

CAPITULO III

NUEVA BASE DE PODER: EL COMERCIO

Mostraremos en este capítulo cómo a través del comercio de sanantoneños fuera del Municipio, nació una nueva base de poder dentro de él, sobre la cual se apoyarían muchos comerciantes para disentir de las creencias tradicionales firmemente sostenidas y defendidas por los Principales y Zahorines. Mostraremos también cómo el comercio, que exige una comunicación con el mundo ladino de fuera del Municipio, abrió las actitudes valorativas de los comerciantes hacia las creencias de fuera y propició su recepción.¹

1. El Comerciante “De Fuera”

1.1 *Definición*

Los informantes distinguen al comerciante de “por aquí” del comerciante “de fuera”. Los primeros son aquellos que venden en San Antonio, en alguno de los

mercados del sistema rotativo ya descrito, en alguno de los mercados más importantes de Totonicapán, como Momostenango, San Francisco el Alto y Totonicapán, en Chichicastenango (Departamento del Quiché) y en Quezaltenango. “Sólo por aquí (San Antonio) se mantienen” y no pasan semanas fuera del pueblo en su comercio. En cambio, el comerciante “de fuera” es el que sale de esta zona.

Los de por aquí son los que antes de 1947, cuando se instaló la plaza de San Antonio, por lo general, sólo sacaban sus productos, como marranos, frijol, bandas rojas, lana, etc., a mercados vecinos y volvían algunos, con mercadería para venderla de la forma ya descrita en el capítulo anterior. O también eran los que salían a traer algún producto, como maíz. Pero ellos no compraban fuera de la comunidad para vender también fuera. **Los de fuera son los que por lo general compran afuera para vender afuera.** La mayoría se encuentra en regiones ladinas.

Siempre que hablemos de comerciantes en este capítulo nos estaremos refiriendo a comerciantes de fuera, a no ser que expresamente conste otra cosa.

Hay comerciantes que actualmente trabajan en Santa Cruz del Quiché (Cabecera del Departamento del Quiché), por ejemplo, y sin embargo, han sido clasificados como “de fuera”, porque hace algunos años trabajaron afuera, guardan todo el estilo de los de fuera y conocen su manera de negociar.

1.2 *Origen*

Haremos un poco de historia para mostrar cómo se

les fueron abriendo a los comerciantes las puertas en otras regiones. Los datos indican que, aunque antes de 1934 ya había unos pocos comerciantes que servían a los cuadrilleros de las fincas, fue alrededor de 1934 cuando se posibilitó a más número el negocio. En 1934 se perdonaron las deudas a los trabajadores de fincas.²

Cuenta uno de los primeros comerciantes:

Yo debía 3,000 pesos y mi mamá 3,100 en (la finca) Soledad. Es que mi hermano era chupadero. Fue a prestar pisto y el premio se creció. El nos llevó (por él tuvimos que ir) a la finca El Zapote: por parte de mi hermano fuimos. Yo pagué toda la deuda de mi hermano en Zapote. “O pagás por tu hermano, o te vas a la cárcel”, me dijeron. Por Don Casimiro (habilitador) cambié la deuda para Soledad. Es que El Zapote quedaba muy lejos. Antes, sólo (caminábamos) con cacaxte (armazón para la carga). No hay camioneta. Sólo con calzoncillos. No hay pantalón. Zapatos de llanta de hule. Eran 6 días de camino. En cambio, a Soledad sólo 3. Allá fuimos por causa de mi hermano.

Si no hubiera sido perdonada la deuda, tal vez estoy todavía allá. Puro triste. Pobre. No hay ropa, nada. Cada 15 días dan habilitación de 25 centavos a cada uno. Yo tengo 60 tareas y mi mamá 30 (por hacer). Y no alcanzamos la tarea diaria. ¿Cuándo se acaba eso? ¡Ay, Dios! Vaya, hay ración (de maíz para comer). Pero se acaba la ropa y con qué pisto comprarla.

Entonces nos dejaron en libertad: podíamos trabajar allá o en el Pueblo. Pero nos quedamos todavía 6 meses de voluntarios y agarré el comercio de vendedor de frescos. Estoy libre.

Este señor, que entonces tenía 24 años, siguió trabajando unos meses y, después de reunir el dinero necesario, compró un raspador, vasos, azúcar y hielo. Comenzó a servir a los trabajadores que, por la necesidad, no ya por las deudas, siguieron en la costa del Pacífico. Junto con el fresco vendía verduras.

1.3 *Extensión*

Muchos sanantoneros siguieron trabajando en la costa, porque la producción del maíz en San Antonio no adecuaba su consumo. Pero otros se destacaron intentando en el comercio una forma de ganarse la vida. Como el fresquero, compraron “comestibles”: papas, camarones, chicles, sombreros, petates, cebollas, verduras, para los mismos cuadrilleros. Fueron luego ampliando su radio de acción visitando los pueblos de la costa y la bocacosta (por donde habían pasado de cuadrilleros) en sus fiestas. También acudieron a los pueblos vecinos de San Antonio en sus fiestas y algunos subían a pie hasta el Norte del Departamento del Quiché, a Nebaj, Chajul y Cotzal, donde las camionetas no entraban.

Algunos penetraron con mejores ganancias, ya por 1940, en el área de Cobán, Cabecera de Alta Verapaz. Con el dinero ganado en las costas se compraban un burrito (4 Q.), que les servía para cargar de 5 a 6 arrobas de mercadería en las giras a pie de 20 días que hacían por Cobán. Llevaban escudillas, batidores y manzanas de Totonicapán, y regresaban con chile. En el viaje de ida se ganaban como 5 Q. limpios, con la carga del burrito y la



del comerciante (5 arrobas), y en el regreso unos 25 Q., si traían 10 arrobas de chile para vender en los mercados de Santa María Chiquimula, San Francisco el Alto y Totonicapán. Descansaban unos días en su casa y de nuevo emprendían la gira. Algunos capitalizaron, compraron más bestias y abarcaron una zona más amplia o simplemente aumentaron el volumen de su negocio.

Por 1950 comenzaron los camiones a entrar por Guatemala a Cobán. Los comerciantes fueron dejando las bestias para esos largos itinerarios, pero siguieron usándolas para los viajes a Totonicapán, adonde iban, por ejemplo, a comprar bananos. Todavía resultaba más barato en estos trechos usar la bestia que pagar el pasaje. En 1951, uno de los primeros comerciantes con venta en Cobán compró la primera camioneta del Pueblo. Este mismo llegó después (1969) a monopolizar el transporte de pasajeros de San Antonio a Quiché con tres camionetas. También en 1951 uno de los pocos ladinos de San Antonio "sacó" (de la Agencia) el primer camión. Por 1954 compraron camión otros dos naturales que eran comerciantes de Cobán. Uno de ellos tiene en la actualidad una venta con un capital de más de 10,000 Q. en Cobán. Entonces usaron el camión para comerciar con maíz, que traían de la costa al Pueblo y a tierra fría. Algunas veces el mismo dueño del camión sembraba, como patrón, el maíz en tierras alquiladas de la costa, y la ganancia de la siembra se juntaba con la del flete para nivelar las posibles pérdidas. En esos días hubo algunos comerciantes de 1,000 Q. de capital, que no tenían camión y pagaban flete. Algunos de ellos quebraron con el negocio del maíz. Los camioneros, en

cambio, que eran a la vez comerciantes y sembradores, siguieron enriqueciéndose.

El crecimiento de los comerciantes ha ido de la mano, como ya se ha podido mostrar, con la facilidad de transportes. Por 1935 no llegaba la camioneta de Guatemala al Quiché, sino sólo hasta Tecpán (Departamento de Chimaltenango). Los camiones que en 1945 ya comenzaron a llevar cuadrilleros a la costa los recogían en Totonicapán, porque el camino Totonicapán-Quiché (que atraviesa San Antonio) estaba impasable para vehículos grandes. Cuando en 1950 comenzaron las camionetas a hacer viajes a Totonicapán, costaba el pasaje de San Antonio a Totonicapán 0.60 Q.; esto es, como 3 veces el precio del jornal de San Antonio. Recuerdan los que ahora (1970) tienen 35 años, que cuando ellos eran niños y vieron los carros por primera vez, creyeron que comían gente. En general, pues, los transportes antes de 1945 ó 1950, según la información de la gente, eran inexistentes o prohibitivos.

Especialmente importante ha sido la facilidad creciente de transportes a Guatemala en los últimos 10 años. En los años de 1950 a 1960 el pasaje Quiché ciudad de Guatemala costaba entre 1.25 Q. y 1.50 Q. A principios de 1960 bajó a 1.00 Q. Por 1968 estaba a 0.75 Q. y en 1969 ha llegado algunas veces hasta 0.50 Q. La competencia entre dos grupos de camioneteros de Quiché ha sido feroz y ha permitido que el pasaje se abarate entre 4 y 5 veces de su valor real en los últimos 10 años.

La ciudad de Guatemala, que a principios de 1950

sólo era lugar de paso para los comerciantes de Cobán y para los que iban a las Salinas del Puerto de San José (sobre el Pacífico), se fue convirtiendo en centro de compra, que posibilitaba nuevos tipos de comercio. Por ejemplo, allí se comenzó a comprar especies para vender en Cobán; o ropa para vender en la Cabecera de Escuintla, el Puerto de San José, Iztapa (cerca del Puerto), y en fincas; o botes, revistas y chile, para vender en Joyabaj (Departamento del Quiché).

En la década del '60 todavía quedaban algunos comerciantes ambulantes de a pie. San Andrés Sajcabajá, aislado por los barriales de sus pésimos caminos en el Departamento del Quiché; las rancherías de Masagua, Escuintla, en la costa; las algodonerías, son algunos puntos adonde el pequeño comerciante tiene que llegar todavía a pie, cargando su venta envuelta en una sábana de colores.

Por 1965 se ha notado la tendencia entre los comerciantes a establecer un puesto fijo en mercados regionales del Departamento del Quiché, como en Sacapulas, y sobre todo en Santa Cruz del Quiché, donde en la actualidad hay cerca de 30 comerciantes de San Antonio, que venden principalmente comestibles y ropa. Su depósito está en Santa Cruz, pero entre semana salen a otros mercados como Chiché, o el mismo San Antonio, y, cuando se celebra la fiesta de algún Pueblo cercano, como Joyabaj, Sacapulas, Aguacatán, Nebaj y otros, lo visitan. Algunos de éstos eran comerciantes de Cobán y Guatemala, pero por tener un capital no muy grande (500 Q.) se han retirado de esos puestos, de donde la competencia los ha expulsado, para vender

donde el abono químico ha hecho correr más dinero.

El cuarto camión de San Antonio se compró en 1965. En esta fecha, algunos camioneros comenzaron el comercio del abono. Creció también el número de pequeños comerciantes de frijol que venden en Quezaltenango y de marranos en Totonicapán.

A partir de 1967, más o menos, se inunda cada vez más el mercado de comerciantes de diversos Pueblos, que deambulan por los mercados de Guatemala y Escuintla con capitales de 40 y 50 Q., o aun menos. La venta pequeña necesita de una existencia más grande de compradores posibles, que la venta grande; por eso buscan las ciudades mayores. Pero también en Guatemala y Escuintla hay comerciantes "establecidos", con ventas grandes, que pagan por su puesto reservado. Estos suelen quejarse de los que merodean por las calles sin pagar arbitrios escapando de los Guardias que los corretean. Como el mercado se encuentra repleto de comerciantes y la tierra químicamente abonada ofrece más seguridad que el comercio, algunos de San Antonio han realizado su venta y vuelto al Pueblo.

También en los últimos años han penetrado algunos comerciantes hasta Mariscos, en el Departamento de Izabal.

Al Oriente del país no suelen ir, porque los pasajes y las alcabalas son más caros. Uno que de vez en cuando visita Zacapa paga 5 Q. por el viaje de ida y vuelta, y por la alcabala. El Oriente les da miedo, como también cada vez más la costa, después de algunos atracos, que han padecido sanantoneros y comerciantes de otros lugares del Altiplano a manos de "salvadoreños", como dicen.

Por los Pueblos de Huehuetenango entran también muy poco. La población tiene poco dinero allá.

