

# Mujeres tejedoras de Zinacantán, Chiapas

María Eugenia Sánchez Santa Ana\*

En este artículo me referiré al trabajo que realizan las mujeres tzotziles, las cuales en sus inicios recurrieron a la elaboración de textiles para solucionar el problema del vestido, y en la actualidad la han transformado en un producto para el comercio. Para ejemplificarlo me referiré a Zinacantán, Chiapas, por ser uno de los municipios que se caracteriza por la elaboración de prendas tejidas en telar de cintura. En los últimos años, de acuerdo con el censo, se calcula que 1 050 mujeres se incorporaron al mercado con la elaboración de sus textiles. Esto se ha logrado por medio de los programas de apoyo estatales a los que ellas se inscribieron para obtener microcréditos, con lo que obtuvieron ayuda para comprar materia prima y continuar con la elaboración de sus prendas. En la actualidad este municipio cuenta con diversas organizaciones de mujeres textiles cuya cuantificación es difícil, pues resulta muy variable debido a factores de éxito o fracaso que estimulan el crecimiento, o se aminoran con la desintegración ocasionada por problemas internos.

## Área de estudio: municipio de Zinacantán

El municipio de Zinacantán cuenta con una población de 29 mil 754 habitantes (INEGI), de los cuales 48% son hombres y 52%, mujeres. La población económicamente activa (PEA) es de 8 mil 585, de la que 65% se dedica al sector primario (agricultura, ganadería y caza); 17.4% se ocupa en actividades del sector secundario (industria manufacturera, construcción, electricidad) y 17.1% en labores terciarias (comercio, turismo y servicios). La principal actividad desem-

peñada por los hombres en el municipio es eminentemente agrícola. En sus terrenos siembran maíz para autoconsumo y aproximadamente desde hace diez años encontraron en la floricultura una alternativa de trabajo. Respecto a las mujeres, ellas son las encargadas de las labores propias del hogar y la crianza de los hijos, además de que en las últimas décadas se dedican a la elaboración de textiles para su venta en el municipio o en el estado.

## Las organizaciones

En el estado de Chiapas existen diversos proyectos para ayudar a las comunidades de las que se sabe que trabajan en alguna actividad “artesanal” y ofrecerles un microcrédito, el cual les permite la compra de materia prima. Para ello deben formar grupos de entre 10 y 20 mujeres de localidades establecidas, de modo que trabajen de manera organizada y se hagan cargo de todo el proceso. Si éste se paga con puntualidad es posible obtener otro crédito, de forma que pueden continuar con la elaboración de sus prendas.

Con la finalidad de solicitar el apoyo económico, las primeras organizaciones se formaron por vecindaje: amigas, conocidas, parientes cercanos o lejanos y compadrazgo. En sus inicios funcionaron bien, pero con el paso del tiempo empezaron a tener problemas con los miembros, ya que no entregaban sus textiles en las fechas establecidas, éstos no estaban bien elaborados o utilizaban material de baja calidad. Cuando se les hacía notar sus errores, se enojaban con la que fungía como responsable, lo que ocasionaba problemas entre ellas.

Para evitar esos inconvenientes en la colonia, comunidad o municipio, las organizaciones recientes prefirieron

\* Subdirección de Etnografía, Museo Nacional de Antropología, INAH.



hacerlo por lazos familiares, como afirma una tejedora: “Cuando formamos el grupo, invitamos a participar madre, tías, primas, sobrinas, hijas, abuela. De esta forma trabajamos mejor y más tranquilas”. Mediante tales procedimientos estos grupos han aprendido a comercializar, gestionar recursos para financiar su trabajo, aumentar su capital social, generar redes sociales, adquirir presencia en el mercado y permanecer en él, así como una fuente de trabajo que les permita aumentar el ingreso familiar, sobre todo en este siglo XXI en que se enfrentan a un mundo más competido y globalizado, por lo que para sostenerse deberán ser más eficientes en su trabajo mediante la generación de innovaciones para fortalecer su producción y hacerle frente a la competitividad.<sup>1</sup>

### Organización “Ramo Textil”

En la actualidad, Ramo Textil se integra por 12 miembros, de las cuales 10 son casadas, con hijos, más dos que fungen como presidentas: Pascuala (divorciada) y Bárbara (soltera). Su punto de venta es la casa de la mamá, ubicada en el centro de Zinacantán, que permite que los visitantes lleguen primero con ellas.<sup>2</sup> Es decir, la accesibilidad de los clientes a los centros de venta es fundamental, pues el paso constante de turistas hace que tengan éxito en la comercialización de sus textiles.

Esta organización se inició aproximadamente hace 20 años. La primera que empezó fue Juana,<sup>3</sup> quien al quedar viuda y sin recursos se vio en la necesidad de buscar la manera de trabajar sin descuidar a sus hijos y que al mismo tiempo le fuera posible obtener ingresos para mantenerlos. Así, en un conocimiento ancestral encontró la solución a su problema. Empezó a ofrecer los textiles que ya tenía elaborados a los zinacantecos que conocía; más tarde los mostró a los visitantes que llegaban al municipio; después realizó otros, ahora sí con la idea de venderlos. Por la cercanía con la ruta turística le compraban a ella antes que a las demás: como sus prendas le gustaron a la gente y se vendían bien,

les enseñó a sus hijas esta actividad para que empezaran a trabajar con ella y obtuvieran mayores ingresos.

