto. Pues yo de allí tengo que hacer labor de convencimiento. ¿Para qué? Para que yo siga obteniendo más clientes y para que mi negocio vaya subiendo más. Para que vaya yo subiendo más y para que haga yo ganar a mis clientes. O sea es una cadenita, pues (Ricardo Pompa Reyes, Yolomécatl, 2004).

Cálculo de precios

Las horas de trabajo parecen no contemplarse a la hora de poner precio a los productos, un fenómeno que sucede tanto en los objetos de barro, palma y en los textiles. Como veremos en la discusión sobre la fabricación de objetos de barro más adelante, se trata de un proceso que lleva mucho tiempo. No obstante, el precio del comal, el cántaro o la vasija no parece ser alto. Por ejemplo, en el caso de dos ceramistas de Rancho Santa Juanita, en Magdalena Peñasco, Hilario Barrios Sandoval (24 años de edad) y María Barrios Sandoval, su abuela, se observó que el comal de tamaño mediano se hace en 20 minutos. Por tanto, aunque los 36 comales que se ponen a la venta se hacen en un día, conviene saber que la preparación del material tarda tres días; un día para moler la arena, otro día para mezclar el barro y la arena, y hacer los cómales, y un tercer día para quemarlos. Para transportar los comales se meten en un guacal de madera y se separan con cartones, luego se le ponen mecates y se cargan en la espalda. De Santa Juanita a Tlaxiaco se transportan en taxi, que cuesta 80 pesos.

En el caso de Clotilde Miguel, por ejemplo, la palma es cara y el trabajo duro, ya que la palma corta, corta la piel de los dedos y el material es frágil. Además, la calidad de trabajo sólo es apreciada por muy pocos: lo laborioso que es el trabajo apenas es visible.

> A veces cuando la palma está muy entera no sale, entre más finita está, más finita, más mejor sale. A veces la gente no distingue. Luego dicen: "Por qué lo tienes más caro tu sombrerito, está muy chiquitito, déjamelo a peso". Pero en realidad, pues nos cuesta más tejerlo porque la rajamos así más finito y nos cuesta más tejerlo. Pero para la persona que no sabe, dice no, porque me lo están dando bien caro si es del mismo… pero pues no, porque hay unos que está muy entera la palma, se ven muy… y el otro más finito. La palma, si se moja se echa a perder, se cambia de color, se pone café y ya no se puede tejer tampoco, se pone como chinita. Hay unos que más que nada al terminarlos, no los terminamos bien, se deshace el tenatito o el sombrero. El plástico no lo trabajo yo, hay veces que sí nos piden una docenita así de fibra, y sí lo tejo también. Cuesta lo mismo tejerlo. Lo que pasa es que la fibra cuesta más porque el kilo cuesta 30 pesos, y el kilo, pues, no salen muchos tenates tampoco (Clotilde Miguel García, Tlaxiaco, 2004).

Aunque parecería lógico que los gastos de transporte, por lo menos estuvieran incluidos en el precio, no lo están en la mayoría de los casos. Lucina Jejón, que vende camarón seco, nota que su clientela no compra cuando sube el precio de su camarón, aun cuando ella misma tiene que pagar los gastos para llegar hasta el lugar donde vive su cliente:

> Voy los días de plaza, en Putla el domingo, en Juxtlahuaca es un viernes, pues, tengo que ir, pero tengo que pagar de aquí a Carrizal, 35 pesos, de Carrizal a Juxtlahuaca son 20 pesos. Pero el precio no sube, es el mismo precio el que se puede pedir. Yo estoy buscando también a ver si puedo vender en algún lugar donde yo puedo vender más, pero no hay (Lucina Jejón, Tlaxiaco, 2004).

El problema con el que la señora Lucina Jejón se enfrenta no es igual para todos los mercaderes. En el caso de los comerciantes al mayoreo, el cálculo se hace de otra forma, aunque el cálculo de horas de trabajo que mencionan tampoco queda muy claro. Son sobre todo los gastos directos los que se toman en cuenta para llegar a formar los precios y no los gastos indirectos.

> Hacemos la cuenta de la rastra, cuánto se llevó de gastos, lo que comemos, la desvelada y todo esto. Pues allí se pone. Entonces llega a un promedio de… son 1 000 pesos la tonelada y 3 000 pesos de combustible, la camioneta, más 1 500 de la comida y talachas y estas cosas, viene siendo a cinco pesos ya la piña. Entonces si trae dos kilos, por decirlo así, ya no vale dos pesos, ya tiene que valer 15 pesos, porque

> esto es la ganancia. Pues, los gastos van 10 pesos el viaje y todo, y lo demás ya es la ganancia de uno. Esto es lo que nos va quedando a nosotros. Esto es el bulto que dice ella, las piezas, pues, que se venden. Siempre un cargar por decirlo así, mete en su carro 1 000 piezas, ya le va a hacer… yo las compré a tanto, al bajarlas ya tiene que valer tanto. Llega al mercado a tanto. Ahora, hay veces que sale uno a mano, a la par con el precio porque no se acaba en una plaza todo. Necesitamos andar de plaza en plaza, entonces son gastos que llega uno teniendo. Por ejemplo, si llegamos con el carro cerrado a Tamazulapan, no se acabó. Tenemos que ir a Chalcatongo… son gastos. Y de allí tenemos que ir a San Juan Mixtepec, son otros gastos. Y de allí, tenemos que bajar a Tlaxiaco, es otro gasto. Todo esto, hay veces que salimos… aunque hagamos cuánto ya valió una pieza, sale uno a mano porque sale uno de un lado a otro, y ya no hacemos cuenta de estos gastos que hicimos (Ricardo Pompa Reyes, Yolomécatl, 2006).

Los precios de la semana quedan prácticamente fijos, ya que una vez puestos, ya no se pueden aumentar, porque la clientela, que muchas veces visita diferentes mercados de la región, no acepta que el precio sea más caro en un mercado que en el otro.

> Pero no se pueden aumentar los precios, porque vamos a suponer que la gente de aquí *llegan* a Tamazulapan y allí ya le dieron su precio. Entonces lo trae uno para acá, se la queremos dar un poquito más cara, dicen: "¿Por qué me lo vas a dar más caro?" Por allí empieza uno a pelear con la gente, pues, no comprende, hasta hay veces que tiene uno la idea de decir: "¡Sí, en Loma está amontonado, está tirado! Está tirado, ustedes nomás van allí a recoger". Pero no se ponen a pensar que… bueno, supongamos que hasta vayamos a recoger… de acuerdo… Pero bueno, los gastos… son más caros los gastos que la mercancía que trae uno arriba (Ricardo Pompa Reyes, Yolomécatl, 2006).

Dependiendo del cliente, y sobre todo de las cantidades que se compran, el precio se puede adaptar:

> De martes a viernes vengo a las ocho, los sábados a las seis de la mañana. Porque los sábados vienen a comprarme mucha gente de 100 kilos, 200 kilos, 50 kilos, 40 kilos. O sea, depende de su venta de ellos. Aquí la venta más grande que se hace es de 200 kilos. Son los de las comunidades de los alrededores de Tlaxiaco. Estos sí las sacan y las venden en las escuelas… o tienen alguna placita y ellos, en su pueblo, pues se juntan unas 50, 69 gentes, o sea, es que… son los que me compran. A ellos les doy mucho más barato. O sea, es más barato por decir, si usted me compra, vamos a suponer que por decir, yo le vendo una sandía, la voy a dar más cara que a los que me compran 100 kilos. A estos les quito un peso por kilo o menos. Yo tengo mi báscula y

> tengo unas cajas donde peso 100 kilos y 200 kilos. O sea, si a mí me piden 50 kilos, bueno me busco una caja donde quepan 50 kilos, lo pongo sobre la báscula y allí le voy echando. Claro, no salen exactamente, o sea, es lógico, ¿no?, que a veces se rebasa un kilo, dos kilos, tres kilos, o a veces sale exacto. Una sandía grande llega a pesar como 15 kilos… hasta de 16 kilos ha habido (Alberto San Juan, Tlaxiaco, 2006).

Para poder juzgar los precios, se requiere de un detallado conocimiento de la clientela. El señor Pompa no es de la Mixteca, es del Distrito Federal y sabe que sin su esposa no hubiera sido fácil trabajar en la zona. El trabajo siempre lo hicieron conjuntamente, cuando eran pequeños los hijos, se quedaban con el hermano de la señora Flora, sin embargo, cuando fueron mayores se volvieron comerciantes: "Que ahorita uno de ellos también es comerciante, vive en Tlaxiaco. Y mi otro hijo trabaja acá en Huajuapan". Su esposa es la que conoce a las personas, la clientela.

> Y aquí la gente es un poquito regatona. Aquí para que nos compren, es… pero qué bueno que mi esposa, pues ella conoce su gente… y no es como uno, que viene uno de la ciudad y dice, pues la vamos a dar así, porque es uno muy compadecido. Ve uno a la gente y piensa, no, pobrecita. Luego ve mi esposa y dice no, no, dice, esta señora cuando menos, dice, tiene dos vacas, y tú que tienes más que dos becerros que son tus hijos. No, dice, esta señora cuando menos dice, tiene un terrenito, tiene dos, tres gallinas, tiene guajolotes, tiene burros, tiene… Está mejor que nosotros y está en su casa. Nosotros andamos peligrando hasta donde vamos y venimos. Les da un precio… digamos, si una piña cuesta cinco pesos, le da un precio de 15 pesos. Si una piña, pues, nos sale a nosotros a dos pesos, ella le sigue dando el precio de los 15 pesos, porque claro, en el regateo le va bajando. Uno le dice 15, el máximo precio es 12 o 13 (Ricardo Pompa Reyes, Yolomécatl, 2006).

A los revendedores se les da un precio más barato. "Por ejemplo, se da por docena, y vamos a suponer el precio de a 10 pesos, para que así ellos la den al precio normal, 14, 15, 13, de esto van estar ganando ellos cinco pesos, seis pesos" (Ricardo Pompa Reyes, Yolomécatl, 2006).

Casi todos los mercaderes mencionan que a veces ellos o ellas mismas tienen que invertir de su propio dinero para lograr llegar al mes siguiente.

> Porque a veces el camarón está bien carísimo, a veces no ganas nada, a veces ni tu pasaje, ni lo que inviertes, no lo sacas, pero como es mi trabajo, es mi negocio… órale, adelante, compra más, así vas. Pero muchas personas, una vez se pierde, ya no vuelven a comprar, ya lo dejan. Así, así, porque no es buen negocio, pues. Y a veces el camarón tiene su tiempo que rebaja el precio. Está barato un poquito, pero ya que

> cuando hay mucho este camarón a donde quiera entra… a donde quiera hay y lo dan barato, ya no tiene precio, pues (Lucina Jejón, Tlaxiaco, 2004).

Los mercaderes, sobre todo los de mayoreo, son los que logran sobresalir con respecto a los de menudeo, y los que elaboran productos son los que, sobre todo, no parecen calcular debidamente la inversión de su trabajo en los precios de sus productos. La temática de la definición de precios es un fenómeno muy complejo y poco estudiado en el mundo mesoamericano. Aunque este no es el lugar para explicarlo a fondo, dejamos mención de algunos puntos críticos. Partiendo de la idea de que el comerciante es en esencia un *homo economicus*, esperaríamos encontrar un razonamiento lógico de maximización de ganancias. El costo del trabajo, por ejemplo, en las teorías convencionales de optimización de ganancias, es considerado como un factor importante para calcular el precio de un producto. Observamos, sin embargo, que en el caso de la Mixteca, este factor no se considera factor determinante en el proceso de establecer el precio de los productos que son vendidos por comerciantes al menudeo. Para ellos, los costos fijos son los que dominan, mientras que los costos variables no son casi tomados en cuenta, excepto cuando estos se pagan en unidades monetarias. Por lo tanto, en el establecimiento de precios, el productor parece dejarse guiar por los gastos directos y por el mercado, lo que contrasta a veces con la forma en la que los precios se establecen en el mercado capitalista internacional. Parece además cierto que, aparte de los principios económicos y de maximización de la ganancia, hay otros factores que también juegan un rol, como son la costumbre y la emoción.

> *Laura:* ¿Su mamá sigue trabajando en compra y venta?
> *Crispina:* La mamá, como ya está muy grande, ya no la dejamos que salga, porque ya tiene 89 años, creo. Pero ya casi apenas, sí, ya puede también […] Pues fíjese que ya más que nada es que la idea queda de que uno tiene que estar trabajando continuamente y todo. Entonces yo pienso que a la mejor por esto, pues ella, ya fue su costumbre en que tiene que estar trabajando, trabajando, porque no se acostumbra a estar en la casa. Ya es una costumbre de que tiene que salir para que lo que ve, se le antoja, o una gelatina o algo… yo qué sé, tiene que comprar, porque como está solita… ya no vive mi papá. Todos mis hermanos, pues ahora sí que nosotros nos casamos, ahora sí que a lo que el marido diga, si sí, pues sí, si no, pues ya. Y por eso que ella está solita, pues le digo que ahora sí, pues más que nada la estaba viendo mi hermano, pero ahorita como ya hizo falta [falleció el hermano de doña Crispina nueve días antes de la fecha de la entrevista, en un accidente de bicicleta contra un auto] depende de la voluntad de la cuñada si va a seguir queriendo verla (Crispina Soriano de Carizosa, Refugio de Morelos, 2006).

Hay meses en que el comerciante tiene que invertir para no perder a su clientela, motivo por el cual vende haciendo grandes descuentos, o sólo por el valor mínimo del producto:

> Ahora con el nopal me siento y estoy pelando, nomás. Y la vendida es más rápida, sólo en dos horas. Y ya me vengo y estoy en casa. Aunque sí, también tiene su dificultad lo de los nopales. En el invierno suben demasiado los precios, por el frío que quema las plantas y ya no resulta, 200 pesos cuesta la caja, ya no resulta. Cada dos días salgo, cada tercer día 15 o 20 bolsas. De una caja 60 bolsas salen. Pues está muy caro ahora, la gente ya no lo quiere. Ya en mayo, abril, otra vez salen en 50, 60, 70 la caja, ahora 270 la caja. Ya no resulta. En enero, febrero ya no deja, yo sí le saco cuando es en mayo, abril, cuando sale en 70 la caja. Ahora en 270, 300 ya no nos queda. Ya sólo compra uno para no perder el cliente. Está difícil. Porque si uno ya no lo vende, van a decir que cuando ya regrese, pues no, ya compré, pues como ya sé que usted ya no vende. Y pierdo la clientela. En el verano saco 60 bolsas a cinco pesos, y la caja cuesta 70. Allí sí resulta (Martina García, Tlaxiaco, 2006).

Préstamos y deudas

En varios casos, los comerciantes tienen que solicitar préstamos para poder empezar o mantener una actividad comercial. El préstamo puede venir de familiares o de algún banco, pero por lo general se suele pedir a usureros que cobran porcentajes muy altos y exigen títulos de tierras u otros bienes como fianza. En algunos casos, estos préstamos llegan a constituir una deuda que imposibilita cualquier avance económico. En otros casos es justamente el préstamo el que da la oportunidad de crecimiento.

> Mira, cuando yo no tengo dinero y quiero viajar, como allá no dan fiado el camarón, tienes que comprar, entonces yo voy a ir a buscar. Voy a ir a ver a tal persona, si tiene… y llegando allá, dice que no, "no tengo dinero". "No, sí, sí le pago su interés", le digo. "¿Cuánto interés?, 20%. Pero si tienes algo para empeñar te lo voy a dar", dice. "¿Pero qué?", pregunto. Pues, se tiene… se tiene prenda. Y a veces le llevo mi arete, mi cadena, mi anillo. Y no, "no alcanza esto… trae el papel de propiedades", dice. Pues voy a llevar el papel de mi solar donde estoy viviendo, y así, sí me dan. Pero ni aun así, se tiene interés… o sea, pues tiene que quedar ese como empeñado, ¿no? Y luego yo voy a pagar interés, y sí, sí me da… dependiendo de los meses. De cuántos meses voy a trabajar. Si trabajo unos seis meses o un año, pero como estoy cada mes, cada… por ejemplo como ahora, como es 15 voy a pagar, voy a pagar sus intereses del dinero. Son 3 000 pesos, 600 pesos, cada mes, 600 cada mes, 600 cada 15, cada 15, o a veces pasa un día 16 o 17, pero tengo que ir a pagar. Y luego para mí, pues no me deja

> mucho. Invertí este camarón de 3 000 pesos, a veces saco 3 500 o 4000. Pero ya comprendes cosa, qué cosa… y luego me queda de ganancia 200 pesos, nada más… poquito… no se gana mucho… pero pues qué voy a hacer. Un poquito nada más, pero qué voy a hacer. A veces hasta yo pienso, pienso, muchas que lloro,… porque Diosito santo, ¿por qué no me ayuda? Cuándo voy a tener dinero propio, mío pues. Pero, pues no se puede. Llegando la casa, dicen los niños, "sabes qué, mamá, ya debemos en la tienda, ya se acabó el gasto, ya no tenemos". Y ni modos, saco el dinero, "vete a pagar, hijo". O "mamá, me falta mi lápiz, me falta… mamá, quiero una calculadora, mamá, están pidiendo un libro". Y qué voy a hacer, tengo que ir a comprar, y si no compro, pues ya no va tener calificación bien. Así yo hago. Pues estoy sufriendo mucho, pero pues, qué voy a hacer (Lucina Jejón, Tlaxiaco, 2004).

En lo posible, también los comerciantes dedicados al mayoreo, tratan de evitar endeudarse demasiado, ya que saben que las tasas de interés son enormes. Algunos se arriesgan y salen ganando, aunque otros sólo deciden invertir cuando han ahorrado lo suficiente ellos mismos.

> Yo tuve que sobresalir por mí mismo, saqué un poco de dinero, es decir, 20 000 pesos, o sea, ahora 20 pesos, 50 pesos, 100 pesos. Así… escalando, hasta que por fin. No, porque pidiendo dinero a crédito, se puede decir se lo acaban. O sea, nomás va usted a estar trabajando para el que le presta el dinero. O sea, todo el tiempo necesita uno trabajar de uno mismo, o sea, esforzarse para hacer un capital. Porque si usted pide a crédito aquí, es un… imagine usted, al 20%, es un capital. Son 20 pesos de 100 pesos. Es mucho, imagínese, ¿no?, es un… No, allí en cualquier caja por muy mínimo que sea… Aquí hay unas cajas… o sea, aquí se manejan mucho las cajas. Y por decir, aquí se maneja mucha caja porque hay dinero, pues hay dinero. O sea, la política de ellos es: Usted mete 5 000 pesos, le prestan 10 000. Según se lo prestan a 2.5, pero vamos a suponer si usted mete 5 000, y le prestan 5 000, le están cobrando al 2.5 pero con todo el dinero que metió usted. O sea al 5%, o al 2.10% o al 4.20%, o sea que de todas maneras se lo llevan. O sea que es un negocio, pues. O sea que el que no sabe se le hace fácil. Me lo prestan al 2.5%, pero como aquí la gente todavía está ignorante, pues, atrasada, dice, al 2.5% es poco, pero si usted se da cuenta de que al mes está usted pagando como al 4.10%, al 5%, pues, ya no es. Ya no sale. Pues aquí hay muchas casas que las han embargado, las han quitado. Les prestan, y si al final de cuentas no pagan, pues allí les beneficia. ¿Por qué?, porque es un negocio redondo para ellos. Si usted no paga, vienen. Vamos a suponer que el dueño de aquí, de esto, va a pedir prestado, no paga, son intereses sobre intereses, sobre intereses. Esto se llama intereses moratorios, aquí, intereses sobre intereses, y de

> por sí, pasa un año y no paga usted, vienen y le embargan la casa. Vienen y lo sacan hasta que no se define su cuestión legal. Pero como aquí le digo: los ricos, más ricos. Va usted a quejarse al gobierno, no pasa nada… Vienen los ricos, le quitan la casa, y allí, asunto resuelto. A mí me gusta con el problema que tengo con el tránsito, yo le estoy escarbando. Yo le digo, me he encontrado con él y le digo, pues, "haz las cosas bien, nada te cuesta". Yo se lo dije, "róbale a gente que tiene, no le robes a gente que no tiene". Y por allí, también en el trabajo me gusta buscar dónde, cómo (Alberto San Juan, Tlaxiaco, 2006).

Como vimos en los capítulos anteriores el uso del crédito también fue de mucha importancia durante la época colonial. La mayoría de los mercaderes sabían ganarse la vida, pero en varios casos sólo para sobrevivir, o sea 'para irla pasando'. En la mayoría de las ocasiones se complementó la actividad comercial con la actividad agrícola o ganadera, lo cual conforma parte de una tradición muy antigua, ya que sabemos que en la época colonial la mayoría de los mercaderes combinaban sus actividades comerciales con las agrícolas. Romero Frizzi nos pone el ejemplo de la sericultura, que pudo prosperar en la región mixteca gracias a que no interfirió demasiado con el cultivo del maíz (Romero Frizzi 1991, 80). No obstante, esta doble actividad laboral fue especialmente difícil para los *tay cuica*, los mercaderes de larga distancia, quienes se veían obligados a dejar sus actividades agrícolas para poder dedicarse al comercio. Obviamente, durante la época precolonial, esto no dio tantos problemas, ya que probablemente los *tay cuica* pudieron sobrevivir gracias a las ganancias de su comercio. Durante la época colonial, no obstante, también se requirió que estos mercaderes contribuyesen pagando los tributos al gobierno español, que al recaudarlos en productos agrícolas, causó serios problemas a los pueblos y a sus *tay cuica*. Terraciano pone como ejemplo las quejas del alcalde mayor de Yanhuitlán, que en 1562 señalaba que debido a la cantidad de hombres de Texupa que viajaban a la provincia de Guatemala, se le hacía imposible cumplir con las obligaciones tributarias. Por ello recomendó "que hombres indígenas se ocuparan más con la agricultura que con el comercio. Esta preocupación refleja el deseo doble tanto de eliminar la competencia de los comerciantes indígenas como de canalizar la labor en el pago de tributos" (Terraciano 2001, 245, mi traducción).

Pero, en la mayor parte de los casos se nota que el económico no fue el único motor en el proceso de la toma de decisiones. La seguridad, los hijos o la salud, entre otros factores, también jugaron y juegan un rol, por lo menos igual de importante:

> Pues ahora sí que mi esposo me dijo, pues, dice ahora si ya no es vida aquí [en la Ciudad de México], vámonos, dice, mira allí en provincia sí está mejor. Y aunque sea frijolitos comemos, pero bien tranquila la vida, nos decía. Y luego decía, yo no, pero yo lo hago por mis hijos, para que siguieran estudiando y eso. Pues, dice, no, decía mi esposo, pues, vámonos a ver cómo le hacemos un esfuerzo, pero vámonos, dice, allí les mandamos a estudiar y procuramos hacer lo posible. Aunque

con las siembras y todo eso, ya de a poquito a poquito nos vamos, aunque sea, pues ahora sí que vamos a sembrar y ya de allí vamos a sacar el maíz y eso, para que podamos comer. Y decía yo, ¿no?, pues sí, pero aun así yo no me quería venir porque yo también me preocupaba por la otra que está allá y entonces, pues esto es un… cómo le diré, porque pues ella ya está casada y aun así. Pero uno como padres, pues, siente uno la nostalgia de que ellos por allá y nosotros por acá. Pero decía mi esposo, pues vamos a seguir adelante por los que nos faltan, porque dice, muchas veces tú piensas en ella pero tú no vas a pensar en los demás, y decía yo, pues sí, la verdad sí. Y fue entonces que acepté y me vine con mis hijitos y allí estamos. Y como le digo, aunque sea con frijolitos, pero allí vamos a ver qué Dios dice más adelante. Y a los niños pienso que sí les gusta, ya que conforme todo lo que nos pasó yo creo que ellos se decidieron, ellos mismos se decidieron que pues, vámonos. Y le digo que mi muchacho el grande dijo, ¿no?, pues vámonos, que a pesar de que yo pienso que a la mejor él es el que se nos iba a echar para atrás, pues no, fue diferente, él es el que nos animaba y nos decía, pues vámonos, dice, para que salgamos adelante. Aquí no vendemos como vendíamos allá, pues, para los hijos no hay transcursos como para decir, pues sí hijo toma… allá pues sí, decía yo, pues sí, ten hijo, aunque sea un poquito más, ¿no?, para que él pudiera, para que anduviera [el hijo mayor es ciclista y corre a nivel nacional]. Pero aquí no, no sale para esto [para comprar nuevas llantas o refacciones para bicicleta], entonces, pues es lo que yo le digo a mi esposo, lo principal es de que se vaya regularizando él mismo, en forma de que cualquier trabajito que tenga y ratitos que tenga se vaya a entrenar y solamente así (Crispina Soriano de Carizosa, Refugio de Morelos, 2004).

Nosotros para iniciar este negocio tuvimos que empezar de la nada. Iniciar, pues, ir juntando un… vamos a suponer, en aquel entonces inicié yo trabajando para alguien, alquilándome, vulgarmente. Y de allí tuve que hacer un pequeño capital y comprar de allí mi herramienta. La herramienta que necesitaba yo para mi taller. Y de allí ir subiendo, escalando paso por paso. Y cualquiera, hasta esta muchacha que está aquí como mesera, ella gana un sueldo pésimo. Entonces yo estoy en contra de todo esto, pues si yo tuviera otra preparación, yo creo que dejaría esto. ¿Por qué? Porque yo viví esta vida y no quiero que otra gente la viva. Esta vida, yo creo que… y hay países donde está todavía más… ¿no?, yo digo que allí en Juchitán, estuve allí y vi a estos muchachos, los centroamericanos, los de allá, los de Guatemala, los de El Salvador, cómo vienen, pues… vienen en el tren, sin cobija, sin dinero, sin comer. Se brincan, allí en el lapso que estuve allí hospitalizado, llegó un salvadoreño que venía en el tren de carga. Y lo iban a agarrar la

> migra y se brincó. Y lo agarró el tren y le voló el pie. Si aquí estamos pobres, allí están peor. Allí, como le digo, estamos en los países, como le digo, el rico más rico y el pobre más pobre. O sea que estamos en pésimas condiciones (Alberto San Juan, Tlaxiaco, 2006).

La experiencia internacional e interregional de los comerciantes les facilita trascender lo local y, a veces, esto influye en su comportamiento hacia sus clientes y hace que los comerciantes quieran invertir en el bienestar de sus propios pueblos:

> No estamos salvos de nada. O sea, desgraciadamente los poderosos son poderosos y todo el tiempo van a ser poderosos. O sea, no es algo que digo yo, pues al rato… o gente con conciencia, ¿no?, que diga, ¿no?, pues, esta gente está pobre, voy a darle algo. O como yo, que yo lo he hecho, yo, cuando vendo y cuando sé que la fruta se me está echando a perder, agarro y la regalo, mejor. Fruta que por decir se me está echando a perder, yo he ido a mercados que veo que la gente está pobre, agarro y órale. Esta sandía, si sé que se me está echando a perder, la regalo. Le digo, "¿Sabe qué? Esta sandía, se la voy a regalar". Y ¿sabe qué?, la gente no lo cree, la gente que nadie le ha dado nada, pues. Y dice, "¿Qué pasó? ¿De veras me la va a regalar?" "Sí, sí la voy a regalar", digo. Por lo regular hago esto allí en Nochixtlán, y aquí también. Hay gente pobre agradecida y hay gente pobre, tan pobre y no lo agradece. Hay gente que le da usted y no se la toma. Y hay gente que está agradecida, que se la regala y con gusto la agarra, pues. Porque aquí en México, hay gente pobre pero muy orgullosa. Sí, hay gente pobre muy orgullosa que prefiere, si usted le regala algo, lo tira. Que piensan que les está haciendo mal. Es que estamos muy cerrados, pues. Hay mucha gente no preparada. Entonces, hasta esto… tenemos que batallar con ellos. Y hay gente que le regala usted y se admira… admira porque nadie les ha dado nada (Alberto San Juan, Tlaxiaco, 2006).

Capítulo 8

Para ser mercader hay que tener ángel

Por lo general, el ambiente comercial en la Mixteca se clasifica como tranquilo y saludable, muy diferente a lo que en las ciudades grandes se experimenta.

> Ahora sí que en una ciudad vive uno más aprisa porque uno anda a la carrera yendo para un lado y otro, y viendo si no hoy a la mejor nos asaltan o ya nos roban o no… Y luego ya ve que hasta en los carros, los dejan a uno parado, cuando menos llega uno y ya no está ni el estéreo, ya no están las herramientas o la llanta de refacción. Llegábamos en la tarde y ya no están, o hasta los espejos. Aquí no, tranquilísimo, como dicen mis suegros, aquí, pues voy a la orilla de los terrenos y luego encuentro unas nopaleras. Junto un nopal y ya, y con esto comemos, o unos quintoniles, unos quelites, unas calabacitas que se dan y ya con esto come uno […] Aquí los mercados, hasta la fecha que llegamos son tranquilísimos, no hay robo, asalto. No como en México, allí pasan los chavos de las bandas y estos, ay, ¡presta!, y agarran una fruta y no podemos decir nada, si no se regresan y hasta nos pegan. Pues sí, pero aquí, absolutamente no, todo tranquilo o sea nada de esto, no, no, no, ni se ve aquí. Se vive muy tranquilo aquí y muy bonito (Ricardo Carizosa, Refugio de Morelos, 2004).

Es más, hay varios casos de mercaderes que después de haber trabajado por un buen tiempo en otro lugar, como por ejemplo en la Ciudad de México, deciden regresar a su tierra o a la de su esposo o esposa, ya que el ambiente allí se considera mejor.

> Sí es más venta allá en México que acá, eh, pero pues, como se peligra más en la ciudad, y decidimos venirnos para nuestro estado, pues, y aquí se vende un poco menos pero se vive muy tranquilo. En México hay más gente en cualquier colonia donde va uno a vender que haya plaza, sí, se vende más porque hay mucha gente (Ricardo y Crispina Carizosa, Refugio de Morelos, 2004).

Violencia

Para la Mixteca, son pocas las historias de violencia que tenemos en los mercados (aparte de las que más adelante veremos, motivadas por el proteccionismo y el mercantilismo). No obstante, algunos de los comerciantes que ya tienen décadas

trabajando en la zona, comienzan a notar algunos cambios en ciertas plazas de la Mixteca. El señor Pompa tiene la impresión de que toda la zona se está volviendo más violenta:

> Antes no, antes la gente era mas dócil, se puede decir, más comprensiva, ahora es muy agresiva. Nochixtlán, sigue siendo Nochixtlán. Claro, cambió porque es ciudad también. Cambió porque ahora es pavimento… hasta allí, pero sigue siendo un pueblo que es amistoso. Muy buena gente es, muy honrada esta gente, porque yo he dejado el carro, así abierto… he dejado cosas arriba de la camioneta, y están. Y acá en Tlaxiaco, pues deja uno una naranja y se desaparece… sí, la gente es muy mala. Quizás porque está habitado de gente de la Costa. La gente de la Costa es muy brava, sí es muy brava, quizás esto es lo que le está dando, pues, alas. O enseñando a esta gente que sean bravos, pues. Que sean matones, que sean peleones viciosos, y antes no se oía que había marihuana, que había otra clase de droga. Ahora este San Juan Mixtepec tiene mucho dinero porque mucha gente está en Estados Unidos. Pero se metieron esos a esto de sembrar, pues ahora es más rico, ¿no?, pero peligroso. Hasta asaltan. Asaltan en el camino allí. A nosotros nunca, tuvimos trabajando un promedio de ocho años y nunca nos pasó nada, no. O sea, entrábamos en la noche como se quiere, como a las 10, 11 de la noche, y nada. Salíamos a las seis, siete también y nada. Y ahora sale nomás a las cuatro o cinco y les dan cuerno de chivo. Sí, puro cuerno de chivo usa esta gente. Hasta agujeran las llantas de carros. Son gentes bravas estas (Ricardo Pompa Reyes, Yolomécatl, 2006).

El señor Pompa recuerda que en sus tiempos no era así. En aquel entonces se podía trabajar, no molestaban a nadie:

> Cuando empecé a trabajar –empezamos, pues, a trabajar, mi esposa y yo–, en la carretera, nunca tuvimos problemas en la carretera, accidentes sí, como se acostumbra, ¿no?, pero así asaltos o que nos malorearan no, no, nunca, es más, nos parábamos a media carretera donde no había ni luz o sea todo oscuro, tranquilos. Tranquilos, no había de que alguien viene, o se está moviendo la hierba, no. Nunca nos hicieron nada, nunca nos asaltaron. Trabajamos muy contentos. Por eso le hago la aclaración, yo a la Mixteca sí agradezco, agradezco el que me han dejado trabajar (Ricardo Pompa Reyes, Yolomécatl, 2006).

Los largos viajes, que muchos de los comerciantes tienen que hacer, implican peligros por estar en la carretera y expuestos al tráfico, al clima y en lugares ajenos donde siempre se presenta la posibilidad de tener que enfrentarse a asaltos y robos. Son los comerciantes que migran los que, sobre todo, han vivido asaltos y robos. Dos casos específicos resaltan en este sentido, el de la familia Carizosa, que al confrontarse

con una larga lista de asaltos decidió regresar a su tierra, aun cuando les estaba yendo muy bien en los tianguis de la Ciudad de México, y a sabiendas de que al llegar a su tierra tendrían que volver a empezar:

> Nos decidimos a venir a nuestra tierra nuevamente por los asaltos. Durante el transcurso de un año casi siempre, siempre, nos asaltaban… siempre, siempre. Entonces, llegó a tal grado que luego había personas que decían que a lo mejor hay alguien que ya, pues, los vea a ustedes que más o menos venden y la gente es muy envidiosa, ¿no? Pues entonces dije, pensábamos que a lo mejor era esto, porque ya seguido un año casi continuamente siempre. Y luego a veces pues, ya estábamos desesperados, pues, que ya no queríamos seguir, pero la familia luego decía, pues no, síganle por sus hijos. Por sus hijos háganlo, porque la verdad están chicos y lo necesitan. Entonces, luego hasta mis cuñados me prestaban otra vez para volver a empezar, pues ya volvíamos y así fue cuando nos desesperamos la última vez. Saliendo de la casa, como a dos cuadras, luego luego nos asaltaron en un tope, luego luego. Era un carro, un suburban, nuevecito. Pues se bajaron, hágale cuenta como una película que luego ponen. Uno traía metralleta, los otros cuatro con pistola. Pues luego, luego nos dijeron que nos paráramos, que era un asalto y que no gritáramos, no dijéramos nada. Bajaron a mi esposo, se lo llevaron por atrás, a mi hijo, no quería abrir y le rompieron el vidrio, y después ya que le rompieron el vidrio, lo bajaron, lo echaron para atrás, lo patearon y esto a mí también, luego eso… más que nada oía yo lo que lo decían. Y luego les decían, "saquen todo y dile a tu esposo que nos den todo lo que traen". Y luego yo les decía, este, más que nada pues, yo me quedé, pues ahora sí que sorprendida porque yo lo hacía por mi niña, porque como ella iba del lado, pues uno nos estaba apuntando a ella, otro a mí, uno estaba echando aguas y en lo que los otros lo tenían a mi esposo y a mi hijo. Sentí, a esta hora sí, que allí sí fue difícil para mí. Fue cuando le digo que me encomendé a la Virgencita de Juquilita.
>
> Al momento quizás, hasta a lo mejor y hablé fuerte, ¿no?, porque yo dije, ¿no?, pues, este, pues hasta aquí llegamos, porque ahora sí que llevaban sus armas, como para decir, pues, allí nos iban a dejar porque pues yo pienso que no era para que viviéramos ahorita, no. Pues entonces, yo sentí muy feo y pienso que gracias a la Virgencita estamos (Crispina Soriano de Carizosa, Refugio de Morelos, 2004).

También el señor Ricardo Pompa Reyes y su esposa, la señora Flora Gutiérrez Mendoza, de Santiago Yolomécatl, nos cuentan una historia parecida. En este caso, el señor Pompa, que trabajaba como taxista, llegó a enfermar gravemente a causa de un asalto. Entonces, a causa de su salud, decidió, en contra de la voluntad de su esposa, marcharse a la tierra de ella para trabajar de mercader, un

oficio al que se dedicaba su esposa, antes de irse a la Ciudad de México. Ahora está contento de haberse venido. Tanto es así que ya no quiere regresar a la Ciudad de México, ni siquiera de visita.

> Desde el tiempo que veintitantos años que estoy viviendo aquí he ido dos o tres veces a ver a mi familia. Mejor les hablo que vengan para acá, porque a lo mejor hay una fiestecita, como por ejemplo esta fiestecita que viene aproximando por aquí (la fiesta de Santiago). Pues, vienen. Pero yo que vaya para allá, no. No, de veras, ¡fuera de broma!, no es una cosa que queda para hablar nomás, no, simplemente que yo al llegar a la Ciudad de México, hasta la cabeza me duele. Pues, no, ya no es uno libre de su salud allí, ya es pura enfermedad. Y aquí, mira, como ve se esta viviendo uno muy tranquilo. Tengo 64 años, dicen que no los represento. Pues, mira, le hago la aclaración, me siento joven, me siento con ganas de estar trabajando (Ricardo Pompa Reyes, Yolomécatl, 2004).

Alcoholismo

El alcohol es visto como un motivo de fracaso y suele haber padres o esposos que sirven de ejemplo:

> Esto no, porque en este tiempo mi papá tenía su taller, tuvo su taller, su herramienta, trabajaba lo propio, tuvo su casa. Nada más que después empezó a tomar, como lo iba dejando con las mujeres, entonces se decepcionó y empezó a tomar y acabó el puntero, luego ya después vendía la herramienta, vendía todo y se puso a trabajar como maestro, pero en taller ajeno. Ya no era de él propio, sino que él trabajaba como ayudante, como un maestro, pero no propio. Cuando yo crecí ya no tenía nada, andábamos alquilando casa. No había casa, no había taller, no había nada. Y yo solo, porque mi mamá se fue y lo dejó. Como tomaba, ella se fue por Veracruz. Yo me quedé solo con mi papá y la abuelita. Ella fue la que me creció, después de cuatro años y medio por allí. Y ya crecí con ellos, ya no conocí a mi mamá. A mi mamá la vine a ver hasta la edad de 25 años. Yo ya estaba grande, estaba soltero, ya con mujer y todo esto cuando la fui a ver (Francisco Ortiz Cruz, Tlaxiaco, 2006).

Quizás por esto mismo, un gran número de comerciantes señalan que no toman alcohol y que si lo hacen, es con mucho mesura. El señor Alberto San Juan, por ejemplo, tomó la decisión de no beber nunca ya que vio a sus padres sufrir por el vicio del alcoholismo.

> Mi papá era comerciante, lo que pasa, que… pues le entraba al vino, y era una enfermedad, pues, le entraba al vino, se gastaba todo el dinero. Póngale que no ganara mucho, pero sí ganaba, pero lo que pasa que se echaba el vino, entonces, pues nosotros sufrimos demasiado. Sufrimos desde que yo me acuerde… yo nací sufriendo, pues. No era como aquel que dice que nace con la torta bajo el brazo. Tuvimos que batallar. Ahora, nosotros cargamos 14 000 kilos cada ocho días (Alberto San Juan, Tlaxiaco, 2004).

Tomemos también ejemplos de varias mujeres que se vieron obligadas a empezar a trabajar solas en los mercados y a veces a viajar distancias muy largas, porque el esposo no aportaba lo suficiente para cubrir los gastos de la familia debido a sus problemas relacionados con el alcoholismo: "Mi esposo sí trabaja a veces, sí me da, o a veces va a decir que ya seguí el gasto acá, pero no sé… y como cada sábado toma, pues, no hay modo" (Lucina Jejón, Tlaxiaco, 2004).

> *Carmela:* En eso él ya empezó a tomar. Mi vida se estaba amargando, se estaba dificultando, y mis hijos estaban chiquitos. Empezó mi esposo a tomar, a tomar, a tomar, se echó a perder, en ese vicio murió.
> *Yunuen:* ¿A qué edad murió él?
> *Carmela:* No recuerdo.
> *Yunuen:* ¿Y usted qué edad tenía cuando él murió?
> *Carmela:* ¿Mi edad que quedé viuda? Era de 36 años, 36 años tenía yo cuando quedé viuda. Con ocho hijos, sí. Pero cuando yo quedé viuda me puse a trabajar, así de lo mismo. Vendía yo puro maíz.
> *Yunuen:* ¿En Chalcatongo?
> *Carmela:* En Chalcatongo, sí. Vendía yo maíz. Traían el maíz de por allá, de Puebla, por aquí llegaban personas a vender maíz por toneladas. Y ese negocio tenía yo. Entonces, de ese negocio mis hijos continuaron en la escuela. A los cinco años que quedé viuda, este, ingresé a trabajar en una escuela albergue, albergue escolar, en donde se les daba de comer, de almorzar, de merendar a los niños, a 60 alumnos. Este… ese fue mi trabajo para poder sacar adelante a mis hijos, por ese motivo estudiaron poquito mis hijos (Constantina Carmela Nicolás Ruiz, Santa Catarina Yosonotu, 2006).

> A los 18 años me casé. No me acuerdo cuántos años duré yo con mi marido, y se murió, sí, se murió porque tomaba mucho él, y sí, él que se murió, y quedé yo sola en mi casa […] Sí, sufría mucho cuando vendía yo. Pobre mi papá que no tenía dinero, y sufría mucho yo con mi marido que me pegaba; aquí tengo en mi cabeza el machete. Llega borracho y me pega […] Como dije antes, no tenía yo nada de

> casa, no tenía yo casa, está chiquita, esa, nada. Primero esa casa hizo mi hija, y luego hizo otra que está allí, y luego otra, y así poco a poco (Juana León Victoria, Tlaxiaco, 2006).

Varios de los hombres dedicados al comercio señalan ser felices por no tomar o por haber dejado de tomar demasiado. A veces llegan a dejar el alcohol a causa de un cambio de religión, al convertirse a la religión evangélica, por ejemplo, o por cambio de filosofía. A veces las presidencias de los pueblos deciden tomar medidas como prohibir el consumo de alcohol en la plaza, como es el caso de Magdalena Peñasco donde la presidencia prohibió tomar pulque en el mercado. Usualmente son los individuos mismos los que toman estas decisiones. Este es el caso del señor Marcelino, quien dejó de tomar, sobre todo, por el bien de sus hijos y su familia.