1.4 Número y Localización

En la actualidad (1970) hay cerca de 60-70 comerciantes de ropa y grano en Guatemala; como 40 sobre todo de ropa, en Escuintla; como 30 establecidos en Quiché; cerca de 20 en Cobán; unos 20-25 desperdigados por Mariscos, Retalhuleu, Cuyotenango (La Máquina), Mazatenango (Cabecera), Santo Tomás la Unión (estos tres últimos poblados en el Departamento de Suchitepéquez); y otros 15-20, que se especializan en Aguacatán, Huehuetenango (ambos en el Departamento de Huehuetenango), Sacapulas, San Pedro Jocopilas y Joyabaj (los tres en el Departamento de Quiché). El número de los de Guatemala y Escuintla crece en el mes de diciembre (Navidad) y durante la Cuaresma (Semana Santa: el pescado). En general, hay más comerciantes en época seca que en la de lluvias.

Según listas hechas con informantes de diversos Cantones, hay 198 comerciantes de fuera de todo el Municipio. Con esta cifra concuerda el número de licencias válidas de comerciantes en 1970 (expedidas de 1965 a 1969) que son 201, como se puede ver por el Cuadro siguiente:

Año	1956	'57	'58	'59	'60	'61	'62	'63	'64	'65	'66	'67	'68	'69
Licencias	14	7	13	7	9	7	9	15	21	37	49	45*	45	25

Cuadro 1: Número de licencias de comerciantes según el año en que fueron expedidas en San Antonio.

(*) : Cifra reconstruida.

Nótese en el mismo Cuadro cómo crece el número de comerciantes a partir de 1965, fecha en que el fertilizante químico va dando más poder de compra a los campesinos y en que se abarata el pasaje de una forma sorprendente; pero cómo a partir de 1969 se establece la tendencia recesiva que sugerimos antes.

1.5 *Resumen*

En conclusión, se abrieron nuevas alternativas al romperse, a partir de 1934, el dominio de los finqueros, contratistas y prestamistas sobre un sector amplio de indígenas del Altiplano y consiguientemente de sanantoñeros. El conocimiento de la región les facilitó entonces a éstos el comercio en plazas de Pueblos conocidos y en fincas de la costa y bocacosta sur. Empezaron también a la vez a visitar mercados vecinos a San Antonio y a penetrar en el Norte del Quiché a pie.

Una segunda oleada, probablemente mezclada con comerciantes de otros Municipios, invadió luego Cobán y regiones vecinas. Una tercera, que supuso la compra de vehículos, camionetas y camiones, tuvo como consecuencia la vuelta de algunos comerciantes hacia San Antonio en un nivel de comercialización superior. Subyacía al proceso de compra de vehículos la construcción de carreteras y la importación de tecnología del exterior después de la 2a. Guerra Mundial. Una cuarta oleada se dirigió hacia la Ciudad de Guatemala, que antes funcionaba sólo como lugar de paso, y hacia Escuintla. Una quinta, provocada posiblemente por el alza de la productividad debida al

fertilizante químico, regresó a Santa Cruz del Quiché. Por último, se han dado penetraciones recientes, que han ido de la mano con la construcción de carreteras, por Mariscos y últimamente por el Petén.

Gradualmente se ha abierto una extensión más amplia del país al comerciante que, en busca de la mejor ganancia, deambula por plazas distantes y que en algunos casos ha logrado motorizarse y establecerse dentro o fuera del Municipio con la especialización en alguna mercancía. Para una narración pormenorizada del ascenso económico de un comerciante y su movilidad por el país, véase la Nota 3.

2. Estratos de Comerciantes y Afiliación Religiosa

Con el fin de darnos cuenta de los procesos de capitalización que están a la base del aumento de poder de algunas unidades dentro de la comunidad, intentaremos a continuación una clasificación de comerciantes según el monto de su capital. Esta clasificación, cuyos cortes fueron impresionísticos, nos conducirá, sin embargo, al encuentro de algunos elementos cruciales para la capitalización y para la determinación ulterior de la afiliación religiosa.

A continuación, pues, dividimos los comerciantes en 4 estratos, los A, que son 12, cuyo capital pasa de 5,000 Q.; los B, que son 14, con capital entre 1,000 y 5,000 Q.; los C, con capital entre 500 y 1,000 Q., que son 12; y por fin los D con capitales menores de 500, que son alrededor de 156. En el Cuadro siguiente ofrecemos algunas de las características promedias o porcentuales de cada uno de los estratos.

		Clasificadores			Factores Individuales						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Estrato	Nº de Comerciantes	Capital promedio (Q.)	Nº de vehículos por comerciante	Terreno comprado (cuerdas)	% de alfabetos	% de trabajadores de costa	% de trabajadores en salinas	% iniciaron com. antes de 15 años	% con padre comerciante	Edad promedio iniciaron comercio (años)	Edad media actual (años)
A	12	8.600	1.5	460	59	47	0	33	50	20.4	46
B	14	2.100	0.14	32	78	21	42	38	43	20.5	41
C	12	690	0	0	54	63	0	50	60	18.6	36
D	16*	130	0	6**	50	64	7	30	33	32	41

Cuadro 2: Estratos de comerciantes, sus clasificadores y factores hipotéticamente determinantes.

- (*) : Muestra al azar del 10%. Los datos de los 16 no están completos.
 (**): Aquí hay dos endeudados y uno que ha tenido que vender el terreno. Si se consideraran como negativos, el resultado sería negativo. Sólo hemos considerado la tierra comprada.

Estrato : A: con capital de 5.000 Q. y más.
 B: con capital entre 1.000 y 5.000 Q.
 C: con capital entre 500 y 1.000 Q.
 D: con capital menor de 500 Q.

Fuente : La lista de los comerciantes y sus capitales fue hecha con varios informantes en 1970. La información de los otros datos proviene sobre todo de dos informantes en 1972.

1	2	Factores económicos											Factores sociales				
		13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23					
Estrato	No de Comerciantes	Terreno heredado	29	42	0	42	75	78	41	% con padre difun- to antes 15 años	30	63	25	58			
		(cuerdas)	42	36	36	14	35	35	35	% enseñante	21	41	28	78			
		San Antonio	55	8	25	0	8	17	17	% con dueño pa- rientes	40	77	16	75			
		San Antonio	45	6	44	0	0	20	20	% con tienda	28	54	35	66			
		% comercian en Guatemala		% comercian en San Antonio	% mujer fuera de San Antonio	% con tienda	% trabajan con parientes	% con dueño pa- rientes	% con padre difun- to antes 15 años	% enseñante	% con dueño pa- rientes	% con tienda	% con dueño pa- rientes				

Cuadro 2: Estratos de comerciantes, sus clasificadores y factores hipotéticamente determinantes.

(Continuación)

Explicación de las columnas del Cuadro 2:

1. Estrato.
2. Número de comerciantes por estrato. El D es muestra.
3. Capital promedio en Q. de cada comerciante.
4. Número de vehículos por cada comerciante.
5. Terreno en cuerdas de 30 x 30 varas, que en promedio ha comprado cada uno.
6. Porcentaje de alfabetos.
7. Porcentaje de los que han trabajado en las costas.
8. Porcentaje de los que han trabajado en las Salinas.
9. Porcentaje de los que iniciaron el comercio siendo de 15 años o menos.
10. Porcentaje de los que tenían o tienen padre comerciante, aunque éste fuera comerciante “de por aquí”.
11. Edad promedio a la que cada uno inició el comercio.
12. Edad actual promedio de cada comerciante.
13. Terreno promedio heredado en cuerdas.
14. Porcentaje de comerciantes que venden en San Antonio.
15. Porcentaje de los que venden en Guatemala.
16. Porcentaje de los que tienen su mujer viviendo fuera de San Antonio.
17. Porcentaje de los que tienen tienda.
18. Porcentaje de los que trabajan con pariente, sea éste empleado o condueño.
19. Porcentaje de los que trabajan con pariente condueño.
20. Porcentaje de aquellos cuyo padre murió siendo ellos de 15 años o menos.
21. Porcentaje de aquellos a quienes un pariente enseñó a comerciar.

22. Porcentaje de los que han servido en Cofradías.
23. Porcentaje de los que se han convertido a la AC o al Evangelio.

2.1 *Descripción de cada Estrato*

2.1.1 *Estrato de más de 5,000 Q.*

El promedio del capital de los 12 comerciantes que componen esta categoría es de 8,600 Q. Algunos tienen invertido en sus negocios hasta 15,000 Q., según los cálculos más modestos. Todos ellos, menos dos, uno que tiene una tienda en San Antonio y otro que vende ropa y zapatos en Sacapulas, tienen uno o más vehículos. El que más, tiene tres camiones, con los que negocia con maíz, trayéndolo a veces de Petén, con abono, pescado y frijol. Tiene también puesto en Río Dulce (Departamento de Izabal). Bajo su dirección tiene a dos de sus hijos, que acompañan, cada uno, a uno de los camiones, y a otro hermano, que atiende la venta en Río Dulce, trabajando con él como empleado. No hemos contado entre los vehículos los 2 tractores de un sanantónero, parcelario de la Máquina, quien también tiene un par de pick-ups para repartir el pan que fabrica para las tiendas, ni otro tractor de otro parcelario, que también tiene un camión en la Máquina, Cuyotenango (Departamento de Suchitepéquez).

Es notable considerar la cantidad de tierra que estos comerciantes han comprado (460 cuerdas en promedio) sobre todo si se compara con el promedio de cuerdas heredadas por cada uno de ellos (29 cuerdas).

Esto indica, sobre todo si se compara con las cifras de los otros estratos, que el tamaño de la tierra heredada no ha influido en el origen de comerciantes fuertes. Más bien, parece que su promedio es inferior al de otros estratos y no muy distinto del promedio de terreno (alrededor de 20 cuerdas) del sanantoñero en la actualidad. Nótese, que esto supone que, cuando dichos comerciantes recibieron su herencia, tal vez aproximadamente hace unos 20 años (pues su edad media es 46 años), el promedio de terreno del sanantoñero era superior a 20 cuerdas. Su promedio de terreno heredado (29 cuerdas) era aproximadamente igual o quizás menor que el promedio de terreno del sanantoñero de entonces (más de 20 cuerdas).

La compra de terreno no se ha efectuado toda en el Municipio. Dos comerciantes, los parcelarios de la Máquina, compraron cada uno cerca de 800 cuerdas. Pero el resto de comerciantes, que ha comprado terreno, lo ha hecho en San Antonio. El que más, 2,400 cuerdas; otro, cerca de 600; otro, 300; otros, 50, 40 y 15 cuerdas. Sólo hay dos hermanos, residentes en la actualidad en Amatitlán (Departamento de Guatemala), donde cada uno tiene una tienda, que, según los informantes, no han comprado tierra.

En cuanto al **lugar de venta** de estos comerciantes, 5 venden en San Antonio, además de otros lugares. Tres de ellos tienen **tiendas**. Son comerciantes de maíz, abono, jabón, azádones, ropa, comestibles, sombreros. Venden a precios más bajos, porque compran al por mayor. Otros 2 comerciantes tienen sus tiendas en Cobán y Carchá (Alta Verapaz), donde venden cortes de

Totonicapán para mujeres. Otros dos tienen sus tiendas, como ya dijimos, en Amatitlán y dos en la Máquina. Por fin, está otro en Sacapulas. Ninguno vende en Guatemala; a no ser en alguna época especial, como Semana Santa (pescado).

Los que trabajan en Amatitlán y la Máquina se han llevado a sus mujeres de San Antonio a vivir allá. Aunque tienen empleados de San Antonio, que ayudan en la tienda, sobre todo los de Amatitlán, ya nunca hablan lengua. Uno de éstos tiene carro. No están completamente desvinculados del Pueblo, pues lo visitan para las fiestas. Agunos (más los de la Máquina) visitan también a sus parientes en ocasiones especiales, como bodas o la construcción de una nueva casa, y hasta alguno ha dado a su hija en matrimonio a un sanantónero que reside en el Municipio.

De todos estos comerciantes los de Amatitlán son los únicos que presentan señales de **ladinización social**.

