



**CENTRO DE INVESTIGACIONES Y ESTUDIOS  
SUPERIORES EN ANTROPOLOGÍA SOCIAL**

---

---

## **TRAYECTORIAS**

DE LOS TEJEDORES DE JIPIJAPA DE LA REGIÓN DE LOS  
PETENES FRENTE A LA INTERVENCIÓN GUBERNAMENTAL EN  
EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN

**T E S I S**

QUE PARA OPTAR AL GRADO DE

**DOCTORA EN ANTROPOLOGÍA**

P R E S E N T A

**ADRIANA MEDINA VIDAL**

DIRECTORA DE TESIS: DRA. MARGARITA ESTRADA IGUINIZ

CIUDAD DE MÉXICO, MAYO DE 2018

## LECTORES:

Dra. Paloma Bonfil Sánchez

Dra. Dolores Figueroa Romero

Dra. Georgina Rojas-García

## **Agradecimientos**

De manera particular agradezco a Margarita Estrada por su fundamental e invaluable dirección durante mi estancia en el CIESAS, por compartir su experiencia en tantos temas. A Georgina Rojas por cada uno de sus precisos comentarios encaminados a mejorar la tesis. A Dolores Figueroa por aportar su conocimiento en torno a los elementos étnicos-raciales, el análisis de género, y el papel del Estado y sus políticas de fomento del desarrollo local. A Paloma Bonfil por orientarme sobre la participación de las mujeres y la importancia de la familia en el trabajo artesanal, su amplia experiencia con grupos de artesanos cuestionó e impulsó la investigación.

Agradezco al Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS) por aceptarme en la promoción 2013-2017 y brindarme todas las facilidades para desarrollar mi investigación. Del mismo modo, agradezco al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACyT) por brindarme una beca para realizar mis estudios en el CIESAS y además otorgarme la beca mixta para llevar a cabo una estancia de movilidad en la Freie Universität Berlín (Alemania) durante dos meses en 2017.

Agradezco al Colegio Internacional de Graduados “Entre espacios, movimientos, actores y representaciones de la globalización”, por aceptarme en su proyecto de intercambio entre instituciones académicas alemanas y mexicanas. A través de las diversas actividades que incluyó el proyecto me fue posible avanzar en mi investigación y además, interactuar con otros investigadores en ciencias sociales y humanidades que comparten el mismo interés de profundizar en el fenómeno de la globalización.

Agradezco a Bárbara Fritz y Manfred Nitsch del Instituto de Estudios Latinoamericanos en la Freie Universität en Berlín (Alemania) por asesorarme sobre diversas temáticas económicas y políticas de la investigación, y reflexionar conmigo el objeto de estudio, la metodología y las posturas teóricas.

Agradezco a Gonzalo Saraví por apoyarme durante el primer año del doctorado. A Teresa Carbó por su asesoría y la oportunidad de formar parte del CIG. A Sussan V. Hjorth, Efrén Sandoval y Witold Jacorzynski por comentar mis avances en cada uno de los seminarios de la línea de investigación “La articulación

de lo global a lo local”. A mis compañeros de la línea: Adrián, David, Ruhama y Daniel por compartir el mismo camino.

Agradezco a Nancy García y Alicia Alvarez del CIESAS CDMX porque gracias a su amabilidad, apoyo y gestión administrativa, la presente investigación llegó a buen puerto. Así también agradezco a todo el personal de las bibliotecas Ángel Palerm (CDMX) y Peninsular (Mérida), ambas del CIESAS. Agradezco a Sonia Comboni Salinas, profesora investigadora de la UAM Xochimilco, por permitirme participar en el seminario de investigación “El desarrollo rural y su conceptualización” del Doctorado en Desarrollo Rural de la UAM en 2015. Agradezco a Eduardo Luciano Tadeo Hernández del COLMEX por apoyarme con todos los trámites necesarios para realizar mi estancia de movilidad en el CIG.

Agradezco el valioso tiempo que me compartieron los tejedores y las tejedoras, los maestros artesanos, los capacitadores, los intermediarios, los proveedores eventuales, los planchadores y los ejidatarios que conocí en Bécál, Santa Cruz y Cuch Holoch durante mi trabajo de campo. Gracias por recibirme en sus hogares y sus espacios de trabajo. Sus voces, preocupaciones y puntos de vista son el pilar de esta investigación, gracias a ustedes todo fue posible. De igual forma agradezco a los profesores, investigadores y miembros de organizaciones civiles con quienes dialogué. A los funcionarios públicos en cada una de las tres localidades, en las cabeceras municipales, y en las instituciones estatales y federales.

Agradezco a los amigos que conocí en la Península de Yucatán: Daniela Tarhuni, Gloria Colli, Cruz Colli, Yoli Colli, Jesús Colli, Doña Martha Cob, Francisco Colli Colli, Micaela Gómez, Héctor Dzul, Maleni Uc, Marco Itza, Edward Itza Uc, Lázaro Uc, Lenny y su esposo del hotel Mayt, Fidelia Huchim Ek, Ponciano y Wilma de Cuch Holoch, Ana May y su esposo Ismael, Tina Dzul Poot, Nati Uc Poot, Samuel Uc Colli, Noemí Uc Canul, Libni Vergara y Claudia Pacheco. Agradezco a Iván Urdapilleta por apoyarme durante el trabajo de campo, y también a su familia en Campeche por las amenas pláticas.

Agradezco a todos los amigos y a la familia por enseñarme tantas cosas. Gracias a mis padres Araceli y Octavio, mi abuela Susana, mis hermanos Ale y Tavo

y mis cuñados Ericka y Miguel. A Jonathan Dominguez, Luis Alva-Valdivia, Julio Amador, Miguel Ángel Paz Frayre, Hugo López, Lilia Hernández, Yesenia Peña, Rosa Alicia, David Muñiz, Enrique Ku, Alex, Jatziri García, Miguel, Adrián Arroyo, Carlos O. y Ximena. A mis amigos mexicanos Brenda Macías, Monse, Yvi Markus, Mariana Espinosa y Erick Limas por acompañarme en Berlín.

## ÍNDICE

Índice de cuadros.....	4
Índice de tablas y gráficas.....	4
Índice de mapas.....	4
Índice de figuras.....	5
Índice de fotos.....	5
Introducción.....	6
Capítulo 1 Relaciones entre la política y la economía.....	14
Intervención gubernamental.....	15
Discusión sobre el Estado y el gobierno.....	17
El papel del gobierno en el ámbito económico.....	18
Organización.....	23
La unidad doméstica y su relación con la actividad artesanal.....	24
Los arreglos tradicionales entre los miembros de la UD.....	27
La influencia de las familias de origen y los parientes.....	29
El impacto de fenómenos globales: la migración masculina.....	33
Los espacios de trabajo: talleres artesanales.....	36
Formas locales de la producción.....	38
La nueva ruralidad en América Latina y la globalización.....	41
Capítulo 2 Metodología.....	47
Formulación del proyecto sobre los artesanos mayas.....	49
Trabajo de campo en la Península de Yucatán.....	51
Algunas reflexiones sobre mi intervención en el proceso de investigación.....	65
Capítulo 3 Contexto de la región.....	71
Datos estadísticos sociodemográficos y económicos.....	71
Historia del territorio donde habitan los artesanos.....	75
Desde el epicentro de la actividad artesanal.....	77
Pueblos de artesanos mestizos y artesanas mestizas.....	82
Adscripción étnica de los tejedores y las tejedoras.....	89
Capítulo 4 El papel de la familia en la actividad artesanal.....	96
Transformaciones en la actividad artesanal.....	96
Tejedoras: género y el ciclo de desarrollo doméstico.....	98
La transmisión del conocimiento: de los abuelos a los nietos.....	101

Diversificación de actividades económicas: actividad artesanal y migración .....	102
Las trayectorias de los tejedores y las tejedoras y la influencia de la familia de origen .....	108
Comentarios finales.....	113
Capítulo 5 Los tejedores y las tejedoras en sus espacios de trabajo .....	115
Función del taller-cueva.....	115
Formas de tejer .....	119
Una aproximación etnográfica a un taller-cueva en Santa Cruz.....	120
Ser buen tejedor y buena tejedora.....	123
Tejer en Bécal.....	126
Tejer en Exhacienda Santa Cruz .....	133
Tejer en Cuch Holoch.....	142
Planchadores.....	147
Comentarios finales.....	151
Capítulo 6 Acuerdos sobre las formas de la producción.....	153
Mundos de producción.....	154
Los acuerdos desde la primera fase de la producción: el cultivo de jipijapa .....	174
Sembrar la mejor calidad.....	175
Los proveedores ejidatarios con mayor volumen de producción en la región ....	180
Proceso de transformación de la materia prima .....	185
De cogollos a mazos para tejer .....	188
Estrategias para abastecer a los tejedores y las tejedoras .....	189
Interacciones de los actores involucrados a lo largo de un ciclo anual .....	193
Comentarios finales.....	194
Capítulo 7 El valor en la producción artesanal .....	196
Estrategias y formas de comportamiento económico socialmente disponibles ....	197
Mayas en la antigua zona henequenera .....	198
Tejido de jipijapa en la región Camino Real-Los Petenes .....	202
Canales de comercialización .....	205
Comercialización de 1930 a 1990.....	207
Comercialización del 2000 a la fecha .....	210
Los discursos de los comerciantes .....	212
Monetarización de la mano de obra artesanal .....	217
Capital para invertir: la mutualista y el empeño .....	221
Flujo no monetario .....	223

Glocalización del mercado de artesanías y su relación con el turismo .....	224
Enganchadores en Bécál.....	225
Sombreros chinos.....	227
Comercio injusto.....	227
Desigualdad y pobreza .....	233
Comentarios finales.....	235
Capítulo 8 Intervención gubernamental .....	237
Los beneficiarios .....	240
Intervenciones .....	243
Prácticas gubernamentales y prácticas económicas de los actores rurales.....	246
El proceso de inserción en el sistema .....	253
De peones en las haciendas a trabajadores individualizados .....	255
La individualización, la neoruralidad y la globalización .....	262
Capacidad de elección de los artesanos y las artesanas: autogestión o dádivas	269
Paternalismo .....	271
Perspectivas distintas de lo que es el apoyo .....	273
Apoyos raquíticos.....	274
Falta de transparencia en el proceso institucional y en el papel de las autoridades locales.....	276
Falta de seguimiento de los apoyos otorgados .....	277
Comentarios finales.....	280
Conclusiones .....	282
Anexos.....	293
Anexo 1. Propuesta inicial de proyecto de investigación .....	293
Anexo 2. Vicisitudes en la elección de la zona de estudio .....	295
Anexo 3. Procesos de enseñanza y aprendizaje del oficio.....	297
Los primeros maestros artesanos del siglo XX en Bécál .....	297
Ermilo, primer maestro artesano en Exhacienda Santa Cruz.....	302
Benito, primer maestro artesano en Cuch Holoch.....	303
Anexo 4. Tipos de intervenciones gubernamentales .....	305
Concursos .....	305
Exposiciones y demostraciones .....	313
Materia prima.....	314
Prensas para planchar sombreros .....	315
Talleres-cueva.....	322

Puntos de venta .....	324
Terrenos de cultivo .....	328
Ferias artesanales .....	336
Cursos.....	341
Foros de intercambio de experiencias.....	342
Capacitaciones y capacitadores.....	346
Exhacienda Santa Cruz .....	347
Cuch Holoch.....	350
Otras localidades del municipio de Calkiní .....	351
Bibliografía .....	356

### **Índice de cuadros**

CUADRO 2 1 LOCALIDADES VISITADAS DURANTE EL TRABAJO DE CAMPO.....	53
CUADRO 2 2 TIPO DE ACTORES Y TEMÁTICAS ABORDADAS .....	54
CUADRO 2 3 DISTRIBUCIÓN DE TIEMPO POR LOCALIDAD .....	57
CUADRO 3 1 NÚMERO DE HABITANTES POR MUNICIPIO .....	72
CUADRO 3 2 NÚMERO DE HABITANTES POR LOCALIDAD .....	72
CUADRO 7 1 INGRESOS DE LOS ARTESANOS POR TIPO DE SOMBRERO Y FRECUENCIA .....	219
CUADRO 8 1 INSTITUCIONES INVOLUCRADAS EN LA ACTIVIDAD ARTESANAL .....	244
CUADRO 8 2 INTERVENCIONES A LAS QUE SE LES HA DADO SEGUIMIENTO.....	279

### **Índice de tablas y gráficas**

TABLA 5 1 FLUCTUACIÓN DE INGRESOS POR PLANCHADO DE SOMBRERO .....	150
TABLA 6 1 RELACIÓN ENTRE ACTIVIDADES Y ESTACIONES DEL AÑO .....	194
GRÁFICA 5 1 FLUCTUACIÓN DE INGRESOS POR PLANCHADO DE SOMBRERO.....	150

### **Índice de mapas**

MAPA 3 1 ÁREA DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL DE TEJIDO DE PALMA O HUANO Y JIPIJAPA EN LA PENÍNSULA DE YUCATÁN .....	71
MAPA 3 2 RESERVA DE LA BIOSFERA “LOS PETENES” Y CAMINO REAL .....	75
MAPA 3 3 LOCALIDADES SELECCIONADAS PARA LA INVESTIGACIÓN .....	76
MAPA 3 4 LOCALIDADES SELECCIONADAS PARA LA INVESTIGACIÓN .....	76
MAPA 3 5 UBICACIÓN DE LA PLAZA PRINCIPAL EN LA LOCALIDAD DE BÉCAL.....	78
MAPA 3 6 UBICACIÓN DEL CASCO DE LA HACIENDA EN LA LOCALIDAD DE SANTA CRUZ.....	83
MAPA 3 7 UBICACIÓN DE LA COMISARÍA EJIDAL EN CUCH HOLOCH .....	87

## Índice de figuras

FIGURA 1 1 CATEGORÍAS DE ANÁLISIS DE LA ORGANIZACIÓN DE LOS ACTORES .....	24
FIGURA 5 1 PREPARANDO LA FIBRA PARA TEJER .....	118
FIGURA 6 1 INTERACCIÓN SOCIAL EN LA ACTIVIDAD ARTESANAL EN LA ÉPOCA DE LAS HACIENDAS (1866-1930) .....	157
FIGURA 6 2 INTERACCIÓN SOCIAL EN LA ACTIVIDAD ARTESANAL DE 1930 A 1960 .....	159
FIGURA 6 3 INTERACCIÓN SOCIAL EN LA ACTIVIDAD ARTESANAL DE 1960 A 1975 .....	163
FIGURA 6 4 INTERACCIÓN SOCIAL EN LA ACTIVIDAD ARTESANAL DE 1975 A 1985 .....	165
FIGURA 6 5 INTERACCIÓN SOCIAL EN LA ACTIVIDAD ARTESANAL DE 1990 A 2010 .....	169
FIGURA 6 6 INTERACCIÓN SOCIAL EN LA ACTIVIDAD ARTESANAL EN 2015 .....	171
FIGURA 6 7 ESQUEMA DE LAS FASES DE LA PRODUCCIÓN ARTESANAL .....	187

## Índice de fotos

FOTO 3 1 ROSTRO LABRADO DE SIXTO GARCÍA EN LA CAPILLA DEL "SANTO CRISTO DEL AMOR" .....	84
FOTO 5 1 VISTA EXTERIOR E INTERIOR DE LOS TALLERES-CUEVA .....	116
FOTO 5 2 DIVERSAS HERRAMIENTAS PARA TEJER .....	118
FOTO 5 3 PLANCHA SECA .....	149
FOTO 6 1 ESPECIE CARLUDOVICA PALMATA .....	174
FOTO ANEXO 3 1 PAR DE TALLERES-CUEVAS DEL SUR DE BÉCAL .....	299
FOTO ANEXO 3 2 TALLERES-CUEVAS DEL NORTE DE BÉCAL .....	300
FOTO ANEXO 3 3 FOTOGRAFÍA DE ERMILO EN EL MÓDULO TURÍSTICO DE SANTA CRUZ .....	303

## Introducción

Un grupo de artesanos, en su mayoría mujeres, que habitan en una pequeña localidad rural consolidaron su empresa de producción y comercialización de artesanías, y ahora exportan sus productos. Hace algunos años un conjunto de funcionarios públicos de alto nivel en diversas instituciones nacionales formularon una iniciativa para construir un espacio donde actores en el ámbito académico y en organizaciones civiles realizaran una amplia investigación de la situación de estos artesanos y presentaran un plan encaminado a resolver sus problemáticas. Antes de anunciar la iniciativa, los tres niveles de gobierno ya habían reforzado la infraestructura educativa, tecnológica, financiera, institucional, de comunicaciones, y de seguridad social en la región, de modo que los artesanos rurales tendrían una sólida base para crecer económicamente.

La interacción entre el ámbito académico, la sociedad civil y el gobierno resultó ser una vía distinta a través de la cual se reconocieron las limitaciones y las capacidades tanto del gobierno como del mercado. Encontraron un adecuado balance entre ambas fuerzas y establecieron los procesos que debían seguir para lograr que los artesanos incrementaran su nivel de vida. En estos procesos se contempló la implementación de una política monetaria capaz de controlar la inflación, mantener el empleo y promover el crecimiento. La experiencia con estos artesanos transitó por diversas fases, al final se logró que organizaran y administraran sus decisiones de manera autónoma, pero con el respaldo del gobierno para hacer frente a las limitaciones de su sector.

El lector querrá conocer más detalles sobre las distintas fases de la puesta en marcha del proyecto porque los resultados podrían proporcionar elementos valiosos a *otras* iniciativas que buscan potencializar la actividad artesanal de *otros* actores rurales en *otras* latitudes. No obstante, el escenario descrito es una mera ficción en México. No existe un grupo de artesanas que habite en una localidad rural y haya conseguido consolidar su empresa y exportar sus productos. El objetivo de plantear dicha ficción es señalar la falta de una política económica instrumentada por el gobierno que contrarreste las limitaciones del sector artesanal. Ahora bien, esto no significa que en otros países sea imposible hacerlo. Por ejemplo en

Dinamarca, donde las políticas económicas permiten *otros* escenarios en el contexto rural.

Desde finales de la década de 1970 en Dinamarca un significativo número de empresas se involucró en la actividad artesanal y como consecuencia se reportó un alto ingreso nacional bruto en dicho sector. Algunos pensaron que la apertura de la economía danesa eliminaría la actividad artesanal, pero lo que sucedió fue que la política económica nacional impulsó a las pequeñas empresas y la producción artesanal se fortaleció aún más (Hastrup 1981). Probablemente por esta razón, en la década de 1990 una institución estatal de Yucatán realizó un foro de intercambio de experiencias, dicho foro consistió en invitar a tres artesanos mayas a Dinamarca. Tuve la oportunidad de entrevistar a uno de los participantes, una tejedora de jipijapa<sup>1</sup>. Ella se sorprendió del número de escuelas artesanales a la que asistían muchos jóvenes en ese país y, por ende, de la importancia de la artesanía.

El presente trabajo parte de la premisa que la precaria situación de la mayoría de los artesanos indígenas en México no es consecuencia de su “falta de visión”, “pocas ganas de trabajar” y “poco interés en prosperar”. En la actualidad, el proceso de individualización nos ha hecho pensar que estos actores fracasan porque no son capaces de salir adelante por ellos mismos. En respuesta a esta postura, la presente investigación plantea que los artesanos indígenas están insertos en un entramado donde sus biografías son el resultado de la intersección de sus estructuras familiares, las relaciones al interior de las localidades donde habitan, el gobierno que los rige, el sector social al que pertenecen, entre otros. Es decir, el conjunto de limitaciones estructurales -sociales, económicas y culturales- que limitan el acceso justo a los mercados, y que por ende son ajenas a las decisiones que toman los artesanos. De modo que son insuficientes las acciones que emprende el gobierno en la arena local y las políticas de fomento artesanal a nivel estatal. Para avanzar en este aspecto es necesario discutir cuáles son las limitaciones del mercado y cómo la intervención gubernamental puede resolver esta situación y además

---

<sup>1</sup> El jipijapa es una fibra vegetal con la que se tejen sombreros y curiosidades (figuras de animales, carteras, aretes, anillos, pulseras, collares, tortilleros, entre otros).

contrarrestar las condiciones de desigualdad en que se encuentra este sector de la población en el contexto de la globalización.

A través del caso de los tejedores y las tejedoras de jipijapa de la Península de Yucatán invito al lector a conocer las necesidades económicas de estos actores rurales indígenas, y profundizar en el desafío que tienen los gobiernos de América Latina para poner en marcha políticas económicas que logren el bienestar de esta población. La situación de estos tejedores y estas tejedoras es el producto de una suerte de tensión que se ha generado, a lo largo de varias décadas, entre las formas de organización que han heredado de sus padres y abuelos, de su posición en la sociedad, de la intervención gubernamental y de los ajustes globales que orillan a seguir determinadas prácticas económicas.

La investigación permite comprender por qué el tipo de actividad artesanal que realizan estos tejedores y estas tejedoras se encuentra tan fuertemente anclada al espacio geográfico de Camino Real-Los Petenes y por qué se ha realizado del mismo modo desde finales del siglo XIX. La producción de objetos de jipijapa es una actividad económica que les permite a los actores permanecer en sus localidades de origen, resistir los embates de la diáspora, afianzar los vínculos de parentesco, reforzar la identidad cultural e instituir una vía local frente al fracaso de la modernización industrial que no ha podido incorporar a toda la fuerza laboral.

La historia de los tejedores y las tejedoras es la historia de la tribulación, pero también es la historia de actores que en el contexto de la globalización han pasado a segundo término. Buena parte de las investigaciones sociológicas, antropológicas y económicas en los últimos años se han enfocado al fenómeno de la migración a partir de sus protagonistas: los que dejaron sus localidades de origen. Los tejedores y las tejedoras son testigos del acelerado despoblamiento de su espacio rural, no así de su abandono. Conocer sus historias es acceder a una ranura en las islas de vegetación arbórea inmersas en una matriz de vegetación inundable de la Península de Yucatán por la que se entrevé una arista poco estudiada de la globalización.

Los tejedores y las tejedoras le apuestan a obtener ingresos regulares desde las pequeñas localidades rurales donde habitan, a pesar de que esto casi siempre signifique que deben ajustar sus tiempos y necesidades a los trámites burocráticos

del gobierno. Al respecto, la investigación ofrece directrices para analizar las consecuencias de una política económica mexicana que ha desfavorecido a las pequeñas localidades rurales e indígenas en la medida que no ha sido capaz de proveer de una adecuada infraestructura que favorecería entre otros sectores al artesanal. En lugar de crear estrategias para resolver problemáticas particulares en cada actividad artesanal, los funcionarios locales intervienen con el cometido de instaurar un orden ajeno a la vida cotidiana de estos tejedores y estas tejedoras. Por este motivo, el texto explora minuciosamente las diversas vetas que los tejedores y las tejedoras han encontrado para hacer de su oficio un patrimonio.

Cabe aclarar que las trayectorias de los tejedores y las tejedoras responden al conjunto de decisiones que toman día con día y a la macroestructura de la formación social concreta en que se encuentran insertos. En la perspectiva de la nueva economía institucional<sup>2</sup> es necesario articular el análisis microeconómico con el nivel macro (Nitsch 1990) para comprender la interrelación de las actividades económicas que realizan los individuos con las instituciones locales. Este enfoque resulta particularmente útil para observar las transformaciones de las acciones y las estrategias de los individuos, y para ubicar los conflictos y las tensiones (Appendini y Nuijten 2002).

Ahora bien, toda vez que la cultura proporciona a los individuos una caja de herramientas mentales, un conjunto de dispositivos que los actores utilizan para superar o redefinir “los límites naturales del funcionamiento humano” (Hoff y Stiglitz 2016:28); las trayectorias son el entramado social en el que se sitúa el individuo. Este entramado da cuenta de las distintas relaciones entre la agencia, las estructuras sociales, el contexto en el momento de la decisión, la cognición, la percepción, las experiencias previas, las narrativas, las visiones del mundo, los comportamientos, las influencias sociales y no sociales, e incluso la relación y confianza entre individuos (Hoff y Stiglitz 2016).

Por lo tanto, la pregunta central que guía la investigación es ¿cómo se han transformado las trayectorias laborales de los tejedores y las tejedoras de jipijapa

---

<sup>2</sup> Esta perspectiva plantea que cualquier institución tiene un carácter ambivalente. Una institución está formada por la macroestructura de la formación social concreta y también por los intereses individuales en condiciones específicas. De modo que la perspectiva articula el enfoque macro con el microeconómico.

de la Península de Yucatán? El objetivo general es analizar la situación económica de los tejedores y las tejedoras de jipijapa en el actual contexto de la globalización y comprender el desempeño del gobierno en su actividad artesanal. Los objetivos específicos son:

- Examinar las formas de organización que los tejedores y las tejedoras han desarrollado desde sus hogares con otros miembros de su familia para producir y comercializar artesanías.
- Examinar las maneras que los tejedores y las tejedoras han empleado para desarrollar el trabajo al interior de los talleres.
- Examinar las relaciones de los diversos actores y actoras involucrados en la actividad artesanal.
- Analizar las transformaciones sociales y económicas del tejido de jipijapa en la región de estudio.
- Analizar las articulaciones de las prácticas económicas locales con las prácticas políticas de los funcionarios en los tres niveles de gobierno.
- Analizar la tensión que se ha generado entre las formas de organización de los tejedores y las tejedoras, los ajustes macroeconómicos y la intervención gubernamental.

La política económica ha permeado y transformado las prácticas cotidianas de las localidades rurales. Los programas de fomento artesanal y otras acciones instrumentadas desde los gobiernos municipales, estatales y federales han procurado fortalecer la economía rural frente a los procesos de la globalización económica. No obstante, la mayoría de estos programas y estas acciones han fracasado. Esta investigación contribuye a explicar por qué y cómo sucede esto. Analizo los límites y alcances de la intervención gubernamental en localidades rurales, con alto grado de marginación, a partir de la experiencia de los tejedores y las tejedoras de jipijapa de la Península de Yucatán. La aportación más valiosa es la visibilización de las prácticas económicas, las decisiones familiares, los conflictos

en la localidad, y los cambios en las estrategias de los tejedores y las tejedoras, que en conjunto definen y transforman sus condiciones de trabajo y vida.

Los resultados del trabajo dan cuenta de la articulación entre la configuración cultural de los tejedores y las tejedoras de jipijapa y las formas culturales que adquieren en los procesos de intervención gubernamental en su actividad artesanal. Así, esperan contribuir a la comprensión de las consecuencias de la intervención del gobierno en localidades rurales indígenas y ser retomados para formular nuevas propuestas encaminadas a mejorar la situación de los artesanos en el país.

El trabajo está dividido en ocho capítulos. En el primer capítulo propongo una forma de analizar las relaciones entre lo político y lo económico entreveradas en la actividad artesanal de los tejedores y las tejedoras de jipijapa a partir de diversos conceptos. Retomo algunos planteamientos de la antropología política, la sociología política y la política económica para más adelante establecer que los tejedores y las tejedoras se han organizado y ajustado su trabajo a los fenómenos económicos globales, nacionales, regionales que permean sus localidades. Subrayo la importancia que tiene la relación que establecen los tejedores y las tejedoras con otros miembros de sus unidades domésticas, con otros tejedores y otras tejedoras en los espacios de trabajo y con otros actores involucrados en la actividad artesanal; y el papel que este entramado social juega en el contexto de la nueva ruralidad en América Latina.

En el segundo capítulo abordo el proceso que seguí para acotar las variables de la investigación, conocer la región de estudio, interactuar con los actores, sistematizar los hallazgos del trabajo de campo, construir el planteamiento de la investigación, buscar y debatir los conceptos teóricos pertinentes para explicar la situación de los tejedores y las tejedoras, y finalmente, reflexionar desde diversas perspectivas la actividad artesanal.

En el tercer capítulo presento el contexto de la región donde trabajan los tejedores y las tejedoras de jipijapa. Proporciono datos estadísticos sociodemográficos y económicos, describo cada una de las tres localidades donde realicé la investigación de campo, y muestro un breve recuento histórico de la

actividad artesanal en el que señalo por qué el tejido de jipijapa se convirtió en una actividad inseparable del mundo maya.

En el cuarto capítulo analizo la primera instancia donde los tejedores y las tejedoras han organizado su actividad. Recalco que la unidad doméstica (UD) es más que el espacio donde transcurren las actividades reproductivas de los tejedores y las tejedoras. A través de varios testimonios explico que la actividad del tejido ha sido fundamental en la cultura maya de la región y que, por lo tanto, la familia es la red que mantiene su vigencia. El parentesco define los arreglos de género, el ciclo de desarrollo doméstico y la trasmisión generacional del conocimiento del oficio. La organización familiar fortalece la actividad artesanal a pesar de los ajustes macroeconómicos que han ocasionado el alto índice de migración. De modo que al final del capítulo preciso cómo la influencia de la familia de origen le da sentido a las decisiones y las trayectorias de los tejedores y las tejedoras.

En el quinto capítulo profundizo en otra esfera significativa en la organización de los tejedores y las tejedoras. Los talleres construidos en oscuras y húmedas cuevas rebasan la función de proporcionar las condiciones propicias para tejer el jipijapa, estos espacios de trabajo han reforzado la identidad de los tejedores y las tejedoras como parte de un colectivo al interior de la cultura maya. Son espacios que conducen a otro nivel de socialización, ahí se comparten conocimientos, puntos de vista sobre los sucesos más importantes de la región, preocupaciones familiares y económicas, nuevas colaboraciones y proyectos con otros actores, alimentos, cantos y chistes. En los talleres se establecen fuertes vínculos que en momentos difíciles se traducen en apoyos para cuidar a los hijos, salir de enfermedades y resolver emergencias económicas.

En el sexto capítulo sistematizo las observaciones sobre las actividades que realizan los diversos actores involucrados en la actividad y las contrasto con los conceptos de interacciones económicas y mundos de producción de Jeggler (2011). Analizo cómo se han establecido los acuerdos, muestro las tensiones y los conflictos para así comprender mejor lo que sucede actualmente. Enfatizo que la actividad artesanal es mucho más que lo que hacen los tejedores y las tejedoras, y sus relaciones con los comerciantes locales, regionales, nacionales e internacionales.

La actividad artesanal también son relaciones indirectas entre actores, son incompatibilidades de lógicas sobre lo que es “mejor” o más adecuado, son condiciones climáticas que amenazan la sobrevivencia de los tejedores y las tejedoras, y es la falta de organización de todos los actores a nivel regional.

En el séptimo capítulo abordo las estrategias y formas de comportamiento económico socialmente disponibles en las localidades mayas donde realicé mi investigación. De la misma manera, profundizo en quiénes son los distintos tipos de comerciantes, sus discursos y prácticas; la relación que tienen con los tejedores y las tejedoras; los canales de distribución y las relaciones de poder; los fenómenos que resultan de la comercialización de las artesanías; los cambios de oferta; las fallas institucionales; y la demanda de los consumidores.

Finalmente, en el último capítulo parto de la discusión de Joseph E. Stiglitz sobre el adecuado desempeño del gobierno en el desarrollo económico para mostrar cómo funciona la producción y comercialización de artesanías y cómo el gobierno interactúa con este mercado. Examino la manera como se han involucrado los diversos actores a través de sus agendas y expongo los resultados de los apoyos.

## Capítulo 1 Relaciones entre la política y la economía

Con el objetivo de responder la pregunta de investigación, ¿cómo se han transformado las trayectorias laborales de los tejedores y las tejedoras de jipijapa de la Península de Yucatán?, consideré pertinente establecer tres ejes teóricos: la intervención gubernamental, la organización, y la nueva ruralidad en América Latina y la globalización.

En general, en el medio rural y debido a diversos fenómenos globales, los actores han tenido que desvincularse de las actividades agropecuarias y forestales, y familiarizarse con la diversificación de actividades económicas. Dado que las oportunidades laborales son muy limitadas en las localidades rurales, la gran mayoría de estos actores ha tenido que migrar a zonas urbanas. Quienes han optado por permanecer en sus localidades, encuentran en la actividad artesanal una vía para obtener ingresos económicos. Las trayectorias de los tejedores y las tejedoras obedecen en buena medida al papel del gobierno en su actividad productiva, así como también a la manera en que se ha organizado la producción y comercialización de sus artesanías y al contexto económico de las localidades rurales donde habitan.

Desde 1872, los tejedores y las tejedoras se han organizado en distintas localidades para obtener la materia prima, procesarla, producir las artesanías y comercializarlas; y cada vez que ha intervenido el gobierno se ha transformado la organización de la actividad, y se han modifican las trayectorias de los tejedores y las tejedoras involucrados. En este sentido, es prioritario analizar el papel del gobierno en la actividad económica con el objetivo de comprender lo que sucede en la vida laboral de los artesanos y las artesanas rurales en el contexto de la *glocalización*<sup>3</sup>, de acuerdo con los hallazgos del trabajo de campo realizado en la Península de Yucatán.

---

<sup>3</sup> Retomo a Roland Robertson (1997) para emplear el término *glocalización* en lugar de globalización dado que señala las problemáticas entre lo local y lo global. Por un lado, la definición enfatiza que lo global no excluye lo local y por otro, articula la dimensión temporal con la espacial. Entonces, la *glocalización* es un movimiento contingente y dialéctico con diferentes dimensiones (Beck 2008).

## Intervención gubernamental

La intervención gubernamental en la actividad artesanal del jipijapa en la Península de Yucatán tiene la facultad de permear la vida cotidiana de las personas y crear nuevos patrones en una región. De acuerdo con Shore (2010), la implementación y el resultado de las políticas generan un fenómeno sociocultural toda vez que incluso organizan la manera en la que los individuos se comportan en el plano de lo privado; es decir, penetran en áreas cada vez más difusas de la vida diaria. Varios autores (Yanow (2000, 2011); Firat (2014); Shore, *et.al.* (2011); Saldívar (2008); Oehmichen (2003); González de la Rocha (2006); Appendini y Nuijten (2002); Gupta (2015)) han estudiado cómo y hasta qué grado las políticas permean lo cotidiano, y crean nuevas formas políticas, económicas y/o culturales.

La intervención no es completamente política toda vez que el gobierno privilegia la propiedad privada y la acumulación de capital (Mann 1993:726). La tarea del Estado de privilegiar la propiedad privada y la acumulación de capital se ha llevado a cabo a partir del acuerdo de la mayoría de los actores en el poder y mediante diversas instituciones. Es difícil diferenciar el ámbito económico del político, así como la interrelación entre ambos. El papel del gobierno en el ámbito económico se discutirá más adelante en función de la propuesta de Stiglitz (1996, 2003 y 2015).

Entre mayor capacidad tenga un gobierno de expandirse continuamente en el tejido social y orientar políticamente las acciones en un territorio nacional, mayor fortaleza alcanzará en el actual contexto de la globalización (Mann 1993). Por su parte, Gledhill (2000) considera que existe una amplia diversidad de formas de Estado y que además existen diferencias entre sociedades estatales. En cuanto a la relación del Estado con el sistema económico vigente, Mann señala que en cada país de Occidente se ha cristalizado de forma diferente. Aunque el proceso de acumulación de capital e institucionalización de la propiedad privada se ha instrumentado de modo similar: mediante el previo acuerdo de la mayoría de los actores en el poder.

La interacción entre beneficiarios y funcionarios públicos genera relaciones de poder y dominación, dichas relaciones tienen ciertos contenidos y significados para los actores de una sociedad (Firat 2014). El Estado<sup>4</sup> está implicado en gran parte en la vida cotidiana de las personas, y es en las localidades rurales donde se forjan muchas de sus imágenes (Gupta 2015). Lo que los actores experimentan no es una entidad óptica coherente porque lo que enfrentan es algo mucho más discreto y fragmentario (Gupta 2015:98). Si se analizan las estrategias culturales de poder y las acciones de los individuos en la formación de alianzas y la negociación de relaciones de dominación, entonces es probable que las explicaciones resulten mucho más complejas (Gledhill 2000:71). Es importante observar el contenido y el significado cultural de las relaciones de poder y dominación y comprender a las civilizaciones como sociedades históricas.

El Estado moderno en el contexto de la globalización ha dejado de ser un lugar central pequeño y privado cuya élite tiene una racionalidad determinada. El Estado contiene múltiples instituciones y tentáculos que se extienden desde el centro a través de sus territorios, incluso a veces a través del espacio transnacional (Mann 1993:61). El Estado es una interpenetración infraestructural<sup>5</sup> en continua expansión que tiende a naturalizar la vida social. Mann considera que el objetivo principal del poder del Estado radica no solamente en que las élites ejerzan el poder sobre la sociedad sino en fortalecer la relación entre el Estado y la sociedad, confinando las relaciones sociales sobre el territorio nacional, y politizando y geopolitizando aún más la vida social.

---

<sup>4</sup> Por Estado con mayúscula me refiero a la organización política que integra la población de un país. Y estado con minúscula se refiere a las 32 entidades federativas que existen en México.

<sup>5</sup> El poder infraestructural es la capacidad del Estado de penetrar su territorio e implementar decisiones logísticas. De modo que una interpenetración infraestructural se refiere al conjunto de instituciones centrales y radiales dispuestas en el territorio de un Estado. Un poder efectivo infraestructural es el que coordina más de la vida social, incrementa la “centralización territorial” o la “naturalización” de la vida social. Los Estados más poderosos abarcan más relaciones sociales dentro de sus fronteras nacionales y a lo largo de las líneas de control radial entre el centro y el resto de los territorios (Mann 1993:59).

## Discusión sobre el Estado y el gobierno

Desde la postura marxista, “el Estado es de algún modo y simultáneamente una ilusión, y un órgano superpuesto a la sociedad de manera bastante poco ilusoria; tanto una simple máscara del poder de clase como una fuerza política organizada por su propio derecho” (Abrams 2015:39). Tal como afirma Abrams<sup>6</sup>, los marxistas ven al Estado como la concentración política de las relaciones de clase:

“las relaciones de clase de las sociedades capitalistas se coordinan a través de una combinación única de funciones coercitivas e ideológicas que están convenientemente ubicadas como las funciones del Estado. A la inversa, las instituciones políticas se pueden analizar desde el punto de vista particular del desempeño de tales funciones dentro del contexto general de la dominación de clase. Al mismo tiempo, la práctica marxista necesita al Estado como un objeto real y concreto, el objeto inmediato de la lucha política. La práctica política marxista es, sobre todo, la generación de la lucha política de clases más allá de la lucha económica” (Abrams 2015:41).

Con el objetivo de evitar la problemática de definir al Estado como una estructura oculta; como el conjunto de funciones y personas en y a través de los cuales se encuentra y se ejerce el poder del Estado; como una relación o como el poder político institucionalizado, Abrams (2015) propone otra solución.

Si la discusión del Estado consiste en definir al Estado como una cosa o como sujeto, entonces propone, “deberíamos abandonar el Estado como objeto material de estudio, sea concreto o abstracto, sin dejar de tomar muy en serio la *idea* del Estado” (Abrams 2015:51). El Estado es una idea en el sentido de que es un hecho social y no una cosa, que es por ende un hecho en la naturaleza. En palabras del autor: “el Estado es la falsa representación colectiva característica de las sociedades capitalistas” (Abrams 2015:52).

El Estado se coloca como un poder independiente frente a la sociedad, pero al hacerlo se produce una ideología en particular: se da por sentada la realidad del

---

<sup>6</sup> Los marxistas no han sido capaces de resolver el dilema de que el Estado es irreal para los efectos de la teoría mientras que se requiere que sea real para los efectos de la práctica (Abrams 2015:44).

Estado y se pierde la conexión con los hechos económicos. Para Abrams el Estado es un proyecto ideológico, un ejercicio de legitimación; y la manera de abordarlo es estudiar la legitimación de lo ilegítimo. Siendo las fuerzas coercitivas de las instituciones -sobre todo las administrativas, judiciales y educativas- las encargadas de tal objetivo, ocultan la historia y las relaciones de sujeción para legitimar el ilusorio poder (Abrams 2015).

Por lo tanto, la propuesta de Abrams radica en alejarse del postulado del Estado porque “es el símbolo unificado de desunión real” (Abrams 2015:58), es decir, la desunión entre lo político y lo económico, y también dentro de lo político<sup>7</sup>. En su lugar, se centra en la práctica política. Respecto a su relación con los hechos económicos, Abrams señala que primero es necesario segregar las relaciones económicas de las relaciones políticas, anular la pertinencia o conveniencia de la clase en las relaciones políticas, y proclamar a la política como una esfera autónoma de unificación social.

La propuesta de Abrams es sugerente, lejos de pretender definir al Estado como objeto material de estudio -sea en concreto o en abstracto-, cuestiona la realidad del Estado y dilucida su relación con los hechos económicos. Asegura que lo político y lo económico actúan volátil y confusamente, se relacionan de manera efímera sin coherencia. La idea del Estado se creó con fines sociales específicos en contextos históricos específicos. Concretamente, propone abandonar el estudio del Estado para realizar una investigación histórica directa de la práctica de gobierno porque el Estado es la máscara que imposibilita acceder a la práctica política.

### El papel del gobierno en el ámbito económico

El adecuado desempeño del gobierno en la economía ha sido un tema relevante desde antes de la Segunda Guerra Mundial (Stiglitz 1996:11). De acuerdo con Stiglitz (1996, 2003), en la discusión sobre las limitaciones de los gobiernos y las limitaciones del mercado durante mucho tiempo se observaron únicamente dos posturas: el socialismo y el *laissez faire*. En la década de 1960, los gobiernos

---

<sup>7</sup> Las instituciones políticas “están enfrentadas entre sí, actúan de forma volátil y confusa” (Abrams 2015:58).

socialistas de República de Corea y otros países de Asia Oriental comenzaron a conducirse de forma menos rígida frente al mercado. En dicha región, los gobiernos guiaron y crearon mercados en lugar de suprimirlos o rendirse frente a éstos. Para la década de 1980 cuando diversos gobiernos privatizaron las empresas estatales, se hizo evidente el fracaso del socialismo. El socialismo extremista partía de que el gobierno no debía jugar un papel económico.

A mediados de la década de 1980, se sumó otra escuela de pensamiento económico: la economía de mercado controlado, a las dos posturas vigentes (el socialismo y el *laissez faire*). Pero, a partir de la caída del Muro de Berlín en 1989, se redujeron a dos y desde entonces, el debate es sobre quienes promueven una ideología del libre mercado y quienes atribuyen un papel importante al sector público y al sector privado (Stiglitz 2017). La división no es tan rígida, cada postura reconoce la importancia de la otra.

Los partidarios de la ideología del libre mercado se sorprendieron con los efectos de la globalización en la década de 1990. En 1997 ocurrió una crisis en Asia Oriental (Stiglitz 2003). El fondo monetario internacional (IMF)<sup>8</sup> sostuvo que la causa de la crisis habían sido las inadecuadas políticas que se implementaron en la región para adoptar y adaptarse al capitalismo americano. Es decir, se sostuvo que el problema no era la apertura comercial sino los gobiernos de Asia Oriental. La crisis global financiera sirvió para exponer la debilidad del capitalismo americano y para exponer la naturaleza problemática de las instituciones internacionales encargadas de gobernar la globalización- el IMF, por ejemplo-. Después, el IMF admitió que la rápida liberalización del mercado de capitales pone en peligro las economías pequeñas y menos desarrolladas. Aunque, en general, el conjunto de políticas y de cambios estructurales (desregularización y globalización) acontecidos desde la década de 1980 no han tenido el efecto esperado para ninguna nación. De hecho,

---

<sup>8</sup> Se suponía que el IMF había sido creado para proveer a los países la liquidez para financiar gastos fiscales y así reducir la magnitud de las recesiones económicas. Sin embargo, las políticas impuestas por estas instituciones exacerbaban la problemática porque estaban más preocupados por evitar un golpe en contra de los bancos en Occidente que en la fortaleza de la economía en Asia Oriental (Stiglitz 2003).

el crecimiento ha sido más lento que en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial (Stiglitz 2015).

El consenso de Washington propuso minimizar el papel del Estado, desregularizar, liberalizar el comercio y el mercado de capitales, y privatizar; pero al no ser ésta la solución para promover el desarrollo<sup>9</sup>, se cuestionó entre otros asuntos ¿cuál podía ser el apropiado papel del gobierno en el desarrollo económico?, ¿el gobierno puede mejorar las cosas? La respuesta no es sencilla porque los estados tienen una capacidad limitada para controlar las fuerzas mercantiles, el modelo estado-nación se ha debilitado, al punto que “la globalización económica ha desplazado a la globalización política” (Stiglitz 2017:48).

Frente a estos desafíos surgió una tercera vía, se trata de una alternativa que postula que es necesario una mediación entre el control gubernamental total de la economía y la completa liberalización de la economía (Stiglitz 1996, 2017). Las diferencias entre las terceras vías corresponden a: los juicios sobre la magnitud de las fallas del mercado, la capacidad del gobierno para hacer frente a estas fallas, y los valores<sup>10</sup> y los principios<sup>11</sup> (Stiglitz 2003:12). Stiglitz también defiende la necesidad de libre mercado y de intervención gubernamental, él considera que el Estado debe tener un papel más activo en promover el crecimiento y proteger a los pobres (Stiglitz 2017:55-56).

Los sectores públicos y privados pueden ser complementarios, para lo cual es crucial encontrar el adecuado balance. En este sentido, la eficiencia y la eficacia del gobierno puede mejorarse a través del mercado, en acciones como subastas y procesos de adquisición competitivos (Stiglitz 2003:11). En todo caso, cada país debe evaluar la naturaleza de las fallas del mercado y la naturaleza de las limitaciones de sus gobiernos y los procesos políticos, para después ubicar las

---

<sup>9</sup> Los preceptos del Consenso se basaban en la existencia de una información perfecta, una competencia perfecta y mercados perfectos; dado que en los países en vías de desarrollo nada de esto es perfecto, las políticas implementadas no funcionaron. Así, “la información siempre es imperfecta y los mercados siempre son incompletos” (Stiglitz 2017:57).

<sup>10</sup> Justicia social y democracia (Stiglitz 2003:14-15).

<sup>11</sup> Durante su experiencia en el Consejo de Asesores Económicos de la Casa Blanca y en el Banco Mundial, Stiglitz (2003) observó que existen dos principios casi universales. El primero es que nadie cree en los subsidios, todos coinciden en que son malos, excepto en su propio sector. El segundo es que la competencia es positiva, es la fuerza de la competencia lo que hace que el mercado trabaje correctamente, excepto en su propio sector.

fortalezas y debilidades de los sectores público y privado. Dicha evaluación debe tomar en cuenta a los ciudadanos, debe tomarse de forma colectiva (Stiglitz 2003). La sociedad debe debatir permanentemente sobre cuánto depender de las fuerzas del mercado, cuándo intervenir y cómo controlar<sup>12</sup>.

El papel del gobierno consiste en proveer de una amplia infraestructura para que los mercados incrementen el bienestar y mejoren los niveles de vida de las personas (Stiglitz 1996:13-15):

1. Infraestructura educativa: la educación universal crea una sociedad más igualitaria, facilitando la estabilidad política que es la precondition para un exitoso desarrollo económico a largo plazo. La acumulación de capital humano es tan importante como el capital físico o incluso más importante.
2. Infraestructura tecnológica: el gobierno debe jugar un papel central en la promoción y transferencia de tecnología.
3. Infraestructura financiera: el sector financiero es el cerebro de la economía. El sector financiero es el responsable de hacer más eficiente la asignación de recursos. Es responsable de juntar, procesar y diseminar la información. Existen varias medidas que pueden realizarse: una agencia de supervisión bancaria, crear legislaciones, generar un sistema de reserva federal, colocar una serie de intermediarios financieros, crear nuevas instituciones y mercados para llenar los huecos del sector privado.
4. Infraestructura en caminos, en comunicaciones y la institucional: la infraestructura institucional incluye derechos de propiedad, leyes de contrato y quiebra, políticas para promover la competencia donde es viable y regular los mercados donde no lo es.
5. Infraestructura para prevenir la contaminación ambiental: las políticas ambientales no deben ser vistas como lujos que pueden disfrutar exclusivamente los ricos.

---

<sup>12</sup> El autor menciona que la sociedad son los ciudadanos de cada nación. Aunque no hace explícita la manera en que estos ciudadanos deben debatir con el gobierno para decidir cómo lidiar con las fuerzas del mercado. Véase discusión en Stiglitz (2003:8-9).

6. Infraestructura para crear y mantener una red de seguridad social que incluya acceso a servicios básicos de salud: estas medidas incrementan la productividad de la fuerza laboral y proporcionan estabilidad política reduciendo la oposición al cambio. Anteriormente las grandes firmas proveían de pensiones y seguro médico. La transformación de las economías es acompañada de un des-responsabilidad de estas corporaciones frente a nuevas presiones competitivas.

Con los mercados competitivos en el centro de la economía, se espera que los gobiernos asistan, usen y complementen esos mercados; proporcionando inversión pública en educación y tecnología, construyendo una apropiada infraestructura institucional, incluyendo a los dinámicos y competitivos sectores de telecomunicaciones y financiero, proveyendo una segura red social, y protegiendo el ambiente. El desarrollo y el mejoramiento de los niveles de vida tienen varias dimensiones, ambas dependen del aumento de la producción de bienes y servicios (Stiglitz 1996).

Considero que incorporar el modelo de Stiglitz para analizar el papel de la intervención gubernamental en la producción y comercialización de artesanías de jipijapa en la Península de Yucatán, es útil en tanto que permite:

- a) Analizar en qué aspectos y cómo, tanto los gobiernos de Campeche y Yucatán como el gobierno federal, han proporcionado la infraestructura que requieren los habitantes en la región para incrementar su nivel de vida.
- b) Determinar cuál ha sido el papel de los gobiernos mencionados en el mercado artesanal: si han estabilizado el mercado e incrementado la competencia al interior del sector, así como la relación que han establecido con el mercado de exportación.
- c) Analizar la pertinencia y los resultados de los programas públicos y otras acciones de la intervención gubernamental.

- d) Analizar cómo ha cambiado el papel del gobierno, y su relación con los cambios económicos en la región, así como la relación de ambos en el contexto de la globalización.

Los planteamientos en torno a la intervención gubernamental permiten explicar la particular conexión que se ha establecido entre las prácticas económicas de los actores rurales y las prácticas políticas del gobierno. Dicha conexión responde a varios cuestionamientos que hago a lo largo de la tesis, tales como, ¿cómo se relacionan las prácticas políticas con la propiedad privada y la acumulación de capital?, ¿cuál es el contenido y significado cultural de las relaciones de poder y dominación?, ¿cómo se articulan las diversas nociones acerca de las prácticas políticas con las prácticas económicas de los actores?, ¿cuáles son las problemáticas de la falta de desaparición del gobierno en los sectores económicos y cuáles de la sobre-presencia del mismo?, ¿cómo se retira el gobierno y cómo regula las prácticas económicas?, ¿qué tipo de infraestructura provee el gobierno para que los mercados incrementen el bienestar y mejoren los niveles de vida?

## Organización

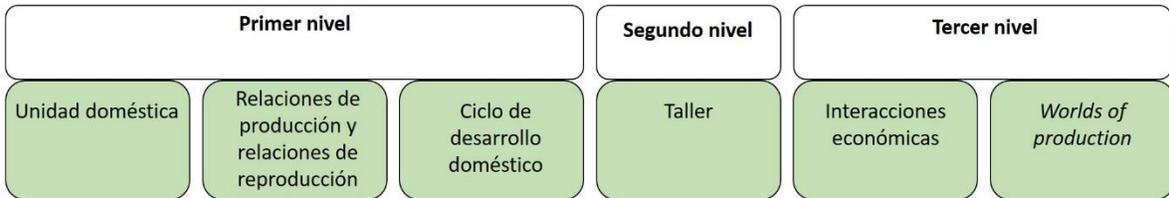
La organización constituye un eje teórico en tanto analiza diversas posturas y conceptos para comprender las diversas formas en las que los tejedores y las tejedoras se vinculan para producir y comercializar las artesanías de jipijapa. Los tejedores y las tejedoras se organizan en tres niveles. El primer nivel es al interior de sus unidades domésticas<sup>13</sup> con el objetivo de observar cómo se articulan las actividades productivas y las reproductivas, y cómo se aprovechan los recursos materiales y humanos que van cambiando a lo largo del ciclo de vida familiar. El segundo nivel es dentro de sus espacios productivos, ahí se fortalece la conciencia de grupo y se establecen relaciones jerárquicas la mayoría de las veces basadas en el parentesco. Y el último nivel conecta los dos niveles anteriores con la disponibilidad de la materia prima, la fuerza de trabajo en las diversas fases y el

---

<sup>13</sup> En la presente investigación utilizaré el concepto de unidad doméstica como sinónimo de hogar.

acceso al mercado. Es decir, el tercer nivel se refiere a la coordinación de todos los actores involucrados cuyo tipo de interacción con los consumidores determina las características de los productos. La siguiente figura (Véase Figura 1.1) resume las categorías de análisis de la organización de los actores de cada nivel mencionado:

Figura 1 1 Categorías de análisis de la organización de los actores



Fuente: Elaboración propia.

#### La unidad doméstica y su relación con la actividad artesanal

Durante el trabajo de campo retomé el concepto de unidad doméstica (UD) para comprender la manera en la que se organizan los tejedores y las tejedoras con otros individuos en el mismo espacio residencial. La unidad doméstica se define como el espacio conformado por grupos residenciales en el que se comparte la vivienda, el presupuesto y las actividades para garantizar la reproducción cotidiana; sus miembros pueden o no estar vinculados por lazos de sangre (Ariza y Oliveira 2004). Esta perspectiva articula las cuestiones productivas con las tareas reproductivas y permite acercarse a las formas de residencia de los miembros en relación con sus actividades económicas<sup>14</sup>.

La organización doméstica se encuentra cimentada alrededor de las relaciones de producción y las relaciones de reproducción (Meillassoux 1998:54-62). Las relaciones de producción “crean relaciones orgánicas de por vida entre los miembros de la comunidad; suscitan una estructura jerárquica fundada sobre la

<sup>14</sup> Los miembros de los hogares en la región de Los Petenes actúan como una unidad doméstica. Existen tensiones y conflictos intrafamiliares, algunos de ellos se mencionan más adelante en el apartado “Influencia de las familias de origen y los parientes”. No obstante, por lo general “las decisiones sobre las formas de obtención de recursos (monetarios y no monetarios) son compartidas por los diferentes miembros del hogar” (Oliveira y Ariza 1999:99).

anterioridad (o la “edad”); contribuyen a la constitución de células económicas y sociales funcionales, coherentes y orgánicamente ligadas en el tiempo; definen una pertenencia, una estructura y un poder de gestión reservado al más anciano en el ciclo productivo” (Meillassoux 1998:67). La familia, célula de reproducción, es “el lugar de desarrollo de una ideología y de ritos donde dominan el respeto a la edad, el culto de los antepasados y de la fecundidad, celebrando bajo diversas formas la continuidad del grupo y reafirmando su jerarquía” (Meillassoux 1998:74).

De acuerdo con el autor, “el proceso de reproducción, aun cuando aparece como dominando las preocupaciones sociales y políticas, y aun cuando inspire lo esencial de las nociones ideológico-jurídicas, está subordinado a las condiciones de la producción” (Meillassoux 1998:62). La esfera de la producción determina la de la reproducción, es decir, las condiciones económicas modifican lo que sucede al interior del grupo doméstico. Cuando menos hasta la década de 1980 y en términos generales, la unidad doméstica campesina<sup>15</sup> se organizaba en torno a la posesión de medios de producción y la asignación de la fuerza de trabajo familiar para la reproducción material que se basaba en la actividad agrícola (Margulis 1989:197).

Durante mucho tiempo se estipuló que lo que sucede en los hogares en tanto unidades de producción-consumo dependía en buena medida de una trayectoria unilineal del ciclo de desarrollo doméstico<sup>16</sup>. Sin embargo, procesos tales como los cambios en las políticas económicas, las crisis económicas, el colapso de las actividades agropecuarias, y las vicisitudes de las economías regionales han modificado la trayectoria de las familias (Arias 2013:95) y de las relaciones entre los miembros. Los cambios económicos contrajeron los niveles salariales de la mano de obra y orillaron a que más integrantes de los hogares buscaran otras fuentes de ingresos para compensar. Pero el que los hogares extensos más necesitados tengan varios perceptores de ingreso no implica un mejor nivel de vida, estos jefes de familia se insertan desventajosamente debido al rezago educacional, y entonces siguen pobres a pesar del mayor uso de la mano de obra familiar (Oliveira y Ariza 1999).

---

<sup>15</sup> Y en la unidad doméstica urbana, la reproducción estaba ligada con la producción directa y con el consumo, y las relaciones de producción se organizaban en torno a los vínculos de parentesco (Margulis 1989:197).

<sup>16</sup> Según Arias (2013:108) consta de tres fases: expansión, dispersión o fisión y reemplazo o sustitución.

Las personas se han visto forzadas a migrar de sus localidades para obtener salarios regulares y en efectivo. En el caso del campo mexicano, “es un mundo en despoblamiento acelerado y la migración se ha convertido en el fenómeno más generalizado, transformador y trastornador de las sociedades rurales” (Arias 2013:95). De modo que la estructura y la composición de los hogares se relaciona en buena medida con el fenómeno migratorio.

La unidad de producción-consumo, tal como la conceptualizó Chayanov (1974), es casi imposible de observar. Los ingresos económicos de los miembros de la unidad doméstica, independientemente de si provienen de ingresos regulares e irregulares; quehaceres por cuenta propia y empleos asalariados; recursos en efectivo y de subsidios, públicos y privados, no necesariamente pasan a formar parte de una unidad de producción y consumo (Arias 2009, 2013). Según Arias, en algunas UD los ingresos se han individualizado, frente al cuestionamiento de las jerarquías de poder y la pérdida de la capacidad de imponer decisiones, los diferentes miembros han dejado de contribuir a la sobrevivencia colectiva de la familia. Este tipo de arreglos son diferentes a la solidaridad y cooperación tradicional (Arias 2013).

Arias (2013) explica que, debido al paulatino desmantelamiento de los recursos, actividades y poderes tradicionales de los grupos domésticos, los cambios sociodemográficos y la emergencia de nuevos patrones migratorios; se han transformado las relaciones entre los miembros al interior de los grupos domésticos. En ciertos casos es impredecible la toma de decisiones al interior de los grupos domésticos, las tramas de poder y la jerarquía se han desestructurado, y las mujeres han luchado por redefinir y modificar la jerarquización tradicional de derechos y deberes rurales (Arias 2013:114). Incluso la migración ha dejado de ser una estrategia masculina, ellas migran para reunirse con sus parejas, mejorar su situación económica y modificar las condiciones de subordinación generalizada (Arias 2013:114). En sociedades donde las mujeres tenían muchas obligaciones y pocos derechos, la migración femenina contrarrestó la desigualdad de su condición en las estructuras familiares tradicionales (Arias 2013:114).

Sin embargo, cuando los miembros realizan una actividad artesanal, los arreglos tienden a configurarse de forma más tradicional. La lógica de la actividad artesanal se relaciona desde sus orígenes con el modo de vida campesino<sup>17</sup>. Quienes manufacturaban artesanías también llevaban a cabo actividades en el campo, en la milpa. En determinados momentos y bajo ciertas circunstancias, estos campesinos<sup>18</sup> -artesanos les dieron un giro a los productos utilitarios de autoconsumo que por generaciones habían manufacturado para además elaborar productos cuya finalidad sería comercializarlos en el mercado. De forma paulatina se transformó la lógica inicial de producir artesanías sin que eso significara la pérdida de todo lo “tradicional” entreverado en la actividad.

Algunos aspectos de la producción dejaron de ser “tradicionales” con el propósito de adecuarse a las demandas de los consumidores. Las artesanías dejaron de representar únicamente un valor cultural para la mayoría de quienes las manufacturaban. En muchas ocasiones, el valor de uso “ha dejado su lugar a productos utilitarios y formas de vestir occidentalizada; se producen artesanías fundamentalmente para el mercado, y no para el uso personal o doméstico. En estos escenarios, de cierta manera las artesanías se han mercantilizado al grado de perder entre quienes las producen mucho de su significado identitario y cultural” (Quintana 2001:24).

Los arreglos tradicionales entre los miembros de la UD

Si bien destinar buena parte de la producción de artesanías al mercado modificó muchos aspectos de la tradicional práctica campesina, al mismo tiempo es factible señalar algunas continuidades. Los artesanos continúan organizando la producción de objetos desde sus unidades domésticas. Los artesanos y las familias de

---

<sup>17</sup> La fabricación de objetos utilitarios como la cestería, el arco y la flecha anteceden a la agricultura, según las evidencias arqueológicas. Pero es justo el surgimiento de la agricultura lo que permitió crear las condiciones para el desarrollo de la artesanía y el comercio (Turok 1988:22).

<sup>18</sup> De acuerdo con Kearney (1996), “campesino” es una categoría cuyos referentes han pasado a la historia. El autor considera válido hablar de clase como la estructuración de posiciones del sujeto dentro de campos diferenciados de valor-poder. Dado que estos actores se desenvuelven en complejos arreglos productivos que desafían lo que se ha denominado como “la articulación de modos de producción”.

artesanos se caracterizan por una trayectoria de ciclo de vida doméstico de tipo tradicional. Evidentemente, sus unidades domésticas reciben el impacto de fenómenos globales como la migración, pero lo que asegura la continuidad de la actividad artesanal son justamente los arreglos tradicionales entre los miembros de la unidad doméstica.

Los arreglos familiares articulan la esfera de la producción con la de la reproducción con la finalidad de garantizar ingresos económicos. Los miembros tienen determinados derechos y obligaciones en función del género y la posición que ocupan dentro de la familia. El hijo menor es el encargado de trabajar las tierras del padre con ayuda de su esposa para mantener a sus progenitores. Este heredero debe permanecer en su lugar de origen, cuidar a sus padres en la tercera edad, y más tarde, heredar la casa después de la muerte de sus padres<sup>19</sup>. Sin embargo, como ya mencioné, actualmente el desarrollo de la familia no es unilineal porque circunstancias como la migración, las enfermedades y las separaciones cambian la organización entre los miembros. Entonces, las unidades domésticas sufren muchos cambios con el paso del tiempo, pueden pasar de ser biparentales<sup>20</sup> a ser monoparentales<sup>21</sup>. Los hogares también pueden ser compartidos por tres o cuatro generaciones, ser compuestos<sup>22</sup> o incluso combinados<sup>23</sup> (Margarita Estrada, comunicación personal).

Ahora bien, en las unidades domésticas de artesanos, la distribución de tareas productivas y reproductivas varía según el número de integrantes, la edad, el género y el parentesco. La mayoría de los menores de edad, sean niños o niñas, además de estudiar apoyan a sus padres en las labores artesanales (Aranda 1990:14). Las madres hacen casi la totalidad de las actividades reproductivas especialmente en la primera fase del ciclo de vida doméstico toda vez que los hijos no tienen la edad suficiente para colaborar en dichas actividades. Cuando las madres viven en residencia patrivirilocal y la comparten con su suegra, cuñadas y

---

<sup>19</sup> Este fenómeno denominado como “ultimogenitura” ha sido desarrollado por Robichaux (1997).

<sup>20</sup> Formados por una pareja y su descendencia.

<sup>21</sup> Hombres o mujeres sin pareja y sus hijos.

<sup>22</sup> Estar habitados por personas emparentadas y otras personas sin relación de parentesco.

<sup>23</sup> Hogares constituidos por personas que están unidas en segundas nupcias y que viven con los hijos de la unión anterior.

concuñadas, dependiendo de su edad tienen que realizar determinadas actividades reproductivas. Las nueras tienen una carga mayor de trabajo que las suegras y las mujeres hijas de familia, quienes les delegan a las primeras las tareas más pesadas (Aranda 1990:15). Por su parte, hijos y esposos pueden dedicarse exclusivamente a la actividad artesanal cuando no realizan otra actividad productiva, en todo caso sus tareas reproductivas son mínimas (Aranda 1990:21).

Las ventajas que tienen las mujeres es que pueden organizarse con las otras mujeres con las que guardan una relación de parentesco y comparten la unidad doméstica para sacar adelante la actividad artesanal. Esta organización “es la que permite a estas mujeres continuar trabajando después del matrimonio y del nacimiento de los hijos; eventos que con frecuencia llevan a mujeres que se encuentran en otras circunstancias a abandonar su trabajo” (Estrada 2003:193). Las estrategias femeninas de apoyo mutuo contrarrestan la pesada carga de trabajo doméstico, facilitan un buen desempeño en la actividad artesanal y se traducen en un mayor ingreso económico.

Por lo tanto, el desenlace de las tres fases (expansión, dispersión o fisión y reemplazo o sustitución), incluido el tránsito por la residencia patrivirilocal durante el matrimonio, y la inclusión de otros miembros de la unidad doméstica en las actividades productivas y reproductivas son elementos clave para que se conserve la actividad artesanal como fuente de ingresos.

#### La influencia de las familias de origen y los parientes

En una actividad laboral como la artesanal, es de esperar que la familia de origen y los parientes mantengan cierto grado de influencia. Es evidente que ahora la influencia es menor que antes, los artesanos han cambiado las pautas de individualización e independencia. No obstante, en este apartado me interesa mostrar cómo los artesanos que no migraron o regresaron a sus unidades domésticas después de un periodo lejos de sus localidades, han manejado la continua influencia de sus familias de origen y sus parientes cercanos; y cómo eso impacta su actividad artesanal.

Probablemente quienes han sentido mayor tensión para desempeñar su oficio han sido las mujeres que no provienen de familias de artesanos y deciden incorporarse mediante cursos de capacitación y/o reuniones de trabajo. Estas mujeres se exponen a las críticas, las burlas y el desprecio de familiares. Se les reclama de abandono del hogar y se les coloca entre la espada y la pared. Ellas, conscientes de que su incursión en la esfera productiva pone en duda la capacidad de sus esposos deben organizarse para cumplir con todos los quehaceres domésticos y sólo así poder salir a trabajar. Con el objetivo de ejemplificar lo anterior mencionaré dos ejemplos: las artesanas de La Flor del Valle (Hidalgo) y las artesanas de la Sierra de Zongolica (Veracruz).

Las artesanas de La Flor del Valle enfrentaron los prejuicios que las colocaron en situaciones de tensión, “algunas optaron por salirse de la organización, otras continuaron la lucha contra la pobreza y contra los prejuicios y el descredito de la gente, incluyendo en ocasiones a su familia” (Ramírez 2004:31). Los esposos de las artesanas en Zongolica organizadas en cooperativas “no vieron con buenos ojos el hecho de que sus mujeres salieran frecuentemente del núcleo familiar; varias mujeres que se aventuraron a salir de la comunidad sufrieron fuertes golpizas por parte del marido, quien, dado su esquema cultural, tiene derecho a “corregir” a su esposa” (Mejía 2015:108-109).

La mujer es considerada como “más adecuada para llevar a cabo “trabajos a domicilio”, porque sus funciones de madre y esposa la obligan a estar más tiempo en casa, y se valora este trabajo como complementario, a pesar de que muchas veces ellas mantienen a la familia y no los hombres” (Moctezuma 2002:168). Entonces siempre y cuando ella se desempeñe laboralmente en la unidad doméstica, la familia estará dispuesta a tolerar y aceptar su interés en mantener este ingreso económico. Incluso a pesar de que el trabajo a domicilio es mal remunerado y sin prestaciones. Pero el trabajo eventual es atractivo porque ellas pueden incorporarse y retirarse de acuerdo con sus responsabilidades de madre y esposa, o mantener un trabajo de medio tiempo.

El caso de las artesanas de Patambán (Michoacán) es complicado por la fuerte subordinación femenina (Moctezuma 2002). Las mujeres se desenvuelven

con muchas restricciones, tales como la imposibilidad de tomar decisiones laborales y domésticas al margen de los varones o la dificultad de las relaciones entre nuera y suegra y madre e hija. Por supuesto, señala Moctezuma, que algunas jóvenes “ya no sólo desean vivir independientemente de los padres del marido, sino que tampoco están dispuestas a realizar tareas domésticas para los cuñados y el suegro, como lavar y planchar ropa” (Moctezuma 2002:208-209).

En Yucatán la mayoría de las artesanas que lideran grupos de trabajo son viudas, separadas o solteras. Su estado civil les permite salir de sus localidades, frecuentar espacios públicos y tener tratos con hombres porque no tienen un hombre a quien rendirle cuentas (Terán 2001:545). Un factor limitante para que los grupos de bordadoras puedan operar es que los esposos conceden “o no los permisos para que cumplan compromisos como la asistencia a reuniones, la salida a comprar materias primas o a vender. Los chismes juegan un papel importante en el control social de las mujeres por sus esposos” (Terán 2001:546). Estos hombres consideran una transgresión que las mujeres tengan espacios donde reunirse a trabajar, la ocupación de los talleres hace pública, visible y colectiva una actividad que tradicionalmente debe ser invisible, individual y privada. El satisfactorio funcionamiento de los grupos productivos de mujeres se ve obstaculizado por el dominio masculino, de lo que se deriva que muchas veces ellas no pueden asumir el compromiso productivo, pero tampoco sus esposos e hijos.

De acuerdo con Terán (2001), las bordadoras yucatecas experimentan al menos tres limitantes para desarrollarse en su actividad laboral. El primero es su dependencia económica. Ellas obtienen pocos recursos económicos dado que no pueden dedicarse de tiempo completo a bordar, “están sujetas al control de los esposos, sujetas a su permiso o consentimiento, y lógicamente ellas se pliegan porque temen enfrentarse a ellos y no se imaginan cómo podrían sobrevivir sin el apoyo económico y emocional de sus parejas” (Terán 2001:578). En segundo lugar, se encuentran sus compromisos domésticos. Cuando tienen hijos pequeños se les dificulta participar de medio o tiempo completo. En tercer lugar, es el control social que aprueba o desaprueba el comportamiento de las personas: “el control se da, generalmente, a través del chisme. La ideología de género asociada al

mantenimiento de los roles tradicionales juega un papel importante en el control que la comunidad ejerce sobre las mujeres y su comportamiento” (Terán 2001:578).

También existen casos de mujeres artesanas organizadas que han transformado la influencia de las familias de origen y los parientes. Uno de ellos es la cooperativa Maseualsiuamej Mosenyolchicauanij, que inició sus actividades en 1985, en dos comunidades de la Sierra Norte de Puebla. Los cambios que se han reportado son que las mujeres toman decisiones por ellas mismas o en acuerdo con sus parejas; pueden participar en organizaciones sin restricciones; en sus casas hay distribución de cargas de trabajo con las otras mujeres, los hijos y los esposos; entre otros. Las mujeres “observan que sus familiares las apoyan con los trabajos de la casa, para que ellas puedan elaborar sus artesanías y realizar actividades de organización y comercialización, y también en las comunidades son tomadas en cuenta como grupo de mujeres artesanas” (Mejía, *et.al.* 2001:274). Estas artesanas pasaron por un largo proceso organizativo y lo hicieron en buena medida con el apoyo de organizaciones gubernamentales y asociaciones civiles. Lo que marcó el éxito de la cooperativa fue la forma de organización de estructura flexible, participativa y democrática que se adecuó al contexto sociocultural de la región y a las condiciones de las mujeres en particular (Mejía, *et.al.* 2001:213).

De ninguna manera son las mujeres casadas y madres de familia los únicos actores sociales que han experimentado múltiples formas de tensión debido a la influencia que ejercen sus familias de origen y sus parientes. El caso de los hijos menores (sean varones o mujeres) en los talleres familiares de Tlaquepaque (Jalisco) nos muestra una arista distinta de dicha influencia. Los cambios ocurridos en la producción artesanal entre 1940 y 1970 muestran la preocupación de los padres por invertir sus recursos en mejorar las oportunidades educativas de sus hijos (Cuevas 2015:621). Pero las oportunidades no fueron iguales para todos los hijos. El heredero soltero se sentía más comprometido a ayudar en el taller. Los demás podían evadir la responsabilidad y dedicarse al estudio y su futuro profesional. Así, “para quienes heredaron el taller y el oficio, fue el final de las aspiraciones educativas, laborales y hasta de pareja...El pago por el sacrificio hecho por la familia fue ser reconocidos como los pilares morales del hogar y recibir la

lealtad y el apoyo económico en tiempos críticos. El llamado nido fue la transmisión del conocimiento y peso del deber familiar” (Cuevas 2015:621).

### El impacto de fenómenos globales: la migración masculina

Los oficios se pueden clasificar como saberes masculinos o femeninos. En el oficio alfarero se considera que los protagonistas son los varones (Moctezuma 2012), mientras que la producción de textiles pertenece al ámbito femenino (Aguirre 2001). Uno u otro género se encarga de la transmisión y desarrollo de los saberes y la tradición. El que un oficio sea de determinado género tiene que ver con el espacio donde se realiza la actividad artesanal y su relación con los espacios que tradicionalmente han ocupado ambos géneros (espacios públicos y privados). El espacio privado se asocia con el mundo femenino y lo masculino al espacio público. Aunque este no es necesariamente el único criterio, Moctezuma (2012) sostiene que, de acuerdo con el modelo familiar patriarcal, muchos saberes artesanales son masculinos porque los hombres deben aportar ingresos al hogar y las mujeres centrarse en las tareas reproductivas.

Antes de los cambios que se suscitaron con la nueva realidad del campo mexicano, el mundo femenino se restringía aún más a lo doméstico (Mummert 2003:299). Dado que las tareas domésticas eran arduas y laboriosas porque hace unas décadas se carecía de sistema de drenaje y abastecimiento de agua en las casas y los molinos para moler el nixtamal, las mujeres permanecían en casa realizando múltiples actividades. Los padres casaban a sus hijas con jóvenes de los pueblos más cercanos casi al cumplir los 13 años. Una vez casadas se trasladaban a la casa paterna del marido para tener descendencia. Por su parte las mujeres sin hombres fueran viudas o abandonadas se mantenían realizando labores domésticas en casa ajena; cosiendo; o comercializando a pequeña escala. Y las solteras debían cuidar a sus padres en su vejez. Entonces, a diferencia de las solteras, viudas y abandonadas, a las mujeres casadas se les instaba a permanecer en el hogar (Mummert 2003:297).

En las familias extensas, los primeros conocimientos del oficio se imparten a los niños varones. Las niñas deben aprender los quehaceres domésticos y eventualmente pueden participar en algunas tareas del oficio. En las familias artesanas de Tonalá (Jalisco), “para los varones el aprendizaje del oficio desde temprana edad significa la garantía de aprender a realizar una actividad que, de alguna forma, les permita sostener a su futura familia (por lo mismo se dedican más tiempo a perfeccionar las técnicas del oficio)” (Freitag 2015:224). Entre 1920 y 1940, en los talleres de rebozos en La Piedad (Michoacán) “la familia constituye el principal pilar productivo, todos los talleres se encuentran en los hogares del jefe de familia, todos los jefes de los grupos domésticos tienen como antecedente que sus padres fueron artesanos del rebozo” (Montes 2015:576). En Amozoc (Puebla) y Tlayacapan (Morelos), el oficio alfarero “se transmite de padre a hijo; en ausencia del padre, de algún tío o abuelo de preferencia paterno; es decir, el oficio se atesora como un saber familiar que como cualquier otro bien se hereda de manera intergeneracional y constreñido al seno del linaje paterno” (Moctezuma 2015:593).

La emigración de hombres casados, a finales de la década de 1960 y comienzos de 1970, les permitió a sus esposas cuestionar sus derechos y obligaciones familiares e involucrarse de lleno en la actividad artesanal. En un escenario de ausencia masculina, ellas se colocaron como jefas de familia y decidieron aprender el oficio para obtener sus propios ingresos en caso de que las remesas se demoraran. De esta manera se desencadenaron algunos cambios “en la nupcialidad, la fecundidad, los arreglos residenciales postmaritales, las relaciones intergeneracionales, las relaciones de género y la jerarquía de poder y autoridad doméstica” (Mummert 2003:297).

Por otro lado, debido a que el margen de ganancia de la actividad artesanal es reducido se fortalece la imagen de los hombres migrantes como proveedores de la familia al mismo tiempo que se invisibiliza hasta cierto grado el trabajo de las artesanas. Sin embargo, como en el caso del ingreso de la producción de las artesanas amuzgas de Xochistlahuaca, este es más significativo que el de sus maridos migrantes (Aguirre 2001).

La actividad artesanal de las mujeres ha redefinido las relaciones de género y los esquemas espaciales. Cuando las mujeres comenzaron a involucrarse en el oficio hubo que modificar las tradicionales actividades de las mujeres en el espacio privado y eventualmente la tradicional separación entre los espacios públicos y privados. Muchas artesanas han salido de sus hogares o sus localidades para comercializar sus productos cuando ningún miembro de la unidad doméstica puede hacerlo por ellas, han participado en concursos y ferias artesanales, y tomado capacitaciones. Algunas de ellas han dirigido grupos de trabajo para colaborar con instituciones gubernamentales y/o asociaciones civiles. El margen de acción que han adquirido las artesanas tiene un impacto en sus vidas familiares y en sus localidades de origen. Mediante sus trayectorias laborales iniciaron un proceso autónomo que les ha permitido participar en la toma de decisiones familiares, aun a pesar de los conflictos que esto representa.

La creciente migración masculina no implicó que todos los hombres desaparecieran por completo de la actividad artesanal en sus localidades de origen. En algunas localidades se consideró que el trabajo artesanal necesitaba de un maestro que “dirigiera, enseñara y administrara, debido a eso muchos talleres cerraron y sólo sobrevivieron aquellos que conservaban un núcleo familiar “tradicional” (padre, madre, muchos hijos y empleados de confianza) para sostenerse económicamente” (Montes 2015:572).

En estos lugares, el trabajo artesanal no se feminizó porque no todos los hombres migraron. Algunos continuaron dedicándose al oficio, otros salieron a buscar trabajo y regresaron para reincorporarse y cumplir así con sus responsabilidades maritales y paternas. Las mujeres se habituaron a compartir el espacio de trabajo con un hombre en determinados momentos del ciclo de desarrollo doméstico. Los hombres que permanecieron en el oficio y se dedicaron a la administración de las actividades artesanales, eventualmente consiguieron más prestigio que las mujeres y transformaron los talleres familiares en empresas. Por ejemplo, recientemente en Tlayacapan (Morelos) los hombres han incrementado la producción de figuras decorativas de barro (Moctezuma 2015). En esta localidad, la mayoría de las unidades productoras (talleres-tiendas) son de los hombres porque

sólo ellos tienen recursos para invertir, “lo que ha fortalecido la imagen masculina en el oficio alfarero” (Moctezuma 2015:599).

En otros casos, como el del tejido de textiles en Santo Tomás Jalieza (Oaxaca), muestran el proceso mediante el cual una rama artesanal tradicionalmente femenina comenzó a incorporar a los varones, y buena parte de ellos a especializarse en la comercialización. Dicha incorporación revalorizó la artesanía, aunque desplazó a las mujeres del control de la producción local, del liderazgo de su organización (Aranda 1989:119-120).

### Los espacios de trabajo: talleres artesanales

Las habilidades de los artesanos se forman en el taller. El taller es el “espacio productivo en el que las personas tratan las cuestiones de autoridad en relaciones cara a cara” (Sennett 2009:73). La función del maestro es establecer patrones y formar a los aprendices. Maestros y aprendices se esfuerzan en resolver o eludir problemas de autoridad y autonomía en estos reducidos espacios sociales.

El taller es donde se fortalece la conciencia de grupo específico, y las relaciones entre sus integrantes pueden ser tanto de parentesco como de amistad. Aunque según Moctezuma (2012), que no se han observado hasta el momento otras formas distintas al taller familiar. De acuerdo con la autora, las estructuras organizativas sustentadas en el parentesco, en particular el patrilineaje y el agnado, influyen en la capacidad del artesano para generar y consolidar un taller. La descendencia unilineal, la residencia y los principios en torno a la herencia del modelo familiar patriarcal aseguran la continuidad del saber artesano (Moctezuma 2012:134).

Entonces en la mayoría de los talleres no existe una clara diferencia entre espacios productivos y reproductivos. Según Romero (2005:256), en los talleres donde trabajan miembros del grupo familiar se conjugan las tareas domésticas con otras de carácter productivo. Estos talleres muestran la inexistencia de la clásica división entre las esferas públicas y las privadas. De esta suerte, la actividad artesanal abarca el mercado minorista local, las redes de pequeños servicios, las

prestaciones familiares, la organización del consumo familiar, los vínculos de parentesco, el trabajo remunerado externo al hogar, y la gestión del hogar (Romero 2005:269).

El análisis de la actividad artesanal adquiere otra dimensión cuando se reflexiona sobre las relaciones de cada miembro de la familia dentro y fuera del taller. Al respecto, es necesario tomar en cuenta las relaciones de género, dado que hombres y mujeres desarrollan diferentes tareas en la actividad artesanal. Por su parte, las mujeres artesanas desarrollan su actividad a partir de la superposición de lo productivo y lo reproductivo. Ellas combinan el trabajo que hacen en el hogar con lo que realizan en el taller (Freitag 2015:232; Aguilar 2001:38-40; González 1994:181-182; Harris 1986).

Los artesanos han incorporado algunos cambios tales como la división y profesionalización del trabajo y las tareas administrativas, de gestión y comercialización. El maestro artesano continúa dirigiendo, enseñando y supervisando, pero ahora se apoya de algún individuo con educación superior que tiene una especialidad requerida por el taller (Novelo 2015:34). Empero, el maestro artesano puede desmoralizarse debido a la competencia. La competencia ha restado eficiencia a los artesanos modernos y los ha descorazonado (Sennett 2009:52-53). En el contexto del capitalismo se abolió el antiguo ideal de que la artesanía unía habilidad y comunidad. Desde entonces se privilegia la competencia individual sobre la colaboración<sup>24</sup> (Sennett 2009:70).

Cada vez es más frecuente que el taller contrate trabajo de maquila para hacer una parte del proceso y en ocasiones, se mecanizan algunas de sus partes. Por ejemplo, en el caso de los textiles artesanales, “las artesanas de la “cabecera”, quienes tienen acceso a los apoyos institucionales asistenciales y a los mercados, subcontratan a las mujeres de las rancharías para que les “maquilen”” (Turok 2015:88). También es más recurrente la participación de artistas y diseñadores en la producción artesanal, lo que ha motivado debates sobre el reto de preservar la huella de identidad y tradición de los objetos. Los objetos que produce la

---

<sup>24</sup> El problema es que la competencia se puede distorsionar con el poder monopolístico y repercutir en “una profundización de la diferencia de riqueza y poder en términos de clase” (Harvey 2014:136).

coparticipación de diseñadores y artesanos se han diversificado como consecuencia de la apertura al comercio regional, nacional e internacional.

### Formas locales de la producción

La actividad artesanal se desarrolla a partir de interacciones económicas que, de acuerdo con Jeggle (2011), constituyen una expresión cultural, por lo tanto, son algo más que la combinación de aspectos sociales, culturales y económicos. Interpretar la economía como una práctica cultural situada implica ir más allá de ciertas teorías económicas<sup>25</sup> para incorporar el enfoque de la sociología económica.

Las características pre-industriales de las interacciones económicas de los artesanos rurales a lo largo de la historia pueden analizarse con el enfoque de la *economie des conventions* postulado por diversos autores franceses y belgas en la década de 1990 (Jeggle 2011). La preocupación por profundizar en las diferencias entre la economía moderna industrial y la economía pre-industrial tiene su antecedente con Karl Polanyi (1975) y Fernand Braudel (1979). El enfoque de la *economie des conventions* ha encontrado algunos obstáculos para aplicar los conceptos debido a que los discursos científicos de los análisis sociales y económicos continúan enfatizando la divergencia entre las economías tradicionales y modernas. Estos discursos sostienen que la economía tradicional se basa en las relaciones económicas personales entre actores, y que la economía moderna se basa en las dinámicas de la liberación de los mercados. Según Jeggle (2011), la evidencia empírica señala que las sociedades tradicionales pueden lidiar perfectamente con las dinámicas de los mercados, mientras que buena parte de las economías modernas se basan en relaciones interpersonales.

Jeggle emplea la aproximación *worlds of production*<sup>26</sup> para analizar las diversas maneras de producir lino en la ciudad alemana de Münster en el siglo XVI

---

<sup>25</sup> En particular, las premisas de la teoría económica estándar y la vertiente de “the New Institutional Economics” (Jeggle 2011).

<sup>26</sup> El concepto de *world of production* fue postulado por Robert Salais y Michael Storper (1993). La traducción que hago de *world of production* al español es “mundo de producción” porque considero que refleja el sentido de la teoría.

y XVII. El autor explica cómo las formas locales de organización de la producción (la complejidad de las convenciones sobre la calidad del producto, los mercados, la organización de los artesanos, y los regímenes de producción) se combinan para instituir un particular mundo de producción o la combinación de varios<sup>27</sup> - dependiendo de la materia prima disponible, la fuerza de trabajo, las habilidades y el acceso al mercado-.

Un mundo de producción se refiere a la coordinación de diferentes actores involucrados en un tipo de interacción económica, dicha coordinación tiene como objetivo lidiar con la imprevisibilidad de las dinámicas del mercado. Para reducir esta incertidumbre, los productores llegan a acuerdos sobre las interacciones económicas para que los productos cumplan con ciertas características. Las características de los productos son la base para coordinar la producción y la interacción con los consumidores<sup>28</sup>. En este sentido pueden ser productos de dos tipos: productos de calidad estandarizada<sup>29</sup> o productos especializados<sup>30</sup>. Los productores pueden decidir entre manufacturar productos genéricos o de alta calidad. Salais y Storper (1993) sistematizan estas diferencias en una matriz que arroja cuatro posibles mundos de producción (Jeggle 2011). Cada uno coordina personas y objetos involucrados en la producción, la distribución y el consumo:

- a) The Industrial World of Production: productos con calidad estandarizada genérica. Abarca productos que se dirigen a mercados con demandas indiferenciadas y que son fabricados de manera serial de acuerdo con

---

<sup>27</sup> En su investigación, Jeggle identificó tres *worlds of production*: lino producido en el campo, el trabajo por contrato de los tejedores urbanos a principios del siglo XVII y la producción de tejidos estandarizados en el siglo XVII por tejedores urbanos.

<sup>28</sup> Desafortunadamente, en muchas ocasiones el consumidor urbano-cosmopolita en general no está dispuesto a pagar los altos costos de su producción. Dado que cualquier producto hecho a mano es más costoso que su similar industrial, los consumidores cuestionan su bajo o nulo valor mediante el regateo. A este difícil panorama para el artesano tradicional se suman otros factores: la pujante producción masiva de “artesanías” orientales, centro y sudamericanas; el surgimiento y crecimiento incontrolable de manualidades; y las “importaciones” legales u hormigas (Turok 2015:86). Los artesanos tradicionales con tal de permanecer en el mercado y competir con estas manufacturas artesanales mundiales y manualidades nacionales, bajan el precio de sus productos a pesar de la gran inversión de trabajo que conllevan.

<sup>29</sup> Esta producción no requiere el contacto personal entre productores y consumidores. Por lo tanto, se trata de productos genéricos fabricados a gran escala.

<sup>30</sup> Son productos diseñados para cubrir la demanda individual, es decir, son productos únicos que requieren el contacto directo entre productor y consumidor.

normas de calidad y tecnología de producción. Los productos son sustituibles y pueden ser libremente transferidos entre personas, lugares u otras figuras sociales. La incertidumbre de tratar con estos productos se considera un riesgo predecible.

- b) The Market World of Production: productos genéricos estandarizados enfocados a la demanda especial de los consumidores. Se producen series únicas a partir de estas demandas. Los productores se ven orillados a lidiar con la incertidumbre de la imprevisibilidad de los precios y el nivel de demanda.
- c) The Interpersonal World of Production: productos elaborados para una determinada persona o grupo. Los productores y consumidores se vinculan estrechamente para definir el producto, la forma de elaborarlo y la calidad final.
- d) The World of Immaterial Production: se basa en actividades intelectuales que pretenden cambiar la calidad de los productos existentes o encontrar nuevos propósitos para ellos o desarrollar otros nuevos. El conocimiento se dirige a inventar calidades que pueden ser codificadas y reproducidas por otros. El productor es percibido como un inventor y cuando el conocimiento se hace público estos productos pueden convertirse en genéricos. La incertidumbre consiste en la impredecibilidad de la demanda de productos recién desarrollados.

El enfoque vincula a los productores con los consumidores para “mostrar que las diversas calidades de los productos se relacionan con diferentes formas de interacción entre productores y consumidores” (Jeggle 2011:128). Ahora bien, toda vez que el término “industrial” es un tanto debatible, Jeggle propone sustituirlo por *serial production*. La producción en serie de productos estandarizados se puede establecer al margen de la industrialización (Jeggle 2011:135). El autor sostiene que las diferencias entre la producción industrial y la pre-industrial corresponden a las formas que adquiere la organización de la producción y la interacción entre actores.

Entonces, los productores independientes rurales pueden coordinarse para producir objetos en serie sin que eso signifique que la actividad artesanal atraviesa por un proceso de industrialización.

### La nueva ruralidad en América Latina y la globalización

En este tercer y último eje teórico de la investigación examinaré los fenómenos que ocurren en su medio rural en el contexto de la *glocalización*. La nueva ruralidad en América Latina articula fenómenos con dimensiones temporales y espaciales que anteriormente no tenían una relación directa. El ámbito rural se ha transformado, ha dejado de ser un espacio ocupado únicamente por grupos sociales relacionados con las actividades agropecuarias y forestales (Grammont 2004). Ahora en este espacio ocurren diversas actividades y relaciones que anteriormente se asociaban con la industria y los servicios, es decir, con lo urbano.

De acuerdo con Grammont (2004:280-281), la nueva ruralidad significa que: 1) el campo ha dejado de ser totalmente diferente a la ciudad; 2) en el campo se incrementaron las actividades no agrícolas mientras que en las ciudades la cada vez mayor cantidad de migrantes campesinos e indígenas, que se asientan en la periferia, han transformado las dinámicas organizativas y socioculturales; 3) la introducción de tecnología, específicamente las telecomunicaciones, la biotecnología y la informática, ha revolucionado la vida en el campo y en la ciudad; 4) los miembros de las unidades familiares en el medio rural han diversificado sus actividades económicas. En general, los ingresos no agrícolas tienen mayor predominancia y la migración se ha convertido en una estrategia recurrente para obtener ingresos; 5) se han agudizado los problemas de desigualdad social, pobreza y marginación; 6) el problema de género y la cuestión étnica han adquirido nuevos matices; y 7) la conservación del medio ambiente se ha convertido en el principal objetivo de las políticas públicas. De esta suerte, la nueva ruralidad es “una nueva relación “campo-ciudad” en donde los límites entre ambos ámbitos de la sociedad se desdibujan, sus interconexiones se multiplican, se confunden y se complejizan” (Grammont 2004:281).

Si bien se han construido nuevos territorios, han emergido nuevos actores sociales y han surgido nuevas relaciones sociales; no todo es nuevo. Existe algo consustancial a nivel global, aunque América Latina se diferencia por los siguientes fenómenos: a) la constante migración de la población rural a las ciudades para encontrar un trabajo; b) el ingreso de las familias campesinas en el ámbito rural es menor respecto a los ingresos de las familias urbanas; c) el porcentaje de población rural ocupada en actividades no agrícolas es mayor que la población ocupada en actividades agrícolas. Las unidades productivas familiares agropecuarias tienden a transformarse en unidades de producción familiares diversificadas y plurisectoriales; d) coexisten tres diferentes patrones de consumo: el masivo de mercancías baratas para las clases populares, el consumo selecto de las clases pudientes y el autoconsumo; e) las clases altas se trasladan a vivir al ámbito rural, pero en zonas cercanas a las grandes ciudades donde existe infraestructura adecuada (Grammont 2004:284-289).

Previo a estos cambios, ¿cómo se entendía a la sociedad rural y cómo ocurrió la transición? La sociedad rural se organizaba en torno a la agricultura y al mismo tiempo realizaba actividades complementarias: artesanía, trabajo a domicilio, trabajo asalariado y migración (Grammont 2004:291). La actividad agrícola desempeñaba una tarea indispensable: el abastecimiento masivo de alimentos para las ciudades y los insumos baratos para la industria manufacturera. A finales de la década de 1960 sobrevino la crisis de rentabilidad de la agricultura.

En el contexto del neoliberalismo, la agricultura transitó por una era posfordista o flexible (Grammont 2004:292). Paralelo a la producción masiva para las clases populares, surgió una producción de calidad, selectiva y flexible para las clases pudientes (Grammont 2004:292). Para casi la mitad de los campesinos la actividad agrícola dejó de ser la actividad principal, con lo cual abrieron paso a la pluriactividad<sup>31</sup> familiar.

Ahora los ingresos económicos de los miembros de la unidad doméstica provienen de ingresos regulares e irregulares; quehaceres por cuenta propia y

---

<sup>31</sup> La pluriactividad del hogar corresponde al ámbito de la reproducción familiar en el marco de la pobreza. La pluriactividad familiar provoca procesos de deslocalización o desterritorialización (Grammont 2004: 296).

empleos asalariados; y recursos en efectivo y de subsidios, públicos y privados (Arias 2013). Los ingresos por transferencias son tan importantes como los ingresos generados por los productores empresariales o por cuenta propia (Appendini y De Luca 2006:11). Los hogares en el ámbito rural utilizan los fondos del programa Procampo para invertir en labores agrícolas. Lo que obtienen del programa Oportunidades lo destinan a la compra de alimentos y a los gastos escolares. En todo caso, la diversidad de estrategias de ingresos que adoptan los miembros de las unidades domésticas corresponde a la complejidad de sus trayectorias económicas, y en este sentido es difícil realizar un balance del mejoramiento de su nivel de bienestar y/o la capitalización de sus unidades productivas (Appendini y De Luca 2006:48).

De esta suerte, en un contexto geográfico donde la producción agrícola dejó de ser la principal actividad económica y el grueso de la población incursionó en el comercio, los servicios, la construcción o la manufactura (Estrada 2003:188); los artesanos se convirtieron en minoría. Los artesanos están conscientes de la importancia de la fuerza de trabajo plurifuncional, que proviene de diferentes sectores de la economía, y de las relaciones entre el campo y la ciudad. La actividad artesanal se ha transformado a medida que se vincula con fenómenos contemporáneos. Los artesanos, si bien son la minoría en sus localidades, están en contacto permanente con el mundo exterior. Estas conexiones traslocales le imprimen un sello novedoso a la actividad artesanal, por lo que continúa siendo una estrategia de sobrevivencia cuando escasean las oportunidades laborales en la ciudad. La actividad artesanal es un espacio de continua adaptación a los cambios socioeconómicos (Turok 2015).

Colloredo-Mansfeld (2002) señala que en algunos espacios donde se han adoptado reformas en favor del mercado y la integración global, se ha incrementado el trabajo en la producción artesanal. La expansión del oficio refleja el fracaso de la modernización industrial para incorporar a toda la fuerza laboral (Colloredo-Mansfeld 2002:115). El colapso de los medios de subsistencia, la actividad agrícola en particular se relaciona con el crecimiento de la industria artesanal. Estos campesinos ahora congestionan el mercado artesanal para reemplazar su anémica

producción agraria, tal como se observa en la región de Los Petenes en la Península de Yucatán. Aunque los jóvenes podrían tener otras ocupaciones, deciden incorporarse al oficio artesanal. Así, el mercado artesanal se enriquece y lo hace de maneras que desafían la convencional sabiduría económica antropológica (Colloredo-Mansfeld 2002:118).

Los factores acentuados por las políticas neoliberales, tales como la dislocación de la producción, la aparición de los mercados transregionales a través de la migración y la conexión fortuita, han permitido que los artesanos indígenas que habitan en el medio rural interactúen con los consumidores. No obstante, cabe mencionar que existen grandes diferencias entre estos artesanos, algunos producen artículos cada vez más estandarizados para un mercado masivo; mientras otros artesanos trabajan para un público más exclusivo, con más recursos (Colloredo-Mansfeld 2002). A pesar de que el modelo neoliberal ha fomentado una mayor competencia entre artesanos, en muchos casos el oficio artesanal funciona como un vehículo de desarrollo e identidad comunitarios. Por ejemplo, en Tigua y Otavalo (dos comunidades quechuas en Ecuador), las relaciones de largo plazo entre artesanos competidores ayudaron a estabilizar lo que podrían haber sido nichos de mercado efímeros y reforzaron su autoconciencia comunitaria, e incluso su autonomía (Colloredo-Mansfeld 2002).

Entonces, los artesanos rurales han proliferado en la economía cultural global, pero de una manera poco moderna: desde estrategias mixtas de producción y comercialización (Colloredo-Mansfeld 2002). Los artesanos no son campesinos en el sentido clásico, ellos también “actúan bajo una lógica de racionalidad atenta a los procesos económicos y a las posibilidades de optimar sus ingresos para alcanzar su sobrevivencia” (Alonso 1999:167). Algunos artesanos rurales eligen sus estrategias económicas para acumular y otros lo hacen para sobrevivir (Alonso 1999). Los flujos transnacionales continúan orillando hacia actos mundanos de aprovisionamiento, concentrando la riqueza y exacerbando las desigualdades (Acosta y Cajas 2015); al mismo tiempo que algunos artesanos indígenas refuerzan sus lazos comunitarios. En América Latina es posible observar diversos vínculos

entre la competencia, la economía y la identidad cultural que no corresponden con la lógica de mercado (Colloredo-Mansfeld 2002).

En el caso de la alfarería de Tlayacapan y Amozoc en México, aún después de la transición del modelo de producción familiar de baja tecnificación a un esquema de semindustrialización, y la inusitada complejidad técnica y laboral que adquirió el oficio en las últimas décadas; los artesanos continúan reproduciendo la lógica económica enfocada al autoabasto que caracterizó a las sociedades rurales: el trabajo se organiza como algo grupal y familiar propio (Moctezuma 2012). El principio agnaticio es primordial en la generación y consolidación de un taller,

“en el que un hermano funge como dueño de horno y otro como maquilador, en un acuerdo que beneficia a ambos. El testimonio de José nos deja clara la lógica laboral que subyace entre los productores, en este caso hermanos, donde cada uno se ve beneficiado en términos productivos y comerciales, y bajo el principio agnaticio se apoyan mutuamente para que en función de sus prerrogativas familiares y económicas cada quien se vea favorecido” (Moctezuma 2012:166).

Por lo tanto, la globalización no es una fuerza incontrolable que tiende a homogeneizar todas las prácticas culturales, sociales y económicas de los actores locales. Estos actores no necesariamente “se atienen a la ejecución de las figuras productivas propuestas por los modelos y las teorías” (Estrada y Labazée 2004:12). Lo que sucede en los espacios locales es una adaptación de las actividades al ámbito internacional; una interrelación de índole tecnológica, comercial, financiera, cultural y social de lo local con lo global. Del mismo modo, la actividad artesanal en los espacios locales ha sido moldeada por la globalización, al igual que por particulares trayectorias históricas y formas sociales y culturales. Es decir, la diversidad de trayectorias en la actividad artesanal frente a la globalización también se acompaña de dinámicas endógenas que incluyen complejos procesos de adaptación.

Para concluir, el ámbito político y el económico están entreverados. Los ejes teóricos de la intervención gubernamental, la organización de la actividad artesanal y la nueva ruralidad y la globalización, muestran que la política no puede comprenderse de manera independiente a la economía y que, además, muchos

otros factores de distinto orden se entrelazan con ambos ámbitos. En los capítulos subsecuentes, revelo las consecuencias políticas y económicas de las intervenciones gubernamentales, desde la década de 1930, en las trayectorias laborales de los tejedores y las tejedoras. Asimismo, analizo el escenario de la actividad artesanal en 2015 en tres localidades mayas de la Península con la finalidad de examinar con mayor detalle cómo interviene el gobierno y cómo incide la globalización en este territorio rural.

## Capítulo 2 Metodología

El proceso de investigación comprendió cuatro etapas. En la primera etapa, los primeros doce meses, me aboqué a revisar los debates teóricos, definir el enfoque temático y empírico, precisar la metodología, y concluir el proyecto de investigación<sup>32</sup>. La segunda etapa, que comprendió los subsiguientes doce meses, la dediqué al trabajo de campo en la región productora de artesanías de jipijapa de la Península de Yucatán<sup>33</sup>. En el trabajo de campo conocí de cerca las distintas fases de actividad artesanal y conversé con todo tipo de actores involucrados directa e indirectamente en la actividad artesanal, incluyendo a las autoridades y los funcionarios públicos. En distintos momentos tuve la oportunidad de acceder a las diversas experiencias de los tejedores y las tejedoras. Pero la riqueza de la información que recolecté dependió más de la manera en la que conocí a los tejedores y las tejedoras, de las circunstancias de las diversas interacciones, de la naturaleza del vínculo que generé con ellos, y de sus propios intereses. De este trabajo de campo logré acumular aproximadamente 30 horas de grabaciones y más de 50 entrevistas individuales y colectivas<sup>34</sup>, además de numerosas observaciones en varias localidades.

La tercera etapa que abarcó los siguientes doce meses después de haber concluido satisfactoriamente el trabajo de campo, me aboqué a ordenar y sistematizar toda la información obtenida, transcribir las entrevistas y construir una base de datos. En este mismo periodo y durante cuatro meses realicé una estancia en el programa de Doctorado en Desarrollo Rural de la Universidad Autónoma Metropolitana (Unidad Xochimilco) con el objetivo de establecer contacto con los especialistas en las problemáticas del medio rural y acceder a una extensa bibliografía. Lo más valioso de la estancia consistió en compartir mis experiencias,

---

<sup>32</sup> En el apartado “Propuesta inicial de proyecto de investigación” del Anexo, incluyo una explicación sobre el proyecto que fue aprobado por el CIESAS para mi ingreso al doctorado.

<sup>33</sup> Debido a diversas circunstancias, me vi en la necesidad de cambiar de región de estudio en más de una ocasión, al respecto puede revisarse el apartado “Visicitudes en la elección de la zona de estudio” del Anexo.

<sup>34</sup> Con el objetivo de mantener en el anonimato los testimonios de los actores involucrados en la actividad artesanal, tales como los proveedores ejidatarios, los proveedores eventuales, los tejedores y las tejedoras, los maestros artesanos, los intermediarios o comerciantes, los planchadores y los capacitadores; opté por modificar sus nombres reales.

y participar en debates y discusiones con los compañeros e investigadores del Posgrado. Con lo que aprendí del intercambio de experiencias y conocimientos me fue posible reformular algunas hipótesis de trabajo y reflexionar mi tema de investigación desde otras perspectivas.