> *Marcelino:* Sí, y por estar con ellos, instruirlos, porque me daba mucho miedo que ellos me heredaran, como yo empecé a vivir mal, tomando más que nada; que es aquí lo que afecta, lo que afectó mucho aquí en Magdalena fue la tomada de aguardiente, la borrachera. Aquí, *orita*, gracias a Dios mucha gente no toma.
> *Yunuen:* Sí, me dijeron que la presidencia prohibió el pulque en el mercado.
> *Marcelino*: Sí, sí, y antes no; eso en el 85, 86 pues no, estaba de apogeo quien quiera que quisiera tomar, había por filas ahí en el pueblo, entonces caímos, bueno, yo caí en esto de la borrachera, y cuando sucede así no se preocupa uno por la familia, menos por el trabajo, no se preocupa por la comunidad, ni por la sociedad, porque cuando uno toma, uno sólo piensa en uno nada más, y que *haiga* dinero para tomar y ya lo demás…
> *Yunuen:* ¿Por qué tantos hombres caen ahí?
> *Marcelino:* Pues aquí la tradición, lo que nos afectó mucho fue la tradición. En el pueblo tienen tradiciones muy, muy diferentes porque aquí se hacían muchas fiestas religiosas, y en todas las fiestas lo que… y de ahí fue que aprendimos… y de ahí era todo… entonces viéndolo bien, no era beneficio. Y entonces, gracias a Dios, yo llegué a entender que, bueno, ya dejé de tomar, me dedico a trabajar y pues le digo, no me he hecho rico, pero estoy bien, me va bien. Me siento contento porque estoy al lado de mi familia, mis hijos (Marcelino García Pérez, Tlaxiaco, 2006).

Enfermedad

Varios de los comerciantes se quejan de enfermedades de la espalda u otros males relacionados con el trabajo, aunque las mujeres siguen trabajando, sin importarles si están embarazadas, o con bebés pequeños o con varios hijos.

> Fue en la sierra porque estaba lloviznando. Si, allá me pasó. Tú crees que a los nueve meses caminé… para mí ya no iba yo a volver a caminar. Pero estoy pidiendo al Diosito santo que me ayude… y camine. Y no tengo dinero para ir a un hospital, puro sobado, sobado diario. Pero me duele mucho por aquí (la espalda). Pero hasta ahorita llevo dolor en la espalda porque aquí me golpeé con una piedra. Sí, mucho trabajo (Lucina Jejón, Tlaxiaco, 2004).

El comercio de objetos "fayuca", o sea ilegal, como los discos compactos piratas, también puede afectar psicológicamente al comerciante y causarle enfermedades:

> *Elia:* […] también muchos sustos con lo de la piratería, o sea, al menos yo me he llevado muchos sustos; hasta que yo he llegado a enfermarme, y hasta ahorita estoy enferma.
> *Yunuen:* ¿Estás enferma ahorita?
> *Elia:* Sí, de los nervios, con eso de que llegan y no te lo dicen de una forma normal, siempre llegan y ahora sé, que… perdón por la palabra, pero te la mientan. Sí, y te dicen: '"ahora sí: o dejas tu puesto o te va mal"'. Así, y al principio es lo que me empezó a pasar, me empecé a espantar y es todo lo que me afectó, y ahora estoy muy mal de los nervios. Y la verdad es que ahorita tengo una deuda encima y tengo que sacarla, y por eso estoy ahí, pero ya será dentro de un año, y ya dejo los discos después […] Gracias a los discos yo ya estoy algo enferma y es que me había dado muchos sustos e igual mi niña se ha espantado por lo que ha visto, y sí, nos ha comentado eso de dejar los discos y meternos a otro negocio (Elia Betanzo, Santa Catarina Yosonotu, 2006).

A veces, los viajes de larga distancia también lo confrontan a uno con condiciones inesperadas.

> A mí me tocó vivir una anécdota allí por Juchitán. Fui a traer fruta y me enfermé. Me enfermé allí y me hospitalizaron, estuve allí como tres días hospitalizado allí. Pero es un hospital de tan pésimas condiciones, va usted al baño, no hay agua, los lavabos, residuos de jabón, o sea que si va usted malo, allí se pone usted más malo. Entonces, pues se supone que era del gobierno, era para ayudar al pobre, o a gente que va de paso. En aquel entonces me sacaron 800 pesos por estar hospitalizado allí. Y porque yo les quise denunciar, por eso me sacaron este dinero. O sea que aquí tiene uno que jugárselo en serio, aquí estamos en un juego de baraja, como que dice, aquí se pone usted listo, sale usted (Alberto San Juan, Tlaxiaco, 2006).

El caso de Carmela es al revés, ella empezó con el trabajo en el mercado porque le daba la suficiente autonomía como para poder seguir trabajando, aunque padecía de una enfermedad crónica.

> […] porque como he sufrido con esto de mi enfermedad, a mí me duele, me dan mareos, me duele la cabeza, el cuerpo, sí, y ya no muelo. Se enojan mis hijos, dicen, se marea usted, se cae en la lumbre, se quema usted, cinco pesos de tortilla que compre usted, eso es mucho para su gasto, me dicen, nada más (Constantina Carmela Nicolás Ruiz, Santa Catarina Yosonotu, 2006).

Lo mismo le sucede a Marcelino que decidió regresar a su tierra después de haberse enfermado en Estados Unidos, adonde emigró temporalmente: "Bueno, tuve la oportunidad de ir a Minessotta hace un año, creo. Iba a trabajar, pero no me adapté, era muy frío, creo, y me atacó una enfermedad que no me dejó trabajar y me vine" (Marcelino, 2006). Otro caso es el de Adrián y su esposa, que tuvieron que cambiar su negocio de carniceros a causa de la enfermedad de su esposa, motivo por el cual decidieron empezar a vender petates, lo que en comparación no es negocio. Dice: "No, antes cuando mi señora todavía estaba buena, cuando todavía no se enfermaba, matábamos reses, hacíamos carne, hacíamos hornos. Era muy trabajadora mi señora" (Adrián Martínez Miranda y Virginia Santos Hernández, 2006). No obstante, como vemos en la historia de Clotilde Miguel, el trabajo de tejedora también tiene su dificultad: "Pues cuando uno está tejiendo la mano se calienta, de tanto estar agarrándolo, se calienta la mano, y es como agarrar una plancha calentita de vapor, está bien caliente la mano, y de repente agarra uno agua fría y, sí, nos hace daño" (Clotilde Miguel García, Tlaxiaco, 2004).

Migración

La migración (nacional o transnacional) juega, de una forma u otra, un rol en la economía de cada comerciante: por lo menos el 50% de los entrevistados cuentan haber migrado a la ciudad de Oaxaca, de México o a Estados Unidos en un momento dado de su vida. Casi todos tienen familiares en Estados Unidos o en la Ciudad de México, que en mayor o menor cantidad les ayudan económicamente.

> Igual que hoy en día, en los siglos XVI y XVII se reporta una labor migratoria intensa en la Mixteca. Los mixtecos migraban trasregionalmente entre zonas montañosas a plantaciones costeras y otras zonas tropicales. Las condiciones de migración muchas veces eran pésimas y por lo general resultaban en una alta morbilidad (Hoerder 2002, 239).

Obviamente, el querer migrar responde en la mayoría de los casos a la búsqueda de mejores oportunidades económicas. A Clotilde Miguel, por ejemplo, le gustaría salir de Tlaxiaco porque ya no vende como antes. Una opción sería ir a la ciudad de Oaxaca, sólo que todavía está dudando si irse, ya que ha escuchado que se requiere todo tipo de papeleo, y piensa que no tiene lo necesario para ello. Dice: "Me gustaría ir a Oaxaca, pero me han dicho que en Oaxaca no dejan así nomás, que tenemos que tener algún papel para poder ir a vender. Que no podemos ir así nomás".

Otra oportunidad podría ser la de vender al mayoreo.

> Bueno que encontráramos algún mercado, alguien que nos comprara por mayoreo o bastantito. Pues ya tejeríamos… Yo les diría a mis otras compañeras, a las que vienen a vender, pues así venderíamos. Pero no, pues no… no… no hay. Ahora de lo poco que gané, compro aunque sea una fanita más y me pongo a tejer, también de allí agarro un poco del dinero, pues, ahora sí, para comprar un quesito, o cositas para llevar. De allí, pues, tengo que tejer otros. Así es el trabajo (Clotilde Miguel García, Tlaxiaco, 2004).

Y así, aunque Clotilde Miguel puede sobrevivir muy bien con el negocio que hace, invirtiendo una parte en sus gastos cotidianos de vivienda y comida, y la otra en la compra de nuevo material, en su opinión, el migrar podría significativamente mejorar su negocio. Y, en efecto, a muchos, el dinero que ganaron trabajando en la Ciudad de México o en Estados Unidos les dio la oportunidad de juntar suficiente dinero para poder comprar un vehículo, poner un taller o, incluso, para independizarse.

> *Laura:* ¿Cómo fue que usted al final pudo abrir su propio taller?
> *Francisco:* Ah, pues, me fui a México. Allí trabajé cuatro años en la Ciudad de México, cuatro años y junté unos centavos, y ya me vine por acá para comprar la herramienta y todo el material y todavía vivía mi papá, trabajaba como un año nada más y ya se murió él. Pero ya me quedé instalado. Cuando él murió, ya tenía yo el taller (Francisco Ortiz Reyes, Tlaxiaco, 2006).

Mientras que el señor Francisco duró relativamente poco tiempo (cuatro años) en la Ciudad de México, el señor Florentino estuvo en Estados Unidos por muchos más años (diez):

> *Laura:* Usted, ¿cuándo decidió irse a Estados Unidos?
> *Florentino:* Después de que di mi servicio social, o sea fui soldado militar de un año obligatorio. Así se acostumbra aquí en nuestro México. A los 17 para terminar a los 18 años. Y terminando los 18 años, me fui de bracero. Sí, un contrato firmado, nos dio permiso el gobierno Díaz Ordaz. Este era presidente de la República, hace como 55 años. Es que se le olvida a uno, a veces no anota uno lo que hace uno. Se le olvida a uno. Nada, uno se va, y vámonos, nada de anotar el tiempo, o sea… En Estados Unidos va la gente a las tiendas. Se mete uno y órale, frijol, arroz, pasas, vas al refrigerador, sacas la carne. Aquí en la calle es diferente, también en el ISSSTE (de donde venía el té y las bolsitas de té que tomamos) es así tipo Estados Unidos. Ordaz, en estos días nos dio un pase para Estados Unidos. Él ya murió, ya no está en este mundo este señor. Él dio un pase, ya por contrato. Cuando se acabó la contratación nos vinimos a la frontera.

Laura: ¿A qué estado fue en Estados Unidos?
Florentino: Pues nos mandaron a Texas. Santa María Texas. De allí nos fuimos para Arkansas. De Arkansas nos fuimos para Louisiana, de allí nos mandaron a Tenessee. En Tennessee nos regresamos para México. Ya no quisimos estar allí porque muy barato, pagan muy barato, entonces nos dijeron nuestros… unos amigos que estaban en Los Angeles: "Vénganse para acá. Qué cosa están haciendo allí, te pagan 50 centavos la hora, y aquí te pagan tres pesos… ¡tres dólares por hora, sí!". Pues ya nos fuimos por allí, pues ya con lo que nos comentaron por allí ya. Nos fuimos por el pepino, fuimos a las flores, y de allí nos fuimos a recontratar de nuevo y nos mandaron en avión hasta Jacksonville, de allí a Wisconsin. De allí rolamos, pero ya era septiembre, ya iba a empezar el invierno allá. Huy, allí temprano empieza, en agosto. Traemos un sombrero, ¿no?, y así de vidrio está la nieve allí en el sombrero, pero no hace frío. No hace frío, sí nos dejaba trabajar. Pero cuando ya entró la noche … híjole, los arbolitos blancos, blancos de nieve. Todo, todos los árboles, en vez de que tengan hojas, tienen nieve. Empapados. Ya no, no deja trabajar. Hasta que ya se derrite este hielo, entonces le entramos al trabajo. Y nos cuidaban también que no nos enfermáramos. Pues de esto nos daban de comer.
Laura: ¿También la época que no trabajaban?
Florentino: También, pues estamos pagando. Pagamos sobre el alimento. Y así acostados en la cama, sentimos ya llegó la comida, bajo la cobija todavía. ¡Si! Está muy fuerte el frío allí. Ya estaba acabando la fibra, y ya para Los Angeles. Allí hay menos frío… allí mucho menos. Pero cuando pega, grueso. De allí nos fuimos a Michigan, esta compañía es pura agricultura, pues, nos llevaban para Michigan, para Virginia, de allí nos regresamos cuando ya hay chifra, nos regresamos a… no recuerdo cómo se llama este pueblo. Fuimos a San Francisco. Mucho anduve por allí.
Laura: ¡Vio casi todo Estados Unidos! ¿Cuántos años estuvo andando por allí?
Florentino: 10. Y ya después me enfadé y ya no. Me vine de una vez. Después agarré el negocio de mi abuelo otra vez. Y ya fuimos por allí por el Istmo, pues del Istmo nos venimos a Oaxaca. Allí comprábamos y entregábamos aquí en Oaxaca, por gruesa […] pero ya no me daba resultado por lo que había mucha competencia. Hasta los niñitos de diez, ocho años andan con su canastito: "Hay pescado, hay camarones". Otros niños tomate, otros niños cebolla. Sí, todo esto, había mucho… mucha competencia más que nada. Pues me fui a Estados Unidos otra vez. Cuando regresé me casé (Don Florentino, 2006).

Es difícil conocer el número absoluto de migrantes de la Mixteca en Estados Unidos, pero, como mínimo, llegan a 100 000 personas.

> "Los otros americanos", los mixtecos, han estado viniendo a California en números crecientes desde la década pasada [los años noventa del siglo pasado], estableciendo su propia masa crítica. En artículos en los periódicos *Los Angeles Times* y *New York Times*, los indígenas mixtecos han sido equiparados con los nuevos okies, o sea migrantes de Oklahoma que en los años treinta vinieron en números grandes a California para buscar una mejor vida y trabajar en la agricultura de la cosecha del estado. De esta forma llegan a formar parte de una cadena histórica de explotación que une la industria más grande de California con los bolsillos más viejos de pobreza en México (Millman en Nevaer 2004, 32).

También varios de los mercaderes con los que dialogamos sufrieron explotación y pobreza. En casi todos los casos, la migración tuvo lugar a una edad relativamente joven. Eran ellos adolescentes de entre 15 y 19 años cuando escucharon que en la Ciudad de México y en Estados Unidos había más oportunidad para salir adelante.

> Yo la dejé a mi mamá cuando fui para México, para ahora sí, más que nada, para ver de qué… Pues ya ve que uno chico, se ilusiona que a lo mejor… Yo oía, ¿no?, pues que en México, se gana más, y que en México tiene uno un sueldo, ¿no? Pues, la verdad yo me decía: pues cómo puede ser posible que aquí a la mejor estoy sufriendo y allá en México gane yo más y le pueda yo dar más a mi mamá, y así pues, digo yo, vendiendo a lo mejor no vendo como es, y me fui así (Crispina Soriano de Carizosa, Refugio de Morelos, 2004).

Obviamente, la consecuencia de migrar es que uno tiene que dejar su tierra y en la gran mayoría de los casos, implica también dejar a la familia (es decir a los padres, y con menos frecuencia a la esposa y a los hijos. La mayoría de los comerciantes con los que hablamos eran jóvenes cuando migraron y normalmente todavía no estaban casados). No obstante, la realidad cotidiana de la vida rural es a menudo tan opresiva (o así lo sienten ellos) que la única opción para salir de esa desesperanza parece ser la migración. Lo atestiguan las palabras del señor Alberto San Juan, que nunca migró a Estados Unidos, sino que decidió quedarse en México para dedicar su vida a la venta de de frutas en el mercado de Tlaxiaco.

> Es una vida terrible en México, terrible. O sea… es muy feo. Es por esto que tantos se van de aquí, buscan otro lado por donde hacerse una mejor vida, donde hay más oportunidades. Pues es difícil me imagino al empezar. Ya después, o sea, es que… usted va como nuevo, es lógico que no tiene usted derechos, pero si usted cría sus derechos, o sea, unos dos, tres años sufrirá usted, pero después de estos tres años en adelante, viene lo bueno, pues. O sea, hay gente que conoce,

> por decir, Estados Unidos, ya no se viene. Porque conocen, porque es otra vida, pues, es… llevan otra vida, tienen mejores garantías que en su mismo país. Es como si yo me voy a su país, a lo mejor sufriré, al principio, pero ya echando raíces, empieza uno a tener los mismos beneficios. A lo mejor no los mismos, pero cuando menos sufre uno menos que en su país (Alberto San Juan, Tlaxiaco, 2006).

La realidad con la que se topan los migrantes nunca se corresponde con las historias que escucharon de una vida mejor, altos sueldos y ganancias fáciles. Cada uno termina buscándose la vida, tratando de evitar los mayores daños personales.

> Y la verdad, entonces, me di un chasco porque no fue como yo pensaba. Porque, pues allá me fui a trabajar en una cocina de un mercado. En ese mercado vendía una señora y me decía, "pues vente, yo te voy a pagar por mes". Llegó el mes, y pues no, este… Dice: "No tengo dinero, mejor luego te pago", y añade: "bueno, ya que cumplas el otro mes". Ya cumplí el otro mes y nunca me lo pagó y yo urgida, ¿no?, de que mi mamá estaba en la casa y sola, y decía yo, quién sabe si sigo vendiendo o no. Bueno, pues, fue una cosa que yo decía pues, cómo puede ser posible. De esto me arrepentía, pues decía yo, cómo puede ser que yo me vine a buscar la vida para mandar más a mi mamá y que aquí no me paguen, y que yo dije no, mejor me voy a salir y me salí, y me fui a otro lado. Fue cuando allí ya empecé a ganar (Crispina Soriano de Carizosa, Refugio de Morelos, 2004).

La señora Crispina Soriano de Carizosa menciona no haber sido remunerada por el primer trabajo que asumió como migrante. Este tipo de abuso se conoce bien (tanto en Estados Unidos como en el norte de México) a través de varios estudios migratorios. La probabilidad de abuso es grande y aumenta cuanto mayor es el control de los contratistas sobre la vida cotidiana de los migrantes (Stephen 2007, 165). Esta situación tiene como consecuencia salarios demasiado bajos, horas de trabajo que no son pagadas, préstamos de dinero a tasas de interés demasiado altas, exigencias del contratador del cobro por la comida, el alquiler, las herramientas o el transporte. No obstante, en muchas ocasiones el abuso no desemboca en un regreso al lugar de origen. Lo normal es que el migrante escape de la indeseable situación y regrese tras superarla. Diferentes razones pueden llevar al retorno a la comunidad; ya sea una situación familiar, cumplir una promesa en la fiesta patronal o por sentir que las ganancias no compensan el sacrificio familiar y personal que uno tiene que hacer.

> Pero después mi mamá se enfermó, de que yo me fui para allá y regresé y estuve otro tiempecito con ella, y ya después… Porque ella, pues más que nada, y sí, siempre fue esta mi idea de ayudarla, pero pues ahora sí que después, le digo se me hizo fácil irme como para ganar más en México. Pero no, no fue posible, y me volví a regresar, y yo veía que después cuando me regresé pues ya eran más gastos, porque ya mis demás

> hermanos, pues ya iban creciendo, ya gastaban más y eran más gastos duros para ella, y entonces, yo lo veía más difícil para mi mamá. Luego, ella hacía tortillas para vender, y todo esto, pues sí como que sí fue más difícil. Entonces yo decía: "no, pues no puede ser posible que yo esté aquí nada más, si a lo mejor allí gane más". Y volví a ir otra vez. Pero de allí ya, ya, pues, no decidí venirme porque de allí ya me quedé, pues que allí conocí a mi esposo. Nos conocimos en el trabajo y ya nos preguntábamos de qué pueblos éramos y ahora sí que coincidió casi enseguida los pueblitos y allí es como vivimos, ahora sí que bien. Y vivimos tranquilos (Crispina Soriano de Carizosa, Refugio de Morelos, 2006).

Al conocer a su marido, Crispina decide quedarse y juntos construyen su nueva vida de migrantes. Hasta que la situación en la Ciudad de México es demasiado insegura para que la familia se quede. Sin embargo, mientras para el marido de Crispina, la mejor opción es la de volver a sus tierras, para Crispina es la de quedarse en la ciudad, sobre todo por las mejores condiciones de vida que ofrece a sus hijos y porque su hija mayor decide quedarse allá con su nieta:

> Pues, es como le digo, decía él: "Pero si tú eres de acá también, ¿por qué no te quieres ir?" Le digo, "Pues, sí, pero…", pues, yo pensaba por mis hijos, que no se fueran a hallarse. Porque allá, ve, que como aquí es otro tipo de vivir, porque no es así como allá. Pues allá vivíamos en una colonia, en la colonia de San Lorenzo Chimalhuacán, por el estadio Neza, no sé si ha oído… por allá. Y de allá fue cuando nos vinimos por acá, sí. Las escuelas allá son mejores. Hay otra forma de estar porque, pues, cómo le diré, más que nada, aquí en un pueblo, vamos a suponer, más que nada aquí en su ranchito de mi esposo hay nomás dos maestros. Pues entonces de estos dos maestros, por decir, un maestro atiende como a tres grupos… y la maestra otros tres o dos, depende cómo se dividen. Pues, yo veo que aquí no es como ahí, porque allí ve que cada maestro tiene su grupo. Por decir, vamos a suponer que mi niño que estuvo el año pasado en quinto, tenía su maestra, tienen quinto 'a', quinto 'b' y quinto 'c'. Pues aquí no, pues todos, o sea, como son poquitos niños también, o sea un maestro lo lleva por decir, cuarto, quinto y sexto, y da todas las materias. Entonces aquí no dan abasto como para cada maestro tener su grupo. Mi niño, cuando él llegó aquí, él… o sea, allí lo metimos, tuvo, como qué será, como dos meses que había comenzado la escuela. Entonces de estos dos meses él ya iba más adelantado allá que acá. Entonces, llegó acá y como que tuvo que esperar él para que llegaran a su nivel los demás. Bueno yo pienso que por lo mismo, ¿no?, que allí cada quien tiene su maestro y como que los atienden más, pues como que los ven más así. Y aquí no, porque en lo que el pobre maestro no puede atender a todos en

> un momento, porque no todos son del mismo grupo, sino hay tres o cuatro niños de un grado y luego tiene que pasar primero con unos y otros y otros y otros, y mientras ya terminaron unos, vuelven a regresar otra vez, y pues allí, el que le puso atención, pues allí va y el que no, pues allí se queda. Entonces por eso es que le digo de este niño, pues allí va, ahorita ya salió, pues. Y a ver, ya va a la secundaria (Crispina Soriano de Carizosa, Refugio de Morelos, 2006).

Al igual que hoy en día, en los siglos XVI y XVII se reporta una labor migratoria intensiva en la Mixteca. Los mixtecos migraban trasregionalmente entre zonas montañosas a plantaciones costeras y otras zonas tropicales.

Corrupción

En cuanto a la corrupción, la mayoría de las quejas son formuladas contra las autoridades oficiales, como la policía y el gobierno federal o estatal.

> Lo que pasa, es el transporte. El transporte es lo que lo encarece. Y en camino, lo agarra a usted un tránsito y te dice, bueno, aquí estás mal… otro gasto. O sea, si traigo un foco prendido o apagado, o por decir que su carro viene bien y por decir en el transcurso del camino por un bache, que a veces está fea la carretera se le fundió un faro, lo agarra un tránsito, son… si la infracción, por decir, legalmente vale 100 pesos, y usted por tal que no le detengan su carro, usted qué dice, pues bueno me van a detener el carro, me voy a pagar la infracción, me voy a detener tanto tiempo. Le dice: "Pues dame 300 pesos y te dejo ir". Y con tal que usted avance en el camino y no se echen a perder sus frutas, tiene que pagar para que quede usted libre. Lo que yo no entiendo por qué la policía no da tolerancia en estas ocasiones. Si por un bache se me fundió un foco, hay que ser comprensivo (Alberto San Juan, Tlaxiaco, 2006).

En el mercado nadie quiere meterse con el secretario de tránsito. Para muchos de los mayoristas, poder transportar sus productos a tiempo es, obviamente, vital para su negocio. Si les quitan su vehículo, los productos frescos se pudren, lo cual implica mayores pérdidas:

> Aquí tiene uno que pelear con el gobierno de su pueblo, con el gobierno de su estado y aparte, esto si no se pone uno listo, hasta con el gobierno federal. O sea, que es un acabadero de vida, O sea, si usted se va, que yo como comerciante me voy a cargar mi sandía en la central de abastos y me llevo mi camión, llego, cargo y en el lapso de allá para acá me agarra el tránsito federal. Me agarran: "Bueno, tus papeles…" Agarro, saco mis papeles y se los demuestro. Ve que todos mis papeles están en regla, agarran y dan la vuelta al carro, y le dicen: "Sabes qué, esto no está bien, ¿por qué traes esto?". Y si está bien, de todas maneras ellos lo

> van a hacer chueco, pues, sí… sí… O sea que si usted anda bien, o sea que no va a haber otra cosa que le digan que está chueco. Te dicen: "Eso está mal, o te caes, o me das tanto o te detengo el carro". Y uno como frutero no le conviene. Porque el carro se lo llevan, lo detienen cuatro o cinco días, la fruta se pasa. Entonces uno tiene que pagar. Me ha pasado esto. Yo he peleado aquí con el tránsito, o sea he tenido problemas y los he sacado en la radio, incluso ahora estoy por retratarlos y meterlos al periódico. O sea que he luchado, incluso he tenido… me han amenazado hasta de muerte. Entonces tengo que jugármela, pues incluso he defendido a gente de aquí de Tlaxiaco. Esto es… estamos muy mal, tenemos unos gobiernos muy falsos, muy malos, o sea que no, no hay otra salida, pues, más que pelear con ellos y sobresalir, y hay mucha gente que ha peleado sus derechos y los han matado (Alberto San Juan, Tlaxiaco, 2006).

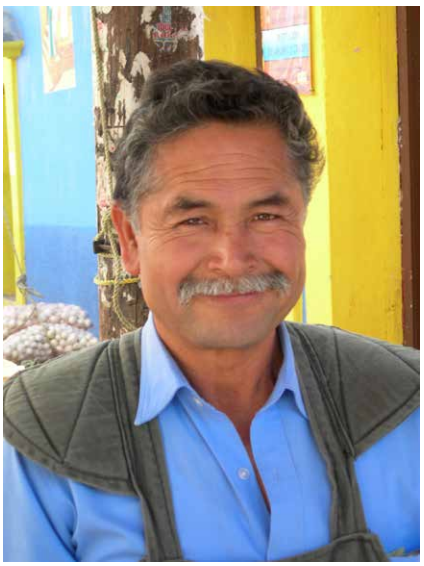
Al llegar al mercado la noche anterior al día de la plaza, los mercaderes que vienen de fuera necesitan estacionarse. Obviamente, las calles de los pueblos no están construidas para responder a esta necesidad, ni tienen suficiente lugar para que las trocas se estacionen.

> Con todos los comerciantes pasa lo mismo, o sea usted podrá darse una vuelta los viernes, llega el secretario del tránsito: "¡Ah! Que le regalen fruta allá en el mercado…". Y yo estoy en contra de esto, pues, yo me he peleado con ellos, o sea, pues no me vale. Pero si a la gente le invitas a esto, les da miedo, entonces usted tiene que remar contra la corriente. Todo el tiempo hay que remar contra la corriente (Alberto San Juan, Tlaxiaco, 2006).

III. Retratos

III 1 Doña Lucina Jejón, Tlaxiaco

III 2 Doña Flora Gutiérrez Mendoza, Yolomécatl



III 3 Don Rodrigo Torres López, Tlaxiaco

III 4 Doña Lucía López Arrellano, Tlaxiaco

III 5 Don Luis Sánchez Pérez, Tlaxiaco

III 7 Don Gabino Ortiz Cruz de Santo Domingo Huendio en el mercado de Tlaxiaco

III 6 Doña Bonfilia Pérez Hernández, Pinotepa de Don Luis

III 8 Don Alberto San Juan, Tlaxiaco

III 9 Don Francisco Ortiz, Tlaxiaco

III 10 Don Ricardo Carizosa, Refugio de Morelos

III 11 Doña Crispina Carizosa, Refugio de Morelos

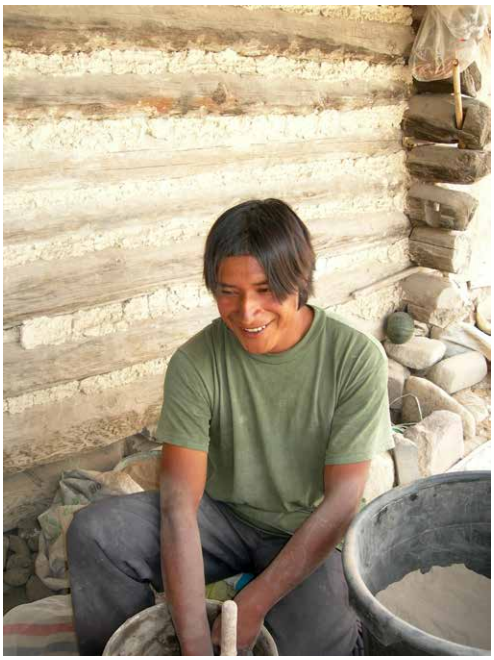
III 12 Don Ricardo Pompa Reyes, Yolomécatl

III 13 Doña Margarita Avengaño Luis, Pinotepa de Don Luis.

III 14 Don Gabino Ortiz Cruz, Magdalena Peñasco

III 15 Doña Agustina Hernández Gonzalo de Pinotepa de Don Luis, Tlaxiaco

III 16 Don Florentino López Cruz, Tlaxiaco



III 17 Don Hilario Barrios Sandoval,
Rancho Santa Juanita

III 18 Don Adrián Martínez Miranda y Doña Virginia Santos Hernández, San Sebastián Nicannduta, Teposcolula

III 19 Doña Elvira Bautista López con Nandana Geurds Van Broekhoven, San Augustín Tlacotepec

III 20 Doña Dominga Guzmán, Tlaxiaco.

III 21 Doña María Hernández, San Mateo Peñasco

III 22 Don Encarnación Ortiz, San Mateo Peñasco

III 23 Familia Ortiz y Estefania Pampin Zuidmeer, San Mateo Peñasco

III 24 Don Manuel Pablo Bautista, Tlaxiaco

III 25 Don Marcelino García Pérez con Yunuen Rhi en su taller de Tlaxiaco

III 26 Doña Magdalena Ramírez y don Alberto Merino Aguilar, Tlaxiaco

III 27 Don Lázaro Rivera, Tlaxiaco

III 28 Doña María Barrios Sandoval, Rancho Santa Juanita, Magdalena Peñasco

III 29 Doña Juana León Victoria, San Isidro Vista Hermosa

III 30 Doña San Juan con Nandana Geurds Van Broekhoven, Tlaxiaco.

III 31 Doña Candide Hernández López y don Joel Santiago Yalindo, Pinotepa de Don Luis

III 32 Equipo de entrevistadores en Tlaxiaco en 2006 Alexander Geurds, Yunuen Rhi y Estefania Pampin Zuidmeer, Milla Middelberg y Laura Van Broekhoven

Capítulo 9

Regularizando el mercado

Permisos, impuestos y hacienda

La ubicación del puesto obviamente tiene una influencia importante en la cantidad de mercancía que se puede vender. Sin embargo, los comerciantes no tienen la libertad de escoger dónde ponerse a vender en el mercado. Ello depende de diferentes factores, como la antigüedad (es decir el número de años que el comerciante tiene su puesto en el mercado), el día de venta, la presidencia municipal, las uniones y la competencia.

Cuando se llega a Tlaxiaco por primera vez, hay que ir a la presidencia para conseguir un permiso para vender. El permiso cuesta entre 100 y 600 pesos al año. Si los productos son comestibles, se requiere otro permiso que, de paso, funge como una medida de control de calidad.

> Pues lo que hacemos para empezar, cuando llegamos acá, pues traíamos mercancía de Oaxaca. Entonces fuimos y le hablamos al presidente de la ciudad de Tlaxiaco para que nos dé un permiso para extender nuestros productos. Una vez que ya tenemos el permiso, ya viene el cobrador y nos cobra. Para… pues, es una ayuda para el ayuntamiento… que barrer y bastantes cosas se hacen allí en el ayuntamiento. Obras, obras de componer las calles, etc. Cobran cinco pesos (Florentino López Cruz, Tlaxiaco, 2006).

Para puestos más pequeños, como son los que, por ejemplo, se encuentran alrededor del reloj de Tlaxiaco (en la plaza central), el vendedor necesita igualmente un permiso del director de mercados en el ayuntamiento. Una licencia cuesta 150 pesos, además de pagar un impuesto que se cobra el día mismo del tianguis. En el pasado, un vendedor tenía que pagar el llamado "derecho de piso" de dos pesos por puesto. Ahora, este impuesto depende de los metros que uno ocupa y el precio es más o menos de dos pesos por metro cuadrado. Estas reglas se implementan desde el año 2002.

No todos los vendedores tienen licencia. En un esfuerzo de minimizar las molestias que los comerciantes causan a los ciudadanos y almacenistas, la presidencia municipal trata de regularizar estrictamente el mercado, sobre todo en los días que oficialmente no hay mercado. Tlaxiaco es un caso especial en este sentido, ya que en esta ciudad el mercado es ahora diario, causando muchas molestias a los comerciantes de las tiendas y a los ciudadanos, tal y como pudimos concluir de una entrevista que tuvimos

con ellos. Una de las quejas es que los comerciantes optimizan sus ganancias a costa de los demás:

> Aquí en Tlaxiaco hay que pagar cinco pesos los sábados, los otros días de la semana, ahora, no nos dejan sentarnos nada más dónde… Por decir, por ejemplo, yo estuve, hace rato, en la mañana me senté yo en la puerta del mercado, allí abajo y no, no me dejó ahora. Porque llegó el señor, él… no se qué cargo tiene aquí en la presidencia, pero llegó y dijo que no, que no se puede, que entre semana no dejan poner puestos. Que hasta viernes o sábado. Pero que entre semana no. Nomás nos dicen "no deben de ponerse acá porque no hay permiso". Nada más. Antes nos dejaban sentarnos, al principio cuando empezamos a venir también nos dejaban sentarnos allí en el portal, allí donde está el hotel. Pero después nos dijeron que no. Pero que acá en la puerta de la iglesia, de un ladito, que allí, y ya tiene un tiempecito que tenemos allí, ya nos han dejado. Pero, pues sí… este… son muy especiales, no nos dejan sentarnos así entre semana, pero los sábados sí (Clotilde Miguel García, Tlaxiaco, 2004).

Está claro que la presidencia de Tlaxiaco quiere minimizar el fastidio causado por el mercado durante los días que no son oficialmente de mercado. Tratan, por ejemplo, de controlar el mercado, ya que tiende a expandirse demasiado y causar graves molestias. Por lo mismo, hay planes de construir una central de abasto en las afueras de la ciudad (véase también el siguiente capítulo).

Cada mercado opera de una forma diferente, y dependiendo del mercado al que uno pertenece, hay que registrarse con hacienda en el pueblo en donde se trabaja. Lucía y Luis, vendedores de pan y cal en los mercados de Tlaxiaco y Magdalena Peñasco, explican con mucha claridad cuáles son las diferencias entre el sistema de cobro del permiso y el del impuesto entre los dos mercados donde ellos operan, y las implicaciones que este sistema tiene para su negocio. La reglamentación para vender cal, por ejemplo, es muy diferente que la reglamentación para vender pan. La cal es "libre" y está exenta de la reglamentación formal en cuanto al lugar donde se ubican los vendedores en el mercado (en este caso Tlaxiaco), mientras que el pan está regulado más estrictamente y se le asigna sólo cierto lugar en donde se puede comprar:

> *Yunuen:* ¿Necesitan permiso para vender en Tlaxiaco?
> *Lucía:* Sí, es cada año. Hay que solicitar un permiso. No es así nada más, es así, hay que estar reconocido, o sea en hacienda.
> *Laura:* ¿Y esto cuesta dinero?
> *Lucía:* Sí cuesta, porque yo cuando saqué mi permiso, me cobraron para entrar 600 pesos. Porque sea para que sea reconocido. No te dejan vender nomás así. Pues, hay que estar reconocido.
> *Laura:* ¿Esto es tanto para el pan como para la cal?

> *Lucía:* No, la cal, no, esta es libre. La cal es libre, el pan nada más, porque es producto que se come. Debe haber limpieza, higiene adonde se prepara también. Por eso es que siempre tiene uno que sacar un permiso. Y ya nosotros, no estamos… este, qué será… reconociendo un pago. Porque acá los que tienen mercado… a diario, diario sí reconocen un pago a diario. Cada mes tienen que llevar su contabilidad, cuánto venden, cuánto es el ingreso y el egreso, pues, o sea, cuánto entra y cuánto sale, pues. Pero nosotros aquí que no… nosotros como no tenemos un mercado del diario o sea… no pagamos, no pagamos esto. Pero los que tienen un mercado a diario, sí, sí pagan hacienda, pues, pagan todo esto. Contadores y todo esto pues.
> *Yunuen:* ¿En Magdalena Peñasco no pagan nada?
> *Lucía:* Nada más el puesto. Nada más el lugarcito que ocupamos.
> *Yunuen:* ¿Es por día?
> *Lucía:* Es por metro, allí lo pagan por metro, pues, o sea, dos metros nos están cobrando 10 pesos, cinco cada metro. 10 pesos se pagan dos metros. Y aquí en Tlaxiaco, no, allí sólo se paga cinco pesos, ¿no?
> *Luis:* ¿Cómo? Sí, cinco pesos. Allí no es por metro, allí nomás es por lo que ocupe la canasta.
> *Yunuen:* O sea, ¿aparte del permiso tienen que pagar un puesto?
> *Lucía:* Sí aparte del permiso. El permiso es cada año, cada año son 600 pesos (Lucía López Arrellano y Luis Sánchez Pérez, Tlaxiaco, 2006).

Ciertos productos, entonces, están exentos del cobro del permiso anual. En la mayoría de los casos se trata de productos que solamente son vendidos de forma ambulante. Hay casos, en los que los vendedores, por ejemplo, de cal son tratados como vendedores ambulantes, aunque de todas formas se les asigna un lugar semifijo en el mercado, con base en la costumbre.

> *Lucía:* La cal es libre, es ambulante.
> *Laura:* No obstante, yo les veo a ustedes siempre en el mismo lugar y sentados.
> *Lucía:* Sí, pues, siempre, pues o sea, nosotros siempre estamos en un sólo lugar porque los clientes ya… como somos de mucho tiempo ya la gente ya nos conoce y llega siempre a comprarnos cada quien. Mi mamá también, ella sí, ya tiene mucho tiempo de estar en este mismo lugar que ocupamos (Lucía López Arrellano, Tlaxiaco, 2004).

El reglamento interno de los mercados es complejo y dinámico. Numerosos actores juegan un rol importante en el establecimiento de las reglas. Estos actores pueden ser representantes de agencias públicas, como son la presidencia municipal y hacienda, pero también incluye a líderes y uniones conformadas a nivel particular por los propios comerciantes. A nivel individual también existen reglas no escritas que determinan quién y cómo se organiza el trabajo en los mercados.

En cuanto a hacienda y los impuestos que se pagan, hay alguna diferencia entre lo que se paga dependiendo de si se trata de un vendedor ambulante, un mayorista o un revendedor.

> Pues aquí todavía pago un poquito más que en Oaxaca. Oaxaca, más barato. Oaxaca hay muchos camarones, muchos puestos… Aquí en Tlaxiaco pasa un señor a cobrar, pagamos cinco pesos, hay otros lugares donde pagamos 10 pesos. En Oaxaca es más barato, en Oaxaca pagamos dos pesos (Lucina, Jejón, Tlaxiaco, 2004).

Igual paga Clotilde López Cruz, que vende tenates, y muchos otros de los entrevistados. Los mayoristas pagan por cada metro que ocupan, en la mayoría de los mercados son unos cinco o diez pesos:

> *Laura:* ¿Ustedes tienen que pagar al ayuntamiento de Tlaxiaco?
> *Rodrigo:* Sí. El pago del piso diario, se paga 50 pesos el día, son 150 para tres días, por el uso del suelo. Se paga por todo lo que abarcamos: 50 pesos, y para la licencia al año 230. En Nochixtlán pagamos 70 pesos por día y la licencia 250. En Chicahuaxtla nomás pagamos el piso, 15 pesos. Pero allí se vende más poco. La zona es más pobre, creo que a lo mejor por esto. En Chicahuaxtla ya es para rematar todo lo que llevo, o sea, allí se da más barato siempre. Lo que es poco en comparación con lo que se paga en los tianguis de la Ciudad de México (Rodrigo Torres, Tlaxiaco, 2006).

> Pagamos 10 o 20 pesos al municipio, al día cada plaza. Viene un cobrador del municipio que nos da un boletito de 10 o 20 pesos… parece mucho, pero así. Y eso que aquí se nos hizo poco porque en México pagábamos 50 o 60 pesos en una plaza y aquí 20 o 10, pues poco (Ricardo Carizosa, Refugio de Morelos, 2004).

Según Benigna Raymundo Mariano, mercader de textiles y medicinas tradicionales, los precios pueden variar. A veces paga cinco pesos, a veces 10. El permiso anual que también tendría que sacar viene siendo determinado por un comité.

> *Estefania:* ¿Para estar aquí en el mercado de Tlaxiaco, cuánto tiene usted que pagar de impuestos?
> *Benigna:* Pues, de impuestos, a veces pago 10, a veces 5. Depende. Pues depende, porque si no vendo, digamos, pues pido favor a los cobradores que no me cobren mucho porque no hay venta. Pero si vi que vendí algo, no estoy negando para dar.
> *Estefania:* ¿Y también tiene que pagar un permiso anual?
> *Benigna:* Sí.
> *Estefania:* ¿Y cuánto es?
> *Benigna:* Es que aquí hay un comité y ellos organizan.
> *Estefania:* ¿Y usted no sabe cuánto hay que pagar para el permiso?