La mayoría (78 o/o) trabaja con un pariente, aunque casi en la mitad de los casos el pariente no es condueño del negocio, sino sólo empleado. Casi en todos los casos los condueños son los hijos del comerciante, que ya podrían vivir independientes, pues tienen mujer. En todos los casos, los empleados o son hermanos, o son primos (hijos del hermano del padre).

En cuanto al **aspecto religioso**, la mayoría (58 o/o) son convertidos. Entre ellos no hay ningún Evangélico. Entre los que no se han convertido, sólo 2 han servido en Cofradías. El resto, que son tres, o está desligado de las valoraciones de la comunidad, como sucede con los dos de Amatitlán, o todavía está ambiguo, como es el

caso de A. (cuya biografía exponemos en Nota 3). Los que han hecho Cofradías financian los litigios políticos de éstas, así como también entre los convertidos hay dos que han invertido mucho dinero en la construcción de un Oratorio y que, en momentos de conflicto, como cuando encarcelan a uno de la AC por cuestión de innovaciones en la iglesia, financian la defensa.

2.1.2 *Estrato de 1,000 a 5,000 Q.*

El capital promedio es de 2,100 Q.; los que más, con unos 4,000 y los que menos, con 1,000. De estos 14 comerciantes, sólo 2 tienen vehículo, el primero para distribuir aguas, azúcar, jabón, cigarros, comestibles de una tienda que tiene en la Ciudad de Guatemala, y el segundo para negociar con ropa y pescado de Mariscos a Guatemala. Este último es un Evangélico que es condueño del camión con otro "hermano" de la Capilla de su Cantón en San Antonio. Estos también tienen cayucos para surtir a los habitantes de las orillas del lago de Izabal.

El promedio de terreno comprado es de 32 cuerdas. Uno ha comprado 200, le siguen tres de 50, otro de 40, uno de 25, dos de 15, uno de 1 (que le costó 800 Q.) y el resto, que son 5, que no han comprado nada. El de 200 no tiene vehículos, no trabaja la tierra con sus manos y sólo se dedica a negociar con comestibles, y, sobre todo, con chile. No heredó más que cerca de 10 cuerdas.

En cuanto al lugar de venta, sólo 4 (36 o/o) venden en San Antonio, además de otros lugares. Tres en

Guatemala y Mariscos, con pescado, chile, ropa, comestibles. Tres, sólo en Guatemala, con granos, pescado, y con la tienda de que hablamos arriba que distribuye mercadería. Dos están en Escuintla con ropa. Se nota, por lo tanto, que a medida que decrece el capital, decrece el porcentaje de comerciantes que venden en San Antonio y crece el de los que venden en Guatemala.

En cuanto al número de **tiendas**, también tienen éstos un porcentaje más bajo que los del estrato anterior (75 o/o versus 35 o/o). Dos de las tiendas están en Guatemala, una en Mariscos, otra en Escuintla y otra en San Antonio.

El grado de **ladinización social** (i.e. no querer pasar por indígena o "natural") es probablemente mínimo en este estrato, pues los dos que tienen sus **mujeres** fuera, uno en Mariscos y otro en Guatemala, son Evangélicos. Uno de ellos, el de Mariscos, es Pastor de su capilla en San Antonio. El vínculo religioso los ata con la organización de su comunidad, y en los lugares donde venden forman una célula que se apoya en los apuros y se entusiasma en su fe.

En esta categoría sólo el 35 o/o **trabaja** con un pariente, y todos ellos con hijos mayores o, en su caso, hermanos. Algunos tienen de empleados o mozos a "hermanos" Evangélicos.

Aquí se encuentra un número proporcionalmente mayor de **convertidos**. Tres de ellos son Evangélicos, 7 son de la AC, aunque algunos son oportunistas, pues no asisten a sus reuniones y clases, y otro, aunque ha hecho Cofradías, lo hemos contado como convertido (o no

costumbrista) pues según el informante, no se integra en ninguna organización religiosa de la comunidad. De los restantes, que son 3 costumbristas, sólo dos han hecho Cofradías. Estos venden en San Antonio.

Se ve que en San Antonio, a diferencia de otros Pueblos, como quizás Santa María Chiquimula, los Evangélicos no ocupan el estrato más alto, aunque los más ricos de entre ellos, como son dos de los de esta categoría, son a la vez los Pastores de las Capillas de San Antonio.

Respecto a los costumbristas, sobre todo si los comparamos con el estrato A, parece que hay cierta relación entre el vender fuera de San Antonio y el ser convertido, o en vender en San Antonio y ser Costumbrista. Nótese, sin embargo, que siempre estamos tratando de los comerciantes “de fuera” y que los informantes incluyeron en este término aun aquellos que estaban vendiendo en San Antonio, pero que habían vendido en otras ocasiones fuera de la región. No nos hemos preocupado de los comerciantes “de por aquí”, porque sus capitales son pequeños.

2.1.3 *Estrato de 500 a 1,000 Q.*

Los 12 comerciantes de este nivel poseen un **capital** promedio de 690 Q. Oscilan entre 500 y 800 y los más altos apenas se diferencian de los que gozan de un capital de 1,000 ó poco más del estrato anterior. El que más tierra ha comprado sólo llega a 50 cuerdas. Este fue hijo desconocido que apenas recibió 5 cuerdas de herencia de su madre. Hay 6 que no han comprado

nada, entre ellos uno que recibió en herencia como 100 cuerdas y anda con un capital invertido en ropa de unos 700 Q. Hay otro, con herencia de 100 cuerdas también, que tuvo camión, pues su padre ya difunto fue uno de los primeros comerciantes y de los más ricos de hace unos 15 años. Este está vendiendo tierra, pues debe mucho. Es el único que ha tenido camión y a la vez ha fracasado, cayendo de su nivel anterior de comercio, que el camión le posibilitaba.

Al inicio del comercio han tenido una base mayor de terreno heredado (55 cuerdas de promedio) que los de anteriores estratos y, a la vez, si se compara el porcentaje de los que comenzaron a comerciar de 15 años o menos (50 o/o), se nota que éstos salieron antes que los otros, que en la actualidad son más ricos. Son además en la actualidad más jóvenes en promedio. Se entrevén en este grupo, como dos tipos, el que ya pasa de los 40 años y probablemente se ha estancado, y el que no llega a los 35, alguno ni a los 30, de los que están subiendo.

En cuanto al lugar de venta, no hay más que uno que vende en San Antonio. Los demás andan por la Máquina, Escuintla, Guatemala, Mariscos y la Tinta (Alta Verapaz). Hay uno que vende sombreros en Huehuetenango. Diez venden ropa. Este estrato podría caracterizarse por ser el de los roperos. A no ser los de Mariscos, que también venden verduras, los otros se especializan sólo en ropa. Sólo el de Huehuetenango tiene tienda.

Ninguno tiene su mujer fuera de San Antonio. Los comerciantes vuelven por lo general cada 20 días y descansan en sus casas unos 4 ó 5 días.

Sólo hay dos que **trabajan** con sus hijos, pero así como este es el estrato en que se encuentran en mayor proporción los que perdieron de niños a sus padres, así también es el estrato en el que hay más comerciantes que han sido enseñados por sus parientes, como por su tío o su mismo padre antes de morir.

El número de **convertidos** es casi tan alto como en el estrato anterior. Hay proporcionalmente más Evangélicos.

En este nivel encontramos a dos **ladinos** que tienen tienda en San Antonio. No los hemos contado al hacer los porcentajes del Cuadro 2. Hay otras tiendas de ladinos en el Pueblo, pero estas dos, con un capital calculado de 600 a 500 Q., son los más fuertes. El padre de ellos es dueño de camión y de unas 60 cuerdas de terreno.

2.1.4 *Estrato de menos de 500 Q.*

De los 16 de la muestra al azar, en algunos casos, no hemos logrado más que datos incompletos. Hemos sacado los porcentajes de aquellos de los que teníamos información. Por eso, no podemos darle mucha confianza a los resultados. Pero hay algunos datos que por su contraste y por lo que opinan los informantes son más fidedignos.

El **capital promedio** es de 130, ninguno tiene vehículo, el que más tierra ha comprado apenas llega a 28 cuerdas. Dos tienen deudas, y uno ha perdido casi 100 cuerdas. Entre 14, 7 no han comprado nada. Un alto porcentaje (44 o/o) **negocia** en Guatemala. Cinco de

la muestra están en Escuintla, otro en Retalhuleu, otro en Mariscos, y otro anda ambulante en fiestas de pueblos ladinos e indígenas. La mitad trabaja con ropa. Entre ellos **hay más costumbristas** y excofrades que entre los otros. El promedio alto de edad, respecto al estrato C, indica que hay un grupo de estancados (5 en la muestra) mayores de 50 años y otros de menos de 30 años (también 5) que están con el futuro más abierto, posiblemente.

2.2 *Comparación de los estratos*

De la comparación de los estratos podemos llegar a ciertos factores que han sido cruciales en la capitalización diferencial de los comerciantes y en su afiliación religiosa.

Primero y principal está el transporte, sobre todo el **camión**. Este elemento tecnológico, posibilitado, como indicamos en la primera sección, por la apertura de carreteras y la importación de tecnología de la Postguerra, distingue claramente varios tipos de comerciantes en orden ascendente. Primero, los que carecen de él. Segundo, los que gracias a él no sólo pueden abarcar un área más amplia y negociar con un volumen mayor de marcadería, sino que establecen una **relación directa con el centro principal de distribución** (la Fábrica de jabón, la Agencia de azadones y de fertilizantes, los Depósitos de sal) localizado ordinariamente alrededor de la Ciudad Capital. Estos logran prescindir así del intermediario departamental (el almacén).

Estos últimos pueden subdividirse, de acuerdo a su relación con el consumidor, en aquellos que siguen vendiendo, como antes de comprar el camión, al **por menor** en una tienda instalada en el Pueblo del Municipio o en ciertas Cabeceras y Pueblos populosos; y aquellos que venden al **por mayor** a otros comerciantes de la localidad (p. ej. sal, jabón) que revenden la mercadería en la plaza. En este último subtipo, dichos comerciantes no sólo han suprimido al intermediario departamental, sino que ellos mismos se han constituido en intermediarios. Ordinariamente los comerciantes con camión operan vendiendo tanto al por menor desde su tienda, como al por mayor en algunos artículos.

Hay todavía un tercer tipo que por otras razones va vinculado al vehículo y que es el propio de los comerciantes de fertilizante. Estos venden tanto al por menor como al por mayor y compran su producto directamente de las Agencias. Pero aún más, ellos logran obtener la mercancía en **consignación** a pagar **sin intereses** durante un cierto período de meses. El vehículo en este caso les sirve como fianza ante la Agencia Central de distribución para sacar la mercadería. En algunos casos, dependiendo de los plazos de la consignación, este arreglo resulta muy jugoso para el comerciante que vende al crédito **con intereses altos**, como se usa en la región, o a plazos. Mientras él no paga intereses, los está cobrando, aunque el plazo de la consignación sea menor que el del crédito.

Estos tres tipos, pero sobre todo el segundo, engloban a comerciantes que cubren un solo lugar o varios, dependiendo del número de camiones. Si tienen

dos o tres camiones pueden convertirse en intermediarios en varios lugares, uno de ellos el Municipio, por ejemplo; y los otros en Río Dulce o la Máquina, supervisados estos últimos por parientes.

Gracias al transporte, pues, los comerciantes no sólo se sitúan en un nivel superior de comercialización capitalizando una base de poder propio, sino que logran derivar poder económico, en forma de consignación, del exterior de la comunidad. La base de poder (su capital engrosado) y la derivación del poder (la consignación) les permiten, por otros procesos que veremos en el Capítulo siguiente, colocarse en un nivel de poder hasta ese entonces inexistente en la comunidad y romper con las valoraciones tradicionales de la redistribución. Uno de los puntos de combate del movimiento de conversiones ha sido precisamente la ruptura con las Cofradías que imponen ese ideal de redistribución.

Segundo, el **lugar de venta**. La **comunidad misma** posibilita la existencia limitada de algunos comerciantes, todos ellos originarios de la comunidad, que se mueven a nivel de comercialización propio del vehículo. El mismo factor que impide a los comerciantes originarios de otros Municipios establecerse en San Antonio, impide también a los sanantoñeros a instalarse en otras comunidades indígenas de escasa población.