La última etapa consistió en la redacción de la investigación. Para la cual fue fundamental participar en el programa “Entre Espacios. Movimientos, Actores y Representaciones de la Globalización” del Colegio Internacional de Graduados<sup>35</sup> desde agosto 2016 y ser aceptada por el Comité de investigadores para realizar una estancia de investigación en el Instituto de Estudios Latinoamericanos de la Freie Universität, Berlín (Alemania) del 1 junio 2017 al 31 julio 2017. Mi participación en el programa previo a la estancia en Alemania consistió en asistir a nueve coloquios interinstitucionales realizados de enero a abril de 2016 en la Ciudad de México<sup>36</sup> para presentar mi investigación<sup>37</sup> y conocer los trabajos del resto de los becarios del programa. Durante mi estancia en Alemania donde la Dra. Bárbara Fritz fungió como mi tutora, participé en cuatro sesiones del coloquio de Economía organizado por la Dra. Fritz y realizados del 30 de mayo al 7 de julio<sup>38</sup>; asistí al seminario de Economía en América Latina organizado por el Dr. Manfred Nitsch en el Instituto Latinoamericano donde también presenté una ponencia; asistí a diversas conferencias<sup>39</sup>; realicé investigación bibliográfica en la biblioteca del Instituto Iberoamericano y en la biblioteca Filológica de la Universidad Libre de Berlín; dialogué con diversos especialistas para debatir sobre temas relacionados con mi

---

<sup>35</sup> El Colegio Internacional de Graduados es un proyecto piloto que promueve el intercambio entre los/las estudiantes de maestría, doctorado y postdoctorado en las ciencias sociales y humanidades de tres instituciones académicas alemanas ubicadas en el área de Berlín: la Freie Universität Berlín, la Universität Potsdam y la Humboldt Universität, y tres instituciones mexicanas: el CIESAS, El Colegio de México y la UNAM.

<sup>36</sup> Los coloquios se realizaron en el CIESAS-CDMX, el COLMEX y la UNAM.

<sup>37</sup> Presenté una ponencia intitulada “Trayectorias de los tejedores de jipijapa frente a la intervención gubernamental en el contexto de la globalización” el 19 de enero de 2017 en el COLMEX.

<sup>38</sup> Presenté una ponencia intitulada “Maya Craftsmen: Organization of Domestic Production, State Intervention and Globalization” el 20 de junio de 2017 en el Instituto de Estudios Latinoamericanos.

<sup>39</sup> “Debating Unconditional Basic Income” de Yannick Vanderborght; “Migration und Vetreibung: eine Einbahnstrasse? Perspektiven aus Lateinamerika in Zeiten der Flüchtlingskrise” de Osvaldo Saldías Collao; y “Looking at the impact of government fiscal policy on regional and personal inequality: The case of Mexico” de Juan Pablo Jiménez.

investigación; y finalmente, asistí a las actividades de la escuela de verano del 27 al 30 de junio y presenté mis avances<sup>40</sup>.

La experiencia en el programa “Entre Espacios” me permitió afinar mis reflexiones sobre la actividad artesanal del jipijapa, conocer nuevas discusiones teóricas, y discutir e incorporar a mi investigación perspectivas multi, inter y trans disciplinarias. Considero que fue un reto fascinante analizar las problemáticas de América Latina desde un país europeo como Alemania. La estancia enriqueció mi investigación y me proporcionó elementos clave para redactar el capítulo 7 y 8, así como el capítulo teórico. A continuación, expongo con mayor amplitud la segunda etapa de la investigación -el trabajo de campo-, a partir de la cual se derivó todo lo demás.

#### Formulación del proyecto sobre los artesanos mayas

Las ramas artesanales en la Península de Yucatán región se clasifican de la siguiente manera: bordado; madera y jícara; alfarería; papel y batik; fibras vegetales; talabartería; piedra y conchas; joyería y bisutería; y hamacas. Dado que la mayoría de las ramas artesanales se localizan en diversas coordenadas geográficas, consideré interesante investigar por qué el tejido de ciertas fibras vegetales (palma o huano y jipijapa<sup>41</sup>) se circunscribe a un espacio tan acotado.

La palma o huano y el jipijapa se tejen en una porción de la zona limítrofe entre Campeche y Yucatán. Este territorio abarca algunas localidades del antiguo Camino Real <sup>42</sup> (tanto del estado de Campeche como de Yucatán) y otras

---

<sup>40</sup> Presenté una ponencia intitulada “Tejedores mayas: organización de la producción doméstica, intervención gubernamental y globalización” en el marco de la Escuela de Verano del Colegio Internacional de Graduados.

<sup>41</sup> En cuanto al universo de las fibras vegetales en la región cabe hacer algunas aclaraciones. El henequén, la palma o huano y el jipijapa; han sido las principales fibras vegetales utilizadas por los artesanos mayas aunque cada una se incorporó a la economía familiar de manera diferente. La palma o huano (xa’an p’óok, en lengua maya) y el henequén (ki, en lengua maya) son originarias de la Península de Yucatán y se han utilizado para elaborar objetos desde época prehispánica. En cambio, el jipijapa se importó desde Guatemala durante el auge de las haciendas henequeneras –impulsadas por el gobierno de Porfirio Díaz–.

<sup>42</sup> Denominado así en 1582 por los españoles. El propósito de la construcción del Camino Real fue convertirse en un punto estratégico entre la ciudad de Campeche y Mérida, para trasladar españoles, nahuas y esclavos; y para transportar productos locales (Restall 1999).

localidades que colindan con la Reserva de la Biosfera “Los Petenes” (en el estado de Campeche). Cabe aclarar que todos los espacios donde trabajan los artesanos en esta zona limítrofe tienen la misma particularidad: están debajo del nivel del suelo y son húmedos. Desde la época prehispánica<sup>43</sup> los artesanos han construido lugares dotados de las características necesarias para tejer más fácilmente. Estos lugares son pequeñas cuevas que evitan que la fibra se resquebraje durante el proceso del tejido.

Realicé una estancia de tres semanas en la Península de Yucatán para investigar más sobre esta rama artesanal. Visité a diversos funcionarios públicos de Yucatán y Campeche. En esta primera aproximación elegí las siguientes instituciones: Desarrollo Económico y Social del Ayuntamiento de Calkiní, Junta Municipal de Bécal, Junta Municipal de Halachó, y Museo de Culturas Populares de Mérida. Estos funcionarios me orientaron respecto a las localidades productoras que era pertinente visitar, y uno de ellos (funcionario de Desarrollo Económico y Social del Ayuntamiento de Calkiní) me apoyó en el recorrido de diferentes localidades para presentarme a algunos grupos de artesanos.

En esta primera inmersión decidí enfocarme más en el tejido del jipijapa que de palma o huano debido al profundo impacto que tuvo su incorporación en el nivel socioeconómico de los habitantes. Los objetos elaborados con jipijapa disminuyeron el nivel de producción de los toscos y gruesos sombreros de palma o huano, y representaron mayores ingresos económicos para las familias de los artesanos. Debido a que un sombrero de jipijapa se paga entre 4 y 150 veces más que un sombrero de palma o huano, la mayoría de los artesanos ha procurado adiestrarse en la manufactura del jipijapa. Las localidades donde actualmente se teje el jipijapa son: Bécal, Cuch Holoch, Halachó, Exhacienda Santa Cruz, Concepción, San Antonio Sahcabchén, Pucnachén, Maxcanú y Tankuché.

Al terminar la breve estancia en la región consideré que era inviable realizar el trabajo de campo en todas las localidades por lo que establecí algunos criterios de selección: donde se ha tejido por más tiempo, el nivel de producción, el número

---

<sup>43</sup> La construcción de cuevas data de la época prehispánica en el periodo Clásico maya (300-800 d.C.) (Teran y Rasmussen 1981; Uc y Evia 1991).

de artesanos, el grado de especialización, la siembra y cosecha de materia prima, y la concentración de interacciones comerciales. Toda vez que en Concepción, San Antonio Sahcabchén, Pucnachén, Maxcanú y Tankuché es muy reciente la incorporación de la actividad artesanal y por lo tanto son muy pocos los artesanos; determiné que quedarían fuera de la investigación. Me aboqué únicamente a cuatro localidades: Halachó y Cuch Holoch (Municipio de Halachó, estado de Yucatán), Bécál y ExHacienda Santa Cruz (Municipio de Calkiní, estado de Campeche).

En Bécál se inventó el tejido de jipijapa en 1872 luego de que el hacendado Sixto García importara la fibra desde Ecuador, y además la localidad alberga la mayor cantidad de comerciantes o intermediarios, planchadores, maestros artesanos y capacitadores de la región. En Exhacienda Santa Cruz el oficio comenzó a transmitirse a partir de la década de 1970, los artesanos de esta localidad son los más numerosos y cuentan con una amplia experiencia en recibir cursos de capacitadores certificados por el gobierno. Cuch Holoch destaca por ser la única localidad donde los ejidatarios siembran y cosechan el jipijapa a gran escala. Finalmente, en Halachó se impartió una masiva capacitación de artesanos en 2004 cuyas consecuencias vale la pena explorar.

#### Trabajo de campo en la Península de Yucatán

Evidentemente, la reformulación del proyecto devino en un atraso significativo en el cronograma de actividades de trabajo de campo. En lugar de comenzar estas actividades en el mes de mayo, me fue posible empezar formalmente el trabajo de campo hasta la última semana de agosto. La primera decisión importante fue el lugar donde me establecería los siguientes nueve meses. Consideré que rentar un inmueble en Calkiní, la cabecera municipal de Campeche que colinda con el estado de Yucatán, era lo más viable en términos logísticos porque se ubica justo a medio camino entre las localidades yucatecas y las campechanas que había elegido en mi

universo de estudio<sup>44</sup>, y además cuenta con una amplia red de transporte, la más eficiente en la región.

La primera etapa del trabajo de campo consistió en dos meses efectivos (septiembre y octubre) para establecer contacto con un hogar de artesanos mayas en cada una de las cuatro localidades. En lo subsecuente, implementé la estrategia de mantener visitas rutinarias (semanales) a éstos cuatro contextos sociales hasta alcanzar el *rapport* necesario con los tejedores y las tejedoras, y sus familias.

### Primera inflexión metodológica en campo

Conforme acumulaba datos relacionados con la rama artesanal, mediante herramientas tales como biografías e historias de vida, documentos, registros, entrevistas, observación, anotaciones y diario de campo; advertí que mientras se ampliaba mi visión regional perdía de vista las particularidades de cada contexto social. Entonces me di cuenta de que mi proceso de familiarización con cada contexto y con los diversos actores se obstaculizaba por esta estrategia de visitar una vez a la semana cada localidad.

Opté por intensificar el trabajo de campo en cada localidad a partir de noviembre. Consideré que si faltaban siete meses podía organizarme para visitar durante más meses las localidades con mayor número de tejedores y tejedoras<sup>45</sup>. Mi prioridad fue Bécal (Campeche) porque ahí tuvo lugar la invención del tejido de

---

<sup>44</sup> Desde Calkiní es posible trasladarse a Bécal (a una distancia de 10 kilómetros) en una sola combi o camión de lunes a domingo de 6 de la mañana a 10 de la noche. Para trasladarse a Halachó (a una distancia de 16 kilómetros) se puede tomar el mismo camión que hace parada en Bécal o una combi que no hace escala en esta última localidad. Los horarios del camión que parte de la cabecera municipal de Calkiní a la cabecera municipal de Halachó son un poco más flexibles, incluso después de las 10 de la noche es factible trasladarse. Tanto Bécal como Halachó se ubican en la misma dirección, hacia el noreste de Calkiní. En cambio, las localidades de Exhacienda Santa Cruz y Cuch Holoch se localizan hacia el oeste de Calkiní. En Calkiní no hay camiones disponibles hacia estas localidades pero sí es posible acceder en combi aunque con escalas en Nunkiní (a una distancia de 11 kilómetros). De Calkiní a Cuch Holoch (a una distancia de 17 kilómetros) se toma una combi que hace escala en Nunkiní y luego detrás de la iglesia se toma un taxi hasta la localidad. Finalmente, son muy escasas las corridas de combi que parten directamente de Calkiní hacia Exhacienda Santa Cruz (a una distancia de 20 kilómetros), por lo general es preferible viajar a Nunkiní y de ahí esperar un taxi, otra combi o un aventón. Así, viajar a esta localidad implica mayor cantidad de tiempo y energía que viajar a cualquiera de las tres localidades anteriormente mencionadas.

<sup>45</sup> El último censo no oficial reconoce alrededor de 1,000 tejedores y tejedoras de fibras vegetales en Bécal. Sin embargo, no hay certeza de la cantidad de tejedores y tejedoras en ExHacienda Santa Cruz, Cuch Holoch o Halachó.

jipijapa (la localidad está reconocida como la cuna del sombrero de jipijapa), y es la localidad donde ocurren la mayor parte de las interacciones comerciales. Luego elegí Cuch Holoch (Yucatán) para observar las relaciones en ambos lados de la frontera. En tercer lugar Exhacienda Santa Cruz (Campeche) porque tiene el mayor índice de tejedores y tejedoras en la región. Y al final Halachó (Yucatán) debido a que alberga pocos especialistas de jipijapa. Si bien había decidido intensificar mi presencia por localidad, no perdí el contacto con el resto de la región. Al menos una vez por semana procuraba visitar una localidad diferente, lo que me permitía completar el circuito (Bécal-ExHacienda Santa Cruz-Cuch Holoch y Halachó) en un periodo de un mes aproximadamente (véase cuadro 2.1). Dispuse el cronograma de trabajo de la siguiente forma:

Cuadro 2 1 Localidades visitadas durante el trabajo de campo

<b>Localidad</b>	<b>Periodo de tiempo</b>
Bécal	2 meses/ noviembre y diciembre
Cuch Holoch	1 mes/ enero
ExHacienda Santa Cruz	1 mes/ febrero
Halachó	1 mes/ marzo
4 localidades	2 meses/ abril y mayo

Fuente: Elaboración propia.

El propósito de recorrer de manera simultánea las cuatro localidades durante los dos últimos meses respondió a la necesidad de alcanzar una perspectiva más amplia, resolver las posibles dudas que surgieran y cerrar oportunamente la temporada de trabajo.

## Selección de temáticas para observar y entrevistar

Una vez que logré un ambiente de confianza con los tejedores y tejedoras, y a partir del mes de noviembre fue necesario delinear las temáticas<sup>46</sup> de la investigación de manera más precisa en las interacciones con los tres principales actores: tejedores, comerciantes y funcionarios públicos (véase cuadro 2.2). A continuación el esquema general que establecí:

Cuadro 2 2 Tipo de actores y temáticas abordadas

Tipo de actor	Temáticas
Tejedor	Importancia de la artesanía de fibras vegetales para el ingreso del hogar Proceso de incorporación al oficio y capacitación Obtención de la materia prima Grado de especialización Proceso productivo del jipijapa: siembra, cosecha, rayado, secado, ahumado, blanqueado, emparejado, tejido, pulido y planchado. Calendario anual del trabajo artesanal Forma de comercializar sus productos Tipo de apoyos gubernamentales otorgados Necesidades y problemáticas Percepciones sobre el gobierno y sobre los diversos actores del ciclo producción-comercialización.
Comerciante	Proceso de incorporación en los circuitos de comercialización Forma de organización Acuerdos de compra-venta Estrategias de acumulación de capital social y económico Percepciones sobre el gobierno y sobre los diversos actores del ciclo producción-comercialización.
Funcionario público	Diagnóstico sobre la situación de los tejedores y tejedoras de la región Proceso de elegibilidad de beneficiarios para los apoyos

<sup>46</sup> Basé las temáticas en una guía que diseñé antes de entrar al terreno. El documento consta de 5 páginas y contiene diferentes temas y subtemas. El documento versa sobre el contexto cultural y socioeconómico; las características, actividades y recursos de los hogares y de los talleres-cuevas; la diversificación productiva; las particularidades del oficio y de la artesanía; el tipo de apoyo gubernamental que reciben los productores; y la comercialización.

<p>Proyectos para tejedores y tejedoras: diseño y mecanismos de intervención</p> <p>Impacto de los proyectos</p> <p>Problemáticas en la intervención</p> <p>Coordinación entre los ámbitos federales, estatales y municipales</p> <p>Mecanismos de seguimiento y perspectivas para el mejoramiento de la actividad artesanal.</p> <p>Opinión sobre políticas para proyectos de tejedores y tejedoras</p> <p>Opinión sobre coyotaje e intermediarismo</p> <p>Opinión sobre comercio justo</p>
--

Fuente: Elaboración propia.

### Trabajo intensivo en Bécal

La intensificación del trabajo de campo en Bécal durante noviembre y diciembre me permitió establecer contacto con tejedores y tejedoras, el presidente de la Junta Municipal de Bécal Prof. Manuel Acosta, la antropóloga Cessia Esther Chuc Uc<sup>47</sup>, enganchadores <sup>48</sup>, comerciantes o intermediarios <sup>49</sup>, capacitadores, maestros artesanos, el comisario ejidal José Chi Cogo, amas de casa, campesinos, tricicleteros, planchadores, maestros, profesionistas, exfuncionarios y jóvenes. Los espacios donde tuvieron lugar estas interacciones fueron los hogares, los talleres-cueva individuales y colectivos, el Centro de Bachillerato Tecnológico Agropecuario (C.B.T.A.), los templos Presbiteriano y católico, y el Parador Turístico. Participé en un par de clases de la carrera técnica en Desarrollo Comunitario del C.B.T.A. con 15 alumnos y 2 profesores; en diversas reuniones que llevó a cabo la Asociación Civil Becaleños del Mayab -de reciente creación-; y en festivales cívicos, y ferias y concursos artesanales. Específicamente, los temas que exploré con los actores becaleños fueron:

---

<sup>47</sup> La antropóloga Chuc Uc presentó una tesis de licenciatura por la UADY en 1999 que intituló “El tejido de sombreros de jipi en Bécal Campeche. Auge y decadencia (1930 -1997)”. La antropóloga Chuc, investigadora de la Universidad Autónoma de Campeche, ha realizado múltiples proyectos sociales y culturales en la localidad de Bécal.

<sup>48</sup> Los enganchadores son tricicleteros (taxistas cuyo medio de transporte es el triciclo o la moto) que ganan una comisión por llevar o “engachar” turistas a los principales comercios establecidos en la localidad.

<sup>49</sup> Estos comerciantes o intermediarios no producen artesanías, su actividad se centra únicamente en la compra-venta de los productos.

- La diversificación de los ingresos en los hogares.
- La importancia de la artesanía de fibras vegetales para el ingreso del hogar.
- El calendario anual del trabajo artesanal (la venta y producción disminuye entre agosto y noviembre, mientras que entre diciembre y abril aumenta la demanda).
- El proceso productivo del jipi japa: siembra, cosecha, rayado, secado, ahumado, blanqueado, emparejado, tejido, pulido y planchado.
- El surgimiento de cooperativas de artesanos en Bécal.
- Los programas para la enseñanza de la artesanía.
- La organización productiva de las cooperativas y el apoyo gubernamental.
- La trascendencia de la Feria y Exposición del Jipi en Bécal.
- El papel de las cooperativas, los tejedores y las tejedoras, y los comerciantes independientes.
- La relación entre los técnicos en Desarrollo Comunitario del C.B.T.A. y los tejedores y tejedoras.
- El apoyo gubernamental que han recibido los principales comerciantes de la localidad.
- La instalación de tiendas de artesanías en el Parador Turístico.
- El reciente proyecto para el cultivo del jipijapa.

#### Adecuaciones sobre el universo de estudio

Mientras realizaba el trabajo intensivo en Bécal (al menos 4 días a la semana) me fue posible visitar 7 veces Exhacienda Santa Cruz, 6 veces Cuch Holoch y 1 vez Halachó. De modo que establecí contacto con un hogar de cada una de estas tres localidades. En la única visita que realicé a Halachó pude constatar que son muy pocos los tejedores y las tejedoras que ahí habitan, por lo que en lo subsecuente decidí dejar de lado esta localidad en la investigación. Entonces a partir de diciembre solamente realicé trabajo de campo en Bécal, Exhacienda Santa Cruz y Cuch Holoch. Hice las siguientes modificaciones al cronograma de trabajo:

Cuadro 2 3 Distribución de tiempo por localidad

Localidad	Periodo de tiempo
Cuch Holoch	1 mes y medio/ 1 enero al 15 de febrero
ExHacienda Santa Cruz	1 mes y medio/ 16 de febrero al 31 de marzo
3 localidades	2 meses/ abril y mayo

Fuente: Elaboración propia.

Algunos actores con los que interactué me comentaron en repetidas ocasiones que en algún momento de la historia, la mayoría de los habitantes en las localidades de los alrededores también se dedicaron a la manufactura de artesanías de palma o huano y jipijapa. Por lo que desde noviembre y cada vez que me era posible recorrí Calkiní, Dzitbalché, Tepakán y Nunkiní; para observar que, aunque ninguna familia se dedica actualmente al oficio, en la memoria de estos habitantes persiste la impronta de la actividad productiva. Como resultado de estas breves incursiones establecí contacto con el Presidente de la Asociación Civil denominada “El corazón de Ah´Canul” en la Cabecera Municipal de Calkiní. La organización que ha presidido los últimos 6 años mantiene una publicación bimestral<sup>50</sup>, ha editado libros (Suárez Arcila, Víctor M., *et. al.* 2013; y Castellanos Arcila, Felipe J., *et. al.* 2014) e incluso ha presentado varios proyectos<sup>51</sup> en la Presidencia Municipal. Lo más relevante en términos de la investigación fue que “El corazón de Ah´Canul” formuló dos proyectos productivos para fomentar las artesanías, aunque ninguno ha logrado concretarse. Implicaciones del trabajo de campo intensivo fuera de Bécal

<sup>50</sup> La publicación bimestral se denomina “El Corazón de Ah´ Canul”. El presidente de la A.C. me proporcionó las publicaciones que comprenden los dos últimos años.

<sup>51</sup> “Propuesta sobre la creación del museo de la cultura regional”, “Propuesta sobre la creación de una escuela de artesanías”, “Propuesta sobre Fomento Artesanal”, “Propuesta creación del centro cultural de Calkiní”, “Propuestas de la A.C. a gobiernos federal, estatal y municipal, y a las organizaciones institucionales, de iniciativa privada, sociales y culturales”, “Propuesta mejoramiento del centro histórico de la Ciudad de Calkiní” y “Propuesta Actualización del plano regulador de desarrollo urbano de Calkiní”.

Durante el mes de enero realicé trabajo de campo intensivo en Cuch Holoch, la única localidad del estado de Yucatán contemplada en la investigación. En algunos hogares, el templo del Nazareno, la clínica y los talleres-cueva colectivos; entrevisté tejedores y tejedoras, campesinos, amas de casa, promotores del programa Prospera, comerciantes, un planchador, ejidatarios que siembran la materia prima, un grupo religioso, taxistas y funcionarios públicos. Pronto advertí que eran muy pocos los tejedores y las tejedoras dedicados al tejido de jipijapa, sólo tres mujeres manufacturan sombreros de jipi y una de ellas también teje curiosidades. La mayoría de los habitantes sabe tejer sombreros de palma o huano, pero dado la baja demanda de artesanías por la invasión de productos chinos en el mercado<sup>52</sup>, han diversificado sus fuentes de ingreso y las nuevas generaciones se abstienen de aprender el oficio.

Por recomendación de la Directora de Investigación del Gran Museo del Mundo Maya y la Directora del Museo de Culturas Populares de Yucatán visité a los líderes del único grupo de tejedores y tejedoras reconocido oficialmente en esta localidad. La interacción con esta pareja de líderes al interior de su hogar devino en la observación de las repercusiones de los apoyos gubernamentales que han recibido de diversas instituciones de Yucatán durante los últimos 10 años. El contacto con ellos ha sido imprescindible para comprender cómo la organización de la producción y comercialización se ha modificado con su presencia. Desde 2008 asisten a ferias artesanales tanto en la región como en otras ciudades del país, y en la actualidad acuden de 6 a 7 veces por año. Su papel como intermediarios es importante para los tejedores y tejedoras de Exhacienda Santa Cruz, porque les permite comercializar sus productos fuera de la Península de Yucatán donde el mercado se encuentra muy saturado. En cuanto a la producción, se han posicionado como los mejores planchadores de sombreros de la región. Desde que los conocí en octubre de 2014 he procurado, en la medida de lo posible, acompañarlos a las ferias artesanales.

Terminé el trabajo de campo intensivo en Cuch Holoch en tan sólo un mes porque había decidido evitar las visitas semanales a Bécal y Exhacienda Santa Cruz

---

<sup>52</sup> Véase apartado “Glocalización del mercado de artesanías en la Península de Yucatán” en el capítulo 7.

con la finalidad de ganar tiempo. Y también debido a que el universo de estudio en esta localidad fue mucho más acotado que en Bécal, tanto por la diferencia en el número de habitantes como por el número de tejedores y tejedoras de jipijapa.

Regresé a Bécal en febrero porque el particular contexto ofrecía la oportunidad de comprender otros fenómenos relacionados con la comercialización y la capacitación que no había registrado anteriormente. De la misma manera, consideré importante agregar más observaciones y entrevistas para entender el desplazamiento geográfico de la producción de artesanías hacia localidades más marginadas como ExHacienda Santa Cruz, Cuch Holoch, Tankuché, Pucnachén, Santa María y San Nicolás; y los efectos de esa re-localización de la actividad artesanal. Procuré abordar los siguientes temas con los diversos actores:

- La inserción de las mujeres en el proceso productivo de la artesanía.
- La percepción que tienen los tejedores y las tejedoras de Bécal sobre los tejedores y las tejedoras de Santa Cruz ExHacienda y Cuch Holoch, y viceversa.
- La relación de las condiciones socioeconómicas de las tres localidades y el oficio de la artesanía de fibras vegetales.
- El alto grado de marginación y el alto índice de alcoholismo en la región.
- La imposibilidad de los tejedores y las tejedoras para trabajar bajo el esquema de la cooperativa.

De nueva cuenta ajusté el cronograma y realicé trabajo de campo intensivo en Exhacienda Santa Cruz durante marzo y abril. Visité con mayor regularidad dos talleres-cuevas y conocí al menos siete más. Interactué con comerciantes, tejedores y tejedoras, un planchador, un capacitador de tejido del jipijapa, amas de casa, campesinos, profesionistas, jóvenes, tres funcionarios públicos, la doctora de la clínica, la presidenta del vivero de jipijapa y un grupo de mujeres católicas. Las entrevistas se realizaron en los talleres-cuevas, los hogares de algunos tejedores y algunas tejedoras, el vivero de jipijapa, la clínica, la capilla católica y la comisaría ejidal. La observación etnográfica y las entrevistas constataron el proceso mediante

el cual Exhacienda Santa Cruz se convirtió en la principal localidad de tejedores y tejedoras de jipijapa en la región Camino Real-Los Petenes desde los años noventa del siglo pasado.

Toda vez que tenía referencias sobre la intervención de la organización civil denominada “El hombre sobre la tierra”<sup>53</sup> en la localidad, indagué con algunos tejedores y algunas tejedoras cuál era su percepción sobre esta presencia. Este análisis me permitió comprender sus consideraciones sobre lo que implica “apoyarlos”. Han recibido diversos apoyos gubernamentales y desde hace cinco años también apoyos de esta organización civil, pero ellos sostienen que no ha sido suficiente. En las entrevistas me dediqué a explorar lo que los diversos actores opinan sobre estas intervenciones. Observé que los apoyos se “ganan” casi siempre participando con la institución que los asigna y que si por alguna razón se otorga un apoyo a alguien que no lo “merecía” entonces se desatan los conflictos. Así, la sistematización de la experiencia de los habitantes con la organización civil me concedió la oportunidad de analizar una arista distinta sobre los conflictos entre los habitantes.

Sobre el aspecto del conflicto, en el trabajo intensivo en Santa Cruz pude advertir el encono que siempre han tenido estos habitantes con los habitantes de Bécál. De acuerdo con los testimonios, el conflicto ha surgido principalmente en el ámbito de la actividad artesanal y el deporte. En cuanto al deporte, aunque no investigué exhaustivamente, me dijeron que durante los partidos de futbol y voleibol casi siempre se generan altercados entre jóvenes sea en partidos de ida o vuelta. En la actividad artesanal identifiqué diversos aspectos que han provocado disputas entre los actores: mayor presencia de tejedores y tejedoras en Exhacienda Santa Cruz que en Bécál y por ende más apoyos gubernamentales, la “deslealtad”<sup>54</sup> de los capacitadores becaleños quienes han instruido a los tejedores y las tejedoras de

---

<sup>53</sup> El portal de internet de la organización es <http://elhombresobrelatierra.org/>.

<sup>54</sup> Según algunos tejedores y algunas tejedoras de Bécál, la culpa de que ahora se sientan desplazados en el ciclo productivo tiene que ver con la poca “lealtad” de los maestros quienes se “vendieron” para “otorgar los conocimientos locales”.

Exhacienda Santa Cruz, la calidad<sup>55</sup> de los productos de ambas localidades, la “invención-apropiación”<sup>56</sup> del tejido de jipijapa, los premios de los concursos regionales<sup>57</sup>, y la Feria de Flor de Jipi<sup>58</sup>.

Otro de los espacios donde interactué en esta localidad fue en la capilla del “Santo Cristo del Amor”. La “liga de la Santa Cruz”, como le denominan sus integrantes es un grupo que se reúne cada semana en el patio de la capilla para preparar alimentos y venderlos, con el objetivo de mantener en buenas condiciones el inmueble. Una artesana que había entrevistado en varias ocasiones tuvo la iniciativa de invitarme a conocer a sus compañeras de la congregación. Llegamos sin previo aviso a las 10 de la mañana de un día entre semana y ya habían comenzado a preparar tamales colados<sup>59</sup>. Al principio me observaron con desconfianza y procuraron interactuar al mínimo entre ellas.

Entonces me acerqué a la líder para preguntarle si podía ayudarlas con algunos procedimientos básicos, respondió afirmativamente y comencé a incorporar los ingredientes que me pasaban dentro de la olla que se encontraba en la candela. La mayoría se reía porque mis ojos lloraban al acercarme al humo que se desprendía de la leña quemada. Así, entre risas y sus cuestionamientos sobre mi presencia me concedieron la suficiente confianza para comenzar a actuar “naturalmente” frente a mí. Casi todas hablaban en maya y sólo cuando contaban algo chistoso, alguna de ellas traducía para que yo también me riera.

Transcurrió el resto de la mañana y terminamos de colocar la masa en cada fragmento de hoja de plátano. Me invitaron unos tacos para comer y hasta las 6 de la tarde sacamos los tamales de la vaporera, luego las acompañé a venderlos en la

---

<sup>55</sup> Los tejedores y las tejedoras de Bécál consideran que todo lo que se teje fuera de la localidad tiene mala calidad. En cambio los tejedores y las tejedoras de las otras localidades opinan que en Bécál se ha disminuido la calidad de las artesanías.

<sup>56</sup> Observé un amplio debate en torno a quienes son los “guardianes” del tejido de jipijapa. Considero que lo que encubre la disputa entre tejedores y tejedoras es la competencia entre localidades. En términos teóricos, entre el núcleo y la periferia.

<sup>57</sup> Los tejedores y tejedoras de Bécál han perdido la fama de ser los mejores porque en Santa Cruz los y las tejedoras han ganado el primer lugar en los concursos regionales.

<sup>58</sup> En la década de 1970 se comenzó a organizar la feria en Bécál y en 2003 en Exhacienda Santa Cruz. Ambas ferias se realizan los mismos días de modo que los asistentes no pueden asistir a ambas. La situación refleja la rivalidad las actividades productivas y comerciales de ambas localidades.

<sup>59</sup> Se les llaman colados porque su masa se pasa por un colador.

entrada de la capilla. Mi interés en acompañarlas y conocerlas me valieron las subsecuentes invitaciones. A partir de esta experiencia más actores de la localidad me concedieron tiempo y espacio en sus hogares para realizar entrevistas.

#### Contactos con funcionarios públicos

Asistí a tres eventos<sup>60</sup> convocados por varias instituciones. En estos espacios observé una arista diferente de la organización familiar respecto a la producción y la comercialización de las artesanías. También constaté cómo los tejedores y las tejedoras que había entrevistado previamente al interior de sus hogares, interactuaban en estos espacios con otros artesanos y otras artesanas de otras ramas artesanales, y la forma en la que se desenvolvían con los funcionarios. Presté atención a sus actitudes, y al entrevistarlos percibí que lejos de sus espacios y actividades cotidianas se permitían a sí mismos opinar diferente sobre su localidad, su organización doméstica y el apoyo que reciben por parte de las instituciones.

Respecto al acercamiento con los procesos gubernamentales de la región, interactué con algunos funcionarios públicos, tales como el abogado de Desarrollo Económico y Social del Ayuntamiento de Calkiní, el Director del Área de Educación de la Junta Municipal de Halachó, la Directora de la Casa de Cultura de la Junta Municipal de Bécal, la Directora de Investigación del Gran Museo del Mundo Maya, la Directora del Museo de Culturas Populares de Yucatán y la encargada de Educación para la Sustentabilidad de la Reserva de la Biosfera de Los Petenes (estado de Campeche) de la Comisión Nacional de Áreas Protegidas (CONANP). La mayoría de los encuentros tuvieron el objetivo de presentar los lineamientos generales de mi investigación y de explorar sus puntos de vista sobre la situación de los tejedores y las tejedoras.

En una reveladora entrevista, el abogado de Desarrollo Económico y Social del Ayuntamiento de Calkiní, quien tiene una amplia experiencia en proyectos agropecuarios, expuso las problemáticas de las organizaciones locales. El

---

<sup>60</sup> El “Intercambio de experiencias para la comercialización de productos finales, intermedios y servicios” convocado por la CONANP, del 25 al 29 de agosto; Feria artesanal en la Expo Comercio en Mérida, del 16 al 19 de noviembre; y la Feria Artesanal de Calkiní, del 24 al 30 de noviembre.

funcionario subrayó que la gente que acude a las instituciones públicas por lo general tiene nociones muy diversas acerca de lo que es el apoyo gubernamental. Su crítica opinión sobre el arraigo del paternalismo en la zona, me llevó a considerar detalladamente cuál es la manera de trabajar de los tejedores y las tejedoras mayas. De modo que en los meses subsecuentes me enfoqué en lo que los tejedores y las tejedoras esperan que los funcionarios hagan para mejorar sus condiciones, así como en sus experiencias de trabajo. Los datos que recopilé sobre la interacción entre el ámbito artesanal y las acciones de los funcionarios públicos, hicieron ineludible la tarea de profundizar en los aspectos histórico-culturales para el análisis de la región.

Existe evidencia suficiente para correlacionar las actitudes y manera de trabajar de los tejedores y las tejedoras mayas contemporáneos con las profundas huellas del régimen de esclavitud de las haciendas. Las haciendas de la zona de Los Petenes estaban en manos de las clases dominantes y su sistema de trabajo se basaba en la explotación. Los testimonios en Bécál señalan que “en los tiempos de Sixto García había esclavitud...”, y cuando se puso fin al trabajo en las haciendas, los campesinos “corretearon al hacendado hasta Mérida, y asesinaron al mayordomo [quien imponía castigos a los campesinos, los amarraba y les daba “cintarazos” cuando hacían mal su trabajo] y al hijo de Don Sixto”.

#### Otras aristas sobre la interacción con funcionarios públicos

El trabajo con los funcionarios públicos en este mismo periodo consistió en la interacción con el comisario ejidal, y el secretario y el tesorero de la localidad de Exhacienda Santa Cruz, y además con un funcionario de la CDI en Calkiní. La perspectiva de los funcionarios de Santa Cruz me permitió entender la colaboración entre las autoridades locales y las instituciones federales, estatales y municipales. En el caso del funcionario de la CDI, quien ha trabajado en esta institución durante los últimos 35 años, su testimonio abrió algunas vetas en la investigación: la exclusión de los hombres en ciertas funciones del proceso productivo de la artesanía, y la dificultad de conformar cualquier tipo de organizaciones locales.

Dediqué el mes de mayo a recorrer de manera simultánea las tres localidades para aclarar las últimas dudas, y entrevistar de manera formal a algunos funcionarios públicos. Entrevisté a la Directora del ICAT Calkiní, el encargado de Cultura de la Casa de la Cultura del Ayuntamiento de Calkiní, la Directora de Investigación del Gran Museo del Mundo Maya, la Directora del Museo de Culturas Populares de Yucatán y el ingeniero agrónomo de Desarrollo Económico y Social del Ayuntamiento de Calkiní. En la última interacción con las instituciones me enfoqué en la continuidad que se le ha dado a los proyectos para tejedores y tejedoras, la manera en la que se ejecutan los planes de trabajo y políticas de fomento artesanal.

Antes de concluir con el apartado sobre la manera que realicé el trabajo de campo en la Península de Yucatán, agregaré que durante mi estancia se hicieron las campañas electorales para gobernador y juntas municipales de 2015. En este contexto fue complicado entrevistar de forma extensa a los funcionarios de las localidades de Calkiní, Halachó, Bécál, Exhacienda Santa Cruz y Cuch Holoch. De modo que no profundicé en todos los temas y subtemas contemplados en la guía de entrevistas. Por otro lado, los funcionarios de Casa de Artesanías Tukulná en Campeche y Casa de las Artesanías de Yucatán no me concedieron entrevistas, al respecto cabe aclarar que desconozco los motivos. De tal suerte que le otorgué mayor peso a la observación y las entrevistas en las localidades que a la interacción con los funcionarios públicos<sup>61</sup>.

#### Observaciones en las Ferias de Flor de Jipi

La última semana de abril se llevó a cabo la Feria de Flor de Jipi en Exhacienda y Santa Cruz. Asistí a las misas en ambas localidades, pero no así a los bailes. Estuve presente cuando las respectivas reinas presentaron sus trajes de jipijapa, pero no

---

<sup>61</sup> Durante las entrevistas los actores hicieron referencia a otras instituciones con las que no tuve contacto directo: Secretaria de Desarrollo Social (SEDESOL), Secretaria de Desarrollo Económico (SEDECO), Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad (FONAES), Instituto Nacional de la Economía Social (INAES), Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías (FONART), Fomento de las Actividades Artesanales en Campeche (INEFAAC) y Fondo Campeche.

cuando exhibieron sus trajes de campechana y de noche. Me fue imposible presenciar ambas corridas de toros, pero si acudí a la vaquería<sup>62</sup> de Santa Cruz. La feria de Bécal es más concurrida que la de Santa Cruz, tiene mayor presupuesto y, por lo tanto, los organizadores invitan a más grupos musicales para amenizar los diversos eventos. Sin embargo, la feria de Santa Cruz posee características más “tradicionales” que la becaleña: según los habitantes, uno de los elementos más importantes es la vaquería, que desde hace tiempo se eliminó del programa en Bécal para sustituirlo por los grupos de música estilo banda.

En los meses de marzo y abril, mientras hacía trabajo de campo intensivo en Exhacienda Santa Cruz, decidí reducir al mínimo mis visitas a Bécal y Cuch Holoch porque la logística para trasladarme diario de Calkiní a Santa Cruz y de regreso representaba mucho tiempo y energía. La última combi de Santa Cruz a Calkiní no tiene horario fijo, puede pasar entre 5 a 7 pm. Cuando se me hacía tarde, tenía que buscar aventón con la esposa de un maestro de la Normal de Calkiní, que va a recogerlo entre 8 y 9 de la noche. Si por alguna razón no encontraba a la señora o su esposo había faltado a trabajar, entonces tenía que pernoctar en Santa Cruz. No hay hoteles en la localidad, las veces que me quedé, tuve que pedirle a una artesana que me hiciera espacio en una hamaca de su hogar.

#### Algunas reflexiones sobre mi intervención en el proceso de investigación

No es lo mismo tejer en Bécal que en Exhacienda Santa Cruz o Cuch Holoch, del mismo modo considero que el trabajo de campo en cada localidad fue distinto. En las tres localidades utilicé las mismas herramientas para recolectar datos y establecí algunos tipos de estrategias de muestreo (*Cfr.* Creswell 2007:127) en común; pero la riqueza de la información dependió más de la manera en la que conocí a los actores, de las circunstancias de las diversas interacciones, de la naturaleza del vínculo que generé con ellos, y de sus propios intereses.

---

<sup>62</sup> Fiesta popular de la Península de Yucatán que se remonta a la época colonial. Consiste en bailes, corridas de toros, comida y juegos artificiales. En el siglo XVIII, la vaquería indicaba el inicio de la temporada de hierra del ganado y tenía la finalidad de mostrar la riqueza de los hacendados.

## Experiencia en Bécal

Instrumenté diversas estrategias en Bécal, tales como bola de nieve (identifica casos mediante gente que conoce gente cuya información es valiosa), oportunista (saca ventaja de las oportunidades que se presentan) y de criterio (establece criterios para seleccionar individuos). Como ya he mencionado, permanecí más tiempo en Bécal que en Exhacienda Santa Cruz y Cuch Holoch debido a que la primera tiene mayor cantidad de habitantes, de modo que ofrece un contexto más complejo que dificulta la comprensión de la actividad artesanal.

Mi prolongada estancia y los intereses de algunos habitantes, principalmente comerciantes, detonaron la creación de la Asociación Civil Becaleños del Mayab. Esta experiencia comenzó cuando indagaba sobre el proyecto del módulo agroforestal para sembrar jipijapa, financiado por la Comisión Nacional Forestal (CONAFOR). Me costó trabajo convencer a una de las beneficiarias del proyecto quien también es una de las principales comerciantes de concederme una entrevista. La busqué varias veces en su tienda de artesanías y cada vez respondía lo mismo: “no tengo tiempo y no me interesa participar”.

Al paso de los meses, ella cambió de parecer, pero en nuestro primer encuentro tomó el control de la interacción y terminó entrevistándome. Luego de responder ampliamente a sus preguntas, me invitó a conformar un grupo con el objetivo de realizar diversos proyectos culturales. En pocos días organizó la reunión con sus principales allegados en el domicilio del comisario ejidal e invitó al presidente de la Junta Municipal de Bécal. No obstante, dado que era la recta final de la campaña electoral, la reunión se politizó y el grupo cuestionó al presidente. Fue hasta la segunda reunión, a la que por cierto no asistió el presidente, cuando me dieron la palabra para proponer espacios culturales y al final me solicitaron fungir como asesora externa.

Para la tercera reunión ya habían establecido un comité y determinado los objetivos de la Asociación Civil (AC), incluso habían discutido el nombre y logotipo. Me animó observar que se había duplicado el número de asistentes y que provenían de diversos ámbitos. Pero me preocupó la verticalidad de la organización y la manera en que se tomaban las decisiones. Aun así, los apoyé al contactarlos con

la delegada y los arquitectos del INAH Campeche para analizar la viabilidad de restaurar una antigua casa de la época colonial que se ubica en el primer cuadrante de la localidad, y construir un museo. Aunque los miembros de la AC no invitaron al presidente, la información se filtró y él acudió a la reunión con el INAH. La situación resultó muy incómoda para todos, y yo me sentí entre la espada y la pared. Al parecer, mi postura, que yo consideraba neutral, me costó la enemistad del grupo del presidente. Todo esto fue sólo el comienzo de los múltiples desencuentros que tuve durante mi participación.

En la siguiente reunión, el designado presidente de la AC, un joven abogado con amplia experiencia en la política e intenciones de ocupar un cargo en la Junta Municipal- mostró una actitud autoritaria. Excepto por una maestra que se atrevió a externar su preocupación de que el presidente pudiera sacar provecho de su posición y “vender” el proyecto<sup>63</sup>; el resto permaneció en silencio. Me dio la impresión de que a la mayoría les había desagradado el comentario de la maestra. Por su parte, el presidente y el comité sostuvieron que ellos, a diferencia de los “ladrones y corruptos”, sí pretendían hacer cosas buenas por Bécál. Luego de algunos meses, observé cómo algunas decisiones se tomaban de manera unilateral, sin la anuencia de todos los miembros en el pleno de las asambleas. Sin embargo, aún no consideraba pertinente externar mi punto de vista.

La AC organizó exploraciones a tres diferentes predios ubicados en la periferia de la localidad, donde se había reportado la presencia de estructuras arquitectónicas prehispánicas, con la finalidad de que yo emitiera un diagnóstico de su estado de conservación, y diseñara un proyecto para intervenirlos y abrirlos al público. Así, en la siguiente reunión todos intercambiamos nuestras perspectivas sobre lo observado en las salidas de campo y la importancia de habilitar los sitios arqueológicos. Al finalizar, el presidente “aprovechó” para dar un “aviso”, dijo que se realizaría un evento en la plaza principal para presentar formalmente la AC, y que necesitaba que todos aportaran dinero para comprar lo mínimo indispensable.

---

<sup>63</sup> Es decir, sacar un beneficio económico.

Sin embargo, el comité no planeaba algo sencillo sino un elaborado espectáculo<sup>64</sup>. Lo que llamó mi atención es que la decisión no estaba a escrutinio, y paradójicamente todos parecían conformes. De nuevo evité manifestar mi preocupación.

La necesidad de realizar el evento terminó por reducir el número de miembros. Se salieron los campesinos, los tejedores y las tejedoras que carecían de los medios para hacer sus aportaciones, mientras que los miembros con mayor solvencia económica determinaron el rumbo del evento. Entonces, en una reunión tomé la palabra y cuestioné el imperativo de llevar a cabo una celebración tan costosa, argumentando que podía ser más útil canalizar los recursos hacia otras actividades, tales como la difusión del proyecto en medios impresos. La osadía me costó que algunos miembros sabotearan mi participación. Pronto dejaron de invitarme a las reuniones y me enteré por terceras personas, de que me habían eliminado como asesora externa. El evento se realizó sin modificaciones en el presupuesto, y aunque sí acudí, pocos me dirigieron la palabra. Dicha experiencia, que considero invaluable, me permitió conocer algunos de los conflictos al interior de la localidad.

### Experiencia en Exhacienda Santa Cruz

El primer contacto en Exhacienda Santa Cruz fue con un funcionario público de Calkiní, quien me presentó al grupo de tejedores y tejedoras que trabaja en la cueva pública del centro. Unas semanas más tarde y en un evento público organizado por la CONANP, conocí a un tejedor que actualmente se dedica a capacitar a los tejedores y las tejedoras de otras localidades, comercializa en ferias artesanales y tiene una plancha en su hogar. Dado que la primera interacción con estos actores se estableció vía funcionarios públicos y/o instituciones, inmediatamente me asociaron con éste ámbito. Aunque les había explicado que era estudiante y hacía

---

<sup>64</sup> Mandar a confeccionar uniformes con el logotipo de la AC, invitar a funcionarios públicos de diversas instituciones, rentar un equipo de sonido y luces, regalar comida y refresco a todos los asistentes, y hacer una cena privada después del evento para “honrar la presencia” de los funcionarios.

una investigación independiente, parecía no quedar clara mi procedencia y objetivos.

La líder, los tejedores y las tejedoras del grupo de la cueva del centro pensaron que yo podía conseguirles algún apoyo gubernamental; luego, cuando transcurrieron los meses y constataron que solamente iba a socializar con ellos, entonces dejaron de esperar. La confusión de la familia del tejedor-capacitador-intermediario mencionado fue diferente, les dije que era antropóloga, pero insistentemente me decían “doctora”. Varias veces acepté sus invitaciones a comer, y en cada ocasión percibí que dos jóvenes madres de familia me observaban cuando sacaba el gel antibacterial para limpiar mis manos. En la tercera ocasión, ellas me contaron sobre los problemas de salud de sus hijos. Entonces les expliqué, una vez más, que no sabía nada sobre medicina, pero nunca dejaron de decirme doctora.

Al combinar las estrategias de bola de nieve, oportunista, de criterio, y variación máxima (documenta diversas variaciones e identifica patrones) (Creswell 2007:127); tuve que espaciar las visitas a la cueva del centro y al hogar del tejedor-capacitador-intermediario, toda vez que había ampliado el número de interacciones con los habitantes y debía frecuentar otros espacios. La localidad es muy pequeña y carece de transporte público, por lo que los habitantes se “habituaron” a verme caminando por las calles; incluso los habitantes que acostumbran beber en las banquetas dejaron de pedirme dinero. A partir de las interacciones con las mujeres católicas de la Liga Santa Cruz, me fue posible acceder a algunos hogares.

### Experiencia en Cuch Holoch

La experiencia en Cuch Holoch comenzó con la recomendación de la Directora del Museo de Culturas Populares de Yucatán de entrevistar al único grupo beneficiario de plancha de sombreros en el estado de Yucatán. Al visitar la localidad me di cuenta de que aunque había menos de cinco tejedores y tejedoras de jipijapa, había dos aspectos importantes: la mayor parte de la materia prima se cultiva aquí y el apoyo gubernamental que se le ha otorgado al líder del grupo de tejedores y

tejedoras ha comenzado a transformar la actividad en toda la región. Utilicé las estrategias de bola de nieve, oportunista y de criterio para ampliar la muestra.

El universo de actores con los que establecí relaciones en Cuch Holoch fue menor que en Bécal y Exhacienda Santa Cruz, pero la interacción con ellos fue más profunda. Si bien pretendí utilizar la estrategia de máxima variación para conocer las generalidades de la localidad mediante la interacción con promotores del programa Prospera y funcionarios públicos; estos encuentros fueron muy fortuitos y breves, comparados con el vínculo que había generado con algunos tejedores y algunas tejedoras y ejidatarios.

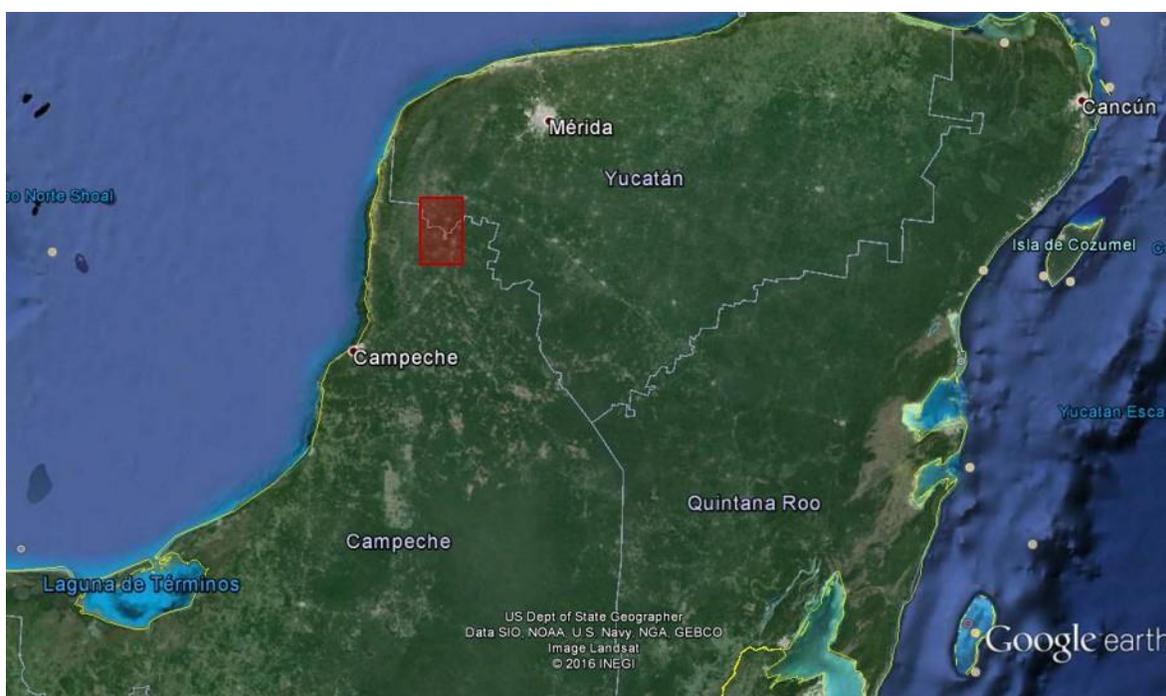
### Perspectiva regional

La etnografía que realicé en varias localidades de una misma región abrió la posibilidad de complejizar el análisis de la actividad artesanal del tejido de jipijapa. A través del proceso inductivo identifiqué las particularidades de cada localidad para después integrarlas en una base de datos que me permitiera organizar los patrones, las categorías y los temas en unidades de información cada vez más abstractas. Lo anterior sin perder de vista que mi capacidad para entender las trayectorias de los tejedores y las tejedoras estuvo supeditada al grado de confianza que cada uno me concedió en diferentes momentos del trabajo de campo. De este modo, el desencuentro con la asociación civil Becaleños del Mayab, en Bécal; los alcances de la interacción con el grupo de mujeres católicas en Exhacienda Santa Cruz; y la intensa relación con algunos actores de Cuch Holoch, conforman experiencias disímboles en una misma región cultural. Sólo en la medida que comprendí los contextos y circunstancias en las cuales los actores interactuaron conmigo, me fue posible analizar cómo los productores de artesanías de jipijapa hacen frente a los ajustes macroeconómicos y los procesos gubernamentales.

### Capítulo 3 Contexto de la región

El jipijapa se teje en una porción de la zona limítrofe entre Campeche y Yucatán (véase Mapa 3.1). Las localidades donde actualmente se teje el jipijapa son: Bécal, Cuch Holoch, Halachó, Exhacienda Santa Cruz, Concepción, San Antonio Sahcabchén, Pucnachén, Maxcanú y Tankuché. Por motivos que hice explícitos en el capítulo de Metodología, la presente investigación se circunscribe a las localidades de Bécal, Cuch Holoch y Exhacienda Santa Cruz. Bécal y Exhacienda Santa Cruz se ubican en el municipio de Calkiní en el estado de Campeche; y Cuch Holoch en el municipio de Halachó en el estado de Yucatán.

Mapa 3 1 Área de la actividad artesanal de tejido de palma o huano y jipijapa en la Península de Yucatán



Fuente: Elaboración propia con base en Google Earth.

#### Datos estadísticos sociodemográficos y económicos

En 2010 la población de Yucatán llegó a 1 980 690 habitantes, de los cuales 50.7 por ciento son hombres y 49.3 por ciento mujeres (CONAPO 2014). En el mismo

año y en Campeche, la población alcanzó 836 748 habitantes, de los cuales el 50.6 por ciento son hombres y 49.4 por ciento mujeres (CONAPO 2014). En el área de estudio de la presente investigación, las características sociodemográficas por municipios y localidades son:

**CUADRO 3 1 Número de habitantes por municipio**

Municipio	Población total	Hombres	Mujeres
Calkiní, Campeche	56,537	27,658	28,879
Halachó, Yucatán	20,152	10,155	9,997

Fuente: INEGI, Encuesta Intercensal 2015.

**CUADRO 3 2 Número de habitantes por localidad**

Localidad	Población total	Hombres	Mujeres
Bécal, Calkini	6,511	3,144	3,367
Exhacienda Santa Cruz, Calkiní	1,255	646	609
Cuch Holoch, Halachó	2,017	1,073	944

Fuente: INEGI, Censo de Población y Vivienda de 2010.

De acuerdo con el CONEVAL, el grado de rezago social en 2010 en Bécal fue **muy bajo**. El porcentaje de población de 15 años o más analfabeta fue del 10.11%, lo que representa un rezago medio. El 10.2% de las viviendas no disponían de excusado o sanitario, lo que se traduce en un rezago medio. El 11% de las viviendas no tenían drenaje, cifra que indica un rezago menor.

En Exhacienda Santa Cruz, el grado de rezago social en 2010 registrado por la CONEVAL fue **medio**. El porcentaje de población de 15 años o más analfabeta fue del 16.8, lo que representa un alto rezago. El 62.2% de las viviendas no disponían de excusado o sanitario, lo que se traduce en un mayor rezago. El 82.9% de las viviendas no tenían drenaje, cifra que indica un alto rezago.

Finalmente, en Cuch Holoch el grado de rezago social en 2010 fue **medio**. El porcentaje de población de 15 años o más analfabeta fue del 22.83%, lo que representa un rezago medio. El 59.10% de las viviendas no disponían de excusado o sanitario, lo que se traduce en un rezago alto. El 82.39% de las viviendas no tenían drenaje, cifra que indica un rezago alto.

Para analizar el tejido de jipijapa en tanto actividad económica del sector comercio, se consultaron los estimadores de la población ocupada y su distribución porcentual según sector de actividad económica por municipio y sexo de la Encuesta Intercensal 2015 de INEGI. Los resultados son:

- En Calkiní son 19,887 personas con actividad económica, el 17.25 se dedican al sector primario<sup>65</sup>, el 31.17 al sector secundario<sup>66</sup>, 9.35 al sector comercio, **41.54** a los servicios<sup>67</sup> y 0.69 no especificado. Es decir, la mayoría de la población se dedica a los **servicios** (transporte, gobierno y otros servicios). La artesanía de jipijapa se ubica en tres sectores: el cultivo corresponde al sector primario (agricultura), el tejido al sector secundario (manufactura), y la distribución al sector terciario (comercialización). Los tejedores se insertan en el sector secundario, el 34.89 por ciento son hombres y 22.31 por ciento son mujeres.
- En Halachó son 7,324 personas con actividad económica, el 13.07 se dedican al sector primario, el **41.64** al sector secundario, el 13.59 al sector comercio, al sector servicios y el 0.76 no especificado. Es decir, la mayoría de la población se dedica al sector **secundario** (minería, extracción de petróleo y gas, industria manufacturera, electricidad, agua y construcción). La artesanía de jipijapa se ubica en tres sectores: el cultivo corresponde al sector primario (agricultura), el tejido al sector secundario (manufactura), y la distribución al sector terciario (comercialización). Los tejedores se insertan en el sector secundario, el 45.79 por ciento son hombres y 30.07 por ciento son mujeres.

---

<sup>65</sup> Agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y caza.

<sup>66</sup> Minería, extracción de petróleo y gas, industria manufacturera, electricidad, agua y construcción.

<sup>67</sup> Transporte, gobierno y otros servicios.

A partir de estos datos, se puede deducir que 1,859 personas en Calkiní se dedican al sector comercio, 145 son hombres y 243 son mujeres. Del total de los habitantes en este municipio, sólo el 3.28% se dedica al sector comercio. Mientras que en Halachó, son 995 personas que se dedican al sector comercio, 113 son hombres y 198 son mujeres. Del total de los habitantes en este municipio, sólo el 4.93% se dedica al sector económico. Cabe resaltar que ninguna institución cuenta con estadísticas referidas a la diversidad de estas actividades ni por municipio ni por localidad, y tampoco existe un censo de tejedores y tejedoras de jipijapa.

No obstante, estos datos estadísticos poco pueden aportar a la comprensión del desarrollo de las actividades económicas de los habitantes de ambos municipios. La estructura productiva de la población es sumamente diversificada, es decir los habitantes realizan diversas actividades productivas. La mayoría de los hombres en la región han emigrado y trabajan en la construcción de infraestructura hotelera en el Caribe mexicano.

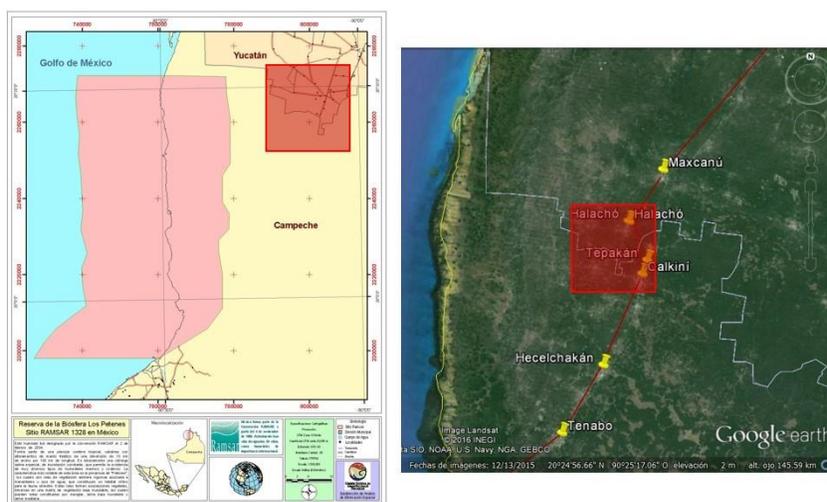
La población masculina que aún habita en sus localidades de origen, ha relegado sus actividades agropecuarias para complementar sus ingresos con la manufactura de artesanías, la albañilería, la plomería, la conducción de taxis, entre otras. Por su parte, algunas mujeres también han optado por salir a trabajar en la Riviera Maya, pero la mayoría permanece en sus localidades de origen. Ellas emprenden actividades variadas que van desde hacer artesanías hasta comercializar comida, confeccionar ropa o vender productos por catálogo; y a la par procuran recolectar leña, sembrar frutas y verduras en el solar y cuidar animales de corral. Las nuevas generaciones estudian en las ciudades más próximas y/o trabajan en las maquiladoras o las granjas de cerdos Kekén o Bachoco.

## Historia del territorio donde habitan los artesanos

El territorio del tejido de jipijapa abarca algunas localidades del antiguo Camino Real<sup>68</sup> (tanto del estado de Campeche como de Yucatán) y otras localidades que colindan con la Reserva de la Biosfera “Los Petenes” (en el estado de Campeche) (véase Mapa 3.2).

La cercanía de la actividad artesanal a la reserva de “Los Petenes”<sup>69</sup>, ha permitido el cultivo y la cosecha de la materia prima: el jipijapa. Las asociaciones vegetales denominadas Petenes son “islas de vegetación arbórea inmersas en una matriz de vegetación inundable, que ocupa las Ciénegas someras y pantanosas, llamadas marismas” (Villalobos-Zapata y Mendoza 2010:163). El suelo en los petenes es orgánico y profundo, lo que proporciona la humedad superficial y subterránea idónea que necesita el jipijapa para reproducirse fácilmente.

Mapa 3 2 Reserva de la Biosfera “Los Petenes” y Camino Real



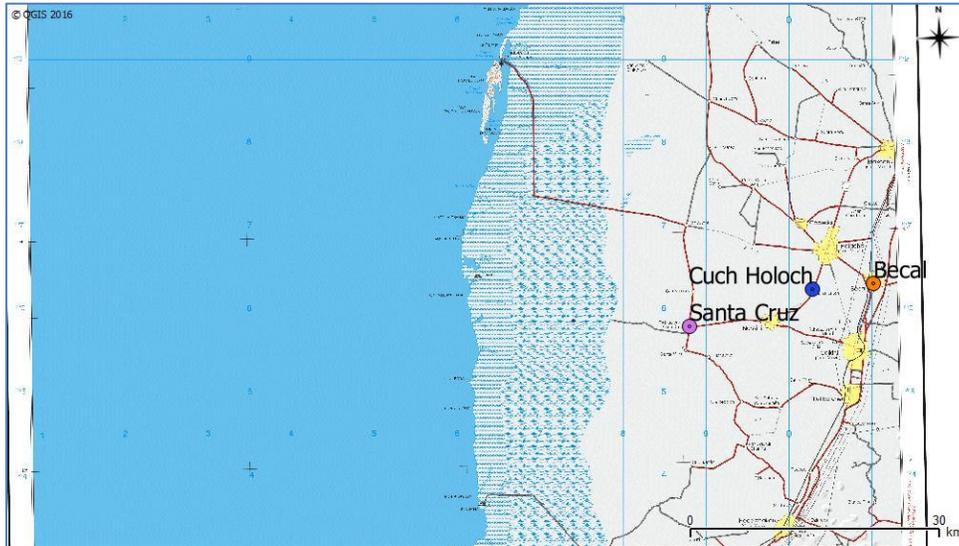
Fuente: Elaboración propia con base en CONANP y Google Earth.

<sup>68</sup> Denominado así en 1582 por los españoles. El propósito de la construcción del Camino Real fue convertirse en un punto estratégico entre la ciudad de Campeche y Mérida, para trasladar españoles, nahuas y esclavos; y para transportar productos locales (Restall 1999).

<sup>69</sup> Región nombrada en 1999 como Reserva de la Biosfera Los Petenes, se distribuye entre los 20° y 21° de latitud norte y entre los 90° 20' y 90° 30' de latitud oeste, a una altitud de 0-0.4 msnm, con una extensión de 282 857 ha. La superficie abarca 15 km de ancho y 100 km de longitud, desde la costa noroeste del estado de Campeche, siendo sus límites: al norte la Reserva de la Biosfera de Celestún, al oeste el Golfo de México. La porción terrestre de los petenes del estado se distribuye en parte de los municipios de Calkiní, Hecelchakan, Tenabo y Campeche. La parte marina se localiza en la zona costera suroriental del Golfo de México y abarca 12 millas de mar Patrimonial, al sur se encuentra la ciudad de San Francisco de Campeche, capital del estado (Villalobos-Zapata y Mendoza 2010:117).

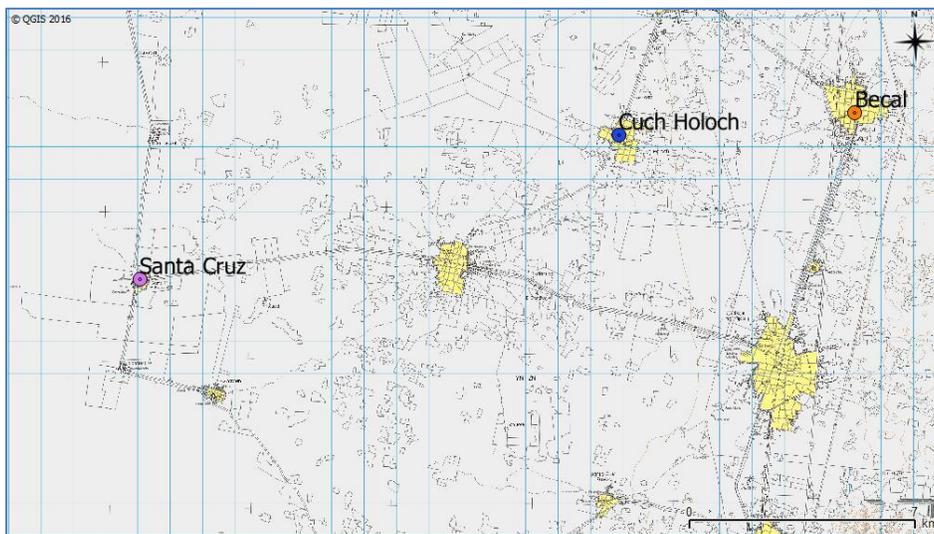
Como ya he mencionado, realicé trabajo de campo en tres localidades: Cuch Holoch (Municipio de Halachó, estado de Yucatán), Bécal y ExHacienda Santa Cruz (Municipio de Calkiní, estado de Campeche) (véase Mapa 3.3 y 3.4).

Mapa 3 3 Localidades seleccionadas para la investigación



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, carta Calkiní F15-9-12 (Campeche y Yucatán). Mapa escala 1:250 000.

Mapa 3 4 Localidades seleccionadas para la investigación



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, carta Calkiní F15D79 (Campeche y Yucatán). Mapa escala 1:50 000.

Desde el epicentro de la actividad artesanal

Bécal es una localidad campechana densamente poblada<sup>70</sup> y con infraestructura adecuada<sup>71</sup>. Se ubica entre la carretera de dos carriles que va de Mérida a Campeche y la carretera vieja que va de Halachó a Calkiní, es decir, cuenta con dos importantes vías de acceso. La traza de la localidad tiene una forma cuadrangular, y en el centro se localiza la plaza principal denominada Progreso. En este primer cuadrante se emplazan los edificios más importantes: la Iglesia de Nuestra Señora de Guadalupe que data del siglo XVIII, la Junta Municipal, la Casa de Cultura y la antigua casa de Sixto García; y la fuente de los sombreros<sup>72</sup> -símbolo de la localidad- inaugurada en 1968. Este espacio es el eje de Bécal, aquí se intersectan las dos calles principales: la calle 30 y la 33. La primera atraviesa la localidad en dirección sur-norte, y la segunda en oriente-poniente.

La localidad cuenta con servicios de Telégrafos<sup>73</sup>, Cablevisión, Cable Atenas, Casa de Empeño, Telmex y Telcel<sup>74</sup>. Solamente hay un cyber café y se localiza en la plaza principal frente a la iglesia. Hace cuatro años se inauguró la primera tienda de abarrotes de la cadena de autoservicio Súper Willis, y hace un año se abrió la segunda de la cadena de Dunosusa. El único cajero es de Bancomer y se encuentra dentro de las instalaciones de la tienda Súper Willis.

A lo largo de la calle principal (calle 30) se observan comercios, tiendas de abarrotes, ferreterías, molinos, tortillerías, panaderías, consultorios médicos, casas de artesanías, la clínica de la Secretaría de Salud del Estado, el templo católico y el evangélico, una cancha de fútbol y basquetbol techada, el Centro de Bachillerato Tecnológico Agropecuario No. 169 (C.B.T.A.) y una escuela primaria. En la calle 33, transversal a la 30, se encuentran varios parques, una escuela primaria, la capilla de Guadalupe, la capilla de la Santa Cruz, canchas, el campo de softball, un puesto

---

<sup>70</sup> Bécal posee características sociodemográficas que corresponden más a un entorno urbano que rural, motivo por el cual en 2004 la localidad dejó de ser pueblo para convertirse en villa.

<sup>71</sup> Tiene una longitud de dos kilómetros y medio, desde el entronque Sur con la carretera Calkiní-Halachó hasta el antiguo panteón de la sección Norte.

<sup>72</sup> La fuente consta de una escultura de tres sombreros unidos.

<sup>73</sup> La sucursal de Telégrafos de México se instaló a un costado de la iglesia desde los años sesenta del siglo pasado.

<sup>74</sup> La localidad tiene recepción de Telcel, aunque no así de Movistar.

de artesanías, un antiguo cinema, una heladería, un restaurante, la antigua estación de tren, la capilla de niño de Atocha, y el cementerio general. Estas dos calles son las únicas que están pavimentadas, y tienen banqueta y alumbrado público.

Los habitantes mantienen una división imaginaria de su localidad refiriéndose a sus diversas secciones de acuerdo a los puntos cardinales donde se ubican (centro, norte, sur, poniente y oriente). El centro es el primer cuadrante (véase Mapa 3.5). Cada sección de Bécal representa una particular yuxtaposición de diversos factores a lo largo de la historia, factores tales como la etnicidad, la clase social y el racismo.

Mapa 3 5 Ubicación de la plaza principal en la localidad de Bécal.



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, carta Calkiní F15D79 (Campeche y Yucatán). Mapa escala 1:50 000.

Los relatos revelan que desde la época colonial en el centro han vivido los ricos, los hacendados, los terratenientes, los descendientes de la élite europea. En cambio, en el norte han habitado los campesinos indígenas del norte, y esta sección se asocia con la primera cooperativa<sup>75</sup>, el templo evangélico, las cuevas-talleres para tejer sombreros de jipijapa, el antiguo cementerio, y una efervescente actividad

<sup>75</sup> Sociedad Cooperativa de Producción y Consumo “Sombrereros Becaleños” establecida en 1930.

educativa. La cooperativa y los padres de familia se organizaron en 1941 para abrir la primera escuela primaria del norte. Más tarde se abrió la escuela preescolar “Adolfo López Mateos”, luego la Misión Cultural No. 27 y después la Misión Cultural No. 79 iniciaron sus actividades. En 1984 se estableció la Escuela Preparatoria Estatal por Cooperación “Alberto Trueba Urbina”, y en 1986 se autorizó el C.B.T.A.

El patrón de asentamiento en el sur es más reciente que en el norte y el centro, ahí se construyeron las otras cuevas-talleres donde sólo se tejían sombreros de palma o huano<sup>76</sup>, pero el resto era “puro monte”<sup>77</sup> para sembrar henequén. Recientemente en el sur se construyó el Museo de Bécal, se erigió la estatua de la artesana, se instaló la única radiodifusora y se bautizó como Avenida del Artesano a la calle que conecta la carretera vieja de Halachó-Calkiní con la calle 30 de Bécal. El poniente y el oriente son las últimas secciones que se habitaron, ambas constituyen los márgenes de la localidad, y se considera que ahí residen habitantes de un sector social de escasos recursos.

Desde la época de la colonia, la gente “fina”, adinerada y descendiente de europeos del centro evitó establecer relaciones de parentesco con los campesinos indígenas del norte. Los del centro tenían cordelerías, haciendas, ganado, tiendas, entre otros negocios. Mientras que los del norte eran esclavos (campesinos y artesanos) en las haciendas y trabajaban para estos ricos. Era muy común que los jóvenes del norte se pelearan con los del centro cuando alguno pretendía “enamorar” a una muchacha de una sección, cuya clase social y grupo étnico, no le correspondía. Aunque muchos dicen que ya no es tan marcada la brecha económica, cultural y étnica entre los habitantes de las secciones; el racismo dejó una profunda huella en la memoria de la vida cotidiana. En el centro viven los García, Labiada, Montero, Lavadores, entre otros apellidos de “alcurnia” que no tienen un referente indígena. En contraste, en el norte moran los habitantes con apellidos como Uc, Colli, May, Pot y otros que remiten a los diversos linajes mayas. En el resto de las secciones (sur, oriente y poniente) existe una mayor mezcla de

---

<sup>76</sup> Las cuevas-talleres se clausuraron después de que un tejedor sufriera un paro cardíaco. Los pobladores temieron encontrarse al fantasma del muerto por lo que decidieron dejar de ir.

<sup>77</sup> El “monte” es el espacio que rodea las localidades, y es utilizado por los habitantes para cultivar, cazar y recolectar.

apellidos indígenas y no indígenas; pero como se mencionó anteriormente pertenecen a un sector social de bajos recursos económicos.

Probablemente, la sedimentación de asimetrías económicas y étnicas derivó en que los hijos y nietos de los campesinos y artesanos mayas procuraran desindianizarse y ascender de clase social mediante sofisticados mecanismos. Estos padres y abuelos que habían padecido diversos tipos de discriminación les transmitieron a sus hijos y nietos la importancia de casarse con alguien menos “negro” y menos “pobre”. En las historias de los hijos y nietos es recurrente el esfuerzo de comportarse menos “indios”. Los descendientes de familias con apellidos mayas se refieren a alguien atractivo como “güero”, es decir con piel blanca. Para ellos son “menos pobres” quienes estudiaron en el Magisterio para convertirse en maestros<sup>78</sup>. En su perspectiva, los “exitosos” se han ido a Cancún a trabajar y solamente regresan durante las vacaciones.

Los rasgos fenotípicos de la mayoría de la población becaleña son predominantemente indígenas: son de talla mediana, cabello liso y negro, piel oscura, brazos largos, hombros anchos, piernas musculosas, ojos rasgados, y con ausencia de vello corporal. Sin embargo, casi ninguno se reconoce como maya ni biológica ni culturalmente. Al respecto, Dalia Ruiz considera lo siguiente:

“En los discursos autobiográficos de los becaleños se puede observar un notable esfuerzo de negación o de intento de ocultar el peso de su tradición cultural, hecho que se acentúa cuando sus declaraciones, incluso entre ellos en los casos en que está una persona extraña, como esta investigadora, las formulan invariablemente en español y no en lengua maya” (Ruiz 2003:106).

Los habitantes con apellidos de origen maya han dejado de hablar la lengua indígena, no usan la vestimenta típica y desconocen las tradicionales celebraciones. De acuerdo con el testimonio de un artesano, a partir de la década de 1980 la vida en la localidad cambió radicalmente, y muchos habitantes dejaron de practicar las antiguas celebraciones:

---

<sup>78</sup> Desde la década de 1950 los hijos de las familias de tejedores y campesinos entraron a la Normal Rural “Justo Sierra Méndez” en Hecelchakán con una beca y dormitorios para evitar viajar diario. Los fines de semana que regresaban a visitar a sus familias procuraban tejer algunos sombreros para apoyar a sus padres.

“En los años ochenta se dejó de hacer el ritual maya en la época de sequía. Justo el día de San Israel Labrador (15 de mayo), para pedir agua al dios Chaac. Antiguamente había una cruz de madera que pusieron los campesinos a la salida del pueblo. Era una especie de capillita. Entonces nos reuníamos en procesión para esas fechas y se iban todas las familias hasta allá. Y veníamos rezando y rezando al dios Chaac para que nos mandara lluvia. Al término de la procesión se repartía pozol y tamales para agradecer al dios. Cómo son las cosas que si se hacía realidad porque llovía. Pero eso ya no se hace, ya se perdió” (Mateo, artesano, 57 años).

Estos cambios repercutieron en la manera en que los becaleños expresaron la negación de su pasado indígena. Comenzaron a referirse a los “indios” como “mesticitos”, lo cual no es más que una manera ofensiva de señalar a aquellos que usan hipil<sup>79</sup>, hablan la lengua, continúan dedicándose al campo y/o a tejer sombreros y tienen pocos recursos económicos. Consideran que hay pocos “mesticitos” en la villa de Bécál, ya que la mayoría vive en los pueblos: en un ámbito más rural.

Toda vez que en la Península de Yucatán los mestizos<sup>80</sup> son los mayas rebeldes, los que trataron de evitar ser colonizados por los europeos; entonces un mestizo es un “indio crudo”<sup>81</sup>. La categoría “mestizo” se refiere a una persona cuya lengua materna es el maya, usa la vestimenta tradicional y lleva a cabo determinadas prácticas culturales; en este apartado emplearé la categoría “mestizo” en el contexto de las relaciones interétnicas para identificar a quienes no se adscriben al grupo indígena. Por ejemplo, los mayas de Oxkutzcab mestizos son personas que están involucrados en las actividades agrícolas, usan la ropa tradicional y tienen más de 35 años (Hervik 2003:28). En una localidad pequeña como Bécál donde la presencia de individuos de una alta clase social y con descendencia europea ha sido permanente; la experiencia de la interacción fue devastadora. Los relatos sobre el trabajo en las haciendas ganaderas, maiceras y

---

<sup>79</sup> Los mayas dicen hipil en lugar de huipil como se nombra a esta prenda de vestir en el Centro del país.

<sup>80</sup> Al respecto véase Hervik (2003). La palabra mestizo se utiliza desde la década de 1850 en Yucatán.

<sup>81</sup> Un “indio crudo” es una persona que se autoidentifica como indígena. Se caracteriza por usar la vestimenta tradicional, hablar la lengua y practicar las antiguas ceremonias mayas, y se dedicarse a las actividades agropecuarias.

henequeneras así lo constatan. Desde que concluyó el régimen de las haciendas, la población indígena recurrió a los medios -arriba indicados- para dejar de sentirse maya, es decir, inferior.

El tejido de sombreros de palma o huano remite al pasado indígena becaleño previo al régimen de las haciendas, el de jipijapa surgió en la época de las haciendas y ambos perduran hasta la actualidad. Cuando se dio por concluido el trabajo forzado en las haciendas, la cooperativa Sombrereros Becaleños con el apoyo del gobierno del presidente Lázaro Cárdenas impulsó el trabajo artesanal, y en 1960 el tejido se convirtió en la principal fuente de ingreso de los habitantes. Durante la siguiente década los desacuerdos entre los socios de la cooperativa provocaron que varios de ellos decidieran comenzar su propio negocio de compra-venta de artesanías. Más tarde, el abuso de estos intermediarios y la creación de nuevos empleos (maquiladoras, Magisterio, construcción de infraestructura en Cancún, etc) en la Península repercutieron en que la mayoría de los tejedores y las tejedoras abandonaran el oficio.

En Bécal existen diversos tipos de tejedores y tejedoras: los y las que tienen prestigio -capacitadores y/o ganadores de concursos-, los y las que “acopian” y comercializan; y los “mesticitos” y las “mesticitas” pobres que viven al día con el dinero que reciben a cambio de sus productos. Sin embargo, los intermediarios prefieren contratar la mano de obra de los “mesticitos” y las “mesticitas” de otras localidades porque al ser menos calificados y tener una situación económica más precaria, pueden pagarles menos por los mismos productos. De acuerdo con los tejedores y las tejedoras de las otras localidades donde se comenzó a tejer hace poco tiempo (Exhacienda Santa Cruz y Cuch Holoch), los tejedores y las tejedoras de Bécal ya no tejen, sólo comercializan.

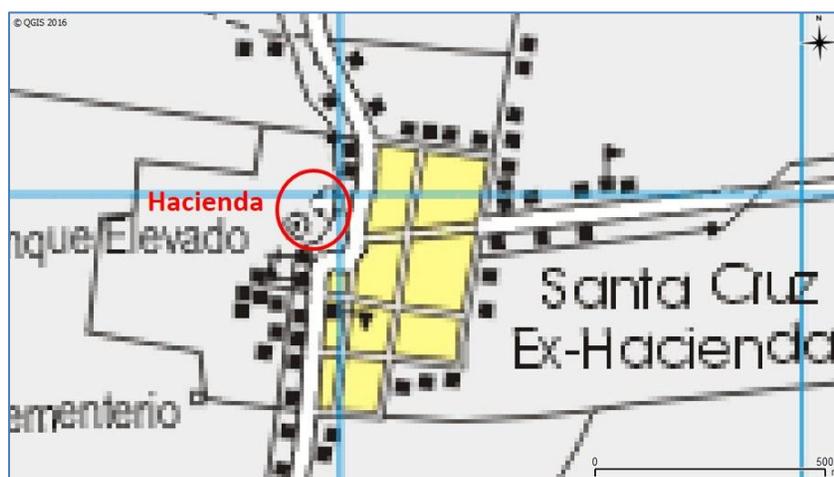
#### Pueblos de artesanos mestizos y artesanas mestizas

Las poblaciones de Exhacienda Santa Cruz y Cuch Holoch comparten los mismos rasgos fenotípicos de la mayoría de la población becaleña, pero a diferencia de ellos sí autoidentifican como mayas –biológica y culturalmente-. Estas localidades son

más pequeñas, tienen menos de la mitad de habitantes que Bécál y una limitada infraestructura. Ninguna cuenta con servicios de telégrafos, casa de empeño, tiendas de autoservicio, cajero automático, ni la suficiente oferta educativa. Una de las más notables diferencias entre estas dos localidades es la red de transporte. Aunque en ambas pasa el transporte público que recorre todos los pueblos de la región, Cuch Holch cuenta con un sistema local –taxis y tricitaxis- y Exhacienda Santa Cruz carece de esta opción.

Santa Cruz cuenta con tres vías de acceso que comunican hacia Calkiní, Tankuché y Santa María. Casi con excepción de estas vías, el resto no está pavimentada, y carece de banquetas y alumbrado público. La localidad cuenta con varias pequeñas tiendas de abarrotes, una escuela primaria, lugares de venta de comida, tortillerías, un molino, un kiosko, una cancha techada, el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), un albergue abandonado de la Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas (CDI), un módulo turístico, diversas cuevas-talleres, y el casco de la hacienda. El casco de la hacienda (fundada en 1866) es el centro de la localidad, es el principal punto de encuentro. Ahí se encuentra la comisaría, el espacio donde se reúnen los jueces de paz, los beneficiarios de los programas gubernamentales con los funcionarios públicos, y la capilla franciscana del “Santo Cristo del Amor” (véase Mapa 3.6).

Mapa 3 6 Ubicación del casco de la hacienda en la localidad de Santa Cruz



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, carta Calkiní F15D79 (Campeche y Yucatán). Mapa escala 1:50 000.

La capilla es una construcción muy pequeña al interior de la hacienda, para acceder es necesario subir las escalinatas que conducen a un patio donde se llevan a cabo misas al aire libre. La entrada de la capilla consta de 3 puertas, dos secundarias y una principal –justo en medio- que se distingue por tener un marco donde descansa el campanario. El interior es muy sencillo, las paredes son blancas y el atrio apenas está decorado con algunos santos y un cristo de pequeñas dimensiones. Sin embargo, lo que más llamó mi atención fue antes de acceder a la capilla, al subir las escalinatas se percibe el rostro<sup>82</sup> labrado de Sixto García (véase Foto 3.1). A pesar de los cruentos episodios que ocasionó, el hacendado ahora “petrificado” es un espectador más de la cotidianidad de los habitantes. Y nadie se atreve siquiera a derribar su presencia.

Foto 3 1 Rostro labrado de Sixto García en la capilla del “Santo Cristo del Amor”



Fuente: Adriana Medina Vidal.

Según los pobladores, Sixto concertaba casi todos los matrimonios. Él decidía quienes podían casarse e incluso fijaba la fecha. Además, empleaba al futuro marido, en alguna de las faenas lejos de la hacienda, justo antes de la boda. Es decir, el joven matrimonio no pasaba la primera noche juntos, y al estar lejos el

<sup>82</sup> El rostro mide 20 cm de largo y 10 cm de ancho. Los rasgos del rostro son casi imperceptibles.

marido entonces Sixto “tomaba” a la esposa. El hacendado mantuvo relaciones sexuales con todas y cada una de las mujeres de la localidad en su noche de bodas. Evidentemente que todos sabían lo que sucedía, pero “no había nada que hacer, así eran las cosas”.

Dado que los habitantes tenían trabajo en la hacienda y techo donde vivir, Sixto podía ejercer muchos derechos sobre ellos. Cada noche, uno de sus trabajadores tocaba la campana de la capilla para que todos los habitantes le “dieran las buenas noches al patrón”. Esto consistía en formarse para besar la mano del hacendado. Si algún habitante dejaba de asistir, se le reprendía mediante latigazos. Sostengo que el control de Sixto sobre la vida pública y privada de la localidad transformó incluso la subjetividad de los habitantes, quienes se auto percibieron como esclavos.

La experiencia del trabajo forzado en las haciendas fue distinta en Santa Cruz que en Bécal. De acuerdo con los testimonios orales en Santa Cruz acontecieron sucesos más cruentos, en parte debido al tamaño de la población y por ende el grado de control del sistema; y también porque la presencia de individuos de una clase social alta y con descendencia europea se limitaba a la familia García. Mientras que Bécal los mayas se abstuvieron de establecer relaciones de parentesco con las familias descendientes de españoles; en Santa Cruz los habitantes debían acatar las órdenes de la familia García y emparentarse con quien el hacendado indicaba, y además tolerar las violaciones sexuales de todas las mujeres recién casadas.

Al concluir el régimen de las haciendas en la década de 1930, los habitantes apenas convertidos en ejidatarios se dedicaron a la siembra de jipijapa y otros productos agrícolas, la ganadería, el tejido de palma o huano, y desde 1970 al tejido de jipijapa. Las mujeres y los niños se dedicaron al tejido de manera permanente, y los hombres en los momentos que no tenían que trabajar en sus milpas. En la década de 1990 comenzaron a capacitarse de manera oficial en la actividad artesanal. Diversas instituciones gubernamentales han otorgado recursos para que capacitadores autorizados transmitan los conocimientos y técnicas artesanales. No obstante, tal como lo refiere una de las artesanas entrevistadas,

“desgraciadamente, lo que gana cualquier artesano es muy poco. Aunque tantos años que trabaje uno la artesanía, la gente no se supera, se estanca. Aunque te mates tejiendo no se puede apoyar a los hijos para que estudien una carrera”.

Los tejedores mestizos y las tejedoras mestizas de Santa Cruz viven en un entorno de alto rezago debido entre otros factores a la falta de oportunidades de empleo, el progresivo abandono de las actividades agrícolas<sup>83</sup> y ganaderas, la dependencia que han generado las familias a los programas asistencialistas, los graves problemas de alcoholismo y drogadicción, la falta de cohesión y organización comunitaria, y la acuciante explotación por parte de los intermediarios de artesanías. La mayoría de los jóvenes deciden no continuar con el nivel medio superior de educación, toda vez que prefieren casarse y tener hijos a muy temprana edad. Lo anterior contrasta con los jóvenes de Bécál quienes sí tienen la oportunidad de salir a estudiar y/o trabajar en otros lugares.

En este sentido, la población de Santa Cruz es bastante homogénea. Casi todos son “negros” y “pobres”; es decir “mesticitos”<sup>84</sup>. Muy pocos habitantes se han incorporado al Magisterio o trabajado en Cancún. La principal fuente de ingresos es el tejido de sombreros de jipijapa. Sólo algunos acopian y comercializan, ganan concursos o capacitan; y el resto elabora los productos. Los “patrones” de estos tejedores y estas tejedoras son de Bécál y los nuevos “patrones” de Santa Cruz han comenzado a emplear la mano de obra de localidades aún más marginadas, como por ejemplo Tankuché, Pucnachén, Santa María y San Nicolás.

El caso de Cuch Holoch es muy distinto al de Santa Cruz. Del lado de la frontera yucateca, la localidad tiene dos vías de acceso que conectan con Halachó (cabecera municipal) y con Nunkiní (en el estado de Campeche). La toponimia del lugar tiene un significado especial. Cuch significa cargar y holoch es mazorca; se traduce como cargador de mazorca. Cabe mencionar que la “h” de Holoch es muda, los habitantes no lo pronuncian como “joloch”. Entonces, el topónimo se pronuncia “Cucholoch”; es decir, no hacen la pausa entre ambas palabras.

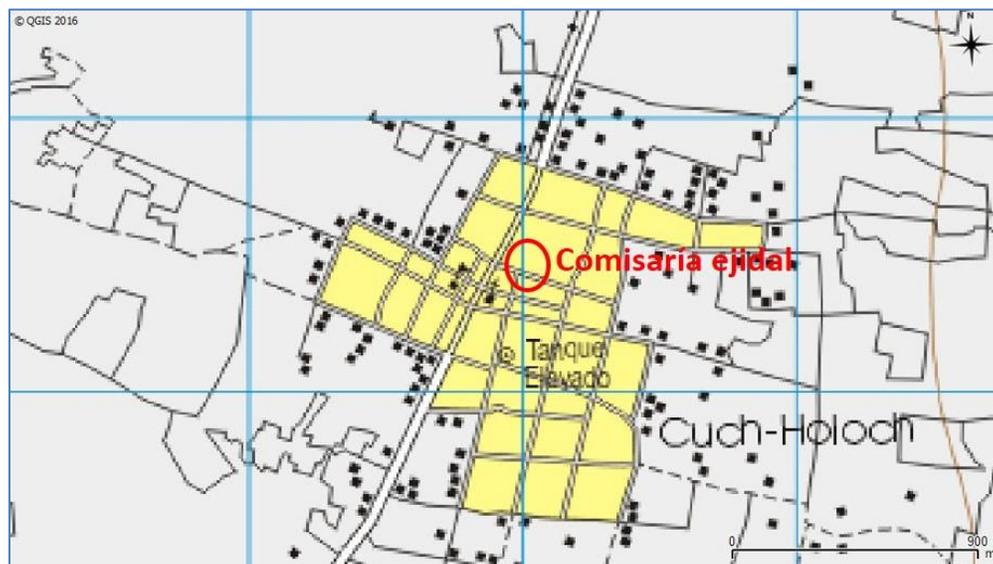
---

<sup>83</sup> De acuerdo con Ruiz (2003), la repartición de las tierras acabó con la producción agrícola.

<sup>84</sup> Categorías *emic*, utilizadas generalmente por los habitantes becaleños.

En esta localidad se observan numerosas tiendas de abarrotes, recauderías, escuela primaria y secundaria, lugares de venta de comida, tortillerías, la capilla católica, la iglesia del Nazareno, un molino, cuevas-talleres, un local donde operan los promotores de programas públicos, y varios cyber cafés. En el primer cuadrante se encuentra la comisaría ejidal, la capilla, una cancha de básquet, y un parque donde se realizan múltiples eventos públicos (véase Mapa 3.7). La cercanía de la localidad a la cabecera municipal ha conllevado beneficios para la población: opciones laborales y educativas, calles pavimentadas con banquetas y alumbrado público, un adecuado sistema de transporte y servicios médicos. No obstante, al igual que Exhacienda Santa Cruz, Cuch Holoch tampoco tiene una apropiada infraestructura sanitaria<sup>85</sup>.

Mapa 3 7 Ubicación de la comisaría ejidal en Cuch Holoch



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, carta Calkiní F15D79 (Campeche y Yucatán). Mapa escala 1:50 000.

<sup>85</sup> La falta de excusados, letrinas, fosas sépticas, sistemas de drenaje y la falta de favorables prácticas sanitarias, han contaminado el agua de los pozos y provocado constantes brotes de hepatitis y enfermedades gastrointestinales.

La principal actividad económica en la localidad es la agricultura<sup>86</sup>, sus habitantes han sabido aprovechar la corta distancia del manto freático, el sencillo acceso al agua, y la ausencia de piedras en el suelo. Es por esto que aquí residen los principales ejidatarios que siembran jipijapa de manera profusa. Los habitantes comercializan todos los días por las madrugadas sus productos agrícolas en Halachó (la cabecera municipal), que se encuentra a cinco kilómetros. La abundancia de estos productos, su calidad y buen precio<sup>87</sup> son famosos en toda la región, por lo que llega mucha gente incluso de Mérida a comprar. A diferencia de Bécál y Santa Cruz, casi todos los habitantes siembran en su solar y tienen pozo; y algunas familias crían aves o cerdos en sus solares.

La experiencia del colonialismo y la época de las haciendas fueron menos violentas para estos habitantes que en Bécál y Santa Cruz, posiblemente porque la élite europea no se estableció aquí y las haciendas no se construyeron en la localidad. Todos se autoidentifican como mayas, y la mayoría habla la lengua indígena, utilizan la vestimenta tradicional y reproducen las antiguas celebraciones. La redituable actividad agrícola de los padres y abuelos ha permitido que los hijos y nietos estudien y/o trabajen en otras localidades. No obstante, aunque en Cuch Holoch se les otorga mayor apoyo gubernamental a los ejidatarios, comparado con Bécál y Santa Cruz, las nuevas generaciones han perdido el interés en el campo. Los jóvenes trabajan en las granjas de pollo<sup>88</sup> y cerdo<sup>89</sup>, en las maquiladoras<sup>90</sup>, o entran al Magisterio. Desde su perspectiva, es mejor trabajar en una empresa donde te dan seguro médico y vales; porque trabajar en el campo implica estar bajo el sol todo el tiempo, invertir mucho dinero y obtener pocas ganancias.

---

<sup>86</sup> Se dedican a sembrar cilantro, rábano, lechuga, col, papaya, cítricos, sandía, melón, cebolla, chile, y también a sembrar flores. De igual modo siembran jipijapa, en mayor medida la variante ecuador. Se explicarán estas variantes en el apartado de Productores de materias primas del capítulo 7.

<sup>87</sup> En algunas épocas del año suben o bajan los precios de los productos agrícolas, depende de los ciclos de cosecha. Por ejemplo, cada rollo de 100 rábanos cuesta un peso en la temporada que abunda el producto, y sube a cinco pesos cuando escasea.

<sup>88</sup> La principal empresa en el ramo es Bachoco.

<sup>89</sup> La principal empresa es Kekén y se ubica en Umán (en la periferia de la ciudad de Mérida).

<sup>90</sup> La primera maquiladora del estado de Yucatán se instaló en 1981. Los jóvenes de Cuch Holoch han buscado empleo en las dos maquiladoras (Heritage y Monty) del municipio de Halachó, y en otras dos (Zaga y Moyel) de Maxcanú.

El tejido de fibras vegetales en Cuch Holoch siempre ha sido una actividad complementaria. Ha tenido mayor peso el tejido de palma o huano que de jipijapa debido a la naturaleza de su economía ampliamente diversificada. En lugar de especializarse en el complejo tejido fino de jipijapa con el que pueden obtener mayores ganancias que el grueso de palma o huano, prefieren dedicar menos tiempo tejiendo el huano o palma y así abocarse a sus actividades en la milpa y el solar. La lógica de la complementariedad y el hecho de que sea más redituable la actividad agrícola derivaron en que la única capacitación de jipijapa impartida hasta el momento resultara en un fracaso. Varios se inscribieron porque recibirían un pago y en la actualidad sólo dos artesanas tejen, aunque esporádicamente. Además, así como los jóvenes no están interesados en trabajar en el campo, tampoco en aprender el oficio.

#### Adscripción étnica de los tejedores y las tejedoras

La mayoría de los tejedores y las tejedoras se autoidentifican como mayas<sup>91</sup>. El tejido no es una actividad que realizan quienes no pertenecen al grupo indígena en cuestión<sup>92</sup>, en este caso: los mestizos. Lo que no sucede con el resto de las actividades implicadas en la producción de artesanías de jipi, tales como el cultivo de la fibra, la transportación y el acopio, el planchado y la comercialización. Los tejedores y las tejedoras entrevistados durante el trabajo de campo manifestaron tener un sentimiento de pertenencia respecto de un colectivo. Entonces, al interior de la cultura maya, los tejedores y las tejedoras se ven a sí mismos como un colectivo particular.

---

<sup>91</sup> Al respecto aclaro que es distinto hablar de adscripción étnica que de etnicidad. La etnicidad es una manifestación política que se realiza en torno a la identidad y no a la cultura. El tejido es una actividad que le otorga sentido a la cultura maya, no así a la identidad maya. Por esta razón, los tejedores y las tejedoras de Bécal no se autoidentifican como mayas, aunque sus prácticas cotidianas están inmersas en la configuración cultural maya. En cambio, los tejedores y las tejedoras de Santa Cruz y Cuch Holoch llevan a cabo sus prácticas cotidianas de acuerdo a la cultura maya y además se autoidentifican como mayas. Más adelante se explican las diferencias entre cultura e identidad.

<sup>92</sup> Una manera de clasificar a quienes no son mestizos es la categoría catrín. No obstante, el uso de ambas categorías resulta problemático (Hervik 2003:24).

En la Península de Yucatán una de las unidades elementales de identificación colectiva han sido los gremios. Pero los gremios son algo más que la organización a partir de la ocupación de sus miembros, “es una especie de mutualidad para protegerse en situaciones críticas de enfermedad y en los funerales” (Medina y Rivas 2009:137). En el ámbito rural campesino de la zona maya, el eje de la organización de los gremios es el vínculo de parentesco, en segundo orden están las relaciones de amistad y de vecindad. Los gremios más comunes son de agricultores y ganaderos, de obreros y campesinos, y de señoras y señoritas. En determinadas localidades hay de comerciantes, chicleros o artesanos. De modo que, al referirme a los artesanos señalo una unidad o marco que no es una conclusión objetivista del antropólogo, más bien se trata de una forma de organización desde la cual los actores sociales locales se han definido a sí mismos y se han diferenciado de los otros.

Hasta hace cuatro décadas la mayoría de los habitantes de la región manufacturaban artesanías y se dedicaban a las actividades agrícolas. Actualmente, se ha ampliado el universo de actividades económicas que realizan los mayas. Ahora, quienes no provienen de familias de artesanos se sienten más desligados del espacio húmedo y oscuro de la cueva. Entonces, ¿cuáles son los aspectos de la cultura maya y cuáles los de la identidad de los artesanos?

De acuerdo con Grimson (2010), cultura e identidad son procesos diferenciables cuya articulación no es mecánica, aunque están vinculados en innumerables espacios. La cultura alude al comportamiento mientras la identidad se refiere a la pertenencia. La cultura son tramas de prácticas y significados, rutinas cotidianas, creencias y rituales. La identidad son categorías de pertenencia, sentimientos de pertenencia e identidad. El autor sostiene que la cultura puede ser analizada como una configuración, que tiene múltiples elementos que se relacionan de diversos modos. En cambio, una identidad es un sentimiento de pertenencia asociado a una categoría, es un elemento clave de una cultura (Grimson 2010:77). De modo que, la relación de una configuración cultural con una categoría de identificación es de extrema complejidad. Me enfocaré en los sentimientos de pertenencia o categorías de identificación de los tejedores y las tejedoras de jipijapa

porque considero que la tarea de determinar los aspectos de la configuración cultural maya desborda por mucho a la presente investigación. No obstante, en más de una ocasión me referiré a la combinación de ambos aspectos -cultura e identidad- con el objetivo de comprender las fronteras entre estas nociones. Las cuales, cabe señalar, no siempre coinciden.

El proceso de identificación de los artesanos ocurre en los siguientes términos: “los sujetos se articulan como tales a partir de un trabajo de identificación que opera suturando identidades personales y colectivas (para sí y para otros), pero no lo hacen simplemente como a ellos les place, pues su trabajo de articulación opera bajo circunstancias que ellos no han elegido” (Briones 2007:71). La premisa de Briones retoma a Marx<sup>93</sup> para analizar la tensión entre estructura y agencia, y cuestionar la noción del sujeto pre-constituido. En mi perspectiva, la propuesta de Briones abre una vía diferente a la noción dicotómica: los condicionamientos o la agencia, y articula los límites teóricos del esencialismo con los límites del constructivismo.

Respecto a la primera parte de la afirmación de Briones, agregaré que un sujeto es reconocido como persona cuando vive de acuerdo al modo de vida de una cultura particular que lo calificará y reconocerá por ello (Zavala 2016:148). Analizar el concepto de persona permite comprender los elementos de la identidad y la configuración cultural. Ser una persona consiste en: “ser racional, ser una totalidad, poseer una esencia y también una apariencia, tener conciencia, reconocer una identidad, resultar de un proceso de desarrollo sociocultural, unificar el sentir y el pensar, poseer un dentro y un fuera de sí, ser resultado de la interacción sistemática de sus elementos, tener un valor evolutivo y una coincidencia-oposición con el animal” (Zavala 2016:151).

Es en este sentido, desde la perspectiva semiótica, que Arzápalo y Zavala (2010) explican que el concepto maya actual de persona o *uinic* (en la lengua indígena) es ser una persona en comunidad, en el entorno sociocultural: “*uinic* se es en tanto que se vive en la comunidad y se siguen las costumbres y tradiciones

---

<sup>93</sup> Los hombres hacen su propia historia, pero no la hacen simplemente como a ellos les place; no la hacen bajo circunstancias elegidas por ellos mismos, sino bajo circunstancias directamente encontradas, dadas y transmitidas desde el pasado (Marx 1978:595).

propias de la comunidad” (Arzápalo y Zavala 2010:6). Es decir, para los mayas lo primordial es la vida en comunidad, se constituyen como personas en dicho contexto:

La persona maya vive en sociedad y es miembro de la cultura maya, que ante todo se identifica con la lengua y la alimentación. Es por medio del cuerpo y la vida en sociedad que la persona se hace patente, que posee *pixan* [alma], que está ligada al mundo, al entorno y posee *ik'* [espíritu o energía], es capaz de sentir y posee energía que lo mantiene vivo, por lo tanto, manifiesta su *kinam* [fuerza, pasión, dolor, energía de lo vivo o capacidad para sentir]; es capaz de tomar decisiones, posee *tucul* [pensamiento] y es capaz de llevarlas a cabo pues tiene *ool* [voluntad] (Arzápalo y Zavala 2010:6).