> *Benigna:* No, no sé, la verdad, no he sacado mi permiso (Benigna Raymundo Mariano, Tlaxiaco, 2006).

En Pinotepa de Don Luis, se paga por metro, mientras que en otros mercados se paga por día o por año. Según Félix Jiménez Bautista (30 años de edad, proveniente de Santa Catarina Yosonotu, vende materiales de la Mixteca Alta en los mercados de la Mixteca de la Costa), en el mercado de Pinotepa de Don Luis se paga impuestos por metro cuando hay feria. Cada metro cuesta 25 pesos y hay que pagar los metros durante la semana anterior a la feria. Cuando no hay feria se paga por día por todo el puesto y no por los metros que se ocupan. En estas ocasiones se paga de 30 a 50 pesos cada dos días. De vez en vez, cuando la venta es mala, el mercader no saca lo suficiente como para pagar el impuesto que le pide el gobierno de la comunidad:

> *Antonia:* Pues si acaso dos o tres blusas y ahí se quedó. Sí, aunque sea para el impuesto, porque nosotros también pagamos impuesto. Como en todo negocio se pone impuesto, a veces no sale como uno quiere. Digamos, nosotros somos vendedores ambulantes, pero todo vendedor ambulante tiene obligaciones. La obligación de nosotros es de pagar un permiso municipal, pues ahorita no es mucho, es 150 el impuesto que pagamos.
> *Estefania:* ¿Por cada sábado?
> *Antonia:* Por puro sábado, pero por todo un año, ya nos sacamos por puro sábado.
> *Estefania:* Así que 150 por año.
> *Antonia:* Por año. Sacando puro sábado. Entre semana pues ya es otro precio. Y diario, bueno, yo al menos con mi puesto doy 10 pesos diarios y 150 el permiso anual, para que tengamos permiso de poder instalarnos en un lugar (Antonia Morales Olmedo, Tlaxiaco, 2006).

Proteccionismo, líderes y uniones

Gran parte de los comerciantes al mayoreo pueden considerarse (y se consideran) clase media. Son los emprendedores que están construyendo la economía regional mixteca y los que están despertándose y organizándose políticamente.

> Aquí el más grande se come al más chiquito, aquí es una lucha desleal… pues no… no, o sea, si ustedes se ganan… o sea, dentro del rico también está… aquí el rico, más rico, y el pobre, más pobre. Aquí el gobierno les da más preferencia a los ricos que a los pobres. ¿Por qué? Porque el rico todo el tiempo está apoyando al gobierno que va a entrar, o que está. Y el pobre, como le vuelvo a repetir, el pobre y el ignorante, todo el tiempo va con el rico de la mano. ¿Por qué el pobre? Porque es ignorante. No sabe, pues, no sabe elegir, no sabe quién le conviene y quién no le conviene. Entonces el rico vota por el partido que tenemos ahorita, por conveniencia, y el pobre por su ignorancia […]

> pues la gente, la que se da cuenta de todos estos robos es la gente media, de la clase media. Es la gente que empieza a despertarse, a darse cuenta […] Y como le vuelvo a repetir, empiezan a hacer organizaciones, una organización aquí y otra aquí, y los de los partidos políticos hacen que se organicen. Entonces lo que hacen es agarrar al dirigente, agarran al dirigente y ya nos chingamos todos […] Hay gente como yo que ya se da cuenta, pero hay gente que todavía está cerrada, pues, se da… tiene una venda en los ojos, entonces lo que hace el cabecilla… tener compromisos con el presidente municipal o con el candidato que tienen… lo agarran a él y agarran a los más ignorantes. El que se da cuenta, ya no se vende tan fácilmente. Pero el que no se da cuenta, lo agarran, ahora sí vulgarmente como un atado de chivos o de borregos y se lo llevan, pues. Y el que se da cuenta se hace de un lado, y el que no se da cuenta… se lo llevan. O sea es un… es una política muy sucia, muy… y por eso, precisamente por eso hacen que se organice la gente (Alberto San Juan, Tlaxiaco, 2006).

Cuando Alberto San Juan habla de "el frente" está hablando de la unión de mayoristas que se ha organizado para poder hacerles frente a las autoridades municipales. En varias ocasiones los intereses de la municipalidad entran en conflicto con los intereses de los mayoristas. Así pues, debido a que el mayorista quiere maximizar sus ganancias y minimizar sus riesgos económicos, la autoridad municipal debe velar por los intereses de todos los vecinos de la ciudad. En cierta medida, un gran número de comerciantes participa en los mercados regionales amparados en un tipo de proteccionismo, intentando excluir a otros comerciantes (usualmente de otros pueblos o de otros estados que quieren entrar, por ejemplo, en Tlaxiaco). Cuando eso ocurre, tratan de impedirles el paso al mercado. No obstante, parece que en algunas partes de la región no se trabaja con líderes, como es el caso de Tamazulapan.

> *Laura:* Algunos me han mencionado que tienen que pagar algo a su líder, pero no me queda muy claro lo que es un líder.
> *Ricardo:* Ah, el líder es un señor que tiene, por decir un grupo de 20 o de 50 personas, comerciantes que… pues, "tenemos un problema, ¿no?, pues vamos a ver al líder". Y él resuelve el problema. Él también es comerciante, pero se ocupa de llevar otro cargo más para resolver los problemas de los mismos comerciantes. Hay que pagarle, cada mes. Pero aquí nunca he visto. Nosotros en México sí trabajábamos con líder, pero aquí no he estado con un líder, o sea, aquí hemos trabajado nomás así… con el municipio (Ricardo Carizosa, Refugio de Morelos, 2004).

En Tlaxiaco, existe seguramente la costumbre de formar uniones y tener un líder o presidente de la unión. Formar parte de una unión de vendedores tiene ventajas y desventajas, y no siempre queda claro si la membresía es completamente voluntaria o si es obligatoria, ya que parece que uno no puede funcionar óptimamente como

vendedor si no forma parte de estas uniones. Como veremos aquí abajo, la regularización y el pago de los impuestos están entretejidos con la formación de las uniones.

> *Yunuen:* ¿Pero les sale mejor vender acá nomás en Magdalena Peñasco?
> *Lucía:* Sí, porque allí no se paga permiso, allí se paga por metro. Allí nos cobran 10 pesos.
> *Laura:* ¿Por qué quieren vender entonces en Tlaxiaco? Les sale muy caro, ¿no?
> *Lucía:* O sea, lo que pasa es que, como nosotros somos de Tlaxiaco, aquí tenemos que estar reconocidos para que nos dejen. O sea, porque ahorita… puras uniones, o sea, la agrupación de personas que forman, por decir, un comité, allí es adonde toman acuerdos como a cuáles personas se le permita vender y a cuáles no. Y nosotros aquí tenemos que estar reconocidos, pues, ante el comité de Tlaxiaco que nosotros somos libres de vender. O sea, que no nos pueden impedir el paso, porque nosotros somos de aquí y somos trabajadores de aquí de Tlaxiaco. Porque el comité está en Tlaxiaco.
> *Yunuen:* ¿Y es para todo los panaderos?
> *Lucía:* Sí, es para todos los panaderos que se quieren agremiar allí en este gremio de los panaderos, o al grupo. Es para protección. Pueden salir a cualquier lado. Se llama unión de panaderos ABC. Yo entré… tendrá como unos 10 años. Porque nosotros empezamos a vender aquí, como dicen aquí, como ambulante. O sea como ambulante, como sentarse nada más a ocupar este espacio. Pero no estábamos reconocidos, pues nos dijeron: "¡No, primero tienes que ir allá para reconocerte para que puedas vender!". Si no, no se te da este derecho de que vendas, pues, porque tú eres el que nos invade este espacio, o sea, tenemos que estar unidos con ellos. El comité no se paga. Aquí es libre, lo único que hay que… pues irse a cada junta que hay, hay que ir a oírlo de lo que se trata sobre precios, sobre tantos, sobre… este… cómo debemos vender. O sea, ¿no? Sea… porque hay unos que quieren vender el pan más barrato. Es que, el que vende más barrato, vende más, pero también jala a más gente. Y sea, a muchos no les gusta porque entonces toda la gente se va. Entonces todos tenemos que tener un precio. O sea, aquí en Tlaxiaco damos por un precio. 7 panes por 10 pesos. Esto es lo que acordamos, este precio. O sea, alguien que se está saliendo del reglamento le hablamos y si no… su sanción es de que quitarle el puesto, no dejarlo vender y haz lo que quieras, pero fuera de aquí de Tlaxiaco. Por esto hay acuerdos, pues (Lucía López Arrellano, Tlaxiaco, 2006).

Los datos de nuestra investigación, efectuada entre 2004 y 2006 en el mercado de Tlaxiaco, y los datos reunidos en los mencionados mercados del valle de Nochixtlán, muestran la existencia de un patrón de proteccionismo. Este proteccionismo no parece ser un fenómeno nuevo en los mercados de la Mixteca, aunque tampoco ha sido señalado en todas la épocas. Así, por ejemplo, en su discusión de los mercados indígenas de Guatemala, Sol Tax hace notar que son mercados esencialmente abiertos. Mientras que, en su discusión del mercado de Tlaxiaco, Marroquín demuestra que: "Los comerciantes asiduos parecen haber adquirido por costumbre o por la fuerza de la tradición, el derecho a ocupar un determinado lugar en la plaza, y cuando un extraño quiere ocupar ese lugar se originan conflictos violentos" (Marroquín 1978, 48). No obstante, Beals, en los años setenta, y en alusión a los mercados de Oaxaca, considera que el sistema de mercados de Oaxaca forma parte de un sistema muy abierto y argumenta que: "El sistema de mercados de Oaxaca asimila muy cercanamente la idea del mítico mercado "perfecto" o mercado abierto del economista…" (Beals 1976, 42), para luego reafirmarse y decir: "A causa del carácter abierto del sistema de mercados en Oaxaca, hay una competencia relativamente abierta, y el gran número de alternativas que hay para individuos da mucha libertad en el proceso mercantil, desde la producción hasta el consumo" (Beals 1976, 42-43).

Así, pues, mientras Marroquín habla de una economía cerrada y conflictiva, Beals lo hace de una economía rural que, en esencia, es una economía de mercado tipo Karl Polanyi (Beals 1976, 42). En nuestra investigación sobre los mercados de los valles de Nochixtlán y de Tlaxiaco encontramos un panorama que se asemeja más al tipo de mercado del que nos habla Marroquín: un mercado que quiere proteger su posición y sus derechos. Porque, aunque la situación es, por lo general, bastante buena para el comerciante, el equilibrio comercial que existe (entre comerciantes de la región y comerciantes nuevos) es débil y, parece que los comerciantes sienten que tienen que ser protegidos. Por sus experiencias en otros mercados, los comerciantes de la Mixteca tienen la impresión de que los mercaderes de Puebla y la ciudad de Oaxaca saben negociar mejores precios que ellos (ya que muchos suelen comprarles directamente a los productores). Por lo que se cuenta, este fenómeno es propio de los últimos 10 o 15 años. Para los que entran (o re-entran) en el mercado, la situación es difícil y aún más cuando no son originarios de la región de la Mixteca.

> Esto fue lo difícil para nosotros cuando llegamos aquí, cuando empezamos, porque la gente no nos conocía. Pedimos un lugar en el municipio y ya, si dicen: "este lugarcito nomás hay, pues bueno, déjame este". Pues, sí… pues si ellos dicen que allí nos ponga el municipio, pues allí nos ponemos (Ricardo Carizosa, Refugio de Morelos, 2004).

En esencia, la idea es que este proteccionismo se empezó a dar con la intención de proteger a los mismos comerciantes de la zona.

> *Luis:* Lo que pasa, es que otro también puede vender. Sí se puede, nomás poniéndose a precio, como lo estamos dando, porque ya ve que aquí en Tlaxiaco, si vienen de otros lados, que por decir a lo mejor son de una ranchería, que sea de Huajuapan, por decir, o de Nochixtlán, ahora sí, si se ponen a precio como los que están aquí pueden vender. Pero de lo contrario, los retiran, o sea, porque ahora sí como los de Tlaxiaco dicen que luego viene gente de fuera, vienen a quitar las ganancias que deben tener aquí los propios tlaxiaquenses, y entonces es lo que hacen ellos, porque como ellos dicen, ahora sí, como nosotros no vamos a tu tierra, ese no es el problema sino que te pongas a precio nada más.
> *Laura:* Sí, porque después ellos vienen a vender más barato.
> *Luis:* Sí, porque como están a veces cerca de la carretera federal, ya les llega el producto más barato.
> *Laura:* ¿De dónde viene la gente que viene a vender?
> *Luis*: De Oaxaca, de la central de abastos, y como es ciudad grande les puede llegar el producto más barato que aquí. Nosotros pues no podemos dar más barato, por lo mismo que el producto que nos llega, nos llega más caro. Y es como nosotros, en eso nos basamos, y si vienen tenemos que dar al mismo precio, y si vienen y no lo hacen, pues. Y ahora sí, como hay aquí un comité, un grupo de panaderos, ellos se encargan de hacerles un oficio de que se pongan al mismo precio. Si lo hacen, siguen, siguen estando, y si no los retiran pues (Luis Sánchez Pérez, Tlaxiaco, 2006).

Entre mayoristas se hace mención de este mismo fenómeno también para otros productos además del pan. Los comerciantes de la misma región, y generalmente del mismo mercado, se organizan en un "frente" para proteger su mercado de la intrusión de los mercaderes que vienen de lejos: "Nosotros recién hemos empezado a organizarnos. Es un frente que estamos haciendo nosotros, estamos organizando. Incluso el sábado vino un señor de Puebla, han venido varios, al quererse meter en el mercado" (Alberto San Juan, Tlaxiaco, 2006). Por lo que cuentan los comerciantes, los frentes, que ya forman parte de un fenómeno regional, comenzaron a crearse cuando no los dejaban entrar en otros mercados para vender sus productos. A causa de esto se vieron obligados a organizarse y a proteger el mercado de sus lugares de origen.

> Pero es que no solamente aquí se hace este frente, donde quiera, o sea… donde quiera aquí en el estado de Oaxaca, y en donde quiera que vayamos ya tienen esta política. ¿Por qué? Porque donde quiera, pues, donde usted vaya a querer vender cebollas, ajos, sandía o lo que quiera, no es tan fácil que te dejen vender. O sea, es como si yo de aquí me voy a Oaxaca… en Oaxaca no me dejan vender. Entonces la propuesta que se hizo entre todos los organizadores es que si no nos dejan entrar

> a Oaxaca, si no nos dejan vender en Huajuapan, es el momento que también nosotros hagamos un frente. Hagamos un frente para que no se nos vaya de las manos también de qué… pues es la única fuente que nosotros tenemos aquí de trabajo. Nosotros nos estamos organizando con el fin de cuidar nuestra fuente de trabajo. No hay otro medio de sobrevivir para los que vivimos aquí… Nuestra única producción es el maíz, pero como hay mucho no sale el maíz. Pues lo que hacemos nosotros es hacer negocio… Lo que hace el movimiento aquí en Tlaxiaco es el comercio, el negocio. Pues nos pusimos a pensar, bueno, ¿por qué nosotros no cuidamos el mercado? Pues este es el fin, pues, este es el fin de cuidar nuestro mercado (Alberto San Juan, Tlaxiaco, 2006).

De alguna forma, este fenómeno parece fijar a los comerciantes en los mercados donde puedan comercializar, sin dejarles expandir sus territorios de venta. Algunos hacen mención de que el fenómeno es reciente, pero hemos comprobado que tiene raíces más remotas. En cualquier caso, el gobierno regional no está de acuerdo con el establecimiento de este tipo de organizaciones proteccionistas.

> Y no tiene mucho que se empezó a hacer esto. Tendrá, como qué será, si acaso un año que empezamos aquí, pues, acá. El municipio no se presta mucho. Entonces nosotros tuvimos que hacer un frente para presionar, para presionar al gobierno que tenemos. Porque ellos dicen: "No, no, México es libre. México es libre y siendo mexicano puede uno hacer el negocio donde sea". Y es mentira, es mentira porque todo lo hacen a base de uniones, de organizaciones. Esto ya tiene… tendrá unos 25 o 30 años. Pues, claro no todos, empezaron unos… y pues… cuando aquí empezó, empezó un solo taxi, un solo taxi había, entonces por allí se fueron organizando. Cuando estos ya vieron que era negocio, jalaron a su gente y dijeron, sabe qué, hasta acá… ya no más taxis (Alberto San Juan, Tlaxiaco, 2006).

No obstante, este fenómeno no es nuevo para los mercados de la Mixteca, si recordamos que ya los españoles trataron de proteger sus mercados y a sus mercaderes al prohibir la venta de ciertos productos, como eran la cera y la cochinilla:

> El capitán don Pedro Hurtado Mendoza, caballero de la orden de Santiago, alcalde mayor y capitán a guerra de Teposcolula, pide la declaración de Mateo de Paz, indio natural del pueblo de San Marcos de la jurisdicción de Teposcolula, porque lo vio pasar a la plaza con un poco de cera de Castilla y un pedazo de paño azul en las manos, y la cera de Castilla está prohibida para los indios; y en virtud de que muchos mercaderes venden a los indios mercaderías prohibidas y engañándolos en la calidad de ellas, el alcalde mayor manda que los mercaderes o vecinos de la jurisdicción de Teposcolula deben manifestar las mercancías que vendan, so pena de perder su mercancía y pagar

> cuatro tantos más del monto de ellas para las alcabalas de su majestad, a excepción de los días de feria. Asimismo ordena a los gobernadores y alcaldes de las cabeceras y sujetos de Teposcolula, le remitan presos a su presencia con las cargas y mercancía y trajeren a los que incumplan el tenor de este auto (leg. 14/22/4 1674).

En la época colonial, sobre todo, se han podido observar fuertes estrategias de mercantilismo en el comercio de la cochinilla. A partir de mediados del siglo XVI, comerciantes europeos y banqueros se comenzaron a interesar por la cochinilla, entre otros productos de alto valor y bajo peso, como los metales preciosos, la pimienta o el alumbre. Productos fácilmente transportables y objeto de especulación financiera. El volumen relativamente pequeño de las poblaciones de producción de cochinilla facilitaba las manipulaciones frecuentes de precios por parte del oligopolio de las empresas mercantiles, que controlaba la mayor parte de las poblaciones de cochinilla en el mercado europeo.

No obstante, la práctica del proteccionismo de los mercados o de ciertos aspectos del mercado y de ciertos productos, tampoco ha sido registrada por los investigadores en todos los periodos históricos. Hay indicios de que los movimientos proteccionistas surgen, sobre todo, en momentos en los que las economías locales o regionales se encuentran en buenas condiciones y van viendo cómo las condiciones a su alrededor van empeorando (a causa, por ejemplo, de una crisis internacional). En dichos momentos, los comerciantes a los que les va bien (como los mayoristas), que pueden afianzar su posición (o sea protegerla), tratan de mantener su monopolio sobre ciertos territorios o productos. En otras palabras: cuando la economía florece, los comerciantes tratan de proteger su favorable posición por medio de la exclusión de otros. Esta exclusión da lugar frecuentemente a confrontaciones violentas.

Un ejemplo de proteccionismo es el caso del pan. Aquí los vendedores son, a la vez, los productores. En el caso del pan se trata de proteger el precio del producto por medio de comités que regulan los precios y la cantidad de vendedores. Es decir, no hay problema en que lleguen nuevos panaderos a vender sus productos, siempre y cuando ofrezcan sus productos por el mismo precio que los demás panaderos. No se toleran precios diferentes, de lo contrario el comité los retira del mercado. Al formarse una unidad de comerciantes que se dedican a la venta del mismo producto, los comerciantes protegen sus precios.

> *Laura:* ¿Y eso cómo se hace, lo de retirar a alguien?
> *Luis:* Este, pues ahora sí vigilándolos que no sigan viniendo nada más, y que pues ahora sí, los de aquí gustan ir hasta su casa, pero que sea fuera de Tlaxiaco o de la plaza de Tlaxiaco y que puedan comprar.
> *Laura:* ¿Y esto se hace en otros lados o sólo en Tlaxiaco? En Internet se decía que estaba entrando mucha gente de Puebla.
> *Luis:* Sí, es lo mismo, ahora sí, que mi hermano, que también es vecino de la casa, él va a otro mercado, que es Santiago Juxtlahuaca, y ahí lo mismo dice. Van otros de aquí de Tlaxiaco a Juxtlahuaca y él pues se

> adaptó al precio que piden ahí, y como ya lleva tiempo desde que trabajaba ahí con su patrón anterior, ahora que ya trabaja solo, ya también empezó a ir, y ya él trabaja ahora sí el tanto que le alcance el tiempo, y eso pues él se va los jueves para vender allá, y ahí, ahora sí, lo mismo le dijeron los de ahí; que si se pone al nivel de ahí, puede seguir estando, y si no, mejor que se retire. Y es lo mismo, pues, de lo que está pasando aquí en Tlaxiaco, y es lo mismo allá que en Santiago Juxtlahuaca. Y le dijeron, ahora sí, la cantidad que tenía que costar el pan y el peso que tenía que llevar, porque, ahora sí, hasta en lo grande, eso le dijeron, porque de lo contrario también todo eso le iban a rechazar, y ahí decían que si no se podía retirar, nomás con eso basta. Sí, es una ganancia de lo que está trayendo de ahí, que no es mucho, porque no lleva bastante, pero, ahora sí, que es la única plaza que lleva él, la más grande de allá (Luiz Sánchez Pérez y Lucía López Arrellano, Tlaxiaco, 2006).

Acordar los precios a nivel de comité o unión parece ser una práctica bien establecida en toda la región. Obviamente, fijar los precios de esta manera, no se corresponde con la idea de mercados libres o abiertos que Ralph Beals menciona. La pregunta que hay que hacerse es si el proteccionismo que los comerciantes de Tlaxiaco se están autoimponiendo en este momento no les impedirá seguir creciendo económicamente a largo plazo.

> *Laura:* Los que están en la misma calle que usted, ¿ya se juntaron a la unión, o cómo?
> *Rodrigo:* Sí, porque después, como estamos débiles (…) Y como sabían que yo era yo el del grupo, llegaron a verme gente, de esta misma gente llegaron a verme en la casa, que pues decían… por qué vamos a estar peleando, Chino, mejor vente a trabajar. Y les digo: "Pero yo solo no puedo, si me aceptan con toda la gente que tengo, pues lo hacemos, ¿no?, pero si solo, no". Y decían, pues vamos a platicar, y nos ponemos de acuerdo. Pues nos tomaron en cuenta, nos recibieron y ya estamos trabajando en paz ya.
> *Laura:* ¿Con los del mercado siguen peleándose?
> *Rodrigo:* Ya no.
> *Laura:* ¿Pero ellos no se juntaron con ustedes?
> *Rodrigo:* No, ellos son aparte, no son al mayoreo.
> *Laura:* Y los del grupo de ustedes, ¿de dónde son, los que están en esta misma calle, donde están ustedes?
> *Rodrigo:* Son de Santo Tomás de Tecolotitlán. Allí tengo una hermana, otra prima, este, otros de Yolomécatl, son todos del rumbo de allá.
> *Laura:* ¿Por qué usted no va a la central de abastos?

Rodrigo: No nos dejan, no nos dejan. Allí la intención era de ir a vender. Pero no nos dejan. Hay grupos y ya no dejan entrar a más comerciantes.
Laura: ¿Y quién decide acerca de esto?
Rodrigo: Los grupos… arreglan ya los grupos con el ayuntamiento. O sea, dicen: Sabes que, pues, allí no queremos ya más comerciantes y entonces…
Laura: ¿Y esto es legal?
Rodrigo: No es legal, pero es, como le dijera yo, es algo que están cuidando como un patrimonio los comerciantes. Pues si les invaden más comerciantes ya van a ser menos sus ingresos. Pues entonces así ya, ya no va alcanzar para mantener a sus familias o algo, pues. Entonces es que cuidan su territorio. Lo mismo aquí, lo mismo en Huajuapan, lo mismo en Puebla, lo mismo en varias partes.
Laura: Tengo entendido que los mayoristas de acá han tenido un problema con los mayoristas de Puebla que se quieren meter. ¿Es cierto esto?
Rodrigo: Sí, sí es cierto. Empezó el problema cuando se empezaron a hacer las uniones. Tal vez hace unos 15 años. Entonces, por ejemplo, aquí tenemos en el grupo… tenemos gente que venden ajo, bastante ajo, ¿no?, a esto se dedica a puro ajo. Entonces vienen otros de Puebla que lo cultivan y vienen a darlo más barato, entonces ya no conviene. Entonces de lo que se trata es que ya en el mercado que ya no invadan a más gente porque si no ya al rato ya no va a ser rentable el negocio, no. Entonces por esto es que se trata de cuidar.
Laura: ¿Y cómo se hace para cuidarlo?
Rodrigo: Pues, por ejemplo, viene alguna gente nueva, luego nos avisan que un comerciante nuevo llegó, entonces vamos a avisarle que no es posible. Pero, como ya está…, le decimos: "Vende lo que trajiste ahorita pero ya para dentro de ocho días ya no vienes porque ya no te vamos a dejar". Así es como lo hacemos aquí. Y ya no regresan unos, y hay otros que sí regresan y vienen y vienen. Entonces, si vienen, ya va con amenazas, ya va la gente: "Sabes qué, ya no vengas porque te vamos a pegar, pues, cualquier cosa ya mejor no vengas porque ya arriesgas tu familia, ¿no?" Y si entienden, la primera ya no vienen.
Laura: ¿Y si es gente de acá que estuvo fuera por un tiempo, por ejemplo?
Rodrigo: Ah, no hay cuidado. No, no, no… sí, la gente, la que es de la región, si alguien tiene de lo que siembra y lo viene a vender, no hay problema.
Laura: Y si son al mayoreo, ¿ellos se pueden unir a la unión?

Rodrigo: Sí, o sea, es una cosa que la gente de aquí de la región puede beneficiarse en todo esto. Pero gente que viene de otra parte, pues de otros lados, pues ya no. No lo vemos justo.
Laura: Y si gente de otro lado viniera a vender, pero ofrece el mismo precio de ustedes, ¿allí sí se puede?
Rodrigo: No, porque perjudicaría, pues. Porque si tú vendes unos 50 millones de ajo… pues, si viene otro, si son dos, ya no vendes esto, ya vendes menos. Entonces, lo que tratamos es que todo el grupo te ayude también algo.
Laura: ¿Esto lo acuerdan con el ayuntamiento?
Rodrigo: Pues esto lo dialogamos con el ayuntamiento porque ellos dicen que el mercado ya está creciendo mucho. Ya no sabe en dónde ubicarnos. Entonces ya el mercado, dice… bueno, entonces ahí quedamos con los que están casi (Rodrigo Torres López, Tlaxiaco, 2006).

Capítulo 10

Mercados en su contexto urbano

Los mercados, como tales, tienden a causar problemas al entorno urbano en donde se ubican, ya que el espacio que se dedica al mercado suele ser demasiado pequeño una vez que estos están expandiéndose y funcionando bien (véase también Braudel 1960). En muchos lugares, la población del medio urbano depende de los mercados para su subsistencia diaria (esto se aplica tanto a los vendedores como al público en general que necesita del mercado para abastecerse). En la Mixteca, en lugares como Tlaxiaco, Tamazulapan y Nochixtlán, no hay prácticamente otro mecanismo comercial que atienda a la población urbana para satisfacer sus necesidades diarias y semanales de carne fresca, verduras, frutas, pan y todo tipo de productos frescos. Los mercados son, por tanto, de importancia vital para la ciudad y toda la zona de los alrededores. No obstante, estos mismos mercados también causan, en muchas ocasiones, severas molestias en su entorno: hacen imposible el transporte interurbano, dejan gran cantidad de basura, amontonamiento de personas, congestión del tráfico, etc. Por el contrario, en los grandes centros urbanos como México, Puebla, Oaxaca y Huajuapan hay tiendas o supermercados que también satisfacen, hasta cierto grado, esas mismas necesidades y aseguran que los mercados no se expandan de forma incontrolada. Junto con las ya mencionadas tiendas como Diconsa o Conasupo, que proveen a la población de los productos esenciales de la canasta básica, en la mayor parte del territorio del que hablamos, los mercados son los únicos lugares de abastecimiento para la mayor parte de la población. De esta manera, los mercados pueden seguir existiendo a pesar de ser en muchos aspectos una molestia para la población, pueden seguir creciendo y aumentando, y consecuentemente causar más molestias a otras partes de la población (como son, sobre todo, los comerciantes de las tiendas).

A causa de estas molestias, los funcionarios de mercados y municipios han tratado, repetidamente, de controlar el aumento y las molestias que el mercado causa, buscando medidas para mejorar las condiciones en las que el mercado opera. Se trata de organizar mejor el mercado y reubicarlo en las afueras de la ciudad o de los pueblos. En Tlaxiaco, Nochixtlán, Tamazulapan y Teposcolula se construyeron mercados cubiertos al igual que se hizo en lugares como París (les Halles), Londres (the Halls), Leiden (de Lakenhallen) y en casi todas las ciudades importantes del mundo. El objetivo es aliviar las molestias que causan el mercado y sus comerciantes. Sin embargo, aunque esta estrategia ha funcionado en algunos lugares, sabemos que muchos comerciantes no se conforman con estas medidas municipales. Usualmente los mercados se sitúan justo en el centro del casco histórico de las grandes ciudades. Son nudos de encuentro, y se ha demostrado lo difícil que resulta reubicar

un mercado. En París, por ejemplo, en 1667 se trató de reubicar el mercado del puente Saint Michel de un lado del puente al otro, pero no tuvo éxito (Braudel 1960, 24). Lo que solemos ver es que en vez de que el mercado nuevo reemplace al viejo, lo que sucede es que se forma un mercado adicional (el nuevo), a veces de carácter más permanente, de tal manera que el mercado viejo sigue donde estaba y, por tanto, sigue causando las mismas molestias.

Son sobre todo los dueños de las tiendas, los que sienten que los mercaderes les causan diferentes tipos de problemas. Entrevistamos a algunos de estos comerciantes y argumentaron que los mercaderes que les causan las molestias son, sobre todo, los que continuamente colocan sus puestos, cuando oficialmente no es hora de mercado.

> Tienen su mercado… tienen su mercado las señoras, lo que pasa es que tienen su líder y hace siete años ya que se apoderaron de este mercado. Y tenía baños. Tiene baños este mercado y el negocio de todo lo hacen el líder y ellas. Y todo el dinero se lo reparten entre el líder y las cabecillas. Nada más ellas son las que se reparten todo este dinero. Cuando se salen pueden quedarse dos, tres meses, mes y medio. Ellas se salen fuera allí en la plaza Vasconcelos, ya tienen el mercado cubierto nada más como bodega. Vacío está. Y ellas están nomás allí en la Vasconcelos, y ellas, nomás. Se amplían todo lo que quieren porque otra persona que llega, si allí llega uno de otra comunidad con su canasta de verdura, no la dejan venderla. Corren… la corren, nada más ellas. Sí, se hizo un salón arriba para que se hicieran sus reuniones los del mercado de la carne y el pan. Pero ellas no permiten, sólo ellas, no permiten que el otro vaya. Ya les corrieron, no dejan que vayan a hacer sus reuniones (entrevistado anónimo, Tlaxiaco, 2006).

A los vecinos de la región también les causa molestia el fuerte proteccionismo que existe en el mercado. Además, según cuentan los vecinos, en los lugares que ocupan los mercaderes durante largos periodos de tiempo, hay problemas de seguridad. Tanto del mercado cubierto como del mercado de los miércoles, jueves, viernes y domingos se reportan con frecuencia casos de robo, violación y alcoholismo:

> Y luego los sábados, no digamos, se van y se planta otra de este lado, y otra de este. Y es un… dicen que hasta roban allí. Allí es una robadera, ya le robaron a mi tío, me robaron a mí la cartera y todo en este tramo tan angosto. Y luego en esta esquina de aquí de la José Vasconcelos y 5 de Mayo, allí sobre todo cuando están los puestos, aprovechan a violar a las jóvenes. Yo varias veces he oído cómo piden auxilio, cómo gritan, cómo lloran y todo. Cómo hacen el amor… todo se escucha allí. Sí, pero como esta todo cubierto de los manteados de los puestos… entonces es un lugar que se presta en la noche. Los manteados se quedan allí, están dos, tres meses, mes y medio. Entonces está tapizado de manteados arriba. Y en esta esquina, allí van hacer sus fechorías. Yo ya se lo comuniqué al presidente, se lo comuniqué al delegado de gobierno,

> a la divisora poderosa. Todo para que se tomara en cuenta, porque no es justo lo que hacen con las jóvenes que van allí y se las llevan y todo. Entre una y tres de la mañana son las fechorías. Niñas como de 10, 12 años han sido violadas allí. Yo me di cuenta una noche cómo lloraba esta niña, cómo gritaba. Y nomás se tiran a chiflidos y se unen todos allá y se oyen las voces de los hombres. Y de las muchachas… o bueno, eso es cuando piden auxilio. Y cuando no piden auxilio, me supongo que a veces les tapan la boca a las muchachas. Todo esto […] incluso yo personalmente fui con el comandante, y le dije que por qué no vigilaba a esta hora, que la gente que viene de viaje también está en este peligro… no sólo las jóvenes que salen del bar, que se las conquistan, o saben que hacen. Es todo esto. Está mal. Sobre todo porque es algo del pueblo, no es de un grupo, de una mafia, y allí el presidente debe buscar un buen abogado para que este asunto lo lleve hasta donde está necesario… No, no pagan… Nada, nada. Porque están amparadas, que porque son amparadas, y que porque son del PRI y nomás se burlan de uno (entrevistado anónimo, Tlaxiaco, 2006).

Algunos de los ciudadanos y comerciantes ya están tan hartos de la situación y las molestias que causan que están pensando reunirse y recoger el mercado cubierto y la plaza para el pueblo. Sobre todo las medidas excesivas de proteccionismo de una unión en particular con respecto al mercado cubierto, según ellos, es injusto y deben ser atendidos por el gobierno municipal:

> Pues yo lo consulté con un abogado, y el abogado me dijo que aunque estén amparadas no tiene validez el amparo porque no es legalmente. Y que este mercado se lo puede recoger el pueblo. Incluso si el presidente no quiere imponerles la ley. Pues que nosotros, un grupo de ciudadanos de aquí del pueblo que lo podemos recuperar este mercado. Nos hemos reunido unos 15 o 20. Ya con esta cantidad ya se pueden hacer las cosas. No tienen razón ellos, es un bien que el presidente debe administrar. Y los beneficios que produce deberían de ser para el municipio y también que informen ellos en qué van a utilizar este dinero, ¿no?, porque así uno sabe dónde quedan… Porque un grupo de tlaxiaqueños de aquí del pueblo, ellos compraron el terreno para el beneficio del municipio del mismo pueblo. Ellos compraron, pues todos ellos compraron este terreno. Cuando Carrasco construyó este mercado y luego lo vino a terminar el presidente que está terminó los puestos, vino a terminar detalles y ya se inauguró el mercado y ya se vinieron a trabajar estas señoras. Pero digo así con su líder, ellas y su líder. Allí está el problema. Y ya le digo, le vuelvo a repetir, estos puestos que ponen es el peligro de, cómo se llama, lo que hay allá en la noche. Sobre todo a esta hora, es la hora que aprovechan para violar a estas muchachas (entrevistado anónimo, Tlaxiaco, 2006).

Así, pues, desde la construcción del mercado cubierto han estado surgiendo problemas con los mercaderes que venden en este lugar, sobre todo cuando estos salen fuera del mercado cubierto mismo. Anteriormente los problemas, sobre todo, eran con los mayoristas.

> EA: Sí, antes de los siete años, sí había mucho problema con los que vienen de otras partes, con los mayoristas. Mucho problema y esto sí lo evitó el presidente, el que está ahorita. Cuando estuvo en su primer sexenio, sí evitó estos problemas. Pues hablando a las señoras, que ya no fueran a pegar a los señores, a correrlos, a insultarles, a pegarles. Y todo esto, este mismo grupo. Y como no llegaban a entenderlo, las iba a meter al bote. Fue cuando entendieron y ya dejaron de molestar a los mayoristas.
> *Laura:* ¿Cómo les molestaban?
> EA: Les pegaban, los insultaban, a un señor le pegaron tanto que se puso muy grave, lo tuvieron que llevar al hospital en Huajuapan. Les pegaban, les corrieron, los insultaban, este mismo grupo (entrevistado anónimo, Tlaxiaco, 2006).

Los mercaderes mismos tienden a minimizar las molestias que causan:

> De vez en cuando hay problemas, por ejemplo, luego les tapamos a los vecinos, o sea los señores de las casas, los dueños, pues… o en los accesorios que tienen también sus negocios, y puede ser que les cerramos el paso, ya no es para que entren derecho a la puerta o a la entrada de ellos y ya tienen que dar vuelta o algo, y eso les molesta. Y si ya no quieren dejar ponernos… pues uno avisa al líder y este resuelve el problema con ellos o con el municipio. Si uno tiene problemas, hay que ir al municipio a avisar y ellos vienen (Ricardo Carizosa, Refugio de Morelos, 2004).

Cuando los mercaderes y los dueños de las tiendas no llegan a solucionar el problema, es cuando el ayuntamiento interviene.

> *Laura:* Ustedes algunas veces han tenido problema con los comerciantes de las tiendas.
> *Rodrigo:* Pues, a veces, que no quieren que se les tape, o porque no hay paso. Esto se resuelve, a veces interviene el ayuntamiento y a veces entre las dos partes nada más. A veces la problemática es más grande y se llega a violencia física entre los dos partidos.
> *Laura:* Me han comentado que hace unos años tuvieron problemas unos mayoristas con gente de acá de Tlaxiaco, que hasta les estuvieron pegando a algunos, ¿es correcto esto?
> *Rodrigo:* Éramos el grupo que yo tenía, éramos como siete gentes. Entonces, yo era el presidente y este… entonces querían que ya no viniéramos porque les hacíamos competencia. Era la gente que ahorita

están conmigo, los que no querían que viniéramos ya. Los de allí arriba, todos estos, estos mismos eran. Entonces eran ellos, parte del mayoreo y la gente del mercado, el mercado que está allí arriba.
Laura: ¿El mercado cubierto?
Rodrigo: Ajá, los que están a la orilla, ellos siempre me citaban en la presidencia para que delante del presidente interviniera para que ya nos fuéramos o que nomás vendiéramos los sábados. Bueno, pues, yo dije, es que el mercado nosotros lo empezamos, y nosotros tenemos que seguirlo, ¿no?, porque éramos más viejos nosotros que toda la gente que exigía esto. Entonces, dijimos que no era posible, y ahora hablé con mi gente y decían que no, pues no, lo que tú arregles, nosotros te apoyamos y todo. Entonces, en una ocasión estábamos vendiendo en esta calle Morelos. Me manda a traer el presidente el jueves y le dije a mi esposa, que en paz descanse, le dije, hija voy a darme un vistazo porque estoy… como que presiento que la gente allá me van a agarrar y me van a querer pegar. Y fui, y sí andaban unas gentes de estos, unas personas, y dije, no, no voy. Y que le mando a decir al presidente que yo no voy a poder ir este día. Que iría yo el otro día a la hora que me citara otra vez. Y me citó otra vez viernes, y lo mismo, allí estaba la gente dando vueltas, esperándome. Entonces, este, le mandé a decir que yo no iba a poder ir. Y el sábado, otra vez me manda a citar. Y dije… como vi un chingo de gente, ah… ahora a lo mejor ni están… y que voy, pues yo platiqué con el presidente, llegamos a un acuerdo y ya nos despedimos. Cuando salí de la puerta, tenía yo como a 200 gentes enfrente. Y dicen: "A ti te queríamos esperar, a ti te queríamos agarrar así". Y luego, que me rodean todos, y les digo: "Bueno, aquí estoy para lo que gusten, ¿no? Vamos a dialogar a ver qué es lo que les preocupa, o qué es lo que quieren". No, y luego que me empiezan a pegar, me empezaron a pegar. Entonces, ya se dio cuenta al ayuntamiento, salió el ayuntamiento, me agarraron entre todos, y me metieron otra vez. Entonces ya a mi esposa le avisaron, habló a gobernación y entonces ya desde allí hablaron a la judicial, intervino la judicial. Intervino toda la policía del estado la que estaba aquí. Acordonaron y ya me sacaron.
Entonces, así estuvo, ya salí y ya, pero seguía el problema. Entonces el muchacho que le pegaron acá, un tal David. Llegaron y también tiene su puesto y estaba con sus hijas y su mujer, vendiendo. Y llegaron unas señoras, todas estas gentes, y le empezaron a tirar su puesto. Todo, entonces él enojado, y dice, a ver hija, bájame el galón de gasolina. Les iba a echar gasolina. Pero en esto llegó el tránsito, el tránsito que anda. Y dijo, no te muevas David, porque si no que te quiebro de una vez, cómo está la chingadera. Y ya se calmó. Pero sí le pegaron a él y

a sus hijas, a todos, a toda la familia. Pero fue a cuestión de que no querían de que viniera a vender aquí.
Laura: Y esto, ¿en qué año fue?
Rodrigo: Híjole, no recuerdo en que año fue, pero ha de ser hace unos 10 años.
Laura: Y al final, ¿como se resolvió?
Rodrigo: ¿De lo de nosotros? Nosotros llegamos a un acuerdo con el presidente, que nosotros íbamos a tapar… vender jueves, pero que íbamos a tapar a las dos de la tarde. Entonces tapamos a las dos de la tarde y ya con esto se arregló. Y ya poco a poco, ya otra vez vendemos igual, pues, ya normal (Rodrigo Torres López, Tlaxiaco, 2006).