Fuera de la comunidad operan algunos comerciantes camioneros. Por lo general, se sitúan en Cabeceras distantes o Pueblos grandes (Cobán, Carchá, la Máquina, Mariscos) o localidades lejanas, donde previamente no se han instalado comerciantes con almacenes. Se trata de lugares abiertos al comercio en un

período relativamente reciente. Este no sería el caso de las Cabeceras ladinas, p. ej. Escuintla, Mazatenango, o la Ciudad Capital. Los comerciantes camioneros colocan sus tiendas en poblaciones intermediarias entre las comunidades municipales pequeñas y las ciudades ladinas.

Ningún comerciante camionero ha logrado todavía colocarse a un nivel, como es el propio de los **almacenes** que venden al **por mayor** desde una Cabecera departamental, abasteciendo así a todos los Municipios que constituyen el hinterland de esa Cabecera.

Los comerciantes no camioneros, pero que por el monto de su capital se acercan a la posibilidad de comprar un vehículo y de subir un nivel de comercialización para lograr este cometido habrían de salirse de las Cabeceras ladinas de la Capital, donde trabajan, y penetrar las zonas recién abiertas por las carreteras o esperar a que en el Pueblo se abra la posibilidad de un nuevo tipo de negocio o se acreciente, gracias al aumento de la población el que quizás ya tienen. Los comerciantes no camioneros que o tienen un pie en el Pueblo o negocian cerca de la nuevas fronteras, serán probablemente los que suban de nivel comprando un vehículo.

Tercero, la **conversión**. Este es un factor que va íntimamente unido a los dos anteriores. Al tratar el mismo tema desde el punto de vista de la reorganización en el próximo Capítulo, se aclarará mejor cómo el proceso de estratificación conllevó una división interna a la comunidad. Aquí únicamente apuntaremos que la conversión contribuyó, por dos razones, al auge económico de los comerciantes, primero, en cuanto que

los desligó de los gastos de las Cofradías, y segundo, en cuanto que les permitió una dedicación mayor para viajar fuera del Municipio sin compromisos de fechas y fiestas.

Estamos suponiendo que el convertido dejó de servir en Cofradías y que el no convertido tendería a servir en ellas. Sin embargo, esto no significa que algunos que se convirtieron no hubieran servido antes en las Cofradías y que algunos que no se convirtieron necesariamente hubieran servido en Cofradías. Por esto, en el Cuadro 2 el o/o de Cofrades no suma 100 con el o/o de convertidos. No todos los convertidos fueron no-Cofrades, ni todos los no-convertidos han sido Cofrades.

Respecto a los **comerciantes no convertidos** se pueden concluir algunos puntos que iluminan la relación entre conversión y capitalización: 1) Algunos del nivel superior **no han servido en Cofradías**, porque se han desligado del Municipio. Su "no conversión" se debe a que se colocaron fuera del terreno común del enfrentamiento entre Costumbristas y AC (o Evangélicos), que es la identidad de indígenas sanantóñeros. 2) Otros del mismo nivel que **han servido en Cofradías** son comerciantes cuyo lugar de venta es el Pueblo mismo. El servicio en Cofradías no ha supuesto la merma en la dedicación. Además la vinculación con gente costumbrista del Pueblo o sus alrededores, como veremos en el Capítulo siguiente, les forzó a la redistribución propia de las Cofradías. La edad promedia alta (46 años) de los del estrato A, indica que estos comerciantes comenzaron a

negociar cuando apenas nacía el movimiento de la AC (1950) y posiblemente entonces la exigencia a servir en Cofradías era más rigurosa que ahora. A estos comerciantes del nivel superior se asemejan los de estratos medios B y C que no han logrado este nivel, y que venden en el Pueblo. 3) En el estrato inferior D se encuentran muchos que **han servido en Cofradías**, y por esta razón, probablemente, se han **estancado**. Tienen a negociar lejos del Municipio y las Cofradías los habrán lastimado por las dos razones arriba expuestas: por el gasto y por la dedicación. Esta suposición tiende a confirmarse por el hecho de que en este estrato se encuentran más Cofrades y no convertidos que en los dos superiores, y que la edad de los no convertidos tiende a ser superior a la de los convertidos de este mismo estrato (39 versus 49 años). Dichos datos sugieren que se han estancado y que el estancamiento se debe a las Cofradías. 4) Por fin, en todos los estratos hay algunos comerciantes **no convertidos que no han servido en Cofradías**. Suponemos que estos son más jóvenes que los que sí han servido (ver ejemplo de la Nota³), pues han debido dedicarse al comercio, cuando la exigencia de parte de los costumbristas, a servir en Cofradías se fue adaptando al surgimiento de los comerciantes y se fue debilitando. Índice de este debilitamiento es la proporción mayor de comerciantes costumbristas en la actualidad (1970) que hace 20 años, como expondremos adelante. Además, este debilitamiento coincide con un proceso de adaptación tecnológico-económica de grupos con creencias opuestas, que en otra instancia ha ocurrido en esta

comunidad. Cuando aparece una innovación tecnológica con repercusión económica, los grupos opuestos la han tomado como símbolo de su oposición, pero luego, cuando la innovación resulta claramente provechosa, ésta dejó de ser símbolo de creencias opuestas y gradualmente fue aceptada por el grupo que la había rechazado, sin que, con todo, la creencia fuera aceptada. Lo propio sucedió en San Antonio con el fertilizante químico, que en la actualidad es utilizado indistintamente por el costumbrista como por el de la AC, no así en los años de su llegada al Municipio. Algo semejante suponemos que sucedería con la relajación de la exigencia a servir en Cofradías ante el éxito del comercio.

Respecto a los **comerciantes convertidos**, que son proporcionalmente la mayoría, como mostraremos más adelante, se puede deducir por contraste, 1) que los **convertidos** del nivel superior (camioneros) implícitamente han afirmado el terreno de enfrentamiento que es la identidad étnica, y aunque negocien fuera del Municipio participan en las celebraciones de la AC; 2) que los convertidos del mismo nivel tienden a vender o haber vendido, cuando se convirtieron, fuera del Municipio. Lo correspondiente se puede afirmar de los intermedios B y C, que están capitalizando fuera del Municipio y que si negocian en lugares fronterizos probablemente subirán de nivel. 3) En el extremo inferior D se encuentran algunos comerciantes, que a juzgar por los pocos años que llevan negociando, no se han estancado todavía.

Respecto al estancamiento hace falta indicar que

con el crecimiento de la AC y la institucionalización de sus Centros, sobre todo a partir de 1965, uno de los factores de estancamiento de las Cofradías se repite en la nueva organización: el de la exigencia de dedicación por virtud de los cargos de Directivos de los Centros. Esos cargos no exigen gastos, como las Cofradías, pero sí requieren que el Directivo esté en el Municipio y no pueda salir al negocio. Entonces, o se dedica al trabajo del campo, o más ordinariamente, se convierte en un comerciante regional con centro en San Antonio. Así, el crecimiento mismo del movimiento por virtud de la existencia de numerosos comerciantes, se ha debido detener por la organización que dicho crecimiento ha exigido y por las limitaciones que esta organización ha impuesto al comerciante.

Los comerciantes del nivel superior suelen sufragar para la AC en algunos casos cifras considerablemente mayores a las de las Cofradías, como para la construcción de Oratorios, pero por encontrarse en el nivel de comercialización descrito la exigencia de redistribución de parte de los miembros de la AC (campesinos, o comerciantes medios, que han sufrido por los cargos, o comerciantes estancados por otras razones) no llega a bajarlos de dicho nivel. Entre ellos, como entre los comerciantes medios, que por la exigencia de los cargos no han logrado subir de nivel, se encuentran también los que financian los litigios para la defensa de la AC contra los costumbristas. También los comerciantes costumbristas A, prestan dinero o directamente lo gastan para apoyar las acusaciones contra la AC.

Las exigencias de los innumerables cargos de AC (32 con servicios de 2 años cada uno), por un lado, y el relajamiento de las Cofradías (en 1971 se suprimieron 4 de las 8), supone que las condiciones que al principio fueron distintas para la capitalización de parte de los de AC y los costumbristas, con el tiempo se han ido emparejando y consiguientemente el movimiento de conversiones habrá debido disminuir.

3. Comerciantes y conversiones

Indicamos ahora brevemente cómo en tres etapas del movimiento de la AC los comerciantes han desempeñado un papel importante, y a veces decisivo para su nacimiento, desarrollo y continuidad.

3.1 *Pioneros de la AC*

Desde los primeros años de la AC los comerciantes han desempeñado un papel decisivo para el desarrollo del movimiento a través del incremento de conversiones. Los tres pioneros, que introdujeron en distintos Cantones la AC, fueron comerciantes. A Chiaj la llevó un comerciante de la costa y de Cobán, que recibió la semilla de la AC de otro comerciante oriundo de Santa María Chiquimula en 1948. A Patzalá la introdujo un comerciante, que vendía en Chichicastenango, donde oyó por primera vez la noticia de boca de otro comerciante del Municipio de Totonicapán en 1949. En Canamixtoj la comenzó un comerciante de Cobán y otros lugares, que asistió por primera vez en 1949 ó

1950 a reuniones de la AC en Santa Lucía la Reforma, Municipio vecino de muchos y muy viajados comerciantes. Cada uno de estos tres convirtió a vecinos y parientes de su Cantón, algunos de los cuales también eran comerciantes como ellos. Luego, se comunicaron los pioneros entre sí y establecieron una Directiva común para todo el Municipio en un proceso sumamente dramático, que estudiaremos en otro capítulo.

3.2 *Desarrollo de la AC*

Nos queda una lista de 1952 de asistencia a la clase de la AC con los nombres de los miembros y su Directiva. Suman 50 personas, entre las cuales 7 eran niños menores de 13 años, aunque ya activos. De los 43 restantes, tenemos datos únicamente sobre 33, entre los cuales 18 (43 o/o) eran comerciantes. Muchos de ellos se conocían por haber vendido en las mismas plazas fuera de su Pueblo y haber viajado juntos largos trayectos, muchas veces a pie. La Directiva de la lista está cubierta por 4 comerciantes, dos de los cuales fueron de los pioneros.

Carecemos de datos precisos sobre el número de comerciantes entre los costumbristas de entonces. Una aproximación basada en el número de costumbristas de entonces (alrededor de 1,000) y el número de comerciantes costumbristas, que no pudieron haber sido más de 50, indica un 5 o/o como máximo.

En 1955 hubo un conflicto a nivel municipal entre costumbristas y AC por haber intentado un Sacerdote

instalarse en el Pueblo. Hubo golpes y patadas. Los AC más activos fueron unos comerciantes, que por su conocimiento del mundo de fuera de la comunidad acudieron a las autoridades externas al Municipio, como el Juez de 1a. Instancia, y que, por disponer de dinero suficiente, sufragaron los gastos de los trámites. Ese conflicto sirvió para multiplicar el número de convertidos.

En 1964, cuando estalló otro pleito por razón de reparaciones del Templo, de nuevo fue un grupo de comerciantes, algunos de los cuales se habían convertido después de 1955, los que tramitaron la defensa ante las autoridades regionales. Surgió un nuevo florecimiento, nacieron tres Centros más de los cuatro ya existentes. En dos de los nuevos Centros los principales promotores de las conversiones fueron comerciantes. Especialmente notable fue la actividad desplegada por un poderoso comerciante del 5o. Centro (Chichó-Xebaquit), quien después de haberse soñado en una revelación cubierto de flores (sus futuros compadres), se lanzó a convencer de día y de noche a sus vecinos, entre discusiones, forcejeos, ayudas y amenazas.

3.3 *La actualidad*

En 1970, según un recuento levantado sobre el número de comerciantes en relación con el número de convertidos, hemos logrado el Cuadro 3. El universo está formado por el total de hombres adultos, i.e. los ya depositados o, si no lo están, los que "deberían" tener mujer, pues son mayores de 20 años. A estos son los que

ordinariamente se les cuenta como convertidos. Entre los convertidos incluimos a los AC y los Evangélicos. El contraste es marcado y muestra la relación que existe entre ser comerciante y haberse convertido.