La persona es una unidad de algo externo y algo inherente, la persona es el individuo y la sociedad de la que proviene. La persona lleva a cabo un trabajo de identificación, en el sentido de lo que señaló Briones (2007), constante bajo ciertas restricciones (tramas de prácticas y significados) dentro de una configuración cultural. La identificación es el resultado de una biografía que a su vez remite a formas de comportamiento socialmente disponibles. Estas restricciones y la agencia en el marco de las formas de comportamiento socialmente disponibles conforman el conjunto de circunstancias que son transmitidas desde el pasado.

Ser persona o *uinic* en la cultura maya implica atender a ese pasado, respetar las costumbres y tradiciones de la comunidad, y organizar la vida a partir del vínculo de parentesco. Es la familia y lo que sucede en la unidad doméstica lo que articula la vida de los actores sociales en la cultura maya. Identificarse como tejedor en la cultura maya es conectar con lo que realizan los hermanos, los padres y los abuelos; no únicamente en el ámbito de lo económico sino en diversos sentidos. Entonces, hablar de los tejedores y las tejedoras como actores sociales es hacer referencia a su vínculo de parentesco y, por lo tanto, a la organización con otros miembros de sus unidades domésticas.

En este sentido, la etnicidad se encuentra intrincada en el tejer, en el ser tejedor de jipijapa. Tejer es más que una fase de la producción artesanal porque tejer se relaciona con una lengua, con un tipo de vestimenta, con el modo de vida

agrícola, con las tradicionales ceremonias mayas, con el trabajo comunitario, con una manera de transmitir el oficio, entre otros. Así, la producción de objetos es inseparable del mundo maya, de sus tejedores y tejedoras.

La vida cotidiana en la región de estudio ha estado marcada por una historia colonial de explotación aguda. La sedimentación de asimetrías económicas y étnicas entre los colonizadores y los linajes mayas tuvo un efecto en la actividad artesanal. La gente “fina”, adinerada y de origen europeo organizaba las diversas fases de la producción y comercialización, mientras que los tejedores y las tejedoras mayas trabajaban para estos “patrones”.

Los hermanos García, hacendados españoles, se aventuraron en la empresa de artesanías de jipijapa probablemente porque el cultivo y la ganadería aportaban una modesta ganancia debido al clima local. Las artesanías representaron una buena posibilidad de los hacendados para generar riqueza con menos esfuerzo en una región condenada a la pobreza. La ausencia de oportunidades económicas en la Península donde son escasos los recursos naturales se compensaba con la relativa abundancia de recursos humanos: los indígenas. Los hacendados obtuvieron a través de la organización de la economía indígena una mercancía local idónea para comercializar: los sombreros de jipijapa.

Durante más de cincuenta años, de 1872 a 1930, los García explotaron la mano de obra indígena, hasta que se estableció la Sociedad Cooperativa de Producción y Consumo “Sombrereros Becaleños”. Por primera vez, la comercialización de las artesanías se organizaría por habitantes de origen maya. Aunque no tengo referencias, es posible que algunos descendientes de europeos, residentes o no de Bécal, comercializaran al margen de la cooperativa; no obstante, los intermediarios mayas tomaron el control de la producción y la venta de artesanías en Mérida y otros lugares. Prácticamente, los intermediarios mayas desplazaron a los intermediarios españoles.

No obstante, entre treinta y cuarenta años más tarde, justo en el auge (1960-1970) de la actividad artesanal, diversos actores con suficiente capital financiero, pero ajenos al oficio invirtieron en la producción y comercialización de artesanías. La lucha encarnizada entre intermediarios por adquirir la mayor cantidad de materia

prima, abastecer a un número más grande de tejedores y tejedoras, y tener más puntos de venta en diversos lugares; derivó en un nuevo sistema económico en el que se explotó aún más la mano de obra artesanal. La elevada demanda de productos contribuyó a que los tejedores y las tejedoras de Bécál construyeran sus propias cuevas en el espacio del solar para trabajar casi ininterrumpidamente.

Cabe mencionar que el elemento étnico-racial a partir de la década de 1960 dejó de ser el único de peso para explicar las nuevas dinámicas en la producción y comercialización. Anteriormente quienes tenían el capital financiero para invertir eran los descendientes de españoles, pero en este momento algunos habitantes que se autoidentificaban como mayas y con el suficiente capital social se involucraron en la comercialización sin el respaldo de la cooperativa. Más allá de la pertenencia étnica, las subsecuentes dinámicas se establecieron por actores con la suficiente capacidad para invertir.

En la década de 1980, algunos factores tales como la crisis del campo, la creciente oferta laboral en la Riviera Maya, la instalación de maquiladoras<sup>94</sup> y criaderos de cerdos, y la intensa política educativa de profesionalizar a la población; provocaron que muchas familias de tejedores clausuraran sus cuevas. Por lo que he investigado hasta ahora, estos cambios condujeron hacia otra manera de construir la etnicidad en Bécál. Al menos dos procesos influyeron en esta nueva manera de ser maya: la devastadora experiencia de interacción permanente con individuos de descendencia europea durante el régimen de las haciendas, y el acelerado proceso de urbanización de la localidad<sup>95</sup>. De esta suerte, los rasgos fenotípicos dejaron de tener una correlación con la pertenencia a un grupo indígena. Casi ningún habitante se reconoce como maya, ni biológica ni culturalmente (Ruíz 2003).

De los pocos actores de Bécál que todavía estaban involucrados en la actividad artesanal, la mayoría optó por convertirse en intermediarios y/o en capacitadores<sup>96</sup> de tejedores y tejedoras en otras localidades desde la década de

---

<sup>94</sup> Como ya se mencionó, las primeras maquiladoras en la región se instalaron entre 1980 y 1987.

<sup>95</sup> Bécál posee ciertas características sociodemográficas que corresponden más a un entorno urbano que rural, motivo por el cual en 2004 la localidad dejó de ser pueblo para convertirse en villa.

<sup>96</sup> Para convertirse en capacitador es necesario certificarse en una institución pública.

1990. Estos habitantes serían los nuevos “patrones” y/o maestros menos mayas de nuevos tejedores y nuevas tejedoras con un origen más indígena y en localidades con un alto índice de marginación: Santa Cruz y Cuch Holoch.

Es importante señalar que a diferencia de los intermediarios y/o capacitadores becaleños, los de Santa Cruz y el intermediario de Cuch Holoch si se autoidentifican como mayas. No obstante, el elemento étnico-racial es insuficiente para comprender la complejidad de la actividad artesanal. Por el momento, baste con señalar que los intermediarios son conscientes de que actualmente es más redituable vender las mercancías de jipijapa como productos de consumo etnizados y/o folkorizados. Los intermediarios han aprendido a encauzar la identidad étnica de los tejedores y las tejedoras para agregar valor a las mercancías. Sin que esta estrategia para generar mayores ganancias reditúe a los tejedores y las tejedoras.

## Capítulo 4 El papel de la familia en la actividad artesanal

Al enfocar la presente investigación en los tejedores y las tejedoras que habitan en las localidades rurales, es posible abordar una arista poco estudiada de la nueva ruralidad. La investigación procura analizar lo que sucede en la vida de quienes decidieron permanecer en sus localidades de origen a pesar del cambio de modelo económico, el colapso de las actividades agropecuarias y las subsecuentes crisis económicas. Es una aproximación a la otra cara de la moneda, a los que nunca migraron o migraron temporalmente y le apostaron a obtener ingresos regulares y en efectivo desde sus localidades. Los tejedores y las tejedoras han sido testigos del acelerado despoblamiento del campo. Sus prácticas están orientadas hacia lo que comúnmente se identifica como las prácticas de los hogares rurales, pero a la vez han incorporado otros aspectos, entre estos se encuentran las nuevas prácticas de los familiares y/o vecinos migrantes. Finalmente, sean hogares rurales plurifuncionales (no agrícolas) o unidades campesinas plurifuncionales, ambos “responden a la misma lógica, diferente de la lógica de la producción campesina mercantil” (Grammont 2004:296).

### Transformaciones en la actividad artesanal

Convertirse en tejedor, implica un largo proceso que comienza en la infancia y conlleva la adaptación al espacio húmedo y oscuro de la cueva. Hace unos años los tejedores y las tejedoras se organizaban con los miembros de sus hogares de manera similar: los padres tejían un sombrero al día en la cueva con ayuda de los hijos y complementaban sus ingresos con otras actividades, tales como los productos de la milpa y el solar. Han ocurrido algunos cambios a lo largo del tiempo en cada una de las tres localidades.

Con la reforma agraria de 1937, los habitantes de la antigua zona henequenera se organizaron en ejidos y obtuvieron el derecho a trabajar su tierra<sup>97</sup>.

---

<sup>97</sup> Moßbrucker señala que “en la teoría se trataba de ejidos colectivos, donde los miembros tenían derecho a trabajar la tierra. Sin embargo, de hecho, estos ejidos fueron estatales y los ejidatarios tenían el estatus de

A partir de entonces, se dio inicio a una economía campesina de autosubsistencia con la cual los productos agrícolas se destinaron al consumo de los miembros del hogar. Estos hogares producían casi todo lo que necesitaban “a través de industrias caseras y el artesanado” (Arizpe 1989:68). La producción artesanal se estructuró en grupos familiares, por lo que las redes jerárquicas se cimentaron sobre las relaciones de parentesco<sup>98</sup>. El oficio se aprendió en el ámbito cotidiano familiar para aportar económicamente al hogar. Los aprendices asumieron la responsabilidad de aprender el oficio de sus padres y, luego, preservar la actividad artesanal.

En 1960 la producción artesanal se estableció como la principal fuente de ingresos de los habitantes de Bécál, se tejía en casi todos los hogares. Las cuantiosas ganancias despertaron el interés de los habitantes más acaudalados quienes abrieron sus propios negocios para comercializar las artesanías en las ciudades más cercanas. Estos actores, ajenos al oficio, incursionaron en el mercado internacional y ascendieron socioeconómicamente, mientras que los tejedores y las tejedoras continuaron siendo injustamente retribuidos. Entre 1970 y 1980, la producción de artesanías dejó de ser una de las actividades económicas centrales en Bécál, por lo que la población buscó otras opciones laborales en la Riviera Maya. La mayoría de los hombres se emplearon en la industria de la construcción y las mujeres en el servicio doméstico.

En 1990 se adiestraron nuevos actores de localidades más marginadas (Santa Cruz y Cuch Holoch), creando mayor desigualdad entre los involucrados. El gobierno otorgó recursos para construir suficientes talleres-cuevas para dar cabida a la nueva fuerza laboral. Estos talleres dejaron de conformarse por miembros de una misma unidad doméstica. En la actualidad, los tejedores y las tejedoras se encuentran cada vez más vulnerables frente a la carestía de la materia prima y las desventajosas relaciones comerciales que establecen los intermediarios.

A pesar de todas estas transformaciones, tejer es una manera “fácil” y “rápida” de generar ingresos. Además, no requiere salir de la localidad, los tejedores

---

trabajadores del Estado. De esta manera, se puso de cabeza la idea original que suponía una organización democrática de base” (Moßbrucker 2001:364).

<sup>98</sup> Las relaciones de parentesco no son estáticas, sino que cambian y se adecúan al contexto sociocultural (Moctezuma 2012).

y las tejedoras pueden permanecer cerca de sus hogares. Por lo general, los tejedores y las tejedoras complementan sus ingresos provenientes de la comercialización de artesanías con otras actividades. Por ejemplo, los hombres complementan sus ingresos con la albañilería, la plomería, la conducción de taxis, entre otros. Y las mujeres comercializan comida, confeccionan ropa o venden productos por catálogo; y a la par recolectan leña, siembran frutas y verduras en el solar y cuidan animales de corral. A diferencia de los tejedores, las tejedoras combinan su oficio con los quehaceres domésticos y la crianza de los hijos. Por lo tanto, ellas cuentan con menos tiempo para perfeccionar sus conocimientos y habilidades. Esta situación constituye un factor de peso para explicar por qué los pocos tejedores que participan en el oficio son quienes tienen mayor prestigio.

#### Tejedoras: género y el ciclo de desarrollo doméstico

Las tejedoras de Bécal, a diferencia de las de Santa Cruz y Cuch Holoch, combinan el trabajo artesanal con el trabajo doméstico en el mismo espacio: el hogar/taller-cueva. La mayoría de las mujeres, que actualmente tienen cincuenta años o más, relatan que desde niñas tenían que realizar más tareas domésticas que los varones. Ellas se levantaban temprano para barrer el patio, quemar la basura, juntar leña del fogón, ir al mercado, preparar el desayuno, acarrear el agua del pozo, lavar los trastes, sancochar<sup>99</sup> la ropa a mano con ceniza y polejía<sup>100</sup>, lavar los pañales de los niños, lavar el nixtamal, tortear, preparar la comida, y más tarde, preparar la cena. Trabajaban en la cueva sólo en sus breves espacios libres. Juana explica:

“Cuando no estaba limpiando y cuidando a mis hijos, entonces me ponía a tejer un sombrero en la cueva. Mis hijos sí estudiaron y también tejieron. En vacaciones tienen que tejer, cuando entren en la escuela que necesitan un cuaderno, libretas, zapatos, uniformes. Somos tres, mis dos hijas y yo, hacemos tres sombreros. Les doy dos y me queda uno para el gasto. Ya tenían su pasaje de aquí a Calkiní para ir a estudiar”.

---

<sup>99</sup> Sancochar significa dejar en remojo con agua caliente.

<sup>100</sup> Polvo blanco que se utiliza como desinfectante o blanqueador. En algunos lugares como el centro del país se le conoce como lejía.

Posiblemente debido a lo anterior, son muy pocas las capacitadoras en Bécál. Magdalena, la esposa del capacitador Ernesto obtuvo su certificación. Incursionó en la capacitación de tintes naturales a partir del contacto que tuvo con un funcionario público de SEDECO<sup>101</sup> cuando acompañaba a su esposo a los eventos. El funcionario público le pidió a Magdalena que tejiera un sombrero de tinte natural y ella respondió que no sabía. Después de una breve explicación, Magdalena se animó a experimentar con diferentes plantas y trozos de madera. Al poco tiempo, tejió su primer sombrero de tinte natural por el que ganó un concurso estatal. Luego de esta experiencia, la institución mencionada la contrató para impartir cursos en diferentes localidades. Hasta ahora ha impartido tres cursos de tinte natural en Tankuché y uno en Nunkiní.

La entrevisté en una ocasión cuando fui a su hogar para platicar con su esposo. Ernesto está acostumbrado a los reflectores pues muchas personas lo han entrevistado. Me invitó a pasar a su oficina: a su taller-cueva. Y Magdalena se quedó arriba, en la cocina. Ernesto habló por largo rato de su experiencia en la enseñanza de la artesanía hasta que Magdalena le pidió que subiera para atender a otra visita. Pensé que me quedaría sola, pero enseguida bajó ella. Sin preguntarle nada, me platicó del curso que impartió en Nunkiní. El curso tuvo una duración de 35 horas y el objetivo principal fue que las mujeres aprendieran a pintar los petates que tejen de palma. La capacitación contempló una salida al campo para recolectar hierbas, raíces y trozos de madera con los que se prepararon tres colores diferentes: mostaza, vino y verde pistache. Sin embargo, Magdalena ha dejado de impartir cursos, le pregunté por las razones y justo cuando iba a responderme regresó su esposo. Él no indagó sobre nuestra plática, solamente le pidió a su esposa que se retirara. Entonces me tomé el atrevimiento de pedirle a Magdalena que se quedara para que ambos me platicaran sobre sus experiencias como capacitadores, pero ella se negó, probablemente por el gesto de desaprobación de su esposo.

Considero esta escena muy ilustrativa, aunque es factible que sus comportamientos se debieran a múltiples factores, es un hecho que culturalmente

---

<sup>101</sup> Secretaría de Desarrollo Industrial y Comercial.

la figura del tejedor tiene mayor prestigio que la figura de la tejedora. Ellos han generado técnicas más elaboradas porque han tenido más tiempo para poner en práctica sus habilidades. Pareciera que la incursión de la mujer en la artesanía y el desarrollo de sus habilidades son meros accidentes. Construir una cueva debajo del solar proporciona la ventaja de poder compartir las tareas de la producción artesanal con varios miembros de la familia, y al mismo tiempo conlleva otras desventajas, como la de entremezclar los problemas familiares con cuestiones de autoridad en el taller.

En contraste, el trabajo artesanal en Santa Cruz se vincula en menor medida con el trabajo doméstico, toda vez que ambas actividades no comparten el mismo espacio físico. Aquí las cuevas son talleres construidos en espacios públicos, a los que acceden tejedores y tejedoras de diversos hogares. De modo que las artesanas descuidan sus responsabilidades domésticas -la crianza de los hijos, la preparación de alimentos, el cuidado de los animales de traspatio, y/o el mantenimiento de la huerta- para mantener un ingreso económico constante.

El caso de la artesana Sandra, ilustra la configuración entre el trabajo artesanal y los arreglos familiares más acostumbrados en Santa Cruz. Sandra de 56 años y su esposo aprendieron el oficio para mantener a sus diez hijos, ahora su hija más joven tiene 17 años. Solamente cuatro de sus diez hijos aprendieron a tejer. Cuando sus hijos eran pequeños y la familia tenía más necesidades económicas, su esposo salía de la localidad para contratarse como peón mientras ella tejía en la cueva de la calle principal. Su rutina de trabajo consistía en: “cuando me metía a la cueva a las siete de la mañana, un huano así lo llevó, para empezar. Cuando salía de las cuatro de la tarde ya estuvo, ya terminé un sombrero. Lo daba a mi primera hija [y le decía]: anda ve a vender y compra para que comamos”. En su hogar, cuidaba gallinas que cocinaba cuando no tenía dinero en efectivo. Ahora muy pocos miembros de la familia de Sandra continúan tejiendo sombreros.

## La transmisión del conocimiento: de los abuelos a los nietos

Cuando inicié la investigación de campo pregunté insistentemente a varios tejedores y las tejedoras cómo se aprende a tejer un sombrero, pero la mayoría respondió “así viendo”. Pronto me di cuenta de sus dificultades para verbalizar el conjunto de técnicas necesarias, no solamente por la barrera del lenguaje (traductibilidad del maya al castellano) sino principalmente por la complejidad que implica saber tejer el jipijapa.

Los tejedores y las tejedoras trabajan sentados con la espalda muy recta sobre una superficie dura (un banco o piedras apiladas), muy estrecha<sup>102</sup>, sin respaldo, sin descansabrazos y a una altura respecto al suelo muy reducida. Su postura erguida y las piernas abiertas les ayudan a pasar horas dentro de la cueva y posiblemente, a tejer mejor. El movimiento de las muñecas y la altura de los brazos flexionados son muy precisos. El color de la fibra les indica la cantidad de azufre que se utilizó para blanquear y el número de veces que se asoleó. Con los dedos pueden determinar el nivel de humedad y reconocer el momento indicado para comenzar a tejer. Conocen el grado de tensión que soporta cada hebra cuando la cruzan y luego la aprietan. De modo que, los aprendices adquieren la capacidad de distinguir a través del olfato, la vista y el tacto una variedad infinita de texturas y colores del jipijapa.

Cada sombrero lleva la firma de su creador. Los tejedores y las tejedoras saben identificar esa firma a partir de los siguientes elementos: la “empezada”<sup>103</sup>, el espacio entre hebras y la orilla del sombrero. Una “empezada” muy compacta, un espacio muy pequeño entre hebras y una orilla uniforme evidencian la gran habilidad de un tejedor y una tejedora. Un buen tejedor y una buena tejedora se distingue por su paciencia, perseverancia y meticulosidad. Así, saber tejer el jipijapa es mucho más que un conjunto de instrucciones porque “el disciplinamiento del cuerpo es irreductible al discurso verbal (hablado o escrito), y la educación del artesano es inseparable de la acción” (Jiménez 2015:367).

---

<sup>102</sup> 50 cm de largo y 30 cm de ancho.

<sup>103</sup> La empezada es la parte del centro de la copa.

De 1872 a la década de 1930, los padres y los abuelos en Béal se encargaban de la transmisión del oficio. Trinidad, una artesana del barrio del norte, comenta: “como decía mi abuelo que él desde que tuvo uso de razón se están vendiendo acá los sombreros. Le digo abuelo ¿quién enseñó?, ¿quién empezó primero? No sé, decía. Sus papás le enseñaron”. Luego, en 1941, Lázaro Cardenas otorgó recursos para construir cuatro talleres-cuevas: dos en el norte y dos en el sur. En estos espacios, Andrés Uc y otros dos maestros artesanos<sup>104</sup>, les enseñaron a las nuevas generaciones.

Dado que los padres de familia tenían que trabajar todo el día y disponían de poco tiempo para transmitir el oficio a sus hijos, el curso permitió que los menores de edad se incorporaran a las cuevas públicas más pronto para apoyar a sus padres con la producción de sombreros. En la década de 1960, las unidades domésticas se habían capitalizado lo suficiente como para pagar la construcción de sus propias cuevas en el espacio del solar. Lo que contrasta con Santa Cruz porque actualmente, los ingresos de la mayoría de los tejedores y las tejedoras de esta localidad no son suficientes para construir cuevas domésticas.

#### Diversificación de actividades económicas: actividad artesanal y migración

Santiago nació en 1932 en Becal. Sus padres y tíos fundaron el templo evangélico y la cooperativa “Sombrereros Becaleños”. Aprendió a tejer sombreros de jipijapa en el solar de su abuela y en los talleres-cuevas construidos en 1941. Tuvo siete hijos con Maribel (ahora todos son profesionistas). A lo largo de sus 83 años, ha realizado diversos oficios: desde beisbolista hasta bracero en Los Ángeles.

Santiago recuerda que el templo evangélico se instaló cuando él era niño. Sus padres y tíos experimentaron la complicada inserción de la nueva religión<sup>105</sup>, los católicos quemaron el techo de su casa de huano<sup>106</sup> varias veces para

---

<sup>104</sup> Véase “Procesos de enseñanza y aprendizaje del oficio” en el Anexo 3.

<sup>105</sup> Santiago era muy pequeño cuando su padre y sus tíos habilitaron su casa para la instalación del templo. No recuerda cómo su familia contactaba a los misioneros norteamericanos y se organizaba con ellos para mantener y afianzar la nueva religión en este territorio.

<sup>106</sup> Categoría *emic* para designar al tipo de palma utilizada para la vivienda.

manifestar su descontento. Ellos “no querían que entre el Evangelio acá. Entonces sufrimos mucho, algunos los llevaron hasta la cárcel. Había mucho fanatismo, no querían que entre aquí el Evangelio. Mi familia se hizo evangelista porque vieron que la palabra de Dios era un camino más correcto para alcanzar una vida mejor”.

La familia del padre de Santiago se dedicaba a la agricultura y la artesanía. Santiago acompañaba a su padre a realizar sus actividades:

“Él trabajaba el campo y me llevaba sobre seis kilómetros donde hacía su milpa. Mi tío y mi papá hacían su milpa. Yo tenía como nueve o diez años. Yo nada más cargaba algunas cositas que no pesaban y yo iba tras de él. En las tardes cuando ya habíamos trabajado el campo, prendíamos la fogata. Teníamos un comal, llevábamos masa y preparábamos unos pibitos gorditos. A veces buscábamos los huevos de la codorniz y lo sancochábamos. Llevábamos tomate, chile, francés, café. Y ahí comíamos juntos. Enfrente había una aguada donde estaban los patitos, ahí tomábamos agua de lluvia. Ahí se juntaban los venados, faisán, pavos de monte y todo eso. Era muy bonito. Cosechábamos en carretas jaladas por caballos. De mis hermanos, nada más yo era el afortunado de ir con él. Él me escogió como su compañero. En todos los trabajos que hacía, él le gustaba que yo este con él. Todos mis tíos se dedicaban al campo, pero no al cien por ciento. Nada más para tener maíz tenían su milpa, y luego se venían a tejer”.

La familia de Santiago vivía en el solar de su abuelo paterno y lo compartía con las familias de sus tíos paternos<sup>107</sup>. La agricultura en la milpa y el solar se complementaba con la producción de artesanías de jipijapa. Su abuela sabía tejer, pero su padre aprendió a tejer en alguna de las cuevas cercanas construidas debajo de los solares: “los que salían de la primaria, y como no había secundaria, pues los metían en las cuevas para aprender a tejer. No había talleres en esa época, no sé dónde aprendieron mis tíos a tejer. Había cuevas en todas las casas”. A diferencia de su padre y sus tíos, Santiago si aprendió a tejer con su abuela: “mi abuelita tejía el sombrero de jipi, entraba en la cueva. Le gustaba que yo arregle su tejido”.

---

<sup>107</sup> “Ese terreno se divide en cuatro partes. No había divisiones, cada hermano de mi papá sabía lo que le tocaba de terreno. Luego, cuando crecieron todos y llegaron los nietos pues hicieron las albarradas. No por pleito sino para que cada quien sepa su territorio. A mi papá le tocó este cuadro de aquí. Mi abuelito les dio terreno a cuatro hermanos, contando a mi papá” (Testimonio de Santiago).

Aunque Santiago no vivió en el solar de su abuelo materno, si conoció a sus abuelos quienes también residían en Bécal. El abuelo era artesano, fabricaba vasijas de barro<sup>108</sup> y era barbero. Manufacturaba y cocía la cerámica, y además se encargaba de comercializarla en las localidades cercanas<sup>109</sup>. Ocasionalmente Santiago iba a tejer a la casa de los abuelos maternos pues su abuela sabía hacer sombreros de palma.

Santiago tuvo 9 hermanos, todos estudiaron hasta la primaria y sólo tres estudiaron una profesión<sup>110</sup>. Para apoyar el gasto familiar, Santiago y sus hermanos “quebraban piedra para ganar centavos”<sup>111</sup>, tejían en la cueva del solar de los abuelos y realizaban otros trabajos. Por ejemplo, Santiago vendió boletos en el salón de cine de la familia de los Canto, mató reses a un costado de la iglesia y fue aprendiz de zapatero. Posteriormente y debido a que su padre y sus tíos eran los fundadores de la cooperativa de “Sombrereros Becaleños”, Santiago pudo dedicarse a la actividad artesanal. Aprendió a sembrar la planta y rayar la fibra, a preparar el material, y además tejerlo.

A los veinte años se enamoró de Maribel, una muchacha católica. Después de cuatro años de novios le manifestó al padre de Maribel su intención de casarse con ella, y a su vez el padre le sugirió que se casaran por la iglesia católica. Sin embargo, el modelo patrivirilocal tuvo mayor peso. El padre de Santiago transmitió su inconformidad, como líder del templo evangélico le prohibió a Santiago casarse por la iglesia católica. La influencia de la familia de origen de Santiago fue determinante en el arreglo marital de la nueva pareja. Luego de concertar la situación con su padre, Santiago habló con Maribel y le dijo: “yo te quiero y tú me quieres, pero hay una situación difícil por la religión, no sé qué te parezca, pero yo por lo pronto si tú dices que quieres ir conmigo entonces te llevo. Y luego nos casamos. Está bien me dice ella. Un 9 de mayo de 1950 fui por ella, la subí en la bicicleta y la traje”. Finalmente, se casaron por el civil.

---

<sup>108</sup> Tenía un horno de cerámica en el solar.

<sup>109</sup> Contaba con transporte propio: carreta y caballos.

<sup>110</sup> Dos son maestros y uno es pastor evangélico.

<sup>111</sup> El sistema constructivo local consistía en mezclar fragmentos de roca con cemento. Dado que no había máquinas para partir las rocas, con un martillo se golpeaban las piedras hasta conseguir los fragmentos necesarios. Se retribuía con diez centavos a quienes llenaran una lata de “piedra quebrada”.

Una vez casado con Maribel, su suegro les ofreció un terreno en su solar. Santiago consideró que de aceptar el ofrecimiento también implicaba adquirir un compromiso mayor con sus suegros. Sin dudarlo, Santiago consultó con su padre quien inmediatamente le otorgó una parte de su terreno para construir una casa con Maribel. Así, Santiago prefirió permanecer en el solar de sus padres antes que mudarse al terreno de sus suegros. La relación entre Santiago y su padre fue muy estrecha: “cuando mi papá se enfermaba yo tenía una tienda aquí. Entonces todo el recurso que yo tenía era para llevarlo a Mérida al doctor. No lo hacía yo con un interés más que agradecerle que nos haya dado el terreno. Cualquier cosa que él necesitaba, yo lo costeaba. Cuando yo iba a jugar béisbol, él iba conmigo. Le gustaba mucho ver cómo juego. Tuve una conexión con él muy bonita”.

En los primeros años de su matrimonio con Maribel, ambos se dedicaron a tejer sombreros en la cueva. Los fines de semana, Santiago jugaba béisbol en las localidades cercanas y obtenía ganancias. Antes de que naciera su primera hija, tenían un “chiquerito” para criar cerdos y venderlos: “casi toda la vida crié cerdos y eso me apoyó muchísimo porque vendía yo los cerdos, pavo, gallinas, y todo eso”. Santiago y Maribel crearon otras estrategias para obtener ingresos: “entre sábado y domingo vendíamos 400 piezas de panuchos aquí en la casa. Llegaron los otros hijos y puse una refresquería. Puse una mesita y unas frutas, raspaba el hielo y así hacía los granizados. Yo tuve que idear varias formas de hacer centavos. En ese entonces yo hice un cuartito allá en la cancha para vender mis raspados. Allá vendí muchos años, como unos veinte o veinticinco años”.

Después hizo algunas adecuaciones. Construyó un local en la esquina de su casa, amplió el espacio en el solar para criar cerdos y colocó una poza para recolectar agua de lluvia. En el momento que los vecinos se quejaron del olor de los cerdos, compró un terreno a la orilla de la localidad y trasladó las corraletas y los animales. Con una moto que compró viajaba a Dzitbalché a comprar grasa para hacer chicharrón y cueritos que vendía en su local. Además, compraba telas, encaje, hilos y otros productos en Mérida<sup>112</sup> para revenderlos en el mismo local. En sus tiempos libres y con un triciclo que adquirió por abonos semanales, repartía

---

<sup>112</sup> Santiago se iba en moto a Mérida o en tren de vía angosta que costaba dos pesos de ida y vuelta.

leche de Conasupo, Coca-Cola, cal, cemento, polvo de piedra, tanques de gas y comida en las casas de sus clientes. No obstante, los ingresos no eran suficientes para pagar los estudios, el transporte y la comida de todos sus hijos. Por esta razón, decidió enlistarse para irse de bracero a Estados Unidos:

“En esa época, las autoridades hacían una lista de los nombres de ciudadanos que querían ir a trabajar. Yo viendo la necesidad que tengo pues me anoté. Ya tenía la tienda y mi familia me ayudaba. Salí enlistado para irme allá. De Bécal fuimos veinte. Hicimos tres días en el tren a México. De ahí tomamos los que se van a Empalme, Sonora. De allá tenían que seleccionar. Nos examinaban para ver si teníamos enfermedad venérea. Todos los que íbamos a entrar nos desnudaban para la revisión. Los que salen buenos agarran sus papeles y toman un tren hasta Mexicali. En Mexicali nos revisaron los pulmones. Luego cruzamos la frontera y ahí estaban los camiones de los dueños de donde vamos a trabajar. Vamos entrando y nos daban alimento, leche, frutas, tortas. Ibas en el camino comiendo. Llega uno amaneciendo al otro día hasta Los Ángeles, California. Te dan cama con enchufe para calentar la cobija. Son grandes galerones con calefacción. En ese lugar había dos mil braceros. Nos levantábamos a las dos de la mañana para desayunar y para el lunch, y luego irnos hasta el campo. Entrábamos a las seis de la mañana a cortar la fresa. Ahí estábamos con una heladez encima de uno. Yo no tenía suéter, sólo una camisa. Estaba yo joven, tenía unos 25 años. Trabajábamos difícil, el trabajo era puro muñequero. El mayordomo nos enseñaba a no mallugar la fruta porque, si no, entonces no se vendía. Mandaba dólares a mi esposa por telégrafos. Estuve seis meses por allá y regresé”.

Al regresar, retomó el trabajo agrícola que siempre había desempeñado con su padre: la agricultura y la artesanía. Cada fin de semana entregaban entre ocho y diez sombreros a la cooperativa. Santiago manifiesta que su

“mentalidad era que todos mis hijos estudiaran, sobre todo las muchachas para que el marido no las maltratara. Yo ayudaba a una señora que se ponía en el centro a vender pollos. A media noche desplumaba veinte pollos. Ya no jugaba en ese entonces, pero seguía ampayeando, viajaba mucho. Yo me dedicaba más a buscar dinero que mi esposa. Ella tenía que lavar y atender a los hijos, ella no podía casi hacer sombreros. Llegué a juntar un millón de pesos en un banco de Halachó. Mi esposa llegó a tener veintiuna piezas de oro: pulsos, aretes, collares, muchas cosas. Eso lo compré con todo el dinero que ahorramos. A todos mis hijos les di estudios. Luego mi esposa falleció. Todavía tengo

esa cuenta bancaria con un poco de ahorros. Actualmente pertenezco al Palacio [Municipal]. Mi trabajo es prender las luces de la cancha a las seis de la tarde y las apago a las doce de la noche”.

La historia de Santiago muestra varios aspectos. Su relato permite observar la naturaleza de las relaciones translocales, y sus impactos. Santiago ha realizado diversas actividades económicas para sostener a su familia. En su adolescencia, salió de Bécál para aprender el oficio de la zapatería en Mérida. Antes de casarse, Santiago comenzó a jugar, en varias ciudades del país, como seleccionado del equipo de béisbol de Campeche. Más tarde, participó en el programa de contratación legal de braceros para ir a California a la pizca de la fresa. En su opinión, “fue una buena experiencia, el trabajo era duro, pero la paga gratificante”. Con el dinero que obtuvo pagó los estudios de sus hijos.

Su relato se encuentra plagado de referencias sobre la diversificación del ingreso económico, antes y después de la década de 1980. Santiago ha realizado múltiples actividades: sembrar la milpa, jugar beisbol, hacer raspados, criar cerdos, repartir productos a domicilio, vender productos en un local comercial, tejer sombreros y venderlos en la cooperativa, cosechar fresas, y trabajar en la administración del palacio municipal de Bécál.

Asimismo, la historia de Santiago enmarca los arreglos tradicionales del papel del género. Santiago aclaró que su esposa nunca le reclamó nada, nunca se quejó por quedarse a cargo de sus siete hijos mientras él salía a trabajar a otros lugares. Permanecieron casados más de sesenta años y Maribel nunca trabajó en otro lugar que en la cueva. Él describe a su esposa como una buena mujer: “Mi esposa me ayudaba mucho...ella me apoyaba en todo”. Los hombres de la generación de Santiago salían a trabajar lejos de sus localidades de origen, y sus esposas permanecían en casa cuidando a los hijos y realizando los quehaceres domésticos.

En el caso de Santiago se observa el capital social y la tensión entre la agencia y la estructura. Su familia jugó papeles importantes en la iglesia evangélica y en la cooperativa de “Sombrereros Becaleños”. Como miembro de esta familia, Santiago tuvo que cumplir con las siguientes responsabilidades: trabajar desde niño

para construir el templo, continuar la tradición evangélica, inculcar a sus siete hijos y a su esposa las enseñanzas de su religión, hacer la milpa con su padre y sus tíos, tejer sombreros de jipijapa, adquirir el “compromiso” con su padre después de aceptar el terreno donde ha vivido después de casarse, ser gerente de la cooperativa, y ser el principal proveedor de su familia.

Antes era imposible cuestionar las decisiones del padre por lo que la capacidad de agencia de los hijos y los nietos estaba sustancialmente disminuida. La única manera que tenía un actor masculino de actuar sin tener que someterse a lo que el padre quisiera, era convertirse en padre de familia. Aparentemente estos actores adquirieron mayor capacidad de agencia después de concluir el “compromiso” con el padre. Hasta que el padre de Santiago falleció, él se convirtió en la máxima autoridad de su casa. De modo que, a partir de la década de 1980, limitó sus viajes con el objetivo de hacerse cargo de todo.

Las trayectorias de los tejedores y las tejedoras y la influencia de la familia de origen

Previo al contexto de la nueva ruralidad, eran más frecuentes las historias de vida de actores sociales que debían acatar lo que sus padres les imponían. Estos padres habían sido educados por unos abuelos que tenían una perspectiva y unas prácticas mucho más rígidas que las que sostienen sus nietos. A través de los testimonios, me fue posible analizar la tensión entre la estructura social y la capacidad de agencia, entre las decisiones de los tejedores y las tejedoras, y la influencia de las familias de origen.

La historia de la tejedora Mariana, de 53 años y originaria de Bécal, muestra cómo los miembros de la unidad familiar donde nació y sus prácticas, jugaron un papel central en su vida. Ella aprendió a tejer jipijapa a los ocho años:

“A mí me gustó porque entraba yo a la cueva donde estaban mi abuelo y mi papá; y me gustaba ver como mi abuelo inventaba las cosas. Él tenía periódico y revistas a lado de él para sacar modelos. Decía “pues lo voy a sacar”, y veo que está sacando todos los modelos. Entonces yo lo aprendí porque a mí me gustó ver todo lo que hacía mi abuelo. Él no me enseñaba, no me decía “ve esto cómo lo hago”, no. Él cuando terminaba

me decía: “aquí esta hija, ¿lo quieres aprender?”. Sí abuelo, le contesté. Y me decía “aquí, toma hija”. Me lo ponía aquí, ahí tenía yo el huano. Lo estoy viendo cómo lo tiene hecho, pero él no me explicaba cómo hacerlo. Dice “¿Quieres aprender hija?, cuenta cuánto tiene esto, ve cuánto tiene aquí, ve cómo está hecho”. Y yo, mis ojos están pegados a esto hasta que yo saqué lo que él sabía”.

El padre y el abuelo les enseñaron a todos los miembros de la unidad doméstica a tejer para percibir mayores ingresos. En su infancia, Mariana se entretenía tejiendo aretes que vendía a diferentes intermediarios, lo que le permitía tener dinero para comprar sus útiles escolares. Parte de ese dinero se lo entregaba a su madre para solventar otras necesidades en el hogar. Su interés en el oficio y sus particulares habilidades marcaron la diferencia con sus hermanas. Los padres les daban diariamente 5 centavos a cada hermana para que compraran algo de comer en la escuela mientras Mariana llevaba hasta 50 centavos. Orgullosa menciona: “eso era mucho para mí, pero yo lo ganaba”.

Cuando Mariana terminó la primaria, los padres decidieron que no se inscribiría en la secundaria. Dado que había aprendido a trabajar y percibir ingresos, era mejor que apoyara económicamente a sus hermanos. Ella recuerda que su mamá le dijo “tú no vas a estudiar hija, tú me vas a apoyar con tus hermanos porque todos quieren estudiar”. Trabajaba de lunes a viernes, y le entregaba cada semana dos sombreros a su mamá para el gasto familiar. Cuando ella necesitaba dinero extra para sus propios gastos, debía de trabajar de viernes a domingo:

“Empezaba cada noche a las nueve y terminaba al día siguiente a las cinco de la mañana. Terminaba dos sombreros para mí, eso era para mí gasto. Dos sombreros eran para mi mamá y dos sombreros eran para mí, en total tejía cuatro sombreros cada semana. Yo les daba a mis hermanitos para sus pasajes. Luego uno de mis hermanos me buscó trabajo de sirvienta y mi mamá estaba feliz porque cada mes iba a cobrar mi sueldo. Desde los 12 años trabajé de sirvienta porque mi mamá necesitaba el dinero para mis hermanos que estaban estudiando”.

El arreglo familiar consistía en que más adelante, sus hermanos le retribuirían a Mariana por su esfuerzo. De los 12 a los 15 años, también realizó servicio doméstico y cuidó menores de edad en Mérida y Campeche. Los fines de semana regresaba

a su casa en Bécal y aprovechaba para tejer en la cueva del solar. Dejó ese trabajo porque la hija de su patrona en Campeche, la molestaba mucho: “era muy especial la muchacha, yo ya me había fastidiado de ella. Mejor me regresé y me dediqué a las artesanías. Ya no volví a trabajar de sirvienta”.

En su condición de mujer, Mariana no podía dedicarse de tiempo completo a hacer artesanías. Todos los días se levantaba a las cinco de la mañana para barrer el patio, quemar la basura, ir al mercado, preparar el desayuno y servirlo, y lavar los trastes. Cuando terminaba estas actividades, se metía a la cueva a tejer hasta la hora que debía salir para preparar la comida, regresaba a la cueva un rato, y más tarde salía a preparar la cena. Los sábados vendía comida con su mamá: “vendía mondongo, cerveza, refresco. Llenaba la latita de chocomilk de dinero, pero todo se iba para el estudio de mis hermanos”. Aunque Mariana tenía que cumplir con múltiples quehaceres en el hogar, la experiencia que había adquirido y los contactos con intermediarios que había establecido, fueron factores clave para hacerse de un capital económico adicional al que debía entregar a sus padres.

Mariana manifiesta que era un buen momento en su trayectoria como artesana. Ganaba dinero suficiente para comprar zapatos y telas para coser su ropa. Incluso adquiría “prendas de oro” por las que pagaba un peso semanal. Sin embargo, en un momento de carestía familiar, le dio las “prendas” a su madre quien lo vendió todo. Se sintió en desventaja respecto a sus hermanos, porque ellos nunca le retribuyeron por su esfuerzo. Pensó en regresar a Mérida donde había trabajado en el servicio doméstico. Se sentía tan desesperada que una noche preparó su maleta para escaparse a las tres de la mañana. Caminó hasta el centro y tomó el primer camión que pasó:

“Da la casualidad que en el camión me encontré al que ahora es mi esposo. Ya lo conocía porque era amigo de mi hermano. Se sorprendió de verme en el camión y me preguntó “¿a dónde vas Mariana?”. Voy a Mérida le contesté. Y “¿por qué sola?, ¿saben tus papás que te estás yendo?”. No. “Pues bájate, se van a molestar tus papás. Si quieres yo te acompaño a tu casa”. No, no hagas el intento. Cuando llegamos a la terminal dijo que me acompañaba hasta que amaneciera. Me dijo que se iba a Chetumal y que tenía una prima en Holbox que está buscando quien le cuide a sus hijos. Le dije pues llévame allá lejos con tu prima. Allá fuimos y cruzamos en lancha, yo temblaba cuando cruzamos. Allá nos

quedamos dos meses. Me enteré de que todos me estaban buscando y que mi papá estaba tomando todos los días. También decían que Don Mateo me había llevado. Regresé porque mi mamá estaba enferma. Al llegar les dije que estaba fastidiada de todo lo que me hacían. En eso llegó mi tío, el hermano de mi mamá, y dijo que me tenía que casar con Don Mateo porque él me había llevado”.

Efectivamente no tuvo otra opción que casarse con Don Mateo. La familia de Mariana los obligó a casarse para evitar ser la burla del pueblo. Después de la boda residieron en casa de los padres de Mariana, pero sus hermanas le hacían la vida imposible:

“Yo compraba la comida y mi mamá las tortillas. Pero ellas guardaban la comida para que no comiera mi esposo. No les gustaba mi esposo porque no tenía ningún oficio, solamente era un albañil. Cuando yo me casé vino mi abuela, la mamá de mi papá a decir que yo dejara a mi esposo porque era un “negro”. Me decían que me pagaban el divorcio. Querían que yo me casara con alguien muy importante de dinero. Y un día le dije a mi esposo voy a comprar unos bloques para irnos y hacer nuestra propia casa”.

La familia no se sintió satisfecha luego de haber orillado a Mariana que se casara con Mateo. Al poco tiempo trataron de influir en su relación para que ella se divorciara y encontrara una pareja “más adecuada” a las exigencias de todos. Era la década de 1980 y la pareja decidió trabajar arduamente: él en la industria de la construcción y ella en la manufactura de artesanías en la cueva del solar de la familia. Con el dinero que juntaron compraron material y Mateo construyó un cuarto independiente en el mismo solar del abuelo de Mariana.

Eventualmente, y a través de los contactos de su padre y su abuelo, ella comenzó a enviar mercancía a otros estados del país:

“Yo trabajaba con mi papá. Cada viernes mandaba una caja de mercancía, pero sólo le mandaba curiosidades no sombreros. Le mandaba cigarreras, campanitas, porta-botellas, porta-lapiceros, porta-encendedores, puras curiosidades. Mi papá otro tipo de curiosidades le mandaba. Mi papá tenía 150 modelos de aretes, inventábamos montón de aretes. Le mandaba yo bastante. Le mandaba un paquete de tres o cuatro kilos”.

De forma adicional, participaba en diversos concursos de artesanías. Con el dinero que recibía de los premios, le compró a su papá más espacio en el solar para ampliar su casa. Mariana y Mateo tuvieron dos hijos varones, y para cubrir los gastos de la etapa de expansión de la unidad doméstica, él decidió irse a trabajar a Cancún en la industria de la construcción. Dado que lo que ganaba Mateo alcanzaba para cubrir únicamente los gastos de alimentación, Mariana tuvo que buscar otras alternativas. Jugaba mutualista<sup>113</sup> con el dinero que obtenía de la producción de artesanías, y así compraba la ropa de sus hijos. Se estabilizaron económicamente cuando él obtuvo una plaza administrativa en una escuela primaria de Campeche y ella se consolidó como artesana.

A Mariana le favoreció el vínculo familiar con su abuelo paterno: el primer maestro artesano de Bécal: Don Andrés Uc<sup>114</sup>. Ella recuerda cuando:

“Vinieron a la casa los de Fomento Cultural Banamex a entrevistarlo para hacer un libro de Grandes Artesanos. Trajeron cámaras especiales, sombrillas, lámparas y tomaron fotos. Le preguntaron a mi abuelo que quienes trabajaban y fue que conocieron a mi papá y a mí. Pero como mi papá era muy penoso pues me entrevistaron a mí, y yo también salí en ese libro. Buscaban a mi papá y mi abuelo decía “a este no le gusta nada, mejor vamos con mi nieta”. Y fue que empezaron conmigo. Luego querían que mi abuelo diera un curso de sombrero fino de 20 hilos pero mi abuelo se había accidentado. Se cayó, se fracturó la cadera y quedó en silla de ruedas; ya no podía entrar a la cueva a trabajar. Entonces a mí me pidieron que diera el curso de seis meses y cada quincena me pagaban 1,500 pesos”.

Tenía 34 años cuando impartió el curso, y con esos ingresos compraron “vitropiso o lo que necesitáramos para terminar de construir la casa. Guardamos más de cuatro años el vitropiso y el cemento allá atrás en el patio hasta que mi esposo empezó a pegar”. Después de esta experiencia, la contactaron para invitarla a conocer a los hermanos Tardán en la Ciudad de México. Trabajó un año para esta

---

<sup>113</sup> La mutualista en la Península de Yucatán es lo mismo que la tanda en el centro del país. En el capítulo 7 se abordará con más detalle esta estrategia económica.

<sup>114</sup> El abuelo fue el primer maestro artesano que recibió una plaza de una institución educativa pública en 1942 para enseñar las artesanías en Bécal. Don Andrés Uc Dzul, quien tiene una entrada en Wikipedia, inventó el sombrero de dama y el sombrero calado; le tejió a Leonel Cárdenas un sombrero con sus iniciales en la copa; inventó las curiosidades; y dio clases por 30 años en la primaria del centro de Bécal.

casa de sombreros, hasta que le propusieron reducir costos: “me dejaron de pedir, no le pareció el precio que le di. No podía darle menos el precio, más no podía bajarle. Él cuando me hizo el pedido me depositó todo. Luego sacamos cuenta del envío y todo. Por eso a él no le resultaba. No volví a tener contacto con ellos”.

La trayectoria de Mariana como una reconocida artesana, se afianzó con su historia de vida publicada en el libro de Fomento Banamex en 2003. Desde entonces, ha trabajado para esa institución, aunque ahora lo hace más esporádicamente. El capital social que ha generado, ha sido fundamental para realizar sus proyectos personales. Ha ganado diversos concursos a nivel nacional y local e impartido cursos de tejido fino en su localidad. Sostiene estrechas relaciones con una amplia gama de funcionarios públicos, conoció a los hermanos Tardán en la Ciudad de México y la han invitado a varias ferias artesanales. Ahora, sus hijos también le ayudan a tejer para cubrir todos sus pedidos.

#### Comentarios finales

La familia ocupa un lugar importante en la trayectoria de los tejedores y las tejedoras de jipijapa. Son personas mayas en tanto organizan su vida a partir del vínculo del parentesco, y respetan las costumbres y tradiciones de la comunidad. La mayoría aprendió el oficio durante la infancia en compañía de la familia. Por esta razón, a lo largo del capítulo, mostré la relevancia de la organización de la unidad doméstica en la actividad artesanal, y dejé claro cómo la participación de los diferentes miembros de la familia ha sido decisiva en aspectos como el género, la asignación de quehaceres domésticos, la crianza de los hijos y la transmisión generacional de conocimiento. La selección de los testimonios refleja los cambios que han ocurrido en el espacio rural de los últimos años y su relación con las dinámicas familiares.

Desde la década de 1980, cuando la agricultura y la artesanía dejaron de ser las principales actividades económicas de la región, la mayoría de los habitantes optó por migrar a otras ciudades para emplearse en otras industrias o profesionalizarse. Las biografías de los pocos tejedores y pocas tejedoras que permanecen en sus localidades, revelan la importancia de los arreglos entre los

miembros de la unidad doméstica para diversificar sus ingresos. A través de la historia de Santiago, se observa cómo la familia influye en las decisiones de los individuos. La historia de Mariana, ilustra hasta qué punto, las acciones de los miembros de su familia influyeron en sus decisiones personales y laborales. Santiago y Mariana, cada uno por su lado, alcanzaron una relativa independencia cuando dejaron de vivir con sus padres y formaron sus propias familias.

Relativa porque en ambos casos, la residencia es patrivirilocal, lo que significa que en buena medida las relaciones con sus familiares han configurado sus trayectorias como tejedores y tejedoras. De modo que, la cooperación entre los miembros de varias unidades domésticas vinculadas por el parentesco permite articular la esfera de la producción con la de la reproducción, y así impulsar la producción de artesanías.

## Capítulo 5 Los tejedores y las tejedoras en sus espacios de trabajo

En este capítulo analizo las interacciones sociales de los tejedores y las tejedoras en torno a la cueva y también, la relación de estos tejedores y estas tejedoras con los planchadores. El tejido es quizás el más importante de los procesos y el de mayor grado de especialización, puesto que ningún otro actor pasa largas horas al interior de los talleres-cuevas. A continuación, explico lo que ha representado trabajar al interior de los talleres-cueva en cada una de las localidades de la región, además abordo las relaciones que se han establecido entre los tejedores y las tejedoras, y cómo las diversas formas de organizarse han contribuido a que las nuevas generaciones pierdan interés en aprender y preservar el oficio.

### Función del taller-cueva

Los tejedores y las tejedoras consideran que es más fácil y rápido tejer al interior de las cuevas que al exterior, toda vez que el aire seco contribuye a resquebrajar la materia prima. Aunque algunos no tejen en las cuevas, y para contrarrestar humedecen continuamente su tejido. En este caso, se considera que un objeto tejido en el exterior tiene mala calidad y dura menos tiempo. El único momento apto para tejer al exterior es durante la época de lluvias porque el grado de humedad es muy similar respecto al de la cueva. Así como la humedad se mantiene constante dentro de la cueva a lo largo del año, también la temperatura<sup>115</sup>. La temperatura de la cueva durante el otoño y el invierno es mayor que en el exterior, y en primavera y verano no es tan caluroso.

Las cuevas son espacios de sección circular que se excavan al ras del piso. Se construyen retirando el suelo arenoso o “sascab”<sup>116</sup> hasta donde la piedra laja<sup>117</sup> lo permite. Una vez que se encuentra el límite vertical de la cueva, se excava hacia los lados para construir una o varias cámaras lobulares. Una cueva consta de los

---

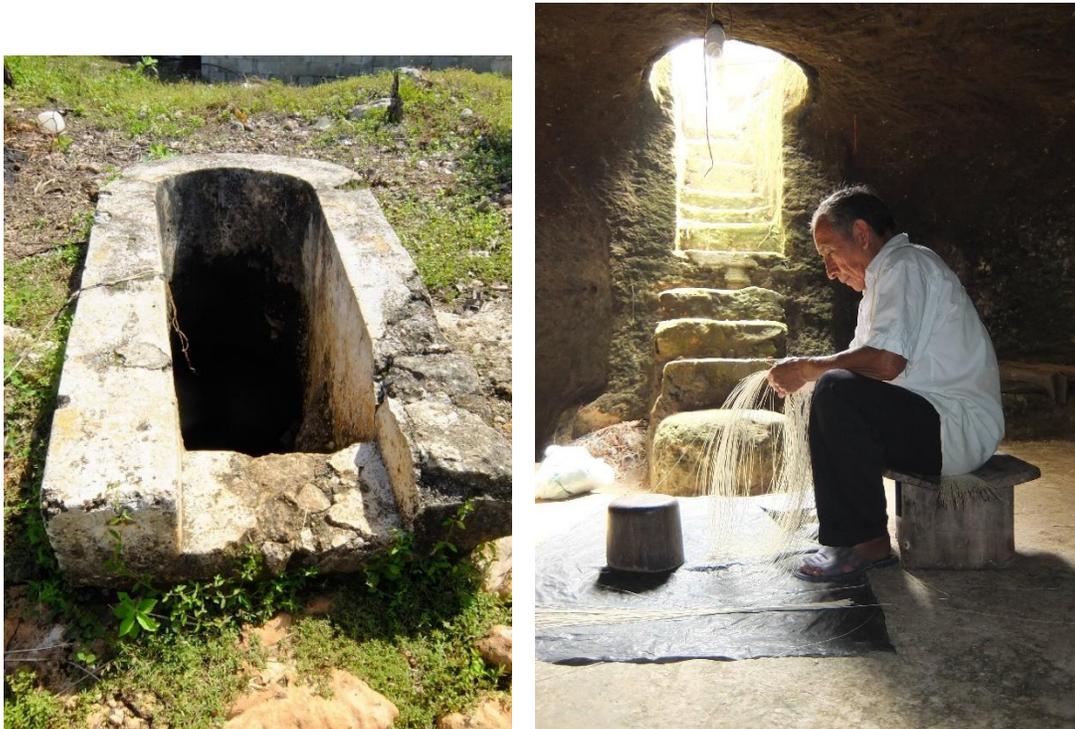
<sup>115</sup> Al parecer la composición del suelo tiene un efecto térmico porque lo mismo sucede con la temperatura del agua en los cenotes de la Península. Se mantiene prácticamente estable durante todo el año.

<sup>116</sup> El suelo en la Península de Yucatán tiene una composición química predominantemente caliza. Al suelo calizo se le conoce regionalmente como “sascab”, y está conformado por gravas, arenas, arcillas y limos.

<sup>117</sup> La laja es relativamente dura, plana y lisa.

siguientes elementos básicos: una entrada rectangular con esquinas redondeadas, escaleras descendentes, y una cámara lobular principal. Las dimensiones y formas al interior de las cuevas dependen de la composición del suelo, de la cantidad de personas que pretende albergar, de los recursos económicos disponibles, y de las habilidades del técnico o albañil (véase Foto 5.1).

Foto 5.1 Vista exterior e interior de los talleres-cueva



Fuente: Adriana Medina Vidal.

Existen talleres-cuevas públicos y domésticos en Bécab, Exhacienda Santa Cruz y Cuch Holoch. Los clasifico de esta manera con la finalidad de distinguir el tipo de propiedad donde se localizan. Los talleres-cuevas públicos se localizan en espacios abiertos. Los talleres-cuevas domésticos se construyen en los hogares, debajo del solar y son de acceso privado y restringido. La mayoría de las cuevas que continúan utilizándose en Bécab son individuales, y se encuentran en los solares de los tejedores y las tejedoras. Lo que contrasta con Exhacienda Santa Cruz y Cuch Holoch, donde el uso de la cueva es público, entre 10 y 30 personas trabajan diariamente en estos espacios. El diámetro promedio de la cámara principal de una

cueva doméstica es de 2 a 4 metros, mientras que el de una cueva pública es de 10 a 20 metros.

Al interior de las cuevas se pueden observar los diversos elementos que se utilizan en el proceso de la producción artesanal: bancos de madera o piedras apiladas de 30 cm de altura para sentarse, moldes de diversos diámetros según la talla del sombrero, palo de madera rectangular para suavizar la fibra, concha marina para pulir, tijeras para recortar el sobrante del objeto, recipientes con agua para humedecer la fibra, y reglas para medir el alto de la copa y el ala de los sombreros (véase Foto 5.2). En Becal y Exhacienda Santa cruz tienen bancos de madera, pero en Cuch Holoch solamente tienen piedras planas y rectangulares apiladas para sentarse. Probablemente esta diferencia tiene que ver con el papel que tiene cada localidad en la producción de artesanías de jipijapa. A lo cual podemos agregar que es muy reciente la incursión de los tejedores y las tejedoras de Cuch Holoch.

Antes de tejer la fibra, los tejedores y las tejedoras deben prepararla. Una vez que obtienen los mazos blanqueados, recortan los tallos para seleccionar las hebras y luego suavizan la fibra antes de tejerla. Son pocas las cuevas donde se pueden apreciar las evidencias del proceso de la preparación de la materia prima. Dichas evidencias consisten principalmente en la presencia de cogollos, agujas para rayar cada planta, y plantas rayadas (véase Figura 5.1).

En las cuevas, los tejedores y las tejedoras trabajan semidesnudos debido al grado de humedad y casi siempre descalzos para mayor comodidad. Los hombres se quitan la playera y portan solamente sus shorts o pantalones. Casi todas las mujeres mayores en Santa Cruz y Cuch Holoch utilizan la vestimenta tradicional: hipil<sup>118</sup> con fustán<sup>119</sup> o un short por debajo para evitar exhibir su ropa interior cuando se sientan en el banco o las piedras. En cambio, las mujeres de Bécal tejen con shorts y blusas delgadas de tirantes.

---

<sup>118</sup> Es un vestido de algodón adornado con bordados de colores. Por lo regular, el hipil lo utilizan las mujeres que se autoidentifican como indígenas. En la Península de Yucatán se le denomina hipil y no huipil (término en náhuatl).

<sup>119</sup> Enagua larga y amplia.

Foto 5 2 Diversas herramientas para tejer



Fuente: Adriana Medina Vidal.

Figura 5 1 Preparando la fibra para tejer



Fuente: Adriana Medina Vidal

## Formas de tejer

En casi siglo y medio, a partir de que se comenzó a tejer jipi en Bécal, se han transformado algunos procedimientos de la producción de los sombreros. Como relata Noemí:

“los antiguos como mi abuelo hacían diferente los sombreros, tenían otros diseños y otros moldes. Este mi abuelo no lo llegó a hacer. Sabe hacer calado, pero otra clase de calado. Le ponen el calado de puro tejido no como ahora de huequitos. Entonces el molde en que tejen ellos es tirol. El sombrero era de copa más alta. Pero no está blanqueado sino natural. Esta forma de sombrero es la forma de los antiguos charros. El modelo se llamaba carrancista. Porque mi abuelo fue a la batalla de mil ochocientos y no sé cuántos. Él te puede explicar todo eso en ese tiempo, lo que pasaron, tiene muy buena memoria. Se murió a los ciento cinco años, hace 24 años que descansó. Por eso este modelo es carrancista. Este es el modelo que tenemos, ¿ves la diferencia? Mi hermana aprendió el calado que le enseñó mi abuelo. Lo hacían huano con huano, se enciman los huanos. En cambio éste hueco lo hacemos. Ellos no, ellos lo macizan. Y hay otro, ese no me lo aprendí porque está un poco difícil, del rombito. Es calado, pero así de los antiguos. Ellos según dicen que pintan el huano con maderas que van a buscar en el monte, el ese palo tinto. Cuando lo traen comienzan a cortar las cortezas y lo remojan una semana. Después lo ponemos a que se cocine para que suelte su pintura como palo de rosa. No como hoy. Luego de antes no se prensa, lo que se hacía era que se agarraba el molde y con plancha de hierro. Se prende la candela y se pone el comal. Esas dos planchitas que tienen lo asientan allí, cuando ya se calentó hay una ropa que humedecen, y después se lo ponen al sombrero. Después le pasan la plancha encima. Después se enfría la otra plancha, agarras la otra. Humedecen otra ropa limpia, se lo ponen al ala. Y después según cómo quieres el sombrero, ellos mismos con sus manos le ponen forma. Así lo hacen, lo quiebran. En cambio hoy cuando lo laves pues la prensa le da forma”.

Antes, los tejedores y las tejedoras incrustaban muchas hebras en el sombrero, se procuraba que quedara grueso. Ahora, emplean menos material, de esta manera se ahorra materia prima. Los involucrados en el proceso saben que saldría muy caro producir un sombrero grueso, y por lo tanto sería casi imposible venderlo. La necesidad estética de blanquear con azufre es relativamente reciente, Noemí menciona que su abuelo dejaba “al natural” el sombrero. Se dejó de utilizar el modelo carrancista, los moldes han cambiado de moda. Además, se sustituyeron

los implementos para pintar el jipi de colores: se dejó de lado el tinte natural para optar por las anilinas<sup>120</sup>. Incluso se modificó el procedimiento para darle el acabado a los sombreros, cuando se adquirió la primera plancha en Bécál en la década de 1970.

Básicamente, se han tejido dos tipos de sombreros: de calidad o de creceres<sup>121</sup>. El de calidad puede ser de una a cuatro partidas, y el de creceres es de 20 ó 24 hilos. En la década de 1960 era muy común tejer de creceres, ahora los tejedores y las tejedoras tejen únicamente de calidad. Mariana, una reconocida tejedora becaleña, sostiene que los sombreros de creceres son “para un encargo, un concurso o una exposición. Ya nadie teje así porque es muy difícil. Ya ninguno nadie se dedica a tejer de 20 hilos porque nadie se los compra y nadie se los pide”.

#### Una aproximación etnográfica a un taller-cueva en Santa Cruz

La primera ocasión que entré a una cueva pública fue en la calle principal en Exhacienda Santa Cruz, a una cuadra del casco de la hacienda. Un funcionario de Desarrollo Social y Económico del Ayuntamiento de Calkiní en Campeche, que contacté a través de un compañero arqueólogo del Centro INAH de la Ciudad de Campeche, me dio un recorrido por varias localidades en el municipio de Calkiní para conocer grupos de trabajo de diversas ramas artesanales. Aunque sabía que los tejedores y las tejedoras de Santa Cruz tejían fibras vegetales al interior de cuevas, su realidad superó mi imaginación. El funcionario estacionó su auto justo afuera de la cueva y al bajarnos me quejé del intenso calor, era verano y había mucha humedad en el ambiente. Escurría el sudor por mi cara y me sentí confundida porque no podía ver ninguna cueva alrededor.

El funcionario señaló la entrada. Al voltear observé una pared revocada de cuatro metros de largo sin pintar y con tres orificios rectangulares en la parte inferior que funcionan como un sistema de ventilación. El acceso a la cueva es público, no

---

<sup>120</sup> La anilinas se encuentran en las tinturas. Desafortunadamente, ningún tejedor y ninguna tejedora, que entrevisté, conoce los efectos negativos de la exposición a esta sustancia. Al respecto consulté una hoja informativa emitida por ATSDR (Agency for Toxic Substances and Disease Registry). Se encuentra disponible en: [http://www.atsdr.cdc.gov/es/toxfaqs/es\\_tfacts171.pdf](http://www.atsdr.cdc.gov/es/toxfaqs/es_tfacts171.pdf).

<sup>121</sup> Significa hebras de fibra vegetal.

se encuentra dentro del solar de un hogar, sino al lado de la banquetta. La entrada a la cueva consiste en un marco rectangular sin puerta en uno de los extremos de la pared. Debajo del marco hay cinco escalones descendentes que conducen al interior de la cueva. Era mediodía de un viernes de junio, y el taller estaba abarrotado de tejedores y tejedoras. Cuando entramos, todos se quedaron callados y comenzaron a observarnos atentamente. No había espacio suficiente para que el funcionario y yo pudiéramos sentarnos, así que nos quedamos en los escalones. El funcionario me presentó en maya y yo explique en español los motivos de mi presencia, luego me apoyaron con la traducción.

Algunos hicieron preguntas y yo procuré hacer algunas bromas para romper el hielo. Estaba emocionada y a la vez preocupada, quería dejar en claro que no era una funcionaria ni tampoco una intermediaria. Expliqué detalladamente el lugar de mi procedencia, la institución que me avalaba y el estudio que realizaba. Pero mencionar la palabra “doctorado” me valió que en lo subsecuente me dijeran doctora. Después me di cuenta de que para algunos cualquier explicación y precisión eran en vano. En Bécal y Cuch Holoch fue distinto, nunca dije nada sobre el doctorado, simplemente recalqué que era una antropóloga.

Siendo evidente mi condición de foránea esperé a que los tejedores y las tejedoras preguntaran sobre mi presencia. Si bien hablaban una mezcla de castellano y maya, pude distinguir el sentido de muchas frases. Me caracterizaron como: “güera” por el tono de mi piel, de cabello *mulix*<sup>122</sup>, de ciudad por mis tenis y mis jeans, y de un lejano lugar porque no paraba de transpirar y tomar agua fría.

La primera visita a esta cueva se prolongó cerca de dos horas. Después de este lapso, el funcionario anunció que teníamos que retirarnos. Antes de salir de la cueva, agregó que mi presencia duraría varios meses, y que no se preocuparan porque yo era de la entera confianza del personal del Ayuntamiento. Salimos de la cueva y cuando nos subimos al carro me preguntó: “¿se *wisho* verdad antropóloga?” Me explicó que el verbo maya *wishar* significa orinar, y que, así como los perros se orinan cuando se emocionan, se dice que alguien se *wisha* al experimentar algo

---

<sup>122</sup> Es un vocablo maya que significa rizado o chino.

sumamente emocionante. La verdad sí me sentí muy contenta después de mi primera experiencia en una cueva.

El techo de esta cueva es de lámina de asbesto y cubre desde la parte superior de la pared revocada hasta la línea superior o línea de goteo de la cavidad rocosa. La sección anterior de la cueva es el marco de la entrada y los escalones, y la sección posterior es un orificio irregular cubierto con un plástico que impide que entre el aire seco al interior. La cavidad rocosa tiene una sola cámara de forma lobular de 12 metros de diámetro donde caben aproximadamente entre 15 y 20 personas. De la parte superior de la cueva cuelga un cable conectado a un foco para que los tejedores y las tejedoras puedan trabajar durante la noche.

El suelo de la cueva es de tierra oscura y permanece semicubierto de múltiples sobrantes de tejidos de todos los tamaños, colores y grosores. Los tejedores y las tejedoras acomodan un trozo de cartón sobre la tierra húmeda para colocar sus pies descalzos<sup>123</sup>. Comparten los instrumentos que necesitan para tejer. Por lo regular, se sientan en el mismo banco o conjunto de piedras apiladas. Cuelgan la materia prima y sus lentes en la pared con la ayuda de un clavo, y colocan sus tejidos alrededor de este espacio. De modo que, cada espacio al interior de la cueva está asignado, lo que contribuye a que todos puedan ubicar perfectamente su materia prima, los lentes que le pertenecen y el objeto que tejen. Así, los tejedores y las tejedoras salen y entran en diferentes momentos del día y la noche, de acuerdo con sus responsabilidades personales para retomar su trabajo.

Los tejedores y las tejedoras procuran intercambiar los tejidos para ayudarse mutuamente, algunos tienen mayores habilidades para apretar la fibra o para dar un mejor acabado al objeto. Los más avezados no necesitan mantener su mirada todo el tiempo en el tejido, y los aprendices platican sin distraer su atención del objeto.

---

<sup>123</sup> Probablemente el cartón compensa el alto grado de humedad en la cueva, que a la larga puede ser dañino para los tejedores y las tejedoras causando problemas de articulaciones.

## Ser buen tejedor y buena tejedora

Me pareció importante comprender la diferencia técnica entre un sombrero de calidad y uno de creceres, pero al preguntar a diferentes tejedores y tejedoras constaté lo que explico en la sección “La transmisión del conocimiento” del capítulo anterior: existe una enorme dificultad para verbalizar la serie de pasos necesarios. El siguiente testimonio de Don Lorenzo, sobre la descripción de la técnica del sombrero de creceres, refleja dicha complejidad:

“se empieza el sombrero con 12 hilos. Se amarra 12, 12 de acá embrocados y 12 de boca arriba. Se pone otro 12 de boca arriba y 12 embrocados. Entonces este material se le incrusta, y se combina embrocado con boca arriba. Se teje en la vista cualquier cosa se vira. De allá es el comienzo y se agregan otros de 12, 24, 48 hebras. Pero como donde se amarra en las puntas, eso cuando tu aprietas le pones otros huanos de a uno nada más. Las puntitas que se puso encima se agregan otros. Entonces éste que está corto, se le saca y se le jala a un lado. Como un moño lo amarras entonces de allá ahora es el doble, ya tenemos 96 hebras de huano. Entonces tú tienes que poner lo de abajo y tienes que amarrar otra vuelta. Así están los creceres, cuando tú lo viras así se van. Los que están crecidos abajo así están. Del otro lado se pone un huano más embrocado y va tejiendo. Y ya van 96 y 96 que son 192. Ahí van tres vueltas, son los difíciles. Se aprieta y con un bruñidor se talla para que quede parejito. Sobre eso se pone otro crecer siempre en el revés. Ese ya no se amarra porque ya no se desbarata. Ya aumenta, son 12 vueltas de tejido que llega a los cuatro creceres. Tienes que alzar un molde para que llegue hasta allá. Si es de los finos pone hasta dos vueltas y llega hasta los 24 hilos. Llega aproximadamente como 400 hebras arriba y 400 abajo. Se levanta, se teje, se levanta, se teje. Para los que saben de cuatro partidas les llevan hasta 15 días en tejer”.

Escuché atentamente la descripción anterior mientras Don Lorenzo hacía un notable esfuerzo por explicarme el proceso. Se había quitado su propio sombrero para utilizarlo como material didáctico. Hizo numerosas pausas para voltear a verme y asegurarse de que seguía su explicación. A mí me dio mucha pena decirle desde el principio que no podía entender absolutamente nada. Lo que yo pretendía era que él expusiera su relato sin interrumpirlo con mis preguntas sobre el procedimiento. Así, pude verificar que el aprender a hacer una artesanía no puede reducirse al discurso verbal.

El problema de la verbalización se tornó aún más evidente, durante el trabajo de campo, cuando les pregunté -a varios tejedores y varias tejedoras de las distintas localidades- cómo se aprende a tejer y la mayoría respondió: “así viendo”. Ahora considero que no hay respuesta más adecuada porque para convertirse en un buen tejedor es necesario “ver” durante mucho tiempo y muchas veces. Es una actividad que debe practicarse continuamente. Sólo así, los diferentes sentidos, -olfato, vista y tacto- pueden aprehender este oficio.

No es casualidad que los mejores tejedores y tejedoras de la región hayan aprendido desde que eran niños y niñas. Desde la infancia, observaron cómo sus padres y abuelos tenían que diversificar sus fuentes de ingreso para mantener a la familia. Estos niños y niñas, futuros tejedores y tejedoras, aprendieron el oficio en un contexto de pobreza. Aunque tienen una gran ventaja: “heredaron” de sus ancestros el conjunto de estrategias para salir adelante con la producción artesanal.

En el caso de los tejedores y las tejedoras que se incorporaron al oficio en su edad adulta, el contexto ha sido el mismo. Para ellos, el proceso de aprendizaje es un poco más prolongado. Pero lo que más les ha llevado tiempo es la compaginación de su trabajo artesanal con sus actividades domésticas, así como la cooperación de otros miembros de la familia para que aumente el ingreso monetario con la venta de los productos. Los iniciados y las iniciadas se sienten en desventaja respecto a los tejedores y las tejedoras con mayor trayectoria y experiencia.

La mayoría son tejedoras y tejen un sombrero<sup>124</sup> de una partida (el más grueso) en una semana, siempre y cuando dediquen cuatro horas diarias. Si disponen de tiempo completo, podrán elaborar entre dos y cuatro por semana<sup>125</sup>. Y para tejer un sombrero de cuatro partidas (el más delgado) se demoran de 15 días a un mes. Lo anterior, siempre y cuando no sea temporada de lluvias, de junio a septiembre, porque es peligroso tejer debido a las tormentas eléctricas.

En el medio rural es mayor la probabilidad de ser lesionado por un rayo que en las ciudades. Dado que muchas personas en la región han fallecido por esta causa, cuando los tejedores y las tejedoras escuchan los rayos procuran salir de las

---

<sup>124</sup> Se requieren de 10 cogollos para elaborar un sombrero.

<sup>125</sup> Se requiere entre 80 y 160 cogollos al mes.

cuevas para refugiarse en sus casas. Las cuevas encharcadas son canales naturales de drenaje para las descargas eléctricas. De modo que el riesgo de que los tejedores y las tejedoras reciban una descarga mientras tejen es muy alto. Los habitantes están acostumbrados a extremar precauciones, durante las tormentas permanecen en sus hamacas. Hilario, un tejedor becaleño explica:

“Todos los artesanos que trabajan en la cueva cuando está lloviendo se salen de la cueva. Es el respeto. Los que creemos en Dios guardamos ese respeto. Por lo menos yo no trabajo ni afuera. Salgo y me acuesto en la hamaca. Porque a veces hay muchos truenos. El tipo de material que trabajamos puede jalar el rayo. Espero que pase la lluvia y ya luego entro otra vez en la cueva”.

La necesidad de sustento orilla a algunos tejedores y algunas tejedoras a tejer al exterior mientras permanecen encharcadas las cuevas, pero otros sostienen que un sombrero manufacturado sin humedad natural es de menor calidad. Quienes tienen mayor preparación y experiencia en el tejido, como Hilario, defienden el uso de la cueva:

“Esto es mi oficina, es mi centro de trabajo. Una vez que se me encharque esto, este producto no lo puedo realizar afuera. Si lo sacamos a trabajar afuera se queda tieso y se quiebra. Mientras más delgado sea el material no se puede trabajar afuera. Necesita humedad natural. No es lo mismo que mojarlo para trabajarlo. Si lo mojas pues prácticamente no sale parejo. Hay huanos que se humedecen más, hay huanos que no se humedecen; entonces no se jalan parejo”.

El contexto histórico, las estrategias de diversificación de ingresos, la producción familiar e individual, la pobreza, la extracción de la materia prima, la demanda de productos, la relación entre intermediario y tejedor, la experiencia y las habilidades, así como las condiciones de las cuevas; son algunos de los factores que se analizarán a continuación para señalar las diferencias entre ser tejedor en Bécal, Exhacienda Santa Cruz y Cuch Holoch.

## Tejer en Bécal

Santiago , tejedor de 83 años, relaciona el origen del trabajo artesanal con la familia García. Esta familia “dominaba” las relaciones económicas de la localidad y tenía el monopolio de la compra-venta de sombreros. Por esta razón, cinco décadas más tarde un grupo de personas de origen indígena y campesino se organizó para establecer el 6 de julio de 1931 la cooperativa de “Sombrereros Becaleños” en el norte de la localidad. Desde esta periferia, la cooperativa comenzó a vender todo tipo de productos de la canasta básica, y comprarles a los tejedores y las tejedoras sus sombreros para venderlos en Mérida:

“Empezaron con veinte socios, cada uno daba un peso o dos pesos de cooperación. Esa sociedad se estableció en la casa de mi tía Florentina y su esposo Don Pedro Cauich. Este personaje fue nombrado por los socios como gerente de la cooperativa. Mi tía Florentina era una persona muy buena. Siempre pensaba en los pobres y diario hacía una olla de comida para regalar a la gente. Don Pedro Cauich era igual. A nosotros también nos regalaban comida cuando mis hijos estaban estudiando. Así pudimos salir adelante, eran tiempos muy difíciles”.

El inicio del proyecto de la cooperativa coincide con el periodo de auge (1850-1936) de la producción henequenera en Yucatán (De Teresa 1992). Los hacendados, la familia García incluida, intensificaron la explotación de los trabajadores lo que generó mucha inconformidad e incluso revueltas campesinas. Los peones acasillados mantenían innumerables deudas, y tenían que vivir al margen de lo que los hacendados y los mayordomos les imponían.

Esta experiencia permanece como huella imborrable en la memoria de los habitantes. Don Omar, tejedor becaleño de 79 años, recuerda que en “los tiempos de Sixto García había esclavitud”. El hacendado tenía un mayordomo que castigaba a los trabajadores si algo hacían mal: “los amarraba con las manos abiertas y les daba cintarazos”. Efectivamente, Santiago ya había referido en su testimonio que

antes de la creación de la cooperativa y la instauración de prácticas de índole socialistas<sup>126</sup>, fueron tiempos difíciles en la región.

Por ello, la transición de una etapa a otra no fue sencilla. Santiago recuerda las vicisitudes que tuvieron que afrontar los socios de la cooperativa para que los García los dejaran vender sus productos:

“En ese entonces los García tenían una tienda en el centro y todos les compraban sus productos. Más adelante, cuando se puso fuerte la cooperativa ellos no querían que nosotros vendiéramos los mismos productos. Ellos se sentían con más poder económico, pero la fuerza de los socios hizo que no se desanimaran y salieran adelante con su cooperativa. Se construyeron los edificios y llegó un momento en que se necesitaba un molino, y lo compraron en Inglaterra. Llegó el molino en uno de los trenes que pasan por aquí. Y ellos, los García, les dijeron a los carreteros que no den servicio para que no llegara el molino a la cooperativa. Entonces los socios fueron a sacar el molino del tren, lo arrastraron y lo trajeron al norte. Ese molino estaba muy bonito porque tenía un silbato. Arrancaba a las 7-8 de la mañana y se escuchaba el sonido en todo el pueblo”.

Al parecer, el acontecimiento que orilló a que la familia García desistiera de obstaculizar las prácticas económicas de la cooperativa fue la “guerra de castas”<sup>127</sup> en 1847. Según Santiago “cuando hubo esa guerra de castas, esos García se fueron y no volvieron”. Esta revuelta indígena consistió en asesinar al mayordomo y al hijo de Sixto García, así como “corretear” al hacendado hasta Mérida. Así, los becaleños y las becaleñas consiguieron su primera victoria colectiva. A partir de este momento, la cooperativa se consolidó como un bastión económico y cultural importante en la localidad:

“Luego se compraron las máquinas para hacer las tortillas. Venía toda la gente a moler porque antes no había tortillerías, todo era a mano. El molino molía nixtamal y cacao para hacer tablillas. Así fue creciendo la

---

<sup>126</sup> Carrillo Puerto comenzó en 1922 la etapa “socialista” en Yucatán al ser elegido gobernador. El socialismo de su mandato se caracterizó por el reparto agrario, la educación racionalista y la libertad de los indígenas mayas que eran peones acasillados (Moreno Acevedo 2005).

<sup>127</sup> La guerra de castas ocurrió antes de que se instalara la cooperativa, no obstante, el actor entrevistado ubicó este acontecimiento en la década de 1930. Don Omar denomina a la guerra de castas como el “grito de la libertad”. De acuerdo con ambos testimonios, la rebelión maya en la región de Bécacal ocurrió después de la fundación de la cooperativa y antes de la visita de Leonel Cárdenas.

cooperativa, y los socios llevábamos nuestros sombreros y se iba anotando. Cuando Don Pedro iba a vender, sabía cuánto ganan los sombreros de todos los socios. Entonces acumulábamos un dinero y si necesitabas, podías ir allá y tenía hecho él un talonario donde están los nombres de todos los socios. Podías sacar un dinero enseguida sin tantos trámites. Firmas, te quedas un pedazo del talonario y listo. A fin de año Don Pedro te reajustaba y en el informe te decía cuánto tienes, cuántos sombreros vendiste, todo se anotaba. Él llevaba el plan de trabajo de la cooperativa. El norte ya era grande, todos nos apoyaban aunque no fueran socios. La cooperativa tuvo su carnicería donde se mataba la res y los cerdos, también tuvo su refresquería. Teníamos tienda de abarrotes, oficina de venta de sombreros, el molino, las máquinas para moler nixtamal. Hubieron épocas muy bonitas de la cooperativa. Se hacían fiestas cada año cuando cumplía años la cooperativa, partíamos piñata y hacíamos juegos chuscos. Además Pedro Cauich apoyaba mucho el deporte. Por él fuimos a México a jugar béisbol y voleibol, le gustaba mucho el deporte. Era muy entusiasta”.

Pedro Cahuich fue un habitante querido y respetado por todos los becaleños y las becaleñas. Noemí, la hija de Pedro Cahuich y Florentina, me comentó en una entrevista que ella atestiguó “la lucha” que hicieron todos los socios para sacar adelante la cooperativa. Fue tal el reconocimiento de la población a la trayectoria de Pedro, que cuando la cooperativa cumplió 25 años, se hizo una gran fiesta. Noemí recuerda: “trajeron conjunto, se hicieron juegos. Fue un acontecimiento inolvidable. A mi papá le dieron una medalla de oro por el gobernador”. Luego de este evento, los socios decidieron relevar a Pedro como gerente de la cooperativa. Entonces, dice Noemí, “mi papá se retiró de la cooperativa y los socios sólo le dieron 3 mil pesos de tantos años que trabajó”.

Con ese dinero, Pedro abrió en la década de 1960, una tienda en su domicilio para continuar vendiendo sombreros a través de los contactos que ya tenía en muchos estados de la República. Mariana, tejedora becaleña, trabajó para él cuando era niña: “yo solita hacía los aretes. Ganaba mi dinero y compraba mi lápiz y mi cuaderno para la primaria. Le trabajé a Don Pedro Cauich, él era el único que le ayudaba a la gente. Él le compraba a toda la gente”.

Santiago menciona que una vez que Pedro se independizó, “mandaba bultos de sombreros a todas partes y a México. En cambio, los de la cooperativa no conocíamos a nadie. No dejó ni una dirección cuando se fue, para que aquél que

entró no tuviera contactos. Sólo vendíamos en Mérida. Entonces empezó a bajar la compra porque no se vendían sombreros”. El conflicto de intereses que tuvo Pedro con los socios de la cooperativa influyó para que el ex gerente decidiera asociarse con Pascual Hernández, el primer intermediario que abrió una tienda de artesanías en la localidad.

A pesar de que disminuyó la demanda de sombreros de la cooperativa, los socios continuaron vendiendo sombreros. Santiago fue gerente durante dos años y recuerda que “cuando iba a Mérida a vender los sombreros, se quedaba mi hermano en la cooperativa. En esa época el comercio estaba más abierto, había mucho pedido. Venía mucha gente de fuera. Ya sabía con quién ir a vender sombreros”. Pero una vez que concluyó la gestión de Santiago, la cooperativa tuvo diversos conflictos para continuar operando. En sus palabras: “la corrupción entra porque empiezan a manejar mal, y empezó a decaer la cooperativa. Pasaron varios y lo acabaron. Entraron, pero hicieron maldades. No entregaron bien las cuentas. Ellos dejaron de vender sombreros para los dos años”.

Mientras se mermaban los ingresos de la cooperativa, algunos intermediarios que en algún momento fueron presidentes de la Junta de Bécal (Vicente Lavadores<sup>128</sup>, Pascual Hernández<sup>129</sup>, Mario Farfán<sup>130</sup> y Víctor Hernández<sup>131</sup>), decidieron fundar la Feria de Flor de Jipi en honor a la Virgen de la Natividad de Nuestra Señora. Mariana, la artesana que trabajó con Pedro Cahuich, fue reina de la feria en una de sus primeras ediciones. Antes, aclara, se elegía como reina a una muchacha que no solamente fuera tejedora, sino que también perteneciera a un linaje de tejedores:

“Así fue que me dijeron por medio de mi papá y fue que participé en ese evento. Pero era diferente antes porque tenías que lucir todo lo que trabaja uno. Tenías que lucir los zapatos, pulseras, anillos, pasadores para el cabello, rosarios, sombreros, aretes, collares. Era bonito porque el presidente pedía permiso a los papás si aceptaban o no. Y te daban un apoyo para vestirte. Ellos se comprometían a ir a tu casa a buscarte.

---

<sup>128</sup> Presidente de 1965 a 1966.

<sup>129</sup> Presidente de 1968 a 1970.

<sup>130</sup> Presidente de 1977 a 1979.

<sup>131</sup> Presidente de 1983 a 1985.

Nada de ir sola e irte a las corridas y los bailes, no. Ellos te llevaban a la corrida, pero antes de la corrida yo me acuerdo que teníamos que entrar a la iglesia porque se hacía una misa a los toreros. Después de la misa nos íbamos a los palcos y tenía que estar con ellos. Al terminar la corrida ya tenían preparado un convivio con los toreros. Nos llevaban a comer. Éramos tres, me dijeron a mí como Flor de Jipi y unas dos muchachas como embajadoras. Pero no llevaron jipi ellas, fui solamente yo la que lució todo lo que mi papá hacía”.

Los organizadores de la Feria se encargaban de llevar a la reina a cada uno de los eventos. Ella recuerda que una hermana suya también fue reina, y pocos años después cambió la “tradición”: dejaron de buscar a las hijas de tejedores para convertirse en reinas y eligieron a las muchachas más atractivas de la localidad<sup>132</sup>.

Los habitantes de Bécál consideran que en las décadas de 1960 y 1970 sobrevino el apogeo de la actividad artesanal. El 80% de la población trabajó en la cooperativa. De ahí que se decidiera crear una feria relacionada con la producción de artesanías, y en agosto de 1968 (durante el mandato del presidente Pascual Hernández) se construyera el monumento dedicado a la principal actividad económica de la localidad: la fuente de los tres sombreros. Luego, todos los habitantes de la localidad se identificaron con el emblema de los sombreros.

Desde que comenzó la actividad artesanal, los tejedores y las tejedoras se habían acostumbrado a trabajar en cuevas públicas. Pero, la elevada demanda de productos los orilló a construir sus propias cuevas debajo de sus solares. Eventualmente, los tejedores y las tejedoras de Bécál abandonaron las cuevas públicas para permanecer en las cuevas domésticas, y así trabajar durante más tiempo.

En la década de 1970 se concluyó la etapa del cooperativismo, y con ella fue negada la posibilidad de que los tejedores y las tejedoras intercambiaran sus sombreros por alimentos. Así fue como quedaron a la merced de la demanda de productos de los intermediarios, la cual nunca ha sido constante toda vez que depende de muchos factores. En el caso de los intermediarios que vendían las artesanías en varias ciudades de la Península de Yucatán, su demanda de

---

<sup>132</sup> Actualmente, la coronación de la reina es casi un desfile de modas, y los tejedores y las tejedoras lamentan tal “deformación de la tradición” pues aseguran “ya no tiene que ver con las artesanías”.

productos dependía del flujo de turistas. En cambio, los intermediarios que enviaban los sombreros a otras ciudades, estaban sujetos a otro tipo de situaciones. En el contexto local, la lucha encarnizada entre intermediarios por adquirir la mayor cantidad de materia prima, abastecer a un número mayor de tejedores y tejedoras, y tener más puntos de venta en diversos lugares; desencadenó en un nuevo sistema económico en el que se explotó aún más la mano de obra artesanal.

En la década de 1990, diversos tejedores salieron a otras localidades para enseñar a tejer y/o comercializar los productos de estos *otros* tejedores y *otras* tejedoras<sup>133</sup>. En el momento que los tejedores y las tejedoras de Bécal se especializaron en diversas actividades, emergió una nueva organización que modificó el mapa de la actividad productiva de toda una región. La constante interacción comercial de los tejedores y las tejedoras de Bécal con los tejedores y las tejedoras de Exhacienda Santa Cruz y Cuch Holoch, comenzó a suscitar acaloradas discusiones sobre la lealtad y la traición.

Los tejedores y las tejedoras de Bécal que aún trabajan para un patrón, se sienten desplazados de la actividad productiva. Ellos argumentan que quienes han salido a buscar tejedores y tejedoras de otras localidades son desleales. El caso del capacitador Ernesto, ilustra esta situación. La gente de Bécal considera que él “traiciona a su pueblo” por ir a “enseñar a un pueblo que no es su pueblo”. Ante las críticas, Ernesto considera que si ha impartido más cursos a otras localidades, se debe a que en Bécal “no hay grupos de artesanas organizadas”. Sostiene que, si las tejedoras se organizaran y entregaran su solicitud por la vía institucional, entonces él podría enseñarles todo lo que sabe. En sus palabras: “si sólo dicen que no es correcto lo que hago, y ustedes también no toman la iniciativa de formar su grupo, como que no está bien”.

El caso de Don Lorenzo amplía la problemática. Un funcionario lo buscó para invitarlo a Yucatán a impartir una capacitación: “a mí me dijeron: yo te voy a pagar tu quincena para que enseñes la artesanía y la prensa, pero yo no fui. Creo que es el egoísmo porque después no sé, es otro estado”. Considera desleal salir a otro

---

<sup>133</sup> Los *otros* y *otras* eran foráneos. Los nuevos tejedores y nuevas tejedoras residían en varias localidades de la región, principalmente en Exhacienda Santa Cruz y Cuch Holoch.

estado para difundir el aprendizaje de la artesanía y siente nostalgia porque “Bécal era la cuna del sombrero y ahora hay más sombreros en Santa Cruz que en Bécal”.

Los detractores aseguran que los capacitadores se “venden para otorgar los conocimientos locales”. Y al mismo tiempo, sostienen que todo lo que se teje fuera de Bécal es de muy mala “calidad”. Desde este punto de vista, los iniciados nunca podrán tener la pericia de los tejedores y las tejedoras de Bécal quienes por generaciones, han tejido los sombreros más finos. La situación no es trivial, estos “guardianes” de la actividad artesanal becaleña están perdiendo terreno en la comercialización porque los tejedores y las tejedoras de otras localidades acceden fácilmente a recibir menos dinero por el mismo producto. La inconformidad que se desprende de la intervención de los tejedores y las tejedoras fuera de Bécal, se trasladó hacia los ejidatarios proveedores de materia prima de diversas localidades. Es decir, los actores de Bécal desean dejar de depender tanto de los ejidatarios foráneos para abastecerse. Por lo que desde hace varios meses, algunos obtuvieron el apoyo de la Comisión Nacional Forestal (CONAFOR) para colocar un módulo agroforestal y así auto-abastecerse de cogollos<sup>134</sup>.

Uno de los factores que marca la experiencia de ser tejedor becaleño y que, por lo tanto, permite diferenciar su actividad de la de los tejedores y las tejedoras de Santa Cruz y Cuch Holoch, es el tipo de cueva donde trabajan. Las cuevas en Santa Cruz y Cuch Holoch son públicas, pero en Bécal son domésticas. No es lo mismo tejer en una cueva amplia y abarrotada de tejedores y tejedoras, que tejer solo o en compañía de la familia, al interior de una cueva estrecha. Las cuevas en Bécal se han adaptado para permanecer mayor tiempo en un entorno de escasa interacción social. De modo que, la mayoría de los tejedores y las tejedoras tienen televisión y/o radio para contrarrestar el silencio y amenizar las numerosas horas que permanecen sentados.

Las ventajas de tejer en la cueva doméstica son: trabajar en un espacio más confortable y personalizado, y organizar y realizar las tareas domésticas con mayor flexibilidad. Probablemente, lo más retador es entremezclar las relaciones familiares con cuestiones laborales, y salir bien librado. Las principales desventajas son, por

---

<sup>134</sup> Como ya se mencionó, las características y alcances de dicho proyecto se analizarán en el capítulo 8.

un lado, no tener siempre con quien platicar y aligerar la carga de trabajo tanto en el hogar como en el taller; y por otro, que el tejedor limita su organización al grupo emparentado, dejando de lado los fuertes vínculos que podría construir con otros habitantes de su localidad.

### Tejer en Exhacienda Santa Cruz

Los habitantes sabían tejer palma de huano antes de que el maestro Ermilo les enseñara a tejer el jipijapa en la década de 1970. Rosa, artesana e intermediaria de 70 años, manifiesta: “mi mamá no aprendió a tejer jipi, únicamente de siete de ése que hacen costurado”. La generación de la madre de la artesana aprendió a hacer el sombrero “costurado”, que se manufacturaba con largas tiras de palma de huano tejido (Rasmussen, Arroyo y Terán 2010).

Rosa aprendió a tejer jipi cuando era niña con el maestro Ermilo en la cueva del centro<sup>135</sup>. Al llegar a la adolescencia, comenzó a viajar a Bécál para vender sus sombreros, y con el dinero que recibía compraba la despensa<sup>136</sup> semanal en la cabecera municipal. Esta despensa se complementaba con lo que su padre traía del campo, y era suficiente para que todos los miembros de su familia se alimentaran.

Pinto (1975), investigadora del Instituto de Geografía de la UNAM, realizó una temporada de trabajo de campo en la localidad y presentó los siguientes datos. Santa Cruz tenía 504 habitantes y dependía del cultivo de árboles frutales<sup>137</sup>, la agricultura extensiva de maíz<sup>138</sup>, la ganadería ejidal<sup>139</sup>, las hortalizas<sup>140</sup> en sus traspatios, y el tejido de sombrero de jipi. Pinto indica que en 1970 sólo el 28.2% de la población era económicamente activa (población masculina), de la cual el 64.4%

---

<sup>135</sup> El hijo del maestro Ermilo recuerda que los tejedores y las tejedoras “tejían todo el día y por la noche se alumbraban con un foco de 100 watts”.

<sup>136</sup> Compraba 40 kilos de maíz, cebolla, papas, frijol y sal.

<sup>137</sup> Cultivo de nance o nanche; yahá, sahá o techicón; y güiro o jícara (Pinto 1975:34).

<sup>138</sup> Los campesinos migraban de manera temporal al sureste del Estado de Campeche para sembrar y cosechar este producto. La autora explica que en la localidad no hay suelos propicios para la actividad agrícola.

<sup>139</sup> La localidad contaba con 340 piezas de ganado vacuno (cebú).

<sup>140</sup> Siembran naranja china, naranja agria, limón, papaya, jipijapa, chile habanero, cebolla, cilantro, entre otros (Pinto 1975:36).

se dedicaba al sector agropecuario y el 33.8% al sector industrial. Las mujeres y los niños eran quienes se dedicaban a tejer sombreros de jipi. También algunos hombres lo hacían cuando no trabajaban en sus milpas. Era tal la demanda de artesanías que:

“Se racionó la venta de la palma, de tal manera que fue necesario llevar un control de las personas que semanalmente se abastecen de este material. Se enlistaron 69 compradores a quienes se les vende únicamente 25 cogollos por persona, cada semana. Por orden del gobernador del estado el precio del jipi es de \$25.00 el ciento de cogollos, para los habitantes de la localidad, y de \$50.00 para cualquier persona” (Pinto 1975:35-36).

En su artículo, Pinto concluyó que “Santa Cruz, aún con muchos problemas inherentes al bajo grado de desarrollo de la entidad, puede ser ejemplo para el mejoramiento de las condiciones de la economía familiar en esa zona tan relegada del estado de Campeche” (Pinto 1975:38). La autora atribuyó las favorables condiciones de la economía familiar diversificada que observó a “el apego a sus tierras, costumbres ancestrales, la ausencia de actos delictuosos y el bajo índice de alcoholismo” (Pinto 1975:38) de los habitantes.

Sin embargo, los testimonios de los habitantes indican que el principal problema en la localidad ha sido el alcoholismo. Rosa refiere que cuando era niña: “Mi papá puro tomar hace. Mi papá se dedica del trabajo del campo. Cuando llega sábado está borracho, a veces hasta el lunes. Cuando estamos chicos necesidad pasó mi mamá. Mi mamá lo pegaba mucho”<sup>141</sup>. Varios funcionarios de la región me recomendaron no visitar la localidad entre viernes y lunes porque insistieron, “todos los hombres están tirados en la calle de borrachos y drogados”. A pesar de la recomendación, decidí visitar la localidad, incluso en fines de semana, pero no observé mucha diferencia. Siempre hay hombres, algunos drogados, bebiendo en la banqueta de la calle principal.

---

<sup>141</sup> Transcribí literalmente la entrevista, pero cuando Rosa dice que su “mamá lo pegaba mucho” se refiere a que su padre golpeaba a su madre y no al revés.

La doctora adscrita al centro de salud, quien lleva cinco años trabajando en esta localidad<sup>142</sup>, me aclaró en una entrevista: “muchos son padres de familia alcohólicos. De hecho, usted los puede encontrar en la calle, en cualquier hora, en cualquier momento y en cualquier esquina. Siento que se está saliendo de control ese problema. La autoridad no ha hecho su papel. Ha habido mucho clandestinaje<sup>143</sup>. Hemos dado pláticas, pero no podemos hacer más”. El Dr. Valadez, funcionario de la CDI Calkiní, recalcó la misma problemática: “en Santa Cruz los hombres son completamente alcohólicos. Si estamos hablando que hay 150 hombres, los 150 son alcohólicos”.

El problema del alcoholismo salió a relucir en cada una de las pláticas que tuve con las tejedoras, aunque también el machismo. Casi todas han padecido de violencia e infidelidad por parte de su cónyuge. Es una sociedad muy tradicional en la que las madres de familia deben tolerar el alcoholismo de su pareja, y además para contrarrestar los onerosos gastos que hacen sus esposos en comprar alcohol y/o drogas, deben trabajar. La mayoría de las mujeres—que por lo regular tienen entre 5 y 10 hijos—se dedica a manufacturar artesanías<sup>144</sup>. Sin embargo, lo que obtienen con la venta de sus artesanías y el monto que reciben del programa Oportunidades, apenas les alcanza para subsistir.

Además del alcoholismo, la localidad ha padecido otros problemas. Los principales, de acuerdo con la doctora, son que los jóvenes se casan a muy temprana edad y, por lo tanto, dejan de estudiar. Ella ha observado que la única alternativa laboral de estas jóvenes es el tejido, pero considera que no es suficiente: “imagínese, mantener una familia con uno o dos sombreros, es poco, y aparte, sacan para su alcoholismo. Entonces, ¿se imagina usted en qué situación se encuentra la población? De hecho, por eso en Santa Cruz no he visto que superen

---

<sup>142</sup> Me aclaró que la gran mayoría de las personas en Santa Cruz cuentan con Oportunidades. En total son 211 familias con el programa y 376 son población abierta, ambas modalidades también tienen Seguro Popular.

<sup>143</sup> Respecto a la venta clandestina de alcohol, puede consultarse: <http://www.elsur.mx/noticia/99768/desmantelan-policias-2-clandestinos-en-santa-cruz-ex-hacienda>.

Consultado el 17 de octubre de 2016.

<sup>144</sup> Estas mujeres tienen problemas de salud derivados de su actividad laboral. Según la doctora de la clínica “las señoras tienen mucha asma porque se van a las cuevas a hacer su tejido. Entonces permanecen mucho tiempo dentro de las cuevas y las cuevas son frescas. Mayormente presentan cuadros de crisis asmática”.

mucho, no veo que crezcan. Debería haber más apoyo a los jóvenes para que salgan adelante”.

De acuerdo con la CONEVAL, existe un alto índice de rezago en diversos ámbitos<sup>145</sup>. Es posible que una de las causas de la pobreza en la localidad haya sido la esclavitud. En ocasiones pareciera que en Santa Cruz nunca se “gritó la libertad”. Es así como la historia de estos habitantes es mucho menos afortunada que la de los becaleños porque aquí nunca se instauró el cooperativismo. Pinto refiere en su artículo, que la situación económica en la década de 1970 era favorable, toda vez que la población contaba con diversas estrategias para subsistir. Pero aquí los tejedoras y las tejedoras han sido más explotados que en Bécál, ganan menos dinero por el mismo producto. De modo que lo poco que reciben, apenas les alcanza para “estar al día”.

El rezago social en Exhacienda Santa Cruz ha sido tan acuciante que, desde hace aproximadamente cinco años, una organización civil denominada “El hombre sobre la tierra”<sup>146</sup>, cuya sede se encuentra en Mérida, ha intervenido en la localidad para enseñarles a los habitantes prácticas dirigidas a la auto sustentabilidad<sup>147</sup> de los hogares. Aunque la organización civil no ha tenido mucho éxito en la población. Olivia, artesana de 35 años, comenta: “invitan al pueblo y el pueblo no sale”. Fernanda, tejedora de 37 años, opina: “para mí no funciona, pero ellos no se dan por vencidos. Han trabajado con muy pocas personas, la gente no sale porque no quiere perder tiempo. Las reuniones duran mucho y en ese tiempo, tú avanzas tu tejido. Si hubiera un programa que anuncia que te van a pagar, todo Santa Cruz saldría”.

---

<sup>145</sup> De acuerdo con la CONEVAL, en 2010 el grado de rezago social en la localidad fue medio. El porcentaje de población de 15 años o más analfabeta fue del 16.8, lo que representa un **alto rezago**. El 62.2% de las viviendas no disponían de excusado o sanitario, lo que se traduce en un **mayor rezago**. El 82.9% de las viviendas no tenían drenaje, cifra que indica un **alto rezago**.

<sup>146</sup> El portal de internet de la organización es <http://elhombresobrelatierra.org/>.

<sup>147</sup> Más adelante explicaré en qué consisten estas prácticas.

Los pocos habitantes que participan en las diversas actividades, consideran que lo que les brinda la organización civil no es apoyo<sup>148</sup>, es muy exiguo<sup>149</sup> o mal dirigido<sup>150</sup>. Las ocasiones en que la organización ha llevado despensas, nunca ha faltado quien se queje porque “no le tocó”. El siguiente testimonio de Patricia, una artesana de 50 años, es sintomático de esta perspectiva:

“Yo, por mi parte, participo y les reclamé que no me dieron despensa. Cualquier cosa, estamos firmando, participando, y ellos ¿qué me dan?. Ni siquiera un apoyo me han dado. Tienen cantidad de dinero, ahí tienen una Toyota y ¿qué me están apoyando?. Yo me molesté porque a varias señoras le dieron y ellas no participaron. Les reclamé y hace un mes, me trajeron una regadera. Cada vez que dan un apoyo, hacen que pongas tu nombre y que firmes. Con lo poquito que te dan, ya quieren que firmes. Nos dicen ellos que vienen por su propia cuenta, que no tienen un sueldo, que nadie les da ni un peso. Yo no les creo. Nadie va a venir a hacer un trabajo a cambio de nada. Luego vamos a las reuniones y ni siquiera un refresco nos regalan. Y luego, para nada te apoyan. Lo que no es justo es que apoyen a la gente que no está participando”.