Problemas de urbanismo

Después de nuestras entrevistas, la problemática alrededor de la calle 5 de Mayo y la calle Vasconcelos fue empeorando con los años a tal grado que el ayuntamiento intervino. Debido a que salimos de Oaxaca a finales de 2006, los sucesos que han tenido lugar desde entonces solamente los hemos podido seguir por medio de Internet. En octubre de 2010, nos enteramos a través de la prensa en Internet que varios comerciantes fueron desalojados del mercado. Por su importancia, incluimos aquí algunos artículos de lo que sucedió:

Desalojan a comerciantes en Tlaxiaco
Por IGABE

Martes, 12 de octubre de 2010

Huajuapan de León, Oaxaca. El ayuntamiento de la Heroica Ciudad de Tlaxiaco, realizó este lunes, el desalojo de cerca de 15 comerciantes de dicha urbe, debido al incumplimiento de quienes integran el Frente Amplio Democrático, de instalarse de manera irregular en las calles Fray Lucero y 5 de Mayo.

La acción inició este lunes por la mañana cuando el cabildo encabezado por el presidente municipal, Mario Hernández Martínez, una comitiva de comerciantes fijos, integrantes de la iglesia, al realizar una mesa de trabajo, acordaron retirar a los más de 15 comerciantes, debido a la demanda de pobladores de Tlaxiaco, para poder transitar de manera normal en dicho lugar.

Por otro lado los comerciantes ambulantes instalados de manera irregular en Fray Lucero y 5 de Mayo, encabezados por su líder Alejandro López, al ver dicha situación iniciaron a insultar a las autoridades municipales con presuntos fraudes que realizó, además de agresiones físicas y verbales, pues no querían ser removidos del lugar.

De acuerdo a su líder, determinaron instalarse este lunes, debido a la inconformidad que tienen con las autoridades municipales, por la instalación de una sucursal de una tienda trasnacional, pues argumentan que esta situación les afectaría principalmente en su economía.

El edil de Tlaxiaco ante la situación y por la renuencia de dichas personas, propuso a los comerciantes que se fueran del lugar y se ubicaran en la central de abastos de la localidad, instalada en la periferia de la población, pues actualmente sólo tienen autorizado instalarse en estos lugares los días viernes, sábado y domingo, sin embargo los comerciantes se negaron e inició nuevamente una confrontación. Debido a la tensa calma que había en la localidad, cerca de mil habitantes de Tlaxiaco, entre visitantes, comerciantes del mercado Benito Juárez y locatarios del centro histórico de la ciudad, acordaron un desalojo masivo de hasta casi 45 comerciantes de todo el corazón de la población, pues constantemente estaban incurriendo en violentar las determinaciones del ayuntamiento. El presidente municipal de Tlaxiaco dio a conocer que será hasta este martes cuando reinicie el diálogo con los comerciantes para presentarles la propuesta del lugar en el cual serán reubicados, pues la exigencia de la ciudadanía de la población, es despejar el centro histórico durante la Expo Feria 2010.

También incluimos aquí algunos de los comentarios de diferentes ciudadanos de Tlaxiaco para hacer muestra de lo difícil que es la situación:

Importante: Por política editorial de e-consulta, los comentarios redactados con lenguaje soez y de carácter ofensivo e irrespetuoso, que involucren cuestiones de vida privada, lesionen la dignidad de las personas o se escuden en el anonimato para dañar honras o reputaciones, serán editados o eliminados.

Damaris Felicidades
2010-10-12 14:27:20

Felicidades. El centro histórico se ve muy bonito y limpio hacía años que no se veía así… ¿Es verdad que el lic. Mario mordió a una señora en la revuelta? Sólo por curiosidad…

Luis López Solo no pudo
2010-10-12 16:02:25

La verdad, si no hubiera sido por la gran ayuda de los demás comerciantes, Mario Hernández y su cabildo solos no hubieran podido desalojar a esos ambulantes, pues Mario carece de la firmeza necesaria para hacerlo. Felicidades a todos los tlaxiaqueños.

Mario López Hernández Todo está orquestado
2010-10-12 16:52:57

Mira Alejandro, tus compromisos con Mario debes decírselos a tus agremiados ya que exactamente tenemos evidencias de que hay compromisos, de que declinaste con una billetiza y es puro show el que estás haciendo. Y Walmart se va a poner porque tú ya lo pactaste. Alejandro y Palemón ya pactaron con la buena billetiza. Alejandro encontró un buen maestro que se llama Palemón.

Demonio tómalo como quieras
2010-10-14 09:22:34

Yo creo que está muy mal lo que acaban de hacer, y la verdad no estoy en la ciudad de Tlaxiaco, pero afortunadamente me doy cuenta de lo que pasa en esa localidad porque ahí nací, no toda la gente que fue desalojada tiene otro medio de sostener a sus familias y creo que de eso no está enterado el presidente, de nada le sirve tener el cargo que tiene, creo que si tenían pensado hacer este movimiento debieron haber pensado en las familias que dependen directamente de la venta de sus productos. Señor presidente póngase un minuto en el lugar de esas familias. Ahora en esta noticia publicada dice "que se ubicarán en la central de abastos de la localidad", la verdad yo fui en estos días a Tlaxiaco, esa central de abastos como ustedes le llaman no está en condiciones, no está pavimentada. Creo que debió acondicionar el lugar primero, y si no mal recuerdo el Estado de Oaxaca le dio mucho dinero cuando estaban construyendo, debió haber pedido con los ambulantes y que ellos cooperaran para la construcción digna de la central de abastos. Ahorita hay demasiado polvo, ahorita con feria que hay "simplemente no se puede". Ah, se me olvidaba: "es un hecho que Bodegas Aurrerá se va a construir", sólo les puedo decir que estas empresas no hacen tratos con los ediles, simplemente los acuerdos vienen de más arriba y ya está. El presidente Mario simplemente tendrá que obedecer la orden, y creo que esto ya lo saben muchos. Presidente, eche a trabajar un poquito su cabeza, desquite su sueldo.

¿Una central de abastos para Tlaxiaco?

Tanto el ayuntamiento de Tlaxiaco como los comerciantes y los mercaderes (en particular los mayoristas) están considerando si se pueden remediar de alguna forma u otra las molestias y los problemas que existen.

> *Laura:* Tengo entendido que el ayuntamiento quiere ponerlos en otro mercado, o a ustedes quizás les metieron la idea.
> *Rodrigo:* Mira, el ayuntamiento siempre ha tratado de que se haga un mercado grande, pero nunca nos ha dado solución. Entonces esto, lo que estamos viendo por allá, lo estamos haciendo un grupo de comerciantes, nosotros mismos. O sea, por tener más amplitud, para dejar de molestar al tránsito… ya ves que nos corren los carros y esto. Pensamos ir el día de mañana a hacer un mercado donde no se obstruye la vialidad. Esto vamos a hacer.
> *Laura:* El día de mañana, dice, ¿o sea, los sábados?
> *Rodrigo:* No, no, no, va a ser en otro tiempo, ¿no? Pero en determinado tiempo que llegará a ser, ya nos dieron la noción que sí se va a hacer el mercado, entonces ya visitaríamos al ayuntamiento, gobierno y comerciantes, entre los tres, a ver si podemos construir todo.
> *Laura:* ¿Es por problemas con tránsito que quieren hacer esto?
> *Rodrigo:* No, no, no, o sea, tránsito, la verdad, no se mete con nosotros, pero por lo que vemos en un futuro va ser más difícil porque si abundan más comerciantes, vamos a abarcar más y va a ser más, y vamos a obstruir más la vialidad. Entonces, esto es lo que pensamos, que a lo mejor va a ser conveniente salirse más a la orilla (Rodrigo Torres López, Tlaxiaco, 2006).

Los ciudadanos de Tlaxiaco también consideran que ya es hora de que Tlaxiaco resuelva las molestias causadas por el mercado, por ser este de carácter casi semipermanente (de jueves a domingo, y durante ciertas épocas hasta 14 días o 21 días seguidos).

> *Yunuen:* ¿Ustedes piensan que se podría resolver este problema si se construye otro mercado?
> *EA:* Bueno, no sólo uno, seguro que hacen falta como tres mercados, o sea varios
> *Laura:* ¿Y qué consecuencias tendría el reubicar los mercados para ustedes, para los ciudadanos de Tlaxiaco?
> *EA:* Nosotros, como necesitamos las cosas, debemos de ir a donde estén. Debemos de ir. Y ahora en Oaxaca, cuando salieron del centro también, tanto problema… con el mercado de abastos. Pero qué… ¿no?, la gente va a comprar… y ya ni caben también en el de abastos. Sí, y los que vendrían a la de abastos casi serían los que vienen al mayoreo a vender la fruta y esto por los mayoristas. Y ya los que venden en el mercado ya son puros de los pueblos. Usted se

> ha dado cuenta que vienen muchos indígenas de los pueblos a vender. Y antes casi vendían lo que ellos producían, ¿no?, limón, aguacate, ajo, todo esto. Pero ahora no, casi se han vuelto ellos revendedores nada más. Compran de los mayoristas y ponen su puesto. Muy pocos de los que producen ya vienen. Y estos también eran los que hace muchos años venían a vender, y ya no (entrevistado anónimo, Tlaxiaco 2006).

A los mayoristas tampoco les da temor la idea de tener que reubicarse en las afueras de la ciudad. Saben que tienen un monopolio y que los comerciantes al menudeo dependen de ellos para surtirse.

> *Laura:* ¿Y no les preocupa que la gente no va a ir hasta allá?
> *Rodrigo:* Sabemos que adonde vayamos, si nos ponemos allá nosotros por este lado, la gente nos va a llegar a buscar. Pues toda la gente que vende al mayoreo se irían con nosotros, entonces Tlaxiaco tendría que ir a buscarnos.
> *Laura:* ¿Se tiene también pensado poner entonces de una vez todo el mercado en otra parte?
> *Rodrigo:* Bueno, pensamos cómo va a ser… o sea, ya nos ofrecieron casi 16 hectáreas. Entonces pensamos llevar, o sea, hablar con zapateros, con… o sea, prácticamente… se saldría el mercado de aquí del centro. Quedaría nomás el mercado de allá del que está tapado. Este nomás quedaría (Rodrigo Torres López, Tlaxiaco, 2006).

En los últimos años, esta problemática se ha incrementado a tal grado que los comerciantes han demandado, la construcción de una nueva central de abastos en Tlaxiaco. En un artículo en Internet se menciona lo siguiente.

> *Exigen comerciantes construcción de Central de Abastos en Tlaxiaco*
> Por IGABE
>
> Martes, 19 de octubre de 2010
>
> **Huajuapan de León, Oax.- Cerca de 300 comerciantes semifijos tomaron las oficinas del Palacio Municipal de la población de Tlaxiaco en repudio a las acciones cometidas por cuerpos de seguridad por el desalojo ocurrido a ocho días al corazón de esta población; comerciantes reclaman un lugar de venta y la construcción de una Central de Abastos.**
>
> Durante cuarto día de acciones de protesta comerciantes semifijos adheridos al Frente Democrático Mixteco y comerciantes que hacen la plaza de los días sábados, tomaron de forma indefinida el inmueble e impidieron el servicio de las instancias municipales.

Ante estos hechos el representante del Frente Democrático Mixteco y líder de comerciantes, Alejandro López, anunció las acciones para las próximas 24 horas, las cuales consisten en hacer la toma del Palacio Municipal, las Oficinas Administrativas Municipales y algunos tramos carreteros, esto ante la falta de acuerdos y con la esperanza de poder entablar una mesa de diálogo con la Secretaria General del Gobierno del Estado.

El representante del FDM, señaló que las manifestaciones, estarán a análisis, de acuerdo a la respuesta de las autoridades correspondientes en Tlaxiaco, para la construcción de una central de abastos, pues dijo que es necesario que las personas empiecen a comercializar sus productos en esta zona de la Mixteca.

Alejandro López anunció que en esta manifestación participan más de 300 comerciantes de esta y otras poblaciones vecinas reuniendo gente de Tayata, Santa María Cuquila, Achiutla, Chalcatongo, Ticua, San Miguel, Magdalena y San Mateo Peñasco entre otras localidades, los cuales llevan más de diez años haciendo el comercio informal en esta ciudad, enfatizó el líder de comerciantes adheridos a este Frente.

Justificó que esta lucha y moviendo sigue el eje de buscar mejores condiciones de vida para los habitantes de la Mixteca a través del trabajo y derecho de venta, sin embargo anunció que dentro de sus reclamos exigen la creación de una Central de Abastos la cual garantice el empleo de más de mil personas de la región.

Finalmente pidió la solidaridad de la gente tlaxiaqueña para pedir solución a la supuesta discriminación que han sufrido los comerciantes al ser desalojados, y privados de sus derechos laborales (http://www.e-consulta.com/oaxaca/index.php?option=com_content&task=view&id=17635&Itemid=27, consultado en octubre de 2010).

Capítulo 11

Historias de la vida de la mercancía

Esta parte del proyecto pretende enfocarse sobre todo en la documentación de algunas mercancías que se producen y comercializan en los mercados de la Mixteca. En particular, el objetivo es documentar los procesos de continuidad y transición del material cultural que se produce en la zona, como son los textiles, la cerámica, las jícaras y los instrumentos agrícolas. Obviamente, en la zona también se producen otro tipo de productos, los cuales se comercializan en los diversos mercados de la Mixteca, entre los que se hallan productos orgánicos, como las frutas y verduras, la sal o las hierbas medicinales; objetos de plástico; materiales audiovisuales y ropa industrializada. Hemos decidido concentrarnos en algunos materiales específicos que se han podido estudiar detalladamente, gracias a la colaboración de dos jóvenes investigadoras: Estefania Pampin Zuidmeer e Isabel Houben, que han colaborado con nosotras en documentar las historias de la vida de algunos objetos específicos, desde el momento de la producción hasta su comercialización. Sus valiosas contribuciones están incluidas en las siguientes páginas, algunas de las cuales han sido publicadas en diversas revistas y publicaciones científicas y en sus tesises de maestría.

Cada producto que se vende en el mercado cuenta su propia historia, su propio cuento referente a lo local y lo global; se trata de una historia que, obviamente, no empieza en el mercado mismo sino en el momento en el que el material es forjado, o más precisamente, en el momento en que la idea de un objeto empieza a formarse en la cabeza del productor. Yo no tocaré extensamente este aspecto de la investigación, el cual será tratado por las dos colaboradoras antes mencionadas, aunque lo ilustro brevemente por medio de un ejemplo. Lo hago a través de un objeto que hoy en día forma parte de nuestra colección del Museo Nacional de Etnología en Leiden: un gozne[41] hecho por la familia Ortiz, una de las dos familias de herreros que todavía existen en Tlaxiaco. Tanto la historia de la vida del señor Francisco Ortiz Reyes como la de su hijo, Jorge Luis Ortiz Cruz, fueron documentadas bajo el marco de nuestro proyecto. El que hizo el gozne fue Jorge Luis Ortiz Cruz, quien aprendió la profesión de herrero de su padre. El hijo y el padre son uno de los dos últimos herreros que todavía conocen este empleo en Tlaxiaco.

La herrería es una de las prácticas que se introdujeron a la llegada de los españoles y que desde un principio tuvieron mucho éxito: en el último cuarto del siglo XVI, los españoles ya habían introducido nuevas técnicas, incluyendo la profesión de la herrería. Terraciano (2001, 236), entre otros autores, menciona al *yya toniñe* de Tlaxiaco, don Diego de Velasco, que tenía una herrería de la que era dueño y en la

41 El gozne específico del que hablaremos en el artículo ahora lleva el número de inventario RMV6055-8.

que producía objetos de hierro, junto con dos colaboradores y dos esclavos africanos (Terraciano, op cit). La herrería era muy apreciada en los pueblos indígenas, y al igual que la producción de la seda, llegó a formar parte integral de la vida diaria de los vecinos de los pueblos mixtecos.

Continuamos la historia de la vida de nuestro gozne. ¿Cómo se forma un objeto tal? El hierro lo proporciona un vendedor de Oaxaca, ciudad a la que Francisco siempre ha comprado sus barras de hierro. Hoy en día Francisco va personalmente a Oaxaca a comprar allí el material; antes era el proveedor quien iba a Oaxaca a comprarlo y lo venía a traer a Tlaxiaco. En el pasado más remoto, el señor Francisco, con otros herreros, usaba ir a Yanhuitlán para comprar hierro que era destinado a construir las vías del tren de carga. Pero volvamos a nuestro gozne. Después de que la barra queda almacenada un tiempo en la herrería, en cierto momento el herrero la convierte en bisagra. Es alrededor de las cuatro de la madrugada cuando empieza a forjar sus objetos. Cada madrugada hace un cierto número de tareas. Usualmente empieza con tres rejas[42] (en total son 18) para seguir con tareas más leves, como las de aquella mañana en que la autora estuvo: unos goznes. El gozne del cual hablamos fue hecho primero por Jorge Luis y terminado por el padre. De alguna forma, fue casualidad que el gozne fuera hecho aquel día, ya que sin mi presencia nunca se hubiera realizado (ni su aldaba ni su recogedor). No obstante, el hecho de que el padre y el hijo, trabajan conjuntamente en los objetos producidos en la herrería, no es nada fuera de lo normal, ya que, regularmente, don Francisco da el último toque a los objetos que son forjados por su hijo. Una vez hecho el objeto, termina usualmente en el mercado donde se vende por un precio de alrededor de 80 pesos para ser utilizado como candado de puertas en una casa en Tlaxiaco u otro lugar cercano, donde es usado regularmente por los dueños de la casa al entrar y salir de ella.

La biografía de este gozne en particular es otra: fue vendido en la casa del herrero como parte de una 'colección de muestra' a la curadora de un museo etnológico en Holanda. A partir de allí el objeto fue llevado a Oaxaca para empaquetarlo bien y transportarlo en mi maleta a Holanda. En primera instancia, terminó en mi casa para trasladarlo después a la Sala de Cuarentena, donde se le atribuyó un número de inventario temporal (Q2006-4/8) y donde por un tiempo esperó a ser fotografiado, registrado propiamente en nuestra base de datos bajo el número RMV6055-8 y llevado a nuestros depósitos en 's Gravezande, para en un momento dado mostrarlo en una exposición o para ser objeto de debate en salas de conferencias, objeto de estudio en este capítulo y accesible digitalmente para todo el mundo a través de la base de datos del sitio web http://www.volkenkunde.nl/collections.

42 Rejas son objetos que se utilizan para trabajar la tierra con los bueyes su función es la de remover la tierra para hacer el surco (donde se mete la semilla). La reja se mete en una pieza de madera que se llama arado.

Siguiendo las fajas oaxaqueñas

Contribución de Estefania Pampin Zuidmeer, MA

Introducción

El presente trabajo se desarrolla en el distrito de Tlaxiaco, en la comunidad de San Agustín Tlacotepec, situada en la región de la Mixteca Alta, y también en el distrito de Jamiltepec, principalmente en las comunidades de San Pedro Jicayán, San Juan Colorado y especialmente en Pinotepa de Don Luis, en la región de la Mixteca de la Costa. Dentro de este trabajo seguiremos la historia de la vida de las fajas hechas en San Agustín Tlacotepec, desde la elaboración de las diferentes materias primas hasta la venta y el uso que tienen en la parte final de su comercialización y su uso en la Mixteca Alta. Antes de pasar a la historia de esta vida, trataremos algunas generalidades sobre la región, sobre el producto de la faja en general y sobre los productores en particular.

Verticalidad en paisaje y economía

En las regiones en donde se realizó la presente investigación existe una antigua y tradicional relación económica, determinada por la verticalidad del paisaje. Esta economía se define como economía vertical. En el caso de la Mixteca Alta y de la Costa, ambas regiones intercambian recursos naturales procedentes de zonas ecológicas específicas. Por ejemplo, la comunidad de San Agustín Tlacotepec, ubicada a una altura de 2030 metros sobre el nivel del mar, tiene acceso a recursos naturales propios de zonas montañosas como ajos, cebollas, hierbas del monte y palma. Estos recursos naturales y sus productos derivados son intercambiados en la Mixteca de la Costa por recursos y productos costeños como chiles, pescado seco, jícaras y cocos. Los comerciantes de San Agustín Tlacotepec transportan los productos y recursos naturales costeños a la Mixteca Alta, donde son comercializados en los mercados de San Agustín Tlacotepec, San Mateo Peñasco, Chalcatongo, Magdalena Peñasco y Tlaxiaco. Uno de los productos comerciales procedentes de la Mixteca Alta es la faja oaxaqueña. Esta prenda de vestir femenina es el tema central de la investigación del presente trabajo.

Las fajas oaxaqueñas se elaboran en San Agustín Tlacotepec y las transportan los comerciantes de la comunidad de San Mateo Peñasco (una comunidad vecina de San Agustín Tlacotepec) hacia la Mixteca de la Costa[43] para finalmente venderlas en los mercados y tianguis de diferentes comunidades de la Mixteca de la Costa. Una región que a la vez se distingue por su industria textil, en la cual se elaboran nahuas y servilletas de alta calidad. No obstante, en las comunidades de Pinotepa de Don Luis, San Pedro Jicayán y San Juan Colorado es donde sobre todo

43 Los comerciantes viajan nueve horas en transporte público para llegar a la región costeña. En el pasado el viaje se realizaba a pie y tenía una duración de ocho a diez días sólo la ida, por un paisaje montañoso.

se tejen masivamente textiles típicos de esta región, elaborados con el telar de cintura. Una situación que me ha llevado a plantearme algunas preguntas sobre la presente investigación. Y es que si la región de la Mixteca de la Costa tiene una importante industria textil, por qué entonces no se producen allí las fajas, y por qué motivos proceden estas de la Mixteca Alta, una zona relativamente ajena.

Esta investigación se enfocó en diferentes aspectos relacionados con el comercio, la producción y el uso de la faja oaxaqueña. Después de haber conocido la faja oaxaqueña, tejida en San Agustín Tlacotepec y vendida en la Mixteca de la Costa, quise averiguar si la tradición aún existía, razón por la cual decidí viajar a la comunidad de San Agustín Tlacotepec e investigar cómo era la situación en el presente. Además, dio la casualidad que durante mi estancia en la Mixteca Alta, algunos comerciantes de San Agustín Tlacotepec se estaban preparando para visitar la región de la Mixteca de la Costa con motivo de la fiesta patronal de Pinotepa de Don Luis (20 de enero). Fui entonces a la zona costeña siguiendo una parte del viaje que realiza la faja oaxaqueña durante su ciclo de vida y atestigüé la producción de la faja y su traslado por el paisaje. Al seguir su paso por el mercado pude ver cómo se vendía la faja, las maneras y las razones de su utilización y, finalmente, dónde termina cuando no es apta para su uso. A través de la descripción del ciclo de vida de la faja oaxaqueña ofrezco aquí una imagen de los diferentes aspectos relacionados con su elaboración y venta; y cuando es posible comparo la situación actual con el pasado para ilustrar la continuidad y transformación de los diferentes aspectos.

La industria textil de San Agustín Tlacotepec

San Agustín Tlacotepec conoce una tradición de producción local de textiles con telar de cintura. Hace aproximadamente 40 años que la industria de elaboración de cobijas de lana dejó de existir por la introducción de cobijas industriales en el mercado. Por el contrario, la industria de fajas sigue hoy en día en pie. Actualmente, son tres familias que viven en San Agustín Tlacotepec las que tejen las fajas. Dos de estas familias participaron en la investigación del presente trabajo. En la actualidad hay siete personas en San Agustín Tlacotepec que se dedican a la elaboración de fajas, seis mujeres y un hombre; dos son mujeres de avanzada edad y tienen la vista mal, por lo cual tejen poco; el hombre teje cuando no tiene otro tipo de trabajo; el resto de las mujeres teje cada semana para poder mantener a su familia[44].

En 1974, Elizabeth Snoddy Cuéllar realizó una investigación sobre la industria textil de fajas en San Agustín Tlacotepec, la cual dio como resultado el artículo: *San Agustín Tlacotepec, Mixteca Alta Belt-Weaving Centre.* Según la memoria de las personas de más avanzada edad con quienes Elizabeth Cuéllar conversó durante su investigación, en el pasado los comerciantes de esta comunidad se preparaban para sus viajes hacia la costa con una visita al valle de Oaxaca. La primera fase del viaje duraba seis días. En Oaxaca los comerciantes compraban cerámica, mantas,

44 A mediados de los años setenta del siglo XX, 20 personas se dedicaban a la elaboración de fajas: 16 mujeres y 4 hombres (Cuéllar 1976, 312).

servilletas y fajas, patatas dulces y nueces. Desde el valle de Oaxaca regresaban a San Agustín Tlacotepec para iniciar el viaje hacia la Mixteca de la Costa. Desde mediados de los años treinta del siglo XX, los habitantes de San Agustín Tlacotepec decidieron copiar las fajas procedentes del valle de Oaxaca. Por aquel entonces, las fajas elaboradas en el valle de Oaxaca eran muy populares: no sólo se utilizaban en la Mixteca de la Costa y el valle de Oaxaca, sino que también eran transportadas hasta el centro de Guatemala. Se desconoce desde qué fechas los comerciantes de San Agustín Tlacotepec comenzaron a comprar productos en Oaxaca, pero en un reporte realizado en 1882 se informa de la existencia de esta tradición a finales del siglo XIX (Cuéllar 1976, 310, 311).

Actualmente, en la comunidad se producen tres tipos de fajas: la faja roja (en mixteco de San Agustín Tlacotepec *batu kuaha, batu nduku*), la faja azul/ negra (*batu tinta, batu solferino*) y la faja oaxaqueña (*batu xikivi,* literalmente faja de colores). Todas las fajas son tejidas en un telar de cintura. Aunque se desconoce el origen de la faja roja y la faja azul, la faja oaxaqueña es una copia de las fajas que se elaboraban en el valle de Oaxaca, en la comunidad de Santo Tomás Jalieza. El nombre de la faja oaxaqueña hace referencia a su procedencia. La faja oaxaqueña es utilizada en San Agustín Tlacotepec, San Antonio Xinicaba y la región de la Mixteca de la Costa. La faja roja y la faja azul son también utilizadas en la zona costeña.

Las productoras de las fajas y sus vidas

Unos de los aspectos que investigué es el lugar que la elaboración de la faja oaxaqueña ocupa en las vidas de las tejedoras. Se decidió entrevistar a tres mujeres de diferentes generaciones para poder valorar y hacer visible lo importante que es el tejer fajas para ellas.

Catalina Hernández

La señora Catalina Hernández nació en San Agustín Tlacotepec y tiene 93 años de edad. Ella aprendió a tejer la faja oaxaqueña de su suegra a los 17 años de edad, a principios de los años treinta. En aquel entonces, la señora Catalina Hernández ya sabía manejar el telar de cintura porque su madre le había enseñado a tejer cobijas con hilo de lana. Según la señora Catalina Hernández, las cobijas y las fajas se elaboran en San Agustín Tlacotepec "desde siempre". De su suegra aprendió a tejer la faja oaxaqueña con una sola figura que ella nombra como "sapo", y que en San Agustín Tlacotepec es conocida como *la señora*. La figura es interpretada por la señora Catalina Hernández como una señora que sujeta algo no definido sobre su cabeza.

Durante toda su vida, la señora Catalina Hernández tejía fajas para los comerciantes del pueblo que viajaban a la costa. El hacer fajas ha sido su medio de vida más importante para poder mantener a su familia, junto con la elaboración de sombreros, soyates, sopladores y petates. Artículos que realizaba en su propia casa y le permitían estar cerca de su familia. Actualmente, la señora Catalina Hernández

tiene la vista muy deteriorada, pero de todas maneras intenta tejer fajas y preparar hilos de lana.

Elvira Bautista López

Doña Elvira Bautista es oriunda de San Agustín Tlacotepec, al igual que sus padres, es la nuera de la señora Catalina Hernández. Tiene 61 años y tres hijas, una de ellas también tejedora. Sus otras dos hijas se encuentran en la fase de aprendizaje del tejido. Doña Elvira Bautista se dedica a la elaboración de los tres tipos de fajas que se producen en San Agustín Tlacotepec, y de productos de palma, como soyates, petates, sopladores, sombreros y figuras. Además se dedica al cuidado del ganado.

Cuando doña Elvira Bautista tenía cinco o seis años empezó a fajarse, periodo en el que vestía una faja con un soyate. Entonces su madre le enseñó a tejer cobijas, la faja roja y la faja azul con el telar de cintura, pero no aprendió a tejer la faja oaxaqueña porque su madre desconocía esta técnica de tejer. Durante su adolescencia, doña Elvira se trasladó a la Ciudad de México para trabajar, momento en el que dejó de fajarse porque en la ciudad no era costumbre hacerlo. Sin embargo, al realizar trabajos pesados y no fajarse se le dañó la espalda, razón por la que actualmente lleva una faja con la que evita molestias físicas al hacer esfuerzos.

A los 21 años de edad doña Elvira regresó a San Agustín Tlacotepec para casarse y fue entonces cuando su suegra le enseñó a tejer la faja oaxaqueña. La señora Catalina Hernández le mostró cómo tejer la figura de *la señora*, además de otras que le enseñaron varias mujeres de San Agustín Tlacotepec. Actualmente teje sobre una silla baja porque tejer sentada, de rodillas sobre un petate, le produce molestias en las rodillas, los pies y la espalda. Y es que para que la faja se elabore bien, es mejor que la tejedora se siente de rodillas sobre el petate, sin embargo, ella no puede. En el presente no teje todos los días, porque está ocupada con otras actividades, como el cuidado del ganado, algunas obligaciones dentro de su comunidad, el cuidado de la familia y la elaboración de otros productos con hojas de palma. Normalmente teje una faja cada semana, si tiene mucho trabajo, cada dos semanas.

Concepción Hernández Cruz

La señora Concepción Hernández Cruz, de 41 años de edad, también procede de San Agustín Tlacotepec, al igual que sus padres y sus abuelos. Su madre trabajó como tejedora de fajas durante toda su vida y su padre como comerciante. El vendía sus productos en la costa, fajas, soyates, sombreros, sopladores y otros productos típicos de su comunidad. Fue a la edad de nueve años cuando su madre le enseñó a tejer fajas, quien a la vez aprendió a tejerlas de su suegra. Cuando tenía 12 años de edad también se trasladó a la Ciudad de México, donde trabajó como sirvienta durante 22 años. Desde hace siete años vive en San Agustín Tlacotepec. Al regresar recordó cómo se confeccionaban las fajas y comenzó a tejerlas otra vez. Actualmente, la señora Hernández Cruz se dedica a tejer fajas diariamente.

El hermano y las dos hermanas de la señora Hernández Cruz también aprendieron a tejer fajas, pero hoy en día sólo su hermano se dedica a esta actividad cuando le faltan recursos económicos. A su hijo mayor de 15 años ha intentado enseñarle a tejer, pero "todavía no sabe hacerlas porque es muy laborioso aprenderlo y el chico se dedica la mayor parte del tiempo a tareas para la escuela". El otro es todavía muy pequeño, pues sólo tiene 6 años. Las hace con hilos de fibras sintéticas y con hilo de lana, pero cada vez produce menos fajas de lana porque elaborar una faja con hilo de fibras sintéticas es menos laborioso. Ahora bien, como la madre de la señora Hernández Cruz cuida ovejas, a veces le regala a su hija hilo de lana, pero sólo teje fajas de lana si alguien se las encarga. En cuanto al hilo de lana prefiere obtenerlo preparado porque procesar la lana cuesta mucho tiempo y ella intenta tejer dos fajas al día para poder mantener a su familia.

Ella normalmente no viste la faja, únicamente en ocasiones especiales. Por ejemplo, cuando es madrina en una fiesta de la comunidad. Ha intentado ponérsela durante los trabajos forzosos, pero se siente incómoda utilizándola.

La elaboración de fajas es el único recurso económico que la señora Hernández Cruz y sus hijos tienen. Si necesita mucho dinero, puede tejer una faja en dos horas. Es entonces cuando le pide ayuda a Jesús porque el trabajo va mucho más rápido, dice, 'como si fuera ayudada'.

Su madre tiene 61 años de edad y aún teje fajas, pero muy poco porque tiene la vista deteriorada. La tejedora tiene que estar muy firme para que el tejer no la dañe. Madre e hija tejen sentadas en el suelo, sobre un petate, con las rodillas dobladas sobre los pies, pero a la madre le duelen los pies debido a esta actividad. Según la señora Hernández Cruz, las tejedoras de San Agustín Tlacotepec también tienen molestias en las rodillas, los tobillos y la espalda por tejer. Otro problema frecuente entre las tejedoras es una mala vista.

Los relatos de estas tres tejedoras nos muestran cuál es el lugar que la elaboración de la faja oaxaqueña ocupa en la vida de cada una de ellas y resulta evidente que su producción ha sido una parte muy presente e importante en sus vidas. En los casos de la señora Hernández Cruz y de la señora Catalina Hernández ha sido en algunos momentos, incluso, su medio de subsistencia y, por tanto, con el que han sostenido a sus familias. Para doña Elvira Bautista, la producción de fajas también ha sido y es una manera de mantener a su familia, aunque ella también se dedica a la elaboración de otros productos y al cuidado del ganado. Aunque los tiempos han cambiado, con la llegada de la globalización y la modernización en México, la vida de las tejedoras ilustra una continuidad en la importancia que tiene la elaboración de las fajas en su quehacer cotidiano, siendo actualmente este producto muy solicitado en la Mixteca de la Costa.

Es además importante no olvidar que el trabajo que estas tejedoras realizan es un trabajo pesado que puede generar molestias físicas, como dolor en las rodillas, en los pies y una mala vista. A pesar de estos problemas de salud, estas mujeres siguen tejiendo porque es su manera de mantenerse, y como la señora Concepción Hernández me explicó, ella tampoco sabría qué hacer si no teje fajas. Es por ello que

la señora Catalina Hernández, de 93 años, aún intenta tejer fajas y venderlas. Su nuera doña Elvira Bautista explica que "aunque a mi suegra le salen las fajitas muy flojitas, ella aún teje, pero nosotras le ayudamos".

La producción de la faja oaxaqueña en la Mixteca de la Costa

Las fajas que las mujeres de la Mixteca de la Costa portan proceden de San Agustín Tlacotepec. Sin embargo, algunas tejedoras costeñas tejen copias de la faja oaxaqueña. Se estima que actualmente, dos tejedoras confeccionan esas copias. Durante mi estancia en la zona costeña busqué a estas tejedoras, y fue en San Juan Colorado donde encontré a una. El día que visité su casa no estaba, pero conversé con su hija y su vecina, quienes me explicaron que comenzó a hacer las copias de la faja oaxaqueña hacía cinco o diez años, pero que no vendía muchas. En el mercado de Pinotepa de Don Luis encontré una faja producida en la costa, procedente de San Juan Colorado, y la compré. Durante mis entrevistas con diferentes mujeres de la costa les enseñé a estas mujeres la faja de San Juan Colorado y las de San Agustín Tlacotepec (sin comentarles su procedencia), y les pregunté cuál de las fajas comprarían. Todas las mujeres respondieron, sin ninguna duda, que comprarían las de San Agustín Tlacotepec, debido a que la faja de San Juan Colorado no era suficientemente dura, y no podría sujetar el pozahuanco (o sea, la falda). Otro motivo fueron las figuras, pues eran demasiado diferentes a las de las fajas de San Agustín Tlacotepec.

Conversé con una señora que tiene un puesto en el mercado de Pinotepa de Don Luis, porque ella vendía fajas de San Juan Colorado. Le pregunté si las fajas se vendían y si sabía para qué se compraban. La señora me respondió que las fajas las compraban las mujeres que tejían bolsas porque cosían la faja a la bolsa y les servía de asa. Me dijo, además, que con ellas vestían las niñas del colegio al final del año escolar, día en el que se ponían la ropa tradicional de la comunidad.

De regreso a San Agustín Tlacotepec visité a doña Elvira Bautista y le enseñé la faja elaborada en San Juan Colorado. Ella me explicó que la faja no era dura porque los hilos eran muy finos. En San Agustín Tlacotepec, dos hilos se juntan e hilan para obtener hilos más fuertes y gruesos, pero la tejedora de San Juan Colorado no utiliza esa técnica, con el resultado de unas fajas flojas. Me comentó, además, que las figuras de la faja elaborada en San Juan Colorado no habían sido tejidas correctamente, sino que se siguió otro patrón, de ahí que las figuras no eran iguales.

Durante la investigación de campo también conversé con dos tejedoras de Pinotepa de Don Luis sobre la producción de fajas en la Mixteca de la Costa: la señora Margarita Avengaño Luis y la señora Bonfilia Pérez Hernández, quienes me explicaron que ellas y otras tejedoras no tienen tiempo para tejer sus propias fajas porque están siempre muy ocupadas con el cuidado de la familia y la elaboración de servilletas y pozahuancos. La cantidad de trabajo de las tejedoras depende de los encargos; como el pozahuanco es utilizado por muchas mujeres en la región de Pinotepa Nacional es por lo que siempre están tejiendo este tipo de textil. Por esta

razón, no tienen tiempo para tejer más y necesitan traer fajas de otra región. En la región costeña no existe ninguna comunidad que teja fajas lo suficientemente duras para poder sujetar el pozahuanco y a la vez apoyar a la mujer durante los esfuerzos que tiene que hacer. Un motivo por el cual necesitan traer las fajas de un lugar más alejado.

El ciclo de vida de la faja oaxaqueña

El ciclo de vida de la faja oaxaqueña se inicia normalmente con un encargo o pedido en la casa de la tejedora. El encargo lo hacen comerciantes que viajan a la costa o directamente las personas que van a utilizar la faja. Durante el encargo se acuerdan diferentes aspectos de la faja, como el tipo de fibra, la anchura y la longitud de la faja, además de las figuras que deben ser incorporadas.

Enseguida pasaremos a hablar sobre la elaboración de una faja oaxaqueña en particular que ahora forma parte de la colección del Museo Nacional de Etnología en Leiden, Holanda.

Actualmente, las fibras de uso más frecuentes son los hilos de fibras sintéticas. También se utilizan fibras de lana, pero su uso no es frecuente. En el pasado, hace aproximadamente 40 años, las fajas eran hechas exclusivamente de lana por la presencia de ovejas en San Agustín Tlacotepec. Poco a poco la lana ha sido sustituida por las fibras sintéticas porque la lana debe ser hilada, mientras que los hilos de fibras sintéticas se compran procesados y pueden ser inmediatamente utilizados. Las fibras sintéticas, además, se pueden comprar coloreadas, lo que implica un ahorro de trabajo para las tejedoras.

El siguiente paso es el preparado de la lana. Aunque la elaboración de fajas de lana no es frecuente en el presente, todavía existe, pues algunas tejedoras todavía cuidan ovejas de la cuales obtienen su lana. El procesamiento de la lana no ha cambiado mucho con el paso del tiempo, según la memoria de las tejedoras. A las ovejas se les corta primero el pelo con unas largas tijeras. El pelo cortado se guarda en un canasto o tenate. Según las posibilidades que la tejedora tenga, la lana es lavada en el río o en un cubo de agua con jabón, para quitarle el lodo, la grasa del pelo y las impurezas. Una vez que la lana se ha secado, se coloca sobre un petate en el suelo, donde se peina con un cardador para deshacerla de nudos, organizar las fibras y ponerlas paralelas. Cuando el cardado de la lana ha terminado, se remueve la suciedad restante con los dedos. Entonces se puede empezar a hilar: de la lana peinada se extrae un mechón, sin separarlo de la lana. Con el dedo pulgar y el índice, el mechón se transforma cuidadosamente en un hilo fino, tirando del mechón y girando la fibra entre los dedos. La parte del mechón que se ha afinado se une a un malacate, que se gira con la mano libre, de manera que el hilo se va enrollando lentamente en el malacate. Según me explican, hilar con un malacate es importante para obtener hilos lisos y fuertes.

Una vez que la lana ha sido hilada, se comienza con la siguiente fase de la preparación, el teñido. Las tejedoras no recuerdan la utilización de colorantes naturales en el pasado. La lana se tiñe con sulfato de anilina (un colorante sintético) y, dependiendo de la cantidad de anilina que la persona use, se pueden obtener

los colores rojo, naranja o verde. Para ello, la lana se pone en agua, con el sulfato de anilina, un poco de ácido (jugo de naranja o limones para que el teñido se adhiera bien a la lana) y se cuece durante una hora. Después se saca la lana de la masa cocida, se coloca en un recipiente (normalmente una jícara) y se cuelga sobre una cuerda para que se seque. Una vez que la lana se ha secado, los hilos están preparados para tejer con ellos.

El siguiente paso es el tejido. Para poder tejer la faja oaxaqueña, primero la tejedora debe preparar los hilos porque debe tener un tejido firme y duro. Para conseguir la dureza en el tejido, se forman hilos gruesos, que se obtienen al juntar dos hilos y enrollarlos con un malacate. Cuando todos los hilos están preparados, la tejedora comienza con el arreglo de los hilos en la posición exacta que tendrán en el telar de cintura. La longitud de los hilos está determinada por el acuerdo que se hizo durante el encargo, al igual que la anchura de la faja. La anchura de la faja se expresa en dedos (tres, cuatro, cinco o seis dedos). Cuando la tejedora ha determinado la cantidad de hilos que necesita la faja y los ha medido y cortado, entonces se colocan los extremos de los hilos en dos barras, formando el telar. Una de las barras será atada con una cuerda a un palo o árbol, la otra barra se coloca contra el cuerpo de la tejedora, conectada a un mecapal (*yuchata*) con una cuerda (*yoho yicute*). Para producir un tejido fuerte, el telar debe mantenerse tenso mientras la persona teje, para lo cual un extremo se amarra a un árbol o palo, momento en que la persona se sienta a tejer en un lugar donde la urdimbre queda tensa. Normalmente, la tejedora se sienta de rodillas sobre un petate (*yuu*), con el mecapal en la cintura, porque es la manera más fácil de tejer. Algunas tejedoras no aguantan trabajar sentadas sobre las rodillas y tejen sentadas en una silla baja, aunque esta situación convierte la actividad de tejer en algo más pesada.

Cuando los hilos están colocados sobre las barras, la tejedora empieza a dividir todos los hilos del telar con un palo, conocido en mixteco como *xikni.* Al dividir todos los hilos del telar de cintura, la tejedora puede decidir más fácilmente qué hilos forman la parte de arriba y cuáles la parte de abajo de la faja. Entonces, con carrizos o varas de liso (unos palos que se colocan entre los hilos), separa los hilos en tres niveles: hilos de la parte de arriba, los del medio, y los de la parte de abajo. Esta división en tres niveles es necesaria para poder formar las figuras en el tejido de la faja. El nivel de arriba y el de abajo consisten en hilos rojos, mientras que los del medio son blancos. Esta diferencia en colores es indispensable para poder tejer las figuras y hacerlas más visibles.