		Comerciantes de Fuera		
		+	-	Total
Convertidos	+	114	436	550
	-	80	1054	1134
	Total	194	1490	1684

Cuadro 3: Hombres adultos de todo el Municipio según sean comerciantes o no, y según sean convertidos a la AC y al Evangelio, o no.

El porcentaje de comerciantes entre los convertidos es menor en 1970 que el aproximado de 1952 (22 o/o vs. 42 o/o), como por el contrario el porcentaje de comerciantes entre no convertidos es ahora mayor (8 o/o vs. 5 o/o). Esto indica que en el crecimiento posterior de conversiones intervinieron otros factores distintos al oficio de comerciantes y que el hecho de ser comerciante progresivamente ha dejado de ser una característica conducente a la conversión.

4. Valores del comerciante y del convertido

Después de haber estudiado los procesos por los

cuales los comerciantes capitalizan y se predisponen, según el lugar de venta y el período de inicio del negocio, a la conversión; y después de haber constatado la correlación entre comerciantes y convertidos; conviene ahora rastrear algunos valores propios del comerciante, a los que él, aunque parcialmente, atribuye el éxito, para compararlos con ciertos procederes y actitudes de los convertidos y comprender en qué forma son propicios a la recepción de nuevas creencias.

4.1 *Cualidades del comerciante y del convertido*

De nuestro diario de campo espigamos algunas cualidades que diversos informantes atribuyen al comerciante y son comunes al convertido.

El buen comerciante tiene una serie de cualidades que se expresan de la siguiente forma: **tiene chispa** (es imaginativo); **le trabaja la cabeza** (planifica); **entiende** (comprende los argumentos del mundo de fuera); **aguanta** (se arriesga a luchar); y posee una intuición que a veces se traduce en **sueños reveladores**.

La **chispa** es la imaginación para atraer olientes, poniendo música, altoparlantes, si hace falta siendo jocoso y anunciando en verso. No vale el comerciante nostálgico, cruzado de brazos, que se queda quieto esperando clientes. Ahora bien, el proselitismo de la conversión busca las maneras de entrarle al vecino, de redargüirle sus objeciones y de atraerlo a que acepte la nueva creencia. Atraer clientes y atraer socios se van de la mano.

Que la cabeza le trabaje es propio de comerciantes

que deben atender a varios negocios y planificar ordenadamente sus viajes para ahorrar tiempo y localizar los mercados de mejores precios. Se parecen a los Directivos de centros que organizan la labor de sus catequistas conforme a las demandas de los socios y han establecido una reglamentación bien ordenada con el modelo de la organización tradicional de cargos, en especial, del Juzgado (Alguaciles, Auxiliares, Mayores).

El comerciante entiende. No es “tonto”, ni “directamente bruto”, ni “baboso”, como los que no piensan en lo absurdo y cerrado de su proceder. Entiende las explicaciones de los ladinos y les da credibilidad. Por ser entendido, se precia de ser más abierto a las nuevas ideas:

Al comerciante le entra un poco más que a uno que no lo es, como un pastor (de ovejas). Yo de patojo nos entrábamos a una Iglesia en Guatemala. Como que me quedé asustado. No miramos un costumbrero (donde quemar candelas y copal). ¿Dónde ha visto usted un ladino que quemé copal? Pero uno que no ha salido. . . (no entiende).

El comerciante es más fácil de convertir, porque el comerciante siempre entiende. En cambio, el trabajador es difícil. El comerciante oye predicar Evangélico o de la Iglesia. En cambio, en las Salinas hay mucha chupadera. En la algodónera todo el día chanceando y hablando cosas malas.

Es decir que, en comparación con el trabajador del

campo, como el pastor de ovejas, con el cuadrillero de las algodonerías y con el salinero, el comerciante se ve en una disposición más abierta y más serena para aceptar las palabras que oye venidas de fuera.

El buen comerciante aguanta, es decir, que se arriesga, lucha y está dispuesto a perder cantidades fuertes para poder ganar. Hay que prepararse para perder, hasta 1,000 Q., dice un comerciante de Chile, si se quiere salir de la condición de campesino y no estar siempre "volando azadón". Los primeros convertidos del movimiento han desplegado esta cualidad de lucha arriesgando a veces ser desheredados, ser golpeados y encarcelados, y más aún, en el momento de la conversión misma, dando el paso de posible muerte que suponía cortar con las creencias tradicionales de sus antepasados y del guardián de ellas, el Zahorín.

Por último, en algunos casos especiales de sueños reveladores de comerciantes se entrevistó el paralelismo de la intuición de las grandes decisiones, como la opción por comprar Chile, cuando todos venden, arriesgando toda la venta, y la decisión por convertirse, arriesgando la existencia. Las revelaciones, tanto del éxito económico, como de la conversión, provienen de una esfera que es "infinitamente. . ." sin nombre, como lo expresa el siguiente relato:

Al tiempo vino el cosecha del Chile: se bajó el Chile. A 10 Q., 12 Q. Buen Chile. Son babosadas dijo (dije), voy a comprar Chile. Ya sé dónde voy a comprar. . . Allí le vi otra revelación. Un señor me dio montón de los pajaritos verdes a mí, y le di Chile. Y cómo me dio un montón de los

pajaritos! Unos verdes, puros loros, como pericos, pajaritos, loros. . . 'Hay buen negocio muchá', les dije, 'son babosadas'. Voy a comprar chile, estoy pensando yo. Iba a realizar mercadería, toda clase, ropa, relojes, escudillas, trastos, cacao, pimienta, hasta pólvora. Entonces tengo 1,200, 1,300 en San Pedro Carchá. Ya establecido un puesto. Me puse a pensar.

Empezamos a preparar sacos. '¿Y usted qué va a hacer?' 'Voy a comprar mis quintalitos para el gasto de mi casa'. Babosadas. Yo no voy a traer venta, sino que realizando, realizando y comprando chile. Me compré 150 qq. Presté un poco de pisto. Y subió a 40 Q. Compré a 12, 13, 14, 15 y hasta 18. Arruinado, hasta 8 Q., 7 Q. Tiene que subir. Compré como 1,600 Q. de chile. Me quedó sólo como 80 Q. de venta. . . Un poco de canela aquí, un poco pimienta aquí, un poco clavo aquí, unos dos jarrillos por allá. Regada está mi venta. Ya no hay dónde. . . (risas) '¿Qué pasó?', me dicen. 'Me recogió el pisto, porque tengo prestado'. (Risas). 'Babosadas, usted lo tiene para el chile'. 'No, el chile que sacaba es de un amigo', le dije.

Se subió en Diciembre hasta Marzo. Empecé a vender. Me quedó 2,000 Q. libre de ganancia. Esa fue revelación de un montón de chile por loros. Esa revelación lo creo yo. Hay revelaciones que son infinitamente. . . (suspira, y no dice qué cosa son).

A continuación no hemos podido resistirnos a copiar otra "revelación" del mismo comerciante, que fue la señal de su conversión. Como la anterior, fielmente transcrita de la grabadora, muestra la intuición que en el sueño reorganiza el mapa mental del que está atribulado por la duda.

Se murió un mi güirito (niñito). Tenía 5 años. ¡Torazo! (Estaba fuerte y sano). El que sigue al J. Estoy algo arrepentido. Estoy pensando muchas cosas. Tengo 2 Zahorines. Entonces vinieron 2 Zahorineros. Empezaron a hacer babosadas, las Costumbres. A los 6 días se murió mi hijo. Cuando se murió mi güiro, me dijo mi tío P., que hicimos bastante Costumbre. Dos meses empezamos a chupar por la tristeza del güiro. Después, P. (me dijo): 'tiene que terminar la Costumbre. Hoy vamos a hacer la Costumbre'. No vinieron. Va de esperar. 'Son babosadas. Cenamos'. Y a dormir. Ni modo que voy a esperar. Entonces. . . 'Ay, Dios mío, ¿será cierto, positivo lo que están haciendo (los Zahorines)? Esos son mentiras'. Quiero saber los cuáles los más importante aquí sobre la tierra. O es la Religión (AC) o es la Evangelista. Sólo así no más neciaba. No más un rato así, me dormí.

Viene una noticia, una revelación. . . Entonces al tiempo me dormí. Y mi mujer está sentada allí. Cómo se llama. Me durmí, vino noticia. Apareció un Señor, un viejito entre el el sueño. Me platicaron (platicó a mí).

—Usted, ¿qué está pensando?

—Nada. No estoy pensando.

—Bien. ¿Por qué estás triste?

—Yo no estoy triste.

—¿Verdad estás triste se murió el Tin, me dijo, tu güirito? ¿Por qué no me dijo que estás contento? Yo sé, por qué estás triste. Por el güiro que se murió, me dijo.

—Pues sí, le dije yo.

—Tú sabes, ¿por qué te murió su güiro? ¿No sabéste por qué?

—Pues no. . ., le dije: Pues yo quería saberlo por qué, le dije yo.

—Ah sí. . . Recordáiste. ¿Recuerda te ha dicho allí, cuando estás en San Pedro Carchá (en otro sueño), te ha preguntado (pedido) un sacrificio. . .?

—Bien, le dije.

—¿Y quién lo hizo el sacrificio? me dijo.

—Entonces, nosotros, le dije yo, a Pedro. . . (lo hizo).

—Ah bueno. . . me dijo. Ha, ja, me dijo. ¿Entonces tú no creibas te estos hombres que podrá hacer esto sacrificio? Malditos los hombres delante mi Padre, que están haciendo mal Costumbre. Esos serán arrojados al infierno, apartados delante mi Padre, al infierno lo manda termina la vida estos pobres. ¿Tú queréis vas a condenar con ellos? , me dijo.

—No señor, no. . . (Allí yo, su interlocutor me ref, y él me dijo): Sí, el sueño es triste, Ud. (y prosiguió su narración).

—¿Usted querés vas a condenar con ellos?

—Como yo no lo hizo. . .

—Pero estás pagando con tu pisto.

—Sí Señor, porque no sé cuál es más importante que. . . el derecho del hombre. Porque como no sé, le dije. ¿Por qué no me dice Ud. cuál es más importante aquí en la tierra por (para) el derecho del hombre?

—¿Tú no sabéis? Maldito, porque tú no sabéis. Levantate, me dijo te voy a enseñar, porque tú no sabéis. Me agarró de aquí. Entramos a la Iglesia aquí de San Antonio. Siento como que. . . así, así. . . ¿cómo diría. . .? Está diciendo. Me agarró el Señor. Entramos adentro. Ofreció un Rosario. Empezó a cantar, cantarte. Pero qué canto hicieron esto tan lindo. Como montón de los niños, Ud.

—Vaya. Ora así. Hoy te voy a enseñar lo que querf mi Padre, dijo. Hoy, o mañana, pasado, ni (si no) hacer eso lo que quiere mi Padre, entonces tú serás condenado, me dijo. Allí es que me arrepintió, Ud. Estoy apenado. Como me levanté. Apunto la misma. . . al ratito me aloqué, me levanté. Entonces me puse hincado a pedir el perdón a Dios.

¿Qué es el Costumbre que...? Entonces me empezó a contar con mi mujer:

—Ay, Dios mío, un sueño me está dando; un sueño parece que algo triste.

—¿Por qué?

—Yo soñé unas cosas. . . Ahora sí, que. . . está jodiendo, en qué que vaya a la chingada, qué pisada, son babosadas, dije yo.

Me dispuse a ir a. . . Yo fui a Esquipulas. Yo fuimos a romería. Regresamos a romería, me vine a romería a convertir a Religión.

Como estuve yo 7 años enfermo. Nosotros, yo ha soñado muchas cosas. Hay unas que me están olvidando, hay unas que bien, hay unas que. . . Sí, sí. Por eso convertí a la Religión.

Empezamos lío con los acostumbristas. Empezamos lío.

—¡Eso no es! Son babosadas. . . (lo que hacen ustedes). . .