Olivia y Patricia desconfían del trabajo de la organización. Les genera zozobra que les pidan sus firmas después de haber recibido los apoyos: “cuando necesitan las firmas vienen a darte un poco de semillas”. De acuerdo con los testimonios, los apoyos son muy limitados y esporádicos: “no lo dan seguido, deberían darlo cada semana o cada 15 días”. Estas artesanas lamentan que la mayoría de los habitantes de Santa Cruz acepten esta clase de apoyos.

La gente no se pone de acuerdo, algunos los reciben y a otros les es indiferente. Ellas creen que los foráneos deben pensar que los habitantes “son tontos o pendejos” porque permiten que la organización apoye “poco” a “algunos”. En cambio, en San Nicolás (una localidad cercana) “la ley sigue como de hace años, tienen un reglamento muy exagerado” expone Olivia. Allá, si no apoyas a todos

---

<sup>148</sup> La población espera más apoyo y de preferencia en dinero en efectivo. Desde su punto de vista, las actividades auto sustentables no se traducen en un empleo fijo y bien remunerado.

<sup>149</sup> Aunque saben que la organización cuenta con pocos recursos, sostienen que es muy poco lo que pueden ofrecer.

<sup>150</sup> Hay mucha envidia entre grupos de trabajo. Si se favorece más a un grupo sobre otro, inmediatamente surgen los conflictos.

entonces “no eres bienvenido”. Las tejedoras recalcan que en esta otra localidad, la gente sí se organiza porque “te sacan si no cumples lo que prometes”. Y agregan, “allá si no les parece no te firman”.

Hombre sobre la Tierra ofrece los siguientes cursos<sup>151</sup> de manera gratuita a todos los interesados: criar aves de patio, sembrar y cosechar diversos productos, nutrición, confección de ropa, y turismo. La organización pretendió incidir en la actividad artesanal mediante el curso de turismo que se enfocó en dotar de habilidades y conocimientos a los tejedores y las tejedoras para vender sus sombreros en la terminal de ADO en Mérida, y capacitar a los tejedores y las tejedoras para planchar sus propios sombreros. Solamente ha habido un curso de turismo<sup>152</sup>, y tuvo una duración de 6 meses en 2014. Declara Olivia: “éramos diez, pero se fueron quitando poco a poco. Nos quedamos como siete”.

El curso no se volvió a impartir debido a los conflictos que se suscitaron en esta primera experiencia. Hermilo, integrante de la organización y encargado del curso, llevaba a dos personas al punto de venta arriba mencionado para comercializar los productos del grupo recién formado. Después de un tiempo, cuando Hermilo se enteró que Olivia tenía una plancha (otorgada por una institución pública), sugirió apoyar a todas las beneficiarias<sup>153</sup> con ese apoyo gubernamental mediante un curso de capacitación para planchar sombreros. El conflicto surgió cuando las integrantes del grupo del curso de turismo no estuvieron de acuerdo en que también se apoyara a las beneficiarias de la plancha. Olivia aclara:

“yo no comenté que tenía una plancha, cuando se comentó allá que yo tenía una plancha. Entonces él se basó por medio de mi plancha diciéndome: mejor les voy a dar el curso a ustedes para que aprendan a planchar, pero si doña Olivia lo permite. Si yo permitía que el grupo de Hermilo, donde yo estaba, si yo aceptaba que ellos vinieran a tomar ese curso para que aprendieran a planchar. Yo les dije que no hay ningún problema. Entonces dijo él: vamos a dar ese curso, pero hasta su grupo de ella. Mi otro grupo, que es mi otra gente. Entonces se juntaron dos grupos. Pero es como dice el otro grupo: no es justo que les den el curso a las otras si ellas nunca han salido al curso, ¿por qué se los dan si ellas

---

<sup>151</sup> Únicamente de lunes a miércoles.

<sup>152</sup> Las artesanas asistían al curso una vez a la semana durante 2 horas.

<sup>153</sup> El grupo beneficiario de la plancha se encuentra conformado por 10 personas.

no han participado en nada? Cuando dio el curso, tuvimos un choque de problemas. A mi grupo le agarraba su sombrero para ir a venderlo y ellas se molestaron, y dejaron de ir al curso. Entonces, el que sale es al que toman en cuenta y el que no sale, pues no lo toman en cuenta. Luego ese grupo se deshizo. Por eso ya nadie trabaja sombreros con Hermilo”.

La intención de la organización civil fue ampliar los mecanismos de apoyo a otros grupos de tejedoras que no estaban tomando el curso de turismo. No obstante, la reacción de las tejedoras dejó entrever la falta de interés en alcanzar un beneficio colectivo. La envidia entre ellas evitó que aprovecharan la oportunidad de comercializar sus productos.

En otros aspectos, sí hay un sentido colectivo. Luego de más de una década (desde 1990 hasta 2003) en que se impartieron cursos de capacitación, los habitantes decidieron instituir su propia Feria de Flor de Jipi con algunas características semejantes a la de Bécal. Ambas se llevan a cabo en la misma semana, y un comité designado organiza la vaquería<sup>154</sup>, los bailes, las misas, las corridas de toros y la elección de la reina<sup>155</sup>. La reina de 2015, estudiante de ingeniería bioquímica, comenta:

“En la feria se exponen tres trajes. Está el de campechana, el de jipi y el de noche. El día que me toca presentar mi traje de noche, puedo decir un tema a mi criterio para expresar a la comunidad. Voy a hablar de la importancia de la mujer y sus derechos. Las que han sido reinas escogen un problema de la comunidad para exponer. Yo escogí ese tema porque todavía existe el machismo acá. Muchos hombres toman y las mujeres lo permiten. Lo que ganan se lo gastan en alcohol. También hablaré del embarazo a corta edad”.

En la entrevista que le hice a la reina de Jipi, su padre subrayó que “la mayor fuente de trabajo de la gente es hacer sombreros”. Y su madre agregó “aquí es a donde vienen de otras partes, como de Bécal a comprar sombreros”. El padre de la joven es maestro y la madre es ama de casa, su favorable situación económica les permite

---

<sup>154</sup> Fiesta popular de la Península de Yucatán que se remonta a la época colonial.

<sup>155</sup> Al igual que en Bécal, la elección de la reina tiene que ver con atributos físicos y no con su habilidad para manufacturar artesanías.

ofrecerles a sus dos hijas estudios universitarios en el Tecnológico de Calkiní. Pocos padres de familia en la localidad tienen esta oportunidad.

Fernanda indica: “desgraciadamente, lo que gana cualquier tejedor es muy poco. Aunque tantos años que trabaje uno la artesanía, la gente no se supera, se estanca. Aunque te mates tejiendo, no se puede apoyar a los hijos para que estudien una carrera”. Debido al alto rezago, el alcoholismo y otros problemas en la localidad, la falta de cohesión y organización comunitaria, y el injusto pago que reciben de los intermediarios, las tejedoras han desarrollado ciertas estrategias para subsistir.

Ellas combinan la producción artesanal con la cría de aves de patio; el cultivo de árboles frutales; la venta de frutas en conserva, pan y otras manualidades; la confección de hipiles; y la colocación de “ámpulas”<sup>156</sup>. Otra estrategia es crear redes de apoyo en sus familias. En el caso de Rosa, el papel de su madre en el hogar fue fundamental. Mientras ella tejía en la cueva durante 10 horas, su madre le ayudaba a cuidar a sus hijos. Y los hijos también se involucraron en la actividad de su madre:

“Mi primer hijo sí lo sabe. Me ayuda bastante cuando regresa de la escuela. Terminando de almorzar, como empiezo 2 o 3 sombreros, y le digo: -tengo sombrero empezado. No tienes que hacer crecer, nomás me ayudas de cerrar tejido y yo lo voy a apretar-. Ta bueno mami, me dice. Entonces me ayuda bastante, mi primer hijo. Pero el segundo no quiso aprender completamente. Le doy su tejido y cuando veo se están chorreando sus lágrimas. No le gusta. Entonces mejor lo que yo hago es que lo mando de aquí de la casa. Le digo: - tú ves allá de para ayudar a tu abuela, cuando yo vengo si no lo has terminado lo que están haciendo allá de la casa eso sí te voy a dar tu limpia-. Y cuando yo vengo de la tardecita, ya se bañó y todo. Su hermano me ayuda bastante. Mi otra hija pues sí lo aprendió, pero no mucho también. No le gusta. Mejor lo que hace ella es: -anda tú ve a tejer mami, déjame aquí de la casa, yo voy a hacer todo-. Mi otra hija también. Sí sabe un poquito. Mi hija, cuando se casó, no sabe hacer nada. Pero cuando tuvo hijos, aprendió a tejer. Su suegra se lo enseñó”.

---

<sup>156</sup> “Ámpulas” son inyecciones. Cobran entre 10 y 20 pesos por colocar cada una.

De igual manera, Rosa ha recurrido a las tandas<sup>157</sup>, el empeño de prendas<sup>158</sup> y el apoyo gubernamental. En esta economía familiar, todos los miembros tienen un rol determinado que contribuye a que la principal fuente de ingresos en efectivo (venta de artesanías) tenga cierta prioridad sobre las demás actividades.

Los ingresos y los gastos cambian de acuerdo con los tradicionales arreglos familiares de la región, y otras circunstancias. Cuando se casa una hija, debe salir de casa de sus padres para irse a vivir a casa de sus suegros. Del mismo modo, cuando se casa un hijo su esposa cambia de residencia. En este caso, la economía familiar de Rosa se transformó cuando falleció su madre, un hijo migró a otro estado del país, sus hijas se casaron, una nuera se mudó a su casa, y tuvo nietos.

La tejedora tiene menos gastos que cuando sus hijos eran pequeños. Teje menos horas en la cueva porque tiene más responsabilidades en su hogar. Además del aseo doméstico, también debe de cuidar a su padre y sus nietos. En los momentos en que se cansa de tejer en la cueva y le duele mucho la espalda, prefiere coser vestidos. Hace poco que compró ocho pavas, “ahora ya estoy empezando otra vez. A veces tengo para comprar su comida de los pavitos. Yo tengo que ver cómo lo hago. Si no lo hago fiado, allá de donde venden”. Rosa vive más holgadamente desde que se convirtió en una de las principales intermediarias de su localidad.

Para concluir con el análisis de la experiencia de ser tejedor de Santa Cruz, agregaré los siguientes aspectos. La mayoría de los grupos ha conseguido apoyo del gobierno para construir sus talleres. Trabajar en una cueva pública tiene numerosas ventajas para los tejedores y las tejedoras: intercambian tejidos, de acuerdo con las diversas habilidades para avanzar más rápido; comparten información sobre concursos y otras actividades relacionadas con la artesanía; siempre tienen con quién platicar y así aligerar la carga de trabajo, están al tanto de lo que sucede en su localidad, construyen fuertes vínculos entre ellos, comparten alimentos y bebidas, e incluso, las tejedoras se apoyan para cuidar a los hijos. A veces cantan y casi todo el tiempo cuentan chistes.

---

<sup>157</sup> Método para ahorrar que consiste en que cada determinado tiempo un grupo de personas aporte una cantidad de dinero que se va repartiendo de forma ordenada para que a todos les toque una vez.

<sup>158</sup> El empeño de prendas es la forma más común en la Península de Yucatán para adquirir dinero en efectivo.

La única incomodidad de trabajar aquí es que todos los habitantes que venden comida ponen su música al máximo volumen para anunciarse, lo que resulta molesto para los tejedores y las tejedoras. Cabe mencionar que en ninguna otra localidad de la región, se recurre a esta estrategia para vender comida. Observé que cuando los tejedores y las tejedoras se atrevían a reclamar, los comerciantes hacían “el doble de escándalo de lo que estaban haciendo” –en palabras de Fernanda-.

### Tejer en Cuch Holoch

Los tejedores y las tejedoras se identifican con el modo de vida agrario, sus padres y abuelos se dedicaron casi exclusivamente al campo. Para ellos tampoco ha sido tan relevante la producción artesanal: tejen después de haber terminado sus actividades en la milpa y el solar. Consideran primordial asegurar su producción agrícola y luego, si les queda tiempo, completar sus ingresos en efectivo con la manufactura de sombreros de huano. Al igual que la población de Bécal y Santa Cruz, primero se adiestraron en el tejido de huano y hasta hace poco, de jipijapa.

Nadie recuerda cuándo ni cómo inició el tejido de huano. Todos comentan que sus padres y sus abuelos sabían tejer. El total de cuevas<sup>159</sup> oscila entre 13 y 15, y aproximadamente asciende a 60 el número de tejedores. Observé que existe un fuerte arraigo de estos tejedores y estas tejedoras con el huano o, como dice Poncho –planchador, intermediario y ex comisario ejidal-: “no les gusta el jipi”. Prefieren trabajar con el huano que con el jipi porque se teje en menos tiempo, y así pueden obtener ingresos más rápido. Un sombrero de huano se teje en unas horas, mientras que uno de jipi, se manufactura en 2 o 3 días. Recibirían mayores ingresos si tejieran 3 sombreros de jipi a la semana en lugar de 10 de huano, pero consideran más “fácil” el huano<sup>160</sup>.

---

<sup>159</sup> Ninguna proviene de recursos gubernamentales. Los tejedores y las tejedoras han construido las cuevas con sus propios recursos.

<sup>160</sup> El huano también se blanquea con azufre en hornos.

Algunos campesinos, como el maestro artesano Benito, aprendieron a tejer el jipi en la década de 1990. Más tarde, en 2004 el Ayuntamiento de Halachó convocó a la población para tomar la primera capacitación<sup>161</sup> de esta artesanía en Yucatán. De Cuch Holoch asistieron alrededor de 20 personas. Al terminar el curso, las autoridades impulsaron la formación de dos grupos de trabajo, uno se dedicaría al huano y el otro al jipi. El grupo de jipi se desintegró al poco tiempo, y el de huano, liderado por Helenia<sup>162</sup> e integrado por 11 artesanas<sup>163</sup>, aún manufactura y comercializa artesanías.

El grupo de Helenia teje en la cueva que construyó el hijo de Adela<sup>164</sup>, otra artesana de huano de 65 años. Adela no les cobra a las tejedoras por utilizar la cueva, pero si les ha pedido su cooperación para pagar la luz las veces que han requerido trabajar con un foco al interior. Hace cinco años, en 2010, se organizaron para recibir clases particulares de curiosidades de jipi. Le pagaron, con recursos propios, 120 pesos por día<sup>165</sup> -durante 4 días- a una maestra artesana<sup>166</sup> de Bécal.

Después de este breve curso, solamente 4 de las 11 tejedoras desarrollaron las habilidades necesarias para tejer el jipi<sup>167</sup>. No obstante, Helenia es la única que teje: dos de las cuatro tejedoras entraron a trabajar a una maquiladora<sup>168</sup>, y la otra vende comida y cuida a una menor de edad. Helenia me comentó en varias ocasiones que podría enseñarles a otras mujeres, pero sus responsabilidades en el hogar (la recolección de leña para cocinar, la labor en la milpa<sup>169</sup>, y su trabajo como promotora del programa Prospera) la mantienen muy ocupada.

---

<sup>161</sup> El curso fue impartido por la capacitadora becaleña Doña Carmen.

<sup>162</sup> Se eligió a Helenia como líder porque en ese momento, Poncho su esposo era comisario por el PRI de la localidad.

<sup>163</sup> Todas las tejedoras de este grupo pertenecen a la Iglesia del Nazareno.

<sup>164</sup> A diferencia de Exhacienda Santa Cruz, las cuevas en Cuch Holoch no provienen de recursos públicos. Construir una cueva cuesta alrededor de 12 mil pesos.

<sup>165</sup> Cada artesana aportó 20 pesos por día.

<sup>166</sup> La maestra artesana Doña Magdalena de Bécal, con quien después de esta experiencia entablarían una constante relación comercial.

<sup>167</sup> Toda vez que la fibra de jipi es más delgada que el huano, Adela se mareó, vomitó y le dolió la cabeza por el gran esfuerzo que hizo con la vista.

<sup>168</sup> Trabajar en una maquiladora es reutilizable cuando se cubren varios turnos. Gloria, una de estas artesanas trabaja de 4 de la mañana a 10 de la noche para mantener a sus tres hijos.

<sup>169</sup> Helenia deshierba y riega. Su esposo Poncho siembra y cosecha.

Más allá de su grupo, Helenia refiere que en total son tres las tejedoras (Félix<sup>170</sup>, Alicia y ella) en la localidad que tejen sombreros de jipi. Ella prefiere tejer curiosidades, en sus palabras: “gano más hacer aretes que hacer un sombrero, y cuando me piden sombreros hago de colores”. Doña Carmen, de Béal, le pide a Helenia ocasionalmente, aretes de jipi. A veces Helenia consigue un poco de jipi<sup>171</sup>, lo raya y lo blanquea en una pequeña lavadora vieja en su traspatio. Utiliza esta materia prima para tejer aretes que luego, su esposo Poncho, comercializa en varias ferias artesanales<sup>172</sup>. Poncho plancha sombreros, y comercializa -con el apoyo de varias instituciones públicas- principalmente los productos de jipijapa de los tejedores y las tejedoras de Exhacienda Santa Cruz. Obtuvieron la plancha con 15 moldes hace 10 años por medio de un apoyo de Casa de las Artesanías.

Por el momento, Helenia y Poncho no se dan abasto con la producción y comercialización de artesanías de jipi y huano. Es tan elevada su demanda de productos que, en diciembre de 2015, construyeron un “horno”<sup>173</sup> en su traspatio para blanquear los sombreros, y en marzo de 2016, consiguieron otra plancha<sup>174</sup> con recursos propios. De modo que, son los únicos en la localidad que tienen plancha, horno y apoyo para salir a vender. Pero ninguno de sus cuatro hijos los apoya en estas actividades. Dos hijas son madres de familia y amas de casa, otra hija estudia la licenciatura de Turismo en Mérida y el hijo más joven, trabaja en una maquiladora. En el capítulo de “El valor de la producción artesanal” se explicitará el papel que tienen Helenia y Poncho como intermediarios en la producción artesanal.

---

<sup>170</sup> Félix es la única artesana de jipijapa en Cuch Holoch que no tuve oportunidad de entrevistar.

<sup>171</sup> Sembró dos hectáreas de jipi en su terreno hace un año pero aún no ha cosechado nada. Le compra los cogollos de jipi a Gaspar, un proveedor en su localidad, y ella prepara la materia prima. Sólo cuando no tiene tiempo de preparar la materia prima, acude a Béal con Goyo o Magdalena para comprar el jipi blanqueado, porque nadie en Cuch Holoch se dedica a este proceso. Helenia invierte 40 pesos por un mazo (10 madejas - cogollos secos y blanqueados-) de una partida, y 90 pesos por un mazo de 4 partidas. Usualmente, compra jipi de 4 partidas para elaborar sus curiosidades (casi siempre aretes que vende a 30 pesos cada uno, y al mayoreo a 10 pesos).

<sup>172</sup> Desde 2008 asisten a ferias artesanales tanto en la región como en otras ciudades del país, y en la actualidad acuden de 6 a 7 veces por año.

<sup>173</sup> Como ya se ha mencionado, un “horno” es un cuatro de mortero que mide aproximadamente metro y medio. Al interior del horno y en la parte inferior se coloca carbón y azufre, y en la parte superior se colocan las artesanías. Después el horno se tapa con maderas o plástico y se espera hasta que el azufre se consume.

<sup>174</sup> La plancha es de segunda mano. Poncho la adquirió con un intermediario de Béal (Don David), quien se la vendió en 85 mil pesos con 15 moldes.

El caso de Alicia de 41 años, otra de las pocas tejedoras que teje jipi, es muy distinto. Su mamá le enseñó a tejer el huano a los diez años, y la capacitadora Carmen le enseñó el jipi (sombreros y curiosidades) en 2004. Alicia y su esposo Ignacio tienen 4 hijos<sup>175</sup>, ella estudió hasta la primaria y su esposo hasta la secundaria. Ella es ama de casa e Ignacio ha tenido diversas ocupaciones (campesino, taxista y trabajador en Bachoco). Ignacio abandonó su milpa porque “ya no hay apoyo del campo. Si haces tú milpa, tienes que pagar 80 pesos donde vas a rociar. Si tienes 2 hectáreas, va a llevar 8 ó 10 donde rocían la milpa, el veneno para matar las yerbas. En que nacieron mis hijos tuve que salir a buscar trabajo”. El terreno que mantenía Ignacio lo heredó de su padre, pero ahora ningún miembro de la familia se dedica a sembrar ni cosechar. Según Ignacio, le fue mejor como taxista, aunque tenía que pagar cuenta porque el auto que manejaba no era propio. Desde diciembre de 2015, Ignacio dejó su trabajo como chofer de taxi y actualmente trabaja en Bachoco.

Alicia teje artesanías de jipi por pedido: “cuando me lo piden, porque es por pedido, hago hasta tres a la semana, tres sombreros. Hago más de palma, hasta diez a la semana”. Teje durante 4 horas al día en la cueva y asiste al menos tres veces por semana. No puede dedicar más tiempo debido a sus responsabilidades en el hogar. Cocina, tortea, lava ropa y cuida a su hijo más pequeño. Y, además, debe atender a sus dos nueras (esposas de los hijos<sup>176</sup> que trabajan en la maquiladora) y tres nietos, quienes desde hace algunos años viven en su terreno. Alicia trabaja por “hechura”<sup>177</sup> con varios intermediarios de su localidad. En promedio obtiene 80 pesos por un sombrero de jipi de una partida<sup>178</sup>, y 15 pesos por un sombrero de huano. Las semanas que Alicia teje sombreros de jipi gana 240 pesos y cuando teje de huano 150 pesos.

---

<sup>175</sup> Los hijos no estudiaron. Dos trabajan en la maquiladora de Calkiní, uno se dedica a la construcción y vive en Mérida, y el más pequeño tiene 4 años de edad.

<sup>176</sup> De 23 y 21 años.

<sup>177</sup> Este sistema consiste en que los tejedores y las tejedoras dependen de la mediación de los comerciantes para obtener materia prima y elaborar sus productos.

<sup>178</sup> Los tejedores y las tejedoras de Exhacienda Santa Cruz reciben entre 100 y 120 pesos por el mismo sombrero de una partida.

De acuerdo con Ignacio, el auge de la venta de sombreros en Cuch Holoch fue durante los gobiernos de Vicente Fox y Calderón. Alicia recuerda que en este periodo el dinero que ganaban les alcanzaba para comer, sus ingresos estaban asegurados: “tejemos el sombrero, sabemos que hay para venderlo, pero ahora ya no hay. De antes podemos vivir sólo tejiendo, pero de ahora ya no hay salida. Tejíamos de un día hasta 10 entre los dos, a la semana tejíamos 50 sombreros de huano<sup>179</sup>”. La tejedora repara que previo al actual gobierno federal de Peña Nieto, muchos intermediarios llegaban a la localidad para comprar sombreros. La alta demanda de sombreros de huano y la presión de los tejedores y las tejedoras de aprender el tejido del jipi, influyeron para que las autoridades organizaran la capacitación de 2004.

Los tejedores y las tejedoras de Cuch Holoch reciben menores ingresos por sus productos que los de Bécal y Exhacienda Santa Cruz, debido a que el tejido de huano se paga más barato que el de jipi. Además, después de haber tomado la capacitación, solamente dos tejedoras continúan tejiéndolo. Cabe resaltar que, su casi exclusiva dedicación al tejido de huano no los hace meritorios de una Feria de Flor de Jipi al estilo becaleño o santacruceño.

Da la impresión de que la construcción de las cuevas en esta localidad fue muy improvisada porque las entradas son muy estrechas, lo que impide que la luz natural se distribuya al interior de manera uniforme. De modo que los tejedores y las tejedoras deben sentarse cerca de las escalinatas para observar sus tejidos. Las escalinatas son muy empinadas y, por lo tanto, peligrosas para los niños que acompañan a sus padres. Los espacios son muy reducidos y carecen de instalación eléctrica. Al caer la noche enchufan varios cables para jalar corriente de alguno de los hogares más cercanos. Los tejedores y las tejedoras no tienen bancos de madera, se sientan sobre piedras planas y rectangulares que cubren con alguna prenda de vestir para no sentir directamente la humedad. El sello de su producción de sombreros es el peculiar sonido que emiten las hebras de huano al estirarse: parecido al “cuac” que hace un pato.

---

<sup>179</sup> Les pagaban cada sombrero a 10 pesos. A la semana tenían 500 pesos de la venta de sombreros de huano.

Los tejedores y las tejedoras de Cuch Holoch, al igual que los de Santa Cruz gozan de las mismas ventajas de trabajar en un taller-cueva público. Trabajan menos horas que los tejedores y las tejedoras de Santa Cruz, pero lo hacen en circunstancias más adversas y recibiendo menos ganancias. Y, por si fuera poco, padecen muchas enfermedades en sus pulmones debido a la singular composición del suelo, que entre otras cosas, contribuye a una sofocante humedad. Las partículas del suelo son muy ligeras y permanecen suspendidas en el aire provocando constantes ataques de tos. Asimismo, la abundante cantidad de materia orgánica en las paredes favorece la presencia de arañas, hormigas y otros insectos. Es así como las condiciones en las cuevas son menos propicias que en las otras localidades.

## Planchadores

Los sombreros de jipijapa siempre se han planchado. Según Noemí, tejedora becaleña, antes se usaba una plancha de hierro que se calentaba en carbón: “se prende la candela y se pone el comal para poner dos planchitas. Las asientan, cuando ya se calentó, las limpian y humedecen una ropa que ponen al sombrero. Después le pasan la plancha encima. Cuando se enfría una plancha, agarran la otra. Según cómo quieres el sombrero, ellos mismos con sus manos le ponen forma”.

La introducción de prensas o planchas<sup>180</sup> y, por ende, el surgimiento del oficio del planchador<sup>181</sup> en la Península de Yucatán –particularmente en Mérida- data de la década de 1960 (véase Foto 5.3). Para 1970, Pascual Hernández, intermediario becaleño, le compró a Don Luis Canto de Mérida una prensa usada por 30 mil pesos. Luego de trasladarla a su localidad, Don Lorenzo se convirtió en el primer planchador de la región:

---

<sup>180</sup> Las planchas o prensadoras se fabrican en Puebla. Cuestan entre 100 mil y 200 mil pesos dependiendo si es seca o hidráulica.

<sup>181</sup> Oficio local que consiste en “darle el acabado” al sombrero. El acabado se da mediante una plancha o prensadora. La máquina utiliza moldes de fierro que se calientan previamente para imprimirle una forma específica al sombrero.

“Ganaba 5 pesos diario. Además, pintaba los sombreros con vinílica que en ese tiempo costaba 3 pesos. Trabajé 35 años con ese señor. Cada fin de año para diciembre me daba una estimulación de 25 pesos. Allá si fue un poco rudo porque no tenía seguro. Toda mi juventud allá se fue. Luego se murió Pascual y el negocio se lo quedó su esposa y su hija. Como son puras mujeres, no se coordinó bien el trabajo. Mejor agarré mis hormas y me fui a mi casa. Para cuando me quité en el año 2000 me pagaban 25 pesos diario”.

Don Lorenzo trabajaba de lunes a sábado, de 7 de la mañana a 5 o 6 de la tarde. Los domingos solamente lo hacía medio día. En el año 2000 ganaba 650 pesos al mes. Años más tarde, cuando los demás intermediarios compraron sus planchas, le solicitaron su asesoría para instruir a otros planchadores. De modo que, todos los habitantes de la región han escuchado hablar de él. Ahora que ya no trabaja con la prensa de la familia Hernández, conserva algunos clientes que le llevan sombreros a su domicilio para “darles forma con una plancha de hierro”.

En la actualidad, Bruno es el único capacitador oficial<sup>182</sup> de plancha o prensa en la región. Aprendió el oficio con el intermediario Ricardo Gallareta, sobre su experiencia de 24 años, comentó:

“Yo vi la primera plancha que llegó a Bécal. Empecé a los diez años lavando moldes nomás. Poco a poco empecé a planchar sombreros. Empecé con las palmas, los más baratos porque si lo quemaba no era tan caro. Después empecé con jipis, me los fueron soltando hasta que aprendí. Una vez que aprendí vi que era un negocio que si estaba dejando. Al día planchaba dos mil, tres mil sombreros cuando eso. Casi no dormía. A veces regresaba de la escuela y me ponía a planchar sombreros. Me quedaba hasta las 2 o 3 de la mañana planchando sombreros. Al principio ganaba 50 centavos por cada sombrero de palma, el de jipi estaba a peso. Ahora está a dos pesos la palma y a tres el jipi”.

---

<sup>182</sup> Ha sido reconocido y contratado por varias instituciones públicas para capacitar en diversas localidades.

Foto 5 3 Plancha seca



Fuente: Adriana Medina Vidal.

Bruno trabajó directamente con Gallareta de 1990 a 2011, quien le pagaba entre 150 y 200 pesos al día<sup>183</sup>, hasta que falleció. Después, intentó trabajar con la esposa del intermediario, pero “chocaban mucho y mejor me retiré un año”. En este periodo, Bruno trabajó en Cancún, y regresó en 2012 para colaborar con Don David<sup>184</sup> y otros intermediarios. Muchas personas lo empezaron a buscar por su experiencia y habilidades, incluso los funcionarios con el objetivo de que impartiera capacitaciones y armara planchas en diversas localidades. En total, ha habilitado 12 planchas: 4 en Bécal, 5 en Santa Cruz, 1 en Cuch Holoch, 1 en Maxcanú, y 1 en Tankuché.

La cantidad de sombreros de huano y jipi que Bruno plancha anualmente fluctúa de la siguiente manera (véanse Tabla 5.1 y Gráfica 5.1). En enero se

---

<sup>183</sup> Es decir, aproximadamente Bruno ganaba 3,000 al mes en el 2011.

<sup>184</sup> El planchador que se quedó en lugar de Bruno cuando salió a trabajar en Cancún.

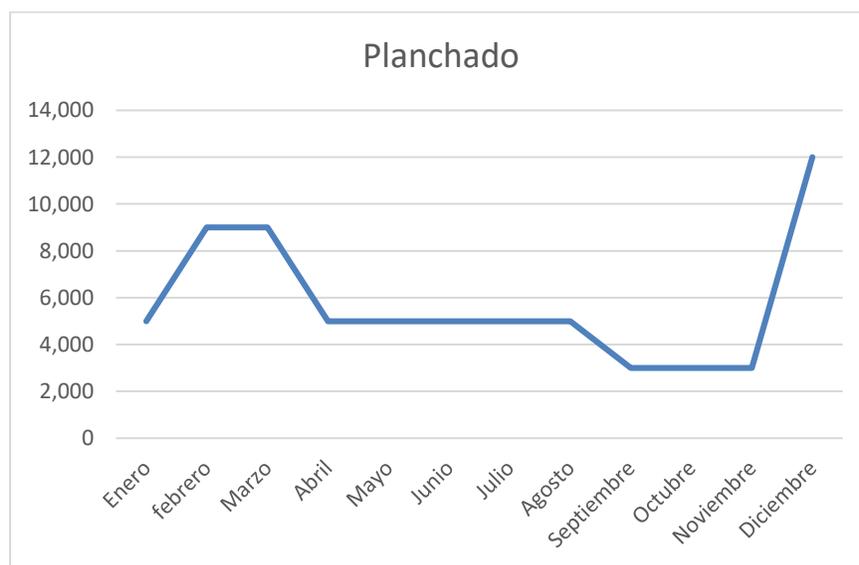
mantiene constante<sup>185</sup>, tanto de huano como de jipi. Para febrero y marzo, cuando es el carnaval y semana santa, aumenta la venta del sombrero de huano y es casi nula la de jipi. De abril a agosto se incrementa la venta de jipi y disminuye la de huano, manteniéndose constante la cantidad de sombreros que plancha. Luego, en época de lluvias y huracanes (septiembre a noviembre) disminuye la demanda de ambos. Finalmente, en diciembre hay un repunte en las ventas, sobre todo de sombrero de jipi.

**TABLA 5 1 Fluctuación de ingresos por planchado de sombrero**

Enero	5,000	Julio	5,000
Febrero	9,000	Agosto	5,000
Marzo	9,000	Septiembre	Entre 2 mil y 4 mil
Abril	5,000	Octubre	Entre 2 mil y 4 mil
Mayo	5,000	Noviembre	Entre 2 mil y 4 mil
Junio	5,000	Diciembre	12,000

Fuente: Elaboración propia con base en las entrevistas.

**GRÁFICA 5 1 Fluctuación de ingresos por planchado de sombrero**



Fuente: Elaboración propia con base en las entrevistas.

<sup>185</sup> Según Bruno, constante son más de 500 sombreros por semana. Es decir, aproximadamente 1,250 pesos a la semana.

No obstante, Bruno aclara que a partir de que comenzó a comercializar sombreros, adquirió capital suficiente para comprar su propia plancha<sup>186</sup>. Manifiesta que “estaba buena la venta, pero en un año ha bajado demasiado”. El problema es, asegura el planchador, que ya se encuentra saturado el mercado de sombreros, “ya no hay salida”. Estos otros sombreros que compiten con los de jipijapa, son los chinos que están fabricados con otros materiales y, por lo tanto, son más baratos.

Las personas que capacitó Bruno han seguido trayectorias muy diversas. Según él, la mayoría de los grupos beneficiados por instituciones gubernamentales con una plancha o prensadora, han dejado de utilizarla. Tomando en cuenta que la mayoría de los dispositivos fueron otorgados por el gobierno, la situación es un tanto delicada. Es así como los planchadores más concurridos son Bruno y Poncho de Cuch Holoch<sup>187</sup>. Probablemente, como dicen los tejedores y las tejedoras, Poncho sea el mejor planchador porque en marzo de 2016 adquirió su segunda prensa<sup>188</sup>, esta vez con recursos propios.

## Comentarios finales

En los espacios de trabajo, se establecen relaciones de autoridad y autonomía. Los maestros artesanos establecen patrones y forman a los aprendices, mientras que los aprendices se esfuerzan por mejorar sus habilidades mediante la repetición. En la región hay talleres domésticos y colectivos, en los primeros predominan las relaciones de parentesco y en los segundos se observan relaciones de amistad. En el trabajo de campo, pude constatar que la continuidad del saber artesanal no depende únicamente de una trayectoria doméstica unilineal y de una residencia patrivirilocal. La mayoría de las veces, en los talleres colectivos participan tejedores y tejedoras de diversas unidades domésticas no emparentadas, y aun así se apoyan, sobre todo entre mujeres, para conjugar tareas domésticas y productivas.

---

<sup>186</sup> En 2014 compró la plancha que le pertenecía a Ricardo Gallareta y varios moldes por 80 mil pesos. Ahora tiene 20 moldes en total.

<sup>187</sup> Casa de las Artesanías de Yucatán le otorgó una plancha y 15 moldes.

<sup>188</sup> Don David de Bécal le vendió a Poncho una plancha y 15 moldes por 85 mil pesos.

Sin embargo, la principal diferencia entre talleres domésticos y colectivos no reside únicamente en la cooperación, sino en el nivel socioeconómico de las localidades y de los tejedores y las tejedoras.

En Bécal son mas numerosas las cuevas domésticas que en Santa Cruz y Cuch Holoch. Los tejedores y las tejedoras de Bécal experimentaron una época de auge en la actividad artesanal (1960-1970), lo que les permitió tener recursos suficientes para construir sus propios talleres en el solar familiar. En las otras dos localidades donde se comenzó a tejer varias décadas después que en Bécal, la mano de obra se caracterizó por ser más abundante y precaria. Los tejedores y las tejedoras de Santa Cruz realizan su actividad en un contexto de mayor pobreza, múltiples conflictos derivados del alcoholismo y la drogadicción, menos urbanización y, por lo tanto, menos oportunidades laborales. Los tejedores y las tejedoras de Cuch Holoch se dedican más al campo que a su actividad artesanal. Consideran primordial asegurar su producción agrícola y luego, si les queda tiempo, completar sus ingresos en efectivo principalmente con la manufactura de sombreros de huano, que es más fácil y rápido de tejer que el jipijapa. Trabajan menos horas y reciben menores ingresos por sus productos que los tejedores y las tejedoras de Bécal y Santa Cruz.

Respecto a la relación entre los tejedores y las tejedoras, y los planchadores vale la pena destacar que es un tanto conflictiva, toda vez que los y las tejedoras dependen de los tiempos de trabajo de los planchadores. Las prensas son muy costosas y sólo pueden ser adquiridas por grupos de trabajo y con recursos públicos. El planchado es un trabajo más redituable que el tejido, y en muchas ocasiones, el planchador puede echar a perder el trabajo de varias horas de un tejedor o tejedora. De esta suerte, el tejedor y la tejedora, incluso frente al planchador, se encuentran en una posición de mayor desventaja.

## **Capítulo 6 Acuerdos sobre las formas de la producción**

El presente capítulo lo dedico a analizar cómo se establecen los acuerdos entre los diversos actores involucrados en la actividad artesanal. Así, vinculo las funciones del tejedor y el planchador de tiempo completo con lo que hacen los proveedores de materia prima y los intermediarios. No obstante, la clásica división entre proveedor-tejedor-planchador-intermediario se ha complejizado. Más adelante, explico los traslapes y las sutiles diferencias. A pesar de esta complejidad, todavía es posible encontrar habitantes que se dedican exclusivamente a tejer y otros a planchar.

En todo caso, la importancia de comprender la interacción consiste en mostrar una expresión cultural local que, a su vez, se conecta con lo regional, lo nacional y lo global. La actividad artesanal experimenta un incremento de fuerza laboral. Dado que la artesanía ha adquirido importancia como souvenir turístico, incluso algunos profesionistas, jubilados, funcionarios y exfuncionarios han decidido invertir sus recursos en una o varias fases del proceso productivo.

Las interacciones económicas que se analizarán evidencian las desigualdades entre los actores. Las actividades de los actores con mayor capital social y financiero dependen de la explotación de la fuerza de trabajo de los tejedores y las tejedoras de tiempo completo. Aunque cabe aclarar que, a diferencia de una cadena de producción industrial, estos tejedores y estas tejedoras tienen cierto margen de control. Pueden decidir qué tipo de estrategias familiares de producción emplean, cómo y cuándo combinan sus actividades productivas con las reproductivas y las domésticas, el ritmo y la cantidad de la producción, qué tipo de artesanía manufacturan, el proceso productivo, el volumen de la producción, y los tiempos de trabajo.

Con el objetivo de observar de cerca la coordinación de la interacción social en la actividad artesanal, desarrollo cinco apartados. En la primera parte del capítulo expongo una perspectiva histórica sobre cómo se ha transformado la actividad desde la época de las haciendas hasta la actualidad. En el segundo y tercer apartado me aboco a describir y analizar quiénes y cómo realizan sus actividades para producir artesanías. Y en el último apartado, sistematizo las diversas

actividades en términos temporales y presento el calendario anual de las interacciones.

## Mundos de producción

La producción de jipijapa en la Península puede rastrearse desde la época de las haciendas henequeneras, aunque la evidencia arqueológica señala que en la época prehispánica las familias campesinas en la región ya tejían fibras vegetales para su autoconsumo. Analizaré cuándo y cómo han surgido los diferentes *world of production* o mundos de producción<sup>189</sup> en la región, y cómo se han combinado a lo largo de la historia. Las formas locales de organización de la producción siempre se han basado en el trabajo que realizan los miembros de las unidades domésticas en los talleres, sean éstos domésticos o públicos.

## Época prehispánica

Desde la época prehispánica<sup>190</sup>, los mayas ya fabricaban utensilios de cocina, prendas de vestir y hamacas para dormir, con fibras vegetales. Este tipo de producción, destinada a la autosubsistencia, fue indispensable para la economía local. La artesanía era considerada como una actividad independiente toda vez que se relacionaba inextricablemente con la persona que la ejercía, y con la destreza manual aprendida y un amplio dominio del material (Bernecker 1992:44).

---

<sup>189</sup> Veáse el primer capítulo.

<sup>190</sup> Algunos autores sugieren que la manufactura de objetos de huano se remonta a la época prehispánica, presumiblemente al periodo Clásico maya (300-800 d.C.) (Teran y Rasmussen 1981; Uc y Evia 1991). La evidencia arqueológica disponible indica que el primer espacio donde se comenzó a tejer la fibra vegetal antes de la Conquista de Yucatán fue en las grutas de Calcethok, ubicadas a veinte kilómetros de distancia en línea recta desde Béc al. Por lo tanto, es posible que el tejido de huano al interior de cuevas se transmitiera de Calcethok a varias localidades de la región en la época prehispánica. Otra posibilidad es que los habitantes de varias localidades prehispánicas se dedicaran de manera simultánea a esta actividad. Desafortunadamente, todavía no se tienen suficientes datos arqueológicos para dilucidar sobre el proceso productivo.

## Época colonial

Durante la época colonial, españoles, criollos y mestizos fundaron talleres artesanales en las ciudades, en función de lo estipulado en las ordenanzas gremiales corporativas. En cambio, en el medio rural “surgieron talleres familiares indígenas, cuya existencia se basaba en reglamentos reales” (Bernecker 1992:44). Dado que los indígenas del medio rural se encontraban más vulnerables, explica Bernecker, los comerciantes ejercieron un mayor control sobre la materia prima y la venta de los productos que en las ciudades.

Así, la Corona española transformó sensiblemente la organización artesanal en el territorio recién conquistado. De ser independientes, los tejedores y las tejedoras se convirtieron en un sector de la población en constante dependencia del comerciante. En palabras de Bernecker, “Fue decisiva la creciente dependencia económica del artesano con respecto del comerciante”. El creciente significado económico de los intermediarios independientes es una de las características más importantes de la estructura económica novohispana hacia fines de la era colonial” (Bernecker 1992:45).

## Época de las haciendas

La producción artesanal en la época de las haciendas<sup>191</sup> comenzó a organizarse de manera muy similar a la producción textil en la época colonial del centro de la Nueva España. Ambas, se organizaron de forma descentralizada: “mayoristas textiles españoles y criollos conseguían como “intermediarios” las materias primas, las otorgaban como anticipo y organizaban la venta” (Bernecker 1992:45). En esta forma de producir los bienes, “el artesano había perdido prácticamente su libertad “tradicional”: aunque permanecía como propietario independiente de los medios de producción que empleaba, había llegado a ser dependiente de la planeación comercial del comerciante intermediario local quien, como prestamista con amplio

---

<sup>191</sup> El periodo de la hacienda en Yucatán se divide en dos periodos. El de formación, de finales del siglo XVIII a la primera mitad del siglo XIX. Y el de consolidación, de la segunda mitad del siglo XIX hasta parte del XX (Machuca Gallegos 2012).

poder de pago, cliente capitalista y proveedor, ejercía una influencia considerable sobre la producción” (Bernecker 1992:45).

Los hacendados, al igual que los propietarios de los obrajes (unidades de producción preindustriales para textiles), recurrieron al endeudamiento de la fuerza de trabajo con el objetivo de retener a los trabajadores en calidad de esclavos (Bernecker 1992:46). De este modo, la organización económica adquirió una forma de capitalismo muy rudimentaria, “en la cual se encontraban todavía numerosos elementos precapitalistas -como la servidumbre por deudas-” (Bernecker 1992:47).

Los hermanos españoles y hacendados Sixto y Pedro García, quienes ya radicaban en lo que actualmente son los municipios de Calkiní y Hecelchakán (en el estado de Campeche) y administraban varias haciendas<sup>192</sup> henequeneras, ganaderas, frutícolas y maiceras; decidieron diversificar aún más sus fuentes de ingresos al adquirir la planta de jipijapa para que los tejedores y las tejedoras de la región elaboraran nuevos productos para comercializarlos en Mérida.

Así, viajaron en 1866 a Guatemala para recolectar suficientes vástagos de jipijapa que crecían de forma silvestre en el rancho San Luis<sup>193</sup> (Ruíz 2003:92). Introdujeron la planta al país y la cultivaron en su hacienda henequenera de Santa Cruz en el municipio de Calkiní (Pinto de Estrada 1975). Al respecto, Don Lorenzo menciona:

“El Don Sixto García y sus trabajadores lo trajeron aquí de la hacienda [Santa Cruz], ahí se sembró. Cuando vieron que sí daba resultado entonces empezaron a hacer sus plantíos. Como acá no se pudo hacer. Tiene una hacienda acá de Santa Cruz, ahí sembraron más del país, esos cortos. Aquí se dedicaban a hacer nomás el sombrero, no había gente que lo cultivara. Los comerciantes no se dedicaban mucho, nomás ese Sixto se dedicó. Como es su hacienda pues lo hizo. Entonces de allá se empezó a traer”.

Con el testimonio de Don Lorenzo, es posible comprender que la materia prima se cultivaba en Santa Cruz, y en Bécál sólo se manufacturaban los sombreros.

---

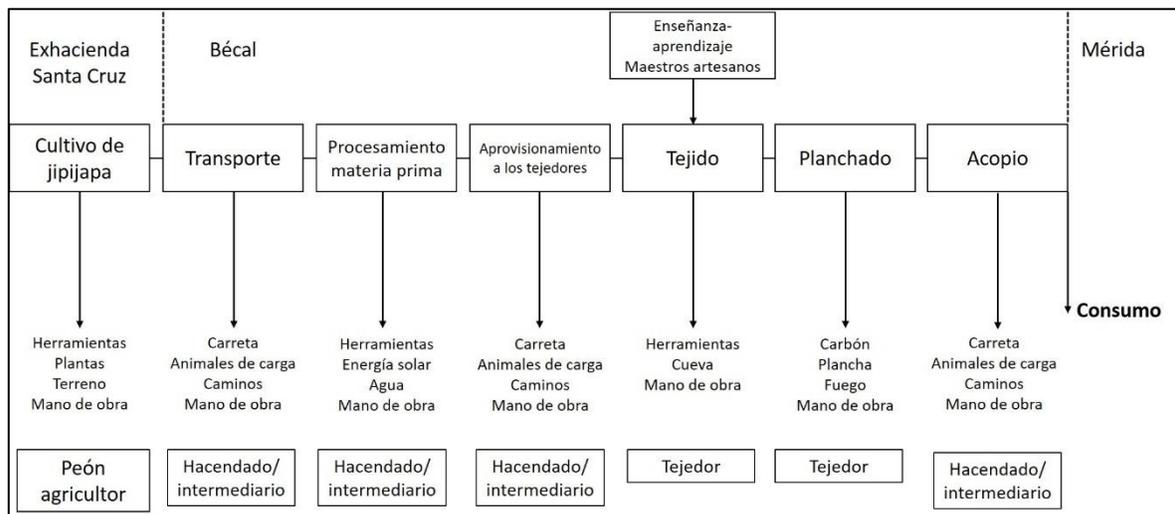
<sup>192</sup> Sixto García fue dueño de Tanchi, San Francisco, San Juan, Halal, Chun Has, Santa Cruz, y posiblemente otras haciendas (Ruíz 2003:93).

<sup>193</sup> Una sola expedición no fue suficiente, los hacendados realizaron otras más hasta los márgenes del río San Luis. No obstante, cada una duraba al menos cinco meses y eran muy costosas.

Después de cuatro años, en 1872 los hermanos García cosecharon los primeros cogollos que llevaron a Bécal para que el tejedor Tino Chi comenzara a tejer sombreros delgados. Tino se convirtió en el primer maestro artesano de jipijapa y los García, en los primeros comerciantes o intermediarios en Mérida (Ruíz 2003:93) (véase Figura 6.1).

De 1872 a 1930, los tejedores y las tejedoras de jipijapa trabajaron, bajo el control de los hacendados, al interior de cuevas colectivas en la localidad de Bécal. En este periodo, los objetos utilitarios que elaboraban los tejedores y las tejedoras se sustituyeron por objetos cuya estética y funcionalidad eran considerablemente diferentes a la producción destinada a la autosubsistencia. Los nuevos objetos se inscribieron en el ámbito de la comercialización y dieron lugar a modas urbanas en el vestir y la decoración.

Figura 6 1 Interacción social en la actividad artesanal en la época de las haciendas (1866-1930)



Fuente: Elaboración propia.

Tomando en cuenta los criterios de los modelos de posibles *world of production* (Salais and Storper 1993) o mundos de producción, la forma local de organización de la producción de este primer periodo, se puede enmarcar en el *world of serial production* y en el *interpersonal world of production*. Los hacendados diseñaron y organizaron una producción serial para competir con la popular producción de

sombreros estilo Panamá de Ecuador. Cabe aclarar que, la duración de la fase del tejido difiere considerablemente entre ambas producciones, los finos sombreros de paja-toquilla de Montecristi se tejen en cuatro meses mientras que los de la Península se demoran un máximo de un mes y medio. Por lo que, se produjeron sombreros con calidad estandarizada genérica de manera serial para comercializarlos en Mérida.

De forma paralela, los tejedores y las tejedoras comenzaron a tejer sombreros de jipijapa para los campesinos de la región que, poco a poco, reemplazaron a los de huano o palma<sup>194</sup>. Esta otra producción, requirió de una estrecha relación entre el tejedor y el campesino, ambos acordaron las características del producto. Los sombreros de huano o palma, a diferencia de los manufacturados para los turistas, son productos especializados de alta calidad y están adaptados al uso que requieren los campesinos. Ambas formas locales de organización de la producción (*world of serial production e interpersonal world of production*), se han mantenido hasta la actualidad. Al final de este periodo, aumentó el número de actores involucrados en la Península de Yucatán. Más adelante, se analizará cómo y cuándo entraron a escena las otras formas locales (*market world of production y world of immaterial production*).

De 1930 a 1960

En la década de 1930, los sombreros dejaron de tejerse dentro de la cueva designada por los hacendados para comenzar a tejerse en los cuatro talleres-cuevas colectivos que mandó construir Lázaro Cárdenas. Más tarde, a partir del auge de la actividad artesanal (1960-1970), los tejedores y las tejedoras comenzaron a trabajar desde sus propios domicilios. A continuación, explicaré cómo ocurrió el proceso de expansión a estos otros espacios.

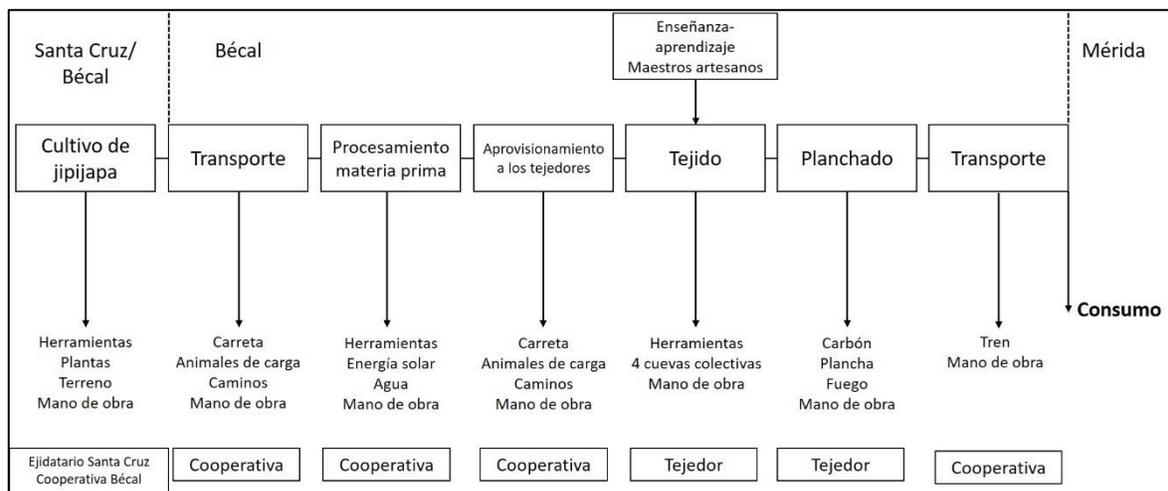
---

<sup>194</sup> Los sombreros de jipijapa duran más tiempo que los manufacturados con palma, dado que la palma es más gruesa y tosca se quiebra fácilmente. Los sombreros que utilizan los campesinos para evitar la incidencia de los rayos solares sobre el rostro se fabrican de manera especial. Requieren al menos dos capas de pintura blanca que permite endurecerlos y así alargar su uso.

De la forma descentralizada de organizar la producción artesanal de jipijapa de la época de las haciendas, los tejedores y las tejedoras empezaron a organizar su producción de acuerdo con el esquema del cooperativismo. En 1931, un grupo de veinte indígenas y campesinos de Bécal estableció la primera cooperativa: “Sombrereros Becaleños”. La cooperativa vendía todo tipo de productos de la canasta básica y además, les compraba sombreros a los tejedores y las tejedoras para venderlos en Mérida. La producción y comercialización de bienes se incrementó tan rápidamente, que los socios decidieron mecanizar algunas de sus actividades.

La organización de la producción en este periodo se efectuó sobre la base de las mismas fases establecidas en la época de las haciendas. La principal diferencia consistió en que la cooperativa controlaría todo el proceso. Otra de las transformaciones fue que el cultivo comenzó a realizarse en Bécal. Los sombreros dejaron de acopiarse y, en su lugar, cada tejedor se encargó de llevar su producción a la cooperativa para que después, el gerente los transportara a Mérida (véase Figura 6.2).

Figura 6 2 Interacción social en la actividad artesanal de 1930 a 1960



Fuente: Elaboración propia.

La cooperativa adquirió un molino inglés para procesar nixtamal y cacao. La recepción de la maquinaria fue un tanto accidentada debido al monopolio de la venta

de productos básicos que mantenía la familia García, descendientes de europeos. Toda vez que los planes de la cooperativa ponían en peligro el floreciente monopolio, los caciques les prohibieron a los carreteros (único medio de transporte de carga) que trasladaran el molino de la estación de tren a la cooperativa. Aun así, “los socios fueron a sacar el molino del tren, lo arrastraron y lo trajeron al norte. Ese molino estaba muy bonito porque tenía un silbato. Arrancaba a las 7-8 de la mañana y se escuchaba el sonido en todo el pueblo” (Don Santiago , tejedor de Bécál de 83 años). Este proceso de mecanización, y consecuentemente, de incipiente industrialización (Minian 1984) de las primeras décadas del siglo XX en el poniente de la Península de Yucatán, fue posterior al del centro de México e incluso posterior al del oriente de la región.

Desde 1820, el gobierno apoyó en gran parte del territorio mexicano a la industria minera, y en la siguiente década, impulsó la industria maquiladora<sup>195</sup> y el sector agrícola (Bernecker 1992:98-99). La primera fase de la industrialización mexicana requirió de “la importación de bienes de capital extranjeros y del *know-how* técnico” (Bernecker 1992:112). Para lo que fue imprescindible “la compra y distribución de máquinas para el apoyo de los distintos ramos de la industria” (Bernecker 1992:112). En el oriente de la Península de Yucatán, en Valladolid se establecieron fábricas textiles desde principios de la década de 1830: “La Aurora Yucateca fue la primera fábrica textil de México que utilizó máquinas de vapor, empleaba a 56 trabajadores (mestizos e indios mayas); y daba trabajo a otras 64 familias indias que suministraban madera, así como a muchas otras personas que participaban en el cultivo de algodón en las cercanías de Valladolid” (Bernecker 1992:174).

Más allá del impulso económico y la adquisición de tecnología en el poniente de la Península de Yucatán, la actividad artesanal floreció considerablemente en virtud de que la cooperativa coartó la actividad comercial de los intermediarios españoles. Prácticamente, la cooperativa los desplazó del mercado de sombreros

---

<sup>195</sup> Cabe aclarar que la industria de esta época difiere de la actual industria minera y la industria maquiladora. El autor identifica el proceso de industrialización temprano mexicano, de 1821 a 1850.

en Mérida<sup>196</sup>. Además, los socios gestionaron recursos económicos para cultivar la materia prima en las tierras ejidales; permitieron que los tejedores y las tejedoras intercambiaran sus sombreros por productos de la canasta básica; y establecieron un fondo de ahorros. La cooperativa coordinó la producción de muchos tejedores y muchas tejedoras que manufacturaban pocos sombreros con una calidad estandarizada. La organización reducía la incertidumbre en el mercado, garantizando y certificando la misma calidad de todos los productos para que los consumidores adquirieran un producto de manera accesible y relativamente fácil. Así, la cooperativa proporcionó un marco general de calidad que permitió clasificar los sombreros y, al mismo tiempo, los consumidores adquirieron su propio marco de calidad dentro del cual podían competir entre ellos por las mejores piezas disponibles.

Durante los primeros 25 años (1931-1956), la cooperativa fue administrada por Pedro Cahuich. Sin embargo, en el momento que este gerente se retiró de la organización y abrió su propio negocio de comercialización de sombreros, la actividad artesanal se transformaría por completo. La cooperativa comercializaba pocos sombreros, y los tejedores y las tejedoras prefirieron trabajar para Pedro Cahuich. Al poco tiempo, cuando el negocio de Pedro Cahuich monopolizó la compra-venta de sombreros de Bécal, entonces se asoció con habitantes de la clase social alta para ampliar las transacciones comerciales. La mayoría de estos socios, descendientes de españoles, habían sido expresidentes y residían en el centro de la localidad. Las relaciones que estableció Cahuich con estos contactos favorecieron la inversión en la industria artesanal (Bernecker 1992:181).

De comerciante, Pedro Cahuich se convirtió en empresario. Y de presidente de cooperativa en intermediario. En esta transición, “el capital comercial obtenido en la primera fase de actividad fue invertido, en una segunda fase, en la industria” (Bernecker 1992:182). Lo anterior, permite explicar el afán de la naciente élite empresaria por ampliar sus inversiones. La mancuerna comercial entre Pedro Cahuich y el expresidente Pascual Hernández, desembocó en la apertura de la

---

<sup>196</sup> Los intermediarios españoles no abandonaron la actividad comercial, sino que la cooperativa desplazó a estos. La actividad seguía siendo rentable pero los tejedores y las tejedoras optaron por dejar de darles sus productos a los García para participar en la cooperativa.

primera tienda de artesanías; la adquisición de maquinaria especial para planchar los sombreros (prensa); y la habilitación de un terreno para cultivar la planta y así no depender de la producción de los ejidatarios de Santa Cruz.

Según Bernecker, “el socio europeo era un comerciante (mayorista) que buscaba una posibilidad de inversión remunerativa. En caso de que la empresa necesitara de nuevos créditos, las relaciones económicas y frecuentemente personales del socio europeo facilitaban la obtención de préstamos con “comerciantes-banqueros”” (Bernecker 1992:183). Aunque muchos de los nuevos socios de Pedro Cahuich no eran propiamente extranjeros sino descendientes de europeos. Entre todos y con el apoyo del gobierno, se organizaron para fundar la Feria de Flor de Jipijapa y construir la fuente de los sombreros. Entonces, comenzaron a llegar turistas para adquirir los famosos sombreros y visitar las cuevas. Tomando en cuenta los criterios de los modelos de posibles *world of production* (Salais and Storper 1993) o mundos de producción, las formas locales de organización de la producción de 1930 a 1960 fueron las mismas que en el periodo anterior: *world of serial production* y *interpersonal world of production*.

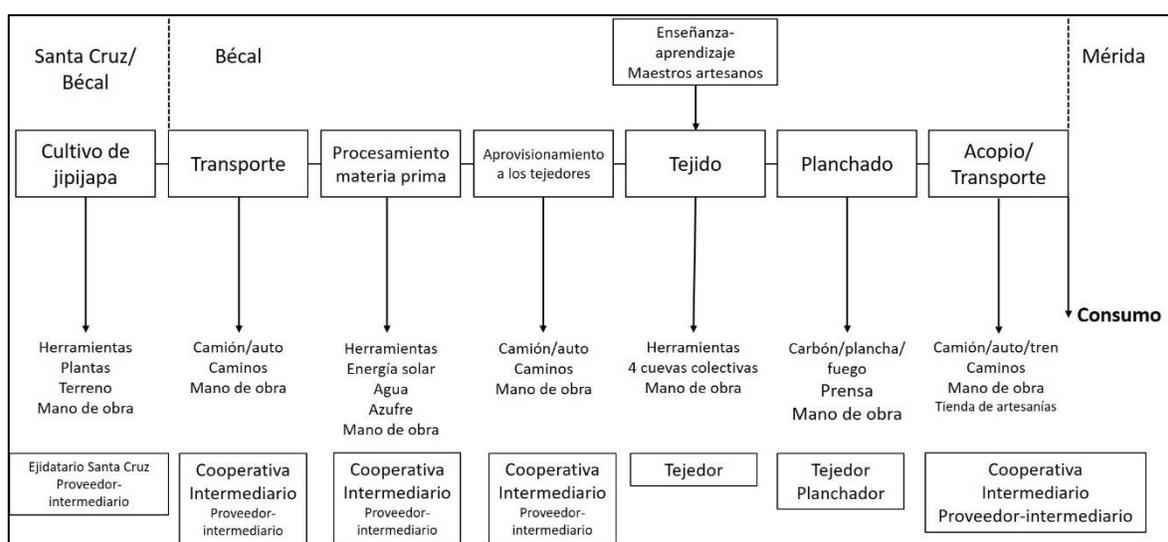
#### De 1960 a 1975

La organización de la producción se transformó cuando el mismo impulso que el gobierno le había proporcionado a la industria artesanal, provocó que varios socios se desligaran del negocio de Pedro Cahuich y establecieran sus propias tiendas. Entonces, algunos intermediarios, como Cahuich y Hernández, ampliaron su función a proveedores de materia prima. La cooperativa continuó comercializando sombreros, pero los intermediarios acapararon la producción de los tejedores y las tejedoras. La demanda de sombreros conllevó a una nueva especialización: el planchado con prensa. Con el trabajo de los planchadores, los intermediarios aceleraron el proceso de comercialización. El sector de los intermediarios se amplió y se multiplicaron los puntos de venta. La cooperativa continuó transportando los sombreros a Mérida, y los nuevos intermediarios los acopiaron (véase Figura 6.3).

En la década de 1970, los intermediarios comenzaron a abusar de los tejedores y las tejedoras. Cerca del 80% de la población becaleña se involucró en

la producción masiva de artesanías, de modo que los tejedores y las tejedoras abandonaron las cuevas colectivas para construir sus propias cuevas debajo de los solares y así tejer prácticamente todo el día y la noche. Fue en este momento que, con el apoyo de las políticas de fomento artesanal, algunos tejedores y algunas tejedoras se independizaron de los intermediarios y se dedicaron a comercializar los productos de otros tejedores y otras tejedoras. El sector de los intermediarios se amplió aún más en Bécal y las fases de la producción artesanal cambiaron.

Figura 6 3 Interacción social en la actividad artesanal de 1960 a 1975



Fuente: Elaboración propia.

Pronto, la organización de la producción dio lugar a una nueva división del trabajo (Gereffi y Korzeniewicz 1994). Entre 1960 y 1970, el sistema económico mundial permeó la actividad productiva e impuso una nueva interacción entre productores y comerciantes. De nuevo, como en la época de las haciendas, el tejedor quedó en total y absoluta dependencia del intermediario local. Pero, a diferencia de la época de las haciendas, la venta de sombreros había dejado de ser el monopolio de un hacendado europeo para convertirse en el negocio de actores de diversa adscripción étnica.

Los intermediarios comenzaron a posicionarse como productores en el sentido de que crearon un mercado de producción, ellos transformaron los

sombreros de jipijapa en un producto comercial. Sin la producción en serie de sombreros que organizaron los intermediarios, los tejedores y las tejedoras habrían tenido muchas dificultades para vender los productos. De acuerdo con los criterios de los modelos de posibles *world of production* (Salais and Storper 1993) o mundos de producción, la forma local de organización de la producción de este periodo se puede enmarcar en el *market world of production*. En esta forma local, mientras que los tejedores y las tejedoras proporcionen la clase de sombrero que los intermediarios exigen, este mundo satisface las necesidades de ambos. Los comerciantes exigían sombreros de la más alta calidad, en esa época los tejedores y las tejedoras manufacturaban sombreros de “creceres”. La técnica de “creceres” requería de mucha inversión en materia prima. A la par de la forma local de organización de la producción de *market world of production* o mundos de producción, que se enfocaba en producir sombreros de alta calidad para cubrir la demanda de ciertos consumidores. También se continuó produciendo bajo las formas locales de los dos periodos anteriores: *world of serial production* y *interpersonal world of production*.

De 1975 a 1985

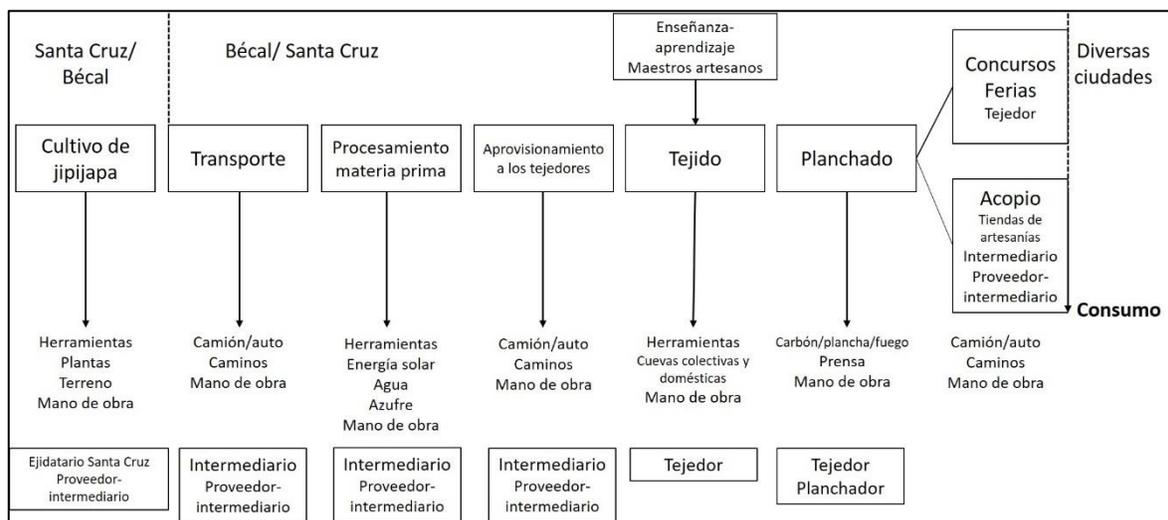
Ciertamente, el rol que jugaron los tejedores y las tejedoras, que recién se incorporaban a la comercialización de productos de otros tejedores y otras tejedoras, modificó sensiblemente la historia económica del tejido de jipijapa. La presencia de los tejedores y las tejedoras en las fases de obtención de la materia prima, de abastecimiento a los tejedores y las tejedoras, y de comercialización complejizó las relaciones entre ejidatarios, proveedores eventuales, tejedores/tejedoras e intermediarios. La incursión de los tejedores y las tejedoras, así como de los intermediarios en la actividad artesanal, indujo la participación de habitantes de otras localidades.

Un tejedor de Santa Cruz se adiestró durante varios años con maestros artesanos de Bécal para luego regresar a su localidad de origen en 1970, y convertirse en el primer maestro artesano del tejido de jipijapa, y posteriormente, en el primer comerciante. Al principio, los aprendices de Santa Cruz dependían de este

maestro artesano/intermediario y sus relaciones comerciales con los intermediarios de Bécál. Eventualmente, se reprodujo el mismo fenómeno que sucedió en Bécál. Por un lado, al ampliarse el sector de los tejedores y las tejedoras en Santa Cruz, varios de ellos y con el apoyo gubernamental comercializaron los productos de otros tejedores y otras tejedoras. Y, a su vez un tejedor originario de Cuch Holoch se adiestró en Santa Cruz para después convertirse en el primer maestro artesano de jipijapa e intermediario en su localidad, al iniciar la década de 1980.

A mediados de la década de 1970, la cooperativa dejó de comercializar artesanías y la actividad artesanal se expandió en la región. Algunos tejedores y algunas tejedoras continuaron trabajando en cuevas colectivas y la mayoría construyó sus propias cuevas debajo de los solares. Con el apoyo gubernamental, los tejedores y las tejedoras con mejores habilidades concursaron para ganar premios y/o participaron en ferias artesanales a nivel nacional. Los tejedores y las tejedoras emprendieron su propio negocio, dejaron de depender de los intermediarios. Mientras tanto, los intermediarios con mayor capital abrieron otras tiendas en Bécál (véase Figura 6.4).

Figura 6 4 Interacción social en la actividad artesanal de 1975 a 1985



Fuente: Elaboración propia.

Tal fue el nivel de producción de sombreros que, a mediados de la década de 1980, se saturaron los puntos de venta en la Península de Yucatán. Por lo tanto, los

intermediarios dejaron de adquirir los productos de los tejedores y las tejedoras con la misma frecuencia que lo hacían. Entonces, se experimentó un momento de crecimiento económico y poblacional; extracción de mano de obra del sector agrícola; surgimiento de actividades productoras de servicios requeridos para la producción, comercialización y financiamiento de los bienes industriales; urbanización y modificación de la infraestructura de transportes y comunicaciones; y expansión del sector público (Fajnzylber 1984).

La construcción de la carretera entre Mérida y San Francisco Campeche, le confirió un carácter de mayor urbanización a Bécál respecto al resto de las localidades de la región. Así también, factores como la efervescente actividad educativa desplegada desde la década de 1940, la influencia de la iglesia evangélica, la experiencia de la organización de la cooperativa, la presencia constante de habitantes de origen europeo, la presencia de otras opciones laborales mejor remuneradas o con mayor estatus, y la pérdida de los marcadores típicamente indígenas<sup>197</sup>; contribuyeron a que la mayoría de los tejedores y las tejedoras de Bécál clausuraran sus cuevas. Buena parte de los tejedores y las tejedoras migraron temporal o definitivamente hacia las ciudades más cercanas y sus hijos optaron por profesionalizarse en el Magisterio. Otros y otras, encontraron trabajo en las maquiladoras recién instaladas en la región, o en las granjas para la cría de animales (aves y cerdos). De tal forma que sólo algunos tejedores y algunas tejedoras de Bécál continuaron dedicándose al oficio.

La disminución de la mano de obra calificada de Bécál para manufacturar artesanías se sustituyó paulatinamente con la mano de obra de tejedores y tejedoras de Exhacienda Santa Cruz y Cuch Holoch. Al respecto, cabe mencionar que en contraste con Bécál, estas localidades han carecido de infraestructura y opciones educativas, así como de experiencia en el esquema cooperativista. Ambos “pueblos”<sup>198</sup> se encuentran apartados de las principales ciudades y tienen vías de comunicación escasas.

---

<sup>197</sup> La lengua maya, la vestimenta típica y las tradicionales celebraciones.

<sup>198</sup> Así los clasifican los habitantes de la región, lo que contrasta con el carácter de villa que posee Bécál desde el 2004.

Aunado a los cambios sociodemográficos explicados anteriormente, de 1975 a 1985 se experimentaron algunos cambios en la producción. Los intermediarios continuaban exigiendo una alta calidad en el sombrero, pero no ofrecían incentivos económicos suficientes a los tejedores y las tejedoras, de modo que la forma local de organización de la producción de *market world of production* llegó a su límite. Los intermediarios querían comprar la calidad más alta disponible por el precio más bajo, porque sus ganancias dependían del volumen vendido. Pero los tejedores y las tejedoras con su bajo volumen de producción de sombreros de alta calidad quedaron fuera de la lógica de la economía a escala, no podían ofrecer la mayor cantidad de salida de productos con la menor calidad posible. Al no hacer estos ajustes, algunos tejedores y algunas tejedoras mantuvieron su mismo estándar de calidad en el sombrero y otros optaron por producir bajo cualquiera de las otras dos formas locales de organización de la producción: *world of serial production* y *interpersonal world of production*.

De 1990 a 2010

A partir de la década de 1990, la apertura comercial hacia el exterior de la Península de Yucatán y las nuevas políticas de fomento artesanal, permitieron recuperar el nivel de producción de artesanías de la década de 1970 e incluso incrementarlo. De tal forma, que luego del periodo de contracción, se devino un periodo de expansión del ritmo de la producción artesanal y la política gubernamental de fomento artesanal creó la figura del capacitador. En lugar de reconocer, desde un inicio, el papel de los maestros artesanos en Santa Cruz y Cuch Holoch, la política de la enseñanza del oficio organizó cursos de capacitación dirigidos por ciertos reconocidos maestros artesanos de Bécal. Solamente después de una serie de capacitaciones, ciertos maestros artesanos de Santa Cruz pero no así de Cuch Holoch, tuvieron la oportunidad certificarse como capacitadores<sup>199</sup>.

---

<sup>199</sup> En el capítulo 8 se profundiza en los distintos impactos de la intervención gubernamental respecto a la creación de nuevos tipos de actores.

El papel de los capacitadores ha sido clave en el proceso de expansión de la actividad artesanal. Además de Santa Cruz y Cuch Holoch, el oficio del tejido se ha difundido en cuatro localidades más (Pucnachén, Tankuché, Concepción y San Antonio Sahcabchén) del municipio de Calkiní en el estado de Campeche, y dos localidades (Halachó y Maxcanú) del estado de Yucatán. Es así como el saber del tejido de jipijapa desbordó los límites de la localidad de Bécab hace 45 años, y en este momento se realiza en una vasta región.

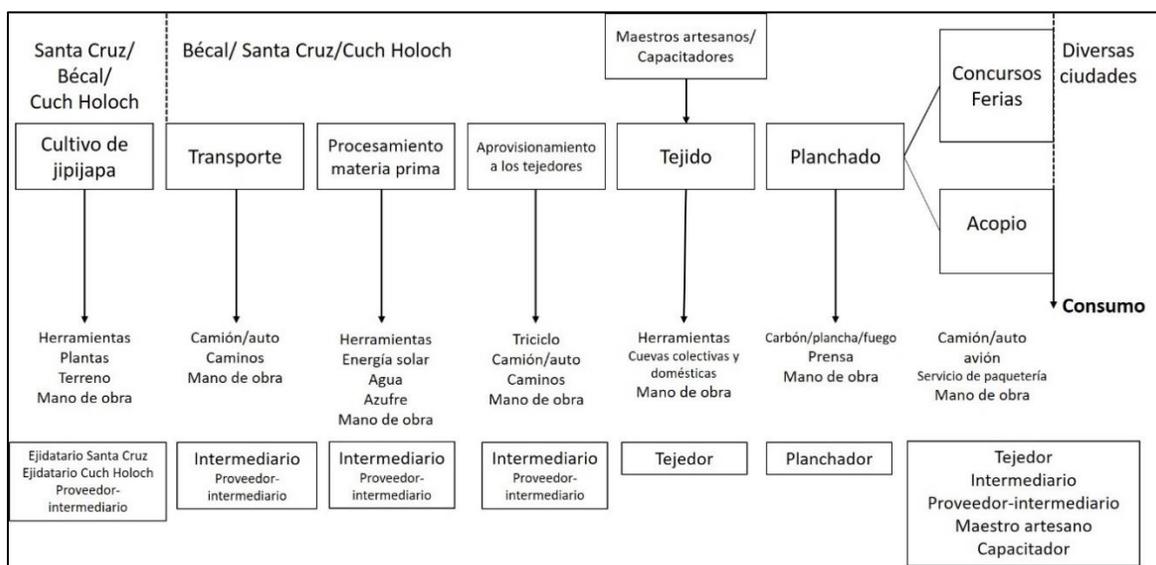
El inicio del periodo de expansión de la actividad artesanal ocasionó que se saturara el cupo de las capacitaciones, y que varios de los tejedores neófitos y las tejedoras neófitas se organizaran por su cuenta para aprender el oficio de los maestros artesanos. No obstante, a los pocos años se generaron disputas y envidias entre quienes eran aceptados y quienes se quedaban al margen del programa de capacitación, fundamentalmente porque el curso ofrece una beca a los alumnos. Además, si bien los maestros artesanos y los capacitadores suministran los conocimientos y las habilidades necesarias para que la fase del tejido de jipijapa se desarrolle adecuadamente, no reciben el mismo reconocimiento ni remuneración económica.

De manera paulatina, los tejedores neófitos y las tejedoras neófitas han perdido el interés por ser autodidactas o conseguir el apoyo de los maestros artesanos. La mayoría de ellos y ellas se atiene a las capacitaciones oficiales, con lo cual se ha entretejido una relación paternalista con las instituciones gubernamentales. Al mismo tiempo, el programa de capacitación ha contribuido a la desvalorización del papel del maestro artesano en actividad artesanal y, por lo tanto, ha demeritado los procesos empíricos de enseñanza-aprendizaje relacionados con la actividad artesanal.

En otro orden de ideas, el programa de capacitación les ha permitido a los tejedores y las tejedoras generar un vínculo comercial adicional a los ya establecidos. Por lo general, la relación de capacitador-alumno eventualmente se transforma en la de intermediario-tejedor o tejedora. De este modo, los tejedores y las tejedoras tienen la posibilidad de distanciarse de los intermediarios con quienes usualmente trabajaban, sobre todo si les pagaban menos dinero por los mismos

productos. Y así, aumentar su nivel de producción para generar más ingresos. Consecuentemente, sea por las ventajas o las desventajas mencionadas, la política de la enseñanza del oficio ha impactado la interacción de los diferentes actores involucrados en la producción (véase Figura 6.5).

Figura 6 5 Interacción social en la actividad artesanal de 1990 a 2010



Fuente: Elaboración propia.

A partir de los testimonios recuperados durante el trabajo de campo, es posible rastrear las cuatro formas locales de organización de la producción de artesanías de jipijapa en la década de 1990. El turista promedio adquiere los sombreros manufacturados de manera serial (*world of serial production*), son sombreros de 1 ó 2 partidas que cuestan alrededor de 500 pesos y pueden encontrarse en diversos comercios de Mérida y en otros destinos turísticos del Caribe. Paralelo a esta forma local de organización de la producción, también se producen series únicas a partir de ciertas demandas (*market world of production*). En este caso, los tejedores y las tejedoras producen sombreros de 4 partidas que se manufacturan por encargos, para concursos y exposiciones; los tejedores y las tejedoras no tienen una relación directa con los consumidores porque son los intermediarios quienes cubren la demanda.

Por otro lado, los tejedores y las tejedoras continúan elaborando productos para los habitantes de la región, sean o no campesinos. Los habitantes de la región son los principales consumidores de estos productos (*interpersonal world of production*), aunque es posible encontrar consumidores nacionales e internacionales que se involucran desde la fase del diseño. Finalmente, el contacto entre maestros artesanos y tejedores o tejedoras, y entre capacitadores y tejedores o tejedoras; así como la participación en concursos y ferias artesanales de la década de 1990 suscitó la emergencia de otra forma local de organización de la producción (*world of immaterial production*). Algunos tejedores y algunas tejedoras han diseñado nuevos productos de jipijapa y han cambiado la calidad de los existentes. Al hacerse público su conocimiento, estos diseñadores corren el riesgo de que otros tejedores y otras tejedoras reproduzcan esos conocimientos y conviertan sus productos en genéricos.

En la actualidad

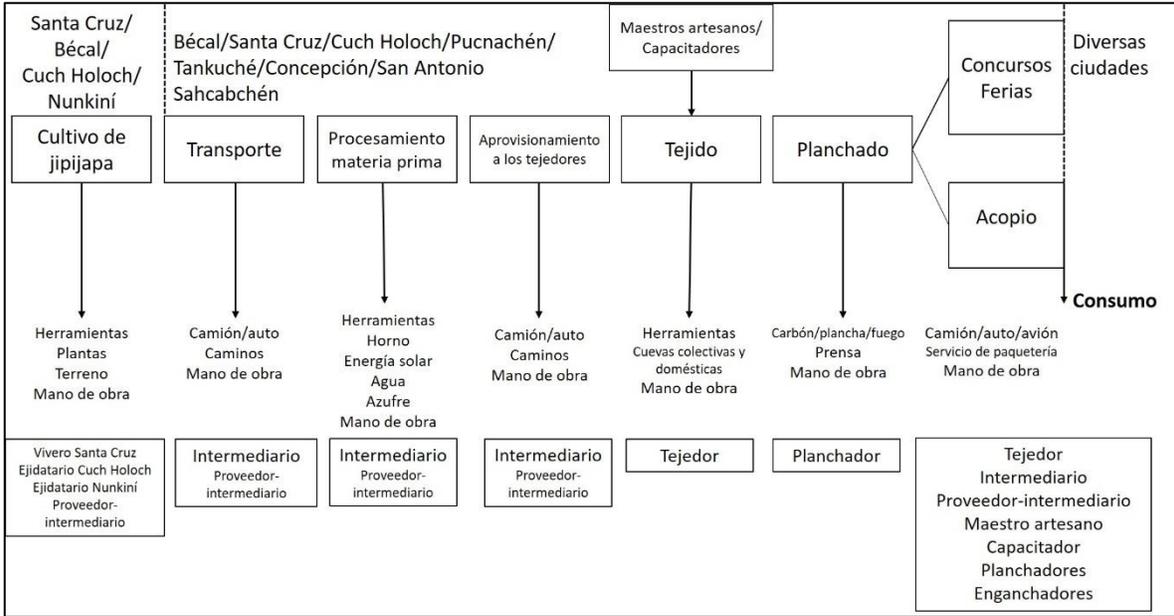
En el presente, la actividad artesanal continúa expandiéndose en la región. El gobierno financió la habilitación de un vivero en Santa Cruz para cultivar jipijapa. Ejidatarios de Nunkiní han incursionado en el cultivo de jipijapa. Las capacitaciones se han impartido en seis localidades más: Pucnachén, Tankuché, Concepción, San Antonio Sahcabchén, Maxcanú y Halachó. Los intermediarios han incorporado algunas mejoras tecnológicas, como el horno para blanquear sombreros. Las instituciones gubernamentales han otorgado prensas en Bécal, Santa Cruz, Cuch Holoch, Maxcanú y Tankuché. Los planchadores ampliaron su actividad comercial, ahora también comercializan productos de los tejedores y las tejedoras. Finalmente, se incorporó un nuevo actor: los enganchadores; quienes obtienen una comisión por llevar potenciales compradores a las tiendas de Bécal (véase Figura 6.6).

Hoy día, la interacción social de la producción de jipijapa es muy similar al periodo anterior. Siguen vigentes las cuatro formas de organización de la producción señaladas. Aunque la tendencia es que los intermediarios contraten la mano de obra barata de los tejedores y las tejedoras que habitan en las localidades con mayor índice de marginación, con lo cual los tejedores y las tejedoras más calificados de

Bécal o Santa Cruz tienen menores posibilidades de vender su baja producción. Dicha situación podría llegar al límite y provocar que en el futuro alguno de las formas locales deje de existir.

El incremento del número de tejedores y tejedoras a nivel regional puede diversificar la producción de sombreros. En este escenario, los intermediarios se verán orillados a comprar sombreros de mala calidad y lo harán al menor precio posible, con lo cual se precarizará aún más la mano de obra de los nuevos tejedores y las nuevas tejedoras. El problema que enfrentarán los intermediarios será encontrar turistas dispuestos a adquirir sombreros de mala calidad a un precio elevado. Las instituciones encargadas de la capacitación de nuevos tejedores y nuevas tejedoras, consideran que estas personas se benefician al aprender un oficio a través del cual generan una fuente más de ingresos para sus hogares. No obstante, considero que el único actor beneficiado es el capacitador.

Figura 6 6 Interacción social en la actividad artesanal en 2015



Fuente: Elaboración propia.

Los capacitadores obtienen recursos económicos en función de la cantidad de grupos de alumnos que capaciten y, además como también son comerciantes, establecen acuerdos con los alumnos más adiestrados para comprarles productos

de alta calidad a un precio bajo. Estos capacitadores generan un margen de ganancia adicional mediante al menos, tres estrategias: 1) el capital social que tienen a nivel local les permite conseguir la materia prima a un precio muy accesible, 2) al planchar los sombreros de los alumnos con su propia prensa ahorran dinero y tiempo, y 3) sus contactos a nivel local, nacional e internacional potencializan los canales comerciales para colocar los productos.

En el análisis de los 150 años de la actividad artesanal de jipijapa en la Península de Yucatán (1866-2016) identifiqué, cuando menos, seis etapas distintas. La primera, de 1866 a 1930, se relaciona con la organización que tenían los hacendados García del cultivo de jipijapa en Santa Cruz, el tejido en Bécal y la comercialización de sombreros en Mérida. La siguiente, se instaura con la apertura de la cooperativa “Sombrereros Becaleños” y concluye cuando la cooperativa deja de adquirir sombreros para su comercialización (de 1930 a 1960). Posteriormente, observo que de 1960 a 1975, ocurre el auge de la actividad artesanal, cerca del 80% de los habitantes de Bécal se dedicaba a tejer.

En la cuarta etapa, de 1975 a 1985, la mayoría de miembros de las familias de tejedores de Bécal optaron por profesionalizarse o migrar a las ciudades más cercanas para emplearse en diferentes esferas de la economía. Esta falta de mano de obra en Bécal provocó que, paulatinamente, se involucraran otros actores (tejedores, maestros artesanos e intermediarios) de Santa Cruz y después, otros de Cuch Holoch. En la década de 1990 y la primera década del segundo milenio, se complejizan estas interacciones con las nuevas políticas de fomento artesanal, en particular las capacitaciones. Actualmente, los actores que ya estaban involucrados en la actividad artesanal interactúan de nuevas maneras, llevan a cabo funciones que desbordan la tradicional división entre enseñar, tejer y comercializar. Y, además, han comenzado a involucrarse actores con funciones muy especializadas, tales como llevar consumidores a ciertas tiendas de Bécal.

En términos de la aproximación teórica *worlds of production* o mundos de producción, puedo concluir que en la organización de la interacción económica de la actividad artesanal del jipijapa, han sido muy recurrentes dos formas locales: la de producción serial, que abarca los sombreros diseñados para el turista; y la de la

producción interpersonal, que se dirige a los habitantes locales. La existencia de una producción orientada a cubrir la demanda de ciertos consumidores, que consiste en productos únicos y de alta calidad, ha sido muy acotada. Por último, aunque la producción inmaterial siempre ha existido, las políticas de fomento artesanal han problematizado el proceso en el que los productos novedosos se convierten en productos genéricos. Toda vez que el contexto de la globalización ha permitido mayor interacción entre los tejedores y las tejedoras indígenas del medio rural y los consumidores, los tejedores y las tejedoras pueden producir artesanías en varias formas locales de organización de la producción de forma simultánea, o participar en una en particular. Una de las estrategias para mantener una elevada producción es combinar las formas locales de organización de la producción. Pero la mayoría de los tejedores y las tejedoras producen artesanías estandarizadas en serie y cada vez menos tejedores y tejedoras se dedican a producir sombreros únicos y de alta calidad para un consumidor en específico.

La aproximación que retoma Jeggle (2011) de Salais y Storper (1993) y que retomo en este capítulo para explicar la *economie des conventions* en la región, permite comprender la relación que existe entre las necesidades de los consumidores de adquirir determinadas calidades de artesanías y las maneras en las que el resto de los actores involucrados (proveedores de materia prima, tejedores y tejedoras, intermediarios, capacitadores y maestros artesanos) se organizan para producir. Si la economía de estos actores locales es una práctica cultural (de acuerdo con el enfoque explicado por Jeggle (2011)); entonces, para comprenderla es necesario ir más allá de la dicotomía entre lo tradicional y lo moderno. Actualmente, en la región se combinan formas locales de organización de la producción con elementos que la economía clásica señalaría como pre-industriales (poco modernos), y que la *economie des conventions* interpreta a partir de las prácticas de los actores involucrados. En el capítulo 7 abordaré el contenido de estas interacciones económicas, mismo que responde a la organización de la economía en el ámbito rural, los repertorios de la identidad indígena y la identidad mestiza, la lógica de la actividad artesanal y la configuración cultural de los mayas.

Luego de haber analizado el conjunto de las diversas fases de la producción de artesanías de jipijapa por periodo histórico, en los apartados que restan del capítulo explicaré las particularidades de cada fase y los elementos que contienen, en cada una de las tres localidades (Bécal, Santa Cruz y Cuch Holoch) para profundizar en las diferentes interacciones a nivel regional.

Los acuerdos desde la primera fase de la producción: el cultivo de jipijapa

La especie vegetal tiene una amplia distribución en el espacio geográfico que se localiza entre Centroamérica y Sudamérica (Muñoz y Tuberquia 1999). La población, dependiendo del país de esta región, la conoce como iraca, paja toquilla, palma Panamá y jipijapa; pero el nombre científico es *Carludovica palmata*.

La *Carludovica palmata* es una hierba perenne que carece de un eje principal o tallo porque su crecimiento es cespitoso, el conjunto de cepas forma la planta o macolla (véase Foto 6.1). Cada cepa o hijo posee un tallo muy corto donde salen las hojas o pecíolos, estas hojas son numerosas y tienen una longitud de entre 1.5 y 4 metros. Las hojas tienen forma de abanico, de hasta un metro de ancho (Muñoz y Tuberquia 1999 :88). La única parte de la especie vegetal que utilizan los tejedores y las tejedoras es el cogollo. El cogollo es la planta “tierna” que todavía no abre sus hojas, y mide entre 60 a 80 cm de largo.

Foto 6 1 Especie *Carludovica palmata*



Fuente: Adriana Medina Vidal.

Los artesanos de Ecuador immortalizaron el sombrero de Panamá o también conocido como sombrero de paja toquilla o jipijapa. Aunque los sombreros son originarios de Ecuador y no de Panamá, se popularizaron durante la construcción del canal de Panamá. El nombre de jipijapa hace alusión a la ciudad XipiXapa (en Ecuador), que en el siglo XVII ya se había convertido en una zona de producción y comercialización de sombreros de paja toquilla o “jipijapas” (Álvarez 2001). Fue precisamente en la época de la construcción del canal de Panamá, cuando los hacendados españoles Sixto y Pedro García introdujeron la planta a la Península de Yucatán.

Durante muchos años, se cultivó en Santa Cruz y se tejió en Bécal. Pero la escasez de materia prima y la necesidad de disminuir el costo de la producción motivaron a algunas personas a cultivar la planta en otras localidades. Por su parte, Pascual Hernández<sup>200</sup> habilitó cuatro mecates<sup>201</sup> de cultivo de jipi en Bécal en la década de 1970. Luego, casi dos décadas después uno de sus trabajadores, Israel, trasplantó unas matas en su milpa en Cuch Holoch. Así, de manera paulatina algunos actores con una ventajosa capacidad económica y alto capital social han transformado el proceso productivo de la artesanía de jipijapa.

### Sembrar la mejor calidad

Es crucial recalcar que existen diversas “variantes” de jipijapa en la región: país, ecuador y tabasqueño. Cada “variante” se introdujo en un momento específico. La primera variante introducida se le denomina ahora “país”, la segunda se conoce como “ecuador” y la tercera “tabasqueño”.

Para cosechar los primeros cogollos, hay que esperar cuatro años luego de sembrarlos y mientras tanto regar profusamente la planta. El agua debe provenir del pozo y no de la llave, pues ésta contiene cloro que puede quemar la planta. Si se carece de la infraestructura necesaria (pozo profundo y sistema de riego), entonces

---

<sup>200</sup> Expresidente de la Junta de Bécal cuya principal actividad económica fue la compra –venta de artesanías de jipijapa.

<sup>201</sup> Un mecate equivale a 20 por 20 metros.

es preferible que la distancia entre el manto freático y el suelo sea muy corta, de uno a cinco metros, para extraer el agua más fácilmente.

La variante del tabasqueño se siembra y cosecha en menor escala. En cambio, el país y ecuador se siembran en mayor proporción. Israel y Javier, ejidatarios de Cuch Holoch que se han dedicado durante los últimos 27 años a cultivar la variante de ecuador, me explicaron las diferencias entre la planta “ecuador” y la “país”:

“Nosotros tenemos sembrado puro ecuador, no país. Es que da muchas crías, muchas matas. No lo comparas con los de país. Los de país son 3 o cuatro matas. Cuando se muere uno, queda tres. Conforme se van muriendo, se quedan así, no salen más. Ecuador tiene como 100 matas. Si llegas a arrancar porque lo están comprando, en un mes ya tiene mucho más matas. Además los cogollos de los país son muy chicos. Están más grandes los cogollos de ecuador. Rinde a los que trabajan de la artesanía porque sacan dos partidas”.

El término país se utiliza para distinguir cuando una planta es originaria de la región. Y aunque el jipijapa no es una planta originaria de la región, su largo proceso de adaptación -desde la época de las haciendas henequeneras-, le ha valido que actualmente y en el argot común se le confiera la propiedad de originaria. En cambio, la planta ecuador se introdujo a la zona posteriormente. Llamó mi atención el proceso mediante el cual Pascual Hernández, el señor de Bécal al que le trabajó Israel como jornalero, adquirió la planta de ecuador. Israel me explicó:

“Desde cuando hubo el presidente de México López Portillo o es un gobierno, fueron a Ecuador. Y en Ecuador lo agarró. Como se llevaba mucho con el gobernador, fueron hasta en Ecuador. Porque no más él vendía los sombreros de jipi. Él lo trabaja, no es artesano. Entonces él sembró para que lo produzca y lo está vendiendo el producto. Fue hasta allá y dijeron donde hay más mejores, y lo trajo la mata. Así llegó aquí a Yucatán y luego en Cuch Holoch, porque a nadie lo tiene de antes. El huano ecuador llegó con Don Pascual. Entonces otros lo compramos a él”.

No obstante, el problema del producto de Israel y Javier es la “calidad”, probablemente por esta razón no tienen más clientes. Existe un extenso debate en

la región sobre si el jipijapa “país” es mejor que el “ecuador”. Benito, un habitante de Cuch Holoch, quien siembra ocho mecates de jipi de ambos tipos, explica:

“Para trabajar, la gente no les gusta el ecuador. En dos meses ya queda medio negro y para venderla allá en México es muy difícil. Allá no lo puedes vender, si es país dilo, si es ecuador dilo. Los de ecuador no tardan, hasta 5 años. Pero el país lo puedes enrollar, lo metes en tu bolsa y lo llevas a donde vas a gustar la feria, y no le pasa nada. Si en Santa Cruz llegas con tu huano, te dicen “¿ecuador?” Si, “no lo compramos”. Si les dices es país, “pásalo, pásalo”. Si compran ecuador, pero es el que hacen de colores y para dama. El país vale 3 pesos el cogollo, en cambio el ecuador a 2 pesos. Mucha gente acá en Cuch Holoch tiene el ecuador, pero creo que sólo yo tengo el país. Como 15 personas siembran acá el ecuador. El país no es reventoso, aguanta. En cambio, el ecuador si es reventoso. Cuando ya tienes tres meses que no lo tienes hecho el sombrero, lo empiezas a hacer y se revienta”.

El país es un poco más caro que el ecuador y tarda más tiempo en crecer el cogollo. Mientras el cogollo ecuador demora un mes en crecer, el de país tarda tres meses. Además, cuando salen las flores del país y se arrancan, “se muere la mata”. Mientras que las matas del ecuador pueden continuar produciendo cogollos. Así, los ejidatarios prefieren sembrar ecuador porque produce más matas en menos tiempo, y así les reditúa mejor que el país. El testimonio de Benito muestra que casi todos los ejidatarios de Cuch Holoch proveen cogollos de ecuador. Pero, en muchas ocasiones el tejedor y la tejedora prefieren tejer país y no ecuador, debido a la “calidad”.

Con el objetivo de contrastar estos testimonios sobre la calidad del jipijapa, consulté a un ingeniero agrónomo egresado de la Universidad de Chapingo, funcionario público de la institución municipal “Desarrollo Económico” de Calkiní y habitante de Bécal-, quien ha tenido contacto directo con ejidatarios durante dos trienios, y me aclaró:

“La producción de la zona son cogollos muy pequeños y para obtener una pieza grande, se requiere de un cogollo igualmente largo. Es una de las desventajas de la producción local. Tiene que ver con la adaptación como cualquier otro material. Por ejemplo, el caso del huano para los techos de las viviendas. Si se trae el material de cierta región, se

considera que no es un material de buena calidad que no aguanta. Eso ocurre con lo de los Petenes, se saca el huano de donde hay muchos humedales, pero a la hora de utilizarlo en una zona seca, no resiste mucho las inclemencias del tiempo. Caso contrario que sucede con el huano que se trae de la zona seca que técnicamente se considera que está adaptado a esas condiciones pues es un producto más resistente. Entonces técnicamente tiene mucho que ver esta cuestión. O sea, de traer un material que está adaptado a una zona si calurosa, pero de mucha agua y mucha humedad, a traerlo a una zona muy seca. Entonces si a lo mejor hay un impacto del mismo clima sobre ese material. Cosa que no ocurre aquí porque el material ya está adaptado prácticamente. O sea, la única desventaja es el tamaño porque todas las demás características son iguales. Sin embargo, yo estoy observando que el largo del cogollo depende mucho de la profundidad del suelo. Y en Santa Cruz Exhacienda el suelo es muy bajo, en Bécal hay zonas donde el suelo es relativamente profundo y se obtienen cogollos largos. Lo digo porque yo tengo una pequeña plantación de jipi en Bécal y yo veo la diferencia. Hay zonas muy pedregosas en donde hay jipi, siendo la misma variedad de jipi se reproduce de diferente manera. En las zonas pedregosas dan cogollos cortos y pequeños, y en las zonas donde es una planicie y hay una buena profundidad del suelo se desarrollan cogollos largos. El jipi es una planta que demanda mucha cantidad de agua, mucho riego. Entonces la gente cómo produce su jipi si para empezar la preparación del terreno implica mucha inversión. O sea, el desmonte, la misma siembra de jipi, la perforación de los pozos, el sistema de riego, el gasto de energía eléctrica o combustible... Es toda una inversión muy fuerte que alguien que aspira a tener sembradío propio tiene que hacer. Y es una inversión que no va a recuperar en un corto plazo, por lo menos dos años. Desde que siembra la planta hasta que empieza a cosechar. Yo tengo el ecuador porque es la variedad alta y grande. En Bécal casi todos son ecuador y en Santa Cruz son país. Pero habría que hacer un experimento de traer las plantas de Santa Cruz y darle otro manejo. Quizás no es otro tipo de planta sino las condiciones”.

Según el ingeniero, la diferencia entre ecuador y país no es la calidad, sino las condiciones del suelo y el clima donde crece la planta. Siguiendo esta lógica, cabe la posibilidad de que, si se siembra jipi país en Bécal, se coseche el tipo ecuador. Y posiblemente si se siembra jipi ecuador en Santa Cruz, se coseche el tipo país. Es decir, que posiblemente se trate de la misma variedad de planta. Desde su experiencia, no sólo como agrónomo sino también como proveedor a pequeña escala -alguien que ha decidido invertir su dinero en el cultivo de materia prima para

la artesanía-; la resolución en torno a la calidad versus las condiciones del suelo, aún queda pendiente.

A este debate sobre el jipijapa, se suma la incorporación de una tercera “variante”: el “tabasqueño”. De acuerdo con Javier, el tabasqueño es más largo y más grueso; “pero ese se quiebra y ese no tarda en quedarse negro el huano. No lo puedes conservar”. Israel y Javier no han cultivado el tabasqueño en su terreno, pero mucha gente les ha comentado que la semilla es de baja calidad.

Esta tercera variante de jipi comenzó a proliferar entre 2011 y 2012 en la región. Al respecto el ingeniero explica: “existe un riesgo porque se trae la materia prima de Tabasco principalmente. En este periodo se cerró el paso a todo tipo de palma de fuera del estado. Y los tejedores y las tejedoras de Bécal resintieron ese problema porque no había materia prima. Se cierra el mercado por problemas fitosanitarios. Hubo ese problema, no ingresaba al estado ningún tipo de palma”.

Los actores que siembran y cultivan el jipijapa prefieren plantar el jipi ecuador porque esta variante les permite reducir el costo de su producción. Los cogollos país se pagan mejor que los de ecuador, pero demoran dos meses más en crecer estos cogollos. Para este tipo de actor es intrascendente el aspecto de la calidad de la fibra para tejer, aunque si les preocupa la “baja” calidad de la semilla del tabasqueño. Desde la perspectiva del agrónomo entrevistado, los que cultivan y venden el jipijapa no eligen determinado tipo de semilla (país o ecuador), sino que las condiciones del suelo y el clima influyen para cosechar cierto tamaño de cogollos. Entonces, la misma variedad de jipi puede producir cogollos cortos y pequeños, o largos y grandes.

La combinación de factores (grado de humedad, clima de la localidad y profundidad del suelo) ha dado como resultado que en Bécal y Cuch Holoch, la mayoría de la producción sea de tipo ecuador, y que en Santa Cruz, sea país. Al parecer, nadie siembra actualmente el tabasqueño porque se trae directamente del estado vecino. Su presencia en la región responde a momentos de escasez del país o ecuador. En cualquier caso, sea ecuador o país, la producción constante de materia prima es una problemática regional que ha afectado el trabajo artesanal desde la época de las haciendas henequeneras.

El cultivo de jipijapa en Bécal y en Santa Cruz tiene varias dificultades. En Bécal no existen las condiciones idóneas, el nivel del manto freático varía de 15 a 20 metros, cuando el máximo recomendable es de 5 metros. En esta localidad es imprescindible contar con un pozo para extraer el agua y además tener un equipo de bombeo y un sistema de riego apropiados. Mientras que en Santa Cruz, casi se ha abandonado la producción agrícola. Sin embargo, la Comisión Nacional Forestal (CONAFOR) aprobó en Bécal un módulo agroforestal de 10 hectáreas para cultivar el jipijapa, y la Comisión Nacional de Áreas Naturales Protegidas (CONANP) acaba de otorgar recursos en Santa Cruz con el objetivo de habilitar un vivero de jipijapa. Así, la intervención gubernamental se plantea como la única alternativa para que Bécal y Exhacienda Santa Cruz garanticen su acceso al recurso natural. Ambos casos se retomarán en el capítulo 8. Por ahora expondré el cultivo de jipijapa en Cuch Holoch.

Los proveedores ejidatarios con mayor volumen de producción en la región

La producción del recurso vegetal en esta localidad es la más importante de la región<sup>202</sup>. Aquí, es posible encontrar ejidatarios que se dedican a cultivar la materia prima de manera profusa. Lo anterior se explica por las siguientes características: el manto freático se ubica a una corta distancia del suelo, el tipo de tierra es más idóneo y la ausencia de piedras permite el crecimiento de las plantas. En total, son 16 ejidatarios en esta localidad y al menos 4 de ellos siembran de 8 mecatres en adelante. Israel y Javier, hermanos ejidatarios, son los únicos que mantienen una hectárea, y cabe mencionar que lo hacen sin apoyo gubernamental.

Conocí a Israel a través de su hija Alicia, artesana de 41 años<sup>203</sup>. Tuve la oportunidad de convivir con ellos en reuniones familiares llevadas a cabo en el terreno de Israel que se ubica junto a su casa. Después de varias invitaciones a

---

<sup>202</sup> Algunas personas me comentaron que en Nunkiní residen otros ejidatarios que siembran el jipijapa. Pero durante el trabajo de campo me fue imposible investigar más al respecto.