Los hilos que son colocados sobre las barras se denominan la urdimbre, la cual es la parte larga del tejido. Al tejer, se cruza otro grupo de hilos a través de la urdimbre, la trama, que en el caso de la faja oaxaqueña es un hilo blanco de algodón industrial. Cuando la tejedora empieza a tejer, utiliza un palo para apretar la estructura del tejido; un instrumento conocido en mixteco como *tunisa* o *nushitu,* y en español como machete. Este palo se coloca directamente enfrente de la parte que está tejida, entre dos grupos de hilos. Mientras la tejedora teje, va eligiendo de cada nivel de hilos cuáles son los necesarios para formar la figura. Una vez que tiene los

hilos elegidos, los separa del resto con un palo, la varilla de paso. Entonces, levanta la varilla de paso y de esa manera levanta también todos los hilos que son importantes para formar las figuras. Entre los hilos levantados y el resto de los hilos cruza la trama. Una vez que la faja está terminada, la tejedora corta los hilos que aún están conectados a las barras y es cuando la faja está lista para su uso.

Transporte a la Mixteca de la Costa

El padre de la señora Concepción Hernández ha trabajado como comerciante desde los 20 años de edad. En la costa no sólo vendía los productos propios de la Mixteca Alta, también compraba productos costeños, como chile, pescado seco, bules, cocos, jícaras, malacates y bolsas de mixe para comerciarlos en la Mixteca Alta. El viaje hacia la Mixteca de la Costa duraba de siete a diez días a pie, con un canasto en la espalda lleno de los productos comerciales. Su padre también trabajaba como comerciante y caminaba hasta la costa para vender sus productos, pero esa producción también se trasladaba hacia el valle de Oaxaca para comprar otros productos que no se podían obtener en la Mixteca Alta ni en la Mixteca de la Costa, como la cochinilla. A mediados de los años cincuenta se construyó una carretera hacia San Agustín Tlacotepec, y desde esa época el señor Hernández ya no camina hacia la costa.

Por lo general, las fajas encargadas por los comerciantes son recogidas un par de días antes del inicio del viaje hacia la zona costeña. Las guardan en bolsas de plástico o en tenates, junto con otros productos naturales y derivados, típicos de la Mixteca Alta. Los comerciantes viajan en transporte público. El viaje a Pinotepa Nacional desde San Agustín Tlacotepec y San Mateo Peñasco es de aproximadamente 9 horas.

Los mismos comerciantes que hoy en día venden la faja oaxaqueña en la Mixteca de la Costa recuerdan cómo viajaban a pie en el pasado, antes de la construcción de la carretera. Entonces la faja oaxaqueña era transportada en un tenate o en un canasto sobre la espalda del comerciante, quien caminaba entre siete y diez días hasta llegar. La memoria de los comerciantes no va más allá de 45 años aproximadamente. Recuerdan, por tanto, la manera en que sus abuelos viajaban a pie hasta la costa. Asimismo, rememoran los relatos de sus padres y abuelos sobre generaciones pasadas que también realizaron el mismo viaje.

Hasta la llegada de la carretera, los comerciantes viajaban en grupos siguiendo ciertas rutas, cuatro veces al año. Don Encarnación Ortiz era un niño de 14 años (a finales de los años cuarenta del siglo XX), cuando realizó su primer viaje. Recuerda que eran grupos gigantes de comerciantes, integrados por 20-50 hombres y mujeres, todos ellos procedentes de la comunidad de San Mateo Peñasco.

Actualmente hay únicamente un habitante en San Agustín Tlacotepec que transporta fajas a la zona costeña. Se trata de una señora de avanzada edad, con lo cual si nadie en el futuro decide realizar el viaje a la costa, podría ser ella la última comerciante de esta tradición comercial entre San Agustín Tlacotepec y

la Mixteca de la Costa. La señora también vende fajas a dos comerciantes de San Mateo Peñasco, a don Encarnación y a don Manuel Pablo, pero ellos también tienen una edad avanzada y son los últimos en su comunidad que aún hoy en día realizan este trabajo.

Venta en la Mixteca de la Costa

Una vez que el comerciante llega a su destino final empieza a poner su puesto. Dependiendo de los recursos que el comerciante tenga en el mercado, coloca sus fajas sobre una mesa de madera, los cuelga en una cuerda o los coloca sobre un trozo de plástico sobre el suelo. Una vez que las fajas son visibles para el público, comienza la venta. Las mujeres interesadas en su compra, se enfocan en las figuras que se han incorporado, la anchura y la longitud de la faja, aunque el requisito más importante es la dureza de su tejido. Como ya se ha dicho, tiene que ser dura para poder sujetar el pesado pozahuanco que visten las mujeres de la Mixteca de la Costa, y a la vez tiene que dar fuerza a la mujer durante los trabajos más pesados. Si la faja se siente floja, entonces no podrá sujetar el pozahuanco bien y no ofrecerá el apoyo necesario.

El medio de pago más frecuente es monetario, pero en algunos casos la faja oaxaqueña es intercambiada por otros productos, a través del trueque. En este caso, el valor de la faja se decide en el momento. Cuando el medio de pago es monetario, la faja se vende en 150 pesos.

Tanto en el presente como en el pasado, la venta de fajas en la Mixteca de la Costa tiene y tenía lugar cuatro veces al año, según la información que los comerciantes ofrecen. O sea, durante las fiestas patronales de diferentes comunidades de la región costeña: el 20 de enero en Pinotepa de Don Luis, durante la fiesta de San Sebastián; el cuarto viernes de Cuaresma en Huaxpaltepec; en Semana Santa en Pinotepa Nacional; y el 30 de noviembre en San Juan Colorado, durante la fiesta de San Andrés. Es durante estas fechas cuando en estas cuatro comunidades se celebra un gran mercado, visitado por gente de toda la región costeña. Durante el resto del año, los mercados de la zona no son tan visitados, y por ello al comerciante de la Mixteca Alta no le merece la pena ir a la costa para vender sus productos.

Uso en la Mixteca de la Costa

Una parte de las mujeres incorpora la faja oaxaqueña en su vestimenta diaria. La faja oaxaqueña es parte de la vestimenta tradicional de las comunidades de la Mixteca de la Costa: Pinotepa de Don Luis, San Pedro Jicayán, San Juan Colorado, San Andrés Huaxpaltepec, Santa María Huazolotitlán, San Lorenzo, San Agustín Chayuco e Ixtlayutla. En el pasado también se utilizaba la faja oaxaqueña en Michoacán, pero hoy en día esta tradición ha desaparecido. En estas comunidades hay mujeres que ya no usan la vestimenta tradicional, aunque sí utilizan la faja oaxaqueña debajo de su ropa. La manera en que la faja oaxaqueña se incorpora en la vestimenta tradicional

varía por comunidad. Por ejemplo, en Pinotepa de Don Luis, debe ser visible, mientras que en San Juan Colorado no debe verse, con lo cual, se tapa la faja doblando el pozahuanco sobre ella.

La faja oaxaqueña se coloca cosiendo uno de sus extremos a un soyate. Se enrolla el pozahuanco sobre el cuerpo y por encima se enrolla el soyate seguido de la faja. El otro extremo de la faja se coloca entre el pozahuanco y el soyate para que el soyate y la faja sujeten el pozahuanco. El extremo del soyate que no está unido a la faja es utilizado de monedero.

Como es bien sabido, existen diferentes razones para utilizar la faja oaxaqueña en la Mixteca de la Costa. Las razones que se han encontrado en todas las comunidades son las siguientes:

1. Apoyo muscular.

La faja se usa cuando una persona realiza trabajos pesados, en los cuales se utilizan los músculos de la espalda y del vientre, como sucede al levantar objetos pesados, al tejer con el telar de cintura o al hacer trabajos del hogar. La faja sirve de apoyo muscular, facilitando la realización de estas actividades. Además, previene que los músculos se dañen.

2. Calmar dolores.

La faja también se utiliza cuando la persona siente dolores en la región abdominal o en el estómago. Al utilizar la faja el dolor disminuye en la zona de los riñones, del estómago y de las ingles. Normalmente la faja se utiliza durante el tiempo en el que el dolor persiste.

3. Durante y después del embarazo.

a. La faja también se porta durante el embarazo por razones de belleza. Cuando una mujer viste una faja constantemente durante el embarazo, se evita que se aflojen, en exceso, los músculos del vientre. Una vez que la mujer da a luz a su bebé, si utiliza una faja durante los primeros 40 días después del alumbramiento, la mujer puede recuperar el tamaño de la cintura y del vientre que tenía antes del embarazo. La faja ayuda, además, a fortalecer los músculos del vientre que se aflojaron durante el embarazo.

b. La faja oaxaqueña se utiliza también durante el embarazo cuando hay un eclipse lunar y solar, ante la existencia de un peligro para el bebé que aún no ha nacido. Según las palabras de la señora Carmen Hernández Sánchez, nativa de Pinotepa de Don Luis:

> Cuando hay un eclipse, algo maligno está comiéndose al Sol o a la Luna. Entonces, el Sol o la Luna están molestos, enfadados, y por eso quieren hacer daño. Entonces quieren comerse al bebé que está dentro de la panza de la mamá. El color rojo de la faja es un color

> muy fuerte, que protege al bebé de las malas vibraciones del Sol y la Luna, no deja pasar las vibraciones. Pero otro color, como el blanco o el amarillo, son flojos, no protegen.

De esta manera la gente de la Mixteca de la Costa explica cómo a un niño le falta una parte del cuerpo o nace con un labio leporino. No es la faja oaxaqueña como textil lo que protege al bebé, sino el color rojo que tiene la faja. Normalmente, una mujer embarazada viste la faja oaxaqueña diariamente. Si la mujer embarazada no se cubre el vientre con una prenda roja durante un eclipse, entonces debe quedarse dentro de casa, donde los rayos del Sol y la Luna no la pueden alcanzar.

4. La faja oaxaqueña como parte de la identidad.

La faja oaxaqueña es una parte de la vestimenta tradicional de las comunidades estudiadas. Según la señora Margarita Avengaño Luis, en la comunidad "se ve mal si una mujer lleva otro tipo de faja". La sociedad tiene la expectativa de que las mujeres de la comunidad vistan las prendas tradicionales del lugar. Si una mujer viste una prenda propia de otro lugar, la sociedad puede pensar que la mujer no está orgullosa de su comunidad, que no quiere ser miembro de aquella. La faja oaxaqueña es, entonces, una referencia de la comunidad de donde se procede.

Normalmente, las mujeres de la costa tienen como mínimo dos fajas a su disposición para vestir en diferentes momentos: una faja para uso diario y otra para momentos especiales, como casamientos, mayordomías y otra clase de ceremonias. La faja de uso diario puede estar desgastada, hasta rota, pero es la faja con la que la usuaria se siente más cómoda. La de uso ceremonial debe verse limpia y nueva, para poder lucir en momentos especiales.

El tiempo de uso de la faja oaxaqueña varía según la persona: algunas mujeres compran una faja nueva cada año, otras esperan hasta que la faja se rompa, lo que puede durar varios años. Doña Teresa, por ejemplo, utilizó una faja durante ocho años y compró una nueva después de que se le rompiera. La razón de esperar tantos años fue por la falta de dinero, pues, si tuviese los recursos suficientes, se compraría una faja nueva cada año, ya que en el pueblo se ve mejor si la faja está nueva.

La faja oaxaqueña después de su uso

La mayoría de las mujeres tira la faja oaxaqueña a la basura después de un uso prolongado, cuando esta presenta agujeros, está desgastada y ha perdido su dureza. En algunos casos, la faja oaxaqueña tiene un valor emocional, como cuando ha sido propiedad de algún familiar que ya ha fallecido, momento en el que la faja se guarda. En el caso de la señora Margarita Avengaño Luis, la faja oaxaqueña, ya usada, se guardó para poder venderla a algún turista. Esta situación no es frecuente porque Pinotepa de Don Luis no es un lugar turístico, pero la señora Margarita conoce los lugares turísticos de la región y sabe que a algunos les interesan las fajas usadas. Es

lo que sucedió con esta faja. Se la compré yo a la señora Margarita en Pinotepa de Don Luis para terminar en la colección textil del Museo Nacional de Etnología en la ciudad de Leiden, Holanda, con número de inventario RMV6098-4.

Santo Tomás Jalieza en la actualidad

En el pasado, hace aproximadamente 100 años, la comunidad de Santo Tomás Jalieza se dedicaba a la elaboración de la faja oaxaqueña. Esta faja se usaba, entonces, en el valle de Oaxaca, en la Mixteca Alta y de la Costa y en el centro de Guatemala. Según las tejedoras de Santo Tomás Jalieza, también se utilizaba en otros lugares, pero ellas no conocen los nombres de las regiones. La faja elaborada en el valle de Oaxaca era de muy alta calidad, producida con hilo de lana y algodón procedente de las zonas costeñas. Se desconoce, sin embargo, en qué periodo se originó la elaboración de esta faja oaxaqueña en Santo Tomás Jalieza.

Actualmente la producción de la faja oaxaqueña continúa, pero el público que las compra ha cambiado. A veces, algunas personas de la Sierra Norte de Oaxaca llegan a Santo Tomás Jalieza para encargar fajas para uso propio. Es cuando entre productora y usuaria se acuerda la anchura y longitud de las fajas, el tipo de fibras, los colores y las figuras que deben ser incorporadas. En los años cincuenta, las tejedoras comenzaron a tejer fajas con hilos sintéticos. Estos hilos se podían comprar en diferentes colores. A partir de este cambio en la utilización de hilos, las tejedoras comenzaron a producir fajas de toda clase de colores, pues anteriormente la faja sólo se tejía en rojo, verde, naranja y blanco. Este cambio ha estimulado mucho la venta de textiles a los turistas. Como doña Avelinda explica: "A los turistas les gustan las fajas de diferentes colores, se venden mejor".

Actualmente, y según la información de las tejedoras que entrevisté en Santo Tomás Jalieza, la faja oaxaqueña ya no se vende en Guatemala. En el museo Ixchel de textiles de la ciudad de Guatemala encontré dos fajas procedentes de Santo Tomás Jalieza. Una faja fue teñida con añil, un colorante natural que indica una cierta antigüedad (desconocida). Las piezas no estaban datadas, pero probablemente llegaron a Guatemala antes de 1950. Se desconoce si en Guatemala aún se usa este tipo de fajas.

La seda y el camino de la cría del gusano al tejido

Contribución de Estefania Pampin Zuidmeer, MA

Dentro de este trabajo seguiremos la historia de la vida de las madejas de seda producidas en San Mateo Peñasco y luego vendidas y utilizadas en la Mixteca de la Costa. Desde la cría del gusano de seda hasta la venta del hilo, pasando por la producción de este y el proceso de teñido. Hasta donde es posible, se mencionan y comparan datos del pasado con información procedente de la memoria de una pareja de una misma familia de comerciantes, oriunda de San Mateo Peñasco que conocí en el mercado de Tlaxiaco: María Hernández y Encarnación

Ortiz. Ambos forman parte de una de las últimas familias dedicadas, entre otras cosas, a la elaboración de la seda en San Mateo Peñasco. El presente estudio se concentra principalmente en sus vidas y su trabajo. Entre los años 1544 y 1580, la Mixteca Alta, en el estado de Oaxaca, fue la zona productora de seda más importante de la Nueva España. En aquel entonces, los dominicos promovían diferentes formas de trabajo comunal para lograr la evangelización. Casi 500 años después, aún se puede encontrar la herencia de esta influencia dominica en la comunidad de San Mateo Peñasco, donde se produce seda de una manera tradicional. En la actualidad, San Mateo Peñasco es el único pueblo de la Mixteca Alta que se dedica a la cría del gusano de seda.

San Mateo Peñasco

San Mateo Peñasco se localiza a 36 km de la ciudad de Tlaxiaco. En mixteco, la gente se refiere a esta localidad como "Yucuyu", que significa "Cerro de Piedra". La mayoría de los habitantes se dedica a la agricultura, a la siembra de maíz, ajo, cebolla, calabaza y frijol. Sin embargo, y como hemos visto en capítulos anteriores, San Mateo Peñasco también cuenta con una importante industria basada en el tejido de palma, un material con el cual se elaboran sombreros, tenates, petates, escobitas y sopladores.

Doña María Hernández y don Encarnación Ortiz

Doña María Hernández tiene 66 años de edad y es nativa de San Mateo Peñasco, al igual que sus padres. Su suegra le enseñó a producir seda, al casarse, cuando tenía 18 años. La madre de doña María Hernández también se dedicaba a la producción de seda, pero ella falleció cuando doña María tenía dos años. En su familia, la enseñanza de la elaboración de la seda era una tradición familiar que se transfería de madre a hija. La madre de doña María Hernández aprendió el oficio de su propia madre, por lo que era de esperar que sus hijas lo continuaran. Lo habitual es que las hijas aprendan esta actividad de sus madres. Lleva casi 50 años dedicada a la producción de la seda.

La seda que doña María Hernández produce es comercializada por su esposo, don Encarnación, en la Mixteca de la Costa. Don Encarnación tiene 62 años y es nativo de San Mateo Peñasco, al igual que sus padres. Su madre se había dedicado a la producción de seda y su padre al comercio de hilos de seda y otros productos de la Mixteca Alta, en la zona costeña. Tras quedarse huérfano a los 14 años de edad, don Encarnación comenzó a dedicarse a exportar productos típicos procedentes de San Mateo Peñasco para poder mantenerse. Los llevaba a la Mixteca de la Costa, donde compraba productos costeños para luego comerciarlos en la Mixteca Alta. Su primer viaje a la Mixteca de la Costa lo hizo con su primo, don Manuel Pablo Bautista, con quien aprendió el oficio y quien le ayudó a montar su propio negocio. Le prestó dinero para que comprara jícaras y bules en la costa, y los vendiera en los mercados de la Mixteca Alta.

Actualmente, don Encarnación continúa con el comercio de productos costeños en la Mixteca Alta, los cuales vende en diferentes mercados del distrito de Tlaxiaco: el mercado del sábado en el pueblo de Tlaxiaco mismo; el lunes en San Mateo Peñasco; el miércoles en San Agustín Tlacotepec; y el jueves en Chalcatongo. Visita además la Mixteca de la Costa cuatro veces al año para vender productos naturales y productos típicos de la Mixteca Alta, como fajas, tenates, sombreros, sopladores, ajos, cebollas, hierbas del monte y madejas de seda. El viaje a la costa lo sigue realizando junto con su primo don Manuel Pablo.

Elaboración de la seda en San Mateo Peñasco

La producción de seda es realizada únicamente por mujeres. La cría de los gusanos está relacionada con el ciclo agrícola porque las mujeres se dedican a ella cuando ya no se puede realizar trabajo en el campo. Esta temporada es, normalmente, entre principios de marzo y mediados de mayo.

Cuando doña María Hernández y don Encarnación estaban recién casados, hace ya muchos años, sembraban semilla de morera en su huerta; así que ahora tienen un árbol de morera con el cual se alimentan sus gusanos de seda. Los gusanos proceden de la ciudad de Oaxaca; doña María Hernández encarga la cantidad que necesitan y una persona se los suministra en San Mateo Peñasco. Ella recibe gratuitamente entre 5 000 y 10 000 gusanos de seda, gracias a la existencia de un comité que ayuda a las comunidades que se dedican a la cría del gusano de seda, con el objetivo de que el dinero que se gana con la elaboración de la seda no salga de la comunidad. Actualmente se producen hilos de seda en tres casas de San Mateo Peñasco. Todas las personas dedicadas a la cría de gusanos y a la elaboración del hilo de seda son de avanzada edad, por lo que si las generaciones más jóvenes no empiezan a dedicarse a ello es posible que estas tres familias sean las últimas.

Aunque el *Proyecto de Artesanía de Oaxaca* distribuye gratuitamente gusanos de seda para facilitar la subsistencia de la tradición de la producción de seda, las generaciones más jóvenes no están interesadas en continuar con esta industria y eligen otros trabajos más cómodos y mejor pagados. Con la llegada de la globalización y la modernización, hoy existen más opciones laborales que las que tenía la generación de don Encarnación y doña María.

Los gusanos de seda son colocados sobre un petate, en una plataforma que cuelga bajo el techo, para que insectos y roedores no puedan comerse a los gusanos. La plataforma se cuelga con mecates dentro de la casa. Doña María describe el petate como "la cama de los gusanos", donde cada seis horas coloca hojas de mora para alimentarlos. Las hojas de mora deben estar limpias y secas para que no dañen a los gusanos, pues son muy delicados. Para obtener un crecimiento óptimo, los gusanos pequeños necesitan alimentarse con hojas tiernas; los grandes, con hojas maduras. Durante 30-35 días, doña María cuida los gusanos, alimentándolos cuatro veces al día, hasta que estos formen un capullo. La frecuencia en que los gusanos son alimentados es importante para obtener capullos de buena calidad. Cuando a

los gusanos se les da menos de comer, tardan en alcanzar la madurez 40 días y producen un capullo delgado y flojo. El petate debe limpiarse cada cuatro a cinco días, eliminando la suciedad y las hojas secas. Para realizar esta actividad, los gusanos deben ser trasladados a otro petate, lo que debe hacerse muy cuidadosamente y con las manos limpias, pues los animales se enferman fácilmente si se les toca con las manos húmedas o grasientas. Además, deben eliminarse los gusanos muertos o enfermos para que no infecten a los demás.

Una vez que los gusanos han alcanzado una edad madura, deben colocarse unas ramas de encino sobre el petate para que puedan subirse a donde desarrollar su capullo. Entonces los gusanos dejan de alimentarse y comienzan a tejer un capullo alrededor de su cuerpo. Una vez que se han transformado en capullos, se colocan sobre un petate bajo el sol, durante dos días, para que el gusano se muera, con el fin de guardar después los capullos en un lugar seco. No es necesario que la producción del hilo empiece inmediatamente porque los capullos se mantienen en buen estado durante un largo periodo de tiempo.

Para producir el hilo, lo primero que hay que hacer es cocer los capullos en agua y jabón durante tres horas. El jabón es necesario para que los capullos se puedan deshacer más fácilmente y para facilitar el hilado de la seda. Algunas personas utilizan cenizas y cal en vez de jabón para conseguir el mismo efecto. Cuando los capullos están cocidos, doña María los lava con agua limpia y después pone a secar la masa bajo el sol. Cuando la masa está completamente seca, se puede comenzar el hilado de la seda. Con el dedo pulgar, índice y cordial se toma un trocito de la masa, sin separarlo de esta, pero estirándolo un poco. Entonces, con los tres dedos se comienza a enrollar el trozo de masa para formar un hilito, el cual se enrolla. Después, el hilito se retuerce con un malacate para que el hilo de seda sea más liso y sólido.

Una vez que la seda ha sido hilada, está preparada para ser utilizada en el telar de cintura. No obstante, muchas veces se requiere de otro paso en el procedimiento del hilado, ya que el hilo aún no está teñido. Las mujeres de la Mixteca de la Costa prefieren comprar hilo teñido, en vez de tener que teñirlo ellas mismas, porque se les hace más difícil obtener la cochinilla o el solferino dada la distancia a Oaxaca. Viajar largas distancias implica grandes gastos económicos.

Algunas personas usan un tipo de colorante sintético, denominado solferino. Doña María siempre tiñe el hilo de seda con cochinilla, la cual obtiene en la ciudad de Oaxaca. Antes de teñir la seda, doña María forma madejas u ovillos con el hilo; una madeja es un ovillo (hilo de seda enrollado). Entonces hierve en una cazuela de cerámica la cantidad de agua que entra en una jícara grande. Cuando el agua está hirviendo, le agrega una cucharada sopera de cochinilla molida en polvo con la que se va a teñir el hilo de seda de color rojo-morado.[45]

45 Con la cochinilla se pueden obtener otros colores como el naranja o el verde. Para conseguir un color verde se necesitan cuatro cucharas soperas de cochinilla en vez de una, en la misma cantidad de agua.

Para proceder al teñido, se añade el hilo de seda a la masa hirviente, donde debe quedarse hirviendo durante cinco minutos. Pasado ese tiempo se saca y se coloca en una jícara, donde se deja enfriar durante una media hora. A continuación se cuelga la seda a la luz del sol sobre una cuerda hasta que esté completamente seca, momento en el que el hilo está listo para ser tejido.

El transporte y la venta de la seda

Después de ser producido, el hilo llega a otra etapa de su biografía: su transporte desde la Mixteca Alta a la Costa y su venta en los mercados. Don Encarnación es quien vende la seda que su esposa elabora y quien la transporta a la Mixteca de la Costa. Viaja cuatro veces al año para comercializarla durante las fiestas patronales de Pinotepa y en Semana Santa. También viaja el 30 de noviembre a San Juan Colorado para la fiesta patronal de San Andrés; el 20 de enero a Pinotepa de Don Luis para la fiesta patronal de San Sebastián; y durante el cuarto viernes de Cuaresma a Huaxpaltepec. Durante estas fechas, los mercados de estos lugares se convierten en los más grandes de la Mixteca de la Costa y su duración es de cinco a seis días. Los comerciantes de la Mixteca de la Costa suelen tener mucha clientela de la zona costeña en pocos días, debido a que son mercados visitados masivamente por gente de las comunidades vecinas.

Cuando don Encarnación inicia su viaje a la Mixteca de la Costa guarda las madejas de hilo de seda en bolsas de plástico y tenates. Las madejas son transportadas junto con otros productos propios de la zona de San Mateo Peñasco, como ajos, cebollas, hierbas del monte, fajas, bolsas de plástico y productos hechos de palma, como sombreros, soyates, escobas, tenates y sopladores. Don Encarnación transporta normalmente tres bolsas grandes cargadas de productos a la región costeña, y camina tres veces desde su casa a la carretera para poder trasladar toda su mercancía. En la carretera se reúne con su primo don Manuel Pablo, con quien viaja a la Mixteca de la Costa. Desde Tlaxiaco sale sólo un autobús al día hacia la zona costeña, a Pinotepa Nacional (a las 23:30 horas). El viaje en autobús dura aproximadamente seis horas y media. Desde Pinotepa Nacional, don Encarnación y don Manuel Pablo necesitan tomar otro medio de transporte para llegar a su destino final. En total viajan aproximadamente nueve horas. Los comerciantes se quedan en la Costa durante el tiempo que hay mercado fijo.

En el pasado, los comerciantes de San Mateo Peñasco viajaban caminando hacia la Mixteca de la Costa porque no había carretera. El viaje duraba de ocho a diez días. Entonces transportaban la mercancía en un canasto sobre la espalda. Para hacer el viaje se reunían en grupos y seguían ciertas rutas hacia la Mixteca de la Costa. Frecuentemente tenían que dormir en el camino, bajo un árbol o al pie de un monte, circunstancias que hacían el viaje pesado. Don Encarnación estima que cuando él tenía 14 años, a finales de los años cuarenta del siglo pasado, se desplazaban entre 20 y 50 comerciantes de San Mateo Peñasco hacia la Mixteca de la Costa. En aquel entonces, la industria de la seda era muy importante porque gran parte de la población se

dedicaba a la elaboración de seda y la economía de San Mateo dependía de la sericultura. Los comerciantes comercializaban la seda en la Mixteca de la Costa, donde se utilizaba para elaborar pozahuancos ceremoniales. Actualmente, don Encarnación y don Manuel Pablos son los únicos comerciantes que todavía viajan a la Mixteca de la Costa y se dedican a la exportación e importación de la seda y de otros productos como las fajas y la calabaza.

En 2006, durante la feria en honor a San Sebastián, en Pinotepa de Don Luis tuve la oportunidad de experimentar en su mercado el comercio de productos de la Mixteca Alta. Don Encarnación y don Manuel Pablo me invitaron a sentarme en sus puestos, donde me quedé durante toda una tarde. Don Encarnación llevaba allí 3 días y me comentó que había vendido una gran parte de su provisión de seda. Aún le quedaban unas cuantas madejas, pero él pronosticaba que las vendería rápidamente. De hecho, esa tarde vendió algunas de las restantes. Actualmente las vende por 35 pesos; a finales de los años cuarenta, cuando comenzó como comerciante, las vendía por un peso. En algunas ocasiones, don Encarnación intercambia sus productos por otros a través del trueque. Don Encarnación es actualmente la única persona en el mercado de Pinotepa de Don Luis que vende el hilo de seda.

La seda en la Mixteca de la Costa

Actualmente todavía se utiliza el hilo de seda para tejer pozahuancos ceremoniales en las comunidades de Pinotepa de Don Luis, San Juan Colorado y San Pedro Jicayán. Además, algunas tejedoras se dedican a la producción de textiles con hilo de seda para el mercado turístico, como servilletas, telas, rebozos y blusas. En San Juan Colorado conocí a una tejedora que fabrica textiles de seda, la señora Julia Alabez.

En San Juan Colorado hay un grupo de tejedoras que se han organizado en una cooperativa bajo el nombre de *Grupo Tusuchya.* La señora Julia Alabez es miembro de dicho grupo. En San Juan Colorado, la incorporación de hilo de seda en pozahuancos ceremoniales es una tradición, pero la obtención de este material es cada año más difícil, desde hace seis años se está estimulando el aprendizaje de la cría de gusanos de seda y la elaboración del hilo. La señora Julia Alabez tomó la iniciativa de importar gusanos de seda a San Juan Colorado, al tener su hijo contacto con un ingeniero de Oaxaca que conocía la manera de cuidarlos. Las tejedoras del *Grupo Tusuchya* le solicitaron al ingeniero que fuese a San Juan Colorado para que les enseñara a cuidar los gusanos y la manera de elaborar sus capullos. El señor fue, llevó algunos gusanos y les enseñó el proceso completo, pero la mayoría de la gente les tenía miedo a los gusanos y no los querían cuidar en sus propias casas. Al no existir en aquel entonces un lugar central donde instalarlos, la señora Julia Alabez tomó la decisión de dedicar una parte de su casa al cuidado de los gusanos. El plan funcionó y la señora Julia Alabez era la que repartía los capullos entre las personas del *Grupo Tusuchya*. Con el tiempo, la gente perdió el miedo a los gusanos y comenzó a cuidarlos en sus propias casas. Actualmente hay 12 personas en San Juan Colorado

que crían gusanos de seda y hay un terreno donde se están cultivando árboles de morera debido a que en la región costeña no existe este tipo de árbol.

En la actualidad, se ofrecen cursos de capacitación en San Juan Colorado, donde las tejedoras pueden aprender nuevas técnicas de tejido además de otras actividades. La Casa de la Cultura de Pinotepa Nacional brinda un espacio donde vender sus textiles. Algunas tejedoras viajan además a zonas turísticas como Puerto Escondido para comercializarlos en el mercado turístico. Es el caso de la señora Julia Alabez, que teje rebozos únicamente con hilo de seda, valorados en 3 500 pesos.

En Pinotepa de Don Luis también se ha intentado iniciar esta industria, a través de cursos de capacitación, pero hasta el momento nadie se dedica a la elaboración de seda. De las tres comunidades (Pinotepa de Don Luis, San Juan Colorado y San Pedro Jicayán), únicamente en San Juan Colorado se elabora seda.

Resumen

Actualmente, se produce seda de manera tradicional en San Mateo Peñasco. Los gusanos de seda son cuidados en la casa de las personas que los crían; los capullos son trabajados hasta que se convierten en una masa de seda, que después da lugar al hilo de seda con la ayuda de un malacate. Los hilos se tiñen con elementos sintéticos, doña María Hernández lo hace con cochinilla, siguiendo la manera tradicional de teñir. Los hilos de seda teñidos se venden en la Mixteca de la Costa, siguiendo una antigua tradición comercial. En la costa, además la seda se incorpora en los pozahuancos ceremoniales.

Las comunidades de San Mateo Peñasco y San Juan Colorado se encuentran en un periodo de transición: en la primera, la tradición de elaborar la seda está desapareciendo. Las generaciones más jóvenes tienen la posibilidad de elegir trabajos mejor pagados y están perdiendo el interés en la producción tradicional, por lo que esa tradición del aprendizaje de madre a hija ha dejado de existir. En la segunda, un grupo de habitantes ha comenzado a producir seda, ya que se les hacía difícil conseguirla en el mercado. Una diferencia importante entre ambas comunidades es que en San Mateo Peñasco el hilo de seda no se utiliza, únicamente se produce para el comercio, mientras que en San Juan Colorado las tejedoras incorporan la seda en los pozahuancos ceremoniales, piezas textiles que se siguen utilizando por una gran parte de la población local. Además, algunas tejedoras tejen textiles únicamente con hilo de seda para un mercado turístico interesado, lo que estimula adaptaciones en el textil que se produce y la continuidad del uso de seda en la costa.

De la mina a Holanda: historia de la vida de una vasija de Cuquila

Contribución de Isabel D.S. Houben, MA

Introducción

En el mercado del sábado, en Tlaxiaco, se venden muchos tipos de cerámica diferentes. Destacan las cazuelas vidriadas de Puebla, las vasijas con vidriado verde de Santa María Atzompa, a veces los cajetitos blancos de Toluca y de Guatemala, los comales de Magdalena Peñasco, las vasijas de arcilla fina con muchas miniaturas de San Antonio Nduaxico (San Juan Ñumí)[46] y, evidentemente, la alfarería de Cuquila. En el presente trabajo nos enfocaremos en la cerámica de Cuquila, conocida en toda la región como una cerámica de uso diario de larga tradición. Hoy en día se vende, no sólo en el tianguis de Tlaxiaco, sino también en las plazas de por ejemplo Chicahuaxtla, Chalcatongo, Justlahuaca y Reyes Llano Grande Yucuiti.[47]

No obstante, antes de entrar a conocer la historia de la vida de una vasija de Cuquila, veremos algunas generalidades sobre Cuquila, la historia de su cerámica y la alfarería contemporánea.

Santa María Cuquila, Agua Zarca y San Pedro Llano Grande

El nombre Cuquila se podría prestar un poco a confusión porque cuando en algunos pueblos de la región se habla de alguien de "Cuquila" se refieren a alguien procedente de Santa María Cuquila o de los pueblos/ parajes antaño vinculados con este pueblo: Agua Zarca, San Pedro Llano Grande, Cañada Candelaria, San Isidro Cuquila, Benito Juárez, Plan de Guadalupe, Juan Escutia Cuquila[48] y los parajes Los Pinos y Yutenino. Pueblos que actualmente pertenecen al municipio de Tlaxiaco. Cuando hablamos de la cerámica de Cuquila, nos referimos a la que se hace en estos pueblos, porque se elabora de la misma manera. Debido a que la investigación se llevó acabo sobre todo entre alfareros de Agua Zarca, Santa María Cuquila y San Pedro Llano Grande, es por lo que sólo hablaremos de la

46 En la región se conoce la alfarería de este tipo como cerámica de Ñumí. Durante esta investigación, la autora descubrió que la mayoría de los alfareros que vendían estas vasijas en la plaza de Tlaxiaco eran del pueblo de San Antonio Nduaxico, pueblo que pertenece al municipio de San Juan Ñumí.

47 Los datos presentados en este trabajo fueron obtenidos durante el trabajo de campo que se realizó entre el 15 de marzo del 2003 y el 14 de julio de ese mismo año. En ese período, la autora pasó aproximadamente diez semanas haciendo investigaciones y observaciones en los pueblos de Santa María Cuquila y Agua Zarca. Regresó para una visita corta en marzo del año 2007. La investigación tenía un carácter exploratorio y dio como resultado la tesis de maestría: "Sa'a-yo kisii: La alfarería tradicional contemporánea de Santa María Cuquila y Agua Zarca".

48 La mayoría de las personas a las que la autora les preguntó qué pueblos pertenecían a Cuquila, mencionaron todos estos pueblos menos Juan Escutia Cuquila.

cerámica de estos tres pueblos.[49] Así pues, cuando en este trabajo se mencione el nombre de Cuquila nos referiremos a los tres pueblos: Agua Zarca, Santa María Cuquila y San Pedro Llano Grande. Cuando nos remitamos a uno de estos pueblos en específico, se utilizará el nombre del pueblo.

Santa María Cuquila se localiza en la carretera 125 de Tlaxiaco a Putla, a una altura de 2180 metros sobre el nivel del mar. Su nombre en *tu'un savi* - como se prefiere llamar a la lengua mixteca en los pueblos - es Ñuu Kuiñi o 'Pueblo del Jaguar'. En el año 2000, el pueblo contaba con una población de 682 personas, según el censo (INEGI, Censo 2000). Agua Zarca, o Nde (Ndute) Kuijin en mixteco, se encuentra a una altura de 2100 metros y contaba en ese mismo año con 336 personas (INEGI, Censo 2000). Finalmente, San Pedro Llano Grande o Yoso Xexe está a 2160 metros y según su propio censo (INEGI, Censo 2000) tan sólo contaba con una población de 211 personas en el año 2000.

Clima

En la Mixteca Alta se distingue una estación de lluvias (mayo-octubre) y una estación de secas (noviembre-abril) [50], lo que influye mucho en el proceso de la manufacturación de la cerámica, como veremos enseguida. El municipio de Tlaxiaco cuenta con una temperatura media de 16 a 18 °C, con una precipitación media anual de 800-1000 mm.[51+52] Durante la época de lluvias, la mayoría de los alfareros prefieren no manufacturar cerámica ya que es difícil secarla y quemarla y porque, además, resulta muy complicado el acceso a las minas de arcilla y de arena.

Historia de la cerámica

Como ya se indicó, no hay duda de que Cuquila tiene una larga tradición alfarera. En el sitio arqueológico conocido como La Cacica o Ñuu Kuiñi se ha encontrado cerámica.[53] El sitio se localiza en la cima de un cerro en las proximidades de Santa María Cuquila y Agua Zarca, que fue ocupado tanto en el Clásico temprano (300 a. de J.C. – 300 d. de J.C.) como en el Posclásico (900 d. de J.C. – 1500 d. de J.C.). En algunos documentos de 1791, escritos en castellano por sacerdotes de Tlaxiaco en respuesta a una encuesta de la Corona española, se menciona a Santa María Cuquila como un pueblo donde la mayoría de los

49 Según uno de ellos, también hay muchos alfareros en Plan de Guadalupe. La autora conoció a otro alfarero en el mercado de Cañada Candelaria. Sería también interesante investigar la cerámica de San Juan las Huertas y del Ojite Cuauhtemoc, ya que guarda semejanza con la de Cuquila.

50 Fuente: Katz 2002, 64.

51 Fuente: http://mapserver.inegi.gob.mx/geografia/espanol/estados/oax/temperat.cfm: Mapa de Temperatura Media Anual del estado de Oaxaca, consultado el 10 de junio de 2006. Cuquila se encuentra en el área "de 16 a 18 °C".

52 Fuente: http://mapserver.inegi.gob.mx/geografia/espanol/estados/oax/precipit.cfm: Mapa de Precipitación Promedia Anual del estado de Oaxaca, consultado el 10 de junio de 2006. Cuquila se encuentra en el área "800-1000 mm".

53 La investigación de esta cerámica no entró en el marco del presente estudio.

habitantes hacía cerámica para uso diario (Esparza 1994, 387). Sin embargo, en los *Padrones de Contribuyentes* de Santa María Cuquila de 1880, 1891, 1937-1939 y 1940-1947 que se encuentran actualmente en el Archivo Regional de la Mixteca, Tlaxiaco, no se mencionan alfareros. En los documentos de 1880 y 1891, todos los hombres[54] figuran como "*labradores"* (ARM a y b) y en los demás documentos como "*peón del campo"* (ARM c y d). Es probable que la elaboración de cerámica no fuera considerada como una profesión principal, como en cierto modo tampoco lo es hoy en día. En el año 1898, Frederick Starr, quien por aquel entonces estudiaba las características físicas de los indígenas de México del Sur, pasó por Cuquila. En su obra *In Indian Mexico: A Narrative of Travel and Labor* (originalmente publicada en 1908) expone: 'Cuquila es famoso por dos líneas de producción, la alfarería y la ropa de lana' (mi traducción).[55] Durante su paso por el pueblo visitó a un alfarero y sobre la cerámica dijo lo siguiente:

> La alfarería hecha aquí se moldea con habilidad en recipientes asombrosamente grandes en formas diferentes. La mercancía se transporta por todo este distrito y se baja incluso hasta la costa del Pacífico, a cien millas de distancia. Por los caminos es habitual encontrar a grupos de tres o cuatro hombres cargando bultos pesados de cántaros, cajetes grandes, etcétera, para vender o comerciar (Starr 2007, 149, traducción de Isabel Houben).[56]

Más recientemente, la investigadora Esther Katz indicó en su tesis doctoral (1990) que en el pueblo de Yosotato se utilizan mucho las vasijas de Cuquila. Katz explicó, además, que "Los alfareros de Santa María Cuquila fabrican la mayor parte de utensilios de cocina de la región (ollas, cántaros, cajetes)" (Katz 1990, 503, mi traducción).[57]

Alfarería contemporánea

Hoy en día, casi todos los alfareros (así como los demás habitantes de los pueblos) son campesinos que trabajan una milpa para abastecerse de maíz para tortillas para su propio consumo.[58] La mayoría tiene, además, algunos animales como borregos, puercos, toros o burros. Cuando hay tiempo, después de haber cuidado del maíz y de los animales, elaboran vasijas. Por ello, elaborar cerámica en Cuquila no es, generalmente, un trabajo de tiempo completo.

---

54 A decir verdad, en los Padrones no se menciona a las mujeres.

55 "Cuquila is famous for two lines of manufacture, pottery and woolen garments" (Starr 2007, 149).

56 "The pottery here made is skillfully shaped into wonderfully large vessels of different forms. The product goes throughout this whole district, and even down to the Pacific coast, a hundred miles distant. Along the roads it is a common thing to meet parties of three or four men carrying great loads of water-jars, large bowls, etcétera, for sale or trade."

57 " Les potiers de Santa María Cuquila fabriquent la majeure partie des ustensiles de cuisine de la région (pots, cruches et plats)."

58 Don Lucio es el único alfarero que la autora conoce que no tiene una milpa. Como consecuencia, él tiene que seguir haciendo cerámica en la estación de lluvias o cuando tiene su cargo social.