Por ahora, sin comentar estas magníficas narraciones, vemos cómo las decisiones importantes del comerciante cuando capitaliza y del convertido cuando se convierte se asemejan y se resuelven en un acto de intuición, que a veces se expresa en sueños. Adelante estableceremos el significado que tiene la atribución de ambos procesos, la capitalización y la conversión, a la misma fuente inexperimentable.

4.2 *Conocimiento del comprador y del mundo de fuera*

El comerciante es un viajero que conoce las costumbres, los gustos y las intenciones de los compradores más diversos de regiones distintas, como Cobán, la ciudad de Guatemala, la Máquina y Santa Cruz del Quiché. Cuando luego le llegan nuevas ideas de fuera del Municipio estando él en el Municipio, puede reconocer con quién trata y las acepta, si le convienen, con confianza de que no será engañado.

El comerciante reconoce al que **no sabe comprar**, como los ingenieros y tractoristas de las fincas que ligero pagan lo que les piden o como aquellos otros que “como que no saben que hay cosas más caras” y ofrecen precios ridículamente inferiores. Reconoce a los que **no tienen gana** de comprar y sólo van a tratar la mercancía sin llevarla; a los **buenos compradores**, que conocen el precio por unidad, aunque no por docena; a los **comerciantes**, que lo saben por docena y, en fin, a los **ladrones**, que tratan de llevarse las cosas señalando con una mano, tirando con la otra, pidiendo varios a la vez y atarantando al comerciante.

Por conocer al comprador, ordinariamente ladino, el comerciante distingue a la persona en quien puede confiar. El es el elemento del Municipio que se ha abierto al exterior y tiene confianza para vincularse y dialogar con sus representantes sin el miedo de ser engañado. Esta confianza, que no es el puro **entender** descrito arriba, ha facilitado la aceptación de la creencia **nueva de fuera**.

Se trata aquí de una apertura económica que ha posibilitado luego la derivación de poder de otros niveles y se encuentra replicada en la apertura de la religiosidad, según se expresa en ciertos gestos simbólicos. Por ejemplo, el convertido, en vez de mirar hacia la tierra en su oración al Santo Mundo, como suele hacerlo el costumbrista, que quema copal en los cerros, levanta los ojos hacia arriba al Dios del cielo. El centro de su poder no experimentable, como el del experimentable, no está para él dentro de la comunidad, sino fuera.

4.3 *Explicaciones no experimentables del éxito*

A través de algunas explicaciones que trascienden lo experimentable e intentan dar una razón de la capitalización indagamos algunas valoraciones del comerciante en proceso de capitalización, en contraste con el campesino y con un tipo de comerciante, que se asemeja al campesino en su experiencia de limitación, porque se ha estancado. Como suponemos que la mayoría de comerciantes al iniciar su negocio experimentaron una apertura de la limitación campesina y que esta experiencia fue paralela al movimiento de conversiones, intentamos adecuar ambas experiencias, la de la capitalización y la de la conversión. Aquí nos parece encontrar, con lo raro que suena expresar lo siguiente en el período histórico que vivimos, la liberación del capitalismo en su primer impacto propicio a la capitalización.

Suele explicarse el éxito de los comerciantes acudiendo al concepto de suerte, que por un lado es algo

más que las cualidades descritas antes de imaginación, empuje, entendimiento, etc., y por otro, no es lo mismo que ordinariamente se entiende por suerte, como azar. Veamos qué es.

Algunos venden más. La gente compra más. Es la *suerte*. no es sólo tener chispa, porque algunos tienen y no venden. Es algo más. Cada uno con su *suerte*. . . A veces, comerciante viejo y ya sin ganas, ya no tiene *suerte*. Unos que acaban de comenzar, luego venden. Es la *suerte*. Nuestro Señor no nos puede dar la comida igual a todos. Pero sí un poquito a cada uno. La *suerte* va pasando de uno a otro según los días. Unos se ponen enojados. Yo no, ya sé que le llegó ese día la *suerte* al que vendió mucho. Se pone uno triste. Estoy lejos (del Pueblo) y no tengo para la comida. Peor si sigue así mañana, o pasado, o si tiene deuda. . .

Estas citas nos introducen a dos acepciones de lo que es suerte. La primera es que la suerte es un influjo que nace con uno y proviene de un origen que la distribuye ordenadamente, que, según la Costumbre es el Santo Mundo (Corazón de la Tierra), según la AC, Dios (del Cielo).

Según la Costumbre, cuyos exponentes más representativos son los Zahorines y cuyo reflejo más elaborado es el Calendario de 260 días (*choláj k'íj*), cada uno de los días tiene su Dueño, que es como el corazón del día, y las personas que nacen en tal día necesariamente se ven influidos por ese corazón. Así el Dueño del día les marca su suerte.

Unos de los 20⁴ Dueños del día son propicios, otros son prácticamente neutros, y otros malévolos. Su

distribución está prefijada y ordenada de modo que, aunque cada día que pasa está saliendo algo de suerte del tiempo indefinido (probablemente del Santo Mundo) y ese Origen pueda considerarse como ilimitadamente preñado de suerte, sin embargo, la forma como la suerte va saliendo está predeterminada y se podría probablemente encontrar inscrita en el Origen de donde sale. El tiempo va desdoblándose de una forma espiral (no circular), pero siempre ajustado a normas ocultas.

Nos parece que este modelo del tiempo es el reflejo del crecimiento de una sociedad a un ritmo constante, según el cual se van desgajando nuevas comunidades, que son la réplica de la original, en un proceso semejante a la transformación de parajes en Aldeas o Cantones, de Cantones y Aldeas en Municipios que describimos en el Capítulo 4. Y que como en el rango de 4 días supremos entre los 20 se reflejaría la estratificación de la preconquista, así la estratificación estaba prevista y su crecimiento no podría salirse de ciertas normas calculables inscritas por las que cualquier transformación es previsible, si se sabe leer la corriente profunda de la suerte.

Los convertidos a la AC hicieron burla del Calendario de los Zahorines comparando los nombres de los días con sus significados de animales para envilecerlos, pero guardaron cierta creencia en el influjo secreto de los días sobre el hombre y sus actuaciones, que sale a relucir indirectamente en conversaciones sobre otros temas. La atribución de tales o cuales influjos a los días proviene de Dios, quien, como parece,

no los asigna desde fuera, sino tiene relación intrínseca con ellos a través de los Santos de los días. Por eso, Dios no viene a ser en el fondo distinto del Origen de la suerte concebido como el Santo Mundo.

Donde puede estribar la diferencia es en que el orden con que fluyen el tiempo y la suerte no esté inscrito en Dios como lo está en el Origen de los días y de la suerte de manera **ineludible**, sino que El lo determine a su libre gusto repartiendo suertes sin una limitación que lo constriña. Postulamos que esta visión de un Dios libre es propia de algunos convertidos que a la vez son comerciantes. Lo explicaremos adelante.

Una segunda acepción es semejante a la anterior, y es que además de esa predisposición innata se da un influjo que **no es fijo**, sino que viene o se va, según el orden del Calendario de los Zahorines o según el reparto de Dios. De allí que un día le venga la suerte a uno y otro le deje, etc. A esta suerte se refiere la cita de arriba: "La suerte va pasando de uno a otro según los días". Decimos que es semejante a la primera, porque se da su determinación desconocida por el hombre vulgar (que no es Zahorín) de acuerdo al orden de los días también, y porque se supone que el caudal de suerte distribuido es limitado, de modo que un día le pasa a uno y otro a otro.

Hay veces que se explica el enriquecimiento por otras formas que son ambiguas, peligrosas y censurables, que parecen no decir nada con la suerte, pero que bien vistas, están ligadas a ella, como por piedras de imán que atraen compradores, por oraciones especiales que pueden incluso perjudicar a otros vendedores; por

contratos con el Dueño del Cerro de servirle como esclavo a cambio de la multiplicación de la mercadería (Falla: 1971).

Estas formas son censurables, porque son intentos de desequilibrar la distribución de la suerte prefijada ordenadamente y, suponiendo que el caudal de suerte es limitado, porque vienen a sustraer secretamente de otros lo que consiguen para sí, distorsionando inexplicablemente el orden de distribución de la suerte.

Ahora bien, el comerciante que ha subido, por ejemplo,⁵ al nivel de comercialización descrito, niega que su capital provenga del Cerro o del imán, como lo afirma aquel que no puede explicarse tal desorden en la distribución de las suertes sin intervención externa a lo experimentable. Según el que está experimentando las alzas de capital de una forma impensada por él y no conocida previamente por la comunidad, hay una fuente de suerte que opera de una manera no prefijada, errática e inesperadamente. Aquí viene bien recordar al comerciante de las revelaciones maravillosas. La imagen que él tiene del Señor que lo enriquece (llamémoslo Dios) es la de una persona libre, que no está sujeto a ciertas normas de conducta impuestas por la sociedad, como son las de la tradicional redistribución. Por el contrario, el campesino o el comerciante estancado tiene una imagen de Dios o de la fuente de suerte, como un origen ordenado, previsible y hasta cierto punto maniatado por las leyes del tiempo, que son un reflejo de las normas tradicionales de redistribución. Para el que ha superado los niveles previos de enriquecimiento las normas tradicionales están rotas. Para el que sufre los

límites del campesinado,⁶ o el estancamiento, aunque en un tiempo parecieron romperse, volvieron éstas a instalarse. Las imágenes de Dios o del Origen de la suerte son una imagen de la experiencia habida respecto a dichas normas.

Estas dos visiones parecen también corresponder con dos períodos en el movimiento de la AC. La nueva, corresponde con los raudales de esperanza de los primeros años de conversiones y primeros años de comercio, cuando parecía que un nuevo orden se había instaurado (“todo ha cambiado”). La tradicional, corresponde a un período ya rutinizado, en el que muchos comerciantes han tocado los límites de su movilidad y se han desengañado. Los conversos, a su vez, han entrado a una reglamentación de la sociedad, que crearon, semejante a la anterior. La visión tradicional, que no es patrimonio exclusivo de los costumbristas, ha vuelto así a surgir entre los de la AC. Ni el comercio, ni la conversión resultó ser para la mayoría estancada en la tradicional limitación de la comunidad campesina, el umbral de la época nueva.

4.4 *Resumen*

Hay una serie de valores comunes al comerciante y al converso, lo que da pie para pensar que ambos procesos se reforzaron mutuamente. No sólo están entre dichos valores aquellas cualidades, que probablemente se adquieren o perfeccionan, de imaginación, lucha y planificación para obtener más miembros, sino aquellas que implican una apertura al mundo de fuera de la

comunidad, tanto para comprender sus razonamientos, como para confiar en sus hombres, y ^fpredisponen favorablemente las actitudes para la recepción de creencias nuevas. Además, la capitalización y la conversión son dos caras de la misma experiencia de la ruptura de las normas de redistribución de la comunidad, aunque con el paso de los años entre algunos comerciantes convertidos de nuevo se haya instalado, ante la experiencia del estancamiento, una exigencia de redistribución que institucionaliza el movimiento religioso originario.

5. Conclusión

Inmediatamente después del resumen de la sección anterior (4.), podemos volver la mirada atrás para recapitular cómo la capitalización del comerciante fue de la mano con la conversión y cómo dicho fenómeno fue provocado por sucesos externos a la comunidad: la supresión de las deudas y del trabajo forzado, la ampliación de la red vial y la importación de vehículos.

Vimos que a través del vehículo se estableció el comerciante en un nivel de comercialización superior, antes no existente en la comunidad y que su situación se reforzó, cuando no sólo vendió al por mayor, sino también comenzó a obtener mercancía en consignación y multiplicó sus puestos de venta cubriendo así varios dominios de poder, aunque distantes entre sí. Dejamos para el capítulo siguiente el análisis detenido del dominio de poder dentro de la comunidad con todas las relaciones subsiguientes a la capitalización, de deudores,

mozos, compadres, etc., y el análisis del proceso de estratificación en cuanto determinante de la división de los costumbristas y la AC. Nos hemos fijado aquí más en la determinación mutua de la conversión y la capitalización, reñidas con el servicio de las Cofradías, que por gastos y consumo de tiempo, nivelaban los capitales.