<sup>203</sup> Ana no cuenta con espacio suficiente en su hogar para sembrar la materia prima. Por lo general, obtiene el recurso a través de los intermediarios mediante el sistema de “hechura”. Y sólo cuando tiene un pedido especial, su papá le provee de materia prima.

comer, tanto en casa de Alicia como de Israel, y algunos recorridos en el área de cultivo, decidí entrevistar a ambos ejidatarios. El acercamiento con los hermanos se dio de manera espontánea, de ahí la riqueza de la información que obtuve.

Estos ejidatarios son personas mayores, Javier tiene 67 años e Israel 73 años. Ninguno aparenta la edad que tienen, son hombres fuertes y muy hábiles para trabajar en el campo. Han sembrado todo tipo de productos (rábano, chile habanero, cítricos, chile, entre otros). Cada hermano tiene su propio terreno y su pozo, son espacios contiguos que en total suman una hectárea. Las propiedades de Israel y Javier se localizan en el límite entre las últimas viviendas de la localidad y el “monte”. No conocí el terreno de Javier, pero comentó Alicia que es muy similar al terreno de su padre. La casa de Israel se ubica junto al terreno donde siembra el jipijapa. La casa de Israel es una construcción cuadrangular de tres cuartos de tabicón cubiertos de cemento, ventanas de herrería y puertas de madera. Es decir, no es una vivienda tipo tradicional de planta de forma ovalada sin ventanas con techo de huano, y paredes de tierra y vara de madera. Israel vive en esta moderna construcción con sus dos hijas, unas niñas de 9 y 11 años que tuvo con su segunda esposa, quien falleció hace un par de años.

La propiedad de Israel abarca su casa, el terreno donde siembra, un espacio para criar aves de traspatio, el pozo y la bomba. El terreno mide 4 mecatres, la mayor parte del mismo está cubierto por afloramientos rocosos. Alrededor del plantío de jipijapa, el ejidatario tiene árboles frutales cuya sombra contribuye a la humedad mínima necesaria. La distribución de las diversas plantas en su propiedad, la combinación de las mismas, así como la gran cantidad de productos que cosecha, son algunos de los elementos que muestran la amplia trayectoria de Israel. Respecto a la trayectoria de ambos como ejidatarios, refirieron:

Israel: “Mi terreno tiene lo menos 27 años”.

Javier: “Yo igual”.

I: “Igual empezamos. Pues cuando empezamos yo trabajé estas matas a un señor de Bécal. Entonces como él produce el huano pues lo arrancamos allá en su terreno y lo trasplantamos en otro lugar. Y entonces tuvo que pedirle una mata y ya empecé con esas que ya tienen miles de matas. Ese señor es el finado de Don Pascual Hernández. Es el productor de jipi en Bécal de antes. Allá trabajaba yo, yo fui un jornalero

en su terreno. Antes de eso no existía de esa clase de jipi acá en Cuch Holoch. De antes un señor lo tiene sembrado allá, pero son de los países. Pero cuando se murió, lo dejó”.

J: “Acá una hectárea de jipi tenemos, hace 27 años lo trasplantamos. Eso estamos trabajando. Al principio trajimos una mata. Ahora, así como está tiene 40 o 60 matas. Salen sus crías. Este salen sus flores, después que salen sus flores lo arrancamos cuando diga que pasa un mes ya está saliendo otro cogollo. En cambio, el jipijapa tipo país no, en cuanto da sus flores y se arranca, se muere la mata”.

En varios apartados se ha mencionado el papel que tuvo Pascual Hernández en la producción de la artesanía en Bécal. Ahora con el relato de Israel y Javier se hace aún más evidente cómo la intervención de este actor contribuyó a colocar a Cuch Holoch en el mapa de la actividad productiva. La relación laboral entre Israel y Pascual Hernández coadyuvó a que estos ejidatarios de Cuch Holoch se convirtieran en los principales productores de jipi.

Los ejidatarios se han organizado para hacer cada vez más eficiente su producción de materia prima:

I: “Se necesitan tres años de que uno planta para empezar a cortar los cogollos. Nosotros lo aprendimos a trabajar de hortaliza. Hacemos los surcos, no el jipi regamos. Sembramos cilantro, rábano, flores, chile habanero. Entonces estamos regando así, y estamos regando el jipi. A los dos años ya no da producción porque ya tiene sombra, entonces lo dejamos así y regamos nomás los huanos. Así vivimos. Así tuvimos de la cantidad de huano que tenemos”.

J: “Construimos el pozo a mano. Nosotros hicimos el pozo de 8 metros de profundidad.

I: “Por eso ya estoy bien jodido porque con la fuerza que hacemos de hacer el pozo, se termina el cuerpo de uno. Nos tardamos un año para abrir el pozo, cada quien tiene uno. Regamos con bomba, tenemos sistema de regadío”.

J: “Mi pozo casi un año lo terminé”.

I: “Igual. No está fácil para abrir un pozo”.

J: “Millones de matas tenemos ahora”.

Ambos ejidatarios son de la tercera edad y en ocasiones, este factor ha dificultado su trabajo:

I: “Alcanza apenas lo que ganamos, si por eso no tenemos más recursos para trabajar. A veces hago yo riego, si hubiera yo dinero pago que me ayuden. Pero la gente ahorita ¿cuánto crees que venga a trabajar acá?, como 150 pesos diarios. ¿Dónde lo vamos a agarrar? Pagamos 100 pesos de luz”.

J: “Hay veces pagamos 100, otras 150. Según cuanto consumamos. Yo no tengo sistema de riego, sólo mangueras de esas gruesas”.

I: “Nomás yo tengo mi sistema. Él no tiene. No alcanza el dinero para que lo compra. Cuesta lo menos como 5 mil pesos para 4 mecatres. Si quieres una hectárea te va a salir más de 20 mil pesos”.

Toda vez que durante la entrevista nos observaban varios miembros de la familia, aproveché para preguntarles a los ejidatarios, quiénes y cómo los apoyaban en el cultivo del jipijapa. Tomando en cuenta que son pocos los proveedores de materia prima en la región, me sorprendió la respuesta: nadie, sólo Israel y Javier se dedican a esta actividad. La mayoría de los hijos, sobrinos y nietos han optado por trabajar en las maquiladoras, las granjas de cerdos Kekén o Bachoco. Israel comentó:

“Ahora yo no puedo trabajar. Eso les digo a mis nietos: ésta cosa va a llegar el tiempo que se muera porque yo solo no puedo trabajarlo. Así estamos nosotros, ya no vamos a poder seguir trabajando porque personas de 70 años ya no se dan apoyos. Pero por eso estamos solos porque la gente no se dedica a trabajar esto. Si por eso estamos trabajando así, despacio. Nadie quiere trabajar más de eso”.

Uno de sus nietos intervino:

“Nosotros estamos metidos en las empresas. Lo vemos de otra manera nosotros. Es que sabes qué pasa, que mayormente ahorita como estamos pues fíjese que si yo no estuviera trabajando en una empresa ¿cómo haría? No puedo trabajar con un accidente. En cambio, en una empresa yo tengo seguro. Si me accidento, me pagan mi sueldo. Esa es la ventaja de tener un seguro”.

Israel interrumpió y expresó: “Pero acá no es seguro, seguro es que yo me vaya en el cielo”. Todos los presentes se rieron con este comentario. Y el nieto continuó: “trabajando aquí no te va a dar una cantidad. Bueno si lo llegas a trabajar como se debe, si te da”. Aunque nadie más quiso opinar al respecto, la plática refleja una evidente diferencia entre la perspectiva de los ejidatarios quienes heredaron el

trabajo de sus padres y abuelos; y la de las nuevas generaciones. Los nietos consideran que el trabajo en el campo es muy difícil. El mismo nieto añade:

“En la empresa no nos pega mucho el sol, no nos da bochorno. No hay mucha fuerza que manejemos allá. En Kekén nos dan buen sueldo, yo tengo quincenal 2 mil pesos y un vale de 300 pesos. Si nos quedamos horas extra, nos la pagan a 25 pesos cada una. Trabajo de 6 de la mañana a 2 de la tarde. Hay mucha gente que dice que es mucha presión. Pero para mí no es presión, es más presión trabajar en el campo. Es un trabajo sencillo, no te pega el sol. Estás a gusto, estás en clima. A mí me encanta, estamos 9, a 8 grados. Además, la vida en el campo ya cambió. A veces inviertes mucho dinero y no ganas, sólo recuperas tu dinero y no sale para nada más. Yo prefiero trabajar en una empresa y que tenga seguro mi sueldo, a que yo invierta y que después pierda, y luego cómo hago”.

Después de un largo silencio, Israel señaló: “Es la ventaja que hay, ellos lo piensan mucho. Antes como 25 o 30 años ahorita siembro el chile habanero, mecates y se llena todo eso. Pero no tienes donde pasar. Hasta 80 cajas de habanero vendía cada semana. Como veinte años estoy sembrando chile habanero. Ahora si es una inversión”. Y el nieto indicó: “ahora el campo es como jugar a la lotería. Y la empresa, aunque es gota a gota, es seguro. El sueldo más bajo es 1,300 y siempre dan vales de 300 pesos. Y luego te pensionan”.

Los ejidatarios mantienen una hectárea, y lo hacen “despacio”; pero aun así obtienen ganancias de manera constante. Si bien y como refieren, es un trabajo pesado, también es un trabajo redituable. Israel y Javier resuelven la necesidad de dinero en efectivo con el dinero que reciben del programa de la tercera edad, la pensión por haber trabajado en la planta henequenera, y la venta de cogollos, matas y otros productos que siembran.

Más allá de las particularidades de estas variantes, y su relación con el nivel de calidad que le atribuyen los tejedores y las tejedoras; lo cierto es que existen serias dificultades técnicas y económicas para mantener un cultivo de jipijapa. Y aún más, para abastecer a los tejedores y las tejedoras de materia prima. Ernesto de Bécal -tejedor, capacitador y comerciante- considera que “no puede surtir a un

cliente que le pida bastante<sup>204</sup> porque el problema principal es que la materia prima ya se está acabando. En Santa Cruz muchos tejen y ya lo están explotando”.

#### Proceso de transformación de la materia prima

Los tejedores y las tejedoras necesitan al menos 8 cogollos para tejer un sombrero. Toda vez que cada planta puede suministrar sólo un cogollo, entonces se requieren de 8 plantas que suministren cogollos de forma simultánea. Debido a la dificultad que implica para los tejedores y las tejedoras sembrar en sus traspatios donde el espacio es insuficiente y el acceso al agua es limitado, ciertas personas se dedican exclusivamente a la actividad de sembrar y cosechar cogollos: los proveedores.

Los proveedores siembran y cosechan el jipijapa con la finalidad de abastecer de materia prima a los tejedores y las tejedoras. Pero en muy raras ocasiones los tejedores y las tejedoras tienen contacto con los proveedores porque no habitan en la misma localidad. Se teje principalmente en Exhacienda Santa Cruz y por lo regular se siembra en Cuch Holoch y Nunkiní. Así que ambos actores dependen de la mediación de un comerciante. La figura del intermediario o comerciante es fundamental en la actividad artesanal del jipijapa. Este actor se dedica a viajar constantemente entre las localidades para adquirir cogollos con los proveedores y abastecer a los tejedores y las tejedoras.

Así ha sido desde la época de las haciendas porque los proveedores y los tejedores y las tejedoras siempre han carecido de los medios suficientes para transportarse y establecer acuerdos comerciales cara a cara. Además, los tejedores y las tejedoras viven al día, sin dinero para invertir en su propia materia prima. A esta relación de dependencia entre tejedor o tejedora y comerciante se le conoce en la región como “hechura”. Los comerciantes les dan el material a los tejedores y las tejedoras para que ellos a su vez puedan hacer los productos<sup>205</sup>.

---

<sup>204</sup> Se considera que “bastante” son alrededor de mil cogollos.

<sup>205</sup> La “hechura” es el proceso, posiblemente instaurado desde la época de las haciendas henequeneras, mediante el cual el intermediario le descuenta al tejedor su materia prima. Como explica Chuc (1999:97), a fin de tener asegurada la producción de sombreros y otros artículos, los intermediarios controlan la materia prima a través del sistema.

Los tejedores y las tejedoras prefieren tejer país y no ecuador. Sostienen que las artesanías de país son más resistentes y su color no cambia al paso del tiempo. Posiblemente esta aseveración tiene que ver con la manera que se comenzó a elaborar la artesanía. Al inicio se sembró en Santa Cruz donde se cosecha la variante país. De lo que se desprende que tejer con país significa apegarse más a los cánones tradicionales.

Pero esta perspectiva no la comparten todos los comerciantes o intermediarios. La mayoría no tienen reparo en la cuestión de la calidad. Consideran más importante conseguir suficiente materia prima a buen precio, aunque sea de la variante ecuador. Por otra parte, los comerciantes o intermediarios que a la vez son capacitadores y/o tejedores o tejedoras, tienen mayor interés en obtener materia prima de buena calidad. Estos intermediarios con experiencia en el tejido, son partidarios de la continuidad de la actividad artesanal, siempre procuran elegir la variante país.

Desde la década de 1970 se complejizaron algunos procesos producción, y las relaciones entre los procesos y entre los actores (Véase Figura 6.7). Uno de los cambios más notables fue la emergencia de los proveedores que no son propiamente ejidatarios. Denominaré al **proveedor ejidatario** como la persona que mantiene una gran extensión de jipi cultivada (de 1 hectárea en adelante) y que, por lo tanto, se dedica a esta actividad de tiempo completo. Los ejidatarios no tienen contacto directo con los tejedores y las tejedoras, les venden los cogollos a los intermediarios.

El resto de los **proveedores** son **eventuales**, ellos tienen alguna profesión y/o son intermediarios, y siembran en pequeños espacios con el ánimo de diversificar sus fuentes de ingresos. El proveedor eventual siembra materia prima a pequeña escala (alrededor de dos mecatres), pero el número de cogollos que cosecha siempre rebasa la producción de los tejedores y las tejedoras en sus traspatios (entre 10 y 20 matas).

La importancia de hacer la distinción entre tipos de proveedores (ejidatarios y eventuales) radica en comprender las transformaciones en las interacciones sociales de la actividad artesanal y así, visibilizar la red de compradores de materia

prima. Los intermediarios o comerciantes pueden obtener la materia prima con los proveedores ejidatarios o los proveedores eventuales. Mientras que los tejedores y las tejedoras, cuando no pueden cosechar cogollos en su traspatio, consiguen la materia prima con los intermediarios o proveedores eventuales.

Otra diferencia importante es que los proveedores ejidatarios tienen suficiente jipijapa para abastecer a diversos intermediarios o comerciantes de varias localidades, pero los proveedores eventuales pueden abastecer a pocos tejedores y pocas tejedoras y/o intermediarios de su misma localidad. La capacidad para mantener cierto volumen de producción y, por ende, una red de interacciones económicas a nivel regional es una pauta significativa para comprender el capital social (Putnam 2002) asociado a la actividad artesanal.

Figura 6 7 Esquema de las fases de la producción artesanal



Fuente: Elaboración propia.

## De cogollos a mazos para tejer

Los cogollos requieren de un procesamiento especial para que los tejedores y las tejedoras puedan tejer la fibra con las características adecuadas. El primer paso consiste en abrir los cogollos. La manera más fácil es golpearlos ligeramente contra el suelo, se abren de inmediato. Cuando todas las hojas que contiene el cogollo quedan expuestas, se toma cada una y con ayuda de una aguja se raya longitudinalmente para quitarle el “chilibito” o “hueso” (la nervadura). La nervadura sobrante se utiliza para hacer escobas, es decir, no se desecha.

Las hojas sin nervadura se rayan con la misma aguja de acuerdo al número de partidas que se deseen. Si se pretende que la fibra quede muy gruesa entonces solamente se rayará una vez la hoja. Y se aumentará el número de veces que se raya la hoja, hasta 4 si se requiere manufacturar un sombrero fino<sup>206</sup>. En este caso, cada hebra deberá tener la misma anchura. Cabe aclarar que, en el proceso anteriormente descrito, las hojas no se desprenden del tallo de la planta. Al tallo con las hojas rayadas se le denomina “madeja”. La cantidad mínima de madejas que se requieren para tejer un sombrero es de entre 8 y 10. Finalmente, al conjunto de madejas se le conoce como “mazo”.

La fibra verde se blanquea o “encierra” con azufre en un “horno”<sup>207</sup>. Encerrar es un término local para designar al procedimiento que implica colocar la fibra en un espacio cerrado para que el vapor del azufre surta efecto. Las características del “horno”<sup>208</sup> varían considerablemente, pero el más efectivo -por ser más hermético y resistente, y con mayor capacidad- es un pequeño cuarto construido con tabicón en las paredes y piso de cemento, de una sola y ajustada entrada. La fibra se acomoda sobre el suelo o se cuelga en las paredes del cuarto, y después en una esquina se

---

<sup>206</sup> La partida se refiere al grosor de cada hoja. Una hoja puede subdividirse hasta en cuatro partes. Un objeto de una partida es más grueso respecto al de cuatro partidas. De lo que se desprende que el objeto más fino siempre será más costoso que el más grueso.

<sup>207</sup> Cerrar se refiere a colocar la fibra en un espacio cerrado para blanquear con azufre. El horno se construye con mortero, mide aproximadamente metro y medio. Al interior del horno y en la parte inferior se coloca carbón y azufre, y en la parte superior se colocan las artesanías. Después el horno se tapa con maderas o plástico y se espera hasta que el azufre se consume.

<sup>208</sup> Antes se empleaban barriles grandes (Chuc 1999:67) y yo pude observar cómo se adaptaban viejas lavadoras de ropa.

colocan varios pedazos de azufre junto a un cartón encendido; luego se cubre con un plástico toda la entrada. Una vez que las hojas quedan blanqueadas, se retira el plástico y se deja ventilar el cuarto durante algunas horas.

La fibra blanqueada se asolea por varias horas hasta que las hojas se enrosquen. Así, las hojas se transforman en hebras, cada una tiene un haz y un envés. Esa noche se remoja la fibra en agua, y al día siguiente se repite el proceso de blanqueado. La segunda vez que se expone la fibra al vapor del azufre se le quita por completo el color verde o amarillo. Los mazos se asolean por segunda vez. Algunos actores (sean tejedores, tejedoras o intermediarios) prefieren repetir tres o cuatro veces el procedimiento: blanquear-asolear-remojarse.

El procedimiento de asolear puede ser interrumpido por factores climáticos. En la temporada de lluvias es prácticamente imposible que la fibra se seque y enrosque. Si bien hay suficiente producción de materia prima (cogollos), no se puede completar la preparación de la fibra. Algunos intermediarios procuran aprovechar la temporada de secas para concluir esta fase de preparación. Pero la mayoría de los actores (tejedores, tejedoras o intermediarios) carecen del dinero necesario para hacer la inversión para tener todo listo en el momento indicado, lo que conlleva serias dificultades para abastecer a los tejedores y las tejedoras de jipijapa preparado para usar.

### Estrategias para abastecer a los tejedores y las tejedoras

Como se mencionó anteriormente, algunos tejedores y algunas tejedoras tienen la posibilidad de autoabastecerse de materia prima, pero no pueden hacerlo de manera constante. Por lo que se ven obligados a recurrir a los intermediarios y/o a los proveedores. La mayoría de los tejedores y las tejedoras opta por trabajar con un intermediario para abastecerse de jipi. Cuando el tejedor tiene suficiente dinero para invertir en su propia materia prima, contacta directamente a un proveedor, pero esto casi nunca sucede.

En el caso de los tejedores y las tejedoras de Bécal y los de Santa Cruz<sup>209</sup>, noté que casi nunca salen de sus localidades para contactar a un ejidatario y hacer tratos comerciales de manera directa. Los tejedores y las tejedoras consiguen su materia prima con el intermediario o con un proveedor eventual de su localidad. Lo anterior depende de si trabajan por el sistema de “hechura” o si lo hacen de manera independiente. Hacerlo de manera independiente significa que tienen dinero en efectivo para adquirir su material. Desde luego que el factor económico es determinante para que el tejedor recurra al intermediario, pero también pude observar que los tejedores y las tejedoras están más acostumbrados a trabajar con un “patrón”.

Los “patrones”, comerciantes o intermediarios, son la misma persona. Algunos fueron tejedores, algunas tejedoras y/o capacitadores, y ahora han emprendido su propio negocio. Su papel es fundamental en las interacciones sociales de la actividad artesanal. Son ellos quienes obtienen la materia prima con los ejidatarios, quienes distribuyen el jipi a los tejedores, y finalmente, quienes venden los diversos productos.

Por ejemplo, Israel y Javier han vendido materia prima a diversos intermediarios de Bécal desde hace 15 años. Pero sorprende que también tengan clientes de Exhacienda Santa Cruz y Tankuché, localidades con características más aptas que Bécal para la siembra del jipi. Estos ejidatarios no salen de su localidad para comercializar la materia prima, sino que los intermediarios llegan a su terreno a comprarla. Los de Santa Cruz les compran entre uno y dos rollos<sup>210</sup> cada semana, y el de Tankuché les compra 20 rollos por mes. En total, tienen alrededor de nueve compradores fijos de varias localidades además de los eventuales. Sobre esta faceta como comerciantes, los ejidatarios me compartieron:

J: “Estamos casi empezando a vender el huano, tiene como 15 años. Elio se llevaba bastante, se llevaba como 40 rollos cada mes hace como diez años. Como en este tiempo ahorita, como hay bastante, él va comprando,

---

<sup>209</sup> No es así en el caso de los tejedores y las tejedoras de Cuch Holoch porque ninguno produce artesanías a gran escala ni se dedica de tiempo completo.

<sup>210</sup> Los cogollos se cortan y se reúnen en atados de 100 para su adecuada distribución. Los ejidatarios venden cada rollo en 200 pesos.

va secando. Cuando empieza la lluvia y ya no hay sol pa secarlo, él ya lo tiene preparado sus materiales”.

I: “Ahí está lo que arranqué allá, un mecate me dio 3 mil matas. Los vendí a los de Bécal porque quieren sembrar. A cinco pesos se los vendí. Estaba yo diciendo a diez pesos, pero no quieren. Como conozco al señor ese, como amigos le dije”.

J: “Sí, de Bécal. Así me hicieron una vez unos señores”.

I: “Y ellos elevan el precio del cogollo”.

J: “Yo le vendía a dos pesos cada cogollo. Él me pidió mi credencial. Cuando hizo su solicitud, los papeles, y le puso a siete pesos cada cogollo. Don Eloy se llama. Él le pone el precio cuánto vale cada cogollo. Pero no eso vale, nosotros a dos pesos estamos dando cada cogollo. El resto se les queda a ellos. Dinero sacaron con el gobernador. Y eso ¿sabes cómo pasó cuando vinieron a pedirlo? Porque ellos todo el producto de Bécal, no tienen jipi ellos. Tienen sembrado un poquitito, pero está afamado ellos. Hubo la feria allá en Bécal”.

I: “Hay feria de Bécal, allá en Bécal. Es flor de jipi, pero no lo conocen”.

J: “Aquí vinieron a tomar su foto la que va a ser la reina de flor de jipi allá en mi casa. No conocen la flor del jipi. No lo tienen ellos. Y después que vino el gobernador y dijo “compañeros, ustedes están apoyando la flor de jipi, dónde agarran el material para que hagan el huano”. Que nadie contesta”.

I: “Al principio estábamos empezando todavía. Sólo cuando hubo bastante, empezamos a vender, antes no. Conforme empezamos a vender mucho”.

J: “A veces vienen ellos semanal, los que llevan bastante”.

I: “Con eso nos sostenemos. Alcanza para todo”.

J: “Aunque sea frijol diario, pero da”.

Los ejidatarios venden cada cogollo a 2 pesos y cada mata a 5 pesos, pero reconocen que reciben muy poco dinero a cambio de sus productos. Han sido testigos de cómo los beneficiarios de proyectos productivos indican otros precios en las solicitudes que entregan a las instituciones para quedarse con la diferencia. Aunque Israel y Javier no saben leer ni escribir, se dan cuenta de la situación.

Por otro lado, los intermediarios que acuden a Israel y Javier compran cada rollo de 100 cogollos en 200 pesos. Con cada rollo sacan 10 mazos, cada mazo tiene 10 cogollos. Según los ejidatarios, estos intermediarios venden cada mazo en 40 pesos. Es decir, invierten 200 pesos en un rollo que “revenden” en 400 pesos. Los ejidatarios de Cuch Holoch ofrecen un bajo precio por el producto y aseguran un abastecimiento relativamente constante, ambos factores han sido muy

importantes para conservar nueve clientes fijos pese a la fama de “mala calidad” que tiene el jipi ecuator<sup>211</sup>.

Cada intermediario de la región cubre una demanda distinta de productos artesanales. Con el objetivo de mantener la producción, la estrategia más utilizada por estos actores ha sido acudir a los proveedores de las diversas localidades cercanas para acopiar materia prima de poco a poco. Por ejemplo, un intermediario de Bécal con una producción considerada como elevada, les compra 300 cogollos o más cada 15 días (alrededor de poco más de 30 sombreros) a distintos proveedores. Los intermediarios con la suficiente capacidad adquisitiva, procuran comprar un excedente de materia prima para almacenarla y así, no quedarse sin jipi durante la temporada de invierno.

Tejedores, tejedoras e intermediarios se quejan de que “escasea el huano” o como manifiesta Ernesto: “la materia prima ya se está acabando”. Hasta cierto punto, esta dificultad de abastecerse de jipi ha favorecido a los intermediarios. Noemí, una artesana becaleña de 60 años, explica: “Al comerciante no le gusta que tenga la facilidad el artesano de la materia prima. Porque teniendo la materia pues ya...nosotros somos libres como quien dice. ¿Por qué libres? Libres de cortar el huano y trabajarlo. En cambio, como ellos son comerciantes, lo quieren para ellos para que a nosotros nos den la materia”. Los tejedores y las tejedoras no pueden acceder de manera independiente al recurso natural por falta de capital económico. De modo que, el intermediario controla buena parte de las interacciones sociales de la actividad artesanal.

Los intermediarios son personas con mucha habilidad para obtener la materia prima en el precio más bajo con los ejidatarios, también tienen mucha pericia para abastecer de jipi a los tejedores y las tejedoras a un precio más alto. Así, en este proceso generan un margen de ganancia que hace aún más redituable su actividad. El testimonio de Noemí amplía la problemática: “el comerciante tiene recursos, tiene influencias. El artesano nada. Con los poderosos no puedes. Comprado hacemos la materia prima. Si los artesanos de Bécal tuviéramos plantío nos beneficiaríamos. Podríamos vender al comerciante barato. Pedimos que nos paguen lo justo”.

---

<sup>211</sup> Cabe recordar que el cogollo país vale 3 pesos y el ecuator 2 pesos.

## Interacciones de los actores involucrados a lo largo de un ciclo anual

Los tejedores y las tejedoras comercializan sus productos principalmente de enero a septiembre. Como ya se ha mencionado, la cosecha de cogollos está supeditada al clima, depende de las estaciones del año. Entre octubre y diciembre, la temporada de invierno, es muy baja la cosecha de cogollos. La baja producción de materia prima en la temporada invernal afecta el trabajo de los tejedores y las tejedoras mermando sus ingresos. Son pocos los intermediarios que almacenan un excedente de materia prima para abastecer a los tejedores y las tejedoras en esta época del año.

Si los tejedores y las tejedoras sembraran y cosecharan en sus traspatios durante esta época del año, la producción no alcanzaría para tres meses seguidos y además sería difícil comercializarla. Al intermediario no le conviene comprar las artesanías fabricadas con los cogollos que el tejedor cosecha en su traspatio porque obtiene mayores ganancias con el sistema de “hechura”. Es por eso que los tejedores y las tejedoras “batallan” para vender sus productos:

“ahorita si voy con Bartolomé no me lo compra. Desde octubre dejó de comprar. Voy con la otra: “no lo compro, hasta enero compro”. Así que tengo que caminar todo el pueblo para que alguien se digne. No sé a quién le voy a vender este sombrero. Así me pasó una amiga me dijo sabes qué Noemí anda por allá en el campo deportivo, a la salida hay una señora que es nueva y compra. Y ahí me voy y dice bien si me lo compró, pero el [viaje en] triciclo me costó 20 pesos”.

En el apartado anterior se expuso que la temporada de lluvias (de agosto a noviembre) afecta el proceso de preparación de la fibra para tejer. La fibra necesita secarse durante cierto tiempo con los rayos del sol para terminar de blanquearse. Pocos intermediarios invierten dinero en comprar suficiente materia prima antes de que comiencen las lluvias, para luego almacenarla y distribuirla a los tejedores y las tejedoras. Al igual que la época invernal, la época de lluvias se caracteriza por un bajo o nulo abastecimiento de materia prima a los tejedores y las tejedoras.

Las condiciones climáticas dificultan el abastecimiento, sea por la falta de cogollos o porque la fibra no puede terminar de blanquearse. Entonces, la temporada de lluvias (junio a septiembre) y la temporada de invierno (octubre a diciembre) influyen en la producción anual de la artesanía (véanse Tabla 6.1). Toda vez que los tejedores, las tejedoras y los intermediarios carecen de una adecuada organización para hacer frente tanto a la falta de cogollos como de fibra preparada para tejer, los tejedores y las tejedoras se ven orillados a diversificar sus fuentes de ingreso para subsistir. Las actividades que emprenden son muy variadas y dependen de muchos factores<sup>212</sup>.

TABLA 6 1 Relación entre actividades y estaciones del año

Actividades/ Meses del año	E	F	M	A	M	J	J		A	S	O	N	D
			Temporada secas				Temporada lluvias				Temporada invierno		
<b>Siembra y cosecha de jipijapa</b>	Aumenta	Aumenta	Disminuye	Disminuye	Disminuye	Aumenta	Aumenta		Aumenta	Aumenta	Disminuye	Disminuye	Constante
<b>Preparación de la materia prima</b>	Aumenta	Aumenta	Aumenta	Aumenta	Aumenta	Disminuye	Disminuye		Disminuye	Disminuye	Constante	Constante	Aumenta
<b>Abastecimiento de material</b>	Aumenta	Aumenta	Disminuye	Disminuye	Disminuye	Disminuye	Disminuye		Disminuye	Disminuye	Constante	Constante	Aumenta
<b>Tejido</b>	Aumenta	Aumenta	Constante	Disminuye	Disminuye	Disminuye	Disminuye		Disminuye	Disminuye	Constante	Constante	Aumenta
<b>Comercialización</b>	Aumenta	Aumenta	Constante	Disminuye	Disminuye	Disminuye	Constante		Constante	Disminuye	Disminuye	Disminuye	Aumenta

Fuente: Elaboración propia con base en las entrevistas.

### Comentarios finales

El análisis de todas las interacciones entre tipos de actores sociales involucrados, evidencia que la producción y comercialización de artesanías de jipijapa es mucho

<sup>212</sup> La cuestión de la diversificación de ingresos por localidad será abordada en el capítulo de “Tejiendo jipijapa”.

más que las desiguales relaciones entre los tejedores y las tejedoras, y los intermediarios de Bécal.

La producción de artesanías no puede entenderse a través de un análisis de la cadena productiva. La producción de artesanías es distinta a una cadena de producción industrial porque los tejedores y las tejedoras tienen cierto margen de control. Deciden qué tipo de estrategias familiares de producción emplean, cómo y cuándo combinan sus actividades productivas con las reproductivas, el ritmo y la cantidad de la producción, y qué tipo de artesanía manufacturan. Los tejedores y las tejedoras pueden producir objetos en serie sin que esto signifique que la producción atraviesa un proceso de industrialización. Debido a lo anterior, retomé a Salais y Storper (1993) y a Jeggle (2011) para explicar cómo se han instituido los diversos mundos de producción a lo largo de los últimos 150 años de la actividad artesanal de jipijapa en la Península de Yucatán. Ubiqué seis etapas distintas: de 1866 a 1930, de 1930 a 1960, de 1960 a 1975, de 1975 a 1985, de 1990 a 2010 y en 2015. Es posible observar los cuatro mundos de producción propuestos por los autores mencionados, aunque han predominado dos en particular: la producción serial materializada en los sombreros diseñados para el turista, y la producción interpersonal que se dirige a las necesidades de ciertos habitantes de la región.

De manera extensa, expuse cuáles han sido los acuerdos establecidos entre los actores y cómo se han organizado en las distintas fases de la producción. Los testimonios permiten comprender que existe una brecha entre la perspectiva de los proveedores ejidatarios, los tejedores, las tejedoras, los proveedores eventuales y los comerciantes. Los proveedores ejidatarios cultivan la variante “ecuador” de jipijapa porque demora dos meses menos que la variante “país” en producir cogollos. No obstante, el tejedor prefiere tejer la variante “país” porque les provee mayor calidad a sus productos que la de “ecuador”. En cambio, para los proveedores eventuales y los comerciantes es indistinto el tipo de variante mientras consigan la materia prima para abastecer a los tejedores y las tejedoras. Este conjunto de precisiones y otras más, que desarrollé en la última parte del capítulo, contribuyen a mirar la complejidad de la producción de artesanías de jipijapa en la región.

## Capítulo 7 El valor en la producción artesanal

En el capítulo anterior, referí que los actores involucrados en la actividad artesanal son tejedores y tejedoras, maestros artesanos, comerciantes o intermediarios, proveedores ejidatarios o proveedores eventuales, planchadores y capacitadores. La mayoría de estos actores -excepto los ejidatarios y los planchadores-, se autodenomina artesano y en muchas ocasiones, lo hacen con un propósito económico. En sentido estricto, los tejedores, las tejedoras, los maestros artesanos y los capacitadores son artesanos y artesanas; aunque cada uno cumpla con un papel determinado en la actividad artesanal y tenga una posición económica distinta. La mayoría de los comerciantes o intermediarios, incluso los que no saben tejer, se autoidentifican como artesanos o artesanas frente a los consumidores para obtener cierta ventaja. Su estrategia económica, por lo general durante las ferias artesanales, consiste en pretender que tejió el objeto y externalizar una serie de discursos para obtener la confianza y la atención del comprador.

Los maestros artesanos y los capacitadores cuentan con el prestigio, capital social y capital financiero del que carecen los tejedores y las tejedoras, y los intermediarios. Pero más que especializarse en un rol específico, estos actores pueden obtener más beneficios al llevar a cabo más actividades. Pueden enseñar el oficio, proveer a sus alumnos de la materia prima, prensar los sombreros y comercializarlos<sup>213</sup>. Ellos saben dónde y con qué proveedor ejidatario obtener la materia prima a menor precio, y por lo general, establecen buenas relaciones con los funcionarios públicos de las instituciones gubernamentales donde han solicitado apoyo.

A lo largo del capítulo analizaré la actividad artesanal a través de la organización social de los mayas de la antigua zona henequenera y de las particularidades culturales en las localidades donde realicé la investigación. En lugar de establecer un modelo que determine cómo se relacionan los diferentes aspectos culturales, haré énfasis en cómo estos aspectos podrían explicar las

---

<sup>213</sup> Son pocos los actores que pueden combinar estas funciones, tuve la oportunidad de entrevistar al menos a uno en cada una de las tres localidades.

acciones y estrategias económicas que llevan a cabo los actores. No obstante, es necesario señalar que las prácticas de los actores en el medio rural "...se encuentran más que nunca entrampadas en fallas institucionales de distintos niveles en las que destacan las fallas de mercado, fallas del Estado, de información y fallas institucionales locales. Estas fallas están interrelacionadas y se retroalimentan en un círculo vicioso difícil de romper y que afecta de manera negativa a la economía" (De la Tejera y García 2008:68) local y la actividad artesanal.

### Estrategias y formas de comportamiento económico socialmente disponibles

Las estrategias económicas difieren considerablemente según sea el tipo de actor involucrado y la localidad donde habita<sup>214</sup>, pero también dependen de las estrategias económicas de los miembros en sus unidades domésticas. Las estrategias para adquirir ingresos económicos en el medio rural se han transformado notablemente desde la década de 1980 debido a la política de modernización, a la transformación de las prácticas de cultivo generadas por los cambios tecnológicos, y a la pérdida de rentabilidad de la agricultura (Appendini y de Luca 2006).

Antes de analizar las fallas que afectan la economía local y las relaciones que tienen con el rol de los actores en la actividad artesanal, y las combinaciones de estrategias en las unidades domésticas; es importante tomar en cuenta que la configuración cultural determina el repertorio de las formas de actuar (Briones 2007). Los actores articulan su agencia con la estructura en la que están inmersos, de ahí las restricciones bajo las cuales actúan. El repertorio del contenido de las formas de comportamiento económico socialmente disponibles de los actores involucrados en la actividad artesanal del jipijapa responde cuando menos a dos contextos específicos: la organización social de los Mayas en la antigua zona henequenera y las particularidades culturales en la región Camino Real-Los Petenes.

---

<sup>214</sup> En el siguiente capítulo se analizarán los apoyos gubernamentales que han obtenido los diversos actores por localidad. Los actores de Santa Cruz han obtenido más recursos económicos desde la década de 1990 que los de Bécál. Los apoyos que comenzó a otorgar el estado de Yucatán hace apenas una década han beneficiado considerablemente a los actores de Cuch Holoch.

## Mayas en la antigua zona henequenera

Los mayas de la zona henequenera mantuvieron durante mucho tiempo dos formas particulares para organizarse, una responde al ámbito secular y la otra al religioso (Moßbrucker 2001). En la secular destaca el ejido a partir de 1937. Aunque legalmente la propiedad de la tierra es ejidal y de tipo colectivo<sup>215</sup>, “estos ejidos fueron estatales y los ejidatarios tenían el estatus de trabajadores del Estado. De esta manera, se puso de cabeza la idea original que suponía una organización democrática de base” (Moßbrucker 2001:364).

En cuanto a la organización religiosa, la figura más relevante es el gremio. Los habitantes católicos de las localidades de esta zona se organizan en gremios<sup>216</sup> para mantener las imágenes de sus santos y venerarlos. Los miembros de los gremios celebran a sus santos anualmente, aunque también lo hacen en otras fechas. La manera de celebrar es “entrar” (hacer una procesión) durante los actos religiosos en honor del patrón de la localidad, y otra manera es ofrecer misas. Los gremios tienen delegaciones en cada localidad de la Península. Todos adquieren el compromiso de apoyarse mutuamente en sus celebraciones anuales. Los apoyos abarcan dinero, pabellones, estandartes y recursos humanos. Los gremios tienen presidentes, quienes cargan

“con la mayor parte de las obligaciones y la coordinación de las actividades que el gremio desarrolla. En las comunidades campesinas, la organización de los actos religiosos en torno al Santo o a la Virgen es planeada básicamente por los priostes, sacristanes y/o encargados de la iglesia. Estos avisan al sacerdote que ha de acudir a la comunidad a officiar misas y en su caso presidir la procesión. En la ciudad, la intervención del sacerdote es un poco mayor, pero incluso el orden de entrada de los gremios a la iglesia está establecido por la tradición” (Quintal s/f).

---

<sup>215</sup> Ruz (2002:39) la define como ejidal indígena parcelada.

<sup>216</sup> No se sabe exactamente de qué época datan los primeros gremios en Yucatán. Los gremios asumen los aspectos religiosos de las fiestas patronales mientras que las organizaciones seculares se encargan de los aspectos profanos (corrida de toros, bailes, la vaquería, entre otros).

Los miembros de los gremios adquieren mayor prestigio cuando realizan las misas en sus hogares, durante la fiesta anual o en otras fechas, a pesar del alto costo económico. Una celebración consiste en rentar sillas y mesas, rezarle a una imagen, y ofrecer alimentos y bebidas a todos los asistentes. En muchas ocasiones, estos miembros prefieren pedir dinero prestado y/o empeñar una prenda para cumplir con su deber social y religioso.

En la clasificación de Ruz (2002), la región Camino Real-Los Petenes abarca dos zonas: la antigua zona henequenera y la franja nuclear. La antigua zona henequenera alberga a la mayor concentración de maya hablantes y cuenta con los más altos índices de marginación y falta de servicios:

“El colapso económico del área, al cual no son ajenas la escasez de agua y la pobreza de los suelos, provoca que apenas un 12% de las tierras se dediquen a la agricultura, si bien un 40% de la PEA se emplea en el sector agropecuario. El resto intenta sobrevivir acudiendo a la pesca temporal, la extracción de sal marina y, sobre todo, al trabajo asalariado: los hombres en la industria de la construcción o la jardinería en la ciudad de Mérida, las mujeres en el servicio doméstico y la maquila. Muy pocos de entre ellos alcanzan siquiera dos salarios mínimos mensuales y muchos no llegan a obtener uno. Son municipios expulsores de mano de obra” (Ruz 2002:31).

La mayoría de los habitantes de la franja nuclear se dedica al sector primario, los migrantes se emplean en el sector secundario y terciario. Tienen una baja escolaridad, altos índices de analfabetismo y deficientes servicios públicos. En esta región aún persisten las prácticas mayas,

“...desde la forma de construir las viviendas, hasta la vestimenta empleada, pasando por la factura de artesanías, el uso cotidiano y público de la lengua materna y el mantenimiento de rituales tanto familiares como colectivos; los primeros relacionados sobre todo con los rituales de paso y los periodos de crisis (enfermedad) y los últimos vinculados al ciclo de la milpa, a cargo de especialistas propios del grupo (*h-menob*)” (Ruz 2002:30).

En términos generales, las prácticas cotidianas realizadas dentro de la antigua zona henequenera o contigua a la misma poseen las características arriba descritas. No

obstante, las actividades económicas de sus habitantes se han transformado a lo largo del tiempo. Por un lado, a partir de la década de 1980, cada vez menos familias organizan sus actividades económicas alrededor del ejido. Y, por otro lado, aunque el gremio como institución local ha perdido fuerza debido a la adscripción de los mayas a otras religiones, continúa siendo una de las principales formas de organizarse a nivel regional.

Lo anterior permite explicar los cambios de la organización social, que a su vez se articulan con otros que han sucedido al interior de las unidades domésticas. Es decir, en la antigua zona henequenera es posible observar ciertos patrones en las actividades económicas de los miembros de la UD a lo largo del tiempo. Santana y Rosado (2012) establecen tres patrones distintos que corresponden con los siguientes grupos de edades: de 70 en adelante, de 40 a 60, y de 17 a 30 años.

En la primera generación, los padres de familia trabajaban en actividades relacionadas con el henequén<sup>217</sup> y también en la milpa<sup>218</sup> con el apoyo de los miembros de su familia. Adicional a esta combinación del henequén y la milpa, algunos criaban cerdos. Otras actividades que llevaban a cabo los hombres era el urdido de hamacas<sup>219</sup>, y la recolección y el corte de huano<sup>220</sup>. Las mujeres cumplían con los quehaceres del hogar<sup>221</sup> y acompañaban a sus esposos a trabajar en la milpa o en los planteles de henequén. El acompañar significaba "...la participación activa de las mujeres en los trabajos agrícolas ya sea en la siembra del maíz donde ellas se encargaban de tirar los granos en los orificios que sus maridos hacían en la tierra" (Santana y Rosado 2012:32), o en los planteles de henequén ellas "...reunían y amarraban en paquetes las pencas cortadas al henequén por sus esposos para facilitar su transportación a las desfibradoras" (Santana y Rosado 2012:32). Además, las mujeres criaban animales de traspatio y sembraban especies para la

---

<sup>217</sup> El trabajo del henequén incluye el corte de pencas, chapeo del terreno, transporte a las bodegas, y el uso de las máquinas desfibradoras o el corchado de las sogas (Santana y Rosado 2012:31).

<sup>218</sup> El trabajo de la milpa contempla la preparación del terreno, la siembra, el deshierre y la cosecha, estas actividades se realizan con ayuda de la esposa y los hijos (Santana y Rosado 2012:31).

<sup>219</sup> Se manufacturaban con sosquil que primero debía de rasparse y corcharse (Santana y Rosado 2012:31).

<sup>220</sup> El huano es una especie de palma que se utiliza para construir los techos de las viviendas tradicionales.

<sup>221</sup> Cuidado de los hijos, aseo de la casa, lavado de ropa, y preparación de alimentos.

auto-subsistencia e incluso para obtener ingresos económicos. Otras familias se dedicaban a la actividad textil y artesanal.

En la segunda generación, los padres de familia diversificaron sus actividades económicas al mismo tiempo que disminuyeron las de tipo agrícola. La actividad henequenera dejó de ser una opción para estas familias, y en su lugar optaron por la migración. Las mujeres se dedicaban a las labores del hogar, criaban animales de traspatio, urdían hamacas, confeccionaban hipiles, cuidaban hijos de familiares que migraban a Mérida a trabajar, preparaban panuchos y hacían el aseo doméstico (Santana y Rosado 2012).

En la tercera generación, las actividades agrícolas disminuyeron aún más que en la generación anterior e incluso, en algunos casos, desaparecieron por completo como opción laboral. Los hombres de esta generación son albañiles, trabajan en maquiladoras, granjas de aves o cerdos y otros migran. Las mujeres también se han desvinculado de las actividades económicas relacionadas al campo. La mayoría se dedica exclusivamente a los quehaceres del hogar. Las que reportan actividades adicionales a las domésticas incluyen el trabajo en granjas, cría de gallinas, confección de hipiles, manicure, elaboración de pasteles, entre otras. Llama la atención que han disminuido y no aumentado las actividades extradomésticas de las mujeres (Santana y Rosado 2012:47).

El hecho de que las mujeres de la segunda y la tercera generación vendan su fuerza de trabajo no implica necesariamente que manejen de forma individual y autónoma sus recursos económicos, ni tampoco que rompan las relaciones familiares tradicionales. Estas mujeres, empleadas en la ciudad o en las maquiladoras, dependen de sus familiares femeninos para el cuidado de sus hijos, "...lo que refuerza la costumbre del pueblo maya ancestral en cuanto a la ayuda mutua y la colaboración de la familia extensa" (Santana y Rosado 2012:51). Las mujeres de la tercera generación "...se han vuelto más dependientes de sus esposos o parejas para su subsistencia o en su caso del apoyo de la familia ampliada, fundamentalmente de otras mujeres" (Santana y Rosado 2012:52). La mayoría no tiene ingresos propios ni acceso a productos de subsistencia. En opinión de estas autoras, las mujeres no comparten los valores vinculados al individualismo

extremo que promueve el capitalismo, sino que retoman los elementos de su cultura tradicional para llevar a cabo sus proyectos de vida.

La perspectiva de Santana y Rosado (2012) sobre los cambios generacionales en la región, durante los últimos 80 años, coincide con el punto de vista de Farris (2012) respecto a los cambios del orden social maya desde la época prehispánica a la actualidad. Se han transformado algunos comportamientos a través de la Conquista, la Colonia, las reformas Borbónicas, la época de las haciendas, la Guerra de Castas, la Revolución, el reparto agrario, el declive de la actividad henequenera, la crisis del campo e incluso el neoliberalismo. Pero más allá de observar la transformación en las formas de comportamiento, Santana y Rosado (2012) y Farris (2012) hacen énfasis en analizar el contenido de los comportamientos. Los comportamientos tienen diversos conjuntos de significados, y conforman una visión del mundo particular. Los actores realizan cambios en su realidad sin renunciar por completo a dicha visión. En el contexto de la globalización, los mayas que habitan en la antigua zona henequenera reajustan sus actividades económicas apeguándose a los valores y principios culturales tradicionales.

#### Tejido de jipijapa en la región Camino Real-Los Petenes

Desde la década de 1930 y hasta la década de 1980, la mayoría de las familias en Becal se organizaban para que todos los integrantes de la UD cumplieran una determinada función en el proceso productivo de artesanías. El padre se dedicaba a la milpa; los jóvenes cultivaban el jipi en el solar; los varones adultos rayaban y blanqueaban la fibra vegetal; los niños desenredaban las hebras de la fibra rayada y le quitaban el hueso; las mujeres iniciaban los tejidos; entre todos terminaban las piezas; los varones adultos terminaban los sombreros; y finalmente, el hijo mayor viajaba a las ciudades de Campeche o Mérida a vender las artesanías (Chuc 1999:101).

A partir de la década de 1980, las UD recurrieron a otras estrategias distintas a la producción artesanal y lejos de sus localidades para percibir ingresos

monetarios. Por ejemplo, Mariana continuó tejiendo mientras su esposo se dedicó a la albañilería en Cancún:

“Cuando gané un concurso en Chetumal de tinte natural pues traje dinero y le dije a mi papá: véndeme el fondo del terreno. Así poco a poco comprábamos material y luego mi esposo construía. Cuando nos pasamos a mi casa, sólo teníamos lámina de cartón. Para comer nos sentábamos en una piedra y en una lata. Después nos compramos unas sillas, cada una costó un peso. Yo le dije a mi esposo: tenemos que ver cómo salir adelante. Así fue que me quedé sola con mis hijos a trabajar las artesanías y mi esposo se fue a trabajar de albañil a Cancún. Jugábamos mutualista con el dinero que ganaba y me alcanzaba para comprar ropa. Porque mi esposo me daba sólo para comer, no para vestir. Yo me vestía con mi trabajo. Cuando mi esposo ganó su plaza en Campeche fue que tuvimos más dinero. No tuve profesión como mis hermanos, pero gracias a Dios hicimos nuestra casa”.

Los padres de familia que mandaron a sus hijos a la escuela también se quedaron sin mano de obra para continuar con el proceso productivo. Este fenómeno contribuyó a que muchas cuevas domésticas en Bécál se clausuraran y la mayoría abandonara por completo la actividad artesanal. Las familias que continuaron tejiendo se convirtieron en “rayadores”, la mayoría de sus integrantes (padres y abuelos) se mantuvieron económicamente con el rayado del huano, la venta de madejas, el tejido de sombreros, y la “hechura” de sus vecinos y/o familiares (Chuc 1999:103). Cada una de estas familias acumulaba entre diez y doce sombreros a la semana para luego vendérselos a los comerciantes de la localidad. Con el objetivo de completar el gasto familiar criaban cerdos, sembraban huertos familiares y eran tricicleteros<sup>222</sup>.

En Santa Cruz ocurrió algo similar a lo que había pasado en Bécál, pero muchos años después. Hasta la década de 1970, la producción de sombreros se convirtió en la principal fuente de ingresos y durante muchos años todos los miembros de las UD se han involucrado en la misma. Al respecto, la opinión de un funcionario público del Ayuntamiento de Calkiní:

---

<sup>222</sup> Según Chuc (1999) estas familias habían abandonado la milpa porque carecían de los recursos necesarios para invertir.

“La mayoría lo ve inconscientemente como una actividad complementaria, aunque en ocasiones es su medio de subsistencia. Entonces no hay una concientización o más bien los gobiernos no han sido lo suficientemente capaces para capacitar a la gente en que una actividad económica puede convertirse en un medio de ingreso principal, que lo vean como un negocio o como una empresa. Ahí sí ha faltado mucho esa parte. La gente alterna entre las actividades artesanales, el traspato y los pocos empleos que surgen en construcción, en la pesca, en diferentes actividades. Hay un gran atraso a nivel socioeconómico en Santa Cruz, no así en Bécal, eso en cuanto a la producción de la materia prima. En cuanto a la producción de las artesanías pues prácticamente la gente está acostumbrada a ver la producción de una pieza como el trabajo de un día. Se esmeran para tratar de terminar un sombrero por lo menos en un día cuando se dedican todo el tiempo, o en dos días y consideran que de ahí va a salir”.

De acuerdo con el funcionario, si los tejedores y las tejedoras recibieran una adecuada capacitación por parte de las instituciones gubernamentales, podrían organizar la producción de forma adecuada y entonces crear su propio negocio. En la cueva colectiva que se ubica en la principal calle de Santa Cruz a una cuadra del centro, les pregunté a los tejedores y las tejedoras sobre la organización de su producción.

Por lo general, las mujeres con hijos comienzan a tejer después de que los niños entran a la escuela, interrumpen su trabajo a las 11 de la mañana para llevarles el desayuno a sus hijos en el recreo. Regresan a trabajar a la cueva y vuelven a salir entre 1 y 2 de la tarde para recoger a sus hijos y darles de comer. Luego encargan a los hijos con algún familiar o vecino para retomar su tejido. Entre 6 y 7 de la tarde salen para bañar a sus hijos y darles de cenar, después trabajan hasta las 10 u 11 de la noche. Ellas tejen en promedio un sombrero a la semana. Las mujeres que no tienen hijos pequeños también deben realizar varias actividades domésticas, pero pueden permanecer más tiempo en la cueva, tejen entre dos y tres sombreros a la semana. Los hombres con hijos pequeños o no, tejen durante más tiempo porque sus esposas se hacen cargo de todas las responsabilidades del hogar, ellos “velan”<sup>223</sup> más que las mujeres. Salen de la cueva para almorzar, comer

---

<sup>223</sup> Velar significa trabajar hasta tarde, después de las 10 de la noche y en las madrugadas.

y cenar, y tejen tres o más sombreros por semana. La mayoría de estos hombres tejen de manera temporal, lo hacen cuando no encuentran trabajo de albañiles o cuando no trabajan en la milpa.

Estos tejedores y estas tejedoras, excepto por Amalia, trabajan para la tejedora-intermediaria Rosa. Sólo Amalia es una tejedora independiente y, por lo tanto, es la única que realiza todo el proceso, desde el cultivo de la materia prima hasta la comercialización con los compradores finales<sup>224</sup>. Algunos tejedores y algunas tejedoras trabajan por “hechura”, y quienes tienen más tiempo disponible procesan su propia materia prima. Las mujeres con hijos pequeños y/o que no tienen algún familiar que las apoye con sus responsabilidades domésticas suelen trabajar por “hechura” porque no les alcanza el tiempo, a veces ni siquiera para cocinar, normalmente tienen que comprar la comida preparada<sup>225</sup>. El resto de los tejedores y las tejedoras procesan su materia prima, la cultivan en sus solares. Aunque hacerlo implique mucho tiempo y energía, pueden obtener un poco más de ingresos. Cuando cosechan suficiente, venden cada mazo blanqueado en 20 pesos a otros tejedores y otras tejedoras.

### Canales de comercialización

La relación entre tejedores/tejedoras y comerciantes se ha basado principalmente y desde el inicio de la actividad artesanal, en el trabajo por hechura. A fin de asegurar la producción de artesanías, los comerciantes o intermediarios controlan la materia prima y la distribuyen a los tejedores y las tejedoras para que éstos entreguen el producto terminado. Este sistema provee a los tejedores y las tejedoras del insumo necesario, pero los hace dependientes de la figura del intermediario. La mayoría de los tejedores y las tejedoras carecen de los recursos para comprar la materia prima y el intermediario obtiene mayores ganancias con la hechura, por esta razón no le conviene comprarles artesanías a los tejedores y las tejedoras que manufacturan con los cogollos que cosechan en sus traspatios. Cuando los tejedores y las

---

<sup>224</sup> Mas adelante, en el apartado “Los discursos de los comerciantes” expongo el caso de Amalia.

<sup>225</sup> La comida preparada que más se vende en Santa Cruz son pollos rostizados con arroz, frijoles y tortillas; y quienes más compran son las tejedoras. Por ración pagan 20 pesos.

tejedoras evitan la hechura, entonces “batallan” para vender sus productos. Es tal el grado de dependencia de los tejedores y las tejedoras hacia los intermediarios, que el tejedor y la tejedora prefiere evitar comercializar las artesanías de manera libre porque “perdería la seguridad económica que le proporciona el patrón”, y también la continuidad en los pedidos. Don Mateo explica:

“La forma como se maneja ahora la compra-venta de sombreros no es de ahora, es de hace muchos años. Los comerciantes te compraban tu trabajo y te daban otro material para que siguieras trabajando. Una familia de cinco hijos, cuando nada más el papá y la mamá se dedicaban a la elaboración de los sombreros, hacían dos sombreros, compraban la comida de sus hijos y no les quedaba para comprar otro material. Entonces, el comerciante les daba el material, pero cuando les entregaba el trabajo, el artesano le pagaba el material. De allá viene ese tipo de trabajo que ahora le llaman “hechura”. El comerciante sólo te paga tu mano de obra, tu trabajo y tú le pagas tu material. Eso sigue hasta la fecha. No todos los comerciantes, pero sí algunos”.

Natalia, artesana-comerciante del Parador turístico de Bécal, de 43 años, aprendió a tejer a los seis años. Ella y su familia dieron hechura a la cooperativa del centro hasta que cerró y luego les vendieron a varios comerciantes sus productos. En su testimonio aclara que la hechura representaba una ganancia para el tejedor porque con el sobrante de materia prima podía manufacturar un sombrero adicional. Actualmente, la materia prima que proporciona el comerciante es insuficiente para tejer más productos y, aun así, se mantiene el mismo sistema. Otros comerciantes han dejado de dar hechura, pero pagan poco por los productos.

Económicamente, no les conviene a los tejedores y las tejedoras trabajar por hechura, es mejor para ellos preparar su materia prima, aunque implica mucho esfuerzo. Los tejedores y las tejedoras están conscientes, Natalia opina: “no conviene la hechura, pero como lo necesitamos para comer, ni modo lo tenemos que agarrar. Sacamos la cuenta y no nos conviene la hechura, pero ni modo, de eso vivimos. Tenemos que agarrarla”.

## Comercialización de 1930 a 1990

Previo a la Reforma Agraria dirigida por el presidente Lázaro Cárdenas, los habitantes de la región se dedicaban al trabajo agropecuario. El decreto aprobado por el Congreso del Estado en el gobierno del coronel José Ortiz Ávila (1961-1966), suspendió la actividad ganadera junto con el henequén, dado que la cría de ganado bovino por pastoreo se realizaba en terrenos ejidales. El ganado que andaba libre en el monte causaba daños en las milpas y por esta razón, el decreto eliminó los conflictos suscitados entre ganaderos y campesinos. Eventualmente, la ganadería desapareció porque se requería de una elevada inversión para construir potreros (Chuc 1999:89).

Al desaparecer la producción de henequén y los hatos ganaderos, los habitantes se abocaron principalmente al cultivo de la milpa y la elaboración de sombreros de jipi y huano para complementar el gasto familiar. Los hacendados, que se habían quedado sin sus principales fuentes de ingreso, comenzaron a impulsar la actividad artesanal mediante dos estrategias: cultivar y cosechar la materia prima, y comercializar las artesanías. Años más tarde, la mayoría de la población en Bécal se involucró en la fase del tejido de sombreros, y los ex hacendados se convirtieron en los principales intermediarios. Los tejedores y las tejedoras se vincularon a una de las dos cooperativas que existieron<sup>226</sup> o trabajaron para los ex hacendados.

La única de las dos cooperativas que funcionó favorablemente para los tejedores y las tejedoras, fue la de “Sombrereros Becaleños” durante la administración de Pedro Cahuich (1931-1956). Pero, eventualmente los subsecuentes gerentes se dedicaron a obtener beneficios personales antes que retribuir justamente a los tejedores y las tejedoras. En palabras de Don Mateo, “luego de Pedro Cahuich no funcionó el trabajo de la cooperativa porque la gente que estaba a la cabeza se hizo de dinero y el artesano, en lo mismo. Por eso el artesano no pudo salir de la oscuridad donde estaba”.

---

<sup>226</sup> Había dos cooperativas, una en el centro (desde 1968 hasta mediados de la década de 1980) y otra en el norte (de 1931 hasta la actualidad) de Bécal. Véase apartado “Tejer en Bécal” del capítulo 5.

Los tejedores y las tejedoras que se mantuvieron al margen de las cooperativas, y prefirieron trabajar con los intermediarios, no fueron retribuidos de manera justa. En la década de 1940 y 1950, Álvaro García controlaba el 60% de la producción sombreroera con una producción de cinco mil sombreros al mes. Además del ex hacendado, en la misma época Tomás Gallareta administraba la tienda “La casa de los jipis” en Mérida. Gallareta vendía grandes volúmenes de sombreros a todo el país, aunque principalmente a Veracruz, por lo que fue el primero en adquirir una prensa para darle el acabado a los sombreros (Chuc 1999:90-91).

Para la década de 1970, los primeros empresarios mencionados arriba abandonaron la actividad productiva. Y otros actores como Pedro Cahuich, ex gerente de la cooperativa de “Sombrereros Becaleños”, Pascual Hernández, Mario Farfán, Vicente Lavadores y Víctor Hernández, comenzaron a controlar la producción de artesanías. Estos intermediarios, que en algún momento fueron presidentes de la Junta de Bécal<sup>227</sup>, impulsaron la actividad mediante la fundación de la Feria de Flor de Jipi en honor a la Virgen de la Natividad de Nuestra Señora y la construcción de la fuente de los sombreros en el primer cuadro de Bécal. Era tan elevada la demanda de productos artesanales, que los tejedores y las tejedoras de Bécal dejaron de tejer en cuevas colectivas y construyeron sus propias cuevas en el solar de sus casas para trabajar durante más tiempo.

Luego, algunos de los intermediarios dejaron de ser socios y cada uno abrió su propia tienda, y habilitó terrenos para cultivar y cosechar la materia prima. Así, comenzó una etapa de lucha encarnizada entre intermediarios para abastecer a un mayor número de tejedores y tejedoras, y conseguir más puntos de venta. El auge turístico de Cancún permitió una producción intensiva de sombreros de jipi para los turistas nacionales e internacionales. En la década de 1980, la crisis del campo, la creciente oferta laboral en la Riviera Maya, la instalación de maquiladoras en la región y criaderos de cerdos y aves, además de la intensa política educativa de profesionalizar a la población; provocaron que muchas familias de tejedores clausuraran sus cuevas en Bécal. En la década de 1990 Chuc (1990:92-97) identificó diversos intermediarios:

---

<sup>227</sup> Véase el apartado “Tejer en Bécal” en el capítulo 5.

- a) Medianos comerciantes sin establecimiento: Eran un total de cuatro que comercializaban en el complejo turístico de Quintana Roo y vendían productos de los tejedores y las tejedoras independientes. Los sombreros provenían de Ex hacienda Santa Cruz, San Nicolás, Tepakán, Santa María, Tankcuhé y Cuch Holoch. Los empresarios poseían medios de transporte y trasladaban cerca de cuatro mil sombreros a sus establecimientos. Destaca que expedían facturas fiscales. Toda vez que conseguían los sombreros en localidades donde habita mano de obra barata y sin planchar, les pagaban muy poco a los productores.
- b) Medianos comerciantes establecidos: Eran un total de siete con tiendas en Bécál (dos en el centro, tres en la carretera federal Campeche-Mérida y dos en el sur). Tres de ellos con más de 30 años de experiencia en la comercialización y con prensa propia para planchar sombreros. Tenían a su cargo entre 10 y 12 tejedores y tejedoras a quienes les repartían la materia prima para la maquila de los sombreros. Pagaban impuestos y realizaban ventas al menudeo y medio mayoreo. Atendían a los turistas y proporcionaban sombreros a vendedores ambulantes a consignación quienes los comercializaban en Mérida y Campeche.
- c) Pequeños comerciantes: Eran 12 en total y no manejaban grandes capitales, tampoco poseían la más mínima infraestructura para su actividad. Acumulaban cierta cantidad de sombreros que entregan a domicilio y se los vendían a 12 vendedores ambulantes que viajaban a diversos destinos de la Península para venderles a turistas nacionales y extranjeros. Eran campesinos que después de abandonar su tierra se vincularon con productores de jipi para conseguir a buen precio la materia prima.

De acuerdo con Chuc (1999:97), no había problemas entre tejedores y tejedoras de Bécál y las otras localidades, excepto cuando escaseaban los sombreros por la alta demanda en primavera-verano, que coincidía con la falta de materia prima. Cada pequeño comerciante tenía entre 5 y 8 tejedores fijos y/o tejedoras fijas, y el tejedor

y/o tejedora tenía asegurada la materia prima y la compra de sus productos cuando bajaba la demanda<sup>228</sup>.

Los comerciantes que satisfacían la demanda de sombreros del turismo del Caribe mexicano eran: siete de Bécal y tres de la ciudad de Mérida, todos viajaban a Santa Cruz para adquirir hasta 200 sombreros de jipi cada semana. Dado que acudían 10 compradores, entonces se adquirirían aproximadamente mil sombreros cada semana. En Bécal la producción estaba en proceso de abandono porque:

“Los tejedores argumentan que con el tejido de sombreros las familias no pueden vivir, en los tiempos actuales, con cierta seguridad económica, ya que el precio de los sombreros es demasiado bajo, la totalidad de la ganancia la recibe el comerciante y éste convierte al tejedor en un obrero a domicilio, al aprovechar las siguientes condiciones que controla: adquisición permanente de la materia prima, acabado final y canales de comercialización establecidos” (Chuc 1999:115).

#### Comercialización del 2000 a la fecha

En el trabajo de campo identifiqué diversos actores involucrados en la actividad artesanal, desde que comenzó hasta la actualidad. Con el objetivo de comprender la actividad a través del tiempo, identifiqué seis principales momentos históricos<sup>229</sup>: época de las haciendas, de 1930 a 1960, de 1960 a 1975, de 1975 a 1985, de 1990 a 2010, y la actual -2015-. A continuación, me abocaré a las dos últimas etapas para analizar la fase de comercialización del 2000 al presente en la región.

En la década de 1990, había tres tipos de comerciantes: comerciantes medianos sin establecimiento, comerciantes medianos establecidos y comerciantes pequeños. Estos comerciantes adquirirían productos de los tejedores y las tejedoras de Bécal, Ex hacienda Santa Cruz, San Nicolás, Tepakán, Santa María, Tankcuhé y Cuch Holoch (Chuc 1999). En 2010, la actividad comercial se complejiza dado que actores que antes llevaban a cabo determinada función en la producción deciden también ser intermediarios. Toda vez que me fue imposible conocer el volumen que

---

<sup>228</sup> En la década de 1990 existían 250 tejedores y tejedoras de hechura en Bécal, la mayoría eran el padre y la madre de las UD (Chuc 1999:100).

<sup>229</sup> Véase el apartado “De la época de las haciendas a la economía cultural global” del capítulo 6.

comercializa cada uno de los actores para clasificarlos en los mismos grupos que identificó Chuc (1999), opté por crear otra clasificación que se basa en la principal actividad que habían realizado en la producción hasta el momento. Entonces, además de los intermediarios, que se han dedicado siempre a esta actividad, y los tejedores y las tejedoras independientes que tienen el capital suficiente para vender sus propios productos, encontré otros actores en la comercialización de artesanías: proveedores eventuales de materia prima <sup>230</sup>, maestros artesanos, y capacitadores<sup>231</sup>. En 2015 aparecen tejedores y tejedoras en otras localidades: Pucnachén, Concepción y San Antonio Sahcabchén. Y, por otro lado, los planchadores<sup>232</sup> y los enganchadores<sup>233</sup> entran en la escena de la comercialización.

Los nuevos actores involucrados en la actividad artesanal (proveedores eventuales de materia prima, maestros artesanos, capacitadores, planchadores y enganchadores), a diferencia de los intermediarios, no tienen experiencia en comercializar en puntos de venta. No obstante, su experiencia en fases específicas de la producción de artesanías les ha permitido construir una red de contactos a través de la cual generan ganancias. Sus estrategias son muy diversas y dependen de varios factores, tales como la localidad donde habitan, el género, los recursos gubernamentales que reciben, los conocimientos y habilidades que han desarrollado, entre otros. Cabe destacar que, estos nuevos actores mantienen una diversificación de sus actividades, es decir, no se convierten en intermediarios de tiempo completo, sino que continúan realizando la actividad en la que se habían especializado antes de vender artesanías. Así, pueden acumular capital para invertir en la compraventa de productos de los tejedores y las tejedoras <sup>234</sup>.

---

<sup>230</sup> Véase el apartado “Obtención de la materia prima” del capítulo 6.

<sup>231</sup> Véase el apartado “Capacitaciones y capacitadores” del capítulo 8.

<sup>232</sup> Véase el apartado “Planchado” del capítulo 5.

<sup>233</sup> Véase el apartado “De la época de las haciendas a la economía cultural global” del capítulo 6.

<sup>234</sup> Dado el tipo de investigación realizada, de tipo cualitativo, mi objetivo principal no fue averiguar cuánto dinero obtienen en su principal actividad y cuántos recursos invierten en comprar artesanías.

## Los discursos de los comerciantes

Mario Farfán fue un comerciante de Bécal que abrió su propia tienda de artesanías, “Artesanías Becaleñas”, sobre la calle principal, a unos metros del centro, casi enfrente de la iglesia principal. Entrevisté a su esposa, quien comentó:

“Hace años que mi marido y yo comenzamos lo de los sombreros. Él se iba al monte a trabajar y yo me quedé en la tienda a vender. Él era el único en Bécal que vendía sombreros finos y corrientes. Vendimos todas las alhajas y pusimos, primero una tienda de abarrotes, después pusimos la tienda de artesanía. De último pusieron a mi marido de presidente<sup>235</sup>. Cuando Pedro Cahuich estaba de gerente de la cooperativa es que teníamos la tienda. Pero, casi no había artesanías en el pueblo. Vendíamos canastas navideñas y curiosidades, aparte de los sombreros. Mi marido tenía 85 cuando murió, ahorita tiene tres años que falleció. Cuando fue presidente estaba muy tranquilo Bécal. Había tres personas nomás que vendían artesanías. Mandaba por cientos a Veracruz, Puebla, México. Tenía una quinta donde sembraba el jipi y le abastecía de Nunkiní. Compraba los cogollos en Santa Cruz y allá se los rayaban”.

Ella no recuerda en qué año abrieron su tienda, pero fue antes de que Mario Farfán se convirtiera en presidente en 1977, y al mismo tiempo que Pedro Cahuich administró la cooperativa del sur de 1930 a 1960. Uno de los sobrinos de la esposa de Mario, quien la ayuda a atender clientes en la tienda, me explicó que su tío nunca recibió apoyo del gobierno para comenzar su negocio: “mi tío hizo esto con sus propios medios y hasta la fecha, nunca nos han apoyado”. Además, me dijo que están dados de alta en Hacienda, pagan impuestos y, por lo tanto, tienen más derecho de vender que otros comerciantes, que “son como piratas y están evadiendo al Fisco”.

Mario Farfán y su familia son descendientes de españoles. A diferencia de los “mestizos”, quienes sólo podía aspirar a convertirse en tejedores y tejedoras, ellos tenían capital suficiente para ser comerciantes. Cuando comenzó, Farfán hizo trato directo con los ejidatarios de jipi en Santa Cruz y Nunkiní para comprarles cogollos y cultivarlos en un terreno que adquirió en Bécal. En su patio, preparaba la materia prima que luego entregaba a los tejedores y las tejedoras para trabajar por

---

<sup>235</sup> Presidente de 1977 a 1979.

hechura. En la tienda de artesanías vendió todo tipo de productos que, además, enviaba en grandes volúmenes a muchas ciudades del país.

La mayoría de los tejedores y las tejedoras trabajaron en algún momento de sus vidas para Farfán. María trabajó 20 años con él antes de que el INI le otorgara recursos, en la década de 1990, para que se convirtiera en presidenta del grupo “Unión de artesanas Bel ha”. En 1994 cuando María regresó de su viaje a Ecuador en el marco del foro de intercambio de experiencias<sup>236</sup>, decidió incorporar sus nuevos conocimientos en las artesanías: “se tejía puro blanco en Bécal, en que fui a Ecuador traje lo de los teñidos, lo de color con anilinas. También empecé a hacer los alhajeros, y otras cosas. Mario Farfán, cuando llegué con esas cosas, dijo: lo que traje nunca va a tener salida. Como a los tres o cuatro meses, ese señor empezó a pedirme alhajeros, abanicos, prendedores, aretes, collares, todo de color”.

A partir del apoyo que recibió del INI, María nunca volvió a trabajar para Farfán. María contactó a ejidatarios de Santa Cruz para abastecerse de materia prima, la procesaba en su traspatio y se la proporcionaba a las 40 tejedoras de su grupo. Comercializó artesanías en ferias artesanales en diversas ciudades de la Península de Yucatán, y durante dos años administró un local del parador turístico de Calkiní. Su estrecha relación con funcionarios le permitió viajar a Nueva Orleans, Nueva York y Dinamarca para dar a conocer las artesanías de jipijapa. Fue tan reconocida que, en dos ocasiones recibió al conductor Oscar Cadena en su domicilio para entrevistarla. Con sus ganancias, adecuó una pieza de su casa como tienda de artesanías e impartió varias capacitaciones en localidades de la región. El siguiente testimonio refleja la gran capacidad que tenía para comercializar:

“Yo siempre he dicho: zapatero a tus zapatos. Yo he visto que el sombrero, bonito, feo, chico, grande, redondo, no muy redondo...a alguien le gusta. Si a mí no me gusta el color, viene alguien y le gusta. Yo, un sombrero amarillo, por nada del mundo me lo pondría, lo llevo a Mérida y a alguien le gusta. A mí si el artesano me trae un sombrero chueco, le digo a mi esposo que lo preñe, agarro mis tijeras y ya está lo dejo redondo, agarro mi máquina y lo orillo, le meto un lazo, le pongo una

---

<sup>236</sup> Véase el apartado “Foros de intercambio de experiencias” en el capítulo 8.

flor; y mañana ya lo vendí, porque es mi trabajo. Yo tengo que ver cómo vender los sombreros, a mí no se me van a quedar. ¿Cómo le voy a decir al artesano: toma tu sombrero no me lo agarraron? El artesano ya gastó el dinero. Tenía un sombrero que dije algún día lo voy a vender para recuperar el trabajo y la materia prima. El artesano me lo hizo con un jipi de mala calidad, a la semana que lo hizo, se abrió. Ni modos, ¿cómo se lo devuelvo al artesano? La semana pasada vino un señor y se llevó ese sombrero, porque lo tenía a medio precio. Ya recuperé mi inversión”.

María fue la primera mujer indígena de su localidad en organizar un grupo de tejedoras, y viajar constantemente para comercializar sus productos. Luego se animaron otras. Laura, de 34 años, quien atiende un local en el Parador Turístico de Becal, expresa:

“Hay veces en que andamos, nos conocen y nos piden el número. Lo mandamos por Estafeta en Cancún o donde digan que lo vas a mandar. Te deposita el dinero antes. Nos depositan por Elektra, nos dan un código y lo podemos cobrar. Nunca he sacado mi cuenta de banco. Nomás tengo una cuenta de Cancún. Tengo que ir a Calkiní para ir a Elektra. A mi compañera así le pasó, se fue a una feria a Playa del Carmen y como no tiene cuenta, le robaron 20 mil pesos. Nosotros le dábamos producto y le poníamos para sus gastos. Cuando regresó, nos mostró la demanda, pero no se hizo nada. Se había llevado sombreros de muchas compañeras. Ni modo, a todas nos puede pasar. Otra también sale, pero ella sí tiene cuenta y deposita todo, porque es más seguro. Estoy esperando que crezca mi hija para volver a salir y así sacar mi cuenta del banco”.

Las tejedoras-intermediarias de Bécal tienen mayores ventajas que las de Santa Cruz y Cuch Holoch. Es más fácil trasladarse de Bécal a la tienda más cercana de Estafeta y Elektra, que de las otras localidades a los mismos comercios. No sólo por la distancia, también porque hay más transporte público. Lo mismo para las sucursales bancarias, solamente hay disponibles en las cabeceras municipales (Calkiní y Halachó), y es muy poco común que ellas tengan una cuenta.

Rosa es la principal artesana-comerciante de Santa Cruz y la que mayor experiencia tiene, comenzó hace más de 40 años. Al principio, en 1972, llevaba a Bécal los sombreros que manufacturaba su familia, entre 10 y 12 sombreros, para venderlos. Más tarde, trabajó para Pedro Cahuich a quien le vendía entre 30 y 40

sombreros cada semana, incluso en época de lluvias. Cuando Pedro falleció en 1990, Rosa tuvo que buscar a otros comerciantes:

“En eso, llegó un señor de Veracruz, que vino a comprar sombreros hace 21 años. Compró lo que tenía, dejó su número e hizo trato conmigo para trabajar. Sí me pagó la primera vez, pero tardó mes y medio en llegarme el dinero. Seguí trabajando, pero tardaba tres semanas en pagarme. Un día le dije que me tenía que pagar primero para seguir trabajando conmigo. Le expliqué que yo veo que no se puede seguir así, si quiere trabajar, lo hacemos. Me quedo sin dinero para juntar más sombreros. Dijo que me iba a mandar una parte. Así quedamos. Primero me manda dinero para que yo empiece. El señor paga bien, pero yo tengo que pagar el envío de 350 pesos. Mando cada mes 20 sombreros de los económicos y a veces 4 de los finos de ala grande, de 10 y de 12 centímetros. Tengo pena de pedirle que él lo pague. En Campeche también vendo sombreros, pago 130 pesos de pasaje, más mi comida, en total son 200 pesos. En Tukulná empecé a vender hace 18 años. Cuando hay época de compra, te pagan, pero cuando está baja la época, tardan 15 días en pagar. Cada 8 días llevo sombreros en época de compra; y cada 15 días en época baja. En Mérida vendía a un señor, pero no tengo dinero suficiente para seguir, vino el señor un día y mejor lo llevé con Carina, otra comerciante”.

Rosa comercializa principalmente los productos de un grupo de 10 tejedores y tejedoras, el único grupo que trabaja en una cueva ubicada en la avenida principal, a una cuadra del centro. Adquiere la materia prima con varios proveedores locales, y raya, blanquea y seca la fibra en su patio. Acopia los sombreros de los tejedores y las tejedoras, los lleva a planchar y les coloca la badana. Finalmente, los envía a Veracruz, y los vende en Casa de Artesanías de Campeche y en ferias artesanales.

Al igual que Rosa, Daniel, Carina, Valeria, Moisés y Amalia -todos habitantes de Santa Cruz- comercializan sombreros de los tejedores y las tejedoras de la localidad. Hay otros comerciantes que compran las artesanías, aunque ellos vienen de Bécál; la más conocida es Belinda. Por su parte, Amalia es una de las tejedoras de Santa Cruz con menos años comercializando. Aprendió a tejer a los 13 años, le enseñó su hermano quien aprendió con Ermilo<sup>237</sup>; y apenas hace seis años empezó a vender:

---

<sup>237</sup> Véase “Ermilo, primer maestro artesano en Exhacienda Santa Cruz” en los Anexos.

“yo estoy en un grupo, se molestaron las señoras. Me dijeron tú vas a ir a vender. Éramos 20 el grupo, pero se desbarató porque se vendían todos mis sombreros. Yo empecé a ir en Campeche, iba para vacaciones al centro, nos daban toldos en un pedacito para vender. No lo pagábamos, una muchacha de Calkiní nos dejaba estar ahí. De antes vendía en 160 y 170 pesos. Eso sólo iba por temporada. Yo le doy el huano a los tejedores y ellos me dan sus sombreros. Ya tiene como dos años que no voy a Campeche a vender. Si me hacen pedido voy, a veces Tukulná compra. Paga 180 pesos el sombrero grueso y el delgado, nos paga 450 pesos. Casi no compran, sólo por temporada. En Mérida vendo semanal, donde sea ando, soy ambulante. Trabajo sola y no me apoyan. Ahorita ya no tengo capital, no tengo dinero para trabajar. Con trabajo me lo compran en 400 el fino y el grueso en 180”.

Dado que su casa se ubica en la calle principal, mandó construir un cuarto y lo acondicionó como tienda; lo abría en vacaciones para que los turistas que viajaban a Isla Arena le compraran sombreros. Sin embargo, el último año le costó mucho trabajo a Amalia comercializar las artesanías porque el capital que tenía lo gastó en cuestiones personales y dejó de invertir en el negocio. Desde que se quedó sin capital, le ha sido imposible abrir la tienda. Por el momento, planea pedir apoyo a las autoridades para continuar con su actividad comercial. Mientras tanto, “pido prestado sus sombreros a los artesanos, no los tengo pagados, hasta que yo los venda, entonces les pago”.

En Cuch Holoch, Poncho y su esposa Helenia, son los principales comerciantes de artesanías. Antes de comenzar a vender sombreros, ya tenían experiencia vendiendo los productos de su milpa:

“Tenemos cuatro hijos y Poncho pidió una hectárea a los ejidales, pero luego se accidentó. Empecé a cultivar, porque con lo de un sombrero no me alcanza. Cultivé rábano y cilantro, porque es lo más rápido que se puede cosechar. Estaba todo el día allá en la tierra, desde temprano hasta que oscurece. Sembré calabaza, pepino, elote, hierbabuena, china, flores, de todo. Tenía que regar, chapear, empacar, desyerbar, lo que fuera. Con mi suegra cuidaba a mis hijos. Con mi bicicleta amarraba mi carga para llevar a vender. Sola me iba a vender a las dos de la mañana y termino de vender a las nueve. Martes, jueves, sábado y domingo, voy a vender. Ahora ya no sembramos tanto, unos hijos trabajan y nos ayudan. Tenemos apiarios y cada quince días, sacamos

cuatro cubetas, ahora pagan 30 pesos el kilo. Ahora de los sombreros ganamos dinero”.

Helenia aprendió a tejer sombreros de palma a los 12 años y vendían los sombreros a peso. Ahora, los tejedores y las tejedoras obtienen 25 pesos por sombrero. Recuerda que su abuelo juntaba sombreros y los llevaba a vender a Bécal. Ella y Poncho empezaron a vender desde que adquirieron una prensa y 15 moldes. Cuando los comerciantes de Bécal y Santa Cruz se enteraron de que había una nueva prensa en Cuch Holoch, los contactaron para llevar a planchar sus sombreros. A partir de esta interacción, Poncho se animó a comprar sombreros directamente a los tejedores y las tejedoras para luego comercializarlos: “no tenemos fijo un lugar para vender. Llevamos a Casa de Artesanías y vendemos en ferias artesanales. Empeñamos prendas para poder salir a vender. Cuando me hacen pedido, me dan por adelantado el dinero, la mitad. Ahorro dinero en el banco y cuando me hacen pedido saco dinero de ahí”.

Desde hace siete años asisten a ferias artesanales y al año, salen seis veces a distintas ciudades del país. Compran cogollos a un proveedor ejidatario de su localidad y preparan la materia prima para abastecer a tejedores y tejedoras de Santa Cruz con quienes trabajan. Aunque en ocasiones no les da tiempo de realizar este proceso y entonces tienen que comprar el jipi blanqueado en Bécal (invierten 40 pesos por un mazo para sombreros gruesos y 90 pesos para sombreros de cuatro partidas). Observé que, comparado con los comerciantes de Bécal y Santa Cruz, Helenia y Poncho venden las artesanías en las ferias artesanales a un precio muy bajo, en promedio su margen de ganancia es entre 50 y 100 pesos. A pesar de esto, consideran que es buen negocio, y dado que han adquirido una plancha más y uno de sus yernos los apoya, seguirán comercializando artesanías.

#### Monetarización de la mano de obra artesanal

Es muy difícil obtener datos cuantitativos sobre lo que pagan los comerciantes a los tejedores y las tejedoras por sus productos. Los actores casi nunca indican cuánto dinero reciben y/o cuánto pagan a otros. En muchas ocasiones, simplemente no me

respondieron la pregunta. En las pláticas que sostuve comprendí que los actores desconfían de las instituciones que realizan censos y encuestas. La mayoría prefiere declarar que no están involucrados en la actividad artesanal. Los motivos varían, pero hay dos que son muy frecuentes. El primero es que piensan que los datos que les piden son para “hacer política”<sup>238</sup>. Y el segundo es que tienen temor de que los denuncien porque no están dados de alta en Hacienda. Por lo tanto, algunos me facilitaron los datos después de varios meses de interacción y hasta que se estableció un lazo de confianza. Evidentemente, esta circunstancia no se presentó con todos los tejedores y todas las tejedoras de las tres localidades donde realicé la investigación.

En general, los tejedores y las tejedoras de Bécal reciben un mejor pago que en Santa Cruz. En Santa Cruz les pagan más que en Cuch Holoch, e incluso que, en San Nicolás, Tankuché, Concepción, San Antonio Sahcabchén y Pucnachén. Lo anterior se debe al tipo de infraestructura, el índice de marginación, y las oportunidades de empleo en cada localidad.

Dado que visité con mayor frecuencia la cueva de la calle principal de Santa Cruz, siete individuos me proporcionaron datos más específicos sobre sus ingresos. Reciben entre 460 y 2,160 pesos al mes por su trabajo, el monto exacto depende del tiempo que se dedican a tejer, sus habilidades y la época del año<sup>239</sup>. Todos trabajan con Rosa, quien les paga de acuerdo al grosor del sombrero (delgado y grueso) y si invirtieron en su propia materia prima. Si el sombrero es grueso y el individuo preparó su propia materia prima, el comerciante le paga 140 pesos. En caso de que la materia prima la haya proporcionado el comerciante, entonces el individuo recibe sólo 115 pesos. Si el sombrero es delgado y el individuo preparó su propia materia prima, el comerciante le paga 400 pesos. En caso de que la materia prima la haya proporcionado el comerciante, entonces el individuo recibe 350 pesos.

Así, el mazo que es el conjunto de madejas para tejer un sombrero cuesta 25 pesos cuando es grueso, y 50 pesos cuando es delgado. A los tejedores y las tejedoras les conviene cultivar su propia materia prima y luego prepararla, y con el

---

<sup>238</sup> Véase apartado “Los beneficiarios” del capítulo 8.

<sup>239</sup> En temporada de lluvia y huracanes (septiembre a noviembre) disminuye la demanda de artesanías.

excedente de cogollos, venderles mazos a otros tejedores y otras tejedoras (véase Cuadro 7.1). Los otros tejedores y las otras tejedoras también se benefician porque ahorran un poco de dinero, pues adquirir la materia prima con el comerciante es más costoso. La posibilidad de preparar la materia prima depende de múltiples factores. Entonces, los ingresos mensuales de los siete individuos son:

CUADRO 7 1 Ingresos de los artesanos por tipo de sombrero y frecuencia

<b>Individuos</b>	<b>Tipo de sombrero</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Mínimo de ingresos mensuales (materia prima del comerciante)</b>	<b>Máximo de ingresos mensuales (materia prima del tejedor)</b>
1	1 delgado y 1 grueso	Semanal	1,860 pesos	2,160 pesos
2	1 grueso	Semanal	460 pesos	560 pesos
3	1 delgado	Semanal	1,400 pesos	1,600 pesos
4	3 gruesos	Semanal	1,380 pesos	1,680 pesos
5	2 delgados	Quincenal	1,400 pesos	1,600 pesos
6	1 delgado	Quincenal	700 pesos	800 pesos
7	3 gruesos	Semanal	1,380 pesos	1,680 pesos

Fuente: Elaboración propia.

Rosa, la tejedora-comerciante que vende los sombreros de los siete individuos, comercializa el sombrero grueso en 200 pesos y el delgado en 800 pesos<sup>240</sup>. Amalia, la otra tejedora-comerciante que trabaja en la misma cueva que estos individuos, paga lo mismo que Rosa, y los comercializa al mismo precio que Rosa. Moisés, otro comerciante de Santa Cruz, paga 100 pesos cada sombrero grueso en temporada de lluvias, y en temporada de secas les paga 140 pesos. Belinda, una comerciante de Bécal que compra cada sábado sombreros, paga 135 pesos por el sombrero

<sup>240</sup> Los canales de comercialización que utiliza Rosa se exponen en el apartado “Los discursos de los comerciantes” en el presente capítulo.

grueso en cualquier temporada del año. Por su parte, Helenia y Poncho de Cuch Holoch quienes adquieren sombreros en Santa Cruz, pagan 150 pesos por cada sombrero grueso.

Beatriz, una tejedora de la localidad, me explicó que ellos no pueden vender sus productos a cualquier comerciante porque se generan conflictos. Si los tejedores y las tejedoras le venden sus productos siempre al mismo comerciante, entonces ese comerciante siempre les va a comprar. Si el comerciante se entera de que les venden a otros comerciantes, luego “ya no te quiere comprar”, como asegura Beatriz. De modo que, los tejedores y las tejedoras dependen de lo que el comerciante con el que trabajan les quiere pagar. En función de los precios arriba indicados, a los tejedores y las tejedoras de Santa Cruz les convendría trabajar siempre con Belinda de Bécál o Poncho de Cuch Holoch. Sin embargo, estos comerciantes compran sólo una vez a la semana, de manera que, si los tejedores y las tejedoras necesitan dinero de manera inmediata, deben esperar y/o pedir prestado. Quienes tienen una situación económica más precaria, prefieren trabajar con los comerciantes de la localidad porque cualquier día y a cualquier hora pueden buscarlos para cobrar por sus sombreros. Aunque esto es relativo porque muchos comerciantes pagan hasta que los clientes les depositan el total de la compra, y en ocasiones, la transacción demora varios días.

Los funcionarios que entrevisté de Desarrollo Económico y Social del Ayuntamiento de Calkiní aseguran que los tejedores y las tejedoras viven al día porque son conformistas y no quieren trabajar. Sostienen que si quisieran podrían dedicarse exclusivamente a la actividad artesanal y así, tener su propia empresa. Al respecto observé varios aspectos. Las familias siempre han alternado la actividad artesanal con otras actividades productivas, y desde la década de 1980, sólo uno o dos miembros de la familia se dedican a tejer, los demás han migrado a otras ciudades o trabajado en otros sectores económicos. Por otro lado, el paternalismo que se estableció en la época de las haciendas y que el gobierno continúa fomentado desde 1930<sup>241</sup>, ha paralizado la capacidad de autoayuda en la población.

---

<sup>241</sup> Véase capítulo 8.

Ésta es la causa de que muchas personas “no tengan iniciativa, no salgan de su pueblo, no se hayan arriesgado a perder sus recursos, no hayan tocado puertas”.

Ahora, quienes deciden pasar de tejedores y tejedoras a comerciantes, necesitan capital para invertir en productos, dominar el castellano, conocer el sistema de transporte público y privado local y regional, contar un canal de comercialización a nivel regional, nacional o internacional, y poseer una perspectiva más individualista que comunitaria<sup>242</sup>. No todos cuentan con estas características para colocar su propia empresa, lo que no significa que “la gente está acostumbrada a ver la producción de una pieza como el trabajo de un día”, tal como opina el funcionario público citado anteriormente.

Quienes tienen menos recursos económicos evitan salir a otras localidades a buscar un intermediario que les retribuya mejor. Dependen de los comerciantes locales que siempre pagan menos. El economista del Ayuntamiento de Calkiní considera que la solución sería que el gobierno “planteara un esquema de acopio que abarque la mayor cantidad de tejedores posible”, lo cual implicaría que los intermediarios locales perderían sus privilegios. El funcionario sabe que esta propuesta generaría conflictos, pero asegura que los tejedores y las tejedoras percibirían más ingresos. En este escenario, el gobierno intervendría en el mercado de las artesanías procurando una “redistribución de la riqueza” en el ámbito regional.

#### Capital para invertir: la mutualista y el empeño

La mutualista en la Península de Yucatán es lo mismo que la tanda en el centro del país. Se trata de un grupo de personas que se organizan en torno a la solidaridad y la ayuda mutua, construyen una relación basada en la confianza y la reciprocidad. Los integrantes entregan una cuota periódica al encargado de reunir el dinero, se sortea un número a cada participante, y cuando les toca su turno, reciben el dinero ahorrado. La entrega del dinero puede ser semanal, quincenal o mensual. Es la forma más sencilla de ahorrar porque no se pagan cargos extra y no requiere papeleo, además permite estrechar los lazos comunitarios.

---

<sup>242</sup> En el apartado “La individualización y la sociedad moderna” del capítulo 8 se discute ampliamente el tema.

Natalia, una tejedora-comerciante del parador turístico menciona: “jugábamos mutualista, a veces es de mil pesos, dos mil pesos. Depende de cuántas personas son. Últimamente nos llevamos 10 mil pesos y con eso construimos la casa. Luego ayudamos también para que otros construyeran su casita”. Los motivos por los cuales los actores que entrevisté han “jugado la mutualista” varían, la mayoría han utilizado el dinero para construir su vivienda, pero otros, como el hijo de Helenia y Poncho, lo invierten para que algún miembro de la UD obtenga algo que necesita:

“mi hijo ayuda a su hermana, me dice: mami, quiero agarrar mi mutualista. A veces le doy cinco, diez o quince pesos para su gastada. No sabía por qué hace así, pero de su gastada, saca para su mutualista. Cuando llega el domingo, ya tiene 25 pesos. Su mutualista era de 800 pesos, 25 pesos semanal. Así juntó para el celular de su hermanita, así lo compró. Esta vez que agarró su mutualista de 800, también me dio completo para que Poncho vaya a la feria, a vender artesanías”.

Mariana mencionó en las entrevistas que varias ocasiones recurrió a la mutualista para generar recursos con los cuales construir su casa y también invertir en la producción y comercialización de artesanías. El empeño es otra estrategia muy generalizada en la Península de Yucatán. Cuando Helenia y Mariana necesitan de manera urgente efectivo, acuden a las distintas casas de empeño y dejan sus prendas y/o las de su familia.

Muchas casas de empeño operan de forma irregular, cobran más del 250% anual de interés por los objetos empeñados, y sólo ofrecen el 40% del valor de la prenda (Escalante 2014). En los últimos años se han incrementado los robos a las casas de empeños y los mecanismos son cada vez más sofisticados. Los ladrones cometen su delito en la noche y durante la fiesta del santo patrono u otra festividad. Es decir, cuando la población y la policía están distraídos. En el periodo de tiempo que realicé el trabajo de campo en la región, asaltaron casas de empeño en Calkiní y Bécál. Desafortunadamente, estos delincuentes que provienen de las grandes urbes cercanas, como Campeche y Mérida, también les han robado directamente a los dueños de las alhajas con lujo de violencia, lo hacen sobre todo en los “pueblitos” donde las señoras la tercera edad salen a la calle con sus prendas.

## Flujo no monetario

De acuerdo con los economistas, para analizar el flujo no monetario es necesario tener más información de tipo cuantitativo sobre el flujo monetario<sup>243</sup>. Por ejemplo, Alvarado (2014) señala, a partir de encuestas de hogares realizadas en Panamá, que el ingreso no monetario es un tipo de renta más frecuente en áreas rurales que en las urbanas; también es más frecuente entre personas y hogares con mayor pobreza, y se destina al consumo propio. Las encuestas revelan que en las áreas rurales el ingreso no monetario más común, es la producción de alimentos (el cultivo de arroz, maíz, frijol y yuca).

El flujo no monetario es una línea inversa que indica que no siempre fluye dinero en el proceso de producción, sino que existen relaciones de reciprocidad entre los actores. A través de la reciprocidad se pagan deudas y también se acumulan deudas. No obstante, como mencioné en el apartado anterior, en el trabajo de campo me fue imposible recuperar datos cuantitativos sobre los ingresos monetarios de todos los tejedores y las tejedoras y, por lo tanto, es imposible determinar el flujo no monetario. Si bien no puedo hacer precisiones sobre este aspecto, es importante tener presente que, en el proceso de producción de artesanías, el flujo no monetario acompaña los ingresos monetarios que perciben los tejedores y las tejedoras. Los casos de flujos no monetarios que observé fueron:

- 1) Cuidado de los niños cuyas madres son tejedoras: diversos miembros de la UD, vecinos o los hijos de otras tejedoras cuidan a los más pequeños mientras ellas trabajan.
- 2) Colocación de inyecciones: éste fue el caso de Rosa, una tejedora comerciante de Santa Cruz que, desde joven, aprendió a poner “ámpulas”. Casi siempre ha

---

<sup>243</sup> El flujo monetario es de tipo circular e implica el análisis de la interacción de las familias con las empresas. Las familias pagan bienes y servicios que ofrecen empresas, y reciben remuneraciones de las empresas por la contraprestación a sus servicios de trabajo. El ciclo se forma cuando las empresas pagan salarios, alquileres e intereses a los consumidores quienes pagan bienes y servicios, materias primas y bienes a las empresas (Manfred Nitsch, comunicación personal, junio 2017, Alemania).

cobrado entre 10 y 20 pesos por colocarlas, pero no a todas las personas. Evita cobrarles a sus familiares, vecinos y amigos.

- 3) Cuidado de ancianos y enfermos: funciona de la misma manera que el cuidado de los hijos. Se involucran miembros de la UD, vecinos o los familiares de otras tejedoras, ninguna cobra por cuidar a personas que se encuentran en una situación vulnerable.
- 4) Producción de alimentos: las tejedoras madres de familia tienen muy poco tiempo para preparar los alimentos. En ocasiones sus familiares (mujeres) cocinan por ellas o a veces se organizan con otras tejedoras que acuden a la misma cueva donde trabajan para turnarse la preparación de alimentos que luego comparten.

#### Glocalización del mercado de artesanías y su relación con el turismo

El turismo es una fuente de ingresos con un gran potencial de crecimiento económico y es un elemento clave para el desarrollo rural. Pero, también es “un proceso complejo de economía, política y cultura, principalmente dirigido a la producción y mercantilización del espacio y la cultura” (Marín y García 2012:5). El desarrollo del turismo viene aparejado de problemáticas de desigualdad social y depredación del medio ambiente: “los procesos de urbanización descontrolada, contaminación ambiental, apropiación territorial, proletarización rural y pauperización generalizada son realidades cotidianas y contundentes que hacen patente el alto costo ecológico y social” (Marín 2012:34). Aunque se han registrado algunos logros y avances en la organización y participación local que han contribuido a disminuir dichos conflictos (Marín y García 2012:6).

De modo que, el turismo es un fenómeno que comprende elementos tales como: orientaciones del sistema de mercado mundial; corporaciones transnacionales; gobiernos municipales, estatales y nacionales; formas de organización local y prácticas de actores locales; disputa por los recursos naturales; administración del patrimonio cultural; comercialización de la cultura; apropiación del territorio; entre otros (Marín y García 2012:7).

En el Caribe mexicano, mucha población que habita en el medio rural se ha incorporado a las diversas actividades relacionadas con el turismo. La venta de artesanías es una de estas actividades, y en este sentido, depende de los flujos turísticos (Marín 2012). El turismo genera riqueza, pero no para la economía local, no para los productores de artesanías. Las agencias transnacionales absorben la mayor parte de las ganancias a través de la fuga de divisas (Marín 2012:23-24). El mercado laboral de los artesanos es bastante inestable y de baja remuneración económica debido al dominio que ejercen los intermediarios y los empresarios locales.

El panorama para los artesanos, tanto para los que migran como para los que habitan en sus localidades de origen, no es muy promisorio. Por un lado, los artesanos que migraron a las ciudades se asientan en los cinturones de miseria del medio urbano. Habitan en zonas de asentamientos irregulares, sin servicios básicos ni seguridad. Algunos de estos artesanos trabajan en colectivos para desarrollar su actividad como, por ejemplo, las artesanas del lado de la ría y las artesanas de la playa en Celestún (Córdova 2012). Por otro lado, los artesanos que permanecen en sus localidades de origen no mantienen vínculos productivos estables con intermediarios de las ciudades más cercanas (Marín 2012).

En el caso de los tejedores y las tejedoras de jipijapa en Bécal, Santa Cruz y Cuch Holoch, algunos de los efectos de la apertura comercial y la globalización son: la incorporación a la comercialización de artesanías de los enganchadores de Bécal, la introducción de sombreros chinos en la región, la cada vez más injusta remuneración económica de la mano de obra artesanal y la creciente desigualdad y pobreza de los actores.

### Enganchadores en Bécal

El primer establecimiento que abrió Cintia se llama igual que su yerno “Alfredo” porque es quien lo atiende, este comerciante es muy controvertido porque meses antes de que iniciara mi trabajo de campo, en septiembre de 2014, comenzó a pagarle a los tricicleteros una comisión de 10% por cada cliente que llevaran a su

tienda y efectuara una compra. Al poco tiempo, esta intervención se convirtió en un oficio: el de los enganchadores. Los enganchadores literalmente “enganchan” turistas que entran a la localidad y los llevan a las tiendas donde les otorgan comisiones. Muchos comerciantes con establecimientos se vieron obligados a pagar comisiones con tal de que Alfredo no acaparara todo el turismo. La esposa de Mario Farfán, dueña del establecimiento “Artesanías Becaleñas” ubicado sobre la calle principal, opina que:

“Cintia tiene muy mal carácter, no sé cómo va la gente allá. Camiones de turismo llegan a su comercio. Busca su propio beneficio, sus intereses. Ellos empezaron lo de los tricicleteros, los enganchadores. Cintia entrega 10% de comisión por cada sombrero. Eso está mal, nosotros no vendemos. Si no le das la comisión, el enganchador le dice al turismo que le consigue sombreros más baratos y se lo llevan a otra tienda. Cuando ven un carro desconocido enseguida van para llevar a los turistas. El presidente no hace nada, ya se lo dijimos, pero a él le gusta estar bien con todos. Hubo el pleito”.

La antropóloga Chuc considera que los enganchadores son un obstáculo para todos los comerciantes, sobre todo para los del Parador Turístico de Bécal, “ya no dejan que los visitantes conozcan lo que hay, sino que los llevan a lugares exprefeso para que les den una comisión”. Un habitante me comentó el caso de un enganchador que compró su moto luego de llevar tres veces a una compradora de Mérida con un comerciante. La compradora le pagó al enganchador 500 pesos por cada vez que la trasladó del centro al establecimiento del mismo comerciante; y el comerciante le pagó al enganchador 900 pesos (el 10% de la venta), en cada una de las tres ocasiones. Es decir, en total, el enganchador recibió 4,200 pesos.

En los últimos años, ha aumentado el número de enganchadores y todos defienden su nuevo espacio en el mercado. Evidentemente, ganan más dinero con las comisiones que como tricicleteros. En este momento, no existe una regulación de este tipo de prácticas de los actores en el mercado y el gobierno local no se ha involucrado.

## Sombreros chinos

Durante los mandatos de los presidentes Vicente Fox y Felipe Calderón se vendían muchos sombreros de jipijapa, pero desde que comenzó el mandato de Peña Nieto, se introdujeron más sombreros chinos, lo que mermó la venta de sombreros de fibras vegetales. Los turistas prefieren comprar estos sombreros porque son más baratos y, además, son de plástico, es decir, más resistentes.

Alicia, una tejedora de Cuch Holoch y su esposo Ignacio, taxista; me explicaron el fenómeno de la disminución de la venta del sombrero artesanal. El problema, sostiene Alicia, fue que “el gobierno fue en China a hacer sus pedidos y traen sombreros chinos. En vez que lleven sombreros allá, otros sombreros trae el gobierno. En China fue a hacer su junta”.