Esos aquellos años no existía la competencia como la de ahora. En 1997 una de sus hijas se enteró de los programas de apoyo para comprar materia prima. Cuenta Pascuala: “Si queremos un préstamo, les digo sí, pero tienen que reunirse con... pues 10, 11 personas, hasta 20, lo que tengan” (Pascuala Vázquez, comunicación personal, 2010). Primero empezó con la “familia, pues junté para acompletarlos ya no me acuerdo cuánto: fue 12 o 15, ya no recuerdo. Tuve que avisar a familiares lejanos, no tanto, pero trabajamos bien”. De esta forma se integró Ramo Textil. Con el monto compraron materia prima y empezaron a tejer en el telar de cintura y a bordar las blusas,<sup>4</sup> *tzekil* o enredo,<sup>5</sup> *mochebal* o toca<sup>6</sup> y los *pok’uul* o colera,<sup>7</sup> los cuales pueden ser elaborados en punto de relleno, en punto de cruz o máquina.

Esta organización se enfrenta a una intensa competencia en el municipio e incluso con la de los países vecinos, que poco a poco se han posesionado de los mercados de la región de Los Altos de Chiapas, con prendas elaboradas a base de materiales de baja calidad, que permite vender a menor costo. De esta forma los turistas las adquieren y se perjudica a los productores estatales.

Pese a esta competencia desleal, los miembros de la organización luchan por mantenerse en el mercado mediante el empleo de materia prima de calidad, así como el respeto a la estructura y la decoración tradicional. Además, sus ventas no se limitan al municipio ni a San Cristóbal de las Casas, sino que las comercializan fuera del estado por medio de invitaciones para mostrar y vender sus textiles, en las que les dan transporte, alimentación, hospedaje y el espacio para exponerlos. Así “fuimos a México, Acapulco, Mérida, Cozumel, Guadalajara”.

Ramo Textil también entrega prendas en una tienda ubicada en San Cristóbal de las Casas llamada Tejiendo el Arcoiris, la cual promueve de manera altruista el trabajo de 19 municipios donde se elaboran textiles, figuras de madera y cestería, y les permite mostrar sus trabajos en ese espacio sin cobrarles comisión.

<sup>1</sup> La competitividad se considera como la capacidad de las empresas para soportar la lucha del mercado y de otras regiones (Lugo Morin, 2008: 984).

<sup>2</sup> De acuerdo con Dickson, la “cercanía del negocio al mercado, la disponibilidad de acceder a la materia prima y el abastecimiento de mano de obra se debe evaluar para la ubicación de un negocio”. De esta forma aumentaron sus ingresos, así como el cuidado que tienen tanto en la elaboración de las piezas como con los materiales empleados en ellas (1998: 90-91).

<sup>3</sup> La señora es mamá de Pascuala y Bárbara, quienes ahora fungen como presidentas de Ramo Textil.

<sup>4</sup> Anteriormente el soporte estaba formado por tres lienzos de algodón blanco tejidos en telar de cintura y unidos con puntada de randa; ahora ha cambiado por un lienzo rectangular de tela industrial, bordado en punto de cruz, relleno o a máquina.

<sup>5</sup> Está formado por dos lienzos tejidos en telar de cintura unidos con puntada de randa para formar una pieza tubular, usado por las mujeres.

<sup>6</sup> Pieza de forma rectangular que las mujeres colocan sobre los hombros.

<sup>7</sup> Pieza rectangular parecida a un jorongo con una abertura al centro para introducir la cabeza, la cual usan los hombres y ahora se conocen como “ponchos”.

Bárbara y Pascuala tienen contacto con sus clientes por medio del teléfono móvil. Con el deseo de ampliar la comercialización de sus prendas, a Bárbara le interesó aprender computación, de manera que aprovechará esta innovación tecnológica, que es un “mecanismo para la disseminación de información y un medio para la colaboración y la interacción entre los individuos y sus computadoras independientemente de la ubicación geográfica” (Ostrom 2003:19). Por medio de internet se comunicarán con sus clientes y poco a poco, cuando lo dominen, serán capaces de hacer difusión a nivel nacional y posiblemente internacional, además de comunicarse con amigos o compradores y enviar los materiales que tienen. Así, ahora es posible decir que Ramo Textil ha entrado a la era de la globalización.

### Conclusión

Hoy, como siempre, las organizaciones buscan sobrevivir mediante la obtención de microcréditos. El problema es que en la actualidad se enfrentan a un ambiente más competitivo y para sostenerse deben realizar textiles que les den ventaja ante sus competidores: mantener la calidad e innovación en las prendas, así como el precio, la distribución y la promoción en otros estados.

El éxito de Ramo Textil se debe a la organización de Pascuala y Bárbara, a la promoción de su trabajo, a que se ubican en la ruta turística, a la calidad de sus tejidos, al capital social y a las redes sociales que han creado con el tiempo. Esto las ha mantenido casi por 20 años en el ramo, que para ellas significa estar integradas en un grupo que resultó una empresa exitosa.

### Bibliografía

- Dickson, Franklyn, *El éxito en la administración de las empresas medianas y pequeñas*, México, Diana, 1998.
- Gobierno del Estado de Chiapas, página de internet [www.chiapas.gob.mx], consultada el 14 de agosto de 2010.
- INEGI, página de internet [www.inegi.gob.mx], consultada el 15 de agosto de 2010.
- Lugo Morin, Diosey Ramón, “Etnocompetitividad del sistema artesanal textil. Mitla, el papel del territorio y la innovación”, en *Economía, Sociedad y Territorio*, vol. VIII, núm. 28, 2008, pp. 981-1006.
- Ostrom, Elinor T. K. y Cecilia Olivares, “Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva (*a Social Science Perspective on Social Capital: Social Capital and Collective Action*)”, en *Revista de Sociología*, vol. 65, núm. 1, 2003, pp. 155-233.