Los comerciantes alejados del Municipio y del servicio de las Cofradías, con ventas en lugares fronterizos, donde no había intermediarios que los bloquearan, capitalizaron y se convirtieron; mientras que los del Pueblo, a pesar de que no se convirtieron y que sirvieron en Cofradías dedicándoles parte de su dinero (no su tiempo, pues negociaban en el Pueblo), capitalizaron gracias al monopolio de ciertos artículos o servicios.

El crecimiento de la AC, impulsado por los comerciantes con sus cualidades de imaginación y combatividad, generó sin embargo, una multitud de cargos y compromisos, semejantes en cuanto a las exigencias de tiempo, a los de las Cofradías, de modo que el movimiento al crecer se fue deteniendo a sí mismo. Por otro lado, los Costumbristas se fueron adaptando al comercio de fuera y las exigencias de las Cofradías se fueron relajando.

Al lado de los comerciantes del nivel superior han negociado otros que han estado cerca del nivel de los camioneros, a juzgar por el monto de su capital. Entre ellos hay algunos que se han dedicado no sólo a gobernar la AC, sino a financiar, junto con los camioneros de la AC, la defensa de ésta. Este grupo de

comerciantes constituye la columna de la división dentro del Municipio, ya que sin su poder difícilmente se podría haber derivado el poder de fuera para confirmar formalmente la división. La división, por el lado de los costumbristas, también está sostenida por comerciantes poderosos.

Por fin, hemos mostrado cómo estos procesos, capitalización y conversión, coincidieron en el descubrimiento de nuevos valores, no sólo los de imaginación, creatividad, planificación y combate, sino también de la apertura al mundo de donde le venía al comerciante la riqueza. La irrupción del capital contribuyó a que algunos vislumbraran durante unos años un nuevo mundo desligado de las normas de la redistribución, con un Dios más libre, menos maniatado y hasta cierto punto más errático, pero siempre maravilloso. Sin embargo, la experiencia de estancamiento de algunos convertidos ha hecho que el horizonte de nuevo se cerrara y que ellos mismos exigieran la redistribución en forma de participación en cargos y gastos simbólicos.

NOTAS

1 Publicamos parte de este capítulo (Falla: 1973), que aquí hemos retocado, completado e integrado parcialmente.

2 En 1876 se obligó a los Jefes Políticos de los Departamentos a que enviaran desde los pueblos indígenas el número de mozos necesario, hasta cincuenta y cien, para los dueños de las fincas. Al año siguiente se reguló la habilitación (enganche) que se le debía dar al cuadrillero, y se abrieron las fronteras de los Departamentos para que los mozos pudieran cruzarlas yendo de pueblos de un Departamento a fincas de otro. En 1894 se suprimió el trabajo obligatorio de las fincas, pero se substituyó por el de zapadores, que consistía en construir caminos. Sólo quedaban obligados a trabajar en las fincas los que debían más de 30 pesos. A raíz de la crisis de 1929 las deudas crecieron intolerablemente y en 1934, dos años después de la Matanza en El Salvador, se perdonaron, pero se impuso la ley de la vagancia.

3 A continuación anexamos la biografía de un comerciante relatada y ordenada de acuerdo a los factores que lo impulsaron al enriquecimiento, y analizamos dichos factores. Por ser un tanto extensa la hemos extraído del cuerpo del Capítulo.

Narración

Asdrúbal (nombre ficticio) nació en 1935 en uno de los Cantones cercanos del Pueblo. Su padre murió, cuando tenía 9 años, y desde entonces comenzó a trabajar para ayudar a su madre. Era el mayor de tres hermanos. Su madre, no sabemos por qué, no se volvió a juntar en matrimonio con otro, cosa corriente en el lugar.

A. buscó trabajo en las Salinas, pero, por muy patojo, no se lo dieron. Estuvo allí, sin embargo, todo un mes, recogiendo leña de los potreros para venderla a los sanantñeros que trabajaban en las

Salinas y la necesitaban para cocinarse ellos mismos la comida. Así ganó los primeros 15 Q., cantidad respetable para un muchacho de su edad en 1944. Al volver al Municipio se lo entregó a su madre, que a la vez ganaba unos pocos dineros hilando lana.

Cuando cumplió 10 años, volvió otro mes a las Salinas. Un año más tarde hizo su primera salida como comerciante. Se fue detrás de los que vendían en Nebaj, con una carga de sombreros comprados con algo de dinero ganado en las Salinas, y con bandas rojas de hombre, tejidas por él y su madre. En esa gran vuelta fue a dilatar tres meses.

Al año siguiente (1947) se fue en cuadrilla por tres meses a la finca Medellín en la bocacosta a cortar café y limpiar cafetales.

El tiempo que no pasaba fuera de la comunidad ayudaba a su madre con el hilo y cultivaba, con sus escasas fuerzas, algunas de las cuerdas del terreno que habían heredado de su padre.

En 1952, cuando tenía 16 y 17 años, sembró él mismo 15 cuerdas de maíz en la costa. En la primera cosecha sólo recogió 6 arrobas, pues el viento le destruyó la milpa. Salió fracasado, porque había pagado mozos. La segunda cosecha, que suele ser siempre mejor, le dió 15 qq. Los trajo a San Antonio. Pero en esas murió su madre, así que vendió su maíz para enterrarla y se quedó de nuevo sin dinero.

Habiendo perdido el apoyo económico de la madre, que hacía hilo, se quedó él solo, de 17 años, sin mujer todavía, responsable de sus dos hermanos menores, uno de 14 y otro de 11 años. Estos ya sabían hacer hilo. Los dejó en casa, recomendados a un pariente vecino, cuya mujer les hacía la comida, y él agarró ya el negocio en serio.

Se fue pues a Joyabaj (1952), donde acababan de entrar las camionetas. Llevaba 10 Q. prestados y un domingo compró 8 Q. de gallinas y chompipes. El lunes ya estaba en Guatemala vendiéndolos. El pasaje le salía a 1 Q. Las gallinas: Las compraba a 0.80 Q. ó 1 Q. cada una y las vendía a 3.50 ó 4 Q. el par. En Guatemala comenzó a

comprar botes vacíos de KLIM a 0.10 Q. la docena, que vendía luego en Joyabaj a 0.05 Q. cada uno. Se cargó con dos redes de botes. Además compró revistas a 1.50 Q. el quintal, que vendía luego por unidad a 0.05 a los de Joyabaj, a quienes les gustaba mirarlas. Los botes y las revistas los compró en el Mercado quemado en Guatemala, de donde se estaban cambiando. Vendían barato.

Así, en un mes sacó 25 Q. limpios, quitados los gastos de comida y casa para sus hermanos. A los 2 meses se le habían subido a 50 ó 70 Q. y a los tres meses ya tenía 100 Q. Acarreaba hasta 60 y 80 animales (aves) en 6 canastos sobre la parrilla de la camioneta. Era lo máximo que le permitían llevar. A los tres meses, con su pequeño capital, comenzó a comprar chile en Guatemala a 15 Q. el quintal para venderlo en Joyabaj a 30 Q. El capital se le fue subiendo y compró también azadones donde Canella a 18 Q. el bulto de dos docenas. Los vendía a 1.25 Q. por unidad.

Dice él:

“Yo trabajé dos años sólo en Joyabaj, más gente (en el mismo trabajo) no había. Con gallinas, solito yo. No había más gente que fuera a Joyabaj a vender chile. Hay comerciantes, pero no llevan chile. Después de dos años, se van (llegaron) los Chichicastenangos, los Maxeños. Pero yo aguanté dos años sólo allí. Y después entran los de Joyabaj a comprar chompipes, pero yo les enseñé este negocio. Todavía ahora están trabajando con las gallinas. (Lo dice con ironía). Dejé este negocio cuando compré el camión. Si no, todavía sigo (seguiría) trabajando allí ahorita. Pero como compré el camión, no puedo atender otra cosa. Trabajé unos 6 u 8 años con este negocio. Antes trabajo con todo negocio. Primero con gallinas, chompipes, pollos a llevar a Guatemala; y con botes, papel periódico por quintal, revistas y frasquitos. Poco a poco va para arriba (la venta). A los 2 ó 3 meses trabajé con el chile. Ya hay pisto para comprar otra cosa que gallinas. Tengo que apartar unos 30 ó 40 Q. Si no, está jodido. Poco a poco, dándome yo cuenta, compro azadón a 18 Q. el bulto en Canella, por la 17 calle, donde antes, y vendo a 1.25 Q. cada uno. El bulto tiene 24 azadones. Gano 12 Q. el bulto.

Compro 4 ó 5 bultos: los termino en la semana. Me quedan 50 ó 60 Q. en la semana. Y aparte la ganancia del chile, aparte ganancia del pollo, aparte ganancia del papel y botes. Ese es buen negocio. Es el tiempo cuando empecé a chupar. La maña. ¿Qué valen 20 Q.? Como yo echo 2 viajes a la semana con chile, con todo el negocio, 20 Q. no es pisto (no es dinero). Creo yo que todos los años es igual el negocio. No es igual. Allí es que bajó el negocio para atrás. Un poco... (bajó)”.

A los tres años de estar en Joyabaj, ya por 1955, al ver que había mucha competencia, comenzó con la ropa:

“Los muchachos van detrás de mí. No soy envidia. Me preguntan y yo digo la razón (los precios). Como ya hay más vendedores y yo tengo pisto, tenemos que dejar algo para la mercadería: ropa, camisa, pantalones. Y se va la ropa para arriba. Como agarré ni un centavo, ni un len de allí (para los gastos de los otros negocios y de la casa)... Como estoy con el otro negocio, agarro de allí para la casa. Comencé con 60 Q. sólo para comprobar. No puedo 300 Q. ó 400 Q. No. Ya va 1 bulto, 2 bultos, 3 bultos, 4 bultos, 5, 6 bultos, ya va para arriba. Como sólo competencia hacen, aparté esos centavos para ese otro negocio. Mi hermano está trabajando allí. El otro aquí con el chile. Yo con gallinas y chompipes. Así poco a poco... (fuimos subiendo)”.

Un negocio apoya al otro. Primero prueba con el negocio nuevo, porque cada uno “tiene su modo”. En año y medio se le sube el capital de la ropa a 800 ó 900 Q. Ya no puede sólo atender todo y reparte los negocios, aunque siempre manteniendo la unidad, como si fuera el padre. Todas las ganancias van a sus manos y los gastos salen de él, como también las decisiones importantes. Los hermanos tienen por entonces (1957-1958) 20 y 17 años. El de 20 se ha quedado primero con la venta de chile y toda clase de comestibles. El de 17 se queda luego con la ropa.

Cinco años (hasta 1965) le duró la chupadera. Salió de ella, cuando se metió al negocio del camión.

“Ya se miraba tengo pisto. Pues a ver razón cómo está una cosa. (Va preguntando precios para ver en qué se mete). Ya no quiero trabajar más con el negocio (de pollos): sólo competencia allá, sólo competencia aquí, sólo barato. Mejor voy a comprar un mi camión. Así más suave. Oí razón de 50 a 60 Q. gana por viaje. ¿Qué tal si me sale viaje todos los días? En el mes me quedan 1,500 Q. Está bien. Hacer cuenta nosotros. Hay que aprobarlo. De todos modos hay que hacer cuentas. Pierdo 75 Q. al mes en camión de gasolina. De diesel (en cambio) me sale la ganancia del mes. Entonces compro un Diesel, pero de 150 qq. En un viaje gano 50, 60 Q. (Le pregunto, quién le aseguraba que tendría viaje diario). Ah, eso por tanteo; si no hay viaje, siempre me sale para pagar la letra de 200 Q., creo yo, durante 18 meses (¿vendió algo para comprarlo?) Pisto tenemos: el pisto para trabajar, para hacer más negocio. El pisto que tenía para hacer más negocio lo metí para el camión. No sólo el de gallinas, sino gallinas, chile, sombreros. . . Todo es negocio. El pisto (de los negocios de los tres hermanos) estaba todo junto. Como cada poco se van a vender, de allí saco pisto. Media vez tanteo que alcanza para hacer más negocio, compro camión. Fui guardando unos 2 ó 3 meses (el pisto de lo que iba realizando), para juntar centavos. Cuando ya tengo 3,000 Q. o más, me fui a preguntar a la Agencia. Dejé 2,400 Q. (de enganche) con el primer camión”.