Ignacio, quien escuchaba atentamente a su esposa durante la entrevista, agregó: “el gobierno federal nos ha fregado a nosotros por el compromiso que tiene con los otros países como China para que puedan meter sus productos acá, en Yucatán. Entonces, lugares que se compran tejido de jipi ahora se compran los sombreros chinos. Se dejó de comprar desde Peña Nieto hasta ahorita”. En su opinión, “el gobierno federal no es mexicano, ahora ya ni hace desfile, ya no se conmemoran las fiestas patrias. Por eso ya se está olvidando las artesanías”.

Los tejedores y las tejedoras de Santa Cruz y Bécál que entrevisté, también han percibido el mismo fenómeno. La progresiva apertura del mercado y la introducción de productos chinos, han disminuido la venta de sombreros de fibras vegetales, lo que a su vez a orillado a los actores a buscar otras fuentes de ingreso.

## Comercio injusto

En el caso de Santa Cruz, algunos comerciantes de Bécál y Cuch Holoch les han pagado más dinero a los tejedores y las tejedoras por sus productos, que muchos de los comerciantes locales. Sin embargo, la mano de obra en Santa Cruz es más barata que en Bécál, por esta razón, muchos comerciantes becaleños prefieren trabajar con los de Santa Cruz. Algunos testimonios explican esta disparidad

argumentando que los tejedores y las tejedoras de Santa Cruz no saben “dar el acabado de las orillas del sombrero” y por eso, reciben menos dinero.

Luego de varios meses haciendo trabajo de campo, me fue imposible convertirme en una experta del tejido, pero considero que los tejedores y las tejedoras de Santa Cruz manufacturan sombreros muy finos y con orillas bien marcadas. Muchos guías de turistas prefieren llevar gente a Santa Cruz porque en Bécal “hacen puras porquerías y no tienen la misma calidad en el trabajo”. La poca paga que reciben los tejedores y las tejedoras corresponde al alto nivel de marginación de su localidad y, por ende, a las escasas posibilidades que tienen de salir a vender sus productos.

Dicha situación es incluso más delicada en otras localidades, como en Pucnachén y Tankuché, donde algunos comerciantes les pagan a los tejedores y las tejedoras -quienes llevan poco tiempo tejiendo sombreros de jipijapa<sup>244</sup>-, con algunos gramos de carne de cerdo. Cabe aclarar que esta manera de retribuir a los tejedores y las tejedoras no es reciente. Mariana de Bécal, recuerda que, en la década de 1980, su familia le vendía sombreros a Don Pascual Hernández: “le vendíamos los sombreros de jipi a 80 pesos. Tengo recuerdos de su esposa de Pascual, me dio muchos trastes, unos verdes, otros azules. Ella me tiene cambiado por sombrero todos esos trastes”.

Ahora, Mariana tiene contacto con compradores en la Ciudad de México, cuando le piden algún producto, el trato tejedor-intermediario foráneo es distinto que con un intermediario de la región: “yo compro mi material y trabajo. Lo que sí es que me ayudan demasiado, porque a veces yo le doy un precio. Como las palomas que hago, yo digo que las vendo a 12 pesos y ellos me dan hasta 17 pesos cada una. Valoran mi trabajo. Los tortilleros igual, les digo un precio y me dan cinco pesos más”. El esposo de Mariana también teje y considera que:

“El trabajo del artesano acá en el pueblo es como el famoso coyotaje. Yo se lo vendo a un comerciante de aquí, en 12 pesos, ese comerciante, cuando llegue a venderlo en México, ya duplicó el precio. Mariana, como

---

<sup>244</sup> Varios capacitadores de Bécal y Santa Cruz han impartido cursos en estas localidades desde hace 8 años. Véase apartado “Capacitaciones y capacitadores” en el capítulo 8

trabaja con esos comerciantes, ya sabe cuánto le pagan su mercancía. El precio se va duplicando y el artesano es el que va ganando menos. El artesano es el que gana menos. El comerciante, por el puro hecho de venderlo, está ganando el 50% más. Por ejemplo, un comerciante de aquí, de la esquina, te pide un sombrero delgado y te paga mil pesos. Cuando vienen los turistas a su casa, el mismo sombrero lo vende en 3 mil o 3,500 pesos ¿y dónde queda el trabajo del artesano? No se valora el trabajo de los artesanos. El artesano se tarda una semana haciendo un trabajo de mil pesos. El señor en un ratito se gana dos mil pesos. Todo el mundo lo sabe y nadie se atreve a decirle pues no te lo vendo”.

Al respecto, Mariana recordó una ocasión en la que otro comerciante le pidió dos sombreros y cuando se los llevó:

“Me quería pagar 350 por cada uno y le dije ¿a usted le parece justo?, ¿sabe usted cómo se ganan 350 debajo de la cueva? Usted va a ganar mil pesos al sombrero. Entonces le dije: si quiere, en 500 pesos le dejo el sombrero. Estaba ahí cuando llegaron los turistas y uno me preguntó que cuánto me pagaban por mis sombreros, en eso el señor me habló y me dio los 500 pesos. Ahora, ese Don Carlos ya no me descuenta el material, ya no me descuenta los 150 pesos del material, me paga 500 pesos por mis sombreros. De todas maneras, no me paga mi trabajo como debe ser, es cierto que ya no me descuenta el material, pero paga poco”.

Los tejedores y las tejedoras de la región consideran que los comerciantes locales nunca han pagado lo justo por las artesanías. Entre risas, María recordó en una de las entrevistas que le hice, que el comerciante Mario Farfán decía todo el tiempo que las artesanías eran trabajo de indios, “pero a él le gustaba venderlo porque dejaba mucho dinero”. Es un negocio rentable porque los comerciantes han adoptado diversas estrategias para generar cada vez un mayor margen de ganancias. Incluso María tenía sus propias estrategias, al respecto, una habitante becaleña expresó:

“Doña María no es artesana sino comerciante, a ella le tejen. Ella comenzó con el sombrero de palma. Luego no tardó trabajando el jipi. Ella se metió como socia y fue líder del primer grupo de artesanos “Belha”, y se hizo con el dinero. Le llevabas tu trabajo y no te lo pagaba, te debía. Decía “mañana, pasado, que vente el sábado...no tengo dinero”. Pero a ella le entregaron una cantidad; así logró comprar hasta su prensa

de sombrero, puso su taller de artesanía, compró su carro. Pero no le compraba a la gente de acá, sino que se iba a comprar a Nunkiní, a Santa Cruz. Porque allá le daban menos dinero. Cuando empezó, le daban 8 o 9 pesos el sombrero, y acá se vendía como a 15 o 20. Entonces, ella prefería ir a comprar allá y no comprarle a los socios. Pero por medio de los socios, ella tuvo ese dinero. Ahora, ya vino para abajo ella. Ya no es como antes. Antes era la que más tenía. Poco a poco, fue bajando hasta que ya no tiene lo que antes tenía”.

En la actualidad, la tejedora-comerciante con mayor poder adquisitivo en Bécál es Cintia. Hace 20 años, comenzó como vendedora ambulante en el centro de Campeche y poco a poco, estableció contactos con agencias de turismo para llevar camiones de turistas a Bécál, donde les muestra el proceso de producción en su traspatio. Junto con su familia, administra tres tiendas de artesanías: una en la entrada sur de la localidad; otra en el Parador turístico de Bécál, y la tercera, que terminó de construir en 2015, se ubica al oriente de la localidad (donde tiene su domicilio). Los testimonios en torno a la relación de Cintia con los tejedores y las tejedoras no son muy distintos de los anteriores, ella les paga poco dinero por sus productos.

María, una tejedora de Santa Cruz, me explicó cómo funcionan los grupos de tejedores y tejedoras en su localidad: “nosotros no vendemos a cualquier persona, sólo con el comerciante que tenemos trato. Todos tienen su gente. Cada uno con su dinero va a vender sombreros. Rosa sabe quién hace sombreros bonitos. Yo le vendo sombreros a Rosa de una partida en 170 pesos”. Beatriz, otra tejedora, agrega:

“si quieres vender a otro comerciante, te agarra el sombrero a menos precio. Una comerciante lo agarra más barato que los otros. Desgraciadamente, ella se llena su bolsillo y no le importa los artesanos. Yo le vendo a Moisés, a veces, nos compra sombrero en 100, en tiempo de secas y hasta 140 pesos. Él los vende en Mérida. Por ejemplo, Belinda, de Bécál, siempre te compra sombreros a 135 pesos, aunque sea época de lluvias o de secas, no le baja el precio. Ella compra a algunos artesanos, igual tiene su grupo. Belinda tiene como 10 años que viene a comprar. Yo le vendo a Moisés porque en cualquier momento que yo termine mi sombrero, se lo llevo y me lo paga. En cambio, Belinda sólo viene los sábados y me tengo que esperar. Hay gente que viene de Bécál a comprar hasta 150 pesos cada sombrero; y pues hay gente que

necesita y lo vende. Mientras, dejas mal al que siempre te compra y a veces, el otro se da cuenta y ya no te quiere comprar. Entonces, lo que uno hace es vender sombrero a su cliente, porque sabes que te lo va a comprar en cualquier momento”.

Valeria es la única comerciante de Santa Cruz que tiene una marca registrada y trabaja de la siguiente forma:

“somos ocho, pura familia, hermanos, cuñadas y mis papás. Ahorita no podemos darnos abasto, otras familias me están apoyando y yo les compro su producto. Ya sea en temporada de lluvias o de sequías, mi responsabilidad es no dejarlos mal. Sé que de eso viven. Mas o menos trabajo con de 15 a 20 familias. No tengo la prensa, antes los llevaba en Bécal, ahora los llevo a Cuch Holoch. Pero siempre me echa a perder un sombrero, me aplasta la orilla, me lo rompe. Primero, vendíamos a Rosa los sombreros, luego vendía a Bécal, iba como ambulante al Parador. Ahora vendemos en Tukulná, ferias artesanales y clientes particulares, en diferentes ciudades del país. Al mes producimos alrededor de 150 sombreros. Tengo mucho conecte con gente de Campeche, de Turismo. Yo con mi familia, empecé de cero, por eso entiendo a los artesanos y los apoyo. Nosotros no somos comerciantes como en Bécal, nosotros somos productores, somos artesanos”.

Varios tejedores y varias tejedoras se refieren a Valeria de manera negativa, desde su punto de vista, ella se ha dedicado a sacar provecho de quienes producen artesanías. Ha comprado sombreros a los tejedores y las tejedoras más adiestrados y adiestradas, y ganado concursos sin retribuirles con una parte de los premios. Según estos testimonios, paga el mínimo a los tejedores y las tejedoras cuando se ha beneficiado de diversos apoyos gubernamentales. Lo que llamó mi atención es que, aunque Valeria se dedica de tiempo completo a la actividad comercial, sostiene que ella es productora, es tejedora. Incluso me explicó que el precio de las artesanías los establece con los tejedores y las tejedoras: “en reuniones, es mutuo acuerdo”. Vende las artesanías en una papelería que habilitó hace unos años, comentó que se vio orillada a ponerla para “tener sustento para mantener a la familia en temporada de lluvias y huracanes, cuando no sale el sombrero, de ahí me ayudo”.

Según Hilario, uno de los pocos tejedores independientes en la región, el gobierno debería evitar que el comerciante le pague mal al tejedor:

“el gobierno no se da cuenta de a quién apoya con recursos. Entonces eso hace que no crezca el empleo. Acá demasiada gente podría conseguir trabajo y podría ganar su dinero honestamente. Como es dinero tirado, no le dan importancia los grandes comerciantes y no hacen que crezca la artesanía, al contrario. Mal pagan todavía la mercancía del artesano y eso hace de que al joven no le interese, ¿por qué? Porque está muy mal pagado y en temporada de lluvias, no sale. Esto es de mucho sacrificio, el artesano no puede tener un hogar digno, lo pagan muy barato. Es de mucha tristeza, porque el artesano termina su sombrero y va con el comerciante, y le dicen: no podemos comprar tu artesanía porque no tenemos capital para comprarlo. Lo que haces es regalar tu mercancía para llevar comida a tu familia. Por eso los jóvenes ya no lo quieren hacer. Los padres prefieren mandar a sus hijos a estudiar y no meterlos en las cuevas”.

Los comerciantes de la región son quienes pagan menos dinero al tejedor por su trabajo. En cambio, los comerciantes de la Ciudad de México y los comerciantes de otros países recompensan mejor la mano de obra.

Mariana menciona que una comerciante de la Ciudad de México le “ayuda demasiado”, “valora su trabajo” y, por lo tanto, siempre le da más dinero que el precio que Mariana establece inicialmente. Hace dos años, la presidenta de la Feria Exposición Maestros del Arte A.C., contactó a Mariana para invitarla al evento que se realiza cada año en la ribera del Lago de Chapala, en Jalisco. Desde que Mariana asiste, muchos compradores del extranjero le hacen varios pedidos y eso le ha permitido, como nunca, generar mayor capital, porque “pagan muy bien”.

María, quien asistió en el año 2000 a un encuentro internacional de artesanías en Dinamarca, vendió todos los productos “a muy buen precio”, mejor que en México. Por su parte, Hilario trabajó con una diseñadora de la Ciudad de México para participar en un concurso en Francia, en 2010, el premio que obtuvo ha sido su “triunfo más grande”. Desde entonces, lo han buscado otras personas de otros países para comprarle artesanías, el tejedor asegura que trabaja por un precio más justo.

## Desigualdad y pobreza

Los tejedores y las tejedoras de Santa Cruz dependieron mucho tiempo de los comerciantes de Bécal, en palabras de un funcionario público del Ayuntamiento de Calkiní:

“Anteriormente, en Santa Cruz venían compradores y los tejedores le siguen vendiendo a externos. Hay varios artesanos de ahí que les compran a los demás y prácticamente, lo que hacen es acopiar. En Bécal es un poco distinto, porque se comercializa ahí mismo y hay varias personas que les gusta salir a encuentros, a ferias; y de esa manera se van relacionando, van buscando algunos canales de comercialización”.

Como he mencionado anteriormente, las carencias de Santa Cruz y Cuch Holoch en términos de infraestructura, representan una desventaja para los comerciantes de estas localidades. El mal estado de la carretera, la falta de un servicio de transporte público eficiente y frecuente, la falta de señal de celular, la falta de un servicio de mensajería, y la falta de un banco y cajeros automáticos, constituyen factores importantes a la hora de acceder a nuevos mercados. Por lo tanto, resulta imposible comparar el aislamiento de Santa Cruz y Cuch Holoch, con la urbanización de Bécal.

El mismo funcionario del Ayuntamiento de Calkiní menciona que si se trataran de eliminar las condiciones en las que los actores producen y comercializan, habría mayor competencia:

“Básicamente, en la producción: algunos de los detalles que tienen es la calidad de las piezas. Hay quienes no les importa la calidad sino la cantidad y unos pocos sí están preocupados en la calidad. La problemática es el precio en el que venden sus piezas, para ellos, es muy barato. Lo ideal es que se dotara de...de que todos tuvieran sus instalaciones para tener un sombrero finalizado y no conformarse en ser sólo tejedores. Y que también hubiera más planchadoras. O sea, tomar en serio la actividad, que por familias o por grupos, cada uno tuviera la infraestructura completa para producir sombreros finalizados. En cuanto a la comercialización, si se venden los sombreros en 80 o 100 pesos, los que lo comercializan hacia el exterior, lo venden en 150 o 200 pesos, máximo. Ellos mismos descubrieron que acopiando podían obtener mayores ganancias, porque la ganancia no es tanto la diferencia entre el precio de producción y el precio de venta, la ganancia está en el volumen

de producción. Entonces, cuando ellos acopian, obtienen las ganancias por comercializarlo, algunos ya ni se dedican a la producción. Nada más se dedican a comprar y vender. Entonces, aquí lo interesante sería plantear un buen esquema de acopio que abarque a la mayor cantidad del sector posible. Es complicado, puede generar molestia de quienes acopian en volumen pequeño”.

Estas condiciones están relacionadas con los conocimientos y las habilidades de cada actor. Me refiero al dominio del castellano, el acceso a fuentes de capital financiero, la educación formal, los conocimientos relativos a la administración y gestión de empresas, al capital social, la capacidad de producción, la estrategia de mercadotecnia, el manejo de redes sociales, el acceso al internet, entre otros. Son diversos los obstáculos que experimentan los actores para acceder a nuevos mercados.

Al inicio de la actividad artesanal, la mayoría de quienes producían y comercializaban eran varones. Las mujeres tejían y comercializaban, pero de manera marginal, lo hacían para ayudar a sus maridos. A nivel regional, la crisis de la producción henequenera (1956-1983) provocó que las mujeres se ocuparan de actividades de autoconsumo<sup>245</sup> que antes sólo realizaban los varones (De Teresa 1992). Muchos varones salieron de sus localidades para salarar su mano de obra, y al no ser suficientes sus ingresos, algunas mujeres se especializaron en el tejido, mientras que otras comenzaron a vender los productos de las tejedoras. A partir de la década de 1980, las mujeres recibieron recursos gubernamentales para producir y comercializar artesanías y, en la década de 1990, varias dejaron de ser trabajadoras secundarias<sup>246</sup>. Tal es el caso, en Bécal y Santa Cruz, de Mariana, María, Laura, Rosa, Carina, Valeria, Amalia, Cintia, Rosaura, Rocío, Natalia, y Belinda, quienes son tejedoras independientes y/o comerciantes. Lo que no significa que los varones se hayan retirado de la actividad, muchos de ellos, como Ernesto, Poncho, Bruno, Daniel, Moisés, Hilario, Carlos, Bartolomé, y Alfredo; comercializan constantemente.

---

<sup>245</sup> De acuerdo con De Teresa (1992), las actividades de autoconsumo son agrícolas: horticultura, fruticultura familiar, cría de animales domésticos y producción de maíz; y no agrícolas: artesanales, caza, pesca y recolección.

<sup>246</sup> En el sentido que lo establece De Teresa (1992:187-192).

Las mujeres se incorporaron hace años al mercado de trabajo para generar ingresos y mejorar el bienestar de su familia, pero su inserción y campo de acción es desigual comparado con los varones. Ellas pueden tejer de forma independiente o por hechura, capacitar, planchar y hasta comercializar en ferias artesanales en otras ciudades del país. Sin embargo, ninguna mujer es maestra artesana, enganchadora ni proveedora de materia prima. Dichas actividades están reservadas sólo para los varones.

La globalización en Latinoamérica ha provocado mayor desigualdad y pobreza (Stiglitz 2017). La experiencia de la apertura de mercados dejó claro que no es la vía para resolver el problema de la pobreza. La liberalización ocasiona asimetrías que benefician a algunos grupos a costa de otros. Los tejedores y las tejedoras tienen menores ventajas dado que las ganancias de la comercialización de artesanías se quedan en manos de los intermediarios. Quienes habitan en Bécál, tienen la posibilidad de acceder a diversos canales de comercialización mediante una infraestructura más adecuada. Aquellos con conocimientos y habilidades específicos tienen la oportunidad de relacionarse con el comprador final, y así elevar el precio de sus productos. Finalmente, los tejedores pueden acaparar más actividades que las tejedoras y, por ende, obtener más beneficios económicos.

### Comentarios finales

En la antigua zona henequenera algunos autores han identificado tres patrones generacionales. La tercera generación ha transformado sus formas de comportamiento económico, pero no así, el contenido o significado de las mismas. Es decir, al igual que las generaciones previas, la tercera generación no maneja de forma individual y autónoma sus recursos económicos, y tampoco rompe con las relaciones familiares tradicionales. En la región Camino Real-Los Petenes, los actores organizaron su actividad productiva hasta la década de 1980 en función de la colaboración de los distintos miembros de la unidad doméstica. Después, las crisis económicas y otros factores, los orillaron a diversificar sus fuentes de ingreso. En el proceso, la mayoría tuvo que abandonar la producción artesanal y migrar a

otras ciudades. Aún en estos casos, estos migrantes organizan su vida a partir del vínculo del parentesco y de las actividades de los otros miembros de sus unidades domésticas.

El pago que reciben los tejedores y las tejedoras en la región difiere según sea la localidad. Los tejedores y las tejedoras de Bécal reciben un mejor pago que los tejedores y las tejedoras de Santa Cruz y Cuch Holoch. En este sentido, las relaciones comerciales en las localidades constriñen la posibilidad de los tejedores y las tejedoras de obtener un mejor pago por la elaboración de artesanías. En las formas de interacción entre tejedores y tejedoras, y comerciantes se han establecido relaciones de poder. Los comerciantes tienen sus propios discursos en los que expresan sus dificultades y los riesgos que han tomado para llevar a cabo su actividad. En estos discursos se observa cómo crean estrategias en función de la localidad donde habitan, la participación de otros miembros de su unidad doméstica, los recursos que obtienen, la infraestructura bancaria a la que acceden, entre otros.

Las desigualdades en las relaciones están más marcadas en la escala local, donde el tejedor que no tiene capital social y financiero, y se ve orillado a aceptar las condiciones que le impone el intermediario local. Cuando los tejedores y las tejedoras acceden a otras opciones y pueden interactuar con un comerciante de otra localidad, de otro estado del país o de otros países, se dan cuenta de que pueden obtener una mayor remuneración económica.

## Capítulo 8 Intervención gubernamental

El estudio de la intervención gubernamental se enfrenta a que la mayoría de las veces, el sector público se muestra evasivo para transparentar su información. El poder políticamente institucionalizado retiene información, niega la observación y dicta los términos del conocimiento frente a cualquier intento de examinarlo de cerca (Abrams 2015:24). Si “uno se acerca a los niveles más serios de funcionamiento de las instituciones políticas, judiciales y administrativas, el control o la negación del conocimiento se vuelven a la vez más simples y por supuesto más absolutos: nos encontramos con el mundo de los secretos oficiales” (Abrams 2015:24). Desde el punto de vista de Abrams, este comportamiento refleja que el Estado “está de hecho allí y es realmente poderoso” (Abrams 2015:27) [y que] “un aspecto de su poderío es su capacidad para impedir el estudio adecuado del Estado” (Abrams 2015:27). Afirma el autor que “el propio Estado es la fuente de la capacidad del Estado para desafiar nuestros esfuerzos por desenmascararlo” (Abrams 2015:27). Pero ¿esta suposición sobre las prácticas políticas es razonable en todos los contextos?

Uno de los primeros objetivos durante el trabajo de campo fue obtener una lista completa de todos los tejedores y las tejedoras en cada una de las localidades investigadas. En el caso de Bécal, le pregunté a la primera tejedora con quien establecí contacto, Doña María si conocía el número exacto de tejedores y tejedoras, y sus nombres; ella respondió que mejor le preguntara a Lucero quien tenía la lista completa de todos y todas en Bécal. En la primera oportunidad que tuve entrevisté a Lucero, directora de la Casa de la Cultura de Bécal, cuya profesión es ingeniera en materiales. En la entrevista me dijo: “Conozco a varios, pero hay más, hay un montón. Tengo una lista, pero es muy corta. Hicieron un censo...bueno se trató de hacer un censo hace como dos años, pero no se terminó. Conozco algunos nada más, pero son con los que yo trabajo nada más. Y los otros de plano no los conozco”.

Ante esta respuesta y con el propósito de obtener más información de los tejedores y las tejedoras, le pregunté a Lucero ¿quién hizo el censo? Contestó que el maestro Manuel, el presidente de la Junta de Bécal y agregó:

“Él era lo que quería saber. Yo no trabajaba aquí. Cuando yo entré me dieron la lista que hicieron, pero no con todos trabajamos. Porque incluso cuando hicimos un evento me dijeron junta todos los artesanos, que vengan todos para que dieran a conocer sus piezas. Los fui a buscar y muchos me dijeron “yo sólo tejo para vender”. Otros tejen cosas finas para concursos y así. Nosotros hicimos la exposición para la gente de afuera, para que esa gente conozca las artesanías que hacen los artesanos. Yo iba a visitarlos a todos y hacía labor de convencimiento, la primera vez vinieron siete. Para el siguiente evento se juntaron como veinte artesanos. Ahorita hemos hecho como diez eventos. Aquí es un lugar donde vienen muchos turistas”.

En este punto de la plática yo tenía más dudas que en un inicio. ¿Por qué el censo estaba incompleto?, ¿quiénes lo realizaron?, ¿qué metodología utilizaron?, ¿por qué Lucero no reanudó la tarea del censo en el transcurso de un año como funcionaria?, ¿por qué los tejedores y las tejedoras que “tejen para vender” no quisieron participar en los eventos convocados por la Junta?, y ¿por qué Lucero evadía constantemente la pregunta sobre el censo con detalles irrelevantes sobre los turistas que acuden a los eventos?

De modo que, decidí interrumpirla y le planteé sólo algunas de mis inquietudes. Lucero me explicó que solamente tiene un auxiliar, un maestro de primaria, para llevar a cabo sus actividades, estas actividades “abarcán lo cultural y lo deportivo. En lo cultural entran todos los eventos como carnavales, organización de artesanías, homenajes, todo lo tradicional<sup>247</sup>”. Me aclaró que el auxiliar a su cargo entró con el trienio (2012-2015), “él estaba con otra directora”. Aseguró que antes, el presidente de la Junta “tenían muy olvidada la artesanía”. Antes de que Lucero ocupara su cargo, el profesor Manuel inició el censo, realizó algunos eventos y organizó un concurso de artesanías. Recalcó que, desde que ella ingresó se han hecho muchas exposiciones en las que cada vez participan más tejedores y tejedoras.

La cuestión de la participación de los tejedores y las tejedoras me pareció muy relevante, así que le pregunte cómo realizaba las convocatorias para las exposiciones y respondió:

---

<sup>247</sup> Por tradicional, la funcionaria se refiere a las actividades culturales que se han realizado desde hace generaciones. Es decir, las que se instituyeron antes de que Bécál se modernizara en la década de 1980.

“La junta hace una invitación en la que se explica de qué trata porque a veces tienen que ver si les conviene o no, si van a dejar de hacer lo que están haciendo por venir. Se les pide que confirmen su asistencia para tal día y ellos lo confirman. Entre diez y quince exposiciones se han hecho desde que yo estoy. La primera vinieron siete artesanos, la segunda como trece y luego empezó a subir. La última exposición fueron como quince”.

Entonces le pregunté si era posible que me proporcionara el nombre de esos 25 tejedores y tejedoras, y me dijo: “más o menos sí”. Después se hizo un largo silencio mencionó algunos nombres, pero no todos. Aseveró que los tejedores y las tejedoras “siempre están aquí en la Junta, apoyan mucho”, y comprendí que, por lo tanto, la Junta siempre los favorece.

Considero que, si la directora de la Casa de Cultura de Bécal -quien al momento de la entrevista tenía un año en su cargo- no me proporcionó la información que le solicité, fue debido a que en realidad no sabía nada respecto al censo. Es posible que desconozca quienes son “todos” porque en realidad, al personal de la Junta sólo le interesa trabajar con quienes “los apoyan” y con nadie más. Dado que los tejedores y las tejedoras “que apoyan” pertenecen a un grupo social con mayor nivel socioeconómico que el resto, es factible suponer que existe una coalición entre los funcionarios y los tejedores y las tejedoras con mejor posición social.

Pero también, la falta de un censo se relaciona con que, simplemente, no les interesa conocer el número de tejedores y tejedoras en la localidad. Las causas por las que el censo que se comenzó hace dos años, no se terminó podrían estar relacionadas con la falta de personal, la falta de información sobre la metodología a utilizar, y la falta de presupuesto. Las acciones de la Junta de Bécal son decisiones tomadas sin mayor premeditación y reflejan la ausencia de una política para apoyar la producción y la comercialización de artesanías. En consecuencia, lejos de ejercer su capacidad para impedir un estudio de su intervención, sostengo que el comportamiento evasivo de la funcionaria entrevistada es una manifestación del desconocimiento de las problemáticas del sector. Conoce a los tejedores y las tejedoras que han tenido mayor contacto con el poder político, y los ha beneficiado

al vincularlos con potenciales clientes que visitan la localidad. Sin embargo, desconoce cuántos tejedores y tejedoras hay en la localidad, quiénes son, y por qué la mayoría no “apoya” a la Junta.

### Los beneficiarios

De acuerdo con la directora de la Casa de la Cultura Bécal, existen tres tipos de tejedores y tejedoras: quienes venden sus artesanías a los comerciantes, quienes trabajan sólo para concursos, y quienes venden artesanías de otros tejedores y otras tejedoras. En palabras de la funcionaria:

“Por ejemplo, yo, me gusta tejer, agarro un sombrero de huano, tejo esos sencillitos, que cuestan veinte pesos. Voy y se lo vendo al comerciante. Hay otros artesanos que hacen sombreros finos que se dedican sólo a concurso, son los que hacen, por ejemplo, lámparas de jipi, hacen tapetes. Los que siempre han ganado son: María, Ernesto, Magdalena, Luis y Nahúm. Otros artesanos son los que tienen su tienda con todo tipo de artesanías”.

Pero para efectos prácticos, la funcionaria advierte un grupo en específico: “los que siempre apoyan mucho<sup>248</sup> a la Junta de Bécal para todos los eventos”. Frente a esta observación, le pregunté a la directora por los otros tejedores y las otras tejedoras, los que no asisten de forma regular, los que no apoyan a la Junta en todo y quienes están considerados en el censo. Lucero comentó: “Hay artesanos que no se dan a conocer. El presidente quiere que ellos se den a conocer”. Durante el trabajo de campo, busqué a esos tejedores y esas tejedoras que no guardan una estrecha relación con la Junta, y sólo algunos me comentaron por qué no se acercan a las autoridades.

Los tejedores y las tejedoras que deciden no acercarse a las autoridades consideran que acercarse es “hacer política”. Ellos prefieren “hacer política” sólo cuando acuden a votar en las elecciones locales, municipales, estatales o

---

<sup>248</sup> De acuerdo con la funcionaria, los tejedores y las tejedoras que apoyan mucho son: Ernesto, Hilario, Carmen y su hermano, Margarita, Belinda, Laura, Lidia, Rocío, Elena, María, Néstor y su esposa, Rosaura y su esposo, Aída, Maricarmen, Casandra, Valentina y Nidia.

nacionales. A los pocos meses de haber comenzado mi trabajo de campo, comprendí que hablar de política en la región es un asunto delicado, solamente es posible cuando se ha establecido un lazo de confianza. Entonces, me abstuve de tocar el tema por varios meses y entrevisté al respecto únicamente a los tejedores y las tejedoras con quienes mantuve un contacto más cercano.

En una cueva familiar de Bécal, tuve la oportunidad de platicar del tema con Leonel y su familia. Claudia, una de las tías de Leonel, expresó que sí participa en la política, pero “nomás a la hora de la votación, salgo a votar, regalo mi voto a ellos y ya”. Para ellos, quienes “hacen política” quieren dinero: “participan los que les gusta ganar el dinero, sólo así”, aseveró Elisa, una de las cuñadas. Y continuó Leonel:

“Los que participan están buscando algo. Buscan el trono, un pedazo de hueso, ven más fácil de ganar el dinero. Nosotros somos los que los ponemos arriba y ya luego disfrutan y ni se acuerdan si los apoyaste. Así pasa, así es. Cuando uno lo necesitan, dicen: no hay, no alcanza”.

Les pregunté directamente ¿por qué no se han acercado a las autoridades para solicitar apoyo para trabajar? Elisa respondió:

“Son procesos muy fastidiosos. Como nosotros estamos al día, a veces para nosotros es pérdida de tiempo. Primero vas y, hasta cierto punto, te dicen que necesitas un grupo, que debes hacer un proyecto, hasta engargolado. Como mi papá fue comisario, hace un año que salió, yo me acuerdo que vinieron a dar un curso de cómo puedes formar tu grupo, a qué instancia vas a acudir y de eso se hace el proyecto. Luego se manda en no sé qué lugar y si se aprueba, te lo dan. Pasa a otra fase. Yo tengo entendido que es así. Nosotros no fuimos porque tienes que invertir, tienes que pagar para que te hagan el proyecto. Luego tienes que ir a un curso y son pláticas y pláticas y pláticas. Es pérdida de tiempo y lo dejamos así”.

Debido a que el comisario atiende asuntos relacionados con los campesinos y los ejidos de la localidad, le pregunté a Elisa si sabía sobre un apoyo similar para los tejedores y las tejedoras, y aclaró: “Tengo entendido que esa misma plática se dio para los artesanos en el Palacio. Una plática de cómo podían hacer su proyecto

para ver si luego se les aprobaba. Nosotros no fuimos también”. La familia de Leonel ha observado que la gente que entrega los proyectos y le da seguimiento al proceso, obtiene los recursos.

Sin embargo, antes no era así, no se elaboraba proyecto, simplemente los tejedores y las tejedoras acudían al Palacio y solicitaban el apoyo. En voz de Claudia:

“Hace quince años, el gobernador dio buen tanto de dinero para empezar a trabajar. Fue buen dinero que nos dieron, hasta el gobernador dijo: si ustedes se ponen a trabajar, se dividen el dinero por cada grupo. Yo fui allá de ese proyecto para que podamos vender nuestro producto. Unos empezaron a tejer los sombreros más finos. Íbamos a pintar huano de colores y también tejíamos en las cuevas del norte. Un señor empezó a llevar sombreros. Cuando volvimos a juntarnos para otro proyecto, se estancó. Nos dijo el señor que no se vuelve a comprar sombrero porque no lo hacen bien. Nos rebotó no sé cuántos sombreros. Empezó a decir de quiénes son los tejidos. De eso pidió más sombreros de quien teje más bonito. Cuando volvió el señor dice: no hay dinero, nomás tres veces vino, duró menos de un año el proyecto. El poco dinero se dividió en no sé cuántos líderes y no volví a ir”.

Leonel interrumpió a su tía para agregar:

“Mi tía no era líder, estaba como alumna nada más. Supuestamente ese dinero era para todo el grupo, pero esos líderes son abusados. Ese dinero son para ellos. A los alumnos les daban el dinero de los sombreros que vendían, nada más; era la mínima cantidad. A mí no me gustan esas cosas, yo no entré allá porque no me gustó la forma. Conozco a esa gente que participó. Lo manejan a su conveniencia, allá hay mucha corrupción. Tarde o temprano va a terminar mal. Ahí está, terminó mal. Muchos se pusieron buzos y ahora tienen su propio negocio. Esas gentes utilizaron el nombre de los demás para beneficiarse ellos. Yo les digo que no me interesa, los rechazo porque ya sé cómo son”.

Elisa a su vez comentó:

“Por eso no funcionan esas cosas, los cabecillas son los abusados que se quedan con el dinero. Por eso nunca ha funcionado y la gente ya lo sabe. ¿Para qué vamos a salir a apoyar eso? A veces, eso es pérdida de tiempo y no ganas nada o el mínimo. Ni modo, ya evitamos problemas.

Ellos son los que pusieron su negocio, en lugar de que apoyaran la gente para que todo eso funcionara”.

“Así es, desgraciadamente”, continuó Claudia, “la ambición rompe el saco”. Manifiestan que luego de estas experiencias han decidido permanecer al margen de cualquier cosa relacionada con las autoridades:

“Por eso decidimos no salir, yo así le dije a un señor que estaba haciendo censo. Señora, ¿por cuál de los candidatos va a votar? Le digo: por ahorita no te puedo decir por cuál voy a votar. ¿Por qué seño?, ¿no trabajan bien?, ¿no están trabajando bien? Por eso yo siempre he falsificado mi nombre, no doy mi verdadero nombre. Me preguntan, ¿vives acá? A veces sí, a veces no, me voy de viaje” (Claudia).

Elisa lo reafirma: “qué encuesta ciudadana. Te preguntan desde el presidente de la República, hasta el presidente de la Junta. Les dije: de política, no sé nada. Y les dije, lo siento, no les voy a dar mi nombre ni mi dirección”.

La familia de Leonel no es la única que piensa de esta manera, otros tejedores y otras tejedoras muestran la misma actitud de desconfianza hacia las autoridades y los actores que “hacen política”. La mayoría de los tejedores y las tejedoras “que no se dan a conocer”, tal como los señala la directora de la Casa de la Cultura de Bécac, desconfían de todo lo relacionado con el gobierno. De lo que se deriva que los beneficiarios del apoyo gubernamental sean siempre los mismos, “los que siempre apoyan mucho”. Y por esta situación, cuando los funcionarios salen a las calles a realizar censos, los tejedores y las tejedoras se abstienen de participar. En palabras de Elisa: “cuando vienen a censar, yo, por mi parte, digo que no soy artesana. Pues sí, porque no tenemos ningún beneficio”.

## Intervenciones

Los tejedores y las tejedoras de jipijapa de la región de estudio han recibido apoyos de las siguientes instituciones en los tres niveles del gobierno (véase cuadro 8.1):

Cuadro 8 1 Instituciones involucradas en la actividad artesanal

<b>Institución gubernamental</b>	<b>Nivel</b>
Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías (FONART)	Nacional
Servicio Nacional de Empleo	Nacional
Instituto Nacional indigenista (NI) de 1948 a 2003	Nacional
Comisión Nacional Forestal (CONAFOR)	Nacional
Instituto Nacional de Economía Social (INAES) antes FONAES	Nacional
Universidad Autónoma de Chapingo	Nacional
Secretaria de Desarrollo Rural (SDR)	Estado Campeche
Secretaría de Desarrollo Industrial y Comercial (SEDECO)	Estado Campeche
Comisión Nacional de Áreas Protegidas (CONANP)	Estado Campeche
Casa de las Artesanías (Tukulná)	Estado Campeche
Instituto Estatal para el Fomento de las Actividades Artesanales en Campeche (INEFAAC)	Estado Campeche
Secretaria de Turismo	Estado Campeche
Desarrollo Económico y Social del Ayuntamiento de Calkiní	Municipio Calkiní
Instituto de Capacitación para el Trabajo (ICAT)	Municipio Calkiní
Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas (CDI)	Municipio Calkiní
Junta Municipal Bécal	Localidad Bécal
Comisaría Bécal	Localidad Bécal
Casa de la Cultura	Localidad Bécal
Casa de las Artesanías	Estado de Yucatán
Gran Museo del Mundo Maya	Estado de Yucatán
Museo de Culturas Populares	Estado de Yucatán
Junta Municipal Halachó	Localidad Halachó
Comisaría Cuch Holoch	Localidad Cuch Holoch

Fuente: Elaboración propia.

Clasifiqué los apoyos otorgados a los involucrados en la actividad artesanal de acuerdo con el tipo de intervención gubernamental: concursos, exposiciones y

demostraciones, materia prima, prensas para planchar sombreros, talleres-cueva, puntos de venta, terrenos de cultivo, ferias artesanales, cursos, foros de intercambio de experiencias y capacitaciones<sup>249</sup>.

Una de las intervenciones más socorridas han sido los concursos. Desde la década de 1970 se multiplicaron las instituciones en los tres órdenes de gobierno ofrecen premios a los ganadores. Esta “concurstitis” ha provocado que los tejedores más “abusados” y las tejedoras “más abusadas”, les compren piezas a los más adiestrados y las inscriban como propias para ganar el premio. Desafortunadamente, las instituciones carecen de mecanismos de control para corroborar que los ganadores sean los autores de las piezas inscritas.

Los puntos de venta son una intervención controvertida. Se habilitan espacios para la comercialización de productos y se entregan a grupos de trabajo, pero al paso del tiempo, se reportan bajas o nulas ventas. Los tejedores y las tejedoras no reciben capacitación sobre administración y contabilidad, no tienen un plan de mercadotecnia ni tampoco recursos para hacer publicidad. La mayoría de los habitantes en la región, coinciden con que estos espacios son elefantes blancos, es decir, que el costo de su construcción fue mayor que el beneficio de su funcionamiento.

Los terrenos de cultivo para abastecerse de suficiente materia prima a lo largo del año es otra de las intervenciones que continuamente fracasa. Las instituciones han entregado muchos recursos para habilitar terrenos ejidales y colocar módulos agroforestales. Dado que son proyectos a largo plazo (se requieren entre 3 y 4 años para cosechar los cogollos), se generan muchos conflictos entre los integrantes de los grupos, así como entre ellos y los ejidatarios. La organización de este tipo de proyectos muchas veces pasa por alto el recurso más importante: la energía eléctrica. Los recibos de luz llegan con un monto superior a 100 mil pesos y ninguna institución ha apoyado a los beneficiarios para conseguir subsidios. Paradójicamente, el único cultivo a larga escala en la región pertenece a un grupo de trabajo que nunca ha recibido recursos gubernamentales. Se requiere de un plan

---

<sup>249</sup> Ver anexo 4 (Tipos de intervenciones gubernamentales en las tres localidades).

regional donde intervengan distintas instituciones de Campeche y Yucatán para resolver la problemática de la escasez de materia prima.

Las capacitaciones de tejedores y tejedoras han procurado contrarrestar la falta de mano de obra en Bécál y cubrir la demanda de productos a nivel regional. Se han otorgado recursos para que el oficio se transmita en localidades con un alto grado de rezago social donde no hay otras oportunidades de empleo. Muchas veces los habitantes toman el curso porque reciben una beca y al concluirlo, abandonan el oficio. Otra problemática es que se ha abaratado aún más la mano de obra y los comerciantes han dejado de pedirles mercancías a los tejedores y las tejedoras de Bécál. Es decir, el hecho de que cada vez más personas se involucren en la actividad artesanal no les asegura que reciban un pago justo por sus productos, y tampoco que puedan comercializarlos todos.

Los cursos que ofrecen las instituciones son insuficientes, los tejedores y las tejedoras requieren de más conocimientos sobre administración, contabilidad y mercadotecnia. Necesitan crear su propia marca, logotipo y etiquetas, e incluso comercializar por internet. Los foros de intercambio de experiencias también son insuficientes, aunque los resultados han sido positivos porque generan nuevas perspectivas para la producción artesanal. En términos generales, las ferias artesanales son la única intervención gubernamental que ha impulsado a la mayoría de los tejedores y las tejedoras. Es el único espacio que resuelve la principal problemática de los productores y ofrece nuevos canales de comercialización.

#### Prácticas gubernamentales y prácticas económicas de los actores rurales

Silvia Terán, funcionaria en el Gran Museo del Mundo Maya de Yucatán, ha trabajado en diversas instituciones fomentando la actividad artesanal de la región. En 1978, comenzó a trabajar como promotora cultural en Culturas Populares, una de sus principales funciones fue realizar un censo de artesanos en todos los municipios del estado. Después, adquirió experiencia en la iniciativa privada a través de una organización civil que dirigió durante 20 años para apoyar grupos de bordadoras mayas. Y finalmente, regresó al sector público, desde el 2012 ha

trabajado en el Museo. En una entrevista, me expresó su punto de vista sobre el papel del gobierno:

“Me di cuenta de que el gobierno lo que le interesaba con todas esas políticas era las sobras del presupuesto para los artesanos. Nunca, realmente, el gobierno ha tenido una política de decir: vamos a fortalecer a los artesanos para que los artesanos crezcan, se desarrollen, tanto creativamente, como productivamente. No, siempre ha sido así, raquíticos los apoyos. Para mí el fin principal es mantener un grupo de votantes fijos. O sea, no les importa que ellos realmente lleguen a ser autónomos en sus empresas y ya no necesitar apoyos del gobierno, que sería lo ideal desde el punto de vista de un crecimiento del sector. No. Entonces siempre es así, poquito, raquítico, no ven al artesanado como un sector que pudiera crecer y ser un sector representativo del país. Digamos, pequeños empresarios, artesanos exitosos. No, no le interesa al gobierno eso, definitivamente. Realmente no ha hecho una política dirigida a eso”.

Un par de funcionarios públicos de Desarrollo Económico y Social del Ayuntamiento de Calkiní, un abogado y un economista, sostienen que el motivo por el cual las intervenciones gubernamentales no han fortalecido la actividad artesanal es debido a que se considera que la producción de los tejedores y las tejedoras pertenece más al ámbito cultural que al económico:

“El gobierno promueve mucho la cuestión cultural, resalta mucho que el municipio de Calkiní concentra más del 50% del padrón estatal, estamos hablando de cinco mil artesanos. El gobierno hace su esfuerzo por promover la cultura y en la cultura va la cuestión artesanal, pero siento que no se ha hecho un programa para incentivar la producción artesanal. Un programa donde produzcan su materia prima, adquirir equipo técnico e incluso, puedan buscar mercado. Una cosa es lo cultural y otra lo económico. Ninguno de los tres niveles de gobierno tiene una política pública para promover la producción y comercialización artesanal. Sí apoyan, pero para cuestiones emergentes. Los tres niveles de gobierno conciben a lo artesanal en la cultura, no en la producción. Es difícil, porque el origen de la problemática no está en el gobierno sino en los artesanos mismos. Es un círculo vicioso: el gobierno fomentó la actividad artesanal como un tema cultural y a la gente así se le quedó. La gente no es muy consciente de su problemática muchas veces. Entonces, producen para subsistir, producen un sombrero para comer al día, y el gobierno quiere alzarse el cuello, aunque el artesano siga en la pobreza, de que hay una imagen cultural de la Península. Pero el artesano sigue en la miseria. Ni gobierno ni artesano son conscientes. Faltan

profesionistas, no tanto académicos que se metan en la política para cambiar esas cosas. No es fácil. Incluso querer impulsar un proyecto artesanal es como tirar una gota en un desierto, se seca en un instante. La problemática en Santa Cruz, cuando llega un proyecto y los artesanos parecen zopilotes, se pelean, no sirve de nada. Quizás el diseño del programa sí estaba orientado a hacerlo productivo, a hacerlo rentable, pero nadie ha sido capaz de que ellos logren visualizar un área de oportunidad en su actividad. Los únicos que han superado esa limitante son los nuevos intermediarios, son los que acopian y salen adelante. Ellos sí ya tienen un negocio, pero son muy pocos. Quizás si se multiplican éstos, la demanda sería mayor y quizá si hubiera un acopiador más grande para que pudiera exportar. Para eso falta un valiente, se necesita un inversionista local o que venga de afuera que tenga una visión más amplia”.

Los testimonios de los tres funcionarios mencionados apuntan a que los tres niveles de gobierno carecen de una política para incentivar la producción y la comercialización. Lo que han observado son acciones aisladas, emergentes e incluso improvisadas, dirigidas únicamente a la subsistencia del artesano y su familia. Sobre el enfoque cultural de la actividad artesanal cabe mencionar que FONART se crea justamente para rescatar y hacer rentable el arte y la cultura local.

Ahora bien, FONART ha brindado apoyo para que los artesanos produzcan su materia prima, adquieran equipo técnico y comercialicen sus productos; no obstante, como se explicó en el apartado del tipo de apoyos otorgados en la región de estudio, los recursos son insuficientes. En México, el financiamiento a la actividad productiva es escaso, toda vez que se adolece de una política industrial nacional con los recursos y apoyos políticos necesarios (Moreno Brid 2016:78). El tejido de jipijapa no se ha convertido en una actividad rentable y nadie ha exportado. En este sentido, no existe un clima de negocios propicio para que la inversión privada se intensifique y se coloque a las exportaciones como el nuevo motor de la economía local.

Por otro lado, como refieren el abogado y el economista, la problemática de la actividad artesanal tiene varias aristas. Aseguran que, si los tejedores y las tejedoras fueran conscientes de su situación, producirían más y no dependerían únicamente del gobierno para salir adelante. Desde la perspectiva de ambos funcionarios, los únicos que han superado las limitantes son los “nuevos

intermediarios” porque “acopiando” y “vendiendo” artesanías tienen la posibilidad de “salir de la miseria”. Una de las consecuencias de las prácticas paternalistas es que la mayoría de los tejedores y las tejedoras indígenas se ha acostumbrado a que el gobierno debe resolver todos sus problemas, y en esto radica la crítica de los funcionarios. El argumento es que, si estos tejedores y estas tejedoras participaran de manera más activa y autocrítica, entonces tendrían posibilidades de revertir su situación económica.

Al respecto, de acuerdo con Manfred Nitsch<sup>250</sup>, existen dos tipos de intervenciones. El economista denomina a la primera de tipo *feed ducks*<sup>251</sup> y la segunda *salt stone*<sup>252</sup>. El primero otorga regalos, es de tipo asistencialista. El problema de esta intervención es que un alto grado de asistencialismo puede paralizar la capacidad de autoayuda en la población. Este paradigma considera que no es positivo otorgarle todos los recursos a la población porque ellos deben organizarse para autoproverseer del resto de los recursos, de lo contrario esperarán demasiado tiempo para conseguir todos los recursos y, por lo tanto, podrían poner en riesgo el proyecto y la capacidad de salir adelante. El segundo tipo de intervención únicamente “inyecta” el apoyo necesario para que el proyecto arranque. Un proyecto de tipo *salt stone* ubica qué recursos proveen las instituciones y cuáles los beneficiarios, de manera que se visibiliza la autoayuda. De modo que es preferible un proyecto *salt stone* sobre uno *feed ducks* porque así se rompe “el círculo vicioso” del que hablan los funcionarios de Desarrollo Económico y Social del Ayuntamiento de Calkiní. Los tejedores y tejedoras indígenas tienen cierto margen de acción para fortalecerse, para crecer y ser autónomos.

---

<sup>250</sup> Comunicación personal, junio 2017, Berlín (Alemania).

<sup>251</sup> Las teorías sobre la alimentación de los patos sugieren que ésta inhibe su migración. Muchas especies habitan de manera permanente los lugares como los parques donde se les alimenta además de que, por lo general, la comida que se les proporciona es poco saludable. Por otro lado, existe el peligro de que los patos se vuelven agresivos cuando se les alimenta con mucha frecuencia. De ahí la analogía negativa que establece Nitsch con los proyectos de tipo asistencialista.

<sup>252</sup> Se trata de una piedra con muchos depósitos de minerales que consumen los animales para satisfacer los nutrientes necesarios para su supervivencia. Las personas que se dedican a cuidar animales de granja colocan estos bloques en ecosistemas que se caracterizan por una baja disponibilidad de nutrientes. Nitsch encuentra poderosa esta analogía para describir los proyectos que proporcionan únicamente los recursos necesarios.

Sin embargo, lo que separa al tejedor que vive al día y que su ingreso depende de un intermediario, de un tejedor-intermediario o una tejedora-intermediaria, o “nuevo intermediario” no es sólo la falta de consciencia de su situación y la incapacidad de producir más de “un sombrero para comer al día”. Considero que la posibilidad de que un tejedor o una tejedora se convierta en intermediario depende de múltiples factores: género, edad, ciclo doméstico, recursos propios para invertir y recursos gubernamentales<sup>253</sup>. Un tejedor también puede ser comerciante, pero de sus propios productos, en este caso influyen los factores mencionados, y otros muy específicos. Por ejemplo, Hilario es un artesano “finista”<sup>254</sup> de los más jóvenes, tiene 45 años y teje sombreros de cuatro partidas además de otras piezas de jipi poco comunes, por lo que ha ganado muchos concursos a nivel local, estatal y nacional. Tiene tanto renombre, que vende directamente al comprador:

“tengo unos tres años que estoy trabajando así porque me genera más recursos que con un intermediario. La gente me conoce por medio del internet, del celular y de redes sociales. Ha llegado mucha gente acá conmigo. Mi triunfo más grande fue un premio en 2010 en Francia, en un proyecto que realicé con una diseñadora de México. Ahora que tengo capital ya no me preocupo por qué vamos a comer, ya me puedo concentrar en lo que voy a realizar. Entonces al no preocuparme estoy concentrado al 100% en lo que plasmo y en mis ideas de lo que voy a hacer entonces me salen hermosas mis piezas. La mayor preocupación es tener capital para la comida porque cada sombrero que elaboro me dilata hasta tres semanas aproximadamente con una pieza nada más. Ya tengo la economía para solventarme hasta tres semanas o un mes entonces me salen hermosas mis piezas. Mejoró mi calidad y mejoraron mis diseños, y siento que puedo dar más. Antes cuando no tenía capital y mis hijos necesitaban cosas para la escuela, yo no me concentraba en mis trabajos. Eso me obligaba a ir con los intermediarios y remataba mi mercancía. Por ejemplo, una pieza que en el mercado cuesta dos mil pesos aquí me daban menos de 800 pesos. Y lo tenía que hacer para traer los recursos a la casa para mi familia”.

---

<sup>253</sup> En el capítulo 4 explicó cómo influyen el género, la edad y el ciclo doméstico en la producción de los tejedores y las tejedoras. En cuanto a los recursos para invertir, el capítulo 7 analiza a detalle dicho factor. El impacto de los apoyos gubernamentales recibidos se analiza en el Anexo 4.

<sup>254</sup> Para Hermitaño un “finista” es un artesano que teje muy fino, de cuatro partidas.

Cuando Hilario trabajaba para los intermediarios era consciente de la situación en la que se encontraba y al mismo tiempo era capaz de tejer más de un sombrero diario para llevar comida a su casa. El problema no era ése, tal como sugieren los funcionarios del Ayuntamiento de Calkiní. Algunos tejedores y algunas tejedoras comenzaron como Hilario, crearon piezas únicas que inscribieron en concursos para luego venderlas y así, mantener a su familia. Eventualmente, dejaron de participar en concursos y se convirtieron en intermediarios.

Aunque la trayectoria de este tejedor es única; en 2008, se arriesgó al utilizar la beca de sus hijos en comprar materia prima y hacer pruebas de diseños, lo que le permitió concursar por primera vez a nivel estatal. A partir de ese momento, ha ganado muchos otros concursos y con el dinero que recibe como premio, compra más materia prima y hace otras pruebas de diseños para venderle sus piezas directamente a los compradores finales. En los últimos tres años, esta estrategia le ha permitido tener capital para dejar de preocuparse por el sustento diario y tener mayor libertad creativa, con la cual “mejora sus diseños”.

El desarrollo de sus capacidades individuales ha tenido un alto costo social en su localidad. En una ocasión, mientras realizaba el trabajo de campo en la zona de estudio, el locutor de la tarde en la radio de Bécál, entrevistó a Hilario. Lo anunció como uno de los mejores tejedores y ganador de muchos concursos, y le preguntó por sus últimos diseños. Hilario dijo que había “inventado” una bolsa y una billetera, dicho comentario causó gran revuelo porque en ese momento, la tejedora Mariana-nieta del primer maestro artesano de Bécál, Andrés Uc- envió un mensaje a la radiodifusora afirmando que ella había sido la primera persona en inventar esas piezas y muchas otras y que, por lo tanto, Hilario le había copiado sus diseños. Al recibir este mensaje, el locutor se lo mostró a Hilario y él a su vez afirmó que no conocía las piezas de Mariana. Entonces Mariana envió otro mensaje: “no es porque me creo la gran artesana. Yo no estoy acostumbrada a decir que yo inventé una cosa, si no yo lo hice”. Luego el locutor dijo: “ella es una famosa por su abuelo, él inventó el calado de los sombreros. Y su papá es muy famoso también, él me ha hecho unos changos con su cría”. Hilario se limitó a responder: “está bien que

Mariana sepa muchas cosas”, y luego invitó a los radioescuchas a su exposición que se realizaría al día siguiente en la plaza.

Durante algunos días, varios tejedores y varias tejedoras comentaron sobre la entrevista radiofónica de Hilario. En general, estos comentarios fueron negativos hacia el tejedor. Tuve oportunidad de entrevistar a Mariana al respecto, y ella me dijo que Hilario se “la pagó” por decir que él había inventado esos diseños. Ella consideró incorrecto que él “se creyera el gran artesano” porque, finalmente, fue su abuelo quien “inventó la tradición” y, por lo tanto, es ella la heredera directa de varios diseños. En este sentido, todos los demás tejedores y tejedoras que han tejido piezas semejantes a la de ella, “se lo han copiado”.

Hilario se ha convertido en un productor con una “mirada empresarial”<sup>255</sup> y Mariana trabaja de una manera que dista de la lógica empresarial occidental. Desde la perspectiva de los funcionarios del Ayuntamiento de Calkiní, Mariana es una artesana que no es consciente de su situación y que se conforma con tejer un sombrero al día para comer. Lo que yo observo, es que existe una tensión entre adquirir nuevas habilidades individuales y pertenecer a la cultura maya<sup>256</sup>. La perspectiva institucional insiste en que las tradicionales prácticas de estos actores, tales como la complementariedad del ingreso familiar a través del intercambio de productos, les impide desarrollarse como empresarios. En el trabajo de campo observé que en cuanto los beneficiarios reciben recursos deciden comprar alimentos o resolver sus carencias inmediatas, muy pocos -quienes cuentan con una supervisión constante y cercana de algún funcionario público- deciden reinvertir para generar más recursos a largo plazo a pesar de las posibles envidias y disputas.

Después de varios años de intervenciones gubernamentales se ha reactivado la producción y comercialización de artesanías, han surgido nuevos mundos de producción, han aumentado los tejedores y tejedoras, y se han generado nuevos estamentos entre tejedores y tejedoras. En cuanto a lo último, ésta creciente

---

<sup>255</sup> El Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías (FONART) elaboró un diagnóstico en 2009 sobre la situación de los artesanos en México. El documento afirma que los aspectos sociales y culturales involucrados en las formas de producción artesanal, distan de la lógica empresarial occidental, y que por lo tanto un artesano debe aprender a producir “con miras empresariales”.

<sup>256</sup> Sobre esto último en el capítulo 4 presento un análisis de lo que implica ser maya y pertenecer a una sociedad tradicional.

desigualdad también responde a otros factores, tales como el sistema económico mundial, nacional y regional, y al mercado. Evidentemente, los apoyos para la actividad artesanal no pueden resolver todos los problemas de pobreza y marginación. La inserción desigual de los actores en el mercado responde a la devaluación de la economía campesina y los productos agrícolas frente a la industria, al desarrollo inequitativo entre el ámbito rural y el urbano, entre otros factores ampliamente discutidos en el apartado de la nueva ruralidad del primer capítulo.

El proceso de inserción en el sistema

Los tejedores y las tejedoras mayas que siguen las costumbres y tradiciones de sus comunidades y organizan su vida a partir del vínculo de parentesco han entrado en conflicto por la descontextualización de su entorno a la que las intervenciones gubernamentales los han orillado en los últimos años.

En la CDI de Calkiní tuve oportunidad de entrevistar a un funcionario que ha trabajado en la región desde mediados de la década de 1970. La primera pregunta que le hice es cómo trabajan los actores a los que han apoyado, y cómo trabajan los tejedores y las tejedoras en específico; a lo que respondió:

“Los artesanos están acostumbrados a trabajar individualmente, querer que trabajaran en grupos es muy difícil porque trabajan de esa manera. El trabajar individualmente era obligado por la marginación en la que se encuentran. Viven de lo que hacen diario de la artesanía y cuando aprenden a hacer lo del sombrero de jipi pues mucho más, cada quien hace lo que puede y saca lo que puede para mantenerse. Pasar al proceso de quererlo organizar para que trabajen como grupo es muy difícil. Llega el momento que decimos sí, ellos trabajan individualmente en todas las actividades productivas y sobre todo en las artesanales. Por ejemplo, los campesinos trabajan individualmente y cuando trabajan en colectivo son un desastre porque echan a perder todo. Se les dan sistemas de riego y lo único que pasa es que se echa a perder porque no lo trabajan, lo dejan que se eche a perder porque trabajan individualmente”.

El funcionario recordó un caso de 1975, cuando el gobierno otorgó tractores a los campesinos con el objetivo de introducir tecnología en el campo y hacer más eficiente determinados procesos en el ciclo agrícola. Al recibir el recurso, el grupo acordó vender el tractor para dividirse el dinero y luego trabajar de forma individual. Más tarde, los funcionarios se dieron cuenta de que las mujeres, a diferencia de los hombres, eran capaces de sacar adelante un proyecto colectivo:

“Ahí es donde incide el gobierno federal, mediante el INI en esa época. Ahora, todas las organizaciones de artesanas han salido precisamente por eso, porque se descubrió que son ellas las que pueden hacerlo, los hombres no. Los hombres se siguen organizando para pedir, cuando se les da se vuelven a desorganizar y trabajan individualmente. En la década de 1980 a 1990, el gobierno federal volcaba recursos a las organizaciones que se creaban para hacer una actividad productiva, se daban recursos indiscriminadamente a la gente. Resulta que el mayor índice de recuperación era de las mujeres, el 90% de recuperaciones era de mujeres. Eso tiene mucho que ver con la cultura de trabajar, porque el hombre tiene bien tipificado de que él trabaja el campo y la mujer se queda en su casa. Cuando ven que no les alcanza a ninguno de los dos para poder mantenerse y mantener, la mujer como siempre innovadora dice voy a hacer algo adicional. Cuando la mujer se da cuenta de que no le alcanza al esposo, entonces le entra. Así le hizo la mujer en la región. Empiezan a hacer una actividad adicional: urdir hamacas, hacer el bordado, tejer sombreros, lo que sea”.

Según el funcionario, las mujeres son más conscientes que los hombres. Cuando ellas salen a otras localidades a vender sus artesanías se dan cuenta de que las cosas pueden hacerse de manera distinta:

“Así empieza la mujer a querer dar a sus hijos otras cosas. Entonces, ella se esmera más y en lugar de hacer un hipil, hace dos. El esmerarse más significa que ya está cambiando. En cambio, si el hombre ve que no le funciona el espeque se espera hasta que venga el otro espeque. Eso sucede hace más de 35 años, cuando llegué, y eso sucede hoy. Pero la mujer ha empezado a sobresalir, hay mujeres de Bécal, que se les apoyó por parte de la CDI, que han ido al extranjero”.

En el testimonio queda claro que la CDI, antes INI, ubica a las localidades del Camino Real como de alta y media marginación. Estos actores han vivido en situación de marginación por generaciones, al menos desde que comenzó la época

de las haciendas henequeneras, es decir, finales del siglo XVIII (Machuca Gallegos 2012), cuando la mayoría de los hombres trabajó como peón agricultor y la producción se organizó a partir de la unidad doméstica.

#### De peones en las haciendas a trabajadores individualizados

Un habitante de 90 años de Santa Cruz me comentó que cuando estaba el Dzul (el hacendado Sitxo García), “estaba segura” su ropa cada año, recibía tres mudas de ropa anual, y además tenía comida y techo. En cambio, afirmó, ahora supuestamente “estamos libres”, pero de qué nos sirve, no tenemos que comer, no tenemos que vestir, ¿de qué nos sirve ser libres? Las condiciones de trabajo en las haciendas eran contradictorias, por un lado, el hacendado y los mayordomos ejercían violencia hacia los peones y sus familias, y por otro lado les otorgaban prestaciones paternalistas. El sistema parecía “justificarse a través del paternalismo de los amos” (Machuca Gallegos 2010:90).

Al concluir la época de las haciendas henequeneras e iniciar el auge del reparto agrario (1919-1955), la dinámica de las UD se reorganizó<sup>257</sup>. De Teresa (1992) encontró que en este periodo el contexto socioeconómico conllevó a que las familias retuvieran a sus miembros al mismo tiempo que retrasaran la incorporación de éstos a las actividades productivas. Estas familias recurrieron a la migración definitiva para expulsar a sus miembros. Asimismo, la autora observó que años más tarde, durante la crisis de la producción (1956-1983), el contexto socioeconómico provocó una expulsión prematura de los miembros para acelerar la incorporación de éstos a las actividades productivas con lo que se redujo la duración del ciclo familiar. Los miembros que se expulsaron (por matrimonio) fueron mujeres y no hombres, porque ellas pesan más sobre el consumo y aportan un ingreso menor.

---

<sup>257</sup> Véase capítulo 4 para comprender el caso de los tejedores y las tejedoras de los municipios de Calkiní y Halachó.

La crisis de la producción de henequén desestructuró la organización de las UD y las actividades locales<sup>258</sup> que realizaba cada trabajador: se redujo el número promedio de actividades locales por trabajador y a nivel familiar se diversificó el rango de actividades tanto locales como externas. Entonces, la crisis causó una salarización de la mano de obra familiar, y a su vez impuso una especialización del trabajo individual (De Teresa 1992:187). Justamente, en el periodo de crisis, aparece el trabajo femenino en actividades de subsistencia que antes realizaban los trabajadores masculinos, convirtiéndose así las mujeres, en trabajadores secundarios. La autora explica que “el aumento del número de mujeres trabajadoras permite el desarrollo de nuevas actividades al interior de la unidad doméstica lo cual se liga al fenómeno de la diversificación de actividades familiares” (De Teresa 1992:192). Esta especialización del trabajo individual que surge entre 1956 y 1983, fue debido a la pérdida del acceso y control de los recursos productivos y la salarización del trabajo familiar.

Considero que este proceso de especialización del trabajo individual de los actores de la región que comenzó en 1956 ha repercutido en la dificultad que tienen para trabajar de manera grupal, tal como lo ha observado el funcionario de la CDI desde mediados de la década de 1970 en el Camino Real. Los actores comenzaron a trabajar individualmente debido a la marginación causada por la pérdida del acceso y control de los recursos productivos y de la salarización del trabajo familiar; y actualmente esta misma situación impide que trabajen en grupos. El nivel de marginación en el que viven estos actores los conduce a intentar subsistir con el tejido de un sombrero al día. Resulta imposible revertir la situación con una buena organización como sostiene el funcionario, el problema radica en las múltiples carencias de la población. Estos actores llevan más de sesenta años en crisis y trabajando de manera individual<sup>259</sup>, en este contexto es muy difícil evitar que lo “echen a perder todo” cuando se les entreguen recursos para trabajar en grupos.

---

<sup>258</sup> De Teresa clasifica las actividades locales en 3 tipos: actividades de **autoconsumo** (agrícolas: horticultura, fruticultura familiar, cría de animales domésticos y producción de maíz; y no agrícolas: artesanales, caza, pesca y recolección), actividades **no agrícolas** (asalariadas locales, migración temporal y otras como producción mercantil de artesanías, servicios, actividades comerciales y pequeña industria) y actividades **agrícolas** (ejido, parcela de henequén, trabajo asalariado agrícola, y otras actividades agrícolas) (De Teresa 1992:257).

<sup>259</sup> Los tejedores y las tejedoras necesitan ingresos diarios que el trabajo colectivo no garantiza.

Dado que, para enfrentar la crisis los actores aprendieron a trabajar individualmente desde 1956, es comprensible que, actualmente, cuando reciben recursos, los dividan por partes iguales para que cada uno lleve a cabo sus propios proyectos de vida.

En cuanto a la capacidad para trabajar adecuadamente y su relación con el género, el funcionario señala que las mujeres, a diferencia de los hombres, pueden trabajar en equipos y lograr el objetivo de los proyectos productivos. Al respecto, De Teresa (1992), en su investigación descubrió que la crisis provocó que las mujeres se involucraran en actividades de autoconsumo (agrícolas: horticultura, fruticultura familiar, cría de animales domésticos y producción de maíz; y no agrícolas: artesanales, caza, pesca y recolección) y se convirtieran en trabajadoras secundarias. Las mujeres que se encontraban en la etapa expansión o de sustitución, se dieron cuenta de que los ingresos del esposo eran insuficientes para mantener a la familia y entonces buscaron nuevas actividades al interior de las UD, para que otros miembros de la familia diversificaran su rango de actividades. En cambio, las mujeres en una etapa de dispersión, viudas o divorciadas y con un capital propio o recursos gubernamentales, decidieron salir de sus localidades para vender sus productos. Estas mujeres, asegura el funcionario, modificaron su manera de pensar en diversos sentidos: en su relación de pareja, en el tipo de alimentación que ofrecen a su familia, la educación que quieren para sus hijos, el nivel de producción, entre otros. Desde el punto de vista del funcionario, la entrega de recursos a las mujeres para que realicen proyectos productivos las ha motivado a que “se esmeren más” para salir adelante.

No obstante, algunos testimonios de las beneficiarias sobre las consecuencias de la intervención gubernamental, en particular en el tejido social de las localidades, son más controvertidos. Olivia, de Santa Cruz, ha tenido experiencia trabajando con grupos de artesanas para obtener recursos gubernamentales<sup>260</sup>, y los resultados no han sido como esperaba. Ella afirma que es mucho mejor trabajar sola por dos motivos: el primero es que los funcionarios no han trabajado como ella

---

<sup>260</sup> Véanse apartado de “Tejer en Exhacienda Santa Cruz” del capítulo 5 y de “Prensas para planchar sombreros” del capítulo 8.

considera adecuado; y el segundo, es que la mayoría de las integrantes de los grupos donde ha trabajado eventualmente dejan de cumplir sus responsabilidades. Sobre los conflictos que se han suscitado entre las beneficiarias, Olivia afirma:

“A veces uno se desanima, a veces uno se cansa, sobre todo cuando uno sale. Cuando uno se aferra de que, sí vamos a poder, sí se puede, pero luego ellas dicen: ay, es que no puedo y ya no sale. Yo se lo digo a mi esposo, sí quiero trabajar y voy a ver cómo le hago, aunque lo trabaje sola. Todavía no lo hago, porque mi grupo sigue conmigo, primero, voy a hablar con ellas, que me digan las cosas claras, si siguen o no. Antes no porque si lo trabajo yo sola y vienen a exigir, voy a tener problemas. Mientras que se quede como está”.

Luz de 28 años, trabaja desde 2013 en el módulo de información turística “Choza maya”<sup>261</sup>, que se ubica en el primer cuadro de Santa Cruz. Recibió un curso de capacitación<sup>262</sup> para atender a los turistas, su horario es de 10 de la mañana a 2 de la tarde y recibe 1,050 pesos a la quincena<sup>263</sup>. Además de su trabajo en el módulo turístico, toma un curso de costura que ofrece la organización civil “Hombre sobre la Tierra”, de 3 de la tarde a 7 de la noche tres días a la semana y en sus tiempos libres, teje sombreros, organiza excursiones a los turistas extranjeros en los alrededores y siembra en el solar de la familia para contribuir al autoconsumo de su UD. Durante algunos meses, vendió sombreros en el ADO de Mérida y en Playa del Carmen, con apoyo de la organización civil. Dado que la CDI la reconoce como promotora comunitaria, ha asistido a encuentros institucionales en diversas ciudades del país<sup>264</sup>, es activista política<sup>265</sup>, entre otras actividades. Luz tiene experiencia solicitando recursos a instituciones gubernamentales para realizar proyectos productivos en su localidad.

---

<sup>261</sup> Se construyó en 2012 con recursos de la Secretaría de Turismo.

<sup>262</sup> En la Secretaría de Turismo en la Ciudad de Campeche y la CDI le ofreció el apoyo de los viáticos.

<sup>263</sup> Desde 2012 su sueldo lo paga el Ayuntamiento de Calkiní.

<sup>264</sup> Es la única que ha asistido de su localidad a tres eventos: Mérida, Campeche y San Cristóbal de las Casas en Chiapas.

<sup>265</sup> Como promotora comunitaria ha solicitado apoyos a los políticos para gente de su localidad, sobre a todo a jóvenes que quieren estudiar. Para ellos ha conseguido laptops y apoyos para pagar transporte público de Santa Cruz a Campeche y de regreso. Aunque no sólo a eso se circunscribe su activismo político, me comentó que también participa en procesos electorales. Cuando López Obrador ha perdido las elecciones, ella se organiza con grupos políticos del PRD para marchar en la ciudad de Campeche.

En 2005 solicitó recursos en Reforma Agraria para un proyecto de cría de cerdos, en sus palabras:

“A mí me dijo Reforma Agraria, ese dinero es para trabajar, no es para repartirse. Como somos un grupo, les dije: vamos a hacer los corrales, cada quien va a traer dos maderas y no lo traían y tampoco venían. Cuatro renunciaron que porque el proyecto no se aprueba y me firmaron su renuncia. Pero a la hora que salió el dinero, me demandaron en el Ministerio Público que porque les hice fraude de abuso de confianza. Me mandaron dos citatorios y hablé al ingeniero de Reforma Agraria. Ellos decían que el dinero me lo había gastado en un refrigerador, en ropa, en zapatos y otras cosas. El dinero estaba en el banco. Entonces me presenté en Campeche con la presidenta, la secretaria y la tesorera. La presidenta era mi mamá, la secretaria mi tía y yo la tesorera. Nos fuimos a la Reforma Agraria, salimos a las 8 de la mañana de Santa Cruz y ellas se estaban riendo, dijeron que me iban a encerrar en el Ministerio. Fuimos a hacer trámites al banco para retirar dinero y regresamos al pueblo para me trajeran a los animales. Los trajeron y le pagué en efectivo 79 mil pesos al señor, me dio factura. Le pagué también 15 mil pesos de alimento de los animales, también me dio factura. Me faltaba un semental y los destetes que son de engorda y dijo que esos llegaban en ocho días. En todo se fueron 179 mil pesos, pero ellas querían que yo les repartiera el dinero. Le pagué al ingeniero por su capacitación técnica. Ellas querían cazarnos solas porque habían comprado al licenciado del Ministerio Público. Cuando fuimos yo le dije que nosotras teníamos nuestros derechos, que no éramos delincuentes. Yo fui a demostrar que era inocente. Reforma Agraria mandó peritos. Mostré todas mis libretas y dijo si ellas firmaron y renunciaron. Ellas no creyeron en ese proyecto y yo sí. Cuando estuve yendo a gestionar el proyecto a Campeche más de una semana ninguna me apoyó, yo tenía que gastar de mi dinero. Lo más que me dieron fueron 10 pesos cada una, ¿qué voy a hacer yo con 10 pesos?, ¿qué voy a comer?, ¿qué voy a almorzar? No se ponen a pensar, ¿qué les cuesta seguir trabajando en este proyecto? Porque su ambición de que ese dinero se repartiera no era para eso, era para trabajar. Entonces mi papá y mi tío iban allá para que yo me viniera a descansar porque yo allá me quedaba a dormir. Hasta que un día que se abrió la ventanilla dijeron que se había aprobado el proyecto y le tocó a mi papá. Salió el ingeniero y le dijo a mi papá: no se preocupe, porque el proyecto ya se metió, tiene una semana que se metió. Y dice mi papá: y aquí sufriendo mi pobre hija una semana con este proyecto. Y dijo el ingeniero: para ver si tanto interés tienen en trabajar en ese proyecto. Cuando regresó mi papá dijo allá estás cuidando como tonta. Así se sacó el proyecto y ellas no quisieron trabajar. Yo estuve trabajando cuatro años, la Reforma Agraria me dio un certificado donde consta que en el proyecto sólo somos tres: la secretaria, presidenta y tesorera. Cuando

llegó supervisión de Reforma Agraria, las señoras que no quisieron trabajar dijeron que ese era su proyecto. El señor dijo lo bueno que a Luz la asesoraron bien porque si no ella las contrademandaba a ustedes por una difamación que hicieron. Cuando entró el supervisor vio que estaban los animalitos, ¿qué vas a hacer? Le dije pues venderlos y repartirnos el dinero, y el supervisor dijo está bien, esto ya es de ustedes pueden hacer lo que quieran. Yo estuve siempre tranquila porque no hice nada malo. Yo hice gastos para ir al Ministerio y tuve que pagar mis pasajes. Ellas se reían de que me iban a llevar, pero los de peritaje y los judiciales dijeron que todo estaba en orden, que no había delito que perseguir, que nosotras estábamos trabajando. En total tres supervisiones tuvimos y yo tenía que ir a Campeche a firmar. Me dijeron trabajaste bien, haz lo que quieras, repártelos, regálalos, lo que sea. Los vendí y ya listo”.

En 2009, Luz metió un proyecto Pacmyc para su grupo de tejedoras<sup>266</sup> y se lo aprobaron, con los recursos otorgados compraron materia prima para elaborar 40 sombreros que luego de exponerlos frente al comité evaluador, los vendieron en las ferias artesanales de Calkiní y Nunkiní. Pero, tuvo algunos problemas con sus compañeras:

“Les pagué a todos los integrantes del grupo los sombreros que se vendieron en Calkiní y Nunkiní. Algunos no se vendieron y se los fui regresando. Les dije cuando nos inviten a otras ferias artesanales les aviso y metemos los sombreros. Me dijeron que sí. De allá me invitaron para Campeche, una feria que hizo SEDICO y ya no se hizo. Le dije al licenciado no sé si yo pueda ir porque las señoras están muy exageradas porque dicen que no tienen a pesar de que ya se les dio ese apoyo, dicen que no tienen, que tuvieron que vender los sombreros para el pasaje de sus hijos, para su gastada de sus hijos, para que coman. Me dijo el licenciado es que la gente de allá solamente quiere que les des dinero más no lo quieren trabajar. Ahorita se dedican a tejer para su sustento familiar. Yo le digo a mi mamá que quiero trabajar bien para sobresalir en todo lo que podamos, pero aquí la gente ya me di cuenta de que no, sólo quiere que le des y le des y le des, y ellos nunca quieren participar. Así nunca vamos a prosperar, nunca vamos a salir adelante con la mentalidad de la gente de mi pueblo”.

Según el funcionario de la CDI, los habitantes de Santa Cruz no quieren trabajar. Lo que sucede en realidad es que están ocupados en obtener un poco de dinero para

---

<sup>266</sup> Véase en el apartado de “Exposiciones” del capítulo 8.

sostener a sus familias. Es decir, sus bajos ingresos no les permiten invertir en los gastos de operación del grupo de trabajo al que pertenecen. Aunque para los funcionarios esto significa una falta de visión, pocas ganas de trabajar, poco interés en prosperar y salir adelante. Los testimonios señalan al menos dos problemáticas: el paternalismo y que los apoyos que se otorgan son insuficientes para que un grupo de trabajo pueda capitalizarse y ser autogestivo.

En 2013, antes de trabajar en el módulo turístico y a partir de su interacción con la única organización civil que tiene proyectos en la localidad, Luz organizó un grupo de ocho jóvenes para llevar a cabo un nuevo proyecto: habilitar un restaurante para los turistas. Primero hablaron con el comisario y los ejidatarios para averiguar si les podían rentar o vender un espacio, pero la respuesta fue negativa:

“la gente y la autoridad no nos apoyó, nos quedamos así. Lo que pasa es que la gente ve que nosotros lo hicimos y dice por qué ellos. Porque nosotras somos las que salimos a veces, queremos que nuestra comunidad crezca, que se dé a conocer. Pero desgraciadamente la comunidad no nos apoya para nada. Aquí en la comunidad no los molestes porque te va a ir mal. Para no meterme en problema mejor lo dejamos así. Pedíamos también un terrenito fuera donde está el albergue de la CDI abandonado para trabajarlo y nos dijeron paguen 40 mil pesos de la deuda de la corriente y se les queda. No se me hace justo pagar tanta cantidad, dónde lo vamos a buscar. Ya no hicimos nada, se terminó ese sueño del restaurante porque no pudimos más. En eso me salió el trabajo del módulo turístico”.

Muchos de los conflictos en las localidades se suscitan porque surge una aparente contradicción entre los valores colectivos y los valores individuales, de modo que la sociedad se opone al enriquecimiento individual. El discurso de Luz respecto a la inviabilidad del proyecto del restaurante en 2013 refuerza lo que señalan los funcionarios locales: que Santa Cruz “no progresa” y que “la gente no quiere trabajar”.

A través de los testimonios de Olivia y Luz, ambas tejedoras en Santa Cruz, es posible constatar que se ha agudizado la marginación causada por la pérdida del acceso y control de los recursos productivos y de la salarización del trabajo familiar; y que varios actores muestran una actitud paternalista frente a los proyectos

productivos. Según el funcionario de la CDI, las mujeres a diferencia de los hombres están dispuestas a formar grupos de trabajo y cumplir sus responsabilidades para sacar adelante proyectos productivos. En este sentido, la participación de mujeres en los proyectos gubernamentales les permitió salir de su UD y su entorno familiar para visibilizarse como agentes económicos.

En el trabajo de campo observé que las mujeres han enfrentado diversos obstáculos en el desarrollo de proyectos con grupos de trabajo de muchas personas, y en varias ocasiones han preferido -al igual que los hombres- que se repartan los recursos para trabajar individualmente. De acuerdo con la evidencia recuperada, cuando los grupos de trabajo son pequeños y participan únicamente los miembros de la familia más cercanos entonces los proyectos tienen mayores posibilidades de alcanzar sus objetivos.

Finalmente, en el caso de Luz se advierte de manera más clara cómo su interacción con funcionarios y procesos de intervención gubernamental durante los últimos 10 años (de 2005 a 2015), la ha orillado a descontextualizarse de las costumbres y tradiciones de su comunidad. Luz ha cuestionado varias normas sociales como el matrimonio y la maternidad, se ha manifestado en contra de la gente y las autoridades, e incluso se ha apropiado de algunos discursos de los funcionarios públicos. Ella critica el nivel de producción de otras tejedoras y su conformismo, procura “esmerarse” continuamente para obtener recursos y salir adelante incluso cuando sus compañeras prefieren trabajar individualmente.

### La individualización, la neoruralidad y la globalización

El proceso de individualización en el espacio rural se ha hecho evidente en los últimos años. La individualización consiste en “la desintegración de formas sociales anteriormente existentes” (Beck y Beck-Gernsheim 2003:38), y el “colapso de biografías normales, marcos de referencia y modelos o roles sancionados por el Estado” (Beck y Beck-Gernsheim 2003:39). De modo que, en el actual contexto de la globalización, los individuos experimentan nuevas exigencias, controles y constricciones más complejos. Estos individuos son ahora los únicos responsables

de sí mismos. Día a día deben hacer un esfuerzo activo, construir su biografía “hágalo usted mismo”, en palabras de los autores citados. En el caso de la sociedad de los actores involucrados en las artesanías de jipijapa, también es posible observar una mayor importancia de la biografía del actor, de su trayectoria, aunque también de su familia. Y en otro orden, relega la clase, el rol de género, la religión, entre otros.

En las localidades siempre ha habido conflictos entre las familias; y las veces que platiqué con algunos habitantes para conocer las diferentes perspectivas, observé diferentes versiones de las situaciones. Luz Elena Arroyo, antropóloga y funcionaria de Casa de Artesanías de Yucatán, con una experiencia de más de 30 años en la región comenta:

“Si claro, eso es un problema que tenemos. Yo siento que la pobreza más que otra cosa genera violencia, violencia en el sentido de que hay envidias, la gente no se queda conforme, surgen después muchos problemas. Cuando hay pobreza los grupos son conflictivos, muy conflictivos. Es una desgracia, pero así sucede en las comunidades. Hay un nivel de pobreza que hace que la gente tenga envidia de los pocos recursos con los que se cuenta”.

Si desde mediados de la década de 1950 comenzó la crisis, como señala De Teresa (1992), y actualmente se considera que las localidades tienen un nivel de medio a alto de marginación, entonces se ha agudizado el problema de la ruptura del tejido social. Los habitantes señalan y critican a los actores que se han enriquecido a expensas del resto de la comunidad.

La Dra. Cessia Chuc, antropóloga originaria de Bécál<sup>267</sup>. En 2013 fundó una asociación civil para realizar múltiples proyectos sociales y culturales en Bécál porque está preocupada por la falta de interés de los habitantes en el desarrollo comunitario:

“desafortunadamente, las políticas públicas, lejos de alentar el desarrollo, son políticas que han castrado, mutilado las iniciativas de los pueblos

---

<sup>267</sup> Trabajó 7 años en el INI de Calkiní antes de graduarse de la licenciatura de Antropología en la UADY en 1999. Su tesis se intitula “El tejido de sombreros de jipi en Bécál Campeche. Auge y decadencia (1930-1997)”. Desde entonces se desempeña como profesora e investigadora en la Universidad Autónoma de Campeche.

porque no retoman el conocimiento que se tiene del entorno para valorarlo y enriquecerlo. Simplemente, se da de manera unidireccional sin importar si ese pueblo tiene maneras diferentes de apropiarse o que tiene saberes o que tiene conocimientos. Entonces no les interesa. Yo a partir de una asociación civil estamos tratando de trabajar con nuestra comunidad sin un fin de lucro, pero ha sido muy difícil. No hemos podido motivar las voluntades de los ciudadanos. La gente sólo se moviliza por intereses políticos no se moviliza como ciudadano, no les interesa, les es indiferente. No hacen nada por el desarrollo comunitario. Si cada uno de los profesionistas colaborara, las localidades no tendrían las condiciones que tienen. Hay mucho potencial y lamentablemente nadie hace nada. La gente se mueve en tiempos de política, pero no dicen como moverse, los partidos son los que dicen qué tienes que hacer y cómo lo tienes que hacer”.

Existe un conflicto de valores entre los actores que apuestan por un proyecto encaminado al enriquecimiento individual, y otros que rechazan esta perspectiva porque consideran que la perspectiva tradicional que privilegia la igualdad entre los habitantes conduce a una sociedad más armónica. La actitud desinteresada y poco comprometida hacia el desarrollo comunitario que identifica Chuc en la mayoría de los actores en Bécal, refleja algunos de los cambios ocurridos desde que comenzó la crisis económica a mediados del siglo XX en la región. Sobre estos cambios, la antropóloga opina:

“Ahora, todo es comprado y la pobreza se ha acentuado. Si las políticas de combate contra el hambre fueran de retomar la forma de aprovechamiento de los recursos de antes, de lo que las familias tenían en sus patios: tenían animales, plantas medicinales, huerta, la milpa. Todo estaba escalonado para que tuvieran alimento todo el año, y todo eso se acabó. Son dramáticos los cambios en la autosuficiencia alimentaria. Al no haber autonomía, obvio que eres un esclavo del sistema que te da tu papilla, tu leche Liconsa. Todo es industrial, todo está procesado. Lo más acentuado de los cambios es la soberanía en los alimentos porque eres vulnerable. Cuando no tienes el control de tus alimentos, entonces cualquiera que te diga que te da algo, pues ahí vas. Las políticas no retoman lo que los pueblos han manejado durante tantos años porque hay un discurso hegemónico que lo ha descalificado las prácticas de antes. Como ahora somos modernos, ahí está el problema. Ya no reconocemos nuestro propio potencial, decimos que es antiguo y entonces no sirve”.

En general, desde su punto de vista el problema radica en que:

“alguien irrumpa con algo porque piensan que lo estás haciendo con intereses. Hay mucha maldad, mucho celo. Los que hacen algo en su comunidad, nadie los valora. Es la gente demasiado envidiosa. Si tú haces, todo mundo te cae. Siempre he ido a la radio a dejar cosas para la gente y el otro día que fui, el locutor me vio y dijo: ¿otra vez tú? Y todavía traes cola, me dijo. Yo no soy una persona que me enoje. Yo sentí feo, fue un gran golpe para mí, porque yo estoy colaborando con mi pueblo y lo hago toda mi vida. No lo hago porque hay un movimiento político, eso nunca me ha interesado. Al contrario, lo censuro y me da coraje que mi gente no abra los ojos. A raíz de que hubo más modernidad y más carreteras, hace como 20 años, a los maestros que se formaban ya no los mandaban a otros estados del país. Al estar cerca, ya no interactúas con otros, ya no conoces otras formas de vida, otras formas de pensar, entonces te limitas a lo tuyo y se fomentó mucho el individualismo. La gente es envidiosa, no están acostumbrados a ayudarse unos a otros. Ninguno de los muchachos que he ayudado del pueblo me han ayudado en mis proyectos. Hace poco, recibí apoyo en especie por medio de mi asociación civil y apoyé a mucha gente, luego los convoqué para hacer una fajina<sup>268</sup> y nadie llegó. Ya no me desanimo. Aquí no mueves ni una sola voluntad, no se puede. No son capaces de apoyar a su misma comunidad, muy difícil. Yo pienso que más que la pobreza, es el paternalismo. Cuando era niña, recuerdo que se hacían fajinas y todos íbamos, ahí no te daban bolsa de despensa, porque lo hacías para hacer un servicio a tu pueblo. Pero cuando empezaron a convertir la Junta Municipal en botín de los maestros, las cosas se fueron tergiversando. Acá, en las elecciones, el Palacio se convierte en un botín de los priístas. Esas prácticas de comprar el voto, de dar mercancías acabaron con las fajinas. No solamente en Bécal, también lo veo en Santa Cruz. Si no se reparte dinero la gente no participa. Ya no hay fraternidad”.

Frente a la pérdida del acceso y control de los recursos productivos y de la salarización del trabajo familiar, algunos tejedores y algunas tejedoras se organizaron para convertirse en comerciantes. Aunque Chuc indica que han sido la minoría, que pocos tejedores y pocas tejedoras pudieron “sobresalir porque se necesita un capital para ser independientes”. Algunos de estos comerciantes han impulsado la actividad artesanal, pero no todos porque de acuerdo con la antropóloga:

---

<sup>268</sup> Labores colectivas en favor de la comunidad.

“Los que impulsan son los que tanto critica la gente: a los comerciantes. Ellos se organizaron con su familia y se han mantenido. Pero otros que criticaron a los comerciantes, se convierten así. Finalmente, no ayudan a su gente y después andan explotando. ¿Por qué? Porque les gana ese modelo de las políticas públicas. No hay esa unidad de cooperativas. Muchas cosas han fracasado porque hay empresas que piden mucho volumen, mil sombreros a la semana. No hay una asociación para trabajar juntos. La gente no está unida, entonces ¿de qué sirve que lleguen programas, si cuando piden cierta cantidad de productos, no se puede cubrir porque no están acostumbrados a trabajar en colectividades? La política ha venido a destruir todo intento de comunidad, de colectividad. La política vino a individualizar, porque así conviene a los intereses. Así todos ven sólo por ellos mismos, no ven por los demás. La política mutila el trabajo colectivo y el comercio justo está difícil. No hay sociedades unidas para cubrir el compromiso de un mercado internacional”.

La única ocasión en la que los tejedores y las tejedoras se organizaron como colectivo fue con la cooperativa de “Sombreros Becaleños” en Bécal en 1931. Según Chuc, durante 25 años funcionó favorablemente porque mientras Pedro Cahuich la administró:

“era un centro de acopio muy fuerte. Si se enriqueció él, pero dejó un buen capital. Al final del año daban utilidades, pero cuando pasaron otros gerentes, que empezaron a agarrar más de lo que entraba, fue que ellos se dieron cuenta que era un negocio y en vez de apoyar a la cooperativa que les estaba sosteniendo, poco a poco, sangraron a la cooperativa y formaron su propia empresa. Poco a poco fue decayendo la cooperativa hasta que definitivamente, todo se acabó a raíz de los gerentes que pasaron, de que veían que era un super negocio. Al final de sus periodos, demostraban que ya tenían capital para comprar sombreros y eso fue que acabó la cooperativa. Pero funcionaron muy bien esos 25 años. No solamente sombreros, también había abarrotes, telas, muchas cosas. Luego de las cooperativas surgieron los comerciantes que daban hechura<sup>269</sup>”.

Cuando Pedro Cahuich se jubiló de gerente de la cooperativa se asoció con actores con suficientes recursos económicos para abrir la primera tienda de sombreros de

---

<sup>269</sup> Sistema económico que consiste en que los tejedores y las tejedoras dependen de la mediación de los comerciantes para obtener materia prima y elaborar sus productos. Véase capítulo 6.

Bécal. Después otros actores abrieron a su vez otras tiendas de artesanías, de modo que en la década de 1960 concluyó la etapa del cooperativismo y el trabajo colectivo. A partir de entonces, los tejedores y las tejedoras comenzaron a depender de la demanda de los intermediarios, consecuentemente su mano de obra se explotó sin precedentes. En 1990 la mayoría de los tejedores y las tejedoras de Bécal clausuraron sus cuevas por distintos motivos<sup>270</sup> y entonces, los habitantes de otras localidades que siempre habían sido proveedores de la materia prima se involucraron como tejedores y tejedoras: “sus suelos son altamente inundables y crecen con facilidad los recursos naturales. Pero a raíz del desempleo y el hecho de que el campo ya no reditúe lo suficiente pues fueron buscando alternativas de sobrevivencia. La artesanía la ven para comer, es algo que en dos días al menos tienes 50 pesos”.

Es posible afirmar que el proceso de individualización no es tan reciente, es un fenómeno que comenzó de forma incipiente después de la época de las haciendas. Los trabajadores de las haciendas y sus familias no podían tomar la rienda de sus vidas ni tampoco salir del confinamiento. Estos habitantes dependían de las decisiones del hacendado y el mayordomo, se encontraban absorbidos por el régimen. El proceso por el cual adquieren consciencia de ellos como individuos y sus derechos inicia con el reparto agrario, fue entonces cuando reorganizaron la dinámica de sus UD. Desde este momento y hasta 1956, antes de la crisis henequenera, las familias retenían a sus miembros y retrasaban la incorporación de éstos a las actividades productivas. En esta etapa existía mayor cooperación entre familias, Chuc menciona que se le otorgaba menor importancia al dinero y los habitantes se organizaban en fajinas. Según la antropóloga, existía una comunidad que basaba sus valores en la interacción con los otros, en no limitarse a lo individual, en apoyar a la gente, en fomentar el desarrollo comunitario, en servir al pueblo, en la fraternidad. Cabe mencionar que este sentimiento comunitario coincide con la favorable etapa de la administración de la cooperativa (de 1931 a 1960) y con la autoridad local en manos de campesinos.

---

<sup>270</sup> Véase apartado “Tejer en Bécal” del capítulo 5.

Después sucedieron dos fenómenos. Por un lado, los comerciantes, al darse cuenta de que la compraventa de sombreros es un negocio muy lucrativo, abusaron y se enriquecieron a expensas de los tejedores y las tejedoras. Y, por otro lado, el gobierno instauró una política paternalista otorgando regalos a una población en crisis (desde 1956), en una situación de pobreza aguda. Ambos fenómenos condujeron a desorganizar a la población: poco a poco, los habitantes perdieron la capacidad de proveerse de sus propios recursos a nivel colectivo, y el individuo y sus derechos se convirtieron en el principio determinante de la vida social. Paulatinamente, la ambición de los maestros quienes le arrebataron el poder político local a los campesinos, y de los comerciantes, que explotaron la mano de obra de los tejedores y las tejedoras; contribuyeron a fomentar la individualización y minar el trabajo colectivo.

La pobreza, la envidia, la violencia, el abuso de los intermediarios, la dificultad de trabajar en colectivo, los programas inadecuados y/o insuficientes, el paternalismo y la compra de votos electorales se encuentran presentes en las tres localidades donde realicé trabajo de campo. Así también, el proceso de individualización. En un punto de la historia centrada en torno al Estado nacional, la sociedad le dio mayor peso al individuo que al colectivo. La obligación de la solidaridad se disolvió con el nuevo sistema económico capitalista. En la crisis, cuando las mujeres se involucraron en actividades de autoconsumo y los hombres consiguieron trabajo remunerado lejos del hogar, se modificó radicalmente la dinámica de las UD. Más tarde, se implementaron mecanismos de asistencia social que impulsaron el proceso de individualización toda vez que se garantizaron más derechos para los individuos que para las familias. A partir de ese momento “se crea una ética de la realización personal que rompe con las directrices y marcos tradicionales; implica destradicionalización, desrutinización de la vida, pero depende de instituciones que obligan a la autoorganización y autotematización de las biografías individuales” (Flores López 2011:219).

La intervención gubernamental es de tipo clientelar, no pretende beneficiar a todos los habitantes de una localidad sino sólo a unos cuantos. Quienes se benefician rechazan lo comunitario, son individualistas y avaros. Cuando “alguien

obtiene éxito y las diferencias económicas se van haciendo más visibles y su trayectoria de individualización más marcada, las referencias a los valores comunitarios surgen como mecanismos que intentan “frenar” la conducta que se aparta de ellos” (Flores López 2011:160). Antes, la comunidad ofrecía empleo y administraba los recursos, con la crisis se hizo evidente la escasez de oportunidades para satisfacer necesidades básicas. La estructura social tiene cada vez más diferencias, y los ricos son un peligro para la comunidad. En la comunidad se fusionan la organización tradicional indígena y los valores de la producción capitalista, y la tensión entre ambos genera conflictos y enfrentamientos entre personas y familias.

Capacidad de elección de los artesanos y las artesanas: autogestión o dádivas

Silvia Terán, quien tiene más de 20 años de experiencia dirigiendo una organización civil para apoyar grupos de bordadoras mayas, me compartió su particular punto de vista en torno la intervención del gobierno:

“Yo tuve una experiencia en un poblado donde un grupo de bordadoras, por fin, logramos que fuera autogestivo. Nosotros le dimos un apoyo, un fondo. Les dijimos: ustedes, con este fondo, van a producir y las apoyamos para que se organizaran. Para que manejaran una caja, muy sencilla pero eficiente. Se hacía una caja donde se recuperaba la inversión, lo que habían invertido a la hora de vender los productos. En esa caja se ponía lo que correspondía a lo que había costado la inversión: el costo. En otra caja, se ponía la ganancia, pero dividida. Una parte era para capitalizar a la empresa, para crecer y producir más. Y otra, que era para cada bordadora, para que tuvieran un fondo para que a fin de año se le daba. Era como un fondo de ahorro. O que, en algún momento, se les podía dar por alguna emergencia. Entonces, funcionaba muy bien. La persona que dirigía a ese grupo era una muchacha con un talento administrativo impresionante. Llevaba un control de todos sus costos, sus gastos, inventario, todo. Todo lo llevaba perfecto. Habían estado capitalizando. Todo funcionaba muy bien. Tenían mercados. De repente se desbarató el grupo porque los de la CDI hicieron un proyecto donde dijeron a todas las bordadoras les vamos a regalar hilos y telas y camisetas. Camiseta era lo que producía este grupo. Entonces yo fui a hablar con el de la CDI y le dije es que nosotros tenemos un grupo aquí que está trabajando, que va muy bien, que ya casi es autosuficiente. Es casi una empresa porque tienen ganancias, recupera su costo y tienen

un fondo de ahorro. Están funcionando muy bien. Le dije ¿por qué no tú dices que las personas que ya están en un grupo, pues no participen? Que les den a las que no tienen nada. En el grupo había unas que querían ir, que porque les iban a regalar. Y las otras decían no, que porque implica compromiso: hay que ir a las juntas, hay que costurar, hay que vender y nosotras ya tenemos nuestro grupo, nuestra empresa. Tenemos compromisos de venta y todo. Si nos metemos en el otro grupo, pues no vamos a poder. Algunas sí fueron y otras no. Por eso fui con este cuate a hablar. Y él dijo: yo lo siento mucho, yo no puedo, yo les tengo que dar a todos. Entonces dijimos, bueno, pues ni modo. En una reunión acordamos que las que entraran allá pues se tenían que salir de este grupo. No podían estar en dos lugares, porque no podían atender el compromiso. Se salieron. Hubo pleitos y discusiones. El cuate de la CDI propuso hacer las camisetas con el mismo diseño sólo cambiando unos detalles. Yo soy exigente, pido mucha calidad, incluso descuento cuando se manufactura con errores. A él no le importó esos errores, se manufacturó con mala calidad. Luego, en una plática con la directora de la CDI, me dijo: oye, qué barbaridad, el otro día en una venta en México vi las camisas con sus diseños, pero de malísima calidad, ¿ya no estás controlando eso? Le dije: permíteme que te diga que un empleado tuyo es el que está haciendo eso, y le conté todo. Y dijo: pero, qué barbaridad, ¿cómo va a ser? Al final ellos siguieron produciendo igual. Las ofrecían a mejor precio, menos calidad”.

De acuerdo con Terán, el proyecto que organizó con las artesanas funcionó bien durante dos años, hasta que la CDI interviniera. A partir de ese momento, surgieron disputas al interior del grupo y terminó por deshacerse. Al respecto, la funcionaria opina:

“Ahí fue donde yo me di cuenta de que al gobierno le importa un cacahuete que los grupos crezcan, produzcan, se consoliden, que lleguen a ser autosuficientes. No les interesa. El gobierno es un papá que quiere tener siempre unos hijos ignorantes y maleducados que dependan de él para que a la hora de la hora voten por él. Ellos sólo están pendientes de qué nos va a dar el gobierno. A mí me da desesperación porque echan a perder a la gente, te lo juro. Nosotros íbamos a dar capacitaciones y nos decían, ¿pero nos van a pagar? Les decíamos no, la capacitación va a ser gratuita. No se les va a cobrar. Y se les va a dar todas las materias primas que requieren para capacitarse. Ah no, entonces no voy. Claro había señoras que, si iban, decían claro que voy. Voy a aprender, y aprender algo que me va a servir a mí. Pero la mayoría piensan diferente. El propio Estado los ha echado a perder, los ha acostumbrado a trabajar así”.

Entonces, en su testimonio, Terán apunta diversas problemáticas: la ausencia de una política dirigida al fortalecimiento de la actividad artesanal, la falta de control de calidad, la descoordinación de actividades que sabotean el trabajo y los avances logrados, el otorgamiento de apoyos insuficientes a los artesanos, un acompañamiento que les impide a los artesanos ser autogestivos a largo plazo y un contacto que procura solamente mantener votos electorales. Es decir, una intervención de índole paternalista que ha contribuido a paralizar la capacidad de autogestión en la población; de autonomía productiva y organizativa y control del proceso productivo.

### Paternalismo

El problema del paternalismo en la región de estudio no es reciente, remite a la época de las haciendas henequeneras (según la localidad, de finales del siglo XVIII a la segunda mitad del siglo XIX). Los testimonios que reuní en el trabajo de campo muestran que el hacendado y el mayordomo eran violentos con las familias de los peones en Bécal y Santa Cruz.

Cada noche los habitantes de Santa Cruz tenían que darle las buenas noches a Sixto García cuando el mayordomo hacía sonar una campana, los habitantes hacían fila para besarle la mano al hacendado. Cuando una pareja contraía nupcias, Sixto García mandaba al esposo a los Petenes durante 3 o 4 días y mientras tanto, obligaba a las recién casadas a tener relaciones sexuales. En caso de que las mujeres se embarazaran, los esposos tenían que hacerse cargo de los hijos del hacendado y no tenían derecho de cuestionarlo. Si los peones llegaban a trabajar sin desayunar y el mayordomo se daba cuenta por su falta de rendimiento en la jornada, mandaban a llamar a la esposa para regañarla y obligarla a alimentar al peón. A quien desobedecía o cuestionaba, se le castigaba con unos “cintarazos”. En “tiempos de esclavitud”, como refieren los habitantes, no podías salir de la localidad a menos que fuera con un permiso del patrón, quienes conseguían ese permiso eran únicamente los hombres. El patrón y el mayordomo tenían un control absoluto de cada movimiento que realizaban los habitantes. Aunque al mismo

tiempo, era obligación del hacendado concertar los matrimonios, financiar los gastos de las bodas, proporcionar ropa a los peones, y otorgar vivienda y comida a los trabajadores.