Tanto los hombres como las mujeres pueden ser alfareros.[59] Sin embargo, hoy en día hay más hombres que mujeres que hacen vasijas.[60] Esto se debe, principalmente, al hecho de que las mujeres no sólo tienen que cuidar a los niños y a los animales, sino que también tienen que hacer la comida y las compras. Les queda entonces poco tiempo para hacer cerámica en el taller. En cambio, el tejer con el telar de cintura[61] se puede hacer en cualquier lugar donde haya un palo o un árbol para fijarlo y se puede tejer, por ejemplo, mientras se lleva a pastar a los animales.

La profesión de alfarero genera por lo general muy poco dinero y por este motivo son muy escasos los hijos de los alfareros que aprenden a hacer cerámica. Cuando tienen la posibilidad de estudiar en la Ciudad de México o hacer trabajo temporal en los Estados Unidos, los jóvenes salen del pueblo, por lo cual actualmente ya no hay ningún hijo que suceda a su padre en la profesión. Para obtener más ganancias por su trabajo, algunos alfareros tratan de renovar de alguna manera la alfarería.

Como ya se ha indicado varias veces, la alfarería de Cuquila es esencialmente para el uso diario. Los modelos manufacturados por casi todos los alfareros son: el cajete (*ko'o*), la olla (*kisii*), el jarro (*tindo'o*), el cántaro (*kiyii*), la cazuela (*tija'an*), el florero (*tindoita*), la copalera (*koñu'u*) y el candelero.[62] De estas vasijas se pueden encontrar en el tianguis del sábado en Tlaxiaco, y en la plaza del lunes en Chicahuaxtla, el *ko'o,* la *kisii,* en tamaño chico y mediano, y el *tindo'o* en los mismos tamaños. A veces se puede conseguir el *kiyii* y la *tija'an*, pero es más habitual que los clientes vayan a la casa del alfarero a hacer los pedidos. Así también, el *tindoita*, el *koñu'u* y el candelero, por lo que se sabe, siempre son encargos.[63] Las grandes *kisii,* utilizadas durante las fiestas, cuando se preparan comidas para muchos invitados, y las *kisii* para *ndixi kua'a* (tepache) completan el repertorio. Estas grandes vasijas son manufacturadas (principalmente sobre pedido) sólo por unos pocos alfareros. El motivo es que para elaborar ollas tan grandes se necesita otra técnica. Algunos alfareros que han llegado a dominar

59 En cambio, en el pueblo San Antonio Nduaxico solamente las mujeres pueden ser alfareras. Ellas hacen la cerámica, sus esposos van a extraer arcilla de la mina, traen la leña y venden los productos de sus esposas en el mercado.

60 Durante su investigación en Santa María Cuquila, la autora observó a tres alfareros que estaban trabajando la cerámica, quienes le contaron que había dos alfareros más en el pueblo. Todos los alfareros de Santa María Cuquila eran, por tanto, hombres. En Agua Zarca, la autora conoció a siete alfareros que trabajaban aún el lodo; solamente uno de los siete era mujer. Trabajó, además, con doña Tomasa Ortiz Santiago. Ella ya no trabaja como alfarera, pero volvió a hacerlo para que la autora viera cómo lo hacía. La autora habló, además, con dos alfareros de San Pedro Llano Grande. Según un tercer alfarero, había por lo menos un alfarero más en San Pedro Llano Grande. En el momento de la investigación, la alfarera más joven, doña Tomasa, tenía 50 años de edad. El alfarero de más edad, don Ignacio, tenía 86 años.

61 Actividad por la cual Cuquila también es famosa, todavía practicada por sus mujeres, como Starr indicó hace más de un siglo.

62 Los alfareros no le dan al candelero una palabra en tu'un savi.

63 Estos tres tipos de vasijas son utilizados en las iglesias católicas, en los cementerios, en ceremonias y en los altares de casa que cada familia católica suele tener en Cuquila.

esa técnica son, entre otros, don Evaristo y don Lucio. Según varias fuentes, don Lucio hizo una olla de alrededor de 1.50m de altura en el año 2002[64], por encargo de un señor de Tonalá.

Historia de la vida de un florero o tindoita

En este trabajo, seguiremos la vida de un florero, ya que fue posible estar presente durante todo su proceso de elaboración, incluyendo su quema. Además, porque este tipo de vasija junta los dos modelos más importantes: el cajete y la olla. El florero se llama *tindoita* en *tu'un savi*, palabra que se compone de *tindo'o* (jarro) e *ita* (flor). El florero es, entonces, un contenedor para flores y se utiliza, por ejemplo, en las iglesias católicas, durante las misas y reuniones religiosas. Los visitantes traen flores frescas a la iglesia y las colocan en floreros. También en el altar que todas las familias católicas de Cuquila tienen en su casa, cada domingo se suelen poner flores frescas para los santos. Es importante mencionar que en Cuquila nunca aparece el florero como adorno en otro lugar de la casa (como por ejemplo sobre la mesa). El *tindoita* es la vasija que presenta más variación, tanto en cuanto al tamaño como en cuanto a la forma y a los adornos. Es como si cada alfarero elaborara un florero diferente. Hay, por ejemplo, floreros con asas, con borde ondulado o con borde con entalladuras, y floreros con adornos. En la mayoría de los casos, la forma base del *tindoita* es una *kisii luli* (olla chica), encima de un *ko'o luli* (cajete chico) puesto bocabajo.

Materias primas

Para elaborar las vasijas de Cuquila hacen falta tres materias primas: arcilla[65] (ñunkixin en tu'un savi), arena (ñutin) y agua (*ndute*). La arcilla y la arena se obtienen de minas en tierras comunales. Estas materias, por lo tanto, no cuestan dinero sino mucha inversión de mano de obra y tiempo.[66]

Las minas de ñunkixin se ubican cerca de la mayoría de las casas de los alfareros, ya que hay bastante arcilla. Una mina bien conocida y utilizada es la que se encuentra a la entrada de Agua Zarca, viniendo de Santa María Cuquila, en el lugar que se llama Sndite. La mina es un agujero en cuyo fondo se encuentra la ñunkixin. Con un pico o una coa los alfareros excavan el material, que es muy chicloso y compactado, cargándolo después en costales a la espalda. Normalmente se demoran hasta una hora en excavar entre 30 y 40 kilogramos

64 Las ollas se miden en Cuquila con la curva, en vez de medirlas perpendicular a plomo.

65 Los alfareros de Cuquila utilizan diferentes palabras para referirse a la materia prima: arcilla, barro y lodo. Además, utilizan las palabras barro y lodo para indicar la mezcla de arcilla con arena, con que se elaboran las vasijas. En este capítulo utilizaremos la palabra arcilla o ñunkixin para referirnos a la materia prima, y las palabras lodo y barro para la mezcla.

66 Mientras que en las economías capitalistas de muchos países se considera que el tiempo y la mano de obra (horas-hombre) representan normalmente los mayores costos de cualquier empresa, es interesante ver que para los habitantes de Cuquila (y para los mercaderes y productores de la Mixteca en general) el tiempo es como una inversión, de ahí que no se cobren los gastos; y la arcilla se considera que es 'gratis'.

de ñunkixin.[67] Para la mayoría de los alfareros, una mina de arcilla queda a 20 minutos caminando desde la casa.

Debido a que la ñunkixin está tan compactada, se deja secar sobre un petate o sobre una piedra grande al sol durante uno o dos días antes de utilizarse. Por el efecto solar, las partículas de la arcilla se separan y se pueden retirar posibles impurezas. Después, cuando ya está suficientemente seca y limpia, el alfarero pone la arcilla a remojar con bastante agua (hasta dos tercios o cuatro quintos de su volumen) en una cubeta o en una olla vieja para que la humedad sea uniforme y se forme una masa homogénea. Es cuando la ñunkixin está lista para ser mezclada con su desgrasante, la arena.[68]

La arena utilizada por los alfareros se saca principalmente de la mina que se encuentra en el cerro, donde el Río Ocotepec se junta con el Río Tlaxiaco para desaguar en el Río Mixtepec. Al lugar sólo se puede llegar por veredas. El tiempo que el alfarero se demora en llegar caminando hasta la mina es según la localización de su casa. Generalmente, a la mayoría de los alfareros les toma por lo menos una hora y media el llegar a la mina de arena. Una vez allí, el alfarero tiene que excavar la ñutin con un pico, ya que en su estado natural está muy dura y comprimida. A continuación, el alfarero 'apachurra' o sea compacta, la ñutin con un palo (ñutun) para hacerla más fina y después la pasa por un cernidor de carrizo[69], que los alfareros llaman "coladera". Finalmente, el alfarero mete la ñutin cribada en un costal, el cual llena hasta la mitad, pues son alrededor de 35 kilogramos[70], lo máximo que pueden cargar en la espalda según todos los entrevistados. Los alfareros que disponen de un burro, lo llevan hasta la mina para que el animal cargue otros dos costales llenos hasta la mitad. En la mina misma el alfarero se demora por lo general entre una hora y una hora y media para llenar medio costal de arena bien cribada. En el regreso, el alfarero se demora lógicamente más tiempo que en la ida, ya que lleva su carga en la espalda y, además, el camino es una subida. En la época de lluvia, el acceso tanto a la mina de arcilla como a la mina de arena es más difícil, ya que todo se vuelve lodo y, por lo tanto, el terreno es resbaloso. Es una de las razones por la cual la mayoría de los alfareros prefiere no trabajar el lodo en esa época.

En el año 2003 había aún mucha diferencia entre los pueblos de Santa María Cuquila y Agua Zarca en cuanto al acceso al agua.[71] Agua Zarca tiene un acuerdo con el pueblo de San Andrés Chicahuaxtla para explotar el *ndute*. Cada familia tiene una llave en su propio terreno. En Santa María Cuquila sólo había una

67 Con esta cantidad de ñunkixin, el alfarero puede trabajar alrededor de una semana, haciendo vasijas siete días a la semana, entre cinco y seis horas al día.

68 Este desgrasante procura, entre otras cosas, que el objeto mantenga su forma, que las vasijas se puedan secar correctamente y que se quemen según se hace en Cuquila.

69 También hay alfareros que prefieren utilizar un cernidor de alambre de hierro.

70 Con esta cantidad de ñutin, el alfarero puede trabajar alrededor de una semana, haciendo vasijas siete días a la semana, entre cinco y seis horas al día.

71 La situación en San Pedro Llano Grande no entró en el marco de esta investigación.

llave de agua[72], lo que significa que la gente debe ir allá o al río para obtener el agua de uso diario, la cual guardan en cisternas. Un factor importante es que[73] el agua no viene regularmente, sobre todo en la época de secas. Si es necesario, la gente también llena sus cisternas con agua comprada.

Taller y herramientas

Los alfareros elaboran sus vasijas en un taller. El taller puede ser un cuarto separado de la casa o un pequeño espacio dentro de la misma, al lado de la cama. Trabajan en una mesa de trabajo (*tukunu ka'nu*) de madera algo elevada y se sientan sobre un costal en el piso, o sobre un taburete bajito. En este taller guardan también sus herramientas, las materias primas y, frecuentemente, también las vasijas acabadas antes de venderlas. Las herramientas utilizadas en Cuquila son: la tablita (*tukunu luli*) en la cual se forma el cajete (que también sirve de base para las demás vasijas) y sirve además para indicar el tamaño del dicho cajete; la cuchara o jícara de bule o de coco (*tikasii*), con la cual se levantan las paredes interiores de las vasijas, se alisan y se les da forma; el olote (*sañii*), utilizado para levantar las paredes de las vasijas y alisar su superficie al mismo tiempo, usado también para pulir finalmente la superficie de la vasija; el cuerito (ñii), empleado para alisar el borde y para abrir la boca de las vasijas con un cuello; el fierro-cuchillo[74] y el fierro, los cuales funcionan como raspadores (*yuchi'i*) para tallar las vasijas; y, finalmente, una cubeta o cazuela con agua para mojar el barro y limpiar las manos y las herramientas.[75]

Antes de poder empezar a elaborar las vasijas, el alfarero tiene que hacer la mezcla. Para eso, toma la cubeta con la arcilla bien remojada y quita el exceso de agua. En la mesa de trabajo pone *ñutin* y encima le añade ñunkixin, en una proporción de más o menos tres (ñutin) a dos (ñunkixin).[76] El alfarero mezcla las materias primas, a veces mojando sus manos y echando agua, hasta que piensa que todo está bien mezclado y la pasta se siente y se ve como una masa homogénea. Es cuando está lista para modelar la cerámica.

Entonces podríamos decir que ahí empieza realmente la vida de nuestro *tindoita*. Fue elaborado por la alfarera doña Tomasa[77] el 13 de junio del 2003. El florero es de un tamaño más pequeño que el regular - doña Tomasa lo llamaba

---

72 Esta se encuentra en el lavadero cerca de la escuela secundaria, al lado de la carretera pavimentada de Tlaxiaco a Putla.

73 Esto se debe a un conflicto de Santa María Cuquila con el pueblo de San Miguel del Progreso, por donde pasa el agua antes de llegar a Cuquila.

74 En castellano a ambos se les llama "fierro", aunque el fierro-cuchillo raspa más burdamente que el otro. Por eso, se distingue aquí con la añadidura "cuchillo".

75 Tan sólo un alfarero ocupa la cuerda con nudos. Se trata de una cuerda con la que se llevan a cabo todas las medidas de una olla: la circunferencia de la parte más ancha del cuerpo, la circunferencia del cuello, etcétera.

76 Esta es la proporción más común, pero también hay alfareros que utilizan una proporción de uno a uno, dependiendo de la preferencia del alfarero y de los tipos de vasijas que hagan.

77 Véase también la historia de la vida de esta alfarera. En el año 2003 ya no trabajaba como alfarera, pero volvió a hacerlo para que yo viera cómo lo hacía.

"miniatura"- para que la autora del presente artículo lo pudiera llevar como recuerdo en la maleta. Por su tamaño diminuto y un acabado un poco menos trabajado de lo normal, este florero se hizo más rápidamente que los floreros regulares.

La manufactura del tindoita

Como este florero iba a ser de tamaño "miniatura", el cajete que es la base del florero, fue más pequeño de lo normal. Con las manos mojadas, doña Tomasa tomó un poco de la masa de lodo y la amasó en el aire hasta formar una bola. Después aplanó la bola entre sus manos hasta obtener una "tortilla" gruesa, plana y muy lisa, de entre dos y tres centímetros de grosor. A continuación abrió la tortilla: primero sólo con la segunda falange del índice de la mano derecha, después con los otros dedos. Finalmente abrió un poquito el puño para ampliar la abertura. Cuando esta fue lo suficientemente amplia, doña Tomasa pegó el objeto en una tablita del tamaño correcto. Allí empezó a levantarle las paredes, primero con la mano derecha y luego con ambas manos. Con su pulgar hizo el asiento del cajete. Luego quitó el barro que sobraba y alisó el fondo[78], pegándole una tirita de lodo. Después alisó el lado interior del cajete con la *tikasii*. Mientras que ejecutaba estas acciones, pegó la mano izquierda contra el lado exterior de la pared para mantener la forma correcta. Continuó emparejando la orilla del cajete, quitando lodo donde había demasiado y añadiendo donde no había suficiente. Si se hubiera querido un cajete, se habría terminado allí el acabado con el cuerito para alisar su orilla. Sin embargo, como ahora el cajete era la base de la vasija, doña Tomasa continuó haciendo una tira de lodo, y sosteniéndola con la mano izquierda, apretó la tira con la mano derecha contra el *ko'o*, hasta que toda la tira ocupó su borde. Después creó y levantó la pared, apretando con todos los dedos de ambas manos (los pulgares apretaban el lado interior de la vasija). Con el índice de la mano derecha (las primeras dos falanges), doña Tomasa creó, levantó y alisó la pared interior, mientras que con la mano izquierda sostuvo la forma de la vasija desde el lado exterior. Para un florero de tamaño normal, ahora alisaría el interior de la *kisii* con una *tikasii* redondita en un movimiento de abajo hacia arriba, dándole forma a la olla al mismo tiempo y mojando la *tikasii* varias veces en el proceso. Pero como este florero es mucho más pequeño, prefirió utilizar sus dedos. Después emparejó la orilla de la *kisii* con el pulgar y el índice de la mano derecha, sosteniendo la forma con el índice de la mano izquierda. Terminó retocando y alisando su interior, y la ollita estuvo lista para que macizara[79] un poco, afuera en el sol. En este caso, el proceso de macizar duró aproximadamente 40 minutos, ya que fue en el mes de junio y era un día nublado. Toda la elaboración hasta este momento tomó alrededor de

78 Entre los ceramistas la base es la parte exterior de las vasijas mientras que el fondo es la parte interior.

79 El término "macizar" no sólo se usa para secar. Entre los alfareros de Cuquila por lo menos, indica que la vasija se hace más robusta, de modo que se mantenga la forma.

siete minutos. Para hacer una ollita para un florero de tamaño normal, el mismo proceso hubiera tomado alrededor de 35 minutos. Doña Tomasa continuó haciendo otro cajete para el fondo del florero, sin terminarlo con el cuerito, de la misma manera que se describió arriba. Lo terminó en cinco minutos y lo puso afuera para macizar. A continuación, doña Tomasa retomó la *kisii* maciza y quitó su asiento con el fierro-cuchillo. Empezó a tallar toda su superficie de abajo hacia arriba con este fierro-cuchillo. Después mojó toda la vasija y la talló con el *sañii*, desde la parte de abajo hacia la de arriba. El tallado lo terminó en cinco minutos. Al final alisó con un dedo mojado la base de la ollita.

Doña Tomasa volvió a hacer una tira de lodo y la conectó de la misma manera que siempre, levantándola primero con una mano, luego con ambas y después con el *sañii*. Con el *sañii* trabajó primero el lado interior y luego el lado exterior para levantar y alisar el cuello. Después de haber emparejado la orilla, levantó otra vez la pared con el *sañii*, procedió a emparejar la orilla y al final terminó y abrió la boca de la *kisii* con el ñii, seguido por un acabado con los dedos. Esta parte de la elaboración de la ollita tomó aproximadamente 8 minutos.

A continuación, doña Tomasa añadió dos asas. Para ello hizo una tira lisa de barro que cortó en dos partes iguales. Conectó primero una tirita en el borde de la ollita, la cual quedó un poco aplastada (y por ello más ancha) para que hiciera mejor conexión. El lugar donde fijó la tira lo mojó con agua y con pequeños pedacitos de lodo conectó la tira para que se pegara bien. Después, pasó la mano mojada sobre la tira en dirección de arriba hacia abajo y mojó la parte más ancha de la panza de la ollita, perpendicular a la conexión. Aquí fue donde fijó la parte baja de la tira, pegándola bien con pedacitos de lodo. Durante la fijación del asa se necesitó mucha agua para conseguir que el asa fuera muy lisa y que las conexiones fueran fuertes y lisas. La segunda asa la fijó de la misma manera. La fijación de ambas asas tomó alrededor de 5 minutos. Por último, doña Tomasa tomó el pequeño cajete que estaba macizando afuera. Lo puso bocabajo, quitó su asiento con el fierro-cuchillo y después lo mojó y lo talló con el *sañii*. Después puso la *kisii luli* encima de la base del *ko'o* y con pedacitos de lodo de la masa hizo una fuerte conexión. Esta parte tomó aproximadamente cinco minutos. ¡Y con esto se terminó nuestro florero!

Generalmente, la alfarería de Cuquila no está decorada, y de hecho nunca lo ha estado, a causa de su uso diario. Las únicas excepciones podrían ser los floreros de diferentes formas, que a veces llevan decoraciones, y los jarros, cántaros o floreros hechos por don Lucio.[80] Nuestro florero no lleva ninguna decoración. Algunos alfareros, como doña Tomasa y su esposo don Euloguio[81], prefieren pintar sus vasijas de rojo cuando están suficientemente secas, para hacerlas más bonitas. Eso no afecta a su costo. Para la pintura se necesita tierra roja, que se encuentra, entre otros lugares, en una mina que está rumbo a San Miguel del

80 A veces él decora sus vasijas con una aplicación en forma de escobetilla, mecate, pavo real, pajarito o lo que el cliente quiera. El adorno sube el precio cinco pesos.

81 El nombre de don Eulogio se escribió tal como él lo indicó.

Progreso (desde Agua Zarca) y en otra que queda en San Pedro Yososcua, en el municipio de San Juan Mixtepec. En una ollita, Esperanza, hija de la pareja, mezcló la tierra roja con bastante agua, hasta que el agua tomó el color de la tierra. Luego sumergió un pedazo de trapo en el agua para que tomase el color y con este trapo pintó la vasija.[82]

La quemada del tindoita

Cuando las vasijas están terminadas, se tienen que secar antes de quemarse porque si no están suficientemente secas se truenan durante la quema. Doña Tomasa y don Euloguio suelen dejar secar sus vasijas en el suelo, sobre un petate, un banquillo o una mesa de trabajo de madera. Los días que la cerámica de Cuquila tarda en secarse difieren, dependiendo del tamaño de la vasija, de la temporada (estación de secas o de lluvias), de la temperatura (obviamente se seca más rápido cuando hace 30° C que cuando hace 5° C), de la mezcla que utiliza el alfarero (cuando utiliza más arena en la mezcla, aguanta a pleno sol, donde se seca más rápido que en el taller), del lugar donde se seca y de la preferencia del alfarero mismo (las opiniones de los alfareros difieren bastante). Nuestro *tindoita* tardó en secarse seis o siete días.

Como combustibles para la quema de la cerámica, en Cuquila se utiliza tanto la leña de ocote[83] (*tu'ntun tiuja*) como la leña de enebro[84] (*tu'ntun ti'ntin*), según la preferencia del alfarero.[85] La leña es el único combustible y la única materia prima en todo el proceso de producción que debe comprarse.[86] Don Euloguio y doña Tomasa compran la leña en Tlaxiaco. Los pedazos de leña pueden ser tanto gruesos (pedazos de un tronco o una rama grande) como finos (ramas pequeñas).

Por una carga de burro pagan 20 pesos y con esta cantidad pueden quemar, por ejemplo, cuarenta cajetes, dos copaleras, una cazuela, dos ollitas, nuestro *tindoita* y tres jarritos.[87] Al igual que las vasijas, la leña también tiene que estar seca porque si hace viento mientras que el alfarero las está quemando, la cerámica se truena. Cuando la leña y las vasijas están secas, no importa si hace viento o no. Por eso, doña Tomasa y don Euloguio, como la mayoría de los alfareros, guardan la leña fuera, contra la pared de la casa, y para evitar que se moje en el tiempo de lluvias, tapan la leña con un gran pedazo de plástico.

---

82 Debido a que es un trabajo fácil, no es necesario que el alfarero lo haga.

83 Pinus teocote.

84 Juniperus communis.

85 Aunque, según varios alfareros, en la selección entre estos dos tipos de leña influye el hecho de que el enebro es muy escaso en Cuquila.

86 Cuquila se encuentra en una región de erosión grave, como se observa en el paisaje y como afirman sus habitantes. Como defensa contra esa erosión se necesita autorización para cortar árboles hoy en día.

87 Es una cantidad muy pequeña, según ellos mismos. Cuando quieren quemar más, se necesita más leña.

Otro combustible muy importante son las hojas del ocote o *yuga*. Como arriba se mencionó, se encuentran bastantes ocotes en Santa María Cuquila y Agua Zarca, por lo que es un combustible fácil de obtener. Los alfareros o sus familiares recogen la *yuga* en el terreno, alrededor de la casa. A continuación la dejan secar afuera, al sol, esparcida en el suelo, y después la guardan en un costal. Cuando hay hojas de ocote y el tiempo es seco y soleado, no es necesario guardar la *yuga*, pues se puede recoger mientras se realiza la quema. Para encender el fuego utilizan la *yuga* en manojos y añaden unos cuantos manojos más durante el proceso de la quema.

Las vasijas de Cuquila son quemadas al aire libre. Todos los alfareros queman en sus propios terrenos, es decir, no comparten un lugar central en el pueblo. En la mayoría de los casos se quema sobre el suelo, en un espacio plano de la milpa, o como dice don Lucio, "en campo limpio" [88], aunque en algunos casos es un agujero natural. Lo que es un hecho es que siempre es en el mismo lugar donde se amontonan las vasijas y se pone la leña para quemar, de manera que el alfarero no necesita limpiar el suelo antes o después de la quema, simplemente deja allí la leña sobrante y la usa en la próxima quema.

La quemada de nuestro *tindoita* tuvo lugar en la época de lluvias. Ya hemos visto que es una época más difícil para la quema porque el suelo suele estar mojado, y la vasija corre el riesgo de reventarse. Para evitarlo, doña Tomasa esperó dos o tres días seguidos sin lluvia.[89]

Para quemar la cerámica doña Tomasa tuvo que amontonarla cuidadosamente con la leña. Debido a que la leña es muy cara, se busca quemar la mayor cantidad de vasijas posible con la menor cantidad de leña posible. Por eso, en el lugar de la quema se amontona la mayor concentración de cerámica posible. Los alfareros coinciden en que la cerámica quema mejor cuando se queman muchas piezas a la vez, pero obviamente la cantidad de vasijas que se pueden quemar a la vez depende de su tamaño; así, don Lucio quema menos ollas al mismo tiempo, ya que estas son grandes.[90]

La quemada de nuestro *tindoita* tuvo lugar el 20 de junio de 2003. Esta difirió de otras en que la cantidad y el amontonamiento era un poco diferente a una situación normal, ya que se quemaron modelos muy distintos a la vez[91] y lo normal es quemar pocos modelos para que se puedan encajar mejor. Además, había llovido un poco en los días anteriores, pero no demasiado. Ese día estaba nublado, pero como la autora iba a salir muy pocos días después de la Mixteca

88 Lucio Cruz Velasco, 8 de junio de 2003.

89 Otra posibilidad es tapar el lugar de la quema como lo hace don Lucio, con láminas corrugadas separadas del suelo con ramas y piedras. Sin embargo, según lo que la autora ha podido observar, es el único alfarero que lo hace.

90 Lucio Cruz Velasco quemó tres ollas grandes el 18 de junio de 2003. El año anterior, don Lucio hizo una olla de 1.50 m de altura. Esta la quemó sola, aunque debido a su gran tamaño le colocó adobe alrededor como si fuera un horno. Lucio Cruz Velasco, 8 de junio de 2003.

91 En las semanas anteriores, doña Tomasa había mostrado a la autora todos los modelos diferentes que sabía hacer. Por eso, había muchos modelos en esta quemada.

Alta, y entre la cerámica que necesitaba ser quemada, había algunas piezas que doña Tomasa quería regalarle como recuerdo, doña Tomasa decidió quemar ese día.

Debido a que la tierra en el lugar de la quema todavía estaba un poco mojada, doña Tomasa quemó unos manojos de *yuga* en el suelo para secarlo antes de amontonar la cerámica. Después empezó a acomodar y encajar bien la alfarería[92] con la leña sobre la *yuga* ardiendo. En todos los casos observados, la leña que había sido quemada en otra ocasión se colocaba lo más cerca posible de las vasijas. Después de amontonar las vasijas y la leña, agregó manojos[93] de *yuga* en el montón y le puso fuego para encenderla. Doña Tomasa procedió a amontonar más leña hasta que toda la cerámica estuviese tapada. Echó la lumbre en la *yuga* ya que esta a veces se quema enteramente en menos de dos minutos. Doña Tomasa, su cuñada, su hija Esperanza y la autora añadieron más *yuga* en lugares donde hizo falta, controlando así el fuego. Después de 40 minutos empezó a lloviznar y debido a que las vasijas todavía no estaban bien quemadas, doña Tomasa y Esperanza añadieron más leña, cortándola con un machete. Durante la quema, don Euloguio relevó a doña Tomasa, ya que ella tenía que irse a una reunión de educación inicial en la agencia municipal. Con una rama larga don Euloguio empezó a atizar el fuego para controlarlo. El tiempo que se necesita para la quema depende, entre otras cosas, de la temporada y de la cantidad y el tamaño de la cerámica. En ese día la quema duró alrededor de una hora y quince minutos.

El alfarero puede deducir, a partir del color de la cerámica que se ve entre la leña, cuando está suficientemente quemada. El color debe ser un poco rosado, aunque cuando la vasija está pintada su color debe ser aún más rojo. Al llegar este momento, don Euloguio empezó a quitar la leña que todavía estaba alrededor de las vasijas. La quitó con una rama larga, removiendo la leña ardiente hasta que se fue apagando el fuego. Después de haber quitado toda la leña que cubría las vasijas, tomó una cubeta y empezó a salpicar agua con una jícara encima de las llamas que todavía salían de la leña. De esta manera la leña no se quemaría por completo y se podría utilizar la leña otra vez. Debe quedar claro: ¡Durante este proceso nunca se tocan las ollas! Algunos alfareros simplemente dejan enfriar las vasijas y cuando están frías las recogen y las guardan. Una vez que el alfarero ha quitado la leña, es posible ver qué vasijas se han tronado.[94] Las vasijas con grietas o quebraduras no se venden. Cuando no están demasiado dañadas, se utilizan en la casa del alfarero. Una olla tronada, despostillada o muy dañada ya no se puede emplear en la cocina, pero todavía puede servir como maceta.

---

92 Normalmente se pone la base de una olla en la boca de otra, y la boca de un cajete encima de la boca de otro.

93 Los alfareros hablan de "tercios" en vez de manojos.

94 Durante la quema, se escucha a veces un cierto sonido que el alfarero reconoce como de algo que se ha tronado o despostillado, aunque no sabe qué vasija se ha tronado o lo grave que es el daño hasta no ver la cerámica. Las vasijas se pueden tronar, por ejemplo, cuando hay una piedrita adentro (que estaba en la mezcla y se ha descuidado) o cuando la base de la vasija es demasiado gruesa.

Don Euloguio, como la mayoría de los alfareros de Agua Zarca, suele vender sobre todo desde su casa o en el mercado de Chicahuaxtla, ya que según él la competencia en Tlaxiaco es muy grande.

Mercado

Los alfareros que no venden sus vasijas en la casa van a venderlas al mercado. Hay varios mercados adonde pueden ir, los más visitados son los de San Andrés Chicahuaxtla y Tlaxiaco.

El mercado de Chicahuaxtla está en la región trique. Cada lunes en la mañana hay plaza en el centro, y la gente sale de sus casas en la madrugada para llegar a tiempo. Los alfareros, sobre todo los de Agua Zarca, prefieren esta plaza porque hay menos competencia. Según ellos, la gente trique no hace cerámica, pero les gusta cocinar y comer en ollas y platos de barro. Además, hay menos competencia entre los alfareros, en comparación con la plaza de Tlaxiaco. Es más pequeño y en ocasiones sólo hay un vendedor de cerámica.[95]

El mercado del sábado de Tlaxiaco es la otra opción que los alfareros de Agua Zarca tienen para vender su cerámica. Es muy grande y tiene una sección de cerámica que se encuentra alrededor del Reloj. Son unas tres o cuatro filas en el lado que queda enfrente de la sucursal bancaria y unas cuatro filas al frente del lado del hotel del Portal.[96] También hay uno o dos puestos en el lado opuesto al banco.

La mayoría de los alfareros que vienen a vender aquí son de San Antonio Nduaxico. También hay alfareros de Guadalupe Mirasol, de San Juan Las Huertas, Barrio San Miguel, San Pedro, Barrio Séptimo (Guadalupe Hidalgo), El Ojite Cuauhtemoc, San Juan Mixtepec, Santa María Cuquila, San Isidro Cuquila, San Pedro Llano Grande, Benito Juárez y Cañada Candelaria. Además hay revendedores de San Sebastián, de Barrio San Diego, de Chalcatongo y de Tamazulapan.[97]

Se nota que los vendedores que vienen regularmente al mercado tienen sus lugares fijos. Una vez que ocupan un espacio, parece que tienen un cierto derecho al sitio. Los otros mercaderes no suelen ocupar ese espacio aunque lleguen más temprano. Esto se aplica, sobre todo, a los puestos de los revendedores porque los demás puestos son en general tan pequeños que se pueden poner en cualquier sitio (véanse también los capítulos anteriores).

---

95 Cuando la autora fue al mercado de Chicahuaxtla, el 9 junio del 2003, no vio ningún alfarero, aunque debió haberlo porque encontró a una revendedora que recién había comprado doce ollitas y las estaba acoplando. Lamentablemente, no pudo averiguar si había comprado las vasijas a un alfarero de Santa María Cuquila, de Agua Zarca o de San Pedro Llano Grande, pues su conocimiento del tu'un savi es muy restringido.

96 Las primeras filas empiezan en los escalones del Reloj.

97 En esta investigación no se incluye a los vendedores de comales (que vienen sobre todo de Magdalena Peñasco), ya que la elaboración de un comal involucra una técnica completamente distinta.

La mayoría de los puestos de los alfareros tienen alrededor de un metro cuadrado de espacio. Generalmente ponen su mercancía en el suelo y con eso ya está su puesto. Venden ollas de un sólo tamaño y a veces también cajetes, ya que son las dos formas más populares. Los vendedores de San Antonio Nduaxico venden ollas y jarros chicos, y muchas "miniaturas"; o sea, vasijas de tamaño miniatura.

Los puestos más grandes en esta sección son los que pertenecen a los revendedores. Pueden tener hasta más de dieciocho metros cuadrados. Los revendedores venden cerámica que han comprado a los alfareros, a veces en el mismo día y en la misma plaza. Por ejemplo, vasijas de Nduaxico, de Cuquila, de Puebla (cazuelas vidriadas), de Atzompa (vasijas con vidriado verde) y, a veces, de Toluca y Guatemala (cajetitos blancos). Muchas veces los puestos de los revendedores tienen una lona encima para protegerse del sol o la lluvia, y una lona en el suelo para poner encima su mercancía.

Los precios de la cerámica no son altos y son más o menos fijos, aunque existe el regateo. No obstante, muchas veces no vale la pena regatear, ya que todo el mundo sabe que un cajete vale cinco pesos y una ollita chica diez pesos.[98] La clientela puede pagar en efectivo o con frutas y verduras por el mismo valor, en una especie de trueque. Esto también funciona al revés: es posible encontrar un puesto de verduras con unas piezas de cerámica, señal del pago de un alfarero.

Los precios de los revendedores, que hacen su negocio revendiendo productos hechos por otras personas, son obviamente más altos que los precios de los alfareros mismos. Generalmente sus precios son entre tres y cinco pesos más caros. Los revendedores se mueven por diferentes mercados. La autora entrevistó a algunos que van cada sábado a Tlaxiaco, los domingos a Nochixtlán, los miércoles a Huajuapan, los jueves a Chalcatongo y finalmente los viernes a San Juan Mixtepec. Le dijeron que para almacenar su mercancía rentan un lugar en Tlaxiaco (barrio San Diego).

De lo que la autora pudo observar, lo que los revendedores venden en Tlaxiaco son, sobre todo, los productos de cerámica de otras regiones, como por ejemplo las cazuelas vidriadas de Puebla. Las vasijas de Cuquila que ellos tienen entre su mercancía se suelen vender más en otras plazas. Sin embargo, también las pueden vender cuando otro revendedor las compra para comercializarlas en otro pueblo. Obviamente, también las venden a gente que las requiere.

Los clientes son sobre todo mujeres que necesitan, por ejemplo, una nueva olla o más platos. Otro tipo de clientes son los revendedores, que generalmente compran ollas en grandes cantidades, como una docena o dos docenas a la vez. Estas vasijas las pueden comprar y revender en la misma plaza, como arriba ya se mencionó, aunque también vienen a Tlaxiaco revendedores de otros lugares como Chalcatongo para comprar vasijas que luego van a vender allá. Los clientes

98 Es un detalle interesante que los alfareros a los que la autora preguntó no le podían explicar cuál es la base de los precios de la cerámica. Las materias primas son todas gratis, aparte de la leña. Las horas laborales no se suelen contar en Cuquila.

escogen una olla por el sonido que tiene. La golpean con los nudillos de sus dedos; si suena bien quiere decir que no está quebrada.

El mercado "cierra" más o menos a las cuatro de la tarde, pero muchos alfareros salen antes, pues una vez que han vendido sus vasijas salen a hacer sus propias compras y de allí regresan a su casa. En la temporada de lluvia hay menos gente en el mercado; este es el caso tanto para los vendedores como para los clientes. Según los vendedores, es porque la gente tiene que sembrar la milpa, pero también hay otras razones que ellos mismos comentan. Por ejemplo, el hecho de trabajar menos en esta época porque es más difícil secar las vasijas y quemarlas. Además, si llueve mucho se mojan bastante y no disponen de una lona que los proteja.

Aparte de los mercados semanales, hay mercados especiales en días festivos. Don Lucio cuenta que él va cada año al mercado de Juxtlahuaca para la fiesta de Todos los Santos del primero de noviembre. En este día le cobran el puesto, pero dice que gana mucho ya que vende muchas ollas y además las vende a un precio elevado. Por ejemplo, ollas de 46 cm de alto[99], que normalmente valen entre 60 y 70 pesos, en el día de Todos los Santos cuestan 100 pesos. Según don Lucio, vende entre 40 y 50 ollas de ese tamaño y alrededor de 25 ollas más grandes, con una circunferencia de 2.35m, por 300 pesos, además de cuatro o cinco docenas de jarros.[100]

Transporte

El transporte de las personas que van al mercado y luego de regreso a la casa se lleva a cabo sobre todo en camionetas de redilas (o *pickups*) y suburbans, los cuales viajan repletos de gente y mercancía. La mayoría de los habitantes de Cuquila no tiene coche propio y las personas que poseen una camioneta, la aprovechan como transporte colectivo para ganar un poco más de dinero. Casi todas las camionetas tienen en la caja banquillos de madera contra las paredes laterales y una lona encima. En la defensa trasera pueden ir montados varios pasajeros. Las camionetas pasan por varios pueblos, desde el domicilio del conductor hasta el lugar de la plaza y viceversa. En el camino la gente les solicita la parada. Si hay espacio[101], el conductor se detiene y sube pasajeros y carga. El viaje en una camioneta de Tlaxiaco a Santa María Cuquila cuesta siete pesos.[102]

En día de tianguis se suelen transportar en los camiones y camionetas muchos animales, como puerquitos, gallinas y guajolotes. Los animales no pueden subirse en los suburbans que salen desde el centro de Tlaxiaco. Para el pasaje

---

99 Esa medida corresponde, en realidad, a la altura, o más bien al largo de las paredes. Su altura a plomo es 40 cm. Su circunferencia en la parte más ancha del cuerpo (o de la panza, como dicen los alfareros) es 130 cm.

100 Estos jarros se venden por docena. Lamentablemente, don Lucio no indicó su precio.

101 En una camioneta se puede transportar a bastantes personas. En la caja y sobre la defensa trasera pueden acomodarse entre trece y quince personas adultas.

102 Este era el precio estándar en marzo - junio del 2003.

con un suburban se tiene que comprar un boleto. El precio es un poco más caro, pues son transportes más lujosos que tienen asientos y aire acondicionado.[103] En Tlaxiaco y Chicahuaxtla hay paradas más o menos fijas a la orilla del pueblo, donde paran casi todos los camiones, camionetas y suburbans. De allí se tiene que caminar hasta el centro donde está la plaza. También hay gente que camina desde su casa hasta los mercados de Tlaxiaco o Chicahuaxtla, con la mercancía sobre la espalda o sobre un burro. En el pasado esa era la manera más común para ir a las plazas.[104]

Las vasijas se transportan acopladas (véase abajo), en canastas (*chikaa*) grandes, en cajones de madera (*jatun ñutun*), en cubetas o en tenates (*ndo'o*[105]) de palma o de plástico. Para protegerlas, los cajones y los otros contenedores se llenan con pinochas secas y, sobre todo, con un tipo de musgo. Se trata de un musgo que crece en los árboles y en Cuquila se conoce como *yuxii* en *tu'un savi* y como "heno" o "pastle" en castellano.[106] Algunos alfareros también ponen heno entre las vasijas acopladas.

Cuando una persona lleva a vender muchas ollas del mismo tamaño, las puede acoplar con un mecate. Don Lucio lleva las ollas de esta manera a sus clientes. También hay gente, como por ejemplo revendedores, que tienen su almacén más o menos cerca de la plaza y transportan su mercancía en carretillas o por medio de los conocidos diablos (hombres de la plaza con carretillas, que cobran por transportar mercancías).

Mi tindoita

Terminaremos aquí la historia de la vasija cuya vida estamos siguiendo dentro de este capítulo. Doña Tomasa me regaló el *tindoita* después de su quemada como recuerdo de Agua Zarca. Lo llevé a mi casa en Agua Zarca y después a mi hogar en Holanda. Durante unos días el *tindoita* se quedó en Agua Zarca junto a las demás vasijas. Después, toda la cerámica fue envuelta con papel higiénico y un tipo de musgo para protegerla. La cerámica se acomodó con mucho cuidado en una bolsa grande que fue transportada a Oaxaca de Juárez en una camioneta de redilas (de Agua Zarca a Tlaxiaco) y en un suburban (de Tlaxiaco a Oaxaca). En Oaxaca, la cerámica, en su bolsa, quedó en un hostal por unos días y después viajó en autobús al Distrito Federal, a la casa de unos amigos de la autora en

103 El suburban que la autora tomó para ir a la plaza en Chicahuaxtla tenía un lector de DVD con pantallas para mostrar una película. El boleto le costó 20 pesos.

104 Varios alfareros comentaron a la investigadora que antes caminaban a las plazas con las vasijas en la espalda. En ocasiones iban muy lejos, por ejemplo, cuenta don Nicolás que él iba de Cuquila hasta Putla a vender las ollas. Este viaje requería dejar la casa por tres días, un día se necesitaba para caminar hasta Putla, otro para vender las ollas, y otro para regresar a Cuquila. Aprovechando el viaje, compraba maíz en Putla con el dinero ganado con la venta de las ollas.

105 La palabra que se escribe "nto'o" se pronuncia en Cuquila con una dental, oclusiva, sonora, o sea, con una d: "ndo'o". Por lo tanto, la autora decidió en estos casos apartarse de la ortografía tal y como la enseñan en la Ve'e tu'un savi en Tlaxiaco.