Después de la revolución, los habitantes quedan libres de la sujeción del patrón y el mayordomo, pero en una situación de total indefensión. A partir de entonces, tienen que salir de sus localidades para encontrar empleo y así mantener a sus familias. Algunos consideran que era mejor antes, cuando no eran libres porque así no tenían que preocuparse por qué comer, qué vestir y dónde vivir. Probablemente, la dificultad que tienen los habitantes de obtener el sustento diario tenga relación con el grave problema de alcoholismo, drogadicción y violencia. Luz explica que el problema más grave en Santa Cruz “es el alcoholismo y la drogadicción. Derivado de esto, los jóvenes se han dedicado a robar cables, dinamos, grabadoras, computadoras, y otras cosas. Se necesitan rondines de los policías, no hay suficiente seguridad para la población”.

Varios habitantes de Santa Cruz me externaron su molestia frente al tipo de apoyo que reciben de las autoridades y de la organización civil “Hombre sobre la Tierra”. En el apartado “Tejer en Exhacienda Santa Cruz” del capítulo 5 expliqué las disputas que se han generado desde que la organización civil brinda su apoyo. Para estos habitantes, si el apoyo que se brinda no es dinero en efectivo entonces no es apoyo; el apoyo debe darse en abundancia; y el apoyo debe otorgarse a todos para no hacer distinciones. Una de las tejedoras que me externó su molestia, Patricia considera que los partidos políticos durante los procesos electorales, los programas gubernamentales y la organización civil otorgan muy pocos recursos: “con lo poquito que te dan. No dan cada semana, cada quince días ni cada tres semanas. Acá unos dicen total me apoyen o no me apoyen, yo quiero lo que sea. O a veces otros dicen no me interesa. Es que la gente no está acá de acuerdo”.

## Perspectivas distintas de lo que es el apoyo

Las perspectivas dependen del tipo de personas que solicitan los apoyos. Para un funcionario de Desarrollo Económico y Social del Ayuntamiento de Calkiní, existen dos tipos de personas:

“Tienes que estudiar un poco a la persona que viene a solicitar el apoyo. Los que vienen y te dicen tengo esta idea y quiero desarrollar este proyecto, esa persona lleva otro tratamiento. Hay otro tipo de personas que llegan y dicen ¿qué programas hay para que me apoyen?, desde ahí, uno se da cuenta que esa persona no tiene ni idea de que quiere hacer y quieren que tú les digas qué van a hacer; o está esperando dónde puede bajar recursos, para ver si pega la actividad a la que pudiera dedicarse. Cosa que no nace de él, cosa que no nace de una oportunidad identificada o de un problema a atacar o a abordar. Estas personas, prácticamente, sólo vienen de paso. Para estas personas, uno no hace el más mínimo compromiso para decirle: te voy a echar la mano para que puedas llevar a cabo tu proyecto. Les da uno información y ya. Como no tienen idea, si tú les dices hay un programa muy bueno, es fácil, puedes bajar el recurso, te lo doy...pues prácticamente estás tirando el dinero porque no es una necesidad sentida, no es una oportunidad identificada, no hay una visión clara de qué es lo que quiere esta persona”.

Cuando el funcionario advierte que la persona está realmente interesada en sacar adelante el proyecto, se procede de la siguiente manera:

“Para empezar, se les hace unas preguntas filtro, dependiendo de la actividad. Uno, estando de este lado del escritorio, tiene que conocer varias actividades. Uno tiene que prepararse, tiene que investigar, tiene que saber, porque en la medida que uno tenga conocimiento de las diferentes actividades, va a ser mejor la orientación que se puede dar a esas personas, porque desde el inicio, se les orienta. Esta gente, que incluso ya se preparó, ya investigó y hasta cotizó, sólo necesita que se le dé el recurso para que compre, instale y empiece a producir. Es gente que tiene muy clara la idea de lo que necesita. A esas personas, con unas preguntas que se le hagan, es posible saber qué tan clara es la idea de su negocio y qué tanto ha considerado los posibles problemas a los que se puede enfrentar, para saber si ha generado algunas estrategias para contrarrestar los problemas. A estas personas se les explica ampliamente qué requisitos tiene que cumplir. Se les dice qué programas lo pueden ayudar, pero cada uno tiene sus requisitos para que sepa si cumple o no. Se les da la asesoría técnica para que puedan solventar

cualquier deficiencia en los requisitos que le pide el programa. También se le hace una visita al campo. Ahí se les explica qué necesitan, qué problemas tendrían. Se le dice al productor, se le orienta, se le hace la observación. Y ya si el productor insiste en meterlo, tampoco se le puede decir: no lo metas, ni modo”.

A lo largo de su experiencia, el funcionario ha aprendido a identificar a quienes solicitan recursos para desarrollar un proyecto autogestivo y quienes buscan únicamente dádivas del gobierno. El primer solicitante quiere trabajar y el segundo espera que el funcionario le resuelva todo. Cuando la persona demuestra interés, conocimientos básicos y organización, el funcionario brinda su asesoría técnica para que el proyecto arranque. En su opinión, el apoyo consiste en asesorar, en encauzar, no únicamente en otorgar dinero en efectivo.

#### Apoyos raquíticos

Desde la perspectiva institucional, lo ideal es que el beneficiario “trabaje en equipo” con los recursos que se le otorgan. Para los funcionarios es mejor si el beneficiario investigó todo respecto a su proyecto e incluso cotizó los insumos que requiere, así cuando reciba los recursos puede producir de inmediato. De todos los apoyos que han recibido los tejedores y las tejedoras<sup>271</sup>, este escenario podría ser viable cuando se trata de puntos de venta y terrenos de cultivo. En el análisis de la intervención de puntos de venta, expliqué que los tejedores y las tejedoras se dieron cuenta de que era insuficiente tener un espacio con las condiciones apropiadas para generar recursos mediante la comercialización de artesanías. Los tejedores y las tejedoras también necesitaban apoyo para aprender a organizarse entre ellos, administrar dinero, crear un fondo de ahorro, llevar un control del inventario, promocionar la tienda, mantener un alto estándar de calidad, tener etiquetas y tarjetas de presentación, crear una marca y una imagen, atender a los clientes, crear estrategias de venta, entre otros aspectos.

---

<sup>271</sup> Concursos, exposiciones y demostraciones, materia prima, prensas para planchar sombreros, talleres-cueva, puntos de venta, terrenos de cultivo, ferias artesanales, cursos, fotos de intercambio de experiencias y capacitaciones.

Respecto a los terrenos de cultivo, mi argumento es el mismo, el comisario de Bécal considera el apoyo que brindó el gobierno en la localidad “en realidad no es apoyo” porque es muy caro adquirir el equipo de bombeo y el sistema de riego. Además, una vez que se habilita un terreno de cultivo con equipo de bombeo y sistema de riego, para los beneficiarios sería imposible cubrir el costo de la energía eléctrica sin la obtención de un subsidio de la SAGARPA, toda vez que la cosecha de cogollos de jipi demora cuatro años. Algunos actores involucrados en este tipo de intervención sostienen que el apoyo se otorga con fines electorales y no representa un beneficio a largo plazo para la producción de la materia prima.

Los apoyos no son solamente raquíticos como señala Terán la funcionaria del Gran Museo del Mundo Maya en Mérida, casi siempre adolecen de un proceso de planeación a nivel regional. Si los apoyos trascendieran el nivel local, municipal y estatal, dado que la región se ubica en la zona fronteriza de Campeche y Yucatán, quizás podrían generar mayores beneficios para tejedores y tejedoras, ejidatarios e intermediarios. Desde hace más de 10 años, las instituciones gubernamentales dirigen la mayoría de los recursos a los habitantes de Santa Cruz y no de Bécal, porque en los censos de INEGI, estos últimos han declarado que no son indígenas. Un funcionario de la CDI me explicó que, en las encuestas realizadas en los últimos años, los habitantes de Bécal niegan hablar la lengua indígena. Entonces, de acuerdo con INEGI, en Bécal habita menos de un 40% de población indígena y, por lo tanto, las reglas de operación de muchos programas los descarta como elegibles. Rocío, tejedora-comerciante del Parador Turístico de Bécal expresa:

“Tenemos mucha necesidad aquí. Falta apoyo, pero dicen que Bécal no está contemplada como indígena. Yo digo por qué, yo me siento mal que nos cataloguen de esa manera, porque somos indígenas. Somos personas marginadas, aunque digan que no, pero sí lo somos. Una vez, fui yo personalmente a la CDI para solicitar cómo me podrían apoyar para ampliar mi artesanía y me dicen que Bécal no está contemplado como pueblo marginado, que porque Bécal es intermedio. No sabemos por qué, porque nosotros indígenas marginados, somos 100% indígenas. ¿Por qué? Porque nosotros sabemos la maya y somos de apellido maya. Así que ¿cómo nos van a venir a decir que no somos? Te desanima hacer un proyecto, antes que digas tus necesidades, te lo niegan rotundamente”.

Las características sociodemográficas de Bécal difieren de las de Santa Cruz<sup>272</sup>. Desde 1980, diversos procesos ocurridos en Bécal coadyuvaron para que los habitantes “dejaran de ser mayas”: “los rasgos fenotípicos dejaron de tener una correlación con la pertenencia a un grupo indígena. Casi ningún habitante se reconoce como maya, ni biológica ni culturalmente” (Ruíz 2003). Años más tarde, la nueva construcción de la etnicidad en Bécal entró en conflicto con la posibilidad de que la CDI beneficiara a los tejedores y las tejedoras con menos recursos económicos. Y a su vez, se convirtió en una fuente más de disputa con los habitantes de Santa Cruz<sup>273</sup>.

Falta de transparencia en el proceso institucional y en el papel de las autoridades locales

En general, los habitantes de la región desconfían de la manera en la que se han otorgado los apoyos. La mayoría observa que existe una coalición entre las autoridades y los actores con mayores recursos y/o con mayor cercanía a estas autoridades. Los funcionarios de Desarrollo Económico del Ayuntamiento de Calkiní han atestiguado estos casos de corrupción:

“Dentro de todo este ambiente municipal, hay intereses de diversa índole entonces hay algunos grupos o personas que ya vienen palomeados de inicio. Se les dice: yo te voy a apoyar y ve con tal persona. Ahí, ya lo único que uno hace es asesorar y orientar. No se les hace un seguimiento como tal. Desgraciadamente, sí hay esa distinción. Se les orienta para garantizar que van a tener éxito en su proyecto”.

---

<sup>272</sup> Véase capítulo 3, desde 2004 Bécal dejó de ser pueblo para convertirse en villa.

<sup>273</sup> En el apartado “Implicaciones del trabajo de campo intensivo fuera de Bécal” del capítulo 2, advertí que a lo largo de la historia se han presentado varios conflictos entre Bécal y Santa Cruz. Algunos atañen únicamente a la actividad artesanal: la “deslealtad” de los capacitadores becaleños quienes han instruido a los tejedores y las tejedoras de Exhacienda Santa Cruz, la calidad de los productos de ambas localidades, la “invención-apropiación” del tejido de jipijapa, los premios de los concursos regionales, y las ferias de ambas localidades que se realizan en la misma fecha.

Por otro lado, los potenciales beneficiarios sienten temor de que sus solicitudes no sean atendidas cuando son canalizadas por figuras de autoridad en sus localidades. Según un funcionario del Ayuntamiento de Calkiní:

“El problema es cultural. Yo como productor, no creo lo que el comisario me dice. A lo mejor el comisario me está engañando. Entonces, yo me voy directo a la ventanilla. El problema es que hay apoyos que llegan directamente al comisario y toda la información fluye a través del comisario. Pero la gente no hace caso y sigue asistiendo a Desarrollo Económico con nosotros. Por alguna razón no hay buena relación con sus autoridades locales. Por más que se le quiera delegar a ellos esas responsabilidades y ellos aprendan a gestionar, aprendan a integrar expedientes de la gente para que, al final, venga el comisario y diga: estos son mis productores, aquí están mis solicitudes para que aquí nada más se cheque y cualquier cosa que falta se le comente...no, quieren todos venir acá y meterlo uno por uno. Siento yo que piensan que es mucho riesgo dárselo al comisario, sienten ellos que hay más garantía venir y meterlo directamente”.

La falta de transparencia de la intervención gubernamental ha conducido a la falta de participación de la población. En el apartado de “Los beneficiarios del apoyo gubernamental”, la familia de Leonel manifiesta que prefiere abstenerse de participar en asuntos relacionados con las autoridades gubernamentales porque consideran que dichos asuntos están sujetos a procesos poco democráticos.

#### Falta de seguimiento de los apoyos otorgados

En buena medida, las mismas características del sistema gubernamental son un factor que impide un adecuado seguimiento de los apoyos otorgados. La directora de la Casa de la Cultura de Bécal explica que: “cada trienio cambia todo el equipo del presidente de la Junta. Sólo quedan los sindicalizados que son de base. Las personas de confianza se van todos”. Lo que sucede es que cada vez que hay cambios, es necesario empezar de nuevo, y entonces los tejedores y las tejedoras se desaniman. María, artesana y comerciante, expresa: “toda la gente, autoridades, directores... Todo es de paso y una vez que pase el que viene tiene otras ideas, tiene otros pensamientos, otros tratos. No se puede”.

El ingeniero agrónomo de Desarrollo Económico y Social del Ayuntamiento de Calkiní, como parte del aparato gubernamental, tiene otro punto de vista:

“Anteriormente, no se hacían auditorías a los proyectos. El Ayuntamiento ha fungido como instancia ejecutora de los apoyos federales, especialmente con la CDI. La instancia federal que es la CDI deposita el recurso a una cuenta del Ayuntamiento. El Ayuntamiento deposita su propio recurso en la misma cuenta y se hace la mezcla de recursos y se aplica a un proyecto determinado. Si se adquirió lo que el proyecto establecía bien. Pasó muchas veces en los proyectos que se adquirían facturas o prestaban equipos. En la verificación se veía que las facturas eran compradas y los recursos se dividían entre los socios. No sólo con Ayuntamiento, también con las dependencias federales: Reforma Agraria, INAES, SEDESOL. Con todas las dependencias ocurría esto. El funcionario federal viene, verifica la factura, el equipo. Si está la comprobación se dan por bien servidos y ya se cumplió. Pero ya no había otro tipo de seguimiento. Una persona recibía un apoyo y al año siguiente podía recibir otro apoyo, así sucesivamente. No había un sistema informático donde las dependencias pudieran consultar qué solicitante está pidiendo apoyos. Actualmente ya existe ese sistema, se llama sistema único de registro institucional (SURI) como desde el 2012. Un productor puede solicitar un apoyo a una dependencia X, antes podía solicitar apoyo en otra dependencia y no se cruzaba la información. Había años donde a una persona se le daban dos o tres apoyos. Ahora ya no, si un productor mete su solicitud para un apoyo, cuando vaya a otra dependencia a meter una solicitud, se le dice que no se puede, a menos que sea un proyecto integral donde se quiera conjuntar esfuerzos de varias dependencias. Siempre y cuando ninguna dependencia repita apoyos para el mismo concepto. Sí se puede pero que no sea para el mismo concepto. Es para evitar duplicidad de apoyos. Cada solicitante debe meter una carta de no duplicidad, donde el manifestante pone que no ha recibido apoyos en años anteriores, ni en este año, para los conceptos que estás solicitando y lo firma el solicitante. Incluso, hay otra carta donde dice que no es familiar directo de ningún funcionario de gobierno, y la autoridad local tiene que poner su visto bueno de que ese solicitante no es familiar cercano de un funcionario de gobierno. Pero las cosas no se han aplicado como deben ser, aunque ha habido algunos cambios. Últimamente se auditan los proyectos, pasa un año y juntan al grupo, se verifica si sigue trabajando y cómo sigue. Normalmente el seguimiento se hace en el trienio. Cuando son programas federales, el seguimiento depende del programa, de las reglas de operación. Si las reglas de operación dicen que son dos años de seguimiento, las autoridades locales, aunque cambien se tienen que apegar a ese seguimiento a los grupos”.

Mecanismos como SURI permiten tener mayor control de los apoyos que se han otorgado, lo cual no significa que desaparezca por completo la corrupción o que el seguimiento sea el apropiado. De las once intervenciones que describí en el Anexo 4, únicamente se dio seguimiento a (véase Cuadro 8.2):

**Cuadro 8.2 Intervenciones a las que se les ha dado seguimiento**

<b>Intervención</b>	<b>Fecha</b>	<b>Institución</b>
Prensa de Daniel en Santa Cruz Exhacienda	2006	CONANP estado de Campeche
Creación de empresa familiar de Valeria en Santa Cruz Exhacienda	2011	Fondo Regional de la CDI Ayuntamiento de Calkiní
Cuevas solares en Santa Cruz Exhacienda	2014	CONANP estado de Campeche
Vivero de cultivo de jipijapa en Santa Cruz Exhacienda	2014	CONANP estado de Campeche

Fuente: Elaboración propia.

Todos los apoyos a los que se les dio seguimiento se otorgaron en la misma localidad: Santa Cruz. Posiblemente esto obedezca a dos motivos. El primero es que se considera que la mayoría de los tejedores y las tejedoras en Bécal, ahora se dedican más a comercializar que a producir, tienen su propio negocio y no trabajan para un intermediario. Entonces, no requieren del mismo tipo de apoyo que los tejedores y las tejedoras de Santa Cruz, donde “parecen zopilotes”, como enuncia el ingeniero agrónomo de Desarrollo Económico y Social del Ayuntamiento de Calkiní. El segundo consiste en que se requieren de más mecanismos de control en Santa Cruz debido a que la gente de esta localidad “no quiere trabajar”, como se ha explicado anteriormente.

## Comentarios finales

A nivel local es posible observar que los beneficiarios del apoyo gubernamental son los actores más cercanos al poder político. Ellos tratan de “apoyar” en todo lo que pueden a los funcionarios, y a cambio se les recompensa con oportunidades que no tiene el resto de la población. “Apoyar” y “hacer política” es lo mismo, para los actores de la región esto significa buscar dinero fácil, conseguir beneficio personal. Quienes “hacen política” se convierten en líderes de grupos de trabajo, la mayoría considera que son corruptos y al final se quedan con recursos que eran destinados a todos los integrantes. Son “abusados” porque se quedan con el dinero y con ese capital abren su propio negocio. La mayoría de los tejedores y las tejedoras que no están de acuerdo con la corrupción y el abuso, desconfían de las autoridades, prefieren mantenerse al margen de participar en grupos de trabajo. Debido a lo anterior, los que apoyan y hacen política son siempre los mismos, el mismo grupo.

En el trabajo de campo identifiqué once tipos de intervenciones gubernamentales en la actividad artesanal de jipijapa que involucran 23 instituciones en los tres niveles de gobierno. Mi clasificación responde al tipo de apoyo que reciben los beneficiarios: concursos, exposiciones y demostraciones, materia prima, prensas para planchar sombreros, talleres-cueva, puntos de venta, terrenos de cultivo, ferias artesanales, cursos, foros de intercambio de experiencias y capacitaciones.

En lugar de que el gobierno invierta en programas y apoyos que, en el mejor de los casos, únicamente han beneficiado al grupo más cercano a las autoridades locales, el gobierno debería proveer una amplia infraestructura<sup>274</sup> para que los tejedores y las tejedoras incrementen su bienestar y mejoren los niveles de vida de sus familias. La propuesta de Stiglitz señala que el gobierno debe proveer de educación de calidad y tecnología en las localidades rurales. Por otro lado, tiene la responsabilidad de fortalecer el sector financiero, invertir en infraestructura institucional y sistemas de comunicaciones, revertir el daño ambiental, y crear y

---

<sup>274</sup> En el primer capítulo, presento la propuesta de Stiglitz (1996, 2003) sobre el adecuado desempeño del gobierno en la economía.

mantener una red de seguridad social que incluya acceso a servicios básicos de salud. Dicha infraestructura podría mejorar el desempeño de los tejedores y las tejedoras en el mercado, evitando el poder monopólico de los comerciantes.

Las prácticas gubernamentales y el contexto de la globalización han transformado las prácticas económicas de los actores rurales e incluso, generado nuevas prácticas. En este punto, exploré la brecha entre los testimonios de los funcionarios y los actores locales, a través de la literatura que explica el comportamiento económico de los actores mayas y de una revisión de los acontecimientos que transformaron vida política y económica en la región. En el resto del capítulo, analicé otras aristas de la intervención gubernamental: el paternalismo, las diferentes perspectivas sobre lo que es el apoyo, lo raquítrico de los apoyos, la falta de transparencia institucional, el papel de las autoridades locales y la falta de seguimiento de los apoyos otorgados.

## Conclusiones

Desde que comenzó la actividad artesanal del tejido de jipijapa han ocurrido diversos cambios en las familias que habitan en las localidades rurales donde se realizó la presente investigación. En los primeros 50 años de la actividad, las familias trabajaban para los hacendados como peones acasillados y se dedicaban exclusivamente a la agricultura y la producción artesanal. Cuando terminó la época de las haciendas, poco a poco se diversificó la economía en la región, y las familias de Bécal participaron en las cooperativas. En la década de 1960, las familias de esta localidad presenciaron el auge de la actividad artesanal, en casi todos los solares construyeron talleres-cuevas domésticos con el objetivo de mantener un alto nivel de producción. Para la década de 1970 y 1980, dejaron de involucrarse todos los miembros de la unidad doméstica en la producción artesanal, toda vez que optaron por profesionalizarse o migrar a los principales destinos turísticos en busca de un mejor empleo.

Evidentemente, el cambio del modelo económico y la migración modificaron el escenario de las localidades rurales. Ahora, la mayoría de las familias cuentan con un miembro que ha migrado permanente o temporalmente a otras ciudades. Quienes han permanecido en sus localidades de origen y deciden involucrarse en el tejido de jipijapa, obtienen pocos ingresos que, además desde el año 2012, no han sido constantes. De modo que, los tejedores y las tejedoras han incorporado múltiples estrategias económicas para subsistir, lo anterior debido a que no pueden depender sólo de los productos de la milpa y los ingresos de las artesanías.

Entonces, al inicio de la actividad artesanal, las familias producían sombreros, y de forma paralela producían productos agrícolas. Todos los miembros de las unidades domésticas cumplían una función específica para llevar a cabo dicha actividad. Más tarde, la economía de las familias dejó de complementarse únicamente de la agricultura y la producción artesanal. Luego, los hombres comenzaron a migrar con el objetivo de obtener mayores ingresos para mantener a sus familias. Poco tiempo después, muchas mujeres se incorporaron a la fuerza laboral migrante en las ciudades. Así, al paso de los años, se observó que habían

cambiado los patrones de asentamiento y de matrimonio, por ejemplo. Todas estas transformaciones han permeado incluso, la noción de persona maya. Ahora existe tensión entre el proceso de individualización en el espacio rural y las dinámicas comunitarias de hace varias décadas. En el ámbito colectivo abundan conflictos que antes no se presentaban.

Con el transcurrir del tiempo también se modificaron las formas de tejer, los moldes de los sombreros, el planchado del sombrero, la cantidad de materia prima que se teje, entre otros aspectos. Desde la década de 1970, se amplió la geografía de la actividad artesanal: Bécal dejó de ser la única localidad de la región donde se sabía tejer, y se formaron tejedores en Santa Cruz y Cuch Holoch.

El proceso de urbanización en Bécal ocasionó que los habitantes se inclinaron por profesionalizarse o migrar a otras ciudades desde la década de 1980. Para contrarrestar la falta de mano de obra, los intermediarios recurrieron con mayor frecuencia a los tejedores y las tejedoras de Santa Cruz. Al incorporarse más actores en la producción artesanal surgieron nuevos conflictos. En la década de 1990, los maestros artesanos y los capacitadores becaleños fueron acusados de deslealtad y traición a su pueblo. Las capacitaciones expandieron la actividad artesanal a otras localidades: Pucnachén, Tankuché, Concepción y San Antonio Sahcabchén, Halachó y Maxcanú. Desde entonces los intermediarios prefirieron contratar la mano de obra de estas localidades porque es menos especializada y más barata que en Santa Cruz y en Bécal.

En Santa Cruz, los habitantes enfrentan problemáticas graves derivadas del alto índice de alcoholismo y drogadicción. En la localidad se observa un alto rezago social, lo que implica una baja escolaridad y escasa infraestructura. La mayoría de la población depende únicamente de la venta de artesanías, y se las venden principalmente a los intermediarios de la localidad, quienes les retribuyen menos económicamente por el valor de sus productos. En esta localidad cobran mayor importancia que en Bécal, la realización de otras actividades económicas: la cría de aves de patio, el cultivo de árboles frutales, la venta de frutas en conserva y pan, la elaboración de diversas manualidades, y la confección de hipiles. Además, con el objetivo de que los tejedores y las tejedoras puedan trabajar durante más horas en

los talleres, son vitales los acuerdos que tienen con otros miembros de sus unidades domésticas para el cuidado de los hijos, los enfermos y los ancianos, así como para la producción de alimentos. Estos habitantes dependen más, que los de Bécál y los de Cuch Holoch, del apoyo gubernamental para subsistir.

En Cuch Holoch, los tejedores y las tejedoras prefieren tejer sombreros de huano. Aunque reciben menos remuneración que con los de jipijapa, estos sombreros son más fáciles de tejer y se elaboran en menos tiempo. De modo que, pueden obtener ganancias más rápido. Así, disponen de más tiempo para dedicarse a las actividades agrícolas.

A partir del análisis del trabajo artesanal en las tres localidades es posible sostener que la actividad es una experiencia distinta para hombres y mujeres. Cuando las mujeres se incorporaron a la producción y comercialización se reordenaron las actividades femeninas tradicionales, y se redefinieron las relaciones de género. La presencia de las mujeres en los talleres-cueva, en las ferias artesanales, en los grupos productivos y en otros espacios, indica que han alcanzado mayor libertad. Pero, se trata de una libertad relativa en tanto que ellas también deben ocuparse de la casa y de la familia. Es decir, han tenido que sumar otras tareas y con ello, sus tiempos de trabajo han aumentado. Además, en muchas ocasiones, las mujeres no manejan de forma individual y autónoma sus recursos económicos.

De acuerdo con los planchadores, la cantidad de sombreros de huano y jipijapa que se planchan en la región, y por lo tanto que se venden, fluctúa a lo largo del año. En el mes de enero ambas se mantienen constantes. En febrero y marzo, debido al carnaval y la semana santa, aumenta la de huano y disminuye la de jipi. De abril a agosto se incrementa la de jipi y disminuye la de huano. De septiembre a noviembre disminuyen ambas por la época de huracanes. En diciembre repunta la de jipi y se estanca la de huano. Entonces, la compraventa de sombreros no es constante a lo largo del año, lo que afecta el ingreso de los tejedores y las tejedoras de las tres localidades donde realicé la investigación. La incorporación de más tejedores y tejedoras a la actividad no ha asegurado la comercialización de las artesanías de todos. De manera que, con mayor frecuencia desde 2012, la

población ha buscado otras fuentes de ingreso en sus localidades (maquiladoras, granjas de cerdos y aves, la venta de comida) o ha migrado a las ciudades más cercanas para buscar otras alternativas laborales, y las nuevas generaciones se han abstenido de aprender el oficio.

El principal obstáculo de la actividad es la obtención de la materia prima. La planta de jipijapa tiene tres variantes: “país”, “ecuador” y “tabasqueño”. La “país” es la originaria, la que se trajo de Guatemala para sembrarse en Santa Cruz. La “ecuador” se introdujo años después y se sembró en Bécal, Cuch Holoch y Nunkiní. El “tabasqueño” se trae de Tabasco, no se siembra en la región, sólo se traen los cogollos cuando escasea la materia prima en la Península. Quienes se dedican a sembrar y cosechar (proveedores ejidatarios) prefieren “ecuador” porque crece más rápido que “país”, lo que les permite reducir sus costos. Por el mismo motivo, los intermediarios prefieren abastecerse de “ecuador” y no de “país”. Según los tejedores y las tejedoras con mayor trayectoria en la actividad artesanal, la mejor calidad de jipijapa es la variante “país” porque la fibra es más resistente y no cambia de color con el paso del tiempo. Dado que la mayoría de las plantaciones se encuentran en Cuch Holoch y Nunkiní, los tejedores y las tejedoras no tienen contacto directo con los proveedores ejidatarios, y dependen de la figura del intermediario.

Independientemente de la variante, todas se procesan de igual manera. De la planta, sólo se cortan los cogollos. Los cogollos se cosechan por temporadas. Durante el invierno es baja la cosecha de estos y, por ende, los tejedores y las tejedoras no pueden abastecerse. En la temporada de lluvias (de agosto a noviembre) se cosechan cogollos de manera profusa, pero no puede prepararse la fibra para tejer. La humedad en el ambiente y la falta de sol impiden que la fibra se blanquee por completo. Las condiciones climáticas obstaculizan la actividad artesanal porque los proveedores y los intermediarios no se organizan satisfactoriamente para hacer frente a la falta de cogollos, y tampoco para hacer frente a la falta de materia prima preparada para tejer. La preparación de la materia prima consiste en abrir el cogollo, y luego se rayan las hojas con una aguja. Con una cantidad suficiente de madejas (cogollos rayados) se procede a blanquear con

azufre, asolear y remojar. El procedimiento de blanquear y remojar se repite varias veces, hasta alcanzar el grado de blancura deseado.

Quienes deciden continuar en el oficio pese al poco dinero que se obtiene tejiendo jipijapa han tenido que desdibujar algunas o todas las fronteras entre las diversas fases de la actividad artesanal como estrategia para contrarrestar. Por ejemplo, los capacitadores además de enseñar se han dedicado a comercializar los productos de sus alumnos, proveerlos de materia prima y planchar sus sombreros. Es decir, la mejor estrategia es procurar hacer de todo: tener los recursos y los medios para sembrar la planta, procesar la fibra, proveer a los tejedores, tejer, acopiar, planchar y vender los productos a gran escala. La artesanía es un buen negocio, siempre y cuando se comercialicen grandes cantidades, de lo contrario, los ingresos son exigüos. De modo que, los conflictos entre quienes quieren acapararlo todo en una región son distintos a los que surgen entre los intermediarios y, los tejedores y las tejedoras en una localidad.

Entonces se presentan conflictos en dos niveles: local y regional. Al interior de una localidad los tejedores y las tejedoras están divididos en grupos y trabajan para un intermediario local en particular, estos grupos tienen conflictos por el acceso a recursos como talleres-cuevas y prensas otorgados. Las disputas entre los intermediarios y los tejedores y las tejedoras surgen cuando son retribuidos con menos dinero, cuando no se les paga a tiempo o cuando se les orilla a recibir otro tipo de mercancía en lugar de dinero en efectivo.

Toda vez que los intermediarios abastecen de materia prima a los tejedores y las tejedoras, al intermediario no le conviene comprar las artesanías fabricadas con los cogollos que los tejedores y las tejedoras cosechan en su traspatio porque obtiene más ganancias con el sistema de la “hechura”. Sin embargo, a los tejedores y las tejedoras les conviene preparar su propia materia prima pese al esfuerzo que deben invertir, y así evitar la “hechura” de vez en cuando. Trabajar de manera “libre” tiene un alto costo, el “patrón” puede dejar de pedirles productos. Entre intermediarios al interior de una localidad también hay conflictos, las disputas surgen cuando: abastecen cada vez a más tejedores y tejedoras, comercializan más

productos, capacitan en más localidades, planchan más sombreros, acuden a más ferias artesanales, y encuentran más puntos de venta en las ciudades cercanas.

A nivel regional (región Camino Real-Los Petenes) también se presentan conflictos. Los tejedores y las tejedoras en una localidad tienen malos comentarios sobre sus pares de otras localidades. Aseguran, entre otras cosas, que los *otros* y las *otras* tejen mal, tejen menos de lo que comercializan. Los intermediarios foráneos que contratan la mano de obra de tejedores y tejedoras de otras localidades llegan a tener conflictos debido a la calidad del producto y la cantidad del mismo, y la cantidad de dinero que los intermediarios pagan por los productos. Estos intermediarios foráneos experimentan tensiones con los intermediarios locales porque de alguna manera invaden su territorio al competir por mano de obra. Tejedores y tejedoras se inclinan por un intermediario local que uno foráneo, el hecho de que vivan en la misma localidad les permite una comunicación constante y un pronto pago por sus productos.

De igual forma, los conflictos están presentes entre quienes comienzan a realizar nuevas fases y quienes las han realizado desde hace tiempo, tanto al interior de una localidad como en la región. Han aumentado los actores que realizan todas las fases de la actividad artesanal. Estos actores -los que quieren acapararlo todo- cuentan con un amplio capital social y financiero y compiten entre ellos por todo tipo de recurso. En este sentido, las disputas son distintas a las que se generan entre los otros actores mencionados.

En la comercialización de artesanías se pueden observar diversas relaciones asimétricas. En general, los intermediarios abusan de las condiciones de los tejedores y las tejedoras. Las condiciones varían según la localidad donde provenga el tejedor y la tejedora, sus capacidades y su género. Es mucho más difícil comercializar desde Santa Cruz y Cuch Holoch que desde Bécál. La falta de infraestructura, el deficiente transporte público, la falta de señal telefónica y, por ende, de internet, la falta de servicios de mensajería y de opciones bancarias, son decisivas para acceder a nuevos mercados. Muchos actores se encuentran en franca desventaja frente a otros cuando no dominan el castellano, no pueden acceder a fuentes de capitalización financiera, son analfabetos, carecen de

conocimientos de administración, tienen un reducido capital social, no pueden producir a gran escala, no cuentan con estrategias de mercadotecnia, entre otras circunstancias. Ser mujeres también es un obstáculo, el autoritarismo patriarcal y la violencia contra las mujeres ha mermado hasta cierto punto su movilidad espacial y social. No es casualidad que la mayoría de los actores que participan en ferias artesanales sean hombres y no mujeres.

Con la finalidad de contrarrestar estas asimetrías, los actores recurren a estrategias de solidaridad y ayuda mutua para obtener capital para invertir: la mutualista. Esta relación basada en la confianza y la reciprocidad es un mecanismo muy generalizado en la Península. Otra opción es empeñar las prendas de la familia, así solucionan los problemas más inmediatos. En la interacción social del ámbito rural también es muy frecuente el flujo no monetario, mismo que consiste en el cuidado de los menores de edad, los ancianos y los enfermos; y en la producción de alimentos para quienes trabajan y disponen de menos tiempo.

Solicitar apoyo gubernamental es otra vía para salir adelante. En Bécál, quienes lo hacen y lo obtienen, son quienes “hacen política”. De acuerdo con varios actores con menores ingresos económicos en esta localidad acercarse al gobierno es “muy fastidioso” porque implica perder mucho tiempo en reuniones e invertir dinero en hacer el proyecto. Una vez que se obtienen los recursos para el grupo, los líderes manejan mal el dinero, se benefician ellos y el resto no recibe nada. Quienes menos han recibido ahora desconfían de todo lo que tiene que ver con el gobierno, con los procesos electorales y con sus autoridades locales. Los tejedores y las tejedoras de Santa Cruz y Cuch Holoch opinan lo mismo.

Al analizar de cerca los conflictos que se suscitan entre los actores que nunca se benefician de los proyectos y los actores que acaparan todo, comprendí que existe una tensión entre adquirir nuevas “habilidades individuales” y pertenecer a la cultura maya. Se adquiere una “mirada empresarial” y se generan más recursos económicos al mismo tiempo que se obtiene una perspectiva más individualista y, por ende, se deja de pertenecer al grupo cultural. Velar únicamente por los intereses propios y los de la familia, y dejar de contribuir al bienestar colectivo tiene por

consecuencia la exclusión del grupo cultural. El grupo te acepta siempre y cuando beneficies a todos.

Las instituciones gubernamentales han fomentado el individualismo y los funcionarios han orillado a los actores a su descontextualización cultural e incorporación al modelo económico capitalista. En este proceso los actores han tomado distancia de varias costumbres y tradiciones mayas que “obstaculizaban” su desarrollo económico, tales como: darle más peso al colectivo que al individuo, abstenerse a realizar actividades de autoconsumo, trabajar únicamente para ganar el sustento del día.

La población depende del apoyo gubernamental para proveerse de sus propios recursos. El alto grado de asistencialismo paralizó su capacidad de salir adelante. Aunque previo al paternalismo fomentado por el gobierno, el sistema de hacienda ya había acostumbrado a los habitantes a recibir todos los recursos necesarios. La incorporación del sistema capitalista terminó de disolver la obligación de la solidaridad, a partir de entonces se fomentó el proceso de individualización. De modo que hace tiempo que los beneficiarios perdieron el margen de acción para ser autónomos a nivel colectivo.

Actualmente, la mayoría de los actores de la región prefieren que los recursos que reciben de las instituciones gubernamentales se dividían entre los integrantes de los grupos porque así cada familia puede llevar a cabo sus propios proyectos de vida. En la vida cotidiana de estos actores es más relevante lo que ocurre en el ámbito familiar que en las relaciones con otros miembros de la localidad. Es por esto que cuando los grupos beneficiarios son pequeños y participan únicamente los miembros de la familia, los proyectos tienen más posibilidades de funcionar.

Los funcionarios públicos en los municipios y en las localidades -quienes tienen contacto directo con los beneficiarios- advierten que el problema es que los tejedores y las tejedoras no son capaces de tejer más de un sombrero diario. Aseguran que son conformistas, que necesitan desarrollar sus “habilidades individuales”. Con “habilidades individuales” se refieren a habilidades de liderazgo y desempeño empresarial. Por lo tanto, ponen a prueba a los tejedores y las tejedoras, los hacen dar varias vueltas a la oficina e incluso dormir en las

instalaciones de la institución para medir el interés que tienen en trabajar. Desvían los recursos para evitar otorgarlos a quienes no se lo “merecen”. Los interrogan para saber si tienen una visión clara de lo que quieren, si su idea es una “necesidad sentida”, si es una “oportunidad identificada”.

Estos funcionarios apoyan exclusivamente a quienes ya se prepararon, investigaron y hasta cotizaron. Es decir, a quienes ya están insertos en el sistema. Algunos funcionarios se convierten en un eslabón en la cadena de las prácticas de corrupción cuando deben apoyar a quienes “ya vienen palomeados de inicio”. Los burócratas de alto rango les “piden” a estos funcionarios que orienten a los “ya palomeados” en todo y se aseguren del éxito del proyecto. Las prácticas de corrupción están presentes, sobre todo durante el periodo electoral, cuando el partido en el poder compra con mercancías y despensas el voto de los habitantes.

Los funcionarios públicos en el ámbito estatal no conocen directamente, salvo algunas excepciones, a los beneficiarios. Algunos tienen una mirada crítica y están conscientes de que el asistencialismo ha paralizado la capacidad de autogestión en las localidades y mermado la autonomía en el proceso productivo. Consideran que los apoyos son raquíuticos y se otorgan sin una adecuada planeación a nivel regional. Ellos opinan que las intervenciones no han promovido un crecimiento económico elevado y sostenido, lo que han ocasionado es mayor dependencia de la población indígena con menores ingresos económicos.

El margen de acción y grado de control que tienen los tejedores y las tejedoras, de las tres localidades estudiadas, sobre su actividad económica consiste en contactar con intermediarios foráneos. De preferencia que se encuentren en la Ciudad de México o vivan en otros países, toda vez que ellos recompensan mejor que los intermedirarios locales la mano de obra artesanal. Pero pocos tejedores y tejedoras pueden contactar directamente a estos intermediarios.

La trayectoria de la mayoría está marcada por una inserción desigual en el mercado que va más allá de su rezago educativo, escasos recursos económicos y capital social, y poco dominio del castellano. Debido a las distintas transformaciones del ámbito rural y las condiciones del mercado global, estos actores necesitan el apoyo gubernamental para producir y comercializar sus productos. En función del

trabajo de campo realizado y el análisis de la información obtenida considero que los retos que tienen las instituciones gubernamentales en esta región son:

- Generar una vinculación más directa y comprometida de los funcionarios municipales con los beneficiarios. La mayoría de las veces los beneficiarios se refieren a ellos como “el licenciado” o “la licenciada”, no conocen sus nombres y apellidos. Lo que significa que estos funcionarios no están familiarizados con la realidad de los actores y, por ende, ignoran sus costumbres y tradiciones, así como sus problemáticas particulares.
- Analizar de manera pormenorizada la situación de los actores con menores recursos económicos y apoyarlos más para disminuir la desigualdad y pobreza que enfrentan. En la medida que el apoyo se canalice a los productores de una forma adecuada y no a los intermediarios, disminuirá la controversia entre actores y aumentará el nivel de participación.
- Evaluar los efectos de los apoyos otorgados (concursos, exposiciones y demostraciones, materia prima, prensas para planchar sombreros, talleres-cueva, puntos de venta, terrenos de cultivo, ferias artesanales, cursos, y foros de intercambio de experiencias y capacitaciones) para resolver oportunamente los problemas que se presentan.
- Fortalecer los lazos entre familias y niveles socioeconómicos al interior de cada localidad. Es necesario contrarrestar el proceso de individualización y fortalecer la organización comunitaria con el objetivo de que los actores encuentren maneras de autoproverseer de recursos. Así, el gobierno “inyectará” sólo el apoyo preciso para que los proyectos arranquen.
- Procurar mayor coordinación entre los ámbitos federal, estatal y municipal para reforzar la infraestructura educativa, tecnológica, financiera, institucional, de comunicaciones, y de seguridad social con la finalidad de que los beneficiarios tengan una sólida base para crecer económicamente.

De modo que aun cuando cada determinado tiempo se cambien los funcionarios en las instituciones, sea posible mantener las mismas metas.

- Proveer a los beneficiarios de conocimientos sobre administración, contabilidad y mercadotecnia. Necesitan crear su propia marca, logotipo y etiquetas; hacer su propia publicidad en distintos medios (incluyendo internet). De esta manera, cuando el proyecto concluya tendrán mas posibilidades de ser autónomos y tener una perspectiva a largo plazo.
- Vincular a los beneficiarios con el ámbito académico y/o organizaciones civiles que los puedan respaldar en sus actividades productivas y comerciales.
- Interactuar con el ámbito académico y la sociedad civil para reconocer las limitaciones y las capacidades tanto del gobierno como del mercado. Analizar en conjunto las fallas del Estado y las fallas de mercado que se interrelacionan y retroalimentan afectando negativamente a la economía local. Encontrar un balance entre las fuerzas y establecer las vías para que los beneficiarios incrementen su nivel de vida.
- Generar políticas específicas para un crecimiento elevado y sostenido del sector artesanal que contemplen los efectos del turismo. Y discutir las posibilidades de un comercio justo de artesanías en el actual contexto de la globalización.

## Anexos

### Anexo 1. Propuesta inicial de proyecto de investigación

Desde hace algunos años y mediante dos experiencias muy contrastantes, me he enfocado en investigar sobre la instrumentación de políticas públicas en territorios indígenas. Particularmente ha llamado mi atención el análisis de las repercusiones de los programas y proyectos, que la Política de Desarrollo Social<sup>275</sup> clasifica en el rubro de bienestar económico<sup>276</sup>.

La primera experiencia que tuve fue en el territorio tohono o'otham de Sonora durante el trabajo de campo de mi investigación de maestría<sup>277</sup>. El trabajo que desarrollé consistió en aproximarme a algunas familias del grupo indígena con el objetivo de comprender las consecuencias de la puesta en marcha de algunos programas y proyectos diseñados por la Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas (CDI) de Caborca (Sonora).

La segunda experiencia fue con los mayas de Campeche. El trabajo de campo lo realicé mientras me desempeñaba como perito antropóloga<sup>278</sup> del Centro INAH de este estado. Mi estancia de seis meses en diversas localidades mayas me permitió por un lado familiarizarme con algunas de las dinámicas sociales y económicas que se generan en torno a los hogares, y por otro lado comprender las

---

<sup>275</sup> A principios del siglo XX se creó la Política Social como instrumento de desarrollo y como elemento clave para el bienestar. Desde mediados de la década de los 80 del siglo pasado cuando se instauró el modelo neoliberal, el enfoque ha sido generar estrategias de superación de la pobreza focalizadas y específicas con los Programas de Combate a la Pobreza.

<sup>276</sup> La Política de Desarrollo Social en México contempla nueve dimensiones sociales del derecho social: alimentación, educación, medioambiente sano, no discriminación, salud, seguridad social, trabajo, vivienda y bienestar económico.

<sup>277</sup> La experiencia que adquirí con los tohono o'otham de Sonora durante mi colaboración en los proyectos colectivos de “Antropología del desierto. Medio ambiente y cultura en el noroeste de México y el suroeste de los Estados Unidos”, “Antropología e Historia del Noroeste de México” y “Antropología del noroeste de México”, y el trabajo de campo que realicé durante la maestría en el IIA (UNAM, FFyL); me permitieron desarrollar la tesis intitulada “El discurso académico y el quehacer institucional sobre los tohono o'otham del noroeste de Sonora”.

<sup>278</sup> Mi labor consistía en realizar trabajo de campo en las localidades de donde provenían los imputados por algún delito penal, con el objetivo de entrevistar a sus familiares y vecinos para contribuir en el procedimiento judicial mediante la observación y sistematización de aspectos sociales, económicos y culturales de la realidad social de los sujetos imputados que se auto-identifican como mayas.

particularidades del aparato gubernamental en Campeche y las prácticas organizativas de estos funcionarios públicos.

Entonces, en función de ambas experiencias, elaboré la propuesta de investigación para ingresar al doctorado del CIESAS en el territorio tohono o'otham de Sonora. La pregunta central del documento fue ¿cómo se ordenan y regularizan las prácticas organizativas<sup>279</sup> otham de tipo económico con la política social? En la investigación analizaría el proceso de institucionalización de las prácticas organizativas otham de carácter económico en dos aspectos: el sincrónico (tipos de programas y acciones) y el diacrónico (de la posrevolución a la actualidad); y también exploraría la propuesta de desarrollo económico del grupo indígena elaborada en 2009.

---

<sup>279</sup> Las prácticas organizativas se definen como “las distintas acciones y estrategias que sigue la gente para mantener y desarrollar su subsistencia cotidiana y otros proyectos de vida” (Appendini y Nuijten 2002:75).

## **Anexo 2. Vicisitudes en la elección de la zona de estudio**

Luego de trabajar el proyecto mencionado en el Anexo 1 durante el primer cuatrimestre tomé la decisión de no llevar a cabo la investigación en Sonora debido a causas ajenas a mi persona y por motivos de seguridad. Le expuse la situación a la Dra. Margarita Estrada, quien después se convertiría en la directora de tesis, y me sugirió trasladar la problemática de estudio a otra región. En función del contacto que había establecido con el proyecto de Atlas Etnográfico en Hidalgo del Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH) a cargo de la Dra. Lourdes Báez, se vislumbró la posibilidad de trabajar en la sierra oriental de Hidalgo.

De tal suerte visité, con el equipo de trabajo del proyecto del INAH y en vehículos oficiales, una de las localidades de la sierra oriental de Hidalgo cercana a la cabecera municipal de Tenango de Doria. En este primer acercamiento tuve contacto con algunos bordadores ñähñu, quienes me platicaron sobre sus problemáticas para producir y comercializar artesanías, y sus experiencias con los apoyos gubernamentales. El siguiente paso consistió en revisar la literatura sobre la región. Para el segundo cuatrimestre del programa del doctorado presente un documento que proponía analizar la relación entre las políticas gubernamentales de crecimiento económico, las características de la producción artesanal y las estrategias de los bordadores ñähñu de dos localidades para garantizar la subsistencia en sus hogares. Sin embargo, durante la inmersión inicial en el campo determiné que no era conveniente continuar, una vez más debido a causas ajenas a mi persona y por motivos de seguridad.

El criterio que utilicé para seleccionar otro territorio respondió a mi preocupación por establecerme en una región con una menor incidencia delictiva y donde me resultaran conocidas las prácticas culturales locales. Así, elegí Campeche con el objetivo de encauzar mi experiencia profesional. Al hacer el cambio de terreno y en virtud de la sistematización de dos planes de trabajo previos: "Las estrategias de los tohono o ótham de Sonora para subsistir y los programas económicos de la Política Social" y "Las estrategias de subsistencia de los artesanos de tenangos y el apoyo gubernamental en la sierra oriental de Hidalgo"; determiné

que el objetivo principal del nuevo proyecto sería analizar las diversas experiencias de ser artesanos mayas beneficiarios de las políticas de fomento artesanal.

Reestablecí el contacto con algunos antropólogos del Centro INAH Campeche y la CDI Campeche para solicitarles información acerca de sus experiencias con artesanos mayas. Los datos que me otorgaron fueron fundamentales para formular el proyecto de los tejedores y las tejedoras de jipijapa de la Península de Yucatán.

### **Anexo 3. Procesos de enseñanza y aprendizaje del oficio**

Santiago, un artesano becaleño, relaciona el origen del trabajo artesanal de jipijapa con la familia García. Los García eran terratenientes y hacendados en la región. Tenían un alto poder adquisitivo, Santiago los describe como gente “fina”. Ellos, los hijos de españoles, no se mezclaban con las personas de origen indígena; pues consideraban que éstos últimos “no tenían renombre”. La familia García, asentada en el centro de Bécal, “dominaba” las relaciones económicas de la localidad y mantuvo el monopolio de la compraventa de sombreros al menos durante cinco décadas.

Aunque no existen muchas referencias respecto a la transmisión de los conocimientos y las habilidades del oficio artesanal entre 1872 y el inicio del siglo XX, los diferentes testimonios de los habitantes becaleños permiten deducir que existían pocas cuevas y la mayoría eran de uso público. De modo que la construcción de cuevas privadas en el espacio del solar de los hogares en Bécal es más tardío. La mayoría de los artesanos tejía sombreros de huano, pocos aprendían a tejer el jipijapa. El jipijapa se tejía únicamente en la sección norte de la localidad, en el resto de los sectores se producía huano. Mariana explica: “Cuando en Becal comenzó la comercialización del sombrero, no había casas de artesanías. Había muchos comerciantes que se llevaban 70% palma y 30% de jipi. El único lugar donde agarraban jipi era en el norte”.

Los primeros maestros artesanos del siglo XX en Bécal

Entre 1920 y 1930 se formaron tres importantes maestros artesanos de jipijapa: Andrés Uc Dzul<sup>280</sup>, Valentín Uc y María Asunción Dzul. Estos maestros artesanos aprendieron el oficio de sus padres en las cuevas públicas ubicadas al norte de la localidad, y adquirieron tal habilidad que se especializaron en los sombreros finos y las curiosidades de jipijapa. Andrés Uc se dedicó a crear nuevos diseños y presentar sus productos en las ferias artesanales. El gobierno le entregó un reconocimiento

---

<sup>280</sup> La biografía de Andrés Uc Dzul se encuentra disponible en el portal de Wikipedia: [https://es.wikipedia.org/wiki/Andr%C3%A9s\\_Uc\\_Dzul](https://es.wikipedia.org/wiki/Andr%C3%A9s_Uc_Dzul)

por conservar el conocimiento del tejido de jipijapa y además ganó el primer concurso de artesanías de la Feria Estatal de Campeche en 1936 con un sombrero de cuatro partidas y piezas en miniatura.

Después de la visita de Lázaro Cárdenas a la localidad en 1937, el gobierno federal asignó presupuesto para construir cuatro cuevas o talleres públicos en la localidad con el objetivo de que los tejedores y tejedoras de huano también aprendieran la artesanía de jipijapa. Así, Andrés Uc –el único maestro artesano de jipijapa galardonado- con el apoyo económico y logístico del líder<sup>281</sup> de la primera cooperativa de sombreros<sup>282</sup>, impartiría cursos de esta artesanía.

Se construyeron dos cuevas en el norte y dos en el sur (véanse Foto Anexo 3.1 y 3.2). Estas cuevas no tienen una forma lobular sino rectangular, son muy amplias y en cada una pueden trabajar al menos 30 personas de manera simultánea. El techo de cada cueva no es de tierra, como el resto de las cuevas en los solares, sino de cemento y tiene una forma abovedada. La parte superior de la bóveda tiene un “respiradero”, es decir, un orificio cuadrangular de un metro cuadrado, y justo encima una estructura puntiaguda de herrería que cubre todo el orificio para evitar que cualquier persona pueda sufrir alguna caída.

Cada par de cuevas son contiguas, comparten la misma entrada, pero cada una tiene su propia bóveda. En muchas ocasiones, las cuevas se utilizaban al mismo tiempo, a una asistían niñas, jóvenes y mujeres; y en la otra se impartían clases para los niños, jóvenes y hombres. María Asunción siempre impartió clases a la población femenina, mientras que Andrés y Valentín se turnaban para enseñarle a la población masculina.

El periodo entre 1960 y 1970 se le conoce como el auge de la actividad artesanal. Cerca del 80% de la población se dedicaba a tejer huano o jipijapa y trabajaba en la cooperativa “Sombrereros Becaleños”. La eficiente organización de la cooperativa permitió comercializar una amplia variedad de sombreros en Mérida

---

<sup>281</sup> Pedro Cahuich.

<sup>282</sup> Denominada “Sombrereros Becaleños” fundada en 1930.

y otras ciudades del país. La demanda de productos<sup>283</sup> orilló a los tejedores y las tejedoras a construir sus propias cuevas en el espacio de sus solares con el objetivo de trabajar durante más tiempo<sup>284</sup>. Así, el trabajo artesanal en Bécal comenzó a vincularse de modo diferente con el trabajo doméstico.

Foto Anexo 3 1 Par de talleres-cuevas del sur de Bécal



Fuente: Adriana Medina Vidal.

---

<sup>283</sup> En una nota periodística publicada en el Excélsior, fechada el 7 de febrero de 1960, se relata la visita de senadores de Yucatán, Aguascalientes, Zacatecas y Tabasco a la localidad de Bécal; y se constata que semanalmente se producían 2 mil sombreros de jipijapa y 5 mil de palma o huano.

<sup>284</sup> Cuando la localidad todavía no tenía energía eléctrica, los tejedores y las tejedoras que trabajaban por las noches tenían que utilizar quinqués de petróleo o kerosene, arriesgando sus pulmones a los gases tóxicos.

Foto Anexo 3 2 Talleres-cuevas del norte de Bécal



Fuente: Adriana Medina Vidal.

Esta transformación de la producción artesanal contribuyó a que los alumnos permanecieran por temporadas más breves en las cuevas públicas donde los maestros seguían impartiendo sus cursos. Aunque los alumnos avanzaban más rápido en compañía de los maestros, procuraron instruirse solamente en las enseñanzas más básicas para luego incorporarse a las cuevas de sus hogares. Los tejedores y las tejedoras prefirieron tejer en sus propias cuevas para atender al mismo tiempo sus obligaciones domésticas, tales como la crianza de los hijos, la preparación de alimentos, el cuidado de los animales de traspatio, y/o el mantenimiento de la huerta. De modo que paulatinamente se abandonaron las cuevas públicas para el trabajo artesanal, en la actualidad se utilizan para ciertos eventos e incluso como basureros.

Previo al abandono de estas cuevas y con el objetivo de reforzar la enseñanza del oficio a las nuevas generaciones, el gobierno federal les otorgó a Andrés Uc Dzul, Valentín Uc y María Asunción Dzul una plaza como maestros artesanos en la escuela primaria “Vicente Casta Bacallo”. Andrés Uc impartió clases en esta escuela durante 40 años. Fue el primer maestro artesano de Becal reconocido por Fomento Cultural Banamex, y en 2003 se publicó su biografía en el libro “Grandes Maestros del Arte Popular Mexicano”.

A mediados de la década de 1970, la nueva administración de la cooperativa carecía de los conocimientos y las habilidades necesarias para continuar vendiendo los productos de los tejedores y las tejedoras. Al mermar la capacidad adquisitiva, algunos tejedores y algunas tejedoras entablaron relaciones comerciales con otros intermediarios, pero la mayoría decidió clausurar<sup>285</sup> sus cuevas y buscar nuevas fuentes de empleo.

En la década de 1980, los hombres dejaron la localidad y se emplearon como albañiles en Cancún. Años más tarde, las mujeres becaleñas se abrieron paso a las opciones laborales en la Riviera Maya. Desde la perspectiva de los becaleños, Cancún o incluso Mérida ofrecían abundantes oportunidades de trabajo y mayores ingresos para las familias. La falta de mano de obra artesanal en Bécal, orilló a los comerciantes a buscar nuevos reductos para mantener el mismo nivel de producción.

De esta suerte, la actividad artesanal del jipijapa –tradicionalmente becaleña– se transmitió en otras localidades donde ya sabían tejer sombreros de huano. La continua presencia de apoyos gubernamentales en Bécal orilló a algunos maestros artesanos a impartir cursos de manera informal (sin reconocimiento oficial) en Santa Cruz y Cuch Holoch. Más tarde, se creó la figura del capacitador para que los maestros obtuvieran la certificación y así, impartieran sus enseñanzas dentro de la estructura gubernamental.

---

<sup>285</sup> Las cuevas se clausuraron para ser utilizadas como fosas sépticas durante el periodo de la construcción del drenaje público.

## Ermilo, primer maestro artesano en Exhacienda Santa Cruz

En el centro de la localidad, junto al casco de la hacienda se construyó un módulo de información turística en 2012. El módulo es un pequeño local<sup>286</sup> que reproduce la arquitectura tradicional de la región, tiene paredes de tierra y techo de huano. Al interior del módulo es posible observar la fotografía del maestro artesano que “trajo la artesanía de jipi” a esta localidad (véase Foto Anexo 3.2). Ermilo nació en Santa Cruz en 1945 y falleció en la década del 2000. Cuando era niño se fue a vivir a Becal donde aprendió a tejer el jipijapa y en 1970 regresó a su localidad de origen para transmitir sus conocimientos, al menos a 50 personas, en la cueva del centro durante veinte años.

Cabe mencionar antes de que Ermilo comenzara a enseñar en Santa Cruz, algunos tejedores y algunas tejedoras ya sabían tejer el huano<sup>287</sup>. Rosa, una reconocida artesana y comerciante de 70 años<sup>288</sup>, recuerda que su madre le enseñó a “tejer de brazo, el que dicen que lo costuran”, cuando era niña. Después, a la edad de 13 años, el maestro artesano Emiliiano la instruyó en el jipi.

Al paso de los años, algunos maestros artesanos becaleños se enteraron de la trayectoria de Ermilo como maestro y buscaron el apoyo del gobierno para impartir cursos. En la década de 1990, por primera vez el gobierno otorgó recursos para certificar a los tejedores de Bécal con mayor experiencia (Humberto, Jerónimo, René, Ernesto, entre otros), quienes impartirían diversos cursos de tejido de jipijapa a los habitantes de Santa Cruz.

---

<sup>286</sup> Lo atienden dos jóvenes residentes de la localidad de lunes a sábado de diez de la mañana a dos de la tarde, y de dos a seis de la tarde.

<sup>287</sup> La primera cueva se construyó junto a la escuela primaria. El amplio espacio de esta cueva de 30 metros de diámetro permitía que trabajaran de manera simultánea hasta 20 personas. Actualmente la cueva se encuentra en desuso debido al riesgo que existe de que se colapse el techo. Véase el reportaje periodístico en: <http://tribunacampeche.com/municipios/2015/05/06/se-cae-techo-de-cueva-antigua/>

<sup>288</sup> Rosa fue la primera alumna de Ermilo y años más tarde, la primera mujer en comercializar las artesanías en su localidad. Actualmente, Rosa es presidenta de un grupo de tejedores y tejedoras que recibe apoyos gubernamentales con relativa frecuencia desde el año 2000.

### Foto Anexo 3 3 Fotografía de Ermilo en el módulo turístico de Santa Cruz



Fuente: Adriana Medina Vidal.

Benito, primer maestro artesano en Cuch Holoch

Un proceso similar de enseñanza y aprendizaje ocurrió en esta localidad. En los años ochenta, algunos tejedores y algunas tejedoras ya sabían hacer sombreros gruesos y delgados con la palma de huano. Recibían tres pesos por cada sombrero grueso que demoraban medio día en tejer, y cinco pesos por cada sombrero delgado que tejían en el doble de tiempo que el grueso. Benito viajaba mucho a Exhacienda Santa Cruz, de donde era originario su padre, y donde los artesanos ya sabían tejer sombreros de jipijapa.

La continua interacción que tenía Benito con la familia de su padre, quienes le vendían sus productos de jipijapa a un intermediario de Becal, le permitió comparar los ingresos que su familia en Cuch Holoch recibía con las artesanías de huano. El intermediario becaleño pagaba 18 pesos por sombrero de jipijapa, es decir casi cuatro veces más que el sombrero fino de huano que su familia ya sabía tejer.

Entonces, platicó con su esposa y ambos decidieron que él viajaría en bicicleta diariamente a Santa Cruz para que sus primos le enseñaran a tejer el sombrero de jipijapa. Cuando transcurrieron dos semanas, Benito ya había aprendido todo el proceso productivo. Sus primos le regalaron unas matas de jipi para que las sembrara en su solar, y luego construyó un horno para blanquear con azufre los sombreros.

Benito, su esposa y su hija aprendieron a tejer una amplia variedad de sombreros; entre los tres tejían 10 sombreros a la semana para enviarlos a Santa Cruz. Al poco tiempo, algunos tejedores y algunas tejedoras que tejían huano le pidieron a Benito que les enseñara el jipijapa: “Hay que aguantan aprenderlo, otros se fastidian y jamás regresan. Hay quien lo termina de aprender, hay quien no. No se escucha el jipi, en cambio el de palma de huano se escucha el ruido del huano<sup>289</sup>. Le tengo enseñado a 12 personas”.

Así, Benito tejía, enseñaba y comercializaba sombreros<sup>290</sup> de manera independiente desde la década de 1990 y hasta que el Ayuntamiento de Halachó lanzó la primera convocatoria en 2004 para que un capacitador de Bécál impartiera cursos de artesanía de jipijapa a los habitantes de Yucatán. Aunque Benito ha dejado de enseñar y comercializar las artesanías, continúa vendiendo la materia prima<sup>291</sup>.

---

<sup>289</sup> Cada vez que se estira una hebra de huano se produce un sonido particular, parecido al sonido que hace un pato. En cambio, la manipulación del jipi no produce sonidos.

<sup>290</sup> Vendía los sombreros de jipijapa en Santa Cruz y recibía 30 pesos por cada uno.

<sup>291</sup> Siembra y cosecha ocho mecates de jipijapa en su traspatio.

#### **Anexo 4. Tipos de intervenciones gubernamentales**

Los tipos de intervenciones que se analizaron en la presente investigación fueron: concursos, exposiciones y demostraciones, materia prima, prensas para planchar sombreros, talleres-cuevas, puntos de venta, terrenos de cultivo, ferias artesanales, cursos, foros de intercambio de experiencias, y capacitaciones y capacitadores.

##### Concursos

Por lo general, los tejedores y las tejedoras se enteran de estos concursos mediante un anuncio en el radio de sus localidades o en convocatorias que se colocan en determinados espacios. Luego los interesados acuden a las instituciones locales en el tiempo y lugar estipulado para llenar su cédula de inscripción que contiene sus datos personales y los de su pieza. Las obras son calificadas por un grupo de especialistas independientes que las instituciones convocantes nombran.

La directora de la Casa de la Cultura de Bécál me explicó en una entrevista en qué consiste su intervención en los concursos a nivel nacional:

“A nosotros nos mandan el formato del concurso, nosotros convocamos a los artesanos y el artesano que quiere se inscribe en la Casa de la Cultura. Nosotros recibimos sus piezas, les entregamos el formato, firman y todo. Otro día nos habla FONART y nos pregunta ¿cuántas piezas tienen? Y nos dicen tal día vamos a buscarlas, viene con su camioneta y se lleva todas las artesanías. Ellos nos anuncian quienes ganaron, los anunciamos en la radio. Los artesanos se enteran y vienen aquí. Les hacemos el pago si es que ganaron y van a la premiación a Campeche y FONART los apoya para el pasaje”.

Para los concursos estatales que apoya FONART en Campeche, los actores involucrados son los tejedores y las tejedoras, la Casa de la Cultura de la localidad, el INEFAAC y la Casa de las Artesanías. En el caso de los concursos municipales, interviene el municipio en cuestión. Y en el caso de los concursos locales, celebrados generalmente en el marco de la feria anual, se coordina la Junta de la localidad con el municipio para aportar los recursos necesarios. En ocasiones, FONART también interviene en concursos municipales y locales.

El mismo mecanismo sucede en Yucatán para los concursos estatales en los que interviene FONART. Los actores involucrados son los tejedores y las tejedoras, la Casa de la Cultura de la localidad, el Museo de Culturas Populares de Yucatán, y la Casa de las Artesanías de Yucatán. Al igual que en Campeche, en el caso de los concursos municipales, interviene el municipio en cuestión. Lo mismo para los concursos locales, celebrados generalmente en el marco de la feria anual, se coordina la Junta de la localidad con el municipio. Cuando FONART dispone de recursos, interviene en concursos municipales y locales, de modo similar que en Campeche.

Andrés Uc Dzul (1910-2004)<sup>292</sup>, uno de los principales maestros artesanos de sombrero de Jipijapa, fue el primer artesano de Bécal en ganar un premio gubernamental: en 1936 obtuvo el primer lugar en la Feria Estatal de Campeche. En una entrevista que realicé con la familia de Don Andrés, Mariana, su nieta, recordó que su abuelito “ganó tres o cuatro premios con puro sombrero fino en las ferias artesanales”. Debido a su amplia trayectoria, en 2003 Fomento Cultural Banamex publicó su biografía en el libro “Grandes Maestros del Arte Popular Mexicano”.

Ernesto, de 73 años, es otro reconocido tejedor becaleño que por años ha impartido clases de tejido de jipijapa en varias localidades y ha ganado muchos concursos. En una entrevista me dijo:

“No tengo memorizado todo, pero realmente he ido en varios lugares donde he concursado. De 1994 concursé en Toluca y de eso comencé a concursar más. En México ya tuve como seis premios, obtuve galardón. En Campeche también obtuve un galardón y 18 mil pesos por mi trabajo. Hemos ido también en Villahermosa, el año pasado obtuve ahí el primer lugar. Ya fuimos también en Chetumal por un premio. Como esta vez ya me avisaron que en marzo voy a viajar a Oaxaca porque obtuve segundo lugar y me corresponden 17 mil pesos, y gastos pagados por INEFAAC, que es la institución que está allá en Tukulná. Puede ser que vayamos en avión o en ADO. Cuando se acaba el evento nos regresan los trabajos y todos los he vendido. Lo que me quedan son los diplomas. He ganado como quince premios, mayormente de sombrero”.

---

<sup>292</sup> La historia de vida de Andrés Uc se presentó en el capítulo 4.

Ernesto y su esposa pertenecen a ese grupo de alrededor de 25 tejedores y tejedoras que “siempre apoyan mucho”<sup>293</sup> a la Junta en todos los eventos. A los 50 años comenzó a participar en concursos, el primero que ganó fue el segundo lugar en la categoría de fibras semiduras en la Exposición y Concurso Nacional de Artesanías celebrado en Toluca, estado de México. Dado que ha obtenido diversos premios de concursos nacionales, estatales, municipales y locales; en 2006 durante el marco de los festejos del Día del Artesano, el Gobierno del estado de Campeche le otorgó un reconocimiento por su destacada participación en el sector artesanal. Además, Ernesto y su esposa fueron incluidos en el libro “Maestros Artesanos en Campeche” y participaron en el documental “Arte Popular en Campeche” durante el sexenio del gobernador Jorge Carlos Hurtado Valdez (2003-2009).

Los funcionarios públicos conocen la trayectoria de Ernesto y su esposa, y en muchas ocasiones se han acercado a ellos para invitarlos a participar en eventos. Esta cercanía ha despertado muchas suspicacias del resto de los tejedores y las tejedoras de la localidad. Así lo expresa Mariana: “siempre ganan los mismos. Yo creo que es política y por eso siempre ganan ellos. Da la casualidad de que Magdalena y Ernesto ganaban después de que invitaban a comer a su casa a la gente de Fomento Artesanal”. Quienes que no “apoyan” a las instituciones y que por lo tanto no mantienen una relación cercana con los funcionarios, consideran que siempre se ha favorecido el mismo grupo de tejedores y tejedoras que “hace política”.

Mariana asegura que en una ocasión cuando ella fue seleccionada para recibir un premio en Chetumal, conocía de antemano la lista de los ganadores y no aparecía el nombre de Ernesto. Sin embargo, el tejedor acudió a la premiación. Mariana desconcertada le comentó: “¿usted por qué vino?, si usted no ganó ningún premio porque a mí me dieron la lista de los ganadores”. A lo que Ernesto respondió: “es que se confundieron, y me acaban de avisar que me dieron el cuarto lugar”. Para Mariana esta situación fue suficiente para corroborar sus sospechas sobre la favorecedora relación entre el tejedor que se dedica a “hacer política” y las instituciones gubernamentales: “pensé, pero si no hay cuarto lugar, sólo hay hasta

---

<sup>293</sup> De acuerdo con la directora de la Casa de la Cultura de Bécál.

tercer lugar. Esa vez le dieron dos mil pesos por el cuarto lugar. A mí me dieron cuatro mil pesos por el tercer lugar”.

Esa ocasión no fue la última en la que Mariana observó un sospechoso comportamiento de Ernesto. Ella relata que

“Una vez me tocó estar en un evento en Campeche y me dijo la licenciada tú vas a pasar y leer esto para los visitantes. Me está diciendo cuando veo que se asoma y me dice Ernesto ¿tú vas a pasar Mariana? Sí, yo voy a pasar. Pero si tú no puedes, no sabes. Y le pregunté: ¿eso es lo que quiere?, ¿quiere usted pasar adelante? Usted se está metiendo donde no debe de ser. Pero si yo aprendí también a leer, no sólo usted sabe. Le dije a la licenciada, si tantas ganas tiene de pararse en el presidio, no hay problema. Y dijo Ernesto: sí, yo paso. Y me preguntó la licenciada: ¿qué dices Mariana? Como usted vea, si él tiene tantas ganas de estar allá, puede pasar, por mí no hay ningún problema. Así son, gente envidiosa que no quiere que otros sobresalgan”.

Mariana, la nieta de Andrés Uc, manifiesta que se siente desanimada y ya no quiere volver a participar:

“La última vez llevé al concurso collares, aretes, anillos y pulseras. Pero ya me desanimé porque veo siempre gana la misma persona. Ya estoy fastidiada. Doña María ha ganado los concursos con el trabajo de otros, la última vez ganó el tercer lugar. Doña Rosaura ganó otro premio, pero con un trabajo mal hecho. Pero son trabajos ordinarios que no son para concurso, no es justo. Y les dije a los licenciados. Ellos dijeron que quienes califican son de México. Pero qué saben ellos de artesanías, cómo va a ser posible. Uno se fastidia y deja de participar en los concursos”.

Como menciona Mariana, hay otras problemáticas derivadas de los concursos. La principal tiene que ver con la propiedad intelectual de las piezas. Hay muchos tejedores y tejedoras que se dedican a copiar las piezas que otros elaboran para ganar los concursos:

“Hace cuatro años fui a Campeche a recoger mi pieza. Y me dijo la licenciada si tu pieza tiene 15 días que se la llevaron. Pero quién la sacó si aquí tengo mi recibo, le dije. Es que lo sacó Doña Magdalena, dijo la licenciada. Y con qué derecho se lo entregaron, ustedes siempre han

dicho que los trabajos no los puede sacar nadie, tiene que ser personal. Lo que pasa, dijo la licenciada, es que Doña Magdalena se ofreció para entregarle su pieza, confiamos en ella y le dimos la pieza. Pues un día que llegué a casa de Magdalena y Ernesto y tenían una visita que los estaba entrevistando. En ese momento Magdalena estaba sacando mi modelo. Entonces se asustó cuando me vio. Y le dije vine por mi trabajo, ¿es cierto que usted lo sacó?, ¿quién le dio permiso de sacarlo? Me dice ahorita te lo doy. Por eso es que los trabajos que hago para concurso no los muestro acá, yo prefiero mandarlos a México. Vienen otras y sacan el mismo modelo. No es que yo sea mala”.

Desde la perspectiva de Mariana, Magdalena y Ernesto, así como otros tejedores y otras tejedoras, aprovechan este tipo de oportunidades para “robarse el diseño” de los demás:

“Ellos lo dejan mal a uno. Porque una vez en Campeche les preguntó una licenciada que quien sabía hacer los individuales<sup>294</sup> y ellos dijeron que no sabían. Pero si Magdalena y Ernesto saben que yo tejo individuales, los han visto cuando van a la casa. Ellos sacaron el individual fino cuando vieron que yo lo estaba haciendo en la casa. Así sacaron el individual y luego ganaron el concurso. Es mentira que ellos digan a la licenciada que yo no sé hacer individuales. Y dijo la licenciada es que había un pedido de cien individuales, pero no se pudo hacer el contrato porque nadie lo sabe”.

Además del robo de los diseños, una de las consecuencias más comunes de los concursos es que se metan a concursos piezas que no fueron elaboradas por quienes se inscriben en los mismos. La directora de la Casa de la Cultura de Bécál expresó que esa es una de las inquietudes de la Junta, muchos tejedores y muchas tejedoras elaboran piezas únicas por encargo y reciben poco dinero, y después quienes son “más abusados” las inscriben a los concursos como si fueran de su autoría, y además posteriormente de ganar los concursos las venden a un precio elevado sin retribuir a quienes realmente las manufacturaron. La misma situación describió Silvia Terán, funcionaria del Gran Museo del Mundo Maya:

“No hay mecanismos de control para garantizar que en realidad sean los productores quienes hacen las piezas. A nosotros nos pasó algo en el

---

<sup>294</sup> Los individuales son los manteles individuales para colocar en la mesa.

último concurso. Cuando se dieron los premios llegó una muchacha de una localidad y dijo que el terno que había ganado era suyo. Pensé se va a armar un lío, un relajo porque ya se le había dado el premio a la otra. Efectivamente el diseño era de la chava que ganó el concurso, pero la mano de obra era de la otra. Es necesario dar premio por la labor y por el diseño. Son cosas diferentes, está bien. Hay gente que es más creativa y gente que borda mejor. Unas lo bordan, otras diseñan, otras lo armaron. Evidentemente todos juegan un papel diferente. Lo justo es que se divida todo”.

Leonel de Bécal tuvo una experiencia similar. Trabajaba para un tejedor que tenía muchos pedidos:

“A mí no me resultó. Por eso a mí no me gusta andar trabajando así porque te salen con el cuento de que no te pueden pagar lo que habían prometido. Ese señor es mi amigo, pero cada cosa que me ha hecho. Me pagó menos de lo que me tenía que pagar. Hasta dice mi tía ni vuelvas a hacer trato con él. Una vez le tejí un sombrero fino y en boca de otra persona lo supe. Que por mi sombrero ganó el premio de un concurso. ¿Tú crees que fue capaz de venir conmigo y decirme por ti gané? Pero nunca se acercó a decirme nada. Ya con él de plano ya no. Por eso dice mi tía que no hay que confiar en nadie. Yo estoy bien curado con esa gente. En vez de que ayuden al prójimo te hunden. Se pasan, se aprovechan de uno”.

El becaleño Hilario, a diferencia de Leonel, cuando se enteró que el comerciante a quien le vendía sus productos ganaba concursos con sus piezas; se acercó en 2008 a las autoridades para inscribirse directamente. Él y su esposa utilizaron la beca de sus hijos para invertir en materia prima y hacer pruebas de diseños,

“primer sombrero que mandé al concurso estatal de Campeche ganó galardón estatal. Desde ahí no he dejado de concursar, nunca me faltó un lugar, a veces un tercer, segundo o primer lugar. En 2011 gané todo a nivel local, municipal, estatal y nacional con diferentes mercancías. Ese año fue inolvidable, ahí me gradué como maestro artesano. El señor gobernador me entregó personalmente como el mejor artesano del estado. Es un gusto porque llevaba años luchando. Me fui hasta México y allá nos agasajaron a todos los artesanos de la República. De hace tres años he ganado primeros lugares porque no vivimos al día, tenemos capital para invertir y mantener la familia. Al no tener la preocupación pues me salen hermosas mis piezas. Mejoré mi calidad, mis diseños, mis piezas”.

A Emilia de Santa Cruz le sucedió lo mismo que a Leonel, pero con una hermana. Su hermana Valeria, quien tiene una tienda de artesanías y ha ganado concursos, le encargaba sombreros. Según Emilia:

“Dicen que en Guadalajara ganó el sombrero. Le dieron creo que 17 mil de ese sombrero más sus viáticos. Yo nunca le dije. Sabe Dios por qué lo está haciendo. Yo estoy consciente que yo le vendí el sombrero. No lo doy más caro porque no me lo agarra más caro. Yo pienso que me está tratando de ayudar también así. Por eso yo no le digo nada. De hecho, me dice mi esposo que cuando tenga dinero me va a llevar en Campeche donde dan crédito para que lleve mi sombrero, allá me van a comprar bien mi trabajo. Pero por mi espalda ya no puedo tejer, ya casi no tejo. Sólo tejo 2 o tres sombreros a la semana. Antes hacía un sombrero por día. Los de tres partidas hacía en 3 días. Trabajaba todo el día y la noche. Tiene como dos años ahorita. Ahorita ya no puedo, mi vista no me ayuda”.

En una entrevista, le pregunté a Valeria sobre su trayectoria y respondió:

“Mis hermanos estudiaban y como soy la única mujercita, yo me quedaba aquí en la casa. Ellos son cuatro hombres y yo. Ellos tejían y yo hacía el quehacer de la casa. Ellos tuvieron profesión a base de las artesanías. Luego yo terminé el bachiller en Nunkiní. Regresé y seguí en las artesanías. Cuando perfeccioné el sombrero en cinco años empecé a llevar piezas a Campeche a concurso. Desde la primera vez que llevé sombrero ganó primer lugar la pieza en 2007. Ahí fue que me di a conocer, formé mi organización con mi familia. Ese mismo año gané un concurso municipal en Calkiní. Me reconocieron por mi calidad como artesana”.

Valeria omitió en la entrevista que Emilia es su hermana y que ha trabajado para ella durante varios años. Valeria tuvo la oportunidad de estudiar el bachillerato mientras que Emilia continuó dedicándose a la artesanía porque se casó muy joven y tenía que tejer para el sustento familiar diario. Algunos habitantes de la localidad aseguran que Valeria “se aprovecha” de su hermana porque gana los concursos con sus piezas y no le retribuye de manera justa a pesar de su precaria situación económica. Por su lado, Emilia explica que vive al día y prefiere no tener problemas con Valeria mientras le pague los pocos sombreros que aún puede tejer.

Antes de que se fundara FONART en 1974, otras instituciones premiaron a los tejedores de jipijapa. El primer maestro artesano premiado fue Andrés Uc en 1936. En esos primeros concursos todos en la localidad sabían que los pocos tejedores que ganaban realmente manufacturaban las piezas que inscribían. Posiblemente la época del auge de la producción de sombreros (1960-1970) y la intervención de FONART en 1974 fueron los primeros factores que cambiaron el panorama. Muchos tejedores y muchas tejedoras comenzaron a especializarse en la producción de sombreros para concurso. Estos sombreros eran de la más alta calidad, de “creceres”<sup>295</sup>. Así, los intermediarios, los maestros artesanos, los capacitadores encontraron un nuevo nicho de mercado. Ellos que conocían a la mayoría de los tejedores y las tejedoras hicieron trato directo con quienes cumplían ciertas características: poseían notables habilidades para tejer sombreros de cuatro partidas, se mantenían al margen de las instituciones y por lo tanto evitaban inscribir sus piezas en concursos, y además tenían una situación económica difícil. Estos “abusados” actores les compraron piezas a los tejedores y las tejedoras más vulnerables y las metieron a concursar sin notificarles, una vez que ganaban los premios se abstendían de compartir las ganancias económicas. Pronto, se convirtió en una práctica recurrente porque como dice la funcionaria del Gran Museo del Mundo Maya, las instituciones carecen de mecanismos de control para corroborar que los ganadores sean los autores de las piezas inscritas.

Entonces, desde 1974 el mal manejo de algunos actores ha contribuido a hacer mayor la desigualdad entre los tejedores y las tejedoras que más tienen y quienes menos tienen, independientemente de la localidad donde habitan<sup>296</sup>. En cada una de las tres localidades se reproduce el mismo fenómeno social, los actores con más ventajas económicas, capital social y un nivel educativo superior se aprovechan de los actores marginados para obtener mayor margen de ganancia. Aunado a lo anterior, coincide con que estos actores que gozan de una posición socioeconómica privilegiada también mantienen una relación cercana con las instituciones gubernamentales porque se han dedicado a “hacer política”. Frente a

---

<sup>295</sup> Véase apartado Formas de tejer en el Capítulo 5.

<sup>296</sup> Los concursos de jipijapa los han ganado tejedores y tejedoras de Bécál y Santa Cruz, todavía no hay ganadores en Cuch Holoch.

la mirada de los actores más vulnerables, ellos son “gente envidiosa que no quiere que otros sobresalgan”, únicamente se benefician ellos mismos, se quedan con el dinero que le corresponde al mérito de otros, son gente ambiciosa, “hunden al prójimo en lugar de ayudarlo”, y se aprovechan de otros. De ahí que se generen continuamente disputas y envidias en la población.

### Exposiciones y demostraciones

La directora de la Casa de la Cultura de Bécál fue la única que se refirió a este tipo de intervención gubernamental como “exposiciones”. Las exposiciones en Bécál surgieron cuando el presidente de la Junta Manuel Acosta contactó al representante de dos grupos, uno de autos clásicos y otro de motociclistas, con el objetivo de que estos hicieran una parada en Bécál como parte de su recorrido por la Península de Yucatán. Le pregunté a la funcionaria por los resultados de las exposiciones, y respondió:

“Por ejemplo los días que llegaron los automóviles clásicos o el club de motos, vino mucha gente de fuera. Les compraron a todos, todos se fueron con sombreros, se fueron con pulseras, aretes, anillos. Todos estaban felices. Pero como siempre les decimos, hay días que se va a vender, hay días que no. Lo que nosotros queremos es que se vea que si hay artesanos, que conozcan el trabajo de los becaleños”.

Esta intervención gubernamental de orden local fue concertada por el presidente de manera directa con los turistas que han acudido a Bécál. Evidentemente no forma parte de una política de fomento artesanal ni tampoco de una intervención coordinada con la Secretaría de Turismo del estado de Campeche. Los resultados de la misma son valorados por los funcionarios que coordinaron el encuentro y no se derivan de una evaluación de impacto. Por otro lado, y hasta donde tuve conocimiento durante el trabajo de campo, las exposiciones beneficiaron principalmente a los tejedores y las tejedoras de élite que “siempre apoyan mucho a la Junta”.

El tejedor-intermediario Ernesto de Bécál se refirió a una de sus experiencias como “exposición”, la cual consistió en un viaje a Berlín (Alemania) en 2004 con la delegación de Campeche encabezada por el gobernador del estado:

“En el 2004 fui a Berlín, Alemania. El gobernador en su gira a Europa y según dice que ahí en Berlín no sabían los alemanes si existía Campeche. Entonces para ello fue con nosotros varias personas, cada una con sus diferentes artesanías. Antes de la venida del gobernador nos adelantamos para organizar todo lo que se iba a presentar en la embajada de México en Berlín. Llevamos unas mamparas, como espectaculares, anuncios de Calakmul, de Edzna. Y también mercancías para vender, guayaberas, sombreros. Les gustó mucho los sombreros a los alemanes porque son muy finos, frágiles porque no pesan nada. Para mí fue una experiencia muy agradable porque tuve la dicha de viajar en el tren, anduvimos mucho en los lugares destacados en Berlín: en el Parlamento, en la puerta de Brandemburgo, fuimos a un restaurante donde conservan un pedazo del muro de Berlín. Estuvimos ocho días”.

María<sup>297</sup>, quien también mantenía una estrecha relación con funcionarios de Campeche, viajó al extranjero varias veces. La Secretaria de Turismo le pagó un viaje a Nueva Orleans a una demostración de Campeche, “fuimos entre varios, artesanos, de baile, de gastronomía. Nos fuimos una semana. Me pagaron el viaje, nos dieron dinero, ellos compran boleto, ellos hacen todo”. Posteriormente, María viajó a Nueva York dos veces: “la primera vez fui a una demostración. La segunda vez fui con el secretario de turismo, fue el evento en un hotel grande, eso fue exposición y demostración era cuando estaba de presidente Vicente Fox”.

Solamente estos tejedores y estas tejedoras de Bécál han viajado al extranjero con otros campechanos para realizar exposiciones sobre la cultura regional, fueron elegidos por los funcionarios debido a la proximidad que tienen estos actores con las instituciones, a sus características personales y a sus largas trayectorias en la producción y comercialización de artesanías.

Materia prima

---

<sup>297</sup> Q.d.e.p.

En la única localidad donde las autoridades gubernamentales han entregado materia prima a los tejedores y las tejedoras es en Cuch Holoch. En la campaña de 2015 para elecciones estatales y municipales, el PRI regaló jipi para tejer, tijeras, bancos de madera, molde de madera y lentes a los tejedores y las tejedoras. Solamente Poncho y Helenia me comentaron de este apoyo gubernamental e incluso me mostraron los objetos. Debido a la estrecha relación que tiene el otorgamiento de productos durante la época de elecciones y las delicadas consecuencias de la misma, me fue imposible investigar más al respecto con otras familias de la localidad.

### Prensas para planchar sombreros

Antes de que en la Península de Yucatán el gobierno otorgara prensas a diversos grupos, los intermediarios enviaban los sombreros a Oaxaca y Puebla para plancharlos antes de comercializarlos. Algunos actores se habían especializado en darle forma al sombrero con planchas de hierro que se calentaban con carbón<sup>298</sup>, luego algunos comerciantes con el suficiente poder adquisitivo introdujeron las prensas a Bécal en la década de 1960 y fue a partir del 2000 que varias instituciones otorgaron nuevas máquinas y capacitación para usarlas adecuadamente. Como mencioné en el capítulo 5, el primer planchador de la región Don Lorenzo capacitó a la nueva generación de planchadores del año 2000. Entre ellos estaba Bruno, quien aprendió desde que era adolescente y actualmente es el único capacitador oficial<sup>299</sup> en la región. Ha armado prensas e impartido capacitaciones en diferentes localidades: 4 en Bécal, 5 en Santa Cruz, 1 en Cuch Holoch, 1 en Maxcanú, y 1 en Tankuché. Según él, la mayoría de los grupos beneficiados por instituciones gubernamentales con una prensa, han dejado de utilizarla por distintos motivos.

En Santa Cruz, Daniel me explicó cómo llegó la primera prensa:

“De antes llevábamos a Bécal a planchar. Y ya luego solicité una plancha para Santa Cruz en 2005. Alcancé la planchadora con seis moldes para

---

<sup>298</sup> Véase en el apartado “Planchado” del capítulo 5.

<sup>299</sup> Ha sido reconocido y contratado por varias instituciones públicas para capacitar en diversas localidades.

la comunidad, la dio Ayuntamiento y otros, fue una mezcla de recursos. A nosotros nos nombraron como jefes del grupo. Fuimos a Puebla a comprarla, la trajimos y pusimos en el mero centro, en la casa antigua. Como éramos bastantes del grupo, entraron que no eran artesanos. Se hizo una reunión así donde se dijo que así no sirve, que sólo unos estábamos trabajando. Se decidieron a vender. Creo que todos nos costó 60 mil pesos y lo vendieron en 30 mil pesos. Nosotros somos 50 en que no estamos de acuerdo. Se vendió todo y se repartió, pero no nos dieron a nosotros porque no estamos de acuerdo. Ellos se gastaron el dinero y se fueron así”.

Entonces, Daniel decidió formar un grupo familiar y solicitar el apoyo por medio de otras instituciones:

“Entonces me vino a la mete solicitar una planchadora. Hice un grupo pequeñito entre familia. Metí mi solicitud en Servicio Nacional de Empleo. Empecé a explicar lo que pasó y yo creo que me comprendieron y por eso me apoyaron. De allá me pidieron mis documentos y ellos mismos me hicieron el proyecto, no me cobraron nada. A los seis meses regresé para recordarles la solicitud y me dijeron que ya está autorizado, que los esperara. Tardó un año en llegar la plancha con seis moldes”.

El grupo trabajó durante 5 años con esa prensa y esos seis moldes, cuando:

“De allá vino el biólogo César y Lina de la CONANP y vieron que yo estaba trabajando y me preguntaron si me faltaba algo. Les dije la verdad me faltan moldes. Esa vez me apoyaron con 70 mil para los moldes. Le compré a un señor de Bécal 10 moldes. Ellos están viendo que trabajamos, que entrego factura, que hacemos todo lo que habíamos prometido en el proyecto”.

Los funcionarios de la CONANP al ver que el grupo de Daniel realmente estaba trabajando, los volvió a apoyar al año y medio primero con 70 mil pesos para construir un local donde resguardar la prensa. No obstante, al ver que era insuficiente el dinero, los volvieron a apoyar con 100 mil pesos más, y de esa manera terminaron la construcción en 2014. Daniel expresa: “ellos ven que yo estoy trabajando y trabajando, y que cumplo lo que dicen. Ven que estoy gastando el dinero como debe ser. El dinero no se nos queda, lo trabajamos, lo invertimos en lo que debe ser. Cuidamos el dinero”.

El problema fue que mucha gente de la localidad protestó e incluso una señora golpeó a la esposa de Daniel. Debido al altercado tuvieron que ir al ministerio

público en Campeche. Daniel me explicó que la mayoría de las personas en su localidad reciben apoyos del gobierno “pero no lo cuidan, malgastan lo que reciben y piden otro apoyo”. Alonsa la esposa de Daniel también opinó: “ellos nomás quieren el dinero para repartir a sus grupos, no quieren trabajar. En cambio, nosotros no, cuando nos dan el dinero compramos lo que se necesita para hacer el proyecto. A la gente les dan dinero y lo gastan, no lo aprovechan”. Según Daniel: “así nunca van a prosperar, nunca van a trabajar”. Y Angelica agregó:

“Ven que tenemos todo, tienen envidia. A mí me pegaron porque no les gusta que tenga apoyo. A ellos les dan dinero, lo reparten y lo comen, y ya estuvo. Yo no, yo quiero dinero para comprar algo, pero ellos no lo compran. Por eso mucha envidia aquí. Hasta ahora no me habla, pero mientras no me pegue está bien. Lo que hacen a veces es dar otro nombre para recibir dinero. Son ellos que agarran los créditos, pero nunca aprovechan. Muchos dicen ese Daniel le están apoyando mucho por el gobierno”.

Daniel dice que la Licenciada de CONANP considera que “no importa cuánto dinero es, que lo que importa es que yo tenga herramientas para trabajar”. La prensa, argumenta Alonsa, “es con lo que vivimos. Usamos el dinero para comprarla y de ahí nos alcanza para vivir. Y además dice la licenciada que va a haber otro apoyo para un baño. Eso es para los visitantes que vienen a ver la cueva, vienen a ver los sombreros”.

Olivia y su grupo en Santa Cruz también recibieron una prensa y actualmente ella la resguarda en su casa. Al respecto comenta:

“Nosotros empezamos a trabajar en la Casa de la Artesanía. La plancha la tengo de hace 3 o 4 años. El grupo somos diez personas, pero salieron dos personas y ahora somos ocho, todas mujeres. El grupo de mi tía Carina les dijeron que les iban a apoyar con una plancha en la CDI, que metieran los nombres de las personas, pero al meterlos les dijeron que no se les puede autorizar porque cinco personas de ese grupo debían. Entonces vino un licenciado y les dijo que, si tienen hijas ellas pueden solicitar el apoyo, las planchas. Si no debe se les da a ellos. A mi mi mamá me invitó, a nosotras nos hicieron el proyecto y metimos los nombres de nosotras. Como dos o tres meses nos avisaron que a nosotras si se nos autorizó el proyecto porque nosotras nadie debe en la CDI. Al año formamos un comité con presidente, secretaria y todo. Ya

luego nos avisaron que fuéramos a recoger el cheque para comprar la plancha. El cheque era como de 190 mil pesos y lo fuimos a depositar al banco. Y al mes nos avisaron de que teníamos que encargarnos de la plancha y moldes en Puebla. Hablamos allá y les encargamos todo, ese mismo día nos dijo que le teníamos que dar el dinero. Nosotras como somos nuevas teníamos miedo que nos roban. El licenciado dice no pasa nada, no les roban. Ellos nos ayudaron a hacer la transferencia del dinero. Viene siendo como quince días después que nos enviaron la plancha y cinco moldes. El muchacho de Bécál Bruno nos dio la capacitación, vino como cuatro días. Pero mayormente nadie aprendió, la única que aprendí fui yo. No sé si no pone atención o no les gusta o la verdad no lo sé. La única que plancha soy yo”.

Con el objetivo de que sus otras compañeras tuvieran otra oportunidad de aprender a planchar, Olivia solicitó otro curso a través de la organización civil de “Hombre sobre la Tierra”. Lo que sucedió después lo explico en el apartado “Tejer en Santa Cruz” en el capítulo 5. Al final, dice Olivia:

“ni así aprendieron, ¿cuánto más curso quieren ellas? Yo sí he estado planchando, ellas a veces dicen que no tienen tiempo por sus hijos que, por el esposo, que tienen que ir acá y allá. No hay problema, yo no las puedo obligar. Yo como le dije a mi esposo esta vez, cuando consiga el molde que me hace falta, las voy a volver a reunir y les voy a preguntar si van a seguir trabajando o no van a seguir trabajando. Que me lo digan para que yo planche sola. El que se quede conmigo sigue trabajando, el que no quiere seguir mejor que me diga. Eso sí me tiene que firmar que ya no quiere seguir porque después me vienen a reclamar”.

A pesar de este conflicto, Olivia consiguió apoyo de Casa de Artesanías para pedir otros dos moldes que faltaban:

“me pidieron que los moldes salieran a nombre de mis hijas, no sé por qué. Me pidieron CURP, me pidieron actas, credencial mía y de mi esposo. Entregué todo y me trajeron los moldes. Son moldes pequeños pa sombrero de niños. Pero fue un show cuando me los trajeron, mi grupo me estuvo diciendo cosas. Me empezaron a decir que de dónde puse dinero que no sé qué. Tuvieron que agarrar al licenciado y le preguntaron que dónde estaba ese dinero que me dieron. Aunque les explicaron no entendían. A mi cuando me dieron ese dinero no se me quedó. Cuando me lo dieron lo tuve que volver a regresar porque ellos tenían que gestionar el encargo de los moldes. Gastos que tuve que hacer que me mandaban a llamar, los hice todos. Cuando me dijeron que ya estaban tuve que pagar flete de Campeche para acá y mi grupo de plano no me

apoyó que porque los moldes salieron a nombre de mis hijas. Fue mi esposo que me ayudó para los viajes que yo hacía y para que me trajeran los moldes. El día de mañana cuando vean que prospera la plancha con la que voy a trabajar no podrán exigir porque tienen firmado que se salieron del grupo”.

Una vez que se resuelva el problema, menciona Olivia, “vamos a necesitar la mano de un hombre. Depende de cuántos sombreros vamos a planchar, de ahí va a salir la paga del muchacho. Porque para subir un molde es sumamente pesado y está caliente. Tienes que cambiar moldes todo el tiempo”. Olivia considera que, si es buen negocio tener una plancha, pero no ha podido ver las ganancias porque es muy difícil cargar los moldes.

Los conflictos derivados de la entrega de recursos gubernamentales son similares en Cuch Holoch. La actual directora del Museo de Arte Popular de Yucatán, Luz Elena Arroyo quien encauzó el apoyo institucional de Casa de Artesanías para que los tejedores y las tejedoras de la localidad recibieran la primera prensa en 2004, relata lo siguiente:

“En Cuch Holoch empezamos a trabajar hace diez años con Casa de Artesanías. Me llamó mucho la atención la habilidad que la gente tenía para tejer y además el hecho de que era mano de obra para Bécál. Una comunidad muy pobre que no tenía más incentivos que vender su mano de obra. Entonces empezamos a trabajar con ellos hasta que se logró a través de un programa de Fomento a la producción por parte de FONART un recurso para luego comprar la plancha que era el principal problema. Era urgente que ellos tuvieran su propia herramienta para poder terminar de cero a cien el producto que hacían. Nosotros enviamos la solicitud a FONART y FONART le otorgó al grupo de mujeres el recurso. Se les daba un apoyo personal entonces se habló con ellas, se trabajó con ellas para que el apoyo de FONART no se dividiera y pudiera juntarse para comprar la plancha. Nosotros hicimos investigaciones de dónde podíamos comprar la plancha, quién las enseñaba a planchar, todo eso. Cuando llegamos a Cuch Holoch ya había un grupo de artesanas y era comisario Poncho. Él nos apoyó, nos dio las facilidades para que se pudiera lograr este objetivo. La plancha se instaló primero en la comisaría después se logró el terreno. La organización ya se quedó en manos del grupo de artesanas”.

No obstante, otros actores de la localidad tienen una perspectiva diferente sobre lo sucedido. Ana comenta: “cuando nos dieron un curso de jipi vino un fondo perdido, nos preguntaron qué necesitamos y dijeron las planchas para el sombrero. Estaba en la comisaría la prensa y un día desapareció. El comisario lo llevó allá a su casa”. Su esposo Ignacio prosiguió: “como ya iba de salida Don Poncho de comisario robo de noche la prensa y lo llevó en su casa. Nadie se puso a pelear sus derechos, todos tienen miedo porque son puras mujeres y él es hombre. No tenía que llevar a su casa porque es del pueblo”.

Con el objetivo de comprender más a fondo lo que sucedió con el recurso, entrevisté a Poncho y su esposa Helenia. De acuerdo con Helenia:

“Nosotras tenemos un grupo de palma de huano, somos 11 mujeres. Nos apoyaron con la plancha Casa de Artesanías para seguir, estaba mi esposo de comisario en el 2004. Pero la gente dice que mi esposo entró a la comisaría a robar sólo por la plancha que pasamos acá. Si llegamos a dejar la plancha en la comisaría creo que ya hubieran vendido todo porque la autoridad que hay ahorita cuando entra otro que no es de su partido lo quitan todo, lo venden. Ellos lo agarran y no dejan nada en la comisaría. No avanza el pueblo con esos comisarios”.

Entonces, Poncho y su esposa decidieron llevarse la plancha a su terreno cuando concluyó el periodo de su cargo como comisario. Tenían temor de que, si se quedaba el recurso en la comisaría, el siguiente funcionario haría mal uso de la prensa, por este motivo decidieron trasladarla al terreno familiar. Cabe mencionar que la intervención de Casa de las Artesanías terminó cuando se entregó el recurso a la comisaría, como menciona Luz Elena Arroyo, lo que sucediera después estaba en manos del grupo de artesanas. La funcionaria aclara:

“Cuando se pasó la plancha al nuevo local, Poncho ya no era comisario. Hay una tergiversación porque a fin de cuentas no entienden que Poncho y Helenia estaban proporcionando un lugar. Y, además los artesanos no están acostumbrados a pensar en que se tiene que cobrar, que la máquina debe estar cuidada. En que el recurso que se hace físico alguien lo tiene que cuidar. En este caso fue Poncho y eso es lo que la opinión tergiversa el sentido”.

Algunas integrantes del grupo manifestaron su desacuerdo con la decisión del traslado de la prensa, “ya después se empezaron a dar cuenta de cómo estamos trabajando con la plancha”, enfatizó Helenia. A lo que se refiere la esposa de Poncho es que si trabaja con el recurso otorgado y que varias personas se han beneficiado: “Daniel de Santa Cruz no plancha. Los de Santa Cruz son tres que salen a vender a veces necesitan que le planches sus sombreros. Dicen que ese señor cambia los sombreros. Hay personas que no les gusta su manera de ser. Como saben que hay plancha aquí, vienen a planchar. Vienen de Halachó también”.

Con el caso de la prensa en Cuch Holoch observé una vez más cómo la entrega de recursos gubernamentales genera conflictos entre los habitantes. Las envidias surgen porque se considera que los recursos deberían entregarse a “quienes realmente lo necesitan”, a “quienes si trabajan”, a “quienes si son tejedores y tejedoras”, a “quienes utilizan el recurso adecuadamente”, a “quienes no reparten el dinero para no trabajar”, a “quienes lo aprovechan y no lo malgastan”, a “quienes cuidan el recurso”. Sin embargo, no todas estas voces están de acuerdo entre sí. Por ejemplo, no todos los que necesitan el recurso trabajan de manera adecuada o cuidan el recurso.

De todos los tejedores y las tejedoras que han recibido una prensa en las tres localidades, Poncho de Cuch Holoch es el caso más complejo debido a que él era comisario en el momento que se otorgó el recurso. Ningún otro beneficiario ocupaba un cargo público. Lo anterior no implica que un funcionario esté inhabilitado para recibir un recurso, sino que la gente de la localidad desconfía más del proceso. Así lo manifiesta Helenia:

“Cuando estuvo Don Poncho de comisario vinieron apoyos de techo, de baño, de piso. Los que daban los apoyos le decían Poncho, ¿vas a agarrar tu baño? Pero él no agarra. Yo tengo miedo, qué va a decir la gente. No me gusta, luego la gente empieza a criticar. Así la gente dice cosas, todas las personas que les dieron sus techos, sus casas, le empezaron a decir cosas a mi esposo. Estoy de testigo que lo único que nos regaló el gobierno fue el block, de eso veinte años. Ahora si tienes casa de paja, te dan una casa de block”.

Según Helenia, ellos se abstuvieron de recibir material de construcción para su casa durante el cargo de Poncho por temor a lo que dicen los demás. En cambio, “le dio

cosas a quienes realmente lo necesitaban no sólo a los del partido. Ahorita el comisario es del PAN y entonces sólo les dan apoyo a los panistas. Qué bueno que no tienen pena y que lo aprovechan todo”.

El recurso de la prensa y las capacitaciones para aprender a utilizarla se han otorgado en varias localidades de la región. Se considera que los tejedores y las tejedoras pueden realizar la producción de sombreros de jipi de forma más independiente si tienen el recurso para plancharlos. Con la prensa los grupos de tejedores y tejedoras dejan de ser “mano de obra” de otras localidades y pueden terminar “de cero a cien” sus productos, y posteriormente comercializarlos. El problema es que no siempre se organizan todos los miembros de los grupos, si bien reciben capacitaciones para colocar los moldes en la prensa; carecen de otros conocimientos para administrar el recurso y trabajar ininterrumpidamente.

#### Talleres-cueva

Los primeros talleres subterráneos que se construyeron con recursos públicos en la región de estudio fueron los cuatro talleres colectivos de Bécal, dos en el norte y dos en el sur. El presidente Lázaro Cárdenas mandó a construirlos y se entregaron en 1941<sup>300</sup>. Los tejedores y las tejedoras de la localidad trabajaron en estas cuevas colectivas y públicas hasta que en la década de 1960 la mayoría optó por construir cuevas privadas e individuales debajo de sus solares con el objetivo de tejer una mayor cantidad de sombreros.