106 Según doña María de la Luz este árbol se llama encina.

Coyoacán. Allí se quedó de nuevo en la bolsa, en un cuarto de huéspedes, durante unas semanas. Luego se desenvolvió y se envolvió de nuevo, pero esta vez en plástico de burbujas. La cerámica fue acomodada dentro de una caja de archivo, de plástico duro, y metida dentro de la bolsa grande, con ropa alrededor para acomodarla bien para el viaje en avión. La bolsa viajó como equipaje frágil en el avión desde la Ciudad de México a Holanda. La saqué de la bolsa en mi casa, en Leiden, y la vasija se colocó en la repisa de la chimenea. Después de más de un año, el *tindoita* se envolvió otra vez con plástico de burbujas, se metió en una caja y se trasladó a una nueva casa. Una vez realizado un altar casero, arriba de un quicio para que se pudiera apreciar bien bajando las escaleras, el *tindoita* se colocó allí con unas flores artificiales dentro. Tres años más tarde se mudó otra vez. La vasija fue envuelta nuevamente en plástico de burbujas, acomodada con mucho esmero en una caja, y transportada a la casa de mis padres hasta que pueda adornar un nuevo altar de casa.

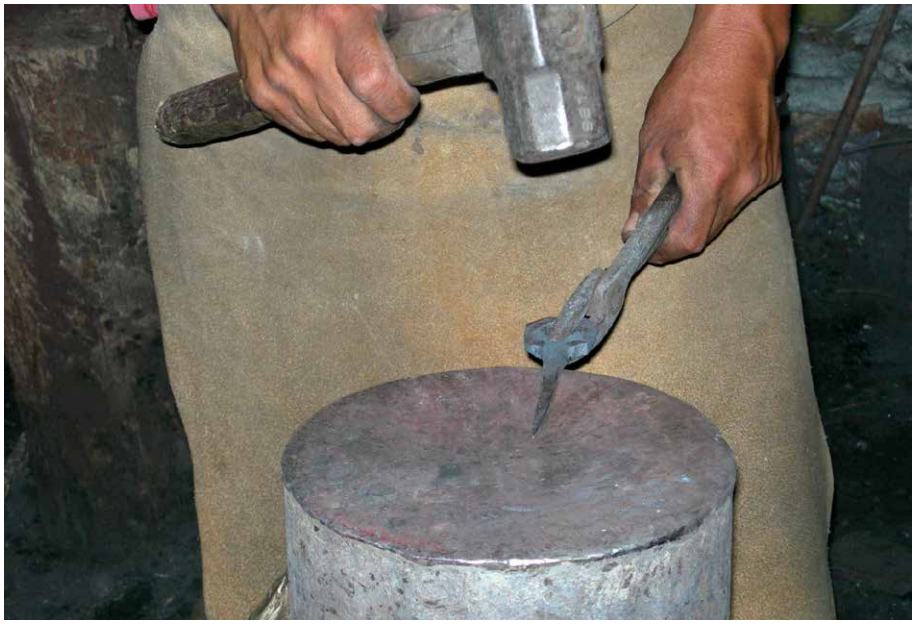
Obviamente, la vida de este *tindoita* podría haber sido muy diferente. Por ejemplo, la vasija la podría haber encargado una residente de Agua Zarca. En tal caso, la vasija se la hubieran vendida a ella y hubiera viajado del taller de doña Tomasa y don Euloguio a su residencia, donde habría sido colocada en el altar de la casa de ella, recibiendo flores frescas cada domingo y día festivo. También habría sido posible que el *tindoita*, una vez vendido a la misma residente, hubiera sido llevado a la iglesia de San Pedro Llano Grande, por ejemplo, adornando esta iglesia y recibiendo flores frescas antes de una misa. En cualquier caso, el *tindoita* no se hubiera vendido en el mercado, porque -como ya se mencionó en otra parte- los floreros suelen ser encargados por los clientes (que suelen ser mujeres).

A veces, después de su compra, el florero puede ser sometido a otro tratamiento, ya que el color de las vasijas cambia con el uso (por ejemplo, la humedad del agua las pone de un color más oscuro). Para evitar este cambio de color, se puede aplicar un barniz en el lado interior de la vasija.[107]

107 La información sobre el barnizado fue amablemente proporcionada por Tomás León Ortiz (comunicación personal, 5 de octubre 2005).

IV. Proceso de producción

IV 1a Don Jorge Luis Ortiz Cruz produciendo el gozne



IV 1b Terminando la primera parte del gozne

IV 1c Don Francisco Ortiz y don Jorge Luis Ortiz Cruz finalizando la fabricación del gozne RMV6055-8 en Tlaxiaco

IV 2a Don Hilario Barrios Sandoval en Rancho Santa Juanita

IV 2b Doña María Barrios Sandoval, Rancho Santa Juanita, Magdalena Peñasco

IV 2c Comales en el horno, acoplándolos para la venta

IV 3a Doña Tomasa talla el borde de la ollita (que ya está un poco más maciza) con el fierro-cuchillo

IV 3c Doña Tomasa conecta una tira de lodo en el borde de la ollita

IV 3b Doña Tomasa talla la ollita con el sañii u olote

IV 3d Quemando las piezas de alfarería - incluido el tindoita- de doña Tomasa y don Euloguio

IV 3e Después de la quema. Se puede observar el tindoita, puesto horizontalmente sobre unos cajetes acoplados (lado izquierdo en la foto)

IV 3f Amontonando ollas de un tamaño más grande para quemarlas (Don Nicolás Santiago López)

IV 3g Don Lucio Cruz Velasco con ollas cuidadosamente acopladas, de camino para repartir las ollas encargadas a domicilio

IV 4a Revendedora coplando vasijas de Cuquila en el mercado de Chicahuaxtla

IV 4b Vasijas acopladas para el transporte

IV 5 Venta en el mercado de vasijas de Nduaxico

IV 6a Doña Avelinda mostrando diferentes tipos de fajas de Santo Tomás

IV 6b Producción de fajas por la señora Concepción Hernández Cruz

IV 6c Tejiendo un pozahuanco en el telar de cintura

IV 7a Producción de seda en San Mateo Peñasco

IV 7b Hilando hilo de seda

IV 7c Formando madejas de hilo de seda para teñirlas

IV 7d Doña María Hernández en San Mateo Peñasco tiñendo hilo de seda con cochinilla

IV 7e Teñido de hilo de seda con cochinilla

IV 7f Teñido de hilo de seda con cochinilla

IV 7g Hilo de seda teñido con cochinilla enfriándose antes de colgarlo para secarlo al sol

IV 7h Hilo de seda teñido con cochinilla secando al sol

IV 8a Coleccionando en el mercado de Tlaxiaco

IV 8b Coleccionando para el Museo Nacional de Etnología de Holanda en Chicahuaxtla, Oaxaca

IV 8c Objetos comprados para el Museo Nacional de Etnología de Holanda por la autora son empaquetados en plástico para ser desinfectados luego en un congelador

Conclusiones

El mercado no es, ni un sistema que funciona amorfamente, sin ser protagonizado por sus actores (los comerciantes y su clientela), ni tampoco una cadena de individuos aislados que no tienen que interactuar con su entorno ni operar por la regularización que los poderes exteriores les imponen. De nuestro estudio sobre el mercado se deduce claramente que el mercado es un conjunto complejo de protagonistas que, a la vez, opera dentro de un contexto sistémico de regulaciones de grupos (uniones) y de políticas locales, regionales y federales. En este contexto, tanto los protagonistas a nivel individual como los grupos a nivel de comunidad deben actuar de una forma interdependiente. Esto, lógicamente, conlleva problemas de lealtad y proteccionismo que se resuelven gracias a la intervención de ciertos individuos, a determinadas actuaciones políticas o a asociaciones formadas por los propios comerciantes o ciudadanos.

Gracias a la metodología que utilizamos (la de documentar historias de vidas personales de comerciantes en los mercados), pudimos ver cómo se definen el mercado, su origen, su funcionamiento, su reglamentación y su operabilidad a nivel de sistema: no tanto por este sistema, sino por los actores que forman parte de él, ya que estos comparten un sistema de codificación común. Esta red social se desarrolla sobre todo en función de un protagonismo individual muy fuerte entre los comerciantes, en función de un protagonismo de las comunidades de práctica semiformalizadas y, por otra parte, en función de lo que solamente puedo denominar como procesos de suerte o mala suerte y puras coincidencias. De esta forma, la red social se define tanto por lo que es el grupo como por lo que cada actor y su familia realizan dentro de este grupo.

Un solo comerciante puede influir considerablemente en su éxito comercial; al mismo tiempo, su entorno y el contexto en el que opera (incluyendo familia, hijos, esposo o esposa, abuelos, padres, tíos y tías) pueden definir en parte las opciones que son tomadas por este actor. A la vez, este mismo actor- el comerciante- depende en gran medida de entornos más lejanos, incontrolables a veces, como son las cosechas en las plantaciones, la economía internacional y la bolsa de valores, las regulaciones a nivel local, regional y federal. Asimismo depende de las decisiones de los últimos gobiernos en cuanto a la construcción de infraestructura, como supercarreteras, caminos, brechas, *etc*. A nivel federal y global, el actor (y su comunidad familiar, su comunidad de negocio, o sea la unión de la que forma parte) depende de dinámicas tecnológicas y económicas que afectan a su mundo a gran escala, como es la invención de nuevos materiales, como el aluminio, plástico, cd's, dvd's, medios comunicativos *etc*. Dependencia que bien se podría clasificar como indirecta pero con efectos muy directos. A veces, los mismos comerciantes provocan estas influencias y estas dinámicas y, a veces, ellos son los receptores de estas dinámicas. Muy a menudo los comerciantes han probado ser actores sociales muy dinámicos en estos procesos de transición constante.

Cabe mencionar que muchas de estas transiciones tienen sus antecedentes históricos. Tomemos por ejemplo la introducción de productos chinos en los mercados de hoy en día. Varios de los mercaderes dudan sobre si podrán competir con los precios bajos a los que se ofrecen los productos chinos. Y aunque esos precios bajos coincidan muchas veces con la baja calidad de esos productos, se considera a China como un poder comercial incontrolable. En los siglos XVI y XVII notamos el mismo temor entre los comerciantes mixtecos; de la misma manera, podemos comparar el impacto que hoy en día la construcción de nuevas infraestructuras tiene sobre los mercados regionales de la zona, con el impacto que tuvo esta construcción en los siglos pasados (tanto durante la época colonial como durante la Independencia y el Porfiriato). Yaligual que algunas medidas proteccionistas y mercantiles prosperan en los mercados regionales hoy en día, también lo hicieron durante la Colonia, con la diferencia de que ahora son medidas tomadas por uniones establecidas por los propios comerciantes y en aquel entonces eran medidas tomadas por el poder colonial.

Por lo mismo, desde el punto de vista diacrónico, "el mercado" (como concepto) parece poder definirse como un proceso que a través de los años demuestra un juego social algo regular. Los que definen este juego son sus actores (tanto los comerciantes como la clientela) y sus prácticas. En este juego, la globalización juega un papel importante y uno puede preguntarse hasta qué punto puede tener influencia sobre la situación en la que se encuentra uno; y hasta qué punto es uno solamente un simple peón en el juego. Al mismo tiempo, el mercado y sus actores tienen que ser muy dinámicos ya que la situación en la que el juego comercial se lleva a cabo está sujeta a cambios constantes: infraestructura cambiante, colonización, globalización y situaciones familiares y personales.

Así, el mercado es un conjunto de prácticas que tiene lugar donde está la gente, consciente de su propio protagonismo, pero también atrapada en el patrón que desarrolla el mercado mismo. Hay límites al protagonismo del comerciante, hay leyes, regulaciones y hay reglas no escritas. Quizás precisamente por eso el mercado se mueve dentro de una serie de patrones que podemos notar: incremento-reducción; proteccionismo-mercado libre. Y aunque el mercado se mueve, no queda claro quién es el que lo mueve, dónde se deben ubicar las dinámicas mercantiles, quiénes son los actores específicos. No hay quién gana, no hay quién pierde. El mercado, en este sentido, es un buen ejemplo de cómo las sociedades funcionan a escala micro. Por eso mismo, lo hemos llamado un "espejo del mundo mixteco".

Más particularmente, los mercados mixtecos pueden ser vistos como un espejo de la realidad comercial, tecnológica y social de esta región tan dinámica y diversa. Los problemas a los que los individuos se tienen que confrontar en ella no son tan diferentes de los que otras personas tienen que afrontar en las comunidades: problemas económicos, de escuelas, hijos, discriminación, embarazos a edad joven, alcoholismo, migración, enfermedades. El mercado también refleja los productos que diariamente se utilizan en las casas de la gente. Así que tanto a nivel material como inmaterial, económico y social, el mercado es el espejo de nuestra sociedad. Y

mientras que muchos de estos fenómenos usualmente se encuentran en la intimidad familiar y tras las puertas cerradas de los hogares, estas dinámicas a nivel de mercado se dejan observar en cada persona que anda en él.

El libro muestra claramente a macroescala el efecto que tiene lo que ocurre en la vida de los individuos a microescala; y cómo el desarrollo macroeconómico influye en el desarrollo microeconómico y viceversa. Igualmente hemos mostrado en el ámbito individual la variedad de decisiones, habilidades, conocimientos, historias y creencias personales que influyen en la operatividad del mercado, además de la profundidad histórica de todos estos factores.

Las entrevistas permiten ver la realidad cotidiana, muchas veces muy dura, en la que viven los mercaderes hoy en día. Además de relatarnos sus vidas, también hablan de temáticas interesantes para nuestro análisis como son los problemas del proteccionismo, la determinación de precios, la violencia y la reglamentación interna y externa de los mercados. Asimismo, los relatos nos permiten hacer un análisis de continuidad y transformación en cuanto al fenómeno de la economía vertical, que es el motor que impulsa la economía de toda la Mixteca desde tiempos precoloniales.

Cuando vemos todas estas historias de vidas, tanto de los mercaderes, de los mercados, como de la mercancía, nos enfrentamos a un gran abanico de historias individuales que rodean el fenómeno de los mercados. Los aspectos comunes que tratamos tienen sus raíces en el pasado, y gracias a su registro histórico, sabemos que también jugaron un papel importante en las historias de las vidas de los mercaderes en los siglos XVI, XVII y XVIII.

No sabemos si en la época precolonial también eran las mismas temáticas (de la migración, la violencia, la situación familiar, etc.) las que concernían a los mercaderes, pero sí sabemos a través de Sahagún que algunas de estas temáticas, como el proteccionismo, la violencia y los reglamentos internos y externos de los mercados también jugaron un rol importante en la vida de los pochtecas aztecas cuando recorrían largas distancias para mercantilizar sus productos. Hoy en día, los mercaderes se ven enfrentados a procesos de migración e importación china. Los productores regionales y locales de antes ahora se han vuelto revendedores de productos importados de Huiscolotla, en Puebla, y de productos de Estados Unidos (que provienen de una agricultura subsidiada). No obstante, estos procesos de importación y exportación no son nuevos, también vemos el mismo patrón en los siglos XVI y XVII, con la diferencia que las historias que hemos documentado en Tlaxiaco y otros pueblos de la Mixteca, hoy son historias relatadas por los propios protagonistas del mercado en vez de por fuentes históricas escritas por una voz autoritaria dominante y representante del poder colonial. Esperamos haber podido ofrecerle al lector una historia más plurivocal, polífona, diacrónica y multifacética.

Epílogo

Reflejos, mercados en el marco migratorio de Oaxacalifornia

Yunuen Caloca Rhi, MA

Los efectos de la globalización en las comunidades mixtecas no se limitan a catalizar cambios en las plazas y en el antiguo comercio hacia la costa, porque hoy sus efectos rebasan la esfera local de la Mixteca. Debido al fenómeno migratorio, lo "local" se ha extendido hasta los lejanos rincones de otras ciudades y países. Desde Ensenada, Rosarito, Tijuana, San Diego, Los Angeles, Chicago, Florida, Oregon, Washington, Nueva York o donde sea que se encuentren migrantes mixtecos y oaxaqueños, estos se encargan de gestar los nuevos mercados transnacionales.

Si bien los auténticos santos patrones de las comunidades han sido transportados a nuevas tierras, como es el caso del Santo Patrón San Juan Bautista de Mixtepec hacia Arvin, California, la apertura de mercados en los destinos de los migrantes y el nacimiento de nuevos empresarios mixtecos en Estados Unidos, no son hechos aislados. Con el propósito de dar a conocer los alcances de la migración se delinearán casos específicos, tanto de Baja California como de California.

Oaxacalifornia se ha definido como una fusión que trasciende los aspectos sociales de Oaxaca y California. Es un espacio transnacional donde residen migrantes de Oaxaca que se salen del marco económico, cultural y político de la nación-estado mexicana y norteamericana.[108] La vasta bibliografía sobre organizaciones oaxaqueñas fuera de Oaxaca; once en Baja California y otras tantas en Estados Unidos como es el caso del FIOB (Frente Indígena Oaxaqueño Binacional), que operan no sólo en ambas Californias sino también en Oaxaca, resalta la necesidad de crear una identidad panmixteca o panoaxaqueña que apoye a los migrantes en la defensa de sus derechos humanos y civiles.[109] Los migrantes preservan el arraigo a sus comunidades de origen y muestra de ello es el cumplimiento de cargos y la organización de clubes de oriundos para fomentar

108 Gaspar River-Salgado. "Mixtec activism in Oaxacalifornia; Transborder Grassroots Political Strategies" The American Behavioral Scientist 42, 9 (1999): 1440 BI/INFORM Global; y Michael Kearney. "Transnational Oaxacan Indigenous Identity: The Case of Mixtecs and Zapotecs" Identities Vol. 7, 2 (2000), 180 http://web.ebscohost.com.libproxy.sdsu.edu/

109 Michael Kearney, 187.

proyectos productivos en sus comunidades de origen. Un ejemplo actual es el de los migrantes de Santa María Natividad en San Diego, que valiéndose de los nexos de mujeres universitarias mixtecas en Estados Unidos, recaudaron fondos en San Diego para implementar un proyecto de drenaje para su comunidad de origen.[110] Debido al flujo de capital, es en el extranjero donde se logran definir nuevas identidades y nuevas formas de movilidad política y económica.

Ante la creciente competencia de los bienes producidos masivamente, los oficios tradicionales de las comunidades, como la cerámica, los petates, la cría del gusano de seda, el tejido de palma y de telar de cintura se han visto relegados. Los conservan sólo algunas personas, pero su práctica es casi inexistente entre las nuevas generaciones. Un claro ejemplo, ya mencionado en este libro, es el de la señora María Hernández de San Mateo Peñasco. Una de sus hijas la ayuda en la cría del gusano de seda, mientras el resto de sus hijos, que se encuentran en Estados Unidos, probablemente ya no practican esta actividad en el extranjero.

Fuera de la comunidad, sólo se han observado mujeres tejiendo palma y vendiendo tejidos de telar, pero los productos de este tipo que se abren a la venta son contados y no son sustentables. La desterritorializacion de la población mixteca no rinde mérito a estas artesanías en la frontera, donde turistas o gente local se han acostumbrado a otro tipo de artesanías, como los vestidos de ballet folclórico, las mascaras de luchadores, los sarapes o la talavera provenientes de Guadalajara. Además, debido a la falta de recursos, al costo del transporte y al estigma de ser indígena, la gente mixteca que migra no ha comercializado sus productos en cooperativas, ni tampoco está dispuesta a anunciarlos como obra típica de la Mixteca.[111] Para mucha gente, y en especial los jóvenes, la opción de sobrevivencia más viable se ha vuelto la migración, principalmente la migración transnacional.

Es en esta esfera donde los compañeros mixtecos se valen de sus conocimientos empíricos. Expertos en la cosecha están destinados a trabajar en los campos del Valle Central de California o a San Quintín, Baja California, al igual que a otros sitios fronterizos y transfronterizos. Debido a la creciente competencia global del negocio agrícola en el Valle Central de California y San Quintín, los salarios están por debajo del salario mínimo de sus respectivos estados y van acompañados de condiciones de vida deplorables.[112] Otros continúan estas rutas, pero cambian de oficio de acuerdo a nuevas habilidades adquiridas o a la necesidad del momento. Sobre todo ahora que Estados Unidos pasa por una recesión e incrementa la

110 Este esfuerzo lo realizaron dos jóvenes mujeres migrantes de Natividad, con formación universitaria, que hablan mixteco, inglés y español. El evento se realizó en el Word Beat Center de San Diego, en noviembre de 2008.

111 En el swap meet de San Diego y en Tijuana cuando se les pregunta a los mixtecos de dónde son, contestan del estado de donde vienen, pero sin mención de ser mixtecos ni del pueblo de donde son, a menos que se les haga saber que el interlocutor está familiarizado con la Mixteca.

112 Kearny menciona cómo el sector agrícola en Estados Unidos se está reestructurando de acuerdo a la globalización de la producción, a la mercadotecnia y a nuevos patrones de migración. Michael Kearney, 180.

militarización de su frontera sur y su sentimiento antimigrante, los mixtecos optan por quedarse en Estados Unidos para buscar otro tipo de ingresos. La ruta migratoria a Estados Unidos a partir de la Operación Gatekeeper, instaurada por Bill Clinton, desvió el flujo principal de migrantes a Estados Unidos por el desierto, lo que provocó que la entrada a dicho país fuese más peligrosa y costosa. Muchos evitan este riesgo, permaneciendo en Estados Unidos al finalizar la temporada agrícola. La crisis económica de Estados Unidos lleva cada día a la población rotante a buscar trabajo en el sector informal. Los hombres se van a trabajar en la construcción o la jardinería, mientras que algunas mujeres se van a los mercados o al servicio doméstico. Cecilia, que vende en el *swap meet* de San Diego comenta que su padre la ayuda en su puesto, porque su hermano y su papá ya no encuentran trabajo en la construcción. Con la escasez de trabajo formal, es ahora cuando las tareas domésticas recaen más en las mujeres.

Gente que nunca se había dedicado a la venta, ahora ahonda en el comercio local y transfronterizo. En Tijuana y en otros centros turísticos cerca de la frontera, el ambulantaje y la venta en los mercados, realizados principalmente por mujeres, perduran entre la población mixteca migrante como la opción más indicada para conseguir ingresos adicionales al trabajo agrícola, la jardinería, la construcción y el servicio doméstico. Una parte de los migrantes no conocen el idioma nacional estandarizado o no poseen documentos oficiales, y a veces, ni acta de nacimiento, lo cual hace que sea imposible que se inserten en el sector formal del trabajo en ambos lados. Además, la marca del colonialismo perdura y en el caso particular de la migración al Norte, existe un sistemático prejuicio por parte de las autoridades, de las maquiladoras y de la población local con respecto a la gente indígena. Los migrantes mixtecos no son absorbidos por la industria local debido a la discriminación y a la preferencia de contratar residentes, por no mencionar la extorsión policial a la que están sometidos. El tipo de trabajo al que accede la gente mixteca depende de sus ahorros, sus conocimientos, su educación y la documentación oficial que tengan. A algunas mujeres con conocimiento de español o inglés (si están en Estados Unidos), se les permite trabajar en el servicio doméstico. En Tijuana, las mujeres esperan desde temprano en la entrada de las colonias más prósperas para ser elegidas y trabajar en alguna de las notorias narcomansiones que allí sobresalen, si no es que ya vienen directamente recomendadas a alguna casa. Este fue el caso de Teresa y su hermana, ahora las dos son vendedoras de zapatos en Tlaxiaco[113], migraron a Estados Unidos, sólo para regresar a Tijuana y finalmente obtener un trabajo, además de vivienda, en la casa de uno de los ex-alcaldes de Tijuana. En Estados Unidos muchas mujeres trabajan en el servicio doméstico, del cual se sabe poco. Otras mujeres sin ningún tipo de recurso ni noción del español se ponen a pedir dinero en 'la línea' - es decir a los carros que hacen línea para cruzar la frontera - y en centros turísticos de las ciudades fronterizas. En cuanto empiezan a adquirir redes de

113 Teresa fue una de las personas entrevistadas en el mercado de Tlaxiaco en el 2006.

apoyo y ahorros, invierten en dulces, en hilo para tejer pulseras o en piezas para hacer collares.[114] En Ensenada y Rosarito, las mujeres mixtecas dominan las calles principales y ofrecen al turista collares y pulseras elaborados principalmente por ellas (aunque otras piezas son compradas). Este proceso puede culminar en un puesto ambulante o permanente y, a su vez, en ahorros suficientes para cruzar a Estados Unidos y reunirse con sus familiares. Algunas mujeres mixtecas realizan estos trabajos mientras sus esposos ahorran suficiente dinero en los campos de Estados Unidos para pagar su cruce.[115] Este trabajo lo comparten con sus hijos, lo cual es motivo de debates, en materia de trabajo infantil. Las mujeres y niños que piden dinero en 'la línea' son principalmente indígenas, provenientes de los estados de Oaxaca, Guerrero, y Chiapas.[116] A diferencia de la gente local discapacitada que pide dinero en la línea, estos migrantes no pretenden hacer esto por mucho tiempo, están buscando otro tipo de trabajo. Sin embargo, lo irónico es que hasta hace poco, según Laura Velasco, se les otorgaba permisos de ambulantaje bajo la misma categoría que a la gente discapacitada. Esto refleja el prejuicio que impera entre las instituciones gubernamentales y entre la gente local hacia los indígenas. En tanto que las mujeres consiguen viviendas de manera más permanente en algunas colonias mixtecas de Tijuana, conocidas como "la sección Marías" de la Colonia Obrera o Valle Verde, otras muchas van extendiendo sus conocimientos del área y continúan agrupándose por pueblo o en organizaciones para percibir mejores condiciones de vida.

Por estas circunstancias de prejuicio y limitaciones del idioma oficial, los mixtecos tienen la especial virtud de organizarse y obtener permisos o beneficios del gobierno. En Tijuana, los puestos que rodean las avenidas y pasillos más transitados por extranjeros son de mixtecos pertenecientes a una de las dos asociaciones de vendedoras ambulantes: la *Unión de vendedores ambulantes y anexos, Carlos Salinas de Gortari* y la *Unión de Comerciantes Benito Juárez*. Ambas tienen como función asegurar permisos, espacios de trabajo, y actuar como mediadores contra el abuso policial. Una de estas asociaciones esta liderada exclusivamente por mujeres mixtecas. En Rosarito y Ensenada, las mujeres mixtecas logran obtener permisos como artesanas y por ello ofrecen distintos productos que las de Tijuana. En estas ciudades se encuentran mujeres que se dedican exclusivamente a los collares y pulseras, en su mayoría elaborados por ellas mismas. Un caso semejante, se da en Estados Unidos, donde están

114 Comunicación personal con Víctor Clark Alfaro, fundador del Centro de Derechos Humanos de Tijuana. 28 de noviembre de 2009. Apoyó a las mujeres mixtecas en los años noventa para organizarse contra la extorsión policial.

115 Laura Velasco Ortiz "Experiencias organizativas y participación femenina de indígenas oaxaqueños en Baja California" Indígenas Mexicanos Migrantes en Estados Unidos: Construyendo Puentes entre Investigadores y Líderes Comunitarios, 2002: 9 http://lals.ucsc.edu/conference/papers/Spanish/VelascoEspanol.pdf

116 Comunicación oral con mujeres en la línea, 2008. La gente del estado de Guerrero viene de Metlatonoc, los de Oaxaca de diversas comunidades. Más de una familia de mixtecos que reside con documentos en San Diego menciona haber vendido chicles en la línea.

principalmente los mixtecos que comienzan a extenderse rápidamente en los *swap meet,* u otras locaciones de venta, en búsqueda de ingresos alternativos, pasando por alto sus limitaciones del inglés y del español. Los *swap meets,* que por lo general se encuentran en estacionamientos o en espacios cerca de las autopistas o *freeways*, son sitios donde tradicionalmente se vendían o intercambiaban objetos de segunda mano.[117] Ahora, sin embargo se venden tanto productos importados, domésticos o de segunda mano. Estos espacios, a diferencia de los tianguis mexicanos, están regidos por una administración que exige a los comerciantes una licencia de reventa por parte del *State Board of Equalization*, dependencia estatal de gobierno que se encarga de cobrar los impuestos sobre las ventas. Debido a este requisito, los migrantes que deciden vender en estas locaciones deben desarrollar diversas estrategias de venta.

La estrategia de mercado de los mixtecos da cuenta de la cercanía que tiene con los miembros de sus respectivos pueblos. Cecilia comenta que la gente de su misma comunidad, San Jerónimo, Progreso, Zilacayoapan, es la que le está haciendo la competencia porque observaron que a su familia le funcionó vender en el *swap meet*. Hace siete años, su familia era la única que vendía, hoy son 13 las que venden productos similares. Este reciente fenómeno ha generado una tensión competitiva entre ellos. La gran mayoría de los puestos se surten en Tijuana o en Los Angeles, y en las ocasiones en que viajan a Oaxaca traen consigo productos para vender. No pagan impuestos al cruzar la frontera, lo cual les evita gastos de importación. Comenta Cecilia que ella por su conocimiento de inglés, es la encargada de buscar ferias masivas u otros lugares de venta donde pagan $40-$200 por puesto. Los que llevan tiempo en el *swap meet* optan por buscar ferias u otras localidades de venta debido a la creciente competencia en los *swap meets*. Los productos que venden pueden ser de carácter artesanal: vestidos típicos de Guadalajara, blusas de Mitla, joyería de Taxco, zarapes, máscaras de luchador, juegos típicos, tejidos elaborados en telar de cintura, morrales, pulseras o tejidos de palma hechos a mano; o también pueden ser productos manufacturados tales como armas de plástico, muñecas, pulseras chinas, dulces mexicanos y playeras. De estos productos sólo algunas pulseras y los tejidos están hechos en telar o a mano por las mujeres mayores de la familia; lo demás es comprado para la reventa.

Muchos se toman en serio su trabajo de comerciantes pues este puede llegar a ser el ingreso principal, debido a la crisis económica y a la consecuente restricción del trabajo en el campo y en la construcción. Para otros, el *swap meet* es un complemento a su trabajo semanal. En su mayoría son mujeres, niños y a veces parejas los que atienden los puestos. Por lo menos, una de las personas debe contar con documentos para trabajar en Estados Unidos, y además es necesario sacar un permiso estatal (*resale licence*) para ejercer la venta. En general, es la

117 Los 'swap meet' tienen diversos nombres como 'flea markets' o su versión en español, mercado de pulgas.

gente mayor de la familia, principalmente los hombres, los que cuentan con documentos americanos, ya que muchos llevan laborando en los campos de Estados Unidos desde jóvenes y han pasado por varias amnistías. Los hijos mayores de estos migrantes en general, nacieron en Tijuana y los nietos o hijos menores son los que ya nacieron en Estados Unidos. Este es el caso de Estela, que nació en Tijuana y luego sacó su visa fingiendo ser empleada asalariada. En cuanto obtuvo la visa comenzó a vender en su propio puesto en un *swap meet*, mientras que entre semana laboraba en una estética, hecho que contrasta con la gente originaria de Tijuana, con visa, alfabetizada y con una buena noción de inglés, que trabaja de ayudante en los puestos de americanos o chinos.[118]

Los hijos adolescentes de estas mujeres mixtecas son los que mejor compiten con gente de Tijuana, ellos ayudan en otros puestos del *swap meet* a montar y desmontar, lo cual se convierte en otro ingreso para la familia. En otros puestos exitosos, dominados por hombres mixtecos, se dedican a vender plantas, árboles frutales y flores que ellos mismos siembran, aunque estos son mas recientes. Muchos de estos hombres, aparte de vender en el *swap meet,* también se dedican a la jardinería como negocio propio e incluso reparten en el *swap meet* sus tarjetas.[119]

El intercambio transnacional es especialmente evidente en lo que compete al transporte de productos alimenticios de Oaxaca con destinos fuera de este estado. Grieshop comenta que el capital cultural en forma de comida proveniente de los pueblos ayuda a perpetuar el vínculo con la comunidad desde los destinos migratorios.[120] La comida casera oaxaqueña encuentra las vías adecuadas y necesarias de transporte para mantener vivas las tradiciones y los vínculos familiares, a pesar de la distancia que los aparta de sus pueblos. Se usan todo tipo de transportes, ya sea fletes, autobuses o aerolíneas nacionales e internacionales. Y es que la tecnología no es un obstáculo o un medio al que se opone la gente de los pueblos. Existen aquellos que conocen o pagan servicios de cómputo para rellenar solicitudes de importación o para mantenerse en contacto por medio de internet con sus familiares y encontrar amistades estando en el extranjero.[121] Las nuevas rutas de transporte obedecen a las necesidades económicas de los migrantes fuera de sus comunidades para seguir vinculados a ellas. En Tijuana llegan con fácil acceso ingredientes frescos, claves para una auténtica comida oaxaqueña, como tlayudas, quesillo, mole negro, rojo y adobe,

118 Este dato proviene de cuatro años de observación en el swap meet y de conversaciones con empleados tijuanenses y mixtecos. Muchos estudiantes universitarios tijuanenses van al swap meet a pedir empleo. Se les paga 40-60 USD al día, mientras que los mixtecos pueden ganar 50- 400 USD o más al día.

119 Aunque no todos son mixtecos, sí son de Oaxaca; uno de los dueños de estos puestos proviene de la Sierra Juárez.

120 James I. Grieshop 'The Envios of San Pablo Huitepec, Oaxaca: Food, home and transnationalism." Human Organization 65, no. 4 (2006): 403, htttp://proquest.umi.com.libproxy.sdsu.edu/

121 Vale la pena explorar sitios de la comunidad oaxaqueña en Internet. Uno es el directorio oaxaqueño, donde muchos migrantes en Estados Unidos buscan amistades por este medio. Sobre todo buscan a compañeros de la escuela que estén en Estados Unidos también.

chocolate, y chapulines. Estos se distribuyen al público desde contadas tiendas o restaurantes. Según la profesora de lengua mixteca Angelina Trujillo de San Diego State, hay quienes se dedican como oficio al transporte terrestre de productos provenientes de la Mixteca. En Tijuana hay un servicio de autobuses, cuyos dueños son mixtecos, que hace paradas semanales en las concurridas avenidas 5 y 10 de Tijuana para entregar pasaje y mercancía que viene de la Mixteca oaxaqueña. Por este medio la profesora Trujillo adquiere comestibles caseros, preparados por sus familiares en Ixpantepec, Nieves. Otros oaxaqueños, sobre todo en Seaside, llevan un servicio de entrega de paquetes a compatriotas, principalmente provenientes de San Pablo Huixtepec, en California. Esto lo hacen por medio de transporte aéreo y anuncian en el pueblo las fechas de salida de los vuelos de esta empresa. En el pueblo, el público interesado lleva los paquetes con la información del destinatario a las oficinas o a las casas de las personas que viajan a Estados Unidos. Cuando llegan, ponen en una lista, afuera de las oficinas, los nombres de los destinatarios de los productos y además hacen llamadas para que recojan los paquetes correspondientes. Con este sistema, los migrantes que están en Estados Unidos son los que pagan el servicio de regreso, pero también de ida, si es que desean enviar productos a sus familiares. En promedio, el servicio de ida se cobra $3.50 la libra. A la venta en Seaside, las tlayudas terminan costando $1 cada una.[122] Este servicio no sólo provee a la comunidad oaxaqueña de Seaside, sino también a otros poblados aledaños como San Pablo. Estos servicios se están proporcionando también a restaurantes en el área, los cuales aseguran una auténtica degustación de comida oaxaqueña. Otro conocido ejemplo que no viene de la Mixteca, pero sí de Oaxaca es el caso de las empresarias de Mujeres Envasadoras de Nopales de Ayoquezco (MENA) que se formó en los años noventa y opera binacionalmente con oficinas en Vista, California. Se trata de un proyecto innovador, cuyo impacto ha logrado que algunos hombres dejen el campo en Estados Unidos y regresen a su comunidad para laborar con la cooperativa regida por mujeres.[123]

La participación de las mujeres indígenas en los espacios de venta y en las organizaciones locales crece cada día más. La mayor parte de vendedores ambulantes o con puestos fijos, tanto en Baja California como en California, son mujeres, que son las que aseguran por este medio otro ingreso para la familia. Aunque las mujeres pertenecientes a organizaciones de ambulantes o de jornaleros aún tienen que pedir permisos a sus contrapartes masculinas para participar, las interacciones de género distan mucho de lo que antes se acostumbraba.[124]

Cabe señalar que en las comunidades de origen, las relaciones de género están cambiando debido al flujo migratorio. Las mujeres del *swap meet* proveen ingresos constantes a la vivienda mientras los hombres buscan otros medios con

122 James I. Grieshop, 405.

123 The North American Integration Center, "MENA (Mujeres Envasadoras de Nopales), Ayoquezco de Aldama, Zitmatlan de Alvarez, Oaxaca, México", http://naid.ucla.edu/projects-mena.htm (consultado el 3 de diciembre de 2008).

124 Laura Velasco Ortiz, 15.

la caída de empleos en la construcción o en el campo. En el mercado de Tlaxiaco se encuentran mujeres independientes que manejan camiones de carga, montan solas sus puestos en la plaza y que además proveen a su hogar la mayor parte del año, mientras sus esposos laboran de jornaleros en Estados Unidos. Las mujeres de Ayoquezco se han convertido en empresarias y están buscando la manera de crear trabajos para que sus familiares regresen de Estados Unidos. Igualmente, son las mujeres jóvenes con formación universitaria las que están vinculando sus comunidades de origen con fondos transnacionales para realizar obras públicas que el gobierno no hace.

Los mercados o espacios de venta y las nuevas vías de transporte en el ámbito migratorio reflejan el impacto que tienen los migrantes en la sociedad norteamericana. Los mercados en los que ahora participan los mixtecos se han vuelto transnacionales y se han adaptado a las nuevas formas de vida y exigencias de un mundo globalizado. Se definen nuevos productos, estrategias de venta e interacción con clientela fuera de su comunidad. En los puestos de los mixtecos se pueden encontrar mezclas de lo tradicional con lo contemporáneo: trompos al lado de playeras de Bob Marley, bolsos tejidos con los colores de la bandera *gay* por una de las abuelas, máscaras de luchadores junto a ametralladoras de plástico. Los mercados se han adaptado a las exigencias de sus consumidores. El *swap meet* de Escondido, lugar con una alta población mixteca, es un espacio de interacción social y de memoria o nostalgia: aquí se venden tlayudas con quesillo, uniformes de fútbol, artesanías, botas vaqueras, sombreros, mientras todo se anima con música mexicana por las tardes.[125] Los *swap meets* y ferias permiten experimentar con el mercado y con los productos, convirtiéndose así en un laboratorio que puede llegar a perfilar a futuros empresarios migrantes. En otros lugares del Valle Central de California, los hispanos que han tenido éxito en el *swap meet* también se están apropiando de tiendas que antes pertenecían al sector americano. Tanto es el fervor de estos mercados que algunas organizaciones importantes están viendo la forma de apoyar a microempresarios en estos ámbitos. La posibilidad de convertir lugares de venta en Estados Unidos en las futuras plazas donde se intercambien productos que apelen a migrantes establecidos en Estados Unidos es enorme. En un estudio que hace Magdalena Barros (CIESAS) en los *swap meets* del Valle de San Joaquín, menciona que en algunos de estos el 95% de los vendedores ya son hispanos.[126] Los nuevos mercados ofrecen a los migrantes un espacio de interacción *ad hoc* a sus necesidades, rompiendo con los espacios de venta frívolos y automatizados que ofrecen las tiendas como Wal-Mart, Target o K-Mart. Los mercados en Estados Unidos restablecen identidades y crean espacios para forjar nuevos vínculos comerciales.

---

125 Elena Gaona "Swap Meet Bounces" San Diego Union Tribune , September 3, 2006 Backhttp://www.signonsandiego.com/uniontrib/20060903/news_lz1mi3bounce.html

126 Magdalena Barros Nock, "Mexican Immigrants and Swap Meets" Strategies Vol. 11 Issue 3 (2008): 7 http://www.familyresourcecenters.net/assets/library/99_spring08.pdf

Bibliografía

Documentos de Archivos y abreviaciones:
ARM: Archivo Regional de la Mixteca, Tlaxiaco, Oaxaca
Exp.: expediente
C: caja

ARM a Sección Tesorería/ Padrón de Contribuyentes/ Santa María Cuquila: 1880-1885, Exps. (1-30) 00018, C-4

ARM b Sección Tesorería/ Padrón de Contribuyentes/ Santa María Cuquila: 1891, Exp. 00004, C-8

ARM c Sección Tesorería/ Padrón de Contribuyentes/ Santa María Cuquila: 1937-1939 (1937), Exp. 00004, C-27

ARM d Sección Tesorería/ Padrón de Contribuyentes/ Santa María Cuquila: 1940-1947 (1943), Exp. 00003 (1-32), C-28

Appadurai, Arjun

1986 "The Social Life of Things". Cambridge: Cambridge University Press.

Appleby, Gordon

1977 "Here a market, there a market, and nowhere any system; a review of marketing studies in Oaxaca", *Mexico Peasant Studies* 6(3):87-94. Pittsburgh.

Barros Nock, Magdalena

2008 "Mexican Immigrants and Swap Meets" *Strategies* Vol. 11 Issue 3 (2008): 7 http://www.familyresourcecenters.net/assets/library/99_spring08.pdf.

Baskes, Jeremy A.

2000 *Indians, Merchants, and Markets: A Reinterpretation of the Repartimiento and Spanish-Indian Economic Relations in Colonial Oaxaca, 1750-1821.* Stanford: Stanford University Press.

Beals, Ralph

1975 *The Peasant Marketing System Of Oaxaca, México.* Berkeley: University Of California Press.

1976 "The Oaxaca Market Study Project: Origins, Scope, and Perliminary Findings'. En *Markets in Oaxaca*. Diskin & Scott, Eds: 27-43. Austin: University of Texas Press.

Berdan, Frances F.

1980 "Aztec merchants and markets: local-level economic activity in a non-industrial empire". *Méxicon* 2(3):37-44, Berlin

Blanton, Richard E.

1996 "Basin of Mexico market system and the growth of empire". En *Aztec Imperial Strategies*. Frances F. Berdan, et al., eds. pp. 47-84. Dumbarton Oaks Research Library and Collection, Washington, DC

2001 "Markets". En *The Oxford Encyclopedia of Mesoamerican Cultures: The Civilizations of Mexico and Central America*. David Carrasco, ed. v. 2:168-171. Oxford University Press, Oxford, England

Blanton, Richard E. y Hodge, Mary G.

1996 "Appendix 2: Data on market activities and production specializations of Tlatoani Centers". En *Aztec Imperial Strategies*. Frances F. Berdan, et al., eds: 243-246. Dumbarton Oaks Research Library and Collection, Washington, DC

Brading, David A.

1971 *Miners and Merchants in Bourbon Mexico, 1763-1810*. Cambridge: Cambridge University Press.

Brown, Jennifer S.H.

1991 "Ethnohistorians: Strange Bedfellows, Kindred Spirits". *Ethnohistory* 39: 113-23.

Carmack, Robert M.; Gasco, Janine; y Gossen, Gary H.

2007 *The legacy of Mesoamerica: history and culture of a Native American civilization.* Pearson, Prentice Hall.

Carrasco, Pedro

1980 "Markets and merchants in the Aztec economy". *Journal of the Steward Anthropological Society* 11(2):249-272. Urbana.

Castellanos R., Carlos

1978 "El Mercado de Tlaxiaco; un bosquejo interpretativo". *Boletín de la Escuela de Ciencias Antropológicas de la Universidad de Yucatán* 5(30):2-47. Mérida.

Chance, John K.

1996 "Mesoamerica's Ethnographic Past". En *Ethnohistory*, Vol. 43, No. 3 (summer 1996): 379-403.

Chapman, Anne M.

1957 "Port of trade enclaves in Aztec and Maya civilizations". En *Trade and Market in the Early Empires.* Karl Polanyi, ed.: 114-153. Chicago: Aldine.

Chassen, Francie R.

1998 "¿Capitalismo o comunalismo? Cambio y continuidad en la tenencia de la tierra en la Oaxaca porfirista". En Falcón, Romana y Raymundus Thomas Joseph Buve [comp]. *Don Porfirio Presidente, Nunca Omnipotente. Hallazgos, Reflexiones y Debates: 1876-1911.* México: Universidad Iberoamericana: 153-200.

2004 *From Liberal to Revolutionary Oaxaca. The view from the South 1864-1911*. Penn State Press.

Chassen, Francie R. y Martínez, Héctor G.

1986 "El desarrollo económico de Oaxaca a finales del porfiriato". *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 48, No. 1 (Ene. - Mar., 1986): 285-305

Cline, Howard F.

1972 "Introduction: Reflections on Ethnohistory". En *Handbook of Middle American Indians*. Vol. 12, Guide to Ethnohistorical Sources. H.F. Cline, ed. Pp. 3-16. Austin: University of Texas Press.

Coatsworth, John H.

1979 "Indispensable Railroads in a Backward Economy: The Case of Mexico". En *The Journal of Economic History*, Vol. 39, No. 4 (Dec., 1979): 939-960.

Comaroff, Jean y Comaroff, John

2000 "Millennial Capitalism: First Thoughts on a Second Coming". En *Public Culture* 12(2): 291-343.

Cuéllar, E.S.

1976 "San Agustín Tlacotepec, Mixteca Alta belt-weaving village". En I. Emery & P. Fiske (ed.). *Roundtable on Museum Textiles Proceedings. Ethnographic Textiles of the Western Hemisphere*, 310-322. Washington D.C.: The Textile Museum.

Diskin, Martin y Cook, Scott

1976 *Markets in Oaxaca*. Austin: University of Texas Press.

Durán, Diego Fray

1880 *Historia de las Indias de Nueva España. Islas de tierra firme. Tomo II.* Capítulo XCVIII: 215-216. México: Imprenta de Ignacio Escalante.

Eder, Herbert M.

1975 Los mercados como reflejo de la actividad económica y la cultura regional de la costa de Oaxaca. En *Mercados De Oaxaca*, Editores: Diskin & Scott, México: Instituto Nacional Indigenista y Secretaría De Educación Pública.

Esparza, Manuel

1988 "Los proyectos de los liberales en Oaxaca." En Leticia Reina *Historia de la cuestión agraria en Oaxaca*. Oaxaca: Juan Pablos Ed. UABJO.

1994 "Manuscrito no. 12341, (No. 109), ff. 297-300v. 45: Santa María Tlaxiaco, Tlaxiaco (1791)". En: M. Esparza (ed.), *Relaciones Geográficas de Oaxaca, 1777-1778*, 380-388.. México, D.F.: CIESAS, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social en colaboración con el Instituto Oaxaqueño de las Culturas

Feinman, Gary M.; Blanton, Richard; y Kowalewski, Stephen

1983 "Market system development in the prehispanic Valley of Oaxaca, Mexico". En *Trade and Exchange in Early Mesoamerica*. Kenneth G. Hirth, ed. pp. 157-178. Albuquerque: University of New Mexico Press.

Fournier, Patricia

2006 "Arqueología de los caminos prehispánicos y coloniales". En *Arqueología Mexicana*, vol XIV no. 81. sep-oct 2006: 26-31.

Fox, Jonathan y Rivera-Salgado, Gaspar

2004 *Indigenous Mexican migrants in the United States.* Center for U.S.-Mexican Studies, UCSD/Center for Comparative Immigration Studies. San Diego: University of California.

Gaona, Elena.

2006 "Swap Meet Bounces Back." *San Diego Union Tribune*. September 3, 2006 Backhttp://www.signonsandiego.com/uniontrib/20060903/news_lz1mi3bounce.html

García Martínez, Bernardo

2004 *El desarrollo regional y la organización del espacio (siglos XVI al XX)*. Historia Económica de México (Enrique Semo, coordinador). México, DF.: Universidad Nacional Autónoma de México/Editorial Océano, 2004.

1992 *Las carreteras de México (1891-1991)*, con la colaboración de Takako Sudo. México, Secretaría de Comunicaciones y Transportes/Grupo Editorial Azabache. Traducción: *The highways of Mexico (1891-1991)*, with the collaboration of Takako Sudo. Graham Sharp, trad. México, Secretaría de Comunicaciones y Transportes/Grupo Editorial Azabache.

Gerhard, Peter

1986 *Geografía histórica de la Nueva España 1519-1821*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Gibson, Charles

1964 *The Aztecs under Spanish Rule: A history of the Indians of the Valley of Mexico, 1519-1810*. Stanford: Stanford University Press.

Glick Schiller, Nina

2003 "The Centrality of Ethnography in the Study of Transnational Migration: Seeing the Wetland Instead of the Swamp." En *American Arrivals: Anthropology Engages the New Immigration*, ed. Nancy Foner, 99-128 Santa Fe: School of American Research Press.

Grieshop, James I.

2006 "The Envios of San Pablo Huitepec, Oaxaca: Food, home and transnationalism". *Human Organization.* 65, 4 (2006): 400-406. http://proquest.umi.com.libproxy.sdsu.edu/

Gutiérrez Mendoza, Gerardo y Van Rossum, Peter

2006 "De los Valles Centrales de Oaxaca al Golfo de México". En *Arqueología Mexicana*, vol XIV no. 81. sep-oct 2006: 32-36.

Hamnet, Brian

2009 *Politics and Trade in Mexico 1750-1821.* Volume 12 of Cambridge Latin American Studies. Cambridge: Cambridge University Press (reedición de 1971).

Hassig, Ross

1982 "Periodic markets in precolumbian Mexico". *American Antiquity* 47(2): 346-355. Washington, DC

Hirth, Kenneth G.

1998 "Distributional approach: a new way to identify marketplace exchange in the archaeological record". *Current Anthropology* 39(4):451-476. Chicago

Hodge, Mary G. y Smith, Michael Ernest

1994 *Economies and polities in the Aztec realm*. New York: Institute for Mesoamerican Studies, University at Albany, State University of New York.

Hoerder, Dirk

2002 *Cultures in contact, world migrations in the second millenium.* Duke University Press.

Hutson, Scott R.

2000 "Carnival and contestation in the Aztec marketplace". *Dialectical Anthropology* 25(2):123-149, Amsterdam.

INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática)

2000 *XII Censo General de Población y Vivienda* 2000.

International Forum on Remittances
2007 at the IDB Conference Center in Washington DC, on 18-19 October http://www.ifad.org/events/remittances/index.htm

Joyce, Arthur A.
2009 *Mixtecs, Zapotecs, and Chatinos: Ancient Peoples of Southern Mexico* John Wiley and Sons.

Katz, Esther
1990 *Des Racines dans la Terre de la Pluie: Identité, Ecologie et Alimentation dans la Mixteca Alta (Mexique)*. Thèse de doctorat en ethnologie. Nanterre : Université de Paris-X.
2002 Rites, Représentations et Météorologie dans la Terre de la Pluie (Mixteca, Mexique) ». En *Entre Ciel et Terre: Climat et Sociétés.* Esther Katz, Annamária Lammel y Marina Goloubinoff, Eds.: 63-88, Paris: Ibis Press, IRD Éditions.

Kearney, Michael.
1998 "Mixtec Political Consciousness: From Passive to Active Resistance." En *Rural Revolt in Mexico and U.S. Intervention*, ed. Daniel Nugent, 113-24. La Jolla: Center for U.S.-Mexican Studies. University of California, San Diego.
2000 "Transnational Oaxacan Indigenous Identity: The Case of Mixtecs and Zapotecs" *Identities* Vol. 7, 2 (2000): 173-195 http://web.ebscohost.com.libproxy.sdsu.edu/

Kellog, Susan
1991 "Histories for Anthropology: Ten Years of Historical Research and Writing by Anthropologists, 1980-1990". *Social Science History* 15: 417-55.

Kopytoff, Igor
1986 "The Cultural Biography of Things: Commoditization as Process", En Appadurai A., ed. *The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective.* Cambridge: Cambridge University Press: 64-93.

Kowalewski, Stephen A. y Finsten, Laura
1983 "The Economic Systems Of Ancient Oaxaca: A Regional Perspective", *Current Anthropology* 24: 4.

Kurtz, Donald V.
1974 "Peripheral and transitional markets; the Aztec case". *American Ethnologist* 1(4):685-705. Washington, DC.

Laguerre, Michel.

2002 *Virtual Diasporas: A New Frontier of National Security*. Prepared for workshop sponsored by Virtual Diasporas in Global Problem Solving Project. April 25, 2002. Nautilus Institute. Berkeley: California.

Larson, Alice.

2002 *Migrant and Seasonal Farmworker Enumeration Profiles Study: Oregon.* http://www.ohcs.oregon.gov

Lee, Thomas A. y Navarrete, Carlos [Eds]

1978 *Mesoamerican Communication Routes and Cultural Contacts.* New World Archaeological Foundation, Brigham Young University.

Levitt, Peggy y Glick Schiller, Nina

2004 "Conceptualizing Simultaneity: A Transnational Social Field Perspective on Society." *International Migration Review*, Fall.

Little, Walter E.

1992 *Transnational Market and Community: The Social Relations of Kaqchikel Maya Vendors.* University of Illinois, Department of Anthropology. Urbana, Doctoral dissertation.

Lockhart, James

1992 *The Nahuas after the Conquest: a Social and Cultural History of the Indians of Central Mexico, Sixteenth through Eighteenth Century*. Stanford: Stanford University Press.

Malinowski, Bronislaw y de la Fuente, Julio

1957 "La Economía de un Sistema de Mercados en México", *Acta Antropológica*, México, Escuela Nacional De Antropología, Sociedad De Alumnos, 2ª Época, v. 1, n. 2: 1-186.

Malinowski, Bronislaw; de la Fuente, Julio; y Drucker-Brown, Suzan

1982 *Malinowski In México. The Economics Of A Mexican Market System*. London, Boston: Routledge & K. Paul.

Marroquín, Alejandro

1978 *La Ciudad Mercado (Tlaxiaco)*. México, Clásicos de la antropología mexicana, Colección INI #4.

Martin, Philip

2003 *Promise Unfulfilled: Unions, Immigration, and the Farm Workers*. Ithaca: Cornell University Press.

Martínez López-Cano, Pilar

2001 *La génesis del crédito colonial. Ciudad de México, siglo XVI*. México, IIH-UNAM, 2001 (Serie Historia Novohispana, 62) http://www.iih.unam.mx/publicaciones/publicadigital/pdf/gen006.pdf

Massey, Douglas.
1997 "March of Folly: U.S. Immigration Policy after NAFTA." *American Prospect* 37: 1-16

Méndez Aquino, Alejandro
1985 *Historia de Tlaxiaco*. México.

Miller, Daniel
1987 *Material culture and mass consumerism*. Oxford: Blackwell.

Mindek, Dubravka
2003 *Mixtecos: Pueblos indígenas del México contemporáneo.* México DF Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas.

Montes García, Olga
2006 'Oaxaca: Economía, Sociedad y Poder. Siglo XIX'. Ponencia en *el Primer Encuentro Internacional sobre Historia y Teoría Económica*. Celebrado del 6 al 24 de abril de 2006. Accesible vía Internet http://www.eumed.net/eve/resum/06-04/omg.htm

Naerssen, Ton Van et al
2008 *Global migration and development.* New York: Routledge.

Nevaer, Louis E.V.
2004 *The Rise of the Hispanic Market in the United States. Challenges, Dilemmas, and Opportunities for Corporate Management*. New York: M.E.Sharpe, Inc.

Nutall, Zelia
1900 "The fundamental Principles of old and new world civilizations: a comparative research based on a study of the ancient Mexican religious, sociological and calendrical systems". Archaeological and Ethnological Papers of the Peabody Museum. *Papers of the Peabody Museum of Archaeology and Ethnology*, vol 2. Cambridge: Harvard University.

Olivera, Mercedes y Romero, María de los Ángeles
1973 "La estructura política de Oaxaca en el siglo XVI". *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 35, No. 2 (Abr. - Jun., 1973): 227-287.

Otero, Gerardo
2004 *Mexico in transition: neoliberal globalism, the state and civil society.* Fernwood Pub.

Patch, Robert W.
1978 "El mercado urbano y la economía campesina en Yucatán durante el siglo XVIII".
Revista de la Universidad de Yucatán 20(117-118): 83-96, Mérida

Price, Sally y Price, Richard

1999 *Maroon Arts. Cultural Vitality in the African Diaspora*. Boston: Beacon Press.

Ramirez, Renya K

2007 *Native hubs: culture, community, and belonging in Silicon Valley and beyond* Durham: Duke University Press.

Rees, Martha.

2008 *Ayuda or Work? Labor History of Females Heads of Household from Oaxaca, Mexico.* Cincinnati: University of Cincinnati.

Reina, Leticia

1988 "De las reformas borbónicas a las leyes de Reforma". En Leticia Reina (coordinadora) *Historia de la cuestión agraria en Oaxaca*. Oaxaca: Juan Pablos Ed. UABJO.

Rivera Salgado, Gaspar

1999 "Activism in Oaxacalifornia; Transborder Grassroots Political Strategies." *The American Behavioral Scientist*. 42, 9 (1999): 1439-1458 BI/INFORM Global

Romero Frizzi, María de los Ángeles

1990 *Economía y Vida De Los españoles En La Mixteca Alta: 1519-1720.* Colección Regiones De México, México, D. F.: INAH.

Sahagún, Fray Bernardino de

1954 *Florentine Codex. General History of the Things of New Spain*. Traducido del azteco al inglés, anotado y con ilustraciones. Por Arthur J.O. Anderson y Charles E. Dibble. Part IX: Book 8: Kings and Lords. Santa Fe, New Mexico: The School of American Research and The University of Utah. Monographs of the School of American Research, Number 14, Part IX.

Sahlins, Marshall

1976 *Culture and practical reason*. University of Chicago Press, Chicago.

Sánchez Silva, Carlos

1998 *Indios, comerciantes y burocracia en la Oaxaca poscolonial. 1786-1860*. Oaxaca: IOC-UABJO.

Sanders, William T.

1952 "El mercado de Tlatelolco; un estudio en economía urbana". *Tlatoani* 1(1):14-16, México.

Schell Hoberman, Louisa

1991 *Mexico's Merchant Elite 1590-1660. Silver, State, and Society.* Duke University Press.

Seele, Enno, et al.

1983 *Mercados semanales en la región Puebla-Tlaxcala*. Puebla: Fundación Alemana para Investigación Científica.

Sepúlveda y Herrera, María Teresa

1999 *Procesos por idolatría al cacique, gobernadores y sacerdotes de Yanhuitlán, 1544-1546.* México DF: Instituto Nacional de Antropología e Historia.

Silva Riquer, Jorge; Grosso, Juan; y Yuste, Carmen [Eds.]

1995 *Circuitos mercantiles y mercados en Latinoamérica, siglos XVII-XIX* . México: Instituto de Investigaciones Históricas; Universidad Nacional Autónoma de México.

Smith, Michael E.

1979 "Aztec marketing system and settlement pattern in the Valley of Mexico: a central place analysis". *American Antiquity* 44(1):119-125, Washington, DC.

1980 "Role of marketing system in Aztec society and economy: reply to Evans". *American Antiquity* 45(4):876-883, Washington, DC.

1994 "Economies and polities in Aztec-period Morelos: Ethnohistoric overview". En *Economies and Polities in the Aztec Realm*. M. Hodge and M. Smith, eds.: 313-348. Studies on Culture and Society, 6. State University of New York at Albany, Institute for Mesoamerican Studies, Albany.

Smith, Michael E. y Masson, Marilyn A.

2000 *The ancient civilizations of Mesoamerica: a reader.* Wiley-Blackwell.

Spores, Ronald

1969 "Exploraciones Arqueológicas en el Valle de Nochixtlán." En Boletín del INAH, n.37, México, INAH, p. 35-43, ils. y mapas.

1984 *The Mixtecs In Ancient And Colonial Times*. Civilization Of The American Indian Series; V. 168. Norman: University Of Oklahoma Press.

Starr, Frederick

1908 *In Indian Mexico: A Narrative of Travel and Labor.* Chicago: Forbes and Company.

2007 (1908) *In Indian Mexico: A Narrative of Travel and Labor.* Charleston: BiblioBazaar.

Stephen, Lynn

2005 *Zapotec Women: Gender, Class, and Ethnicity in Globalized Oaxaca*. Second Edition, Revised and Updated. Durham, NC., and London: Duke University Press.

2007 *Indigenous Transborder Ethnic Identity Construction in Life and on the Net: The Frente Indigena de Organizaciones Binacionales (FIOB*). Paper presented at Rockefeller Conference on "Poverty and community in Latin America." Northwestern University, May 24-25.

2007 *Transborder Lives. Indigenous Oaxacans in Mexico, California, and Oregon.* Duke University Press. Durham and London

Swetnam, John J.

1975 *Open gateway: social and economic interaction in a Guatemalan marketplace.* Doctoral dissertation. Philadelphia: University of Pennsylvania, Department of Anthropology.

Taussig, Michael

1980 *The Devil and Commodity Fetishism in South America*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.

Terraciano, Kevin

2001 *The Mixtecs of Colonial Oaxaca . Ñudzahui History, Sixteenth through Eighteenth Centuries.* Stanford: Stanford University Press.

Trombold, Charles D.

1991 *Ancient road networks and settlement hierarchies in the New World.* CUP Archive.

Velasco, Griselle

2006 *Economía, sociedad y modernización en Oaxaca; el caso de las industrias textiles durante la reforma y el porfiriato.* Tesis de Doctorado. Oaxaca: Instituto Tecnológico de Oaxaca.

Velasco Ortiz, M. Laura

2002 **"**Experiencias organizativas y participación femenina de indígenas oaxaqueños en Baja California" En *Indígenas Mexicanos Migrantes en Estados Unidos: Construyendo Puentes entre Investigadores y Líderes Comunitarios* (2002): 1-20. http://lals.ucsc.edu/conference/papers/Spanish/VelascoEspanol.pdf

2005 *Mixtec transnational identity*. Tuscon: University of Arizona Press.

Warner, John C.

1975 "Estudio Del Sistema De Mercados en el Valle de Nochixtlán y la Mixteca Alta", en *Mercados De Oaxaca*, Editores: Diskin & Scott. México: Instituto Nacional Indigenista y Secretaría De Educación Pública: 144-168.

Waterbury, Ronald G.

1970 "Urbanization and a traditional market system". En *Latin American Studies* 14:126-153, Los Angeles.

Waterbury, Ronald G. y Turkenik, Carole

1975 "Comerciantes Placeros De San Antonino". En *Mercados De Oaxaca*. Editores: Diskin & Scott: 247-270. México: Instituto Nacional Indigenista y Secretaría De Educación Pública.

Zeitlin, Judith F. y Thomas, Lillian

1997 "Indian consumers on the periphery of the colonial market system: tracing domestic economic behavior in a Tehuantepec hamlet". En *Approaches to the Historical Archaeology of Mexico, Central and South America.* Janine Gasco, Greg C. Smith and Patricia Fournier-García, eds. Monograph, 38: 5-16. Los Angeles: University of California Los Angeles, Institute of Archaeology.

Lista de figuras

Los mapas fueron digitalizados por Alexander Vinkeles Melchers y Olav Odé.

Las fotos I10 y I18; IV3a-g, IV4a-b y IV5 fueron hechos por Isabel Houben

Las fotos II2,II6; II9; II10; III13-16; III19; III21-22: III24; III31; IV6a-c; IV7a-h fueron hechos por Estefania Pampin Zuidmeer

Las fotos I11; III18; III25 y III29 fueron hechos por Yunuen Rhi

Todas las demás fotos fueron hechos por Laura Van Broekhoven y Alexander Geurds.

I. Los mercados y sus productos

1	De miércoles a sábado el mercado de Tlaxiaco se apodera de su centro, aquí con vistas al Reloj de Cuatro Caras de Tlaxiaco	51
2	Mercado de Tlaxiaco, con vistas al Templo Dominico de Nuestra Señora de la Asunción	51
3	Revendedores y productores de cerámica, ajo y cebolla alrededor del Reloj de Cuatro Caras de Tlaxiaco	52
4	Mercado de Tlaxiaco, vendedores y revendedores de cerámica local, regional y de Atzompa	52
5	Camiones de mercaderes al mayoreo enfrente del mercado de Tamazulapan	53
6	'Puesto' improvisado para vender plantas enfrente del mercado de Tamazulapan	53
7	Venta semiambulante de utensilios de plástico en Tlaxiaco	54
8	Cargador con 'diablo' en el mercado de Tlaxiaco	54
9	'Puesto' de ropa en Tlaxiaco	55
10	Productores y revendedores en un callejón pegado al mercado cubierto de Tamazulapan	55
11	Tienda-puesto en las afueras del mercado de Tlaxiaco	55
12	Mercado de Tlaxiaco, venta de frutas y verduras	56
13	Don Manuel Pablo Bautista vendiendo jícaras, Tlaxiaco	56
14	Venta de pescado seco procedente de la Mixteca de la Costa en Tlaxiaco	57
15	Venta y reventa de indumentaria agrícola en Tlaxiaco	57
16	Regateo y venta de cucharas en el mercado de Tlaxiaco	57
17	Venta de muebles de madera en Yolomécatl	58
18	Cargador con diablo en Tlaxiaco	58

II. Productos

1	Sandías en el mercado de Jaltepec	105
2	Fajas en venta en el mercado de Pinotepa de Don Luis	105
3	Cebollas en el mercado de Tlaxiaco	106
4	Juegos pirotécnicos en el mercado de Tamazulapan	106
5	Nopales en el mercado de Teposcolula	106
6	Chapulines en el mercado de Tlaxiaco	107
7	Cebollitas en el mercado de Tlaxiaco	107
8	Jícaras, redes y soyates en el mercado de Tlaxiaco	107
9	Ollitas para flores hechas por Macedonio León Bautista	108
10	Vasijas de Nduaxico en venta	108
11	Zapatos en el mercado de Tamazulapan	109
12	CD's y DVD's piratas en el mercado de Tlaxiaco	109

III. Retratos

1	Doña Lucina Jejón, Tlaxiaco	147
2	Doña Flora Gutiérrez Mendoza, Yolomécatl	147
3	Don Rodrigo Torres López, Tlaxiaco	147
4	Doña Lucía López Arrellano, Tlaxiaco	147
5	Don Luis Sánchez Pérez, Tlaxiaco	148
6	Doña Bonfilia Pérez Hernández, Pinotepa de Don Luis	148
7	Don Gabino Ortiz Cruz de Santo Domingo Huendio en el mercado de Tlaxiaco	148
8	Don Alberto San Juan, Tlaxiaco	149
9	Don Francisco Ortiz, Tlaxiaco	149
10	Don Ricardo Carizosa, Refugio de Morelos	149
11	Doña Crispina Carizosa, Refugio de Morelos	149
12	Don Ricardo Pompa Reyes, Yolomécatl	150
13	Doña Margarita Avengaño Luis, Pinotepa de Don Luis.	150
14	Don Gabino Ortiz Cruz, Magdalena Peñasco	150
15	Doña Agustina Hernández Gonzalo de Pinotepa de Don Luis, Tlaxiaco	151
16	Don Florentino López Cruz, Tlaxiaco	151
17	Don Hilario Barrios Sandoval, Rancho Santa Juanita	152
18	Don Adrián Martínez Miranda y Doña Virginia Santos Hernández, San Sebastián Nicannduta, Teposcolula	152

19	Doña Elvira Bautista López con Nandana Geurds Van Broekhoven, San Augustín Tlacotepec	153
20	Doña Dominga Guzmán, Tlaxiaco.	153
21	Doña María Hernández, San Mateo Peñasco	154
22	Don Encarnación Ortiz, San Mateo Peñasco	154
23	Familia Ortiz y Estefania Pampin Zuidmeer, San Mateo Peñasco	155
24	Don Manuel Pablo Bautista, Tlaxiaco	155
25	Don Marcelino García Pérez con Yunuen Rhi en su taller de Tlaxiaco	156
26	Doña Magdalena Ramírez y don Alberto Merino Aguilar, Tlaxiaco	156
27	Don Lázaro Rivera, Tlaxiaco	157
28	Doña María Barrios Sandoval, Rancho Santa Juanita, Magdalena Peñasco	158
29	Doña Juana León Victoria, San Isidro Vista Hermosa	158
30	Doña San Juan con Nandana Geurds Van Broekhoven, Tlaxiaco.	159
31	Doña Candide Hernández López y don Joel Santiago Yalindo, Pinotepa de Don Luis	159
32	Equipo de entrevistadores en Tlaxiaco en 2006 Alexander Geurds, Yunuen Rhi y Estefania Pampin Zuidmeer, Milla Middelberg and Laura Van Broekhoven	160

IV. Proceso de producción

1a	Don Jorge Luis Ortiz Cruz produciendo el gozne	225
1b	Terminando la primera parte del gozne	225
1c	Don Francisco Ortiz y don Jorge Luis Ortiz Cruz finalizando la fabricación del gozne RMV6055-8 en Tlaxiaco	226
2a	IV 2a Don Hilario Barrios Sandoval en Rancho Santa Juanita	226
2b	Doña María Barrios Sandoval, Rancho Santa Juanita, Magdalena Peñasco	227
2c	Comales en el horno, acoplándolos para la venta	227
3a	Doña Tomasa talla el borde de la ollita (que ya está un poco más maciza) con el fierro-cuchillo	228
3b	Doña Tomasa talla la ollita con el sañii u olote	228
3c	Doña Tomasa conecta una tira de lodo en el borde de la ollita	228
3d	Quemando las piezas de alfarería - incluido el tindoita- de doña Tomasa y don Euloguio	229

3e	Después de la quema. Se puede observar el tindoita, puesto horizontalmente sobre unos cajetes acoplados (lado izquierdo en la foto)	229
3f	Amontonando ollas de un tamaño más grande para quemarlas (Don Nicolás Santiago López)	230
3g	Don Lucio Cruz Velasco con ollas cuidadosamente acopladas, de camino para repartir l as ollas encargadas a domicilio	230
4a	Revendedora coplando vasijas de Cuquila en el mercado de Chicahuaxtla	230
4b	Vasijas acopladas para el transporte	231
5	Venta en el mercado de vasijas de Nduaxico	231
6a	Doña Avelinda mostrando diferentes tipos de fajas de Santo Tomás	232
6b	Producción de fajas por la señora Concepción Hernández Cruz	232
6c	Tejiendo un pozahuanco en el telar de cintura	233
7a	Producción de seda en San Mateo Peñasco	233
7b	Hilando hilo de seda	234
7c	Formando madejas de hilo de seda para teñirlas	234
7d	Doña María Hernández en San Mateo Peñasco tiñendo hilo de seda con cochinilla	234
7e	Teñido de hilo de seda con cochinilla	235
7f	Teñido de hilo de seda con cochinilla	235
7g	Hilo de seda teñido con cochinilla enfriándose antes de colgarlo para secarlo al sol	236
7h	Hilo de seda teñido con cochinilla secando al sol	236
8a	Coleccionando en el mercado de Tlaxiaco	237
8b	Coleccionando para el Museo Nacional de Etnología de Holanda en Chicahuaxtla, Oaxaca	237
8c	Objetos comprados para el Museo Nacional de Etnología de Holanda por la autora son empaquetados en plástico para ser desinfectados luego en un congelador	238

Mededelingen van het Rijksmuseum voor Volkenkunde

No. 1 J.P.B. de Josselin de Jong, *Archeological Materials from Saba and St. Eustatius, Lesser Antilles*, 1947. 54 pp. + 19 figs. + 16 p. plates.

No. 2 J.L. Swellengrebel, *Een vorstenwijding op Bali. Naar materiaal verzameld door H.J.E.F. Schwartz*, 1947. 27 pp. + 18 p. plates.

No. 3 C. Nooteboom, *Quelques techniques de tissage des Petites Iles de la Sonde*. With *Discussion et données complémentaires à propos de l'ouvrage de M. James Hornell*, Watertransport, Origin and Early Evolution, par Pierre Paris 1948. 46 pp.+ 8 p. plates + 10 figs.

No. 4 P.J.L. Vandenhoute, *Classification stylistique de masque Dan et Guéré de la Côte d'Ivoire occidentale (A.O.F.)*, 1948. 48 pp.+ 7 p. plates, map.

No. 5 T. Volker, *Ukiyoe Quartet: Publisher, Designer, Engraver and Printer*, 1949 vi + 29 pp. ill.

No. 6/7 T. Volker, *The animal in Far Eastern Art and especially in the Art of the Japanese Netsuke, with references to Chinese origins, traditions, legends and art, 1950*. 190 pp. + 19 p. plates.

No. 8/9 P.H. Pott, *Introduction to the Tibetan Collection of the National Museum of Ethnology, Leiden*, 1951. 184 pp.+ 32 p. plates.

No. 10 J.P.B. de Josselin de Jong, *Lévi-Strauss's Theory on Kinship and Marriage*, 1952. iv + 59 pp. + figs. Reprinted 1970.

No. 11 Tijs Volker, *Porcelain and the Dutch East India Company, as recorded in the Dagh-registers of Batavia Castle, those of Hirando and Deshima and other contemporary papers, 1602-1682*, 1954. 243 pp. + 32 p. plates, maps.

No.12 Adriaan A. Gerbrands, *Art as an Element of Culture, especially in Negro-African*, 1957. x + 158 pp. + 16 p. plates. Translated from the Dutch by G.E. van Baaren-Paape.

No. 13 Tijs Volker, *The Japanse Porcelain Trade of the Dutch East India Company after 1683*, 1959. 92 pp. + 26 p. plates.

No. 14 Herman H. Frese, *Anthropology and the Public: The Role of Museums*, 1960. viii + 253 pp. +16 p. plates.

No. 15 *The Wonder of Man's Ingenuity. Being a Series of Studies in Archaeology, Material Culture, and Social Anthropology by Members of the Academic Staff of the National Museum of Ethnology, Published on the Occasion of the Museum's 125th Anniversary*, 1962. 165 pp. + 24 p. plates, map.

No. 16 Simon Kooijman, *Ornamented Bark-Cloth in Indonesia*, 1963. viii + 145 pp. + 32 p. plates and 235 drawings.

No. 17 Gert W. Nooter, *Old Kayaks in the Netherlands*, 1971. 76 pp. ill.

No. 18 Freerk C. Kamma and Simon Kooijman, Rowawa Forja, *Child of the Fire. Iron Working and the Role of Iron in West New Guinea (West Iran)*, 1973. viii + 45 pp. ill. map.

No. 19 Ger D. van Wengen, *The Cultural Inheritance of the Javanese in Surinam*, 1975. iv + 55 pp.

No. 20 Gert Nooter, *Leadership and Headship: Changing Authority of the Patterns in an East Greenland Hunting Community*, 1976. viii + 117 pp. ill.

No. 21 Simon Kooijman, *Tapa on Moce Island, Fiji: A Traditional Handicraft in a Changing Society*, 1977. x + 176 pp. ill.

No. 22 W.R. van Gullik, *Irezumi: The Pattern of Dermatography in Japan*, 1982. xviii + 308 pp. + 72 p. plates.

No. 23 Ted J.J. Leyenaar, Ulama*: The Perpetuation in Mexico of the Pre-Spanish Ball Game Ullamalitzli*, 1978. viii + 120 pp. ill.

No. 24 Simon Kooijman, *Art, Art Objects, and Ritual in the Mimika Culture*, 1984. xix + 173 pp. Translated from The Dutch by Inez Seeger.

No. 25 Pieter ter Keurs and Dirk Smidt (eds.), *The language of Things. Studies in Ethnocommunication, in Honour of Professor Adrian A. Gerbrands*, 1990. 208 pp. ill.

No. 26 Gerard W. van Bussel, Paul L. T. van Dongen and Ted J.J. Leyenaar (eds), *The Mesoamerican Ballgame. Papers presented at the International Colloquium 'The Mesoamerican Ballgame 2000 BC-AD 2000', Leiden, June 30th-July 3rd, 1988*, 1991. 300 pp.ill.

No. 27 Rita Bolland, with Rogier M.A. Bedaux and Renée Boser- Sarivaxevanis, *Tellem Textiles, Archaeological Finds from Burial Caves in Mali's Bandiagara Cliff.* Published in Cooperation with the Tropenmuseum, Royal Tropical Institute Amsterdam, 1991. 321 pp. ill.

No. 28 Dirk A.M. Smidt, Pieter ter Keurs and Albert Trouwborst (eds.), *Pacific Material Culture. Essays in Honour of Dr. Simon Kooijman, on the Occasion of his 80th birthday*, 1995. 336 pp. ill.

No. 29 Michael Prager and Pieter ter Keurs (eds.), *W.H. Rassers and the Batak Magic Staff*, 1998. 152 pp. ill.

No. 30 Reimar Schefold and Han F. Vermeulen (eds.), *Treasure Hunting? Collectors and Collections of Indonesian Artefacts*, Mededelingen van het Rijksmuseum voor Volkenkunde Leiden, no. 30 / CNWS Publications, Vol. 116, Leiden 2002, ISBN 978-90-5789-078-9, 324 pp. incl. Index out of print.

No. 31 Laura Van Broekhoven, *Conquistando Io Invencible. Fuentes históricas sobre las culturas indígenas de la region Central de Nicaragua*, 2002 ISBN 978-90-5789-083-3, 352 pp. Incl., bibl., app., index, € 36,00.

No. 32 Cunera Buijs, *Furs and Fabrics. Transformations, Clothing and Identity in East Greenland*, Mededelingen van het Rijksmuseum voor Volkenkunde Leiden, no. 36 / CNWS Publications Vol. 129, Leiden 2004, ISBN 978-90-5789-094-9, 300 pp. Incl. photogr.,figs., app., index, out of print.

No. 33 R. Bedaux, J. Polet, K. Sanogo & A. Schmidt (éds), *Recherches archéologiques à Dia dans le Delta intérieur du Niger (Mali): bilan des saisons de fouilles 1998-2003*, Mededelingen van het Rijksmuseum voor Volkenkunde Leiden, no. 33/ CNWS Publications Vol. 144, Leiden 2005, ISBN 978-90-5789-107-6, 560 pp., richly ill,. Incl. figs., bibl., annexes, € 48,00.

No. 34 Pieter ter Keurs, *Condensed Reality. A study of material culture. Case studies from Siassi (Papua New Guinea) and Enggano (Indonesia)*, Mededelingen van het Rijksmuseum voor Volkenkunde Leiden, no. 34 / CNWS Publication Vol. 148, ISBN 978-90-5789-112-0, 240 pp. Ill., incl.,append., bibl., index, € 36,00

No. 35 Joost Willink, *Stages in Civilisation, Dutch museums in quest of West Central African collections (1856-1889)*, Mededelingen van het Rijksmuseum voor Volkenkunde Leiden, no. 35 / CNWS Publicaties, € 49,95.

No. 36 Pieter ter Keurs (ed.), *Colonial Collections Revisisted*, Mededelingen van het Rijksmuseum voor Volkenkunde Leiden, no. 36 / CNWS Publications Vol. 152, Leiden 2007, ISBN 978-90-5789-152-6, 270 pp. Ill. € 36,00.

No. 37 Rudolf Effert, *Royal Cabinets and Auxiliary Branches. Origins of the National Museum of Ethnology 1816-1883*, Mededelingen van het Rijksmuseum voor Volkenkunde Leiden, no. 37 / CNWS Publications No. 159, Leiden 2008, ISBN 978-90-5789-159-5 340 pp. € 45,00.

No. 38 Véronique Degroot, *Candi, Space and Landscape. A study on the distribution, orientation and spatial organization of Central Javanese temple remains*. Mededelingen van het Rijksmuseum voor Volkenkunde Leiden, no. 38, Leiden 2009, ISBN 978-90-8890-039-6, 497 pp. Ill., Incl. bibl., index, € 49,95.

No. 39 Laura Van Broekhoven, Cunera Buijs & Pieter Hovens (eds), *Sharing Knowledge & Cultural Heritage: First Nations of the Americas. Studies in Collaboration with Indigenous Peoples from Greenland, North and South America*. Mededelingen van het Rijksmuseum voor Volkenkunde Leiden, no. 39, 2010, ISBN 978-90-8890-066-2, 250 pp. Ill., Incl. bibl., € 29,95.

No. 40 Karen Jacobs, *Collecting Kamoro. Objects, encounters and representation on the southwest coast of Papua.* Mededelingen van het Rijksmuseum voor Volkenkunde Leiden, no. 40, Leiden 2011, ISBN 978-90-8890-088-4, 288 pp. Ill., Incl. bibl., index, € 29,95.

No. 41 Jimmy Mans, *Amotopoan Trails, A recent archaeology of Trio movements*. Mededelingen van het Rijksmuseum voor Volkenkunde Leiden, no. 41, Leiden 2012, ISBN 978-90-8890-098-3, 332 pp. Ill., Incl. bibl., € 34,95.

No. 42 Alexander Geurds & Laura Van Broekhoven (eds), *Creating Authenticity. Authentication Processes in Ethnographic Museums*. Mededelingen van het Rijksmuseum voor Volkenkunde Leiden, no. 42, 2013, ISBN 978-90-8890-205-5, 176 pp. Ill., Incl. bibl., € 29,95.

No. 43 Luitgard Mols & Marjo Buitelaar (eds), Hajj: Global Interactions through Pilgrimage, no. 43, Leiden 2014, ISBN 978-90-8890-285-7, 275 pp. Ill., Incl. bibl., € 39,95.

Mededelingen van het Rijksmuseum voor Volkenkunde is currently published by Sidestone Press: www.sidestone.com

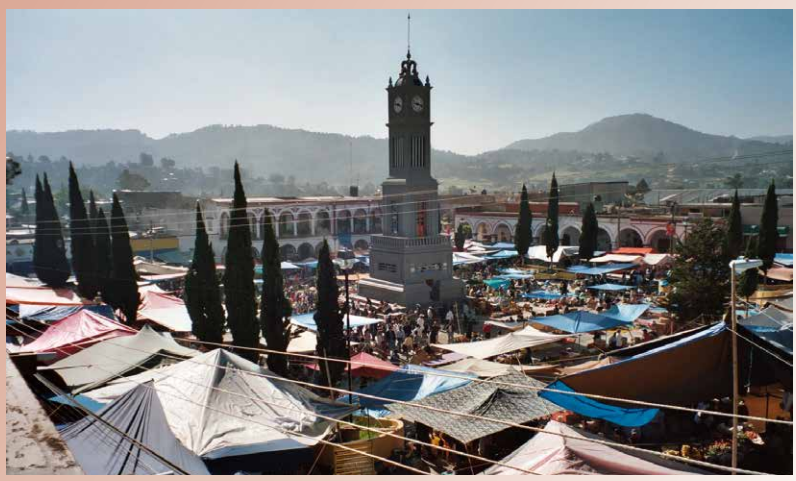
RIJKSMUSEUM VOOR VOLKENKUNDE

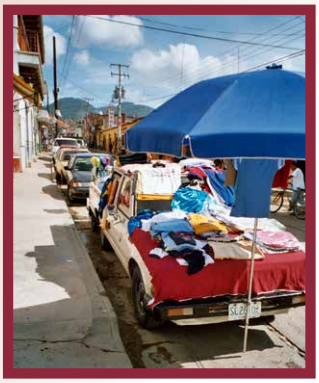
Mercados de la Mixteca

Los mercados de la Mixteca son colectividades vibrantes y dinámicas que funcionan y forman parte del macrocontexto de la globalización, desde el consumismo hasta el movimiento mundial de productos y personas.

Por lo general, la historia económica más formal deja mudos a los actores que definen esta economía: los comerciantes. Por medio de sus relatos, este libro documenta una historia informal que ha sido poco registrada. Cincuenta entrevistas, hechas entre 2004 y 2006 en algunas de las plazas principales de la Mixteca Alta, forman el eje central del libro. Son las historias de emprendedores mexicanos, que por ser tan personales y reales son estimulantes, alarmantes y atractivas a la vez. Por un lado, son analizadas desde la perspectiva del mercader individual, su agencia local y personal, y por otro lado, desde un punto de vista diacrónico, ya que se presentan, en la medida de lo posible, datos históricos que documentan historias de la vida de los mercaderes y de los mercados de la época precolonial, colonial y del siglo XIX.

Además, se han incorporado una serie de mapas detallados de varios centros comerciales locales importantes de la Mixteca, como por ejemplo el mercado de Tlaxiaco, Chalcatongo, Yanhuitlán, Teposcolula y Coixtlahuaca.





Sidestone Press
ISBN: 978-90-8890-289-5