Fue hasta 2014 cuando las instituciones gubernamentales otorgaron recursos para construir talleres-cuevas para los tejedores y las tejedoras en Santa Cruz<sup>301</sup>. Estos talleres, a diferencia de otros, cuentan con celdas solares para que los tejedores y las tejedoras puedan trabajar durante las noches sin necesidad de pagar energía eléctrica. A Rosa la nombraron presidenta del grupo de beneficiarios del proyecto. La tejedora también es líder de un grupo, antes trabajaba en la cueva de una vecina y entre todos pagaban la cuenta de la energía eléctrica hasta que le

---

<sup>300</sup> Véase capítulo 4 y 6. Debido a que no me fue posible obtener documentos oficiales sobre esta intervención en particular, me abstuve a recopilar testimonios de los tejedores y las tejedoras de Bécal.

<sup>301</sup> Bécal y Cuch Holoch no cuentan con este tipo de infraestructura.

construyeron una cueva en el solar familiar. En 2014, CDI y CONANP otorgaron recursos para este proyecto:

“Este año que terminó recibimos un apoyo de sistema solar para las cuevas. Nos apoyaron con un dinero de 289 mil pesos. Son 15 cuevas, pero no sólo son 10 de Santa Cruz, 3 de Tankuché y 2 de San Nicolás. De la CONANP dio 260 mil. Un dinero que salió de 125 mil pesos compraron materiales para techo, cemento, hielo seco de para que no se caliente el techo de la cueva. Compraron cal, polvo de piedra, materiales para que se escarbe las cuevas, para que quede bien. Compraron pico, hacha, mazo. De último dinero que salió, me parece 125 también de ahí salió para el proyecto. De la CDI salió asistencia técnica cerca de 18 mil pesos. Salió 10 mil para el proyecto. Cuando se autorizó el proyecto, ahí está incluido el pago del técnico. Nosotros no pusimos ni un peso, el apoyo vino completo porque de ahí se pagó al proyectista. Nosotros lo metimos en junio 2014 a CDI y salió para mediados de octubre. Cuando salió el dinero y compramos las cosas, esperamos 15 días y ya empezamos a trabajar. Cuando pasó diciembre ya está colocado las luces, todo, ya está listo”.

Le pregunté a Rosa qué opina del recurso que se otorgó y respondió: “si está funcionando. De la semana pasada vino una licenciada de la CDI a ver qué avance hay de su trabajo de la gente. Y si están trabajando adentro de la cueva y trabajan de noche por eso nos dieron sistema solar de las cuevas para que no paguemos corriente porque lo estamos utilizando de noche”. También le pregunté que por qué había aceptado el cargo, a lo que me contestó: “a mí me dijeron que yo fuera presidenta porque yo sé andar, sabes viajar dijeron. Yo ando mucho por varios lugares”.

Como presidenta del grupo, Rosa fue la responsable de sacar el dinero del banco, hacer las compras de los materiales de construcción, entregar los materiales, estar pendiente de la colocación de los paneles solares, mantener contacto con los técnicos, organizar las reuniones de los beneficiarios, y comprobar gastos. Desafortunadamente, explica Rosa, “me dejaron sola. Cuando hicimos la compra de los materiales para el techo, fuimos yo de presidenta de Santa Cruz y no me acompañaron los de San Nicolás y Tankuché”.

Rosa tiene mucha experiencia como tejedora, líder de un grupo y beneficiaria de apoyos públicos. Como menciona, finalmente sacó adelante el proyecto aún sin

el apoyo que esperaba para realizarlo. En general, el recurso de las cuevas solares ha beneficiado mucho a la población, los tejedores y las tejedoras pueden trabajar toda la noche sin preocuparse por pagar la energía eléctrica. Dado que comenzaron a ocupar las cuevas solares en el 2015, el mismo año que realicé el trabajo de campo, aún era muy pronto para recopilar testimonios sobre el seguimiento por parte de las autoridades y en general, las consecuencias del apoyo.

## Puntos de venta

Al igual que los cuatro talleres-cuevas de Bécal que se otorgaron durante el gobierno del presidente Cárdenas, se apoyó la conformación de la cooperativa Sombrereros Becaleños<sup>302</sup> para que los tejedores y las tejedoras comercializaran sus productos desde 1930 hasta la década de 1970. Posterior a esta fecha, los intermediarios abrieron sus propios locales con recursos privados para vender las artesanías.

María fue una artesana becaleña que participó en diversos proyectos y programas gubernamentales relacionados con la comercialización de artesanías. Ella comenzó a tejer a los nueve años, tenía 54 años cuando la entrevisté<sup>303</sup>, durante 20 años trabajó para el comerciante Mario Farfán<sup>304</sup> hasta que se independizó a través de un proyecto del INI:

“me invitaron a unas reuniones que vinieron a hacer al pueblo, fui y me gustó. Así me metí, formamos una agrupación y buscamos la manera de comercializar a precio más directo nuestros trabajos. El grupo se llamó “Unión de artesanas Bel ha”, había hombres, pero las responsables eran las mujeres. Yo era la presidenta. En ese día se formaron cinco grupos, como que yo llegué tarde a la reunión y había un grupo que quedaba de diferentes barrios que se habían quedado sin organización. Cuando yo llegué tampoco tenía lugar entonces surgió la idea de hacer un grupo varios y me nombraron como representante de ellos y así empezamos. Nos dieron un recurso a cada quien para empezar, pero es como dicen: te sueltan de la mano sin saber caminar. Nos dieron el recurso y tú ves cómo le haces entonces ese fue el gran error. El recurso era dinero para

---

<sup>302</sup> En el capítulo 3, 5 y 6 presento varios testimonios de algunos becaleños que formaron parte de la cooperativa.

<sup>303</sup> Doña María falleció en 2015 a los 55 años. Durante sus últimos años padeció de una enfermedad pulmonar.

<sup>304</sup> Presidente municipal de Bécal de 1977 a 1979. Véase apartado “Tejer en Bécal” del capítulo 5.

ir comprando jipi, para ir pagándole a las compañeras su trabajo. No alcanzábamos, pero íbamos viendo cómo hacerle. Como le digo, no te dan asesoría para saber cómo hacerle. Ya después las señoras traían sus tejidos. Yo iba en Mérida, en Campeche, donde me invitaran y vendía; cuando regresaba ya les pagaba a ellas. Pero te sueltan a comercializar sin tener experiencia entonces la licenciada Cessia me decía: hay una feria en Chetumal, ¿no quieres ir? Me invitaba y yo lo sentía como mucha ayuda. Nos íbamos a aventurarnos. Con todo eso, tenía gastos. Nos invitaban a todos los grupos, pero no todos se decidían a ir a vender. A veces venían los compañeros a dejar su tejido en la noche para tener dinero para el día siguiente y tu como representante tienes que ver cómo ayudar a esa persona para que pueda vivir de su trabajo. Eso nos obligaba a nosotros a salir a buscar dónde comercializar. Donde me invitaban yo iba, lleve, truene, venda o no venda. Trataba de sacarlas adelante, al principio eran como 40 luego éramos 30, hasta la fecha así estamos. Cuando necesitamos mucho producto recurro a ellas. Unas ya no las dejan tejer todos los días, pero si se comprometen”.

María participó en otros proyectos:

“Después que hizo esa reunión hicieron otras reuniones en la oficina, fuimos allá diez años después y nos dijo que nos va a apoyar para que empecemos a trabajar. De eso formamos otras organizaciones en otros pueblos y dijo que nos iba a apoyar con un puesto para comercializar esos productos en Calkiní y mandó a hacer unos puestos allá en el desvío en el barrio Guadalupe. Después nos invitaron a ir a vender allá y se quedaron los puestos que nos habían dicho porque no se vendía. Nos turnábamos para ir a ver si se vendía. Se quedaron vacíos porque no tenía promoción y no funcionó. No tardamos ahí. No puedes darte el lujo de quedarte ahí porque el artesano vive de su trabajo. Nos quedamos como dos años”.

La tejedora-intermediaria considera que el gobierno también la apoyaba cuando le solicitaba productos para vender en Casa de las Artesanías en Campeche: “yo lo siento como apoyo”. Además, desde hace 20 años, María vendía en “Mérida en Domingo” que es un punto de venta ubicado en un parque en el centro de la ciudad. Dado que tenía credencial del IFE con domicilio en Mérida, que los funcionarios de Campeche la conocían y que algunos funcionarios de Yucatán la contactaron, consiguió un espacio para vender en ese parque. Cada Domingo ella viajaba a Mérida con su esposo para comercializar los productos de su grupo.

En 2004 se construyó el Parador Turístico en la salida de Bécal con recursos públicos para ofrecerles a los tejedores y las tejedoras un espacio con las características adecuadas para comercializar. El parador se ubica sobre la carretera federal y consta de once locales. Durante el trabajo de campo observé que, por lo general menos de la mitad se encuentran abiertos, motivo por el cual entrevisté a algunas tejedoras. Laura vende artesanías en uno de los locales, el espacio que ocupa se lo asignaron a su madre:

“Cuando lo repartieron hace diez años era un grupo después de fue...como a veces no hay venta, no les gusta a las muchachas que estaban acá, poco a poco se fueron quitando. Me dice mi mamá si quieres trabajar, quédate me dice porque yo salgo a vender, pero esta vez no salió porque está con mi bebé. Que nos vamos en ferias andamos, pero esta vez me quedé. Ya nos fuimos hasta México, sales, conoces, así andamos. A veces nos invitan y nos vamos a las ferias. Allá saliendo nos va bien, si vendemos. Hasta en Campeche en las vacaciones en el centro, allá de las fuentes danzarinas nos poníamos, pero ya no nos dan la plaza hoy que porque lo restauraron y ya no se pone nadie, que porque es patrimonio de la humanidad. Nos quitaron y ahorita estoy estancada acá. El problema de aquí es que no hay venta por la carretera, no se construyó bien. Nos perjudicó la carretera, ya tiene dos o tres años que se construyó. Antes sólo había un carril y se vendía mejor. Se nos empeoró. Está mal la salida puede ocasionar un accidente, yo ni le veo forma, está feo”.

A partir del testimonio de Laura inferí que es mejor salir a vender a otros lugares que comercializar en el Parador. La mayoría lo atribuye a que el acceso al parador fue mal construido. Aseguran que, si esta carretera no se hubiera ampliado a cuatro carriles y si el acceso se hubiera construido mejor, entonces más turistas visitarían los locales. Ellas, las artesanas, aseveran que acceden más turistas por la vieja carretera de dos carriles, ubicada del lado opuesto de la localidad, que conduce a las tiendas del centro. Al respecto, Natalia relata que “el presidente dice que vendemos caro, damos 250 el sombrero porque damos descuento hasta 230 lo estamos dejando. Nosotras estamos dando precio justo. Nosotras estamos aquí esperando todo el día que los turistas entren a comprar. De esto vivimos nosotras”.

De modo que una estrategia que han adoptado para continuar vendiendo en el Parador es vender los productos a un precio más elevado que en el centro toda

vez que eso les permite ganar un mayor margen de ganancia. Ellas, explican, tienen mayores desventajas que los comerciantes del centro porque estos últimos trabajan en sus propios domicilios; en cambio ellas deben trasladarse hasta la orilla de la localidad. Por lo tanto, caminan una larga distancia o pagan transporte, y además llevan sus alimentos o gastan dinero en comprarlos. María afirma que “casi no entra gente. A veces estamos nomás sentadas todo el día. Sábado y domingo se vende una que otra cosita. A veces vendo 200 o 300. Poco a poco voy juntando”.

Las artesanas administran sus propios locales y se organizan para mantener el Parador en condiciones óptimas. Se han organizado para mantener limpios los espacios comunes y el baño. Sin embargo, ha habido algunos conflictos entre ellas. En ocasiones no se ponen de acuerdo en el precio para vender los productos, algunas los venden más baratos para asegurar sus ventas, aunque eso genere envidias y disputas. Otro de los conflictos surgió cuando la presidenta del Paradero adecuó un espacio dentro del mismo para preparar y vender comida. Rosa comenta: “muchos locales cerraron por la mala acción de ella, se adueñó del Parador como si fuera de su propiedad”. Las artesanas que manifestaron su inconformidad por el mal manejo a la presidenta terminaron por salirse del grupo o mantener cerrados sus locales, y las que continúan asistiendo consideran que es mejor omitir sus comentarios para evitar problemas. La mayoría de los habitantes considera que el Parador es un elefante blanco, es decir, que el costo de su construcción fue mayor que el beneficio de su funcionamiento; también recalcan que está prácticamente abandonado.

En Santa Cruz, la CDI y la CONANP otorgaron recursos a un grupo de artesanas para construir una tienda de artesanías en 2013. La tienda permaneció abierta solamente un año, algunos tejedores y algunas tejedoras me comentaron que las beneficiarias tuvieron conflicto entre ellas y optaron por cerrar el local. Durante el trabajo de campo que realicé, me fue imposible contactar directamente a las beneficiarias para profundizar en esta intervención gubernamental en particular.

Los tejedores y las tejedoras de Bécal han recibido más apoyos gubernamentales para la comercialización de artesanías que en otras localidades.

Desde la década de 1980 hasta 2013, diversas instituciones otorgaron recursos para que los tejedores y las tejedoras comercializaran sus propios productos. Una vez que los líderes de los grupos recibieron los recursos se dieron cuenta de que carecían de la experiencia necesaria para vender los productos de sus compañeros, como expresa María, no recibieron capacitaciones: “no te dan asesoría para saber cómo hacerle”. De forma autodidacta y a través de varias experiencias, pocos líderes alcanzaron el objetivo de comercializar constantemente. Sin embargo, la mayoría al enfrentarse con varios obstáculos y sin la asesoría de las instituciones, decidieron abandonar los proyectos.

La comercialización en el Parador turístico de Calkiní fracasó por el mismo motivo: falta de seguimiento de las instituciones, falta de capacitación de los tejedores-intermediarios y las tejedoras-intermediarias, y ausencia de un plan/infraestructura a largo plazo para impulsar las ventas en este espacio. Dado que muy pocos turistas acudían a comprar productos, los tejedores y las tejedoras abandonaron el lugar al cabo de dos años. Lo mismo sucedió con la tienda de artesanías de Santa Cruz, aunque en menos de un año. El caso del Parador turístico de Bécal es similar, en diez años desde que se inauguró las ventas han sido muy bajas. Pocas artesanas-comerciantes beneficiarias de este apoyo continúan abriendo sus locales y lo hacen con el dinero que reciben de vender artesanías en otros puntos de venta y/o en ferias artesanales.

La información empírica recopilada indica que únicamente dos puntos de venta, proporcionados por instituciones gubernamentales, les reportaron ganancias a los tejedores y las tejedoras: el puesto de María en “Mérida en Domingo” durante 20 años y los pedidos esporádicos de Casa de las Artesanías en la Ciudad de Campeche.

#### Terrenos de cultivo

En Bécal, según la directora de Casa de la Cultura, los tejedores y las tejedoras solicitaron apoyo a las instituciones para un terreno de cultivo debido a que:

“Tienen que comprar la materia prima en otros lugares como Santa Cruz, por eso el maestro Manuel [presidente de la Junta de Bécal] junto con el comisario gestionaron unas hectáreas desde el año pasado. No sé cuántas son, pero son bastantes. Se hizo un comité e iniciaron como 18 artesanos y creo que quedan ocho porque empiezan los pleitos. A la mitad del proyecto les llegó un dinero grande para que ellos inicien su proyecto y así empezaron los pleitos. No recuerdo de dónde vino ese recurso, eso es asunto del presidente. Sé que están los de FONART y Casa de las Artesanías. Yo fui a ver y ellos van a trabajar diario, ya empezaron a sembrar. Es un buen proyecto, los artesanos ya van a tener la materia prima, ya no tendrán que salir a comprar”.

El grupo beneficiario, integrado por 20 personas, se organizó para seleccionar el terreno ejidal de 10 hectáreas donde colocar un módulo agroforestal. Durante cuatro meses limpiaron el terreno, y luego compraron y sembraron las plántulas. En el proceso siete integrantes abandonaron el proyecto. De acuerdo con el comisario, el problema fue “que los compañeros esperaban una retribución económica, pero el proyecto no lo tenía contemplado porque no hay jornal por trabajar en la siembra del jipi. Las personas que abandonaron el proyecto no podían aportar su mano de obra por la situación económica en la que se encontraban”.

Más tarde, surgieron otros conflictos entre los 14 miembros restantes. Entonces se dividieron en dos subgrupos, cada uno de siete personas, y acordaron repartirse por partes iguales el número de hectáreas. El módulo agroforestal solamente tenía un pozo, por lo que uno de los grupos se quedó sin pozo. Dado que el presupuesto aprobado fue insuficiente para adquirir equipo de bombeo y sistema de riego, el grupo que se quedó con el pozo no pudo utilizar el recurso. El comisario menciona: “debe haber pozo para que el trabajo no se pierda”.

La autoridad ejidal explica que los programas del gobierno “siempre vienen así. No te dan el apoyo al 100%. Nos dieron depósito [al ejido] y nosotros se lo dimos al grupo de artesanos para que trabajaran. En total fueron 148 mil pesos para comprar 17 mil plántulas, unos árboles frutales y pagarle a un técnico de la CONAFOR”. Según el comisario: “esa manera de apoyar del gobierno en realidad no es apoyo porque sale carísimo para los artesanos adquirir equipo de bombeo y sistema de riego por su propia cuenta”. De acuerdo con sus cálculos, se requerían mínimo 130 mil pesos más para terminar de equipar las 10 hectáreas de jipijapa.

Las problemáticas de la organización interna del grupo se llevaron al terreno de la política. Uno de los grupos se alió con el comisario y la planilla roja. El otro grupo, encabezado por la regidora, se inclinó por la planilla verde. Cada grupo se organizó para llevar en triciclo botes de agua para regar las plántulas, pero se perdieron más de la mitad de las 17 mil plántulas sembradas por lo que muchos integrantes se desanimaron.

La situación orilló al primer grupo a gestionar apoyo a través de la Secretaría de Desarrollo Rural (dependencia del gobierno Estatal) para perforar un pozo. La institución facilitó la maquinaria necesaria y el sueldo de dos operadores; a cambio de que el grupo les brindara comidas y hospedaje durante el tiempo que tardaran en terminar el pozo de 30 metros. Así, los y las integrantes vinculados a la planilla roja inyectaron recursos propios durante cuatro meses para cumplir con su compromiso. Sin embargo, debido a los conflictos políticos, el grupo de la planilla verde tapó el pozo recién perforado impidiendo su utilización.

Por lo tanto, el poco dinero que les había sobrado del proyecto de CONAFOR fue objeto de enconados altercados. La planilla verde sugirió que el dinero se repartiera entre los miembros de ambos grupos. En cambio, la planilla roja propuso que se les entregara a los ejidatarios a manera de retribución por la gestión que realizaron desde el inicio del proyecto. Lo más delicado de la situación fue que el ejidatario que había donado el terreno para el cultivo les exigió a los y las integrantes del grupo que se salieran del mismo. Las múltiples reuniones celebradas con el objetivo de exponer los puntos de vista no fueron suficientes para que tejedores y tejedoras y ejidatarios consideraran viable la conformación de un frente común, al menos durante el tiempo que permanecí en campo.

La vinculación entre ejidatarios y los tejedores y las tejedoras a través del proyecto tiene diversas aristas. Algunos consideraron que el apoyo debió entregarse directamente a los tejedores y las tejedoras, sin incluir a los ejidatarios. Otros opinaron que lo mejor era continuar sembrando el jipijapa de manera individual: en el traspatio de cada tejedor y tejedora. Esta última perspectiva insiste en que la conformación de un proyecto colectivo (que incluya diversos tipos de

actores) está destinada al fracaso porque el trabajo y los gastos no se comparten de forma equitativa.

El proyecto de la CONAFOR, tal como expresó el comisario ejidal, fue un compromiso que hizo el gobernador. Se trató de un proyecto casi imposible de llevar a cabo debido a las características del suelo en la localidad y que se requieren entre tres y cuatro años para el primer corte de la planta, ambas cuestiones implican cuantiosas inversiones que evidentemente el gobierno no puede aportar y los tejedores y tejedoras no pueden sostener.

Los acontecimientos generados a partir de la ejecución de dicho proyecto muestran una ruptura entre el Estado (a nivel local- presidencia municipal de Calkiní y presidencia de la junta de Bécal-, y regional- gubernatura del Estado de Campeche-) y su organismo legitimador por antonomasia desde el reparto agrario: el ejido (de Bécal). En el actual contexto, las autoridades ejidales y las autoridades políticas locales se disputan el control de las actividades productivas que se desarrollan en el ejido. Probablemente lo que está en juego a partir del proyecto de CONAFOR es la supremacía de un poder sobre otro. Y mientras tanto, los potenciales beneficiarios luchan encarnizadamente por los pocos recursos gubernamentales disponibles.

En Santa Cruz donde se ha cultivado jipijapa tipo país<sup>305</sup> desde 1866, los ejidatarios tienen varias dificultades. Un abogado, funcionario de Desarrollo Económico de Calkiní, explica:

“No ha habido el desarrollo suficiente para una producción sistematizada de la materia prima. En Santa Cruz la principal problemática es que, si tienen experiencia, es uno de sus medios de ingreso el proveer de materia prima a los artesanos. La producción no es suficiente ni estable. Constantemente tienen ellos problemas. A pesar de que la disponibilidad del agua está a tres metros bajo el subsuelo, les cuesta mucho trabajo invertir en una bomba. Algunos si hacen el esfuerzo por adquirir una bomba por cuenta propia. Y de ahí el costo de la energía eléctrica. Recientemente tuvieron problemas con la Comisión Federal, con los cambios en la reglamentación. Tenían ellos que renovar el subsidio por parte de la SAGARPA en coordinación con la CONAGUA, y eso provocó que se les suspendiera el servicio de energía eléctrica. Pues lo están

---

<sup>305</sup> Véase apartado “Diversas variantes de jipijapa” en el capítulo 6.

resolviendo, pero con muchas dificultades. Eso hizo que se perdieran varias hectáreas de jipi. El ciclo de producción es de dos años para recuperar un plantío y pues aquí hay pérdidas considerables. De ahí en fuera cada familia tiene de uno a cinco mecates”.

Alonsa, la esposa de Daniel comentó que algunos ejidatarios que cultivan jipi solicitaron dinamos<sup>306</sup>: “hace tiempo que pidieron dinamos, son diez dinamos. Pidieron cables para meter corriente. Ahí está todas las matas se murieron. No lo cuidan, no lo atienden”. Al respecto, el comisario ejidal de la localidad me comentó: “hay un grupo de artesanos que les cortaron su electricidad porque llegó un recibo de 100 mil pesos. El gobierno ya luego dijo que los apoya con el 50% pero faltan unos requisitos para dárselos a ellos”. Mientras los tejedores y las tejedoras solucionaban el problema burocrático, efectivamente como explican el funcionario de Calkiní y Alonsa, no podían regar las plantas con los dinamos y éstas se perdieron.

Dado que ningún ejidatario de la localidad posee los recursos necesarios, la CONANP apoyó, a partir de noviembre de 2014, a un grupo de diez personas para habilitar un vivero de cultivo de jipijapa con una extensión de 5 hectáreas. Beatriz, una de las beneficiarias explica:

“Nos metimos en este proyecto para recuperar las plántulas que se están acabando poco a poco. ¿Por qué? Porque la gente se ha dedicado más a tejer que a cultivar su propia herramienta. Muchas veces la gente que se mete a proyectos lo que quiere es el dinero, no les interesa el material de su trabajo. Muchos piensan que este proyecto es para repartir dinero. Siempre ha sido así y se acaban las sociedades. Ahorita era con el CDI, pero se echó para atrás. De ahí me enteré también de que México nos iba a apoyar de una vez, no de poco a poco. Entonces CDI ya no nos quiso dar su apoyo económico. Luego supe que CDI les dio el proyecto a la persona que más confianza tenía, a sus amistades, a los más apegados a ellos. Después de tres meses que me enteré de eso hablé con un muchacho de eso y le dije aquí nos jugaron chueco, debemos de recibir nosotros el proyecto de CDI y CONANP para que sea uno sólo y CDI se echó para atrás. Nos dijo que siempre no y entonces nos estancamos. Prácticamente sólo CONANP nos está apoyando ahorita, nos dio 120 mil para que iniciáramos porque se tenía que limpiar el terreno, buscar dónde hay un pozo. El sistema de riego lo estamos

---

<sup>306</sup> Generadores eléctricos.

instalando poco a poco porque el albañil le salió otro trabajo y me estancó un poquito. Si no ya se hubiera instalado el vivero. Supe que el apoyo de CDI se le dio a un grupo de señores para comprar borregos. Me enteré que se desvió el dinero, se le salió a un ingeniero decírmelo. Yo creo que hay que pelear nuestro derecho, me dijeron que no salió y yo ya no hice nada en decir voy a Campeche para ver qué pasó. Supuestamente porque soy funcionario público entonces no me van a dar ese apoyo. Mi esposo es maestro de grupo de educación primaria y por eso a mí no me corresponde ningún apoyo. De hecho, sacaron varios señores por lo mismo. Y varias señoras que han pedido apoyo a CDI tampoco. Ósea inventaron para que no nos den ese apoyo. Ya se quedó así y CONANP no nos dejó. Y ya salió para complementar las plagas que tiene el jipi, cómo lo vamos a controlar”.

Con el recurso de 120 mil construyeron la casa sombra<sup>307</sup>, se compró el sistema de riego (tinaco, un motor y mangueras) y se pagó la mano de obra del albañil. Cada uno de los integrantes aportará 50 plántulas para sembrarlas en el vivero, en total serán 500. De las 5 hectáreas que se les otorgó para el vivero, han trabajado menos de una hectárea. Beatriz estimó que todavía se demorarían 5 o 6 meses en sembrar y en cultivar serán alrededor de 3 o 4 años. El problema, enfatiza, es que no todos trabajan y que el recurso no es constante. Las actividades que realizaban en abril de 2015 consistían en regar las pocas plantas que habían sembrado.

El comisario ejidal me explicó en abril de 2015 que:

“Cuando entramos en el 2012 empezamos a gestionar unos programas por CONAFOR y nos dieron 80 bombas completo ya armado. Yo le apoyé a los ejidatarios, son 320, el 80% está produciendo y algunos son artesanos. Ahorita tenemos un vivero y yo lo solicité a un grupo de señoras. La primera etapa comenzó hace un año y fue el vivero, se otorgaron 60 mil pesos. Hice una reunión con ejidatarios, quién va a entrar, son 50 hectáreas para sembrar jipis. La mayoría de la asamblea aceptó y sólo diez trabajaron en el proyecto. Se decidió que se trabajaran primero 5 hectáreas. Ahora están preparando un mecate solamente, una vez que agarre van a trasplantar. Son puras mujeres las que están trabajando, sus esposos son ejidatarios. Creo va a haber otro apoyo del vivero, en eso estamos”.

---

<sup>307</sup> Es una estructura que consta de una malla sombra suspendida mediante una red de cables de acero para proporcionar condiciones ideales al cultivo de plantas.

En el capítulo 6 expliqué que el nivel del manto freático en Bécál varía de 15 a 20 metros, y en cambio en Santa Cruz tiene un promedio de 3 metros. Por lo tanto, es más sencillo cultivar el jipi en Santa Cruz. No obstante, en la localidad ningún ejidatario tiene experiencia en producir el recurso vegetal de forma sistematizada. Hasta hace poco tiempo, en el 2012, CONAFOR apoyó a la localidad con las bombas (dinamos) y, sin embargo, la cantidad de jipijapa que habían logrado cultivar con ese recurso se perdió cuando la CFE les cortó el suministro de luz por falta de pago. Evidentemente, los ejidatarios carecen de recursos para pagar una cuenta de luz que asciende a 100 mil pesos. Lo que llama mi atención es que las autoridades, sobre todo el comisario ejidal y los involucrados, no gestionaran con antelación la renovación del subsidio gubernamental.

Frente a la demanda de jipijapa para tejer y las previas pérdidas de cultivos, la CONANP otorgó recursos en 2014 para habilitar un vivero. El proyecto se le entregó a un grupo integrado inicialmente por 15 artesanas, en abril de 2015 al menos ocho de ellas se turnaban para regar el primer mecate sembrado. Un proyecto de largo aliento como el vivero requerirá de trabajo constante por parte de los involucrados y de más recursos gubernamentales, pero también de una adecuada capacitación de las beneficiarias.

Los únicos ejidatarios (Israel y Javier) que mantienen la mayor cantidad de terreno (una hectárea) de jipijapa en Cuch Holoch<sup>308</sup>, lo hacen desde hace 27 años sin apoyo gubernamental. En una entrevista les pregunté si en el futuro han pensado en solicitar algún apoyo, y su reacción fue:

Israel: Unos vienen y dicen “Don Israel yo estudio en la Universidad de Campeche, estoy haciendo mi tesis. Cómo siembras el jipi, cada cuántos metros, qué le estás poniendo, qué enfermedad tiene, cuál es la enfermedad que tiene”. Empiezan a quitar mi tiempo”.

Javier: “Antes también venían los que están en la escuela de Calkiní. [Le preguntaban:] “Cuántos días que pusiste la semilla en la tierra cuando salió, cuántos días que lo trasplantaste cuando empieza a dar fruto”. Tú lo dices y ellos van anotando, van a ser técnicos. Como tú lo sabes, como tú lo trabajaste...ellos no lo saben. Lo tienen por estudio nomás. Ellos ponen sus nombres, que día lo dijiste, todo, así lo hacen”.

---

<sup>308</sup> Véase apartado “Cultivo de jipijapa en Cuch Holoch” en el capítulo 6.

I: Nada de apoyo. Muchos ya vinieron de Campeche, de la Universidad de Campeche. Vienen aquí a pedir cómo lo trabajamos, pero nunca nos dieron apoyo por el gobierno.

J: Ni de aquí de Yucatán.

I: ¿Y por qué? No sé, les da apoyo a los productores de artesanías, pero a nosotros nada. Vienen a veces que dicen: “préstame tu credencial”.

I: Todo lo compramos nosotros, no hay apoyo del gobierno. Es como ahorita, el presidente municipal ya va dos veces que es presidente en Halachó, y ni un bulto de cal nos dio. Lo da a sus grupos, esos están beneficiando, no a toda la gente.

J: Somos ejidatarios, tenemos el papel. No nos dan apoyo. Nada, no pedimos también. Porque hay veces que, si tu pides un apoyo, los demás dicen “Ay nomás a él le están dando apoyo, a nosotros no nos dan, dice, empiezan a burlar”.

I: “Acá no se entiende eso. Nomás porque ellos cuando fueron a que les hagan su pantalón, tiene como diez bolsas. Tienen donde poner el dinero, a los pobres que se jodan”.

J: “No lo reparten, esperan para la campaña política. Y la mercancía que reparten: cobijas. Que están comidas por ratones”.

I: “Me regalaron una ahora como tres meses. A la época de frío, nomás una noche me tapé. Cuando desperté, ya está roto todo. Está riendo mi hija cuando pasó. Le dije mira mi cobertor nuevo. Si te llegan a regalar esa porquería, la tiras. Se ve que no sirve. Pero a los pobres, aunque sea así, con eso se engaña a los pobres. Ahorita gracias a Dios el apoyo que tenemos es la tercera edad. Cada dos meses te dan mil y tantos. Con eso nos sostenemos un poco. Yo como tengo las dos niñas conmigo, gasto un poco más. Hay que ver cómo alcanzar”.

J: “No hemos metido proyecto, no hemos pedido apoyo”.

I: “Vienen esos, pero pendejadas y media. Vienen aquí, “cómo trabajan, cómo hacen, qué es esto...” Pendejadas y media”.

J: “Vienen y se llevan las matitas, y nunca regresan. Dicen “las vamos a llevar al laboratorio”. Está bien, ya no regresan”.

En este fragmento se entrevén diversas problemáticas. Los estudiantes de las universidades y las escuelas técnicas han acudido a los ejidatarios para investigar sobre las diversas particularidades de la siembra del jipijapa; sin embargo, los ejidatarios esperan algo a cambio de la información que proporcionan. Además de los estudiantes, algunos funcionarios también se han acercado para obtener datos y ninguno se ha comprometido con ellos para ejecutar un proyecto. Por otro lado, los ejidatarios advierten que sólo los grupos más cercanos al presidente municipal de Halachó pueden tener acceso a los apoyos.

Israel y Javier no han querido realizar una solicitud de apoyo porque otros habitantes podrían criticarlos. Les han dicho que la CDI ofrece apoyos, según Israel: “dan matas de cedro, de caoba. Pero nada, es que, porque ven que tenemos esto, ¿para qué queremos nosotros más? Es que la gente así es, pues ni modo nosotros estamos conformes con lo que tenemos”. La percepción que tienen sobre el apoyo gubernamental es que, aunque los pobres reciban recursos siempre serán pobres, “jodidos”. Porque los ricos continuarán beneficiándose y llenando sus “bolsas de dinero”. Desde su perspectiva, para lo único que sirve el apoyo gubernamental es para fines electorales dado que si “reparten mercancía” pero exclusivamente durante la campaña política. Esa mercancía, aseguran, es de baja calidad y no beneficia a largo plazo. Todo lo que viene del gobierno son “pendejadas y media”, según Israel: “en realidad, es casi todo, excepto por el apoyo de la tercera edad”.

Recapitulando, los grupos que reciben recursos para habilitar plantíos de jipijapa se conforman de manera arbitraria. Los beneficiarios desconocen las reglas de operación de las instituciones, así como de las condiciones del apoyo, las posibles consecuencias y los compromisos que adquieren durante su participación en el proyecto. Por lo general, en las tres localidades se han presentado problemas económicos y políticos derivados del otorgamiento de los recursos. Ninguna institución ha propuesto un plan regional para beneficiar a los tejedores y las tejedoras, y los ejidatarios de las tres localidades. Los recursos son exiguos, insuficientes para atender la demanda de la materia prima. Los beneficiarios no han recibido capacitaciones especializadas para colaborar en un proyecto de esta índole. Varios actores expresaron en las entrevistas su desconfianza hacia las autoridades de las tres localidades y también hacia la manera de proceder de las instituciones involucradas. Para la mayoría de los habitantes, la finalidad de este tipo de apoyos es conseguir votos para las elecciones locales, municipales, estatales y nacionales; porque quienes acceden a los mismos siempre son personas cercanas a las autoridades.

Ferias artesanales

La asistencia a las ferias artesanales se ha convertido en una estrategia muy socorrida para comercializar productos. A éstas asisten los tejedores y las tejedoras por invitación de funcionarios o por iniciativa propia. Laura, tejedora-intermediaria que administra un local en el Parador turístico, me compartió su experiencia:

“Yo con la que salía era con una licenciada, ella nos ayudaba mucho ya tiene seis años. Ella es de Calkiní. Al principio cuando salíamos con ella nos daba hospedaje, nos buscaba una casa donde quedarnos, nos daba la comida. Entre grupos andamos, entre compañeras. Así andamos, a veces hay una que sabe andar y así salimos a conocer. Después de que vendamos y que terminó la feria agarramos un día para conocer. Yo empecé a salir con ellas y ellas eran casadas, me decían tu eres soltera ándate. Me daban su mercancía y yo me iba porque no querían salir que porque tenían hijos porque yo era soltera y no tenía ningún compromiso. Pero ya después cuando pasó un poco de tiempo nos dijo ya les di alas y pueden volar solas, y hoy donde vayan van a pagar todo, nos dijo hace 2 años. Ella hacía proyectos y así nos ayudaba. Si nos vamos a ir en Campeche en un evento se iban hasta los niños a bailar la jarana. Ella mete solicitud para gobierno, así lo ha hecho ella. Ahorita mi otra compañera esta con ella. Yo lo dejé todo por mi bebé, desde que me embaracé. Ahora el gobierno sólo ayuda a buscar plaza y no cobrarte”.

Laura no ha salido a más ferias desde que se embarazó y ahora tiene que cuidar a su hija. La artesana-comerciante comentó que no sabe exactamente en qué institución trabaja la funcionaria en la ciudad de Campeche, ni tampoco a cuál pertenecía cuando las apoyaba desde Calkiní. Laura considera que el apoyo brindado, incluso después de los dos primeros años, cuando ellas comenzaron a pagar sus propios viáticos ha sido muy positivo toda vez que venden más artesanías durante las ferias que en el Parador. A ella le tocó viajar a Cancún, Puebla, Chetumal y la Ciudad de México.

La mayoría de los grupos de tejedores y tejedoras tienen un encargado de comercialización, Rosaura explica que

“lo que nosotros estamos buscando y pidiendo, y si el gobierno no nos apoya porque la ida de Chapingo nosotros nos costó todo el traslado, todos los gastos. No nos apoyaron en nada. Yo lo que estoy haciendo es buscar eventos donde nosotros podamos comercializar nuestros productos. Ese es mi proyecto con mi grupo. Tukulná cambió muchísimo,

ya no están las mismas gentes, puros nuevos. Pero nos hablaron ahorita para que les hagamos un pedido de 100 tortilleros. No sabemos qué vaya a pasar, seguimos trabajando nosotros”.

Tanto Laura como Rosaura administran un local en el Paradero de Bécal, pero cada una concibe el apoyo de forma diferente. Mientras que Rosaura señala que no recibe apoyo porque no le pagan viáticos, Laura considera que es una gran ventaja no pagar el espacio para comercializar incluso si es necesario poner de su bolsillo en alimentos, hospedaje y traslados a la ciudad del evento.

Los tejedores-intermediarios y las tejedoras-intermediarias de Bécal han participado en ferias artesanales nacionales desde la década de 1990 con apoyo gubernamental, en cambio, los tejedores-intermediarios y las tejedoras-intermediarias de Santa Cruz se incorporaron varios años después a esta dinámica. Rosa, tejedora-intermediaria, de esta otra localidad comenzó a salir en 2000 a varios lugares, tales como Texcoco, Acapulco, Cuba y cuatro veces a Chapingo. Al respecto relató:

“Hace tres años nos fuimos a Cuba, estuve cuatro días allá. Me habló Tukulná, ellos hicieron el trámite de la visa y compraron los boletos, nos pagaron comida y hospedaje. Si me gustó, pero la comida no es como acá. La comida es muy cara, me dieron 1,500 pesos mexicanos, pero allá todo en dólares. Sólo me quedó un dólar. Llevamos sombrero y dijeron que eran caros. Los cubanos no tienen dinero para comprar. Sólo vendimos un sombrero a un gringo. Cuando es viaje nacional si nos dan para pasaje en camión. Donde más vendemos es Chapingo, allá nos dan hospedaje y comida, y nos piden mil pesos para el camión, para pagar gasolina y chofer. Lo que pasa es que nos rentan un camión para que no nos roben nuestras cosas en la TAPO. Además, nos apoyan con tres mil pesos. En Chapingo nos invitó Tukulná. Allá si vendemos mucho, una vez llevé 80 sombreros y se acabaron en una semana. En Acapulco vendí seis sombreros que, porque los de Bécal fueron a vender sombreros también, allá nos invitó FONART. Cuando yo regreso me dicen mis compañeras de la cueva yo quiero que te quites tus ojos y me los das para que yo pueda ver todo lo que viste”.

Los funcionarios de Campeche gestionan el pasaje, al menos de ida, y a veces, los viáticos para los tejedores y las tejedoras. De todas las ferias que ha visitado, Rosa ha vendido más artesanías en Chapingo. Rosa precisó que no siempre recibe

invitación, los funcionarios turnan las invitaciones para que todos los tejedores y las tejedoras sean beneficiados con el apoyo: “me dicen ya fuiste tres veces a Chapingo, tenemos que apoyar a otros artesanos, pero hay artesanos que no se arriesgan a ir porque dicen que es mucho tiempo, son dos semanas”. La feria de Chapingo es la Nacional de la Cultura Rural organizada por la Universidad Autónoma Chapingo, este foro es uno de los más importantes a nivel nacional para comercializar artesanías. Rosaura me dijo que en esa feria no recibió ningún apoyo, en cambio Rosa afirma que le proporcionaron hospedaje y comida, y tres mil pesos en efectivo.

Por su parte, Valeria es representante de otro grupo de tejedores y tejedoras en Santa Cruz, tiene su propia tienda y ha participado en ferias artesanales en Tabasco y la Ciudad de México:

“La CDI me daba gastos pagados, traslado de mercancía hasta allá desde 2008. A México iba tres veces al año, iba a la expo FONAES en el Palacio de los Deportes. Ahí la gente se empezó a contactar conmigo, empecé a tener clientes allá. Luego de México me invitaron a la expo en Guadalajara y ya no dije que no, son oportunidades que se presentan. A los tres años que estuve saliendo mi organización ya pude tener mi marca registrada. En Tabasco sólo una vez. Hace dos meses regresamos de Morelia. Jalisco también hemos ido. Ya estuve en San Cristóbal de las Casas. En Fondo Regional de la CDI me contactaron con otras organizaciones para salir adelante. Hace cuatro años que estoy ahí en el consejo directivo porque soy un ejemplo a seguir. Les digo que trabajen el recurso para que salgan adelante. A mí me apoyaron mucho con una licenciada de mercadotecnia y un diseñador”.

Valeria ha trabajado los últimos años en la CDI Calkiní, esta institución la apoyó con recursos para asistir a ferias artesanales y la asesoró para que registrara su marca. En sus palabras: “para lo de la marca llegaron gente de Campeche, de FONART y de SEDESOL a verificar la calidad de mi producto. Me hicieron mi marca y mi catálogo. Gente de SEDICO o SEFICO, que ahora es FONART”. La artesana-comerciante asegura que ha utilizado de forma debida los recursos que le han otorgado, y por ese motivo ahora es parte del consejo directivo de Fondo Regional.

En Cuch Holoch únicamente Poncho y Helenia salen a ferias artesanales donde venden sombreros de huano y de jipijapa. En el mes de noviembre de 2014

asistí a la Expo Comercio celebrada en el Centro de Convenciones Siglo XXI en Mérida para platicar con Poncho y Helenia. Considero que entrevistarlos lejos de sus hijas y nietas, y fuera de su localidad, resultó benéfico para los propósitos de la investigación. Para salir a vender, usualmente Helenia empeña sus joyas en un local de Halachó con el objetivo de pagar por adelantado a los tejedores y las tejedoras. Dicha estrategia les funciona mejor que solicitar préstamos bancarios, alguna vez lo hicieron y no obtuvieron los resultados que esperaban debido a los intereses que se acumularon. Con el dinero que obtienen en la casa de empeño, también les alcanza para cubrir los gastos de transportación, hospedaje y alimentación.

El espacio en la expo comercio se los otorgó Casa de Artesanías de Yucatán. Están acostumbrados a trabajar de esa manera, las instituciones únicamente les proporcionan el espacio y ellos invierten en los otros gastos. Por lo general, la mercancía que no venden en la feria, la almacenan en su casa. Es decir, evitan regresársela al tejedor o a la tejedora para de este modo “ayudarlos económicamente”. En todo caso, lo que observé durante la feria es que venden sus productos al mismo precio que en la región de producción. Helenia me dijo que si elevaran el precio la gente “se dará cuenta de la ventaja económica que ella está sacando, y entonces no le comprarán el producto”. La estrategia me pareció arriesgada porque difícilmente pueden recuperar su inversión y sacar sus prendas de la casa de empeño.

Durante los días que los acompañé a vender artesanías observé varias problemáticas. Carecen de recursos disponibles con los cuales invertir en los gastos básicos para salir de su localidad. Desconocen si es necesario registrarse en hacienda como pequeños contribuyentes. Ignoran las ventajas y desventajas de registrar su propia marca, logotipo y etiqueta. El dinero que obtienen por los productos no les permite suficiente margen de ganancia. Los compradores se sorprenden del bajo precio de los productos hasta el punto de que dudan de la calidad de estos. Las cintas que le coloca Helenia a los sombreros no son del agrado de la mayoría de los compradores. Les cuesta trabajo interactuar con los compradores, evitan explicarles las características del producto y del proceso de producción; ambos se abstienen a mencionar el precio.

Entonces, las experiencias de los tejedores-intermediarios y las tejedoras-intermediarias son muy disímiles. El resultado depende de la trayectoria de cada uno, del tipo de apoyo que recibieron, de los contactos que establecieron con los compradores, de la cercanía con los funcionarios públicos, de los recursos que poseen para invertir, entre otros factores. Algunos se quejan de que son insuficientes los apoyos, que las instituciones deberían cubrirles todos los gastos que se generan durante el viaje. Otros afirman que no pagar el espacio es más que suficiente para recuperar la inversión.

## Cursos

Los cursos para vender productos únicamente se han ofrecido a las artesanas-comerciantes que fueron elegidas para administrar un local en el Parador turístico de Bécal inaugurado en 2004. Laura me comentó que cuando recién se abrió este espacio, “SEDECO de Campeche nos dio tres cursos. Ya tiene tiempo que nos dieron los cursos, no volvieron. Ninguna gente regresó de Campeche, nos olvidó. De antes venían varios ahora nadie viene. Los cursos eran de estrategias de venta. Tiene como 4 o 5 años de eso”.

Natalia quien tiene otro local, desconoce que institución ofreció los cursos, únicamente recuerda que:

“Primero vino una licenciada de Campeche. Una semana duró el curso para comercializar. También vino uno de Mérida para otro curso antes de la licenciada fue una semana también. Ese nos dijo que cuanto tiempo nos lleva hacer el sombrero, que lo estamos dando muy barato. De ahí empecé a subir mi sombrero. De antes lo vendíamos 120 pesos, luego yo lo subí a 250. Yo lo subo para bajarlo, me piden descuento”.

Existen otro tipo de cursos, los cursos de mercadotecnia dirigidos a crear una marca propia, logotipo y etiquetas. Ernesto señaló en una entrevista:

“en una ocasión cuando vino un instructor de México solamente mostró la teoría y mi esposa mostró la práctica, cómo se hace. Ella ayudó al instructor y le dieron mil pesos de gratificación. De allá nos sugirió que

hiciéramos unas marcas, como telitas que cuando se costure por dentro el sombrero que hay que pegar esa etiqueta como una marca. Se lo mostré a la licenciada de INEFAAC y me dice que no tiene mucha presentación. Dijeron te vamos a diseñar uno y luego te lo damos, pero nunca lo dieron. Siempre nos comentan que nos van a dar capacitación, pero nunca se realiza. Sólo vienen a calentar la cabeza, pero nunca se hace realidad lo que dicen. Cuando uno ya está animado se van y se deja al olvido lo que vinieron a proponer”.

Ernesto de 73 años, uno de los tejedores becaleños con mayor trayectoria en el ramo artesanal, tiene experiencia en concursos, exposiciones, ferias artesanales e incluso capacitando nuevos tejedores y nuevas tejedoras en localidades cercanas a Bécal. Siendo una de las personas más cercanas a las instituciones gubernamentales que han impulsado la actividad artesanal, su testimonio sobre la falta de asesoría del gobierno en torno a los conocimientos que requieren los tejedores y las tejedoras para comercializar de manera formal, adquiere otra dimensión. Se pone en evidencia que las instituciones no han intervenido lo suficiente y efectivamente en dicho ámbito.

#### Foros de intercambio de experiencias

A finales de la década 1980 y principios de la siguiente década, las instituciones gubernamentales otorgaron varios recursos a grupos de tejedores y tejedoras. Luego del fracaso del Parador turístico de Calkiní, a principios de los noventas, María recuerda que en la localidad se comenzó a hablar de Ecuador.

De acuerdo con María, todo comenzó cuando un ingeniero de Ecuador visitó la localidad y comentó “que el sombrero fino que vio en Bécal para él no es fino, es corriente. De eso pensaron las autoridades ver cómo es el sombrero fino. Si nosotros decimos que el extrafino es de cuatro partidas entonces qué es el sombrero fino”. El intercambio de experiencias inició en 1994 con un viaje a Ecuador al que invitaron a María:

“a mí me invitó el presidente de Calkiní, tenía 30 años. Nos fuimos siete semanas. Me pagaron por Naciones Unidas todos mis viáticos. Nos recibieron en una cooperativa, la señora se llamaba Olga era la

presidenta. Nos recibió, allá nos dio hospedaje en su casa. Ella nos llevaba a la cooperativa a ver cómo trabajan las señoras, convivimos con ellos todas las semanas que estuvimos allá. Veíamos como ellos tejen, diferente que nosotros. El sombrero que fuimos a ver que es más fino. Ellas trabajan sombrero grueso. Allá cada comunidad tiene su artesanía. Una comunidad, por decir, teje puras curiosidades. Otra comunidad teje puro sombrero. Allá ellos no tejen directo al consumidor. Lo comercializan los jefes, ellos no saben dar el acabado a los sombreros. La gente que lo hace son muy celosos con ellos, no se los muestran a los artesanos. Ellos no pueden vender. Un día nos llevaron a una plaza en Quito donde venden los costales de sombreros no acabados. Ellos compran, los coyotes. Después nos contactaron con el señor que golpea el sombrero, en su casa tiene troncos con los que pega con una madera al sombrero para suavizarlo, sólo a eso se dedica. Luego los manda con otra gente, esa gente tiene como una piscina, ahí tienen conectado gas butano. Ponen a hervir químicos y allá tiran todos los sombreros, miles de sombreros. Después le ponen una lona y lo dejan uno o dos días. Entramos lo vimos, pero no te dejan meter ni con un lápiz para que no puedas copiar que le echan. Cuando lo sacan lo ponen en unos pisos grandes, ahí lo extienden todo y cuando les da el sol quedan blancos, blancos como tela. Los agarras después de secos y parecen plástico, hasta brilla el sombrero. Me traje uno de esos en su caja y se lo regalé a la licenciada de aquí. Luego a los 5 meses se lo pedí y cuando lo sacó de la caja, de toda la orilla estaba deshecho, se empieza a desbaratar, esta cocido. A lo que fuimos nosotros fue a ver una boutique donde venden lo fino de ellos y sí, hay sombreros muy bonitos, pero es como todo es una mercancía seleccionada. En cambio, aquí uno trabaja para que coma, tienes que sacarlo rápido para que la gente coma. Es más pobre el artesano allá, es más explotado y el jipijapa es más gigante por eso es más duro. Por eso es más fino el sombrero aquí, allá es más silvestre.”

María asegura que “fue una buena experiencia. A mí me convino ese apoyo porque cuando me pagaron mis viáticos subió el dólar y me pagaron con dólares. Así que me pagaron casi el doble, con ese dinero me compré un carro por primera vez. Era algo que nunca soñé”.

Una vez que regresó María del viaje transcurrieron dos meses y después “vinieron una ingeniera y una artesana para ver cómo se trabaja acá”. Como parte del intercambio de experiencias, ellas ofrecieron un curso en Béal para 20 tejedoras. Trinidad, una de las ellas recuerda:

“Ellos vienen a enseñar según sus tejidos, sus costumbres. Ellos comienzan el sombrero a la mitad como son guanos grandes. En cambio, nosotros comenzamos poniéndole crecer y ellos no lo saben. En que vinieron a enseñar fue que se llevaron como se empieza acá. Tiene tiempo que vinieron, vinieron hace 20 años para enseñar sus costumbres. Nosotras fuimos a ese curso por eso le digo que terminan su tejido no lo saben acabar. Somos 20 que nos enseñaron. Empezaron a enseñar a pintar el huano con cochinilla, pero aquí no hay. Empezaron a decir los de acá que con qué hierbas pintamos el huano. Nos pagaron el curso, no sé quién trabajo ese curso creo que el gobierno. Lo que traían ellos eran guanos largos, así si puedes hacer sombreros a la mitad. En cambio, aquí no hay guanos largos. Luego no lo empiezan como nosotros lo empezamos. Es como que agarran y lo cruzan y ven como tejerlo. En cambio, nosotros lo amarramos a la empezada, lo cruzamos, lo tejemos por pasos. Luego dicen que cuando tejen el sombrero tienen que mantenerse todo el tiempo encorvados, yo me voy a cansar mucho. En cambio, nosotros sentados. Ellos tejen en el molde, nosotros no. Yo no aguanto estar inclinada. Luego dicen que cuando terminan de trabajar no agarran agua porque están calurosas sus manos. En cambio, nosotros tiramos el tejido y nos vamos a lavar. Todo mundo acá lo hace, los que tienen hijos. Nosotros no tenemos esa idea que este calurosas las manos, así tejemos. Después que terminaron ya no regresaron. Aprendieron lo que tenían que aprender, ellos se llevaron cómo acabar el sombrero de aquí porque nosotros sí sabemos, si lo hacemos. Ellos no, ellos terminan de tejer y lo ponen en la máquina sin acabarlo”.

Los tejedores y las tejedoras de Bécal sabían que la producción de sombreros de jipijapa comenzó a realizarse en Campeche a partir de la construcción del canal de Panamá y que los artesanos ecuatorianos fueron los primeros en fabricarlos, pero hasta 1994 establecieron contacto directo. Sin embargo, con la visita de la ingeniera y artesana ecuatoriana a Bécal concluyó el intercambio de experiencias.

Los testimonios de ambas artesanas, María y Trinidad permiten comprender que existen muchas diferencias entre la producción y comercialización de sombreros de jipijapa de México y de Ecuador. La materia prima, la *Carludovica palmata* tiene características distintas. En México la materia prima se cultiva cerca de la Biosfera de los Petenes, una selva húmeda a nivel del mar. En Ecuador la especie vegetal crece en la montaña, cerca de la cordillera de los Andes. Dado que las hojas son de textura y tamaño diferente en cada latitud, los artesanos crearon distintas técnicas para tejer los sombreros. María asegura que el sombrero es más

fino en Campeche, porque en Ecuador es “más silvestre” la planta porque es “gigante” y “dura”.

María considera el proceso de producción en Ecuador es más especializado. Además, percibió que los artesanos ecuatorianos no pueden establecer contacto directo con los consumidores, y en este sentido son más “pobres” y “explotados” que los tejedores y las tejedoras en la Península. Por su parte, Trinidad afirma que el curso que impartieron las ecuatorianas en Bécál les benefició a ellas porque aprendieron una nueva técnica de las becaleñas: el “terminado” de los sombreros. Es decir, aprendieron a tejer la orilla de los sombreros.

A finales de la década de 1990, se realizó otro intercambio de experiencias. En esa ocasión Luz Elena Arroyo, funcionaria de Casa de Artesanías de Yucatán, invitó a María a Dinamarca:

“Allá tres semanas hicimos. Fuimos igual a intercambio de conocimientos porque allá hay escuelas artesanales. Les dan mucha importancia a la artesanía. Entonces surgió la idea de que vayamos. Fue un muchacho de bejuco de Ebtún, una señora de Motul llevaba hamaca, una señora de Halachó llevaba cestería y yo. Llevamos cuatro artesanías diferentes. Nos llevaron en varias escuelas para que los muchachos vean cómo se trabaja. Convivíamos con ellos. Nos daban alimento y dormitorio con ellos. Nos hospedaron en los museos. Es muy bonito, es muy diferente. Les decía yo a las yucatecas: ¿no se dan cuenta qué está pasando? ustedes viven engañadas, en Yucatán les dicen que es la tierra del faisán y del venado, pero yo nunca he visto un venado corriendo ni faisanes. Y aquí está el venadito paradito viéndonos y nadie le tira ni una piedra. El faisán apurado sacando un gusanito para comer. Y la mata de amapola dando su florecita, y nadie la come, nadie la chupa, nadie la fuma. Que diferencia de cultura a la nuestra. A los muchachos les gusta la artesanía, no se crea que dicen que ese es trabajo de indios porque aquí en México hay gente que lo dice. Tienen jóvenes que se dedican a aprender. Allá hacen muchas cosas de bejuco. Las artesanías son parte de la educación. Cuando supieron que estábamos allá llegaron con sus camionetas a vernos a nosotros. Querían ver cómo trabajamos. Yo todo el jipi que me llevé lo tejía y al día siguiente ya me tenían pagado todo. Me gustó la forma de la vida de allá”.

Al igual que la experiencia de Ecuador, para María el viaje a Dinamarca fue muy positivo. María se sorprendió de que en Dinamarca existieran escuelas artesanales y aún más que la asistencia a la misma sea parte de la educación básica de la

población. Mencionó que los jóvenes manifestaron en varias ocasiones su interés por aprender lo que los artesanos de diversas ramas de la Península de Yucatán les enseñaron. Si bien durante el viaje María no aprendió nuevas técnicas, el contacto le permitió verse como artesana desde otras perspectivas: allá no creen que la artesanía es “trabajo de indios”.

### Capacitaciones y capacitadores

Las trayectorias de Andrés Uc en Becal, Ermilo en Exhacienda Santa Cruz y Benito en Cuch Holoch; permiten comprender cómo estos maestros artesanos aprendieron a tejer el jipijapa y cómo transmitieron sus conocimientos a otros tejedores y otras tejedoras en varias localidades antes de la década de 1990. Después, mediante la política gubernamental de la certificación de los maestros artesanos, cambiaron las dinámicas de enseñanza y aprendizaje de la artesanía de jipijapa.

El proceso de certificación y la impartición de cursos regulados por el gobierno, les permitió tanto a los maestros artesanos como a los alumnos recibir una remuneración económica. Por un lado, los maestros artesanos, ahora denominados “capacitadores”, recibirían un pago por impartir cursos mensuales y bimestrales. Y, por otro lado, los alumnos se favorecerían con una beca por tomar estos cursos. Al respecto, cabe mencionar que durante el trabajo de campo observé que la mayoría se inscribe únicamente para recibir el dinero y no porque estén interesados en aprender el oficio.

No obstante, dado que el proceso para capacitar a un maestro y luego impartir cursos a un número determinado de alumnos se ha convertido en un mero trámite burocrático, algunos grupos de tejedores y tejedoras prefieren pagarle directamente a un maestro artesano por sus enseñanzas. Sin embargo, este escenario es poco común porque la gente considera más cómodo hacer una solicitud y esperar hasta que se apruebe el curso para así recibir la beca del gobierno.

Como se mencionó anteriormente, los tejedores y las tejedoras de Béal incursionaron en las artesanías de jipijapa, motivo por el cual en esta localidad

reside la mayor cantidad de maestros artesanos certificados por el gobierno. Los tejedores y las tejedoras de Exhacienda Santa Cruz comenzaron a beneficiarse con las capacitaciones desde la década de 1990. En cambio, los tejedores y las tejedoras de Cuch Holoch se incorporaron a este proceso gubernamental apenas hace once años. A continuación, se profundizará en la amplia variedad de procesos de enseñanza y aprendizaje de la artesanía de jipijapa en la región.

### Exhacienda Santa Cruz

Ernesto<sup>309</sup>, maestro artesano de Bécál, decidió incursionar como capacitador después de haber sido invitado a una exposición artesanal a Puebla en 1993. En esa ocasión conoció a algunos funcionarios públicos o “empleados del gobierno”<sup>310</sup> de la SEDECO del estado de Campeche. Los funcionarios se acercaron a Don Ernesto, quien ya había sido premiado en varios lugares del país por la calidad y originalidad de sus productos artesanales, con el objetivo de invitarlo a impartir cursos de capacitación. El primer paso fue acercarse a una dependencia del gobierno, Ernesto no recuerda el nombre, para hacer la solicitud. Al poco tiempo le autorizaron su solicitud, y le expidieron un permiso como capacitador para comenzar a dar clases.

A partir de ese momento, explica, comenzaron a comunicarse a través del Servicio Nacional de Empleo para impartir cursos en Santa Cruz ExHacienda. La primera vez que llegó a Santa Cruz observó una buena organización:

“El grupo de alumnos ya se había formado. Había un comité, la tesorera, la presidenta. Todo estaba preparado. Habían ido los licenciados de Campeche para verificar si está bien organizado el grupo. Me explican el horario, de diez de la mañana a cuatro de la tarde. Son seis horas de curso. Ellos nos dan el material, le pagan una beca a las alumnas por dos meses y el trabajo que van a hacer se les queda a ellas. Es un gran apoyo que les brindan. Yo les trato de impartir todos mis conocimientos a esas mujeres porque todo el trabajo que ellas hacen es muy rústico, hasta la forma de los adornos. No tiene

---

<sup>309</sup> Su biografía completa puede consultarse en el portal:

[http://www.calkini.net/arte\\_y\\_cultura/eulogiochitzel.htm](http://www.calkini.net/arte_y_cultura/eulogiochitzel.htm)

<sup>310</sup> Eulogio se refiere a los funcionarios como empleados del gobierno y no como funcionarios.

mucha presentación. Los empleados de SEDECO vieron que mi trabajo es de buena calidad, me contrataron para que yo muestre calidad que se hacer. Así, en dos meses yo les enseñé. Durante el curso se juntan todos los trabajos y al terminar se hace una exposición. Ellas deciden si quedarse con el trabajo o venderlo. Cada mes tengo que ir a cobrar a Campeche, lo mismo ellas cobran su beca. La beca que reciben es de 1,500 pesos al mes. A mí me dan 7,500 pesos al mes, en total fueron 15 mil pesos”.

Toda vez que las mujeres de Santa Cruz ya sabían tejer los sombreros más gruesos y baratos, Ernesto se abocó a enseñar nuevos diseños y un mejor acabado para el sombrero. El capacitador se refiere a las alumnas de Santa Cruz como personas muy amables, quienes sin tener la obligación se han organizado en cada uno de los cursos para ofrecerle comida durante la hora del descanso. Cada día una alumna diferente le prepara la comida hasta completar una ronda y luego repiten hasta terminar los dos meses del curso. Es evidente que no ha asistido ningún hombre al curso, todos los cursos han sido dirigidos a las mujeres. Al menos seis mujeres han repetido dos veces el curso. La mayoría de las casi 120 alumnas son señoras, hay muy pocas jóvenes.

Al menos cada dos años, el Servicio Estatal de Empleo contacta a Don Ernesto para impartir alguna capacitación. Ha impartido un total de seis cursos en Santa Cruz y uno en Bécal<sup>311</sup>. Cada vez que imparte un curso se sigue la misma logística: los funcionarios contactan y organizan un grupo de artesanas, proporcionan el material, pagan becas a las alumnas y Ernesto recibe un sueldo de capacitador. Ernesto disfruta su trabajo como capacitador, le gusta conocer diferentes lugares y personas. Se ha acostumbrado a impartir cursos a grupos de mujeres: “aunque yo soy hombre y ellas mujeres, al momento que terminas el curso se entristecen cuando me quito<sup>312</sup>. Porque no las regaño, siempre las trato con respeto y eso les gusta”.

Don Ernesto hizo énfasis en que los funcionarios recurren a él porque ha sabido mantener una buena relación con los grupos de tejedoras. En cambio, afirma, otros tejedores que también son capacitadores hombres tienen un trato

---

<sup>311</sup> La ocasión que Don Eulogio impartió el curso en Bécal, el grupo de artesanas se reunió en su cueva.

<sup>312</sup> El verbo “quitar” en este contexto significa retirarse.

diferente. Según Ernesto, estos otros capacitadores son prepotentes y no respetan a las mujeres. Por lo que, considera que él ha impartido más cursos de capacitación que otros. Respecto a las alumnas de Santa Cruz, agrego durante la entrevista, que a ellas “les encanta que les vayan a enseñar”.

Solamente una vez se ha organizado un grupo de tejedoras de Bécal para solicitarle a Ernesto un curso de capacitación. Ese curso salió a nombre de Ernesto, pero junto con su esposa lo impartieron en la cueva de su solar. Ambos le enseñaron a un total de 20 mujeres el proceso completo de la producción: corte del cogollo, rayado del jipi, azufrado y el tejido. A cada mujer le entregaron veinte madejas<sup>313</sup> para que aprendieran a rayar, a cerrar<sup>314</sup>, y a extender<sup>315</sup>. No obstante, Ernesto comenta que exclusivamente una mujer del grupo continúa produciendo artesanía. En cambio, en Santa Cruz la mayoría de sus alumnas, de los seis cursos que ha impartido, continúan tejiendo jipijapa.

Ernesto se siente orgulloso de las alumnas de Santa Cruz porque algunas<sup>316</sup> han ganado premios en los concursos estatales y municipales. Todas las alumnas premiadas han reconocido y agradecido públicamente las enseñanzas que recibieron de Ernesto. Él aprecia mucho ese reconocimiento, dice sentir mucha satisfacción.

Tanto en Santa Cruz como en Bécal los jóvenes no están interesados en aprender a hacer artesanías. Quienes toman los cursos de capacitación y se dedican en buena medida al trabajo artesanal son las madres de familia. Ernesto piensa que los jóvenes deberían incursionar en este trabajo y que las autoridades deberían diseñar programas para incluirlos. Pero observa que la gente se desanima debido a las bajas ganancias de los sombreros. La principal problemática no es el costo de venta de los sombreros sino el intermediarismo. El productor gana muy poco y el comerciante se queda con la mayor parte de las ganancias.

---

<sup>313</sup> La madeja es el cogollo seco y previamente blanqueado con azufre.

<sup>314</sup> Cerrar se refiere a colocar la fibra en un espacio cerrado para blanquear con azufre.

<sup>315</sup> Extender es colocar la fibra blanqueada sobre la superficie del suelo para que se asolee durante varias horas, y de esa manera se fije el color a la fibra. Este proceso debe realizarse al menos dos o tres veces.

<sup>316</sup> Mencionó un par de casos: Candi y Valeria.

De acuerdo con los cálculos de Ernesto, entre un 30 y 40% de la población en Bécál se dedica actualmente a la artesanía. La mayor parte de estos tejedores y estas tejedoras son adultos mayores, no hay jóvenes. Lo que contrasta con la década de los años sesenta cuando casi el 90% de la población tejía. Ante este panorama, Ernesto menciona que los tejedores y las tejedoras en Bécál están en peligro de extinción. La tendencia es que desaparezca la artesanía de jipijapa en unos años. No hay interés de la gente, por esa razón Ernesto nunca ha planteado un proyecto de revitalización del trabajo artesanal en su localidad. Ernesto piensa que no sería difícil conseguir el apoyo de los funcionarios públicos en la ciudad de Campeche, pero a los becaleños y las becaleñas no les interesa. Y agrega: “Es una lástima porque es un oficio que a la larga puede desaparecer en Bécál. Y en Santa Cruz pues así era Bécál, hasta los niños trabajan”.

Debido a que es relativamente reciente el proceso de enseñanza del jipijapa en Santa Cruz, los sombreros finos se tejen únicamente en Bécál. Los tejedores y las tejedoras de Santa Cruz han aprendido a tejer sombreros gruesos, de una o dos partidas. Bruno, el principal planchador de Bécál explica que los tejedores y las tejedoras de Santa Cruz se encuentran en una situación económica más difícil y que, por lo tanto, prefieren tejer los sombreros más gruesos. Mientras que un sombrero fino se teje en varios días, uno grueso puede tejerse en un día. Así, los tejedores y las tejedoras obtienen dinero de manera más rápida tejiendo sombreros gruesos. Y por la misma razón, estos tejedores y estas tejedoras tampoco saben hacer curiosidades.

#### Cuch Holoch

Benito, maestro artesano de Cuch Holoch, recuerda que un candidato para la presidencia de Halachó invitó a un maestro artesano de Bécál para dar cursos de capacitación a un grupo de 120 personas. La convocatoria para el curso de capacitación en Halachó tuvo mucho éxito desde el momento que se enteró la población que les pagarían 2,000 quincenales a los participantes. El capacitador enseñó a tejer sombreros y curiosidades a los yucatecos.

Al terminar el curso, en 2004 se formaron dos grupos con el apoyo del Ayuntamiento. Uno de palma de jipi liderado por una tejedora de Halachó, y otro de palma de huano liderado por Helenia de Cuch Holoch. Sin embargo, el primer grupo se desintegró meses más tarde. En cambio, el grupo<sup>317</sup> de Helenia aún continúa trabajando la artesanía.

Si bien el grupo de Helenia se había conformado para tejer y comercializar únicamente productos de huano, se organizaron para pagarle 20 pesos por día a una maestra artesana de Becal quien les enseñó a hacer aretes, anillos y otras curiosidades. Debido al grado de dificultad, explica Helenia, del grupo de 11 personas solamente ella continúa tejiendo estos productos. A Helenia le gustaría dedicarse a impartir cursos de curiosidades, pero sus responsabilidades en el hogar, su nivel de producción de artesanías, y su trabajo como promotora del programa de Prospera ocupan la mayor parte de su tiempo.

De acuerdo con lo que investigué durante el trabajo de campo, nadie puso en práctica las enseñanzas que recibieron en la capacitación de 2004 para tejer los sombreros de jipijapa. Los artesanos de la localidad prefieren continuar tejiendo sombreros de huano. Los integrantes del grupo de Helenia esperan que pronto se impartan más capacitaciones para recibir mayores ingresos con la venta de sombreros de jipijapa.

#### Otras localidades del municipio de Calkiní

Daniel, un capacitador de Exhacienda Santa Cruz, ha enseñado a tejer sombreros de jipijapa en Pucnachén<sup>318</sup>, Concepción<sup>319</sup> y San Antonio Sahcabchén<sup>320</sup>. Primero

---

<sup>317</sup> El grupo quedó conformado por 11 tejedores y tejedoras de Cuch Holoch.

<sup>318</sup> Según el Censo de Población y Vivienda 2010, habitan 865 personas en la localidad. De acuerdo con el estudio del Grado de Rezago Social del CONEVAL, el grado de rezago social fue medio. El % de población de 15 años y más analfabeta fue de 19.4%, lo que significa Alto rezago. El 40.8% de las viviendas no disponían de excusado o sanitario, lo que indica un Alto rezago. El 76.6% de las viviendas no disponían de drenaje.

<sup>319</sup> Según el Censo de Población y Vivienda 2010, habitan 351 personas en la localidad. El % de población de 15 años y más analfabeta fue de 18.2%, lo que significa Alto rezago. El 52.6% de las viviendas no disponían de excusado o sanitario, lo que indica un Alto rezago. El 79% de las viviendas no disponían de drenaje.

<sup>320</sup> Según el Censo de Población y Vivienda 2010, habitan 1,858 personas en la localidad. De acuerdo con el estudio del Grado de Rezago Social del CONEVAL, el grado de rezago social fue medio. El % de población de

trabajó en el Servicio Nacional de Empleo y posteriormente en el ICAT<sup>321</sup> de Calkiní. Actualmente mantiene su trabajo en el ICAT donde cada mes firma un contrato para impartir cursos de capacitación en diversas localidades.

Según Ernesto, Daniel gana poco dinero e imparte cursos solamente un par de horas al día, pero ha enseñado a mucha gente en toda la región. En cambio, Ernesto imparte hasta seis horas de curso durante dos meses seguidos y obtiene mayores ganancias que Daniel, pero sus contratos son más esporádicos.

Para convertirse en capacitador, Daniel acudió al Servicio Nacional de Empleo en Campeche hace ocho años para preguntar cómo podía certificarse como capacitador. Los funcionarios de esta institución le pidieron una solicitud y sus documentos personales, pero al no haber demanda de cursos de artesanía de jipijapa, le recomendaron a Daniel acudir a otra institución: ICAT de Calkiní.

En el ICAT le pidieron elaborar una solicitud y un plan de trabajo, y luego lo aceptaron. La primera localidad donde impartió cursos fue en Pucnachén, al poco tiempo comenzó en Concepción y Sacabchén. En Pucnachén enseñó durante dos años, en Concepción 5 años y en Sacabchén un año. Daniel imparte 3 horas diarias de clases, de lunes a viernes.

Respecto al número de alumnos, Daniel ha enseñado en Pucnachén a dos grupos de 20 alumnos cada uno. En Concepción ha formado dos grupos de 30 alumnos cada uno. Y en Sacabchén un grupo de 15 alumnos. Los grupos se componen tanto de mujeres como de hombres, de diversos rangos de edad. La mayoría ha tomado el curso varias veces y sólo algunos continúan tejiendo sombreros por su cuenta. Los nuevos tejedores y las nuevas tejedoras obtienen la materia prima y venden sus sombreros a través de Daniel. Cada semana, Daniel recibe 8 sombreros de Pucnachén, 17 de Concepción y 5 de Sacabchén.

Llama la atención que en estas tres localidades las personas se dedicaban exclusivamente a la producción de hamacas, pero a partir de la intervención de Daniel prefirieron dedicarse al tejido de sombreros. Obtienen más dinero tejiendo sombreros que urdiendo hamacas.

---

15 años y más analfabeta fue de 21.6%, lo que significa Alto rezago. El 52.2% de las viviendas no disponían de excusado o sanitario, lo que indica un Alto rezago. El 82.8% de las viviendas no disponían de drenaje.

<sup>321</sup> Instituto de Capacitación para el Trabajo.

Según Daniel, los nuevos tejedores y las nuevas tejedoras de estas tres localidades todavía tienen mucho que aprender para mejorar la producción de sombreros<sup>322</sup>. Desde su punto de vista, es necesario que muchas personas aprendan el oficio para que no se pierda. Menciona el caso de Bécal donde hasta hace algunos años buena parte de la población se dedicaba a tejer sombreros, y ahora casi nadie produce. Daniel considera que en el futuro lo mismo podría suceder en Santa Cruz, por lo que continuará capacitando en más localidades. Este contexto de “extinción del oficio” le podría asegurar muchos años como capacitador en el ICAT.

Un funcionario del ICAT que ha colaborado con Daniel durante los ocho años, me explicó que decidieron contratarlo debido a la pérdida del tejido de jipijapa. Recuerda que Fomento Artesanal de Campeche le recomendó a Daniel acercarse al ICAT para impartir cursos. Una vez que ICAT validó sus habilidades artesanales, se le contrató para capacitar a los alumnos que tienen una gran necesidad de aprender el oficio para sostenerse económicamente. Daniel ha trabajado de manera continua, a lo largo del año imparte cuatro cursos de tres meses cada uno. Se calcula que Daniel ha tenido al menos 500 alumnos. Cada alumno paga una colegiatura de 90 pesos que incluye el curso de tres meses y la constancia. La institución otorga becas a los alumnos que tienen dificultades económicas. Por ejemplo, el programa Cruzada Contra el Hambre ha cubierto la totalidad de la colegiatura, y el DIF<sup>323</sup> ha apoyado con la mitad del pago trimestral de los alumnos. Asimismo, el ICAT ha firmado convenios con otras instituciones para apoyar a los alumnos.

La directora del ICAT Calkiní expresó que mientras se mantenga la demanda del curso de artesanías de jipijapa, Daniel trabajará como capacitador en la institución. Hasta el momento, Daniel ha conseguido el apoyo de muchas personas en las localidades donde ha trabajado, tiene una gran capacidad para convencer y liderar grupos de trabajo. Actualmente, la presencia de Daniel ofrece varias ventajas

---

<sup>322</sup> Con el objetivo de mantener el nivel de producción, los nuevos grupos de tejedores y tejedoras necesitarán de un aprovisionamiento constante de materia prima, Damiano considera que es factible conseguir recursos para que puedan cultivar el jipijapa en sus localidades.

<sup>323</sup> Desarrollo Integral de la Familia.

para la institución: tiene una amplia experiencia como tejedor, toda su familia conoce el oficio y lo apoya desde hace varios años, conoce los circuitos de comercialización en la Península de Yucatán, tiene una plancha y varios moldes, cuenta con vehículo propio para trasladarse fácilmente a las diferentes localidades, y es un competente hablante de maya.

Los alumnos también se han beneficiado con la presencia de Daniel porque le venden sus sombreros, y él a su vez tiene la posibilidad de revenderlos en diversos espacios. El ICAT ha apoyado a Daniel invitándolo a ferias y eventos<sup>324</sup> para vender la producción artesanal de los alumnos. Los funcionarios aclaran que la institución continuará contratando de manera indefinida a Daniel toda vez que él siga comprando y vendiendo las artesanías de los alumnos. Aseguran que desde que Daniel comenzó a trabajar como capacitador, la artesanía del jipijapa atraviesa un momento de auge.

Las primeras generaciones de tejedores y tejedoras en Bécal tuvieron que asumir la responsabilidad de aprender el oficio de sus padres y participar en la sociedad artesanal de su época. Al principio este oficio fue por antonomasia masculino, primero fue aprendido por los niños varones y luego por las niñas. Desde pequeñas ellas debían colaborar con los quehaceres domésticos, mientras que los niños debían aprender la actividad que más tarde les permitiría sostener a su futura familia. Sin embargo, estos tejedores y estas tejedoras crecieron con muchas carencias, sin la oportunidad de comenzar o concluir sus estudios básicos.

Más tarde, entre la década de 1960 y 1970, los tejedores y las tejedoras de Bécal generaron suficientes ingresos para construir sus talleres domésticos e incluso para otorgarle estudios a sus hijos. Pero la mayoría de los hijos, con estudios de nivel medio superior o superior, prefirieron no continuar con el trabajo artesanal. Este momento coincide con el reconocimiento del gobierno a la trayectoria de los tejedores y las tejedoras a través de certificaciones y concursos, así como con las intensas capacitaciones de nuevos aprendices.

---

<sup>324</sup> Principalmente se le ha invitado a Damiano a la feria “Manos Creativas” que expone, una vez al año (cada mes de octubre) en el Centro de Convenciones de la ciudad de Campeche, todo lo que se hace en los centros ICAT a nivel nacional. En el foro se presentan conferencias y diversas actividades con alumnos y capacitadores de todo el país.

Frente a la escasa mano de obra artesanal en Bécab y la elevada demanda de productos, desde la década de 1990 algunas instituciones gubernamentales han otorgado recursos para transmitir la artesanía en localidades con alto grado de rezago social –según la CONEVAL-. Esta política de transmisión de la artesanía de jipijapa en Exhacienda Santa Cruz, Cuch Holoch, Pucnachén, Concepción y San Antonio Sahcabchén; ha complejizando aún más la relación entre la falta de oportunidades de empleo, el paternalismo, la calidad de los productos, la producción y la comercialización.

## Bibliografía

Abrams, Philip

2015 "Notas sobre la dificultad de estudiar el estado", en Sharma, Aradhana y Akhil Gupta (ed.), *Antropología del estado*, Fondo de Cultura Económica, México, D.F., pp. 17-70.

Acosta, Alberto y John Cajas

2015 "Instituciones transformadoras para la economía global. Pensando caminos para dejar atrás el capitalismo", en Miriam Lang, Belén Cevallos y Claudia López (Comp.), *La osadía de lo nuevo. Alternativas de política económica*, Fundación Rosa Luxemburg, Ecuador, p.133-193.

Aguilar Criado, Encarnación

2001 "Trabajo e ideología de género en la producción doméstica", en *Etnográfica*, vol. V, núm. 1, pp. 25-46.

Aguirre Pérez, Irma Guadalupe

2001 "El trabajo artesanal de las mujeres amuzgas desde una perspectiva de género. El caso de la cooperativa "La flor de Xochistlahuaca"", en Bonfil, Paloma y Blanca Suárez (Coords.), *De la tradición al mercado. Microempresas de mujeres artesanas*, GIMTRAP, México, DF., pp. 37-70.

Alonso Criollo, Armando

1999 "La necesidad obliga. La pequeña industria rural en el capitalismo mexicano", en *Alteridades*, vol. 9, núm. 17, pp. 167-168.

Alvarado, Rogelio

2014 *El ingreso no monetario y el nivel de bienestar de la comunidad. Encuesta de mercado de trabajo*, Ministerio de Economía y Finanzas, República de Panamá, Panamá.

Álvarez Litben, Silvia Graciela

2001 *De huancavilcas a comuneros. Relaciones interétnicas en la península de Santa Elena, Ecuador*, Abya-Yala, Quito.

Appendini, Kirsten y Monique Nuijten

2002 “El papel de las instituciones en contextos locales”, en *Revista de la Cepal*, núm. 76, Santiago de Chile, pp. 71-88.

Appendini, Kirsten y Marcelo De Luca

2006 *Estrategias rurales en el nuevo contexto agrícola mexicano*, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Roma.

Aranda, Josefina

1989 *Matrimonio, géneros y subordinación de las mujeres. El caso de Santo Tomas Jalieza, Oaxaca*, tesis de maestría en Antropología Social, ENAH, México.

1990 “Género, familia y división del trabajo en Santo Tomás Jalieza”, en *Estudios Sociológicos*, vol. VIII, núm. 22, pp. 3-22.

Arias, Patricia

2009 *Del arraigo a la diáspora. Dilemas de la familia rural*, H. Cámara de diputados, LX Legislatura, Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades y Miguel Ángel Porrúa, México.

2013 “Migración, economía campesina y ciclo de desarrollo doméstico. Discusiones y estudios recientes”, en *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol.28, núm.1 (82), pp. 93-121.

Ariza, Marina y Orlandina De Oliveira

2004 “Universo familiar y procesos demográficos”, en Ariza, Marina y Orlandina de Oliveira (Coords.), *Imágenes de la familia en el cambio de siglo*, UNAM-IIS, México, pp. 9-45.

Arzápalo Marín, Ramón y Juan Carlos Zavala Olalde  
2010 “El concepto de persona entre los mayas”, en *Papeles de Trabajo*, núm. 20,  
pp. 1-11.

Arizpe, Lourdes  
1989 *La mujer en el desarrollo de México y de América Latina*, UNAM, Centro  
Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, México.

Beck, Ulrich  
2008 *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo. Respuestas a la  
globalización*, Paidós, México.

Beck, Ulrich y Elisabeth Beck-Gernsheim  
2003 *La individualización. El individualismo institucionalizado y sus consecuencias  
sociales y políticas*, Paidós, España.

Bernecker, Walther L.  
1992 *De agiotistas y empresarios. En torno de la temprana industrialización  
mexicana (siglo XIX)*, Universidad Iberoamericana, México.

Braudel, Fernand  
1979 *Civilización material, economía y capitalismo. Siglos XV-XVIII*, Alianza,  
Madrid.

Briones, Claudia  
2007 “Teorías performativas de la identidad y performatividad de las teorías”, en  
*Tábula Rasa*, núm.6, pp. 55-83.

Castellanos Arcila, Felipe J. y Carlos F. Suárez Arcila

2014 *Relatos de mi tierra. Los cantares de Dzitbalché*, U´Puuk´Sik Al Ah´Canul A.C., Calkiní.

Colloredo-Mansfeld, Rudi

2002 "An Ethnography of Neoliberalism. Understanding Competition in Artisan Economies", en *Current Anthropology*, vol. 43, núm. 1, pp. 113-137.

Córdova Azcárate, Matilde

2012 "De turistas, ecoturistas y otros turistas en la comunidad de Celestún, Yucatán, México", en Gustavo Marín Guardado, Ana García de Fuentes y Magalí Daltabuit Godás (Coords.), *Turismo, globalización y sociedades locales en la península de Yucatán*, México, PASOS, Tenerife, España, pp. 197-219.

Creswell, John

2007 *Qualitative Inquiry & Research Design. Choosing Among Five Approaches*, SAGE Publications, Thousand Oaks.

Cuevas Hernández, Ana Josefina

2015 "Cambios y retos de la producción artesanal de talleres familiares de Tlaquepaque, Jalisco, en los siglos XX y XXI", en Salvador Pérez Ramírez (ed.), *Artesanías y saberes tradicionales*, vol. I, El Colegio de Michoacán, Zamora, pp. 615-631.

Chayanov, A. V.

1974 *La organización de la unidad económica campesina*, Nueva Visión, Buenos Aires.

Chuc Uc, Cessia Esther

1999 *El Tejido de sombreros de jipi en Bécal Campeche. Auge y decadencia (1930-1997)*, tesis de licenciatura, Universidad Autónoma de Yucatán, Mérida.

De la Tejera Hernández, Beatriz y Raúl García Barrios

2008 “Agricultura y estrategias de formación de ingreso campesinas en comunidades indígenas forestales oaxaqueñas”, en García Barrios, Raúl, Beatriz De la Tejera Hernández y Kirsten Appendini, *Instituciones y desarrollo. Ensayos sobre la complejidad del campo mexicano*, UNAM, Universidad Autónoma de Chapingo, COLMEX, México, p. 65-103.

De Teresa, Ana Paula

1992 *Crisis Agrícola y Economía Campesina: El Caso de Los Productores de Henequén en Yucatán*, UAM, Porrúa, México.

Escalante, Herbeth

2014 “Han cerrado sus puertas cerca de 200 casas de empeño”, en *Desde el balcón* (<http://www.desdeelbalcon.com/han-cerrado-sus-puertas-cerca-de-200-casas-de-empeno/#.WgzUM8bibIU>), 2 de septiembre de 2014, consultada el 5 de mayo de 2015.

Escobar, Arturo

2005 *Más allá del tercer mundo: globalización y diferencia*, Instituto Colombiano de Antropología e Historia, Universidad del Cauca, Bogotá.

Estrada Iguíniz, Margarita

2003 *Estación de Tres Cumbres. Proximidad y diferencia entre dos pueblos de Morelos*, CIESAS, México.

Estrada Iguíniz, Margarita y Pascal Labazée

2004 “Introducción”, en Estrada Iguíniz, Margarita y Pascal Labazée (Coords.), *Producciones locales y globalización en los países emergentes: México, India y Brasil*, CIESAS, México, pp. 9-37.

Fajnzylber, Fernando

1984 "Reflexión sobre las especificidades de la industrialización de América Latina", en Minian, Isaac (ed.), *Transnacionalización y periferia semindustrializada* volumen 2, CIDE, México, pp. 179-196.

Farris, Nancy

2012 *La sociedad maya bajo el dominio colonial*, Conaculta, INAH, México.

Firat, Bilge

2014 "Crisis, power, and policymaking in the New Europe", en *Anthropological Journal of European Cultures*, vol. 23, núm.1, pp. 1-20.

Flores López, José Manuel

2011 "La individualización en el medio rural mexicano", en *Estudios Sociológicos*, vol. XXIX, núm. 85, pp. 215-239.

Freitag, Vanessa

2015 "El oficio artesanal en familias de artesanos de Tonalá, México", en Salvador Pérez Ramírez (ed.), *Artesanías y saberes tradicionales*, vol. II, El Colegio de Michoacán, Zamora, pp. 213-240.

Gereffi, Gary y Miguel Korzeniewicz (ed.)

1994 *Commodity Chains And Global Capitalism*, Praeger, Connecticut.

Gledhill, John

2000 *El poder y sus disfraces*, Bellaterra, Barcelona.

González, Soledad

1994 "Mujeres, trabajo y pobreza en el campo mexicano: una revisión crítica de la bibliografía reciente", en *Las mujeres en la pobreza*, GIMTRAP, El Colegio de México, México, pp. 179-214.

González de la Rocha, Mercedes

2006 *Procesos Domésticos y Vulnerabilidad. Perspectivas antropológicas de los hogares con Oportunidades*, CIESAS, México.

Grammont, Hubert

2004 “La nueva ruralidad en América Latina”, en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 66, pp. 279-300.

Grimson, Alejandro

2010 “Culture and Identity: two different notions”, en *Social Identities*, vol. 16, núm. 1, pp.63-79.

Gupta, Akhil

2015 “Fronteras borrosas: el discurso de la corrupción, la cultura de la política y el estado imaginado”, en Sharma, Aradhana y Akhil Gupta (ed.), *Antropología del estado*, Fondo de Cultura Económica, México, D.F., pp. 71-144.

Harris, Olivia

1986 “La unidad doméstica como una unidad natural”, en *Nueva Antropología*, vol. VIII, núm. 30, pp. 199-222.

Harvey, David

2014 *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo*, Editorial IAEN, Quito.

Hastrup, Bjarne

1981 “Economic history of handicrafts, 1879-1979”, en *Okonomi & Politik*, vol. 55, núm. 1, pp. 23-42.

Hervik, Peter

2003 *Mayan People Within and Beyond Boundaries. Social Categories and Lived Identity in Yucatan*, Routledge, Nueva York, Londres.

Hoff, Karla y Joseph E. Stiglitz

2016 “Striving for balance in economics: Towards a theory of the social determination of behavior”, en *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol.126, pp. 25-57.

Jeggle, Christof

2011“Pre-industrial Worlds of Production: Conventions, Institutions and Organizations. Historical Social Research”, en *Historische Sozialforschung*, vol. 36, núm. 4 (138), pp.125-149.

Jiménez, Nora

2015 “De la artesanía como saber al trabajo como conocimiento. Primeras aproximaciones a una epistemología artesanal”, en Salvador Pérez Ramírez (ed.), *Artesanías y saberes tradicionales*, vol. I, El Colegio de Michoacán, Zamora, pp. 339-372.

Kearney, Michael

1996 “From Modes of Production to Consumption of Modes: Class, Value, Power, and Resistance”, en *Reconceptualizing the Peasantry: Anthropology in Global Perspective*, WestviewPress, Boulder, pp. 151-170.

Machuca Gallegos, Laura

2010 “Relaciones entre los propietarios y los indígenas en las haciendas yucatecas del siglo xix”, en Jesús Lizama (coord.), *El pueblo maya y la sociedad regional. Perspectivas desde la etnohistoria y la antropología*, CIESAS, México.

2012 “Hacienda y movilidad social en Yucatán en la primera mitad del siglo XIX”, en *Letras Históricas*, núm. 5, pp. 81-100.

Mann, Michael

1993 *The sources of social power*, Volume 1, A History of Power from the Beginning to AD 1760, Cambridge University Press, Cambridge.

Margulis, Mario

1989 "Reproducción de la unidad doméstica, fuerza de trabajo y relaciones de producción," en Oliveira, Orlandina de et al. (eds.), *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*, UNAM, Porrúa, El Colegio de México, México, pp. 189-215.

Marín Guardado, Gustavo

2012 "Los tristes trópicos del turismo en México: industria, reflexividad y otras ficciones", en Gustavo Marín Guardado, Ana García de Fuentes y Magalí Daltabuit Godás (Coords.), *Turismo, globalización y sociedades locales en la península de Yucatán*, México, PASOS, Tenerife, España, pp. 17-43.

Marín Guardado Gustavo y Ana García de Fuentes

2012 "Introducción", en Gustavo Marín Guardado, Ana García de Fuentes y Magalí Daltabuit Godás (Coords.), *Turismo, globalización y sociedades locales en la península de Yucatán*, México, PASOS, Tenerife, España, pp. 1-15.

Marx, Karl

1978 "The Eighteenth Brumaire of Louis Bonaparte", en R. Tucker (ed), *The Marx-Engels Reader*, W. W. Norton & Co, Nueva York, pp. 594-617.

Medina Hernández, Andrés y Francisco Javier Rivas Cetina

2009 "Las corridas de toros en los pueblos mayas orientales. Una aproximación etnográfica", en *Estudios de Cultura Maya*, núm. 35, pp.131-162.

Mejía F. Susana, Cecilia Oyorzabal G. y Ofelia Pastrana M.

2001 "Maseualsiuamej Moseenyolchicauanij. Mujeres indígenas que trabajan juntas y se apoyan. Sistematización del proceso de producción y comercialización

artesanal”, en Bonfil, Paloma y Blanca Suárez (Coords.), *De la tradición al mercado. Microempresas de mujeres artesanas*, GIMTRAP, México, DF., pp. 185-280.

Mejía Lozada, Diana Isabel

2015 “Tejiendo la vida. Significados de la tradición textil en la sierra de Zongolica. Aportaciones al estudio semiótico de la cultura mexicana”, en Salvador Pérez Ramírez (ed.), *Artesanías y saberes tradicionales*, vol. I, El Colegio de Michoacán, Zamora, pp. 99-120.

Meillassoux, Claude

1998 *Mujeres, graneros y capitales*, Siglo XXI, México.

Minian, Isaac

1984 *Transnacionalización y periferia semindustrializada*, volumen 2, CIDE, México.

Moßbrucker, Harald

2001 “Formas de organización social entre los Mayas: Hipótesis acerca de las diferencias en la organización socio-política entre los Mayas de tierras altas y bajas”, en *Indiana*, núm. 17-18, pp. 361-377.

Moctezuma Yano, Patricia

2002 *Artisanos y artesanías frente a la globalización: Zipiajo, Patamban y Tonalá*, El Colegio de San Luis, El Colegio de Michoacán, FONCA, México.

2012 “Familia patriarcal y trabajo artesano: una forma organizativa laboral sustentada en el parentesco”, en *Revista de Estudios de Género*, vol. IV, núm. 36, pp. 134-177.

2015 “Cambios en un saber artesano. La alfarería de Tlayacapan, Morelos, y de Amozoc, Puebla” en Salvador Pérez Ramírez (ed.), *Artesanías y saberes tradicionales*, vol. II, El Colegio de Michoacán, Zamora, pp. 591-614.

Montes Vega, Octavio Augusto

2015 “Tejedores de progreso y constructores de cooperativas. El caso de los reboceros de La Piedad”, en Salvador Pérez Ramírez (ed.), *Artesanías y saberes tradicionales*, vol. II, El Colegio de Michoacán, Zamora, pp. 567-589.

Moreno Acevedo, Elda de Jesús

2005 “Redescubriendo a Felipe Carrillo Puerto ¿Apóstol de los mayas, ideólogo del socialismo yucateco, intelectual no reconocido?”, en *Revista de la Universidad Autónoma de Yucatán*, núm. 233, pp. 10-25.

Moreno Brid, Juan Carlos

2016 “Política macro e industrial para un cambio estructural y crecimiento: gran pendiente de la economía mexicana”, en *Revista Problemas del Desarrollo*, vol. 185, núm. 47, pp. 59-80.

Mummert, Gail

2003 “Del metate al despate: trabajo asalariado y renegociación de espacios y relaciones de género”, en Heather Fowler-Salamini y Mary Kay Vaughan (eds.) *Mujeres del campo mexicano. 1850-1990*, El Colegio de Michoacán, Zamora, pp.295-322.

Muñoz, M.A. y D. Tuberquia

1999 “Estudio preliminar para el manejo sostenible de *Carludovica palmata* R.YP. como materia prima en la producción de papel artesanal en Cabo Corrientes, Chocó, Colombia”, en *Actual Biol*, vol. 21, núm. 71, pp. 87-96.

Nitsch, Manfred

1990 “Reflections on the usefulness of the institutionalist approach to development economics”, en *Economics*, vol. 42, pp. 106-118.

Novelo, Victoria

2015 “De eso que llamamos artesanías mexicanas”, en Salvador Pérez Ramírez (ed.), *Artesanías y saberes tradicionales*, vol. I, El Colegio de Michoacán, Zamora, pp. 29-45.

Oehmichen Bazán, María Claudia

2003 *Reforma del Estado. Política social e indigenismo en México 1988-1996*, UNAM, IIA, México.

Oliveira, Orlandina de y Marina Ariza

1999 Trabajo, familia y condición femenina: una revisión de las principales perspectivas de análisis, en *Papeles de Población*, núm. 20, pp. 89-127.

Pinto de Estrada, Berta

1975 “La ex hacienda de Santa Cruz. Análisis geográfico de una localidad tipo del norte de Campeche”, en *Boletín del Instituto de Geografía*, núm. 7, pp. 31-38.

Polanyi, Karl

1975 *La gran transformación*, Juan Pablos, México.

Putnam, Robert

2002 *Solo en la bolera: colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana*, Galaxia Gutenberg, Barcelona.

Quintal Áviles, Ella

s/f “Fiestas y gremios en el oriente de Yucatán”, en Yucatán identidad y cultura maya (<http://www.mayas.uady.mx/articulos/fiestas.html>), consultada el 5 de mayo de 2017.

Quintana, Roberto Diego

2001 “Bordando, tejiendo y moldeando vidas: mujeres artesanas y relaciones de género en el México indígena”, en Bonfil, Paloma y Blanca Suárez (Coords.), *De la*

*tradición al mercado. Microempresas de mujeres artesanas*, GIMTRAP, México, pp. 9-35.

Ramírez Reséndiz, Martha

2004 *La flor del valle, una experiencia indígena de organización artesanal*, Instituto Nacional de Desarrollo Social, México.

Rasmussen, Christian, Luz Elena Arroyo y Silvia Terán

2010 *Las artesanías en Yucatán. Tradición e innovación*, Casa de las Artesanías del Estado de Yucatán, Instituto de Cultura de Yucatán y Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México.

Restall, Matthew

1999 "Calkiní y el Camino Real: un pueblo maya y la vida por la carretera de la colonia, 1541-1821", en Lorraine A. Williams (ed.), *Calkiní: una historia compartida*, H. Ayuntamiento de Calkiní 1997-2000, Calkiní, pp. 60-77.

Robertson, Roland

1997 "Glocalization: time-space and homogeneity-heterogeneity", en Featherstone, Mike, Scott Lash y Roland Robertson (ed.), *Global modernities*, Sage Publications, Londres, pp. 25-43.

Robichaux, David

1997 "Problemas metodológicos en el estudio del grupo doméstico en México", en R. Jiménez (comp.), *Familia ¿célula social?*, Universidad Autónoma de Tlaxcala, Centro Universitario de Estudios para la Familia, Tlaxcala, pp. 25-39.

Romero Marín, Juanjo

2005 *La construcción de la cultura del oficio durante la industrialización. Barcelona, 1814-1860*, Universidad de Barcelona, Icaria editorial, Barcelona.

Ruíz Ávila, Dalia

2003 *Tejiendo discursos se tejen sombreros. Identidad y práctica discursiva*, Universidad Pedagógica Nacional, México.

Ruz, Mario Humberto

2002 *Los mayas peninsulares: un perfil socioeconómico*, UNAM, México.

Salais, Robert y Michael Storper

1993 *Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*, Editions de L'Ecole des Hautes Études en Sciences Sociales, Paris.

Saldívar Tanaka, Emiko

2008 *Prácticas cotidianas del estado: una etnografía del indigenismo*, IBERO, Plaza y Valdés, México.

Santana, Landy y Georgina Rosado

2012 *Mujer Maya: Género y Vida Rural en Yucatán*, UADY, Mérida.

Sennett, Richard

2009 *El artesano*, Anagrama, Barcelona.

Shore, Cris

2010 "La antropología y el estudio de la política pública: reflexiones sobre la formulación de las políticas", en *Antípoda*, núm. 10, pp. 23-49.

Shore, Cris, Susan Wright y Davide Però

2011 *Policy worlds. Anthropology and the analysis of contemporary power*. Berghahn Books, New York, Oxford.

Stiglitz, Joseph E.

1996 "The Role of Government in Economic Development", en Bruno, Michael y Boris Pleskovic (ed.), *Annual World Bank Conference on Development Economics*, The World Bank, Washington, pp. 11-23.

2003 "Globalization and the economic role of the state in the new millennium", en *Industrial and Corporate Change*, vol.12, núm. 1, pp. 3-26.

2015 "The origins of inequality, and policies to contain it", en *National Tax Journal*, vol. 62, núm. 2, pp. 425-448.

2017 *Cómo hacer que funcione la globalización*, Penguin Random House, México.

Suárez Arcila Víctor, Felipe Castellanos y Carlos Suárez Arcila

2013 *Cambios económicos y sociales en el municipio de Calkiní y sus localidades 2000-2010*, LXI Legislatura H. Congreso del Estado de Campeche, Calkiní.

Terán, Silvia y Christian Rasmussen

1981 *Artesanías de Yucatán*, Dirección General de Culturas Populares, SEP, Mérida.

2001 "Del bordado sin valor al valor del bordado. La transformación del bordado de autoconsumo en bordado comercial entre las mayas de Yucatán", en Bonfil, Paloma y Blanca Suárez (Coords.), *De la tradición al mercado. Microempresas de mujeres artesanas*, GIMTRAP, México, DF., pp. 501-586.

Turok, Martha

1988 *Cómo acercarse a la artesanía*, Plaza y Valdés, SEP, México.

2015 "El artesanado tradicional. Disyuntivas para su supervivencia", en Salvador Pérez Ramírez (ed.), *Artesanías y saberes tradicionales*, vol. I, El Colegio de Michoacán, Zamora, pp. 77-97.

Uc, Eunice y Carlos Evia

1999 *Los sombreros de las grutas de Calcethok*, INAH, Mérida.

Villalobos-Zapata, G. J., y J. Mendoza Vega (Coord.)

2010 *La Biodiversidad en Campeche: Estudio de Estado*, Comisión Nacional para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad (CONABIO), Gobierno del Estado de Campeche, Universidad Autónoma de Campeche, El Colegio de la Frontera Sur, San Francisco de Campeche.

Yanow, Dvora

2000 *Conducting interpretive policy analysis*, Sage Publications, Thousand Oaks, London, New Delhi.

2011 "A policy Ethnographer's Reading of Policy Anthropology", en Shore Cris, Susan Wright y Davide Però (Coords.), *Policy worlds. Anthropology and the analysis of contemporary power*, Berghahn Books, New York, Oxford, pp. 300-313.

Zavala Olalde, Juan Carlos

2016 "Amplitud del concepto de persona basada en aportes del México indígena", en *Ciencia Ergo Sum*, vol. 23, núm. 2, pp. 145-153.

## **Documentos institucionales**

CONAPO

2014 Dinámica demográfica 1990-2010 y proyecciones de población 2010-2030 en Campeche y Yucatán. Consejo Nacional de Población, México.

CONEVAL

2010 Índice de rezago social 2010 a nivel municipal y por localidad. Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, México.

El Corazón de Ah' Canul, A.C.

"Propuesta sobre la creación del museo de la cultura regional", "Propuesta sobre la creación de una escuela de artesanías", "Propuesta sobre Fomento Artesanal", "Propuesta creación del centro cultural de Calkiní", "Propuestas de la A.C. a gobiernos federal, estatal y municipal, y a las organizaciones institucionales, de

iniciativa privada, sociales y culturales”, “Propuesta mejoramiento del centro histórico de la Ciudad de Calkiní” y “Propuesta Actualización del plano regulador de desarrollo urbano de Calkiní”.

#### FONART

2009 Diagnóstico de la capacidad de los artesanos en pobreza para generar ingresos sostenibles. Véase en [http://www.fonart.gob.mx/web/pdf/DG/Diagnostico\\_FONART.pdf](http://www.fonart.gob.mx/web/pdf/DG/Diagnostico_FONART.pdf).

#### INEGI

2010 Censo de Población y Vivienda del INEGI, Instituto Nacional de Geografía e Informática, México.

2015 Encuesta Intercensal, Instituto Nacional de Geografía e Informática, México.

#### **Referencias Web**

Asociación civil Hombre sobre la tierra

<http://elhombresobrelatierra.org/>.

Hoja informativa sobre la anilina

[http://www.atsdr.cdc.gov/es/toxfaqs/es\\_tfacts171.pdf](http://www.atsdr.cdc.gov/es/toxfaqs/es_tfacts171.pdf).

Venta Clandestina de Alcohol en Santa Cruz

<http://www.elsur.mx/noticia/99768/desmantelan-policias-2-clandestinos-en-santa-cruz-ex-hacienda>.