Ya con el camión abandonó el negocio de pollo y se dedicó a comprar jabón por caja, sal por quintales, panela por carga. Siguió con los azadones por bulto. Compró chile para guardar. Comenzó a hacer contrato con la Agencia de abono. Trajo maíz de la costa.

Uno de los factores del éxito, según él, es trabajar con muchas clases de mercadería a la vez:

“Como sabiendo el precio de todo, ya sabemos que todo tiene ganancia. Se queda aquí junto (el pisto). Pero no vamos a decir que este negocio (i.e. uno en particular) me dio el pisto. (Yo le había preguntado qué negocio le había dado el éxito). No. Es poco cada cosa. Ningún negocio. . . (no hay) sólo un negocio que da el pisto por mil. Ahora (en cambio) los muchachos, agarrando una cosa. . .

(Por eso, no suben, porque sólo agarran una cosa). Si sigo vendiendo con el chile y sólo con en chile, ya sólo ganamos la comida, no se queda nada para ganar unos centavos, pisto para hacer capital”.

Como ordinariamente se oye entre los camioneros que no es ese buen negocio y se gana poco, le pregunto si piensa deshacerse del camión. Dice:

“Ya sabe la gente, que me pregunta (pide) maíz, que me pregunta panela, jabón, sal. Sal vendo a los comerciantes por quintal. Jabón entrego por caja a los comerciantes. Dulce (panela), pa'vender menudeado o por quintal. Si voy a vender camión, me quedo con qué? Y la gente llega a pedir. . . Tengo que seguir más. Si no sirve ya (este camión) otro nuevo a la Agencia. No puede ser que lo vendo y me quedo sin nada. Ya van a acostumbrar. (Ya se acostumbró la gente). En un viaje, (gano) 50, 60 Q. Con azadón me gano 50 Q. al día. Con el abono en un mes, como 10 ó 15 viajes. Compró a 4.60 y vendo a 5 Q. el quintal. 150 qq. cada viaje. Me quedan 60 Q. Gasto 10 en diesel y la comida. Me quedan 50 Q. Poco, pero ganamos”.

En resumen, pues, la clientela le exige y le asegura el negocio. El negocio reporta ganancias (sólo el abono, de 500 a 750 Q. al mes) que él califica como pequeñas. Es la modestia, por la que todo sanantonero dice siempre que es pobre, excepto cuando está chupando.

El negocio del abono a grandes cantidades, por miles de quintales no puede hacerse sin ser dueño de camión. En el contrato con la Agencia tiene que aparecer la placa del camión. Al llegar a la Aduana se tiene que presentar copia del contrato para que dejen sacar el abono en varios viajes:

“Si voy a prestar (pedir prestado) camión, ¿qué placa voy a poner? Tal vez un viaje me va a hacer el camión (alquilado), no toda la vida. No puedo apuntar 2 ó 3 placas allí. Voy a ir a traer (ha de ser) con la misma placa del camión. El papel ya está hecho. No puedo sacar (abono) con camión del G. o del T.: me regresan allí (en la Aduana)”.

Para la Agencia, que da el abono adelantado, es una seguridad hacer el contrato con el dueño del camión. Además, el dueño del camión no lo alquila por temporada, pues necesita flexibilidad para negociar, como hemos visto, con otros artículos.

Para el futuro piensa en una tienda grande. Se expresó sobre este tema, cuando le pregunté, por qué, al parecer, sólo los ladinos tienen tiendas:

“¿Tiendas? ¡Aquí, bueno! (Es bueno poner tienda aquí). Pero muy poco (hay poca gente). (Sin embargo) voy a comprar terreno aquí (en el Pueblo) y poner tienda aquí más surtida. . . Aquí (cuesta) 8 centavos 1 agua con el N.N. En Joyabaj, 5 centavos. En Quiché 6 centavos. ¡Pobre gente! (por tener que pagar más aquí). Aquí muy poco pisto. ¡Aquí 8 centavos! Una tienda surtida (tendría): ¡gas por galones, 54 galones! Parafina, azúcar por quintal, sal, panela, azúcar, maíz, arroz, clavo por libra. . . Una tienda bien surtidita. El cuarto que tengo (en el Pueblo) sólo (sirve) para guardar la carga”.

—¿Por qué no pone un almacén como en Santa Lucía la Reforma?

“En Santa Lucía, almacén está en buen punto, no como aquí. Todos los chiquimulas pasan (por Santa Lucía) y compran mercadería para ir a Nebaj, Sacapulas, Cobán, Cunén. Allí hay venta. En cambio, aquí no hay comerciantes que van a ir lejos. En cambio, en Santa Lucía, no (es así). Miércoles van a Nebaj, Cobán, Sacapulas y allí despachan la venta. El sábado también. Allí hay negocio. Comerciantes de Santa Lucía y de Chiquimula van a Uspantán, Chicamán, Nebaj, Cotzal, Sacapulas, Cunén. (Si yo) voy a poner un almacén como Santa Lucía, quién va a comprar aquí?”

—Y en Chijaj ¿por qué no ponen? (Chijaj está junto al camino entre Totonicapán y Quiché).

“Chijaj. Allí se puede poner una tienda buena. El G. es poco lo que tiene. Pero no tengo casa (allí). El almacén (del Quiché) le viene a dejar (a esa tienda). Si se compra poco, no hay descuento.

Comprando 100 cajas (de aguas) ó 200 cajas, contrato por mayor, descuento por 100. Entonces así es otro modo. Tiene que dar buen precio y no puede subir más. (En cambio) los muchachos aquí sólo (compran) 2 ó 3 cajas de agua. Y sólo con almacén (lo compran) no con la fábrica. El almacén gana 1, 2 ó 5 centavos por cada docena y ganan descuento por 100. Ya lo sé. . . Ni modo (que) sólo almacén tiene cabeza. Yo soy natural, pero entiendo cómo son las cosas. Pero no tengo lugar aquí para poner. No tengo casa. Ojalá Dios que me ayude”.

Este testimonio de gran clarividencia muestra algo de lo que los comerciantes más ricos están pensando para hacer más dinero. Puede resumirse así: yo soy natural, pero también tengo cabeza para pensar, como los dueños ladinos de almacén del Quiché. No puedo poner almacén aquí, porque no hay suficientes compradores (como en Santa Lucía); pero pienso poner una tienda grande que compre al por mayor de la fábrica y no del almacén, no tengo casa ni terreno en el Pueblo, ni en Chiaj, por eso ojalá Dios me ayude a comprarlo y en él construir la casa; así daría las aguas, al precio del Quiché o de Joyabaj, porque “pobre la gente”; ganaría más compradores; y, aunque no lo dice, arruinaría a los otros tenderos del Pueblo.

Para terminar esta narración conviene añadir algunos datos de su vida. Nunca se ha enfermado. En 1970, a los 35 años, cuando está en su apogeo económico, tiene 4 hijos, el mayor es una niña de 11 años. No ha participado ni en Cofradías, ni en la AC. “No tengo tiempo”, dice. Todavía se mantiene entre ambos grupos, dedicado únicamente a su negocio. Pero tiene muchos compadres por bautizo. No se ha metido en pleitos por terrenos, ni a líos políticos, que consumen cientos de quetzales. Tampoco ha construido casa nueva en su Cantón y se mantiene todavía unido en el negocio y en los gastos de la casa con los otros 2 hermanos. Tiene un chofer ladino, que le gana 75 Q. al mes. Aprendió a leer por su cuenta, comprando un libro de Mantilla y preguntando a otros por las letras. Apenas ha comprado tierra.

4 Explicamos qué entendemos por *espiral*. A la vez exponemos en más detalle el funcionamiento del Calendario de 260 días.

En San Antonio los Zahorines utilizan el Calendario de 260 días, compuesto por 20 días y 13 números. Los 20 días son: nój, tijáx, kuwúk, ajpú, imóx; ik', akabál, c'at, c'an, quemé; quiéj, k'aníl, toj, tz'í, bátz; é, áj, íx, tziquín, ajmák. Los subrayados son a la vez Dueños de años, como expøndremos. Se combinan los días con los números, p. ej. el 9 de marzo de 1971 fue 3 nój; el 10 de marzo fue 4 tijáx, el 11 de marzo, 5 kuwúk, etc. El ciclo se repite cuando se terminan los 260 días.

Además existe un año solar de 365 días. Se sabe que existe, porque informan algunos que comienza dicho año en una fecha que cae entre el 9 de marzo y el 13 de marzo. Su comienzo es movable. Como este año tiene 105 días más que el de 260 días, si, p. ej., en 1971 comienza el año solar en 3 nój (el 9 de marzo), el próximo año (1972), debería comenzar 5 días después ($100 + 5 = 105$) del 3 nój, i.e. en 8 ík' y así sucesivamente. (Adelante veremos que por ser 1972 el inicio de una unidad de 20 años, no comienza en 8 ík'). Cada año comienza en uno de los 4 días subrayados arriba: nój, ík, quiéj, é, que son los Dueños de los años. Cada día está no sólo bajo el influjo de un Dueño del día, sino también bajo el influjo del Dueño del año. El corazón del día está así dentro del corazón del año.

Pero hay algo que complica las cosas, por lo que el comienzo del año es movable: los bisiestos. Por ejemplo, 1964 fue bisiesto y el año comenzó el 10 de marzo. 1965, 1966 y 1967 no lo fueron y comenzaron el 10 de marzo. Pero 1968 lo fue. Entonces nuestro calendario les añade al de ellos un día más y por eso el día del comienzo del año solar de ellos se retrasa conforme al nuestro 1 día. Si no hubiera una corrección, se adelantaría indefinidamente el comienzo del año no sólo respecto al nuestro, sino respecto al sol, y ya no indicaría, como pretendía antes, la época de las siembras. Entonces hace falta una corrección, que se hace cada 20 años. Cada 20 años comienza el año 5 días después, i.e. 13 de marzo. Así se ganan los 5 días que se ha ido retrasando el comienzo del año durante esos 20 años. Esta corrección, por ejemplo, sucedió en 1972. Entonces el año no comienza en el Dueño del año siguiente, sino que éste se salta. Por ejemplo, si en 1971 el año comenzó en 3 nój, en 1972 no comenzó en 8 ík', sino en 13 quiéj. Esto no es explicado por los Zahorines, que yo sepa, pero se deduce lógicamente. Además lo hemos comprobado logrando fechas en apuntes de Zahorines distanciadas entre sí a más de 20 años.

Más aún, lógicamente se deduce que, debido a que cada 100 años, excepto los divisibles por 400, no son bisiestos, hay otra corrección cada 400 años, i.e. cada 20 x 20 años, y que este período debería tener su Dueño, y así sucesivamente cada múltiplo del número de años de la unidad anterior por 20.

Entonces cada Dueño de una unidad de tiempo está dentro de otra mayor y todas son como círculos concéntricos. Como están relacionadas y el tiempo comienza a crecer por la menor, entonces al completar un círculo se inicia otro más amplio y así sucesivamente. A esto le llamamos **tiempo en espiral**. Según va corriendo el tiempo se van agrandando los círculos, pero cada círculo se dibuja sobre el patrón del anterior.

Aunque no sepamos de nadie que explique toda esta concepción, de hecho los Zahorines la manipulan en sus adivinaciones con el frijol de pito (tz'ité) y han de intuir que algo muy trabado es lo que manejan, algo que da la explicación a todos los sucesos del mundo sumergido en el tiempo. Esta visión del tiempo encarnado en la vida de los hombres y de la sociedad, a la que corresponden las unidades con sus Dueños, es la elaboración conceptual y unitaria de la fe de los Zahorines. Aquí se encuentra la razón de su maravillosa resistencia a la invasión de las nuevas creencias. Es una razón que se ha hecho vida a través del rito: el de iniciación por el que se han hecho Zahorines y los ritos de las Costumbres de adivinación. No es de extrañar que el crecimiento desordenado de la sociedad y de su estratificación saquen de quicio en las generaciones nuevas el ordenamiento compacto de esta visión del mundo y la sociedad. (Nos hemos valido de algunas valiosas informaciones de Don Domingo Ramírez, nacido en San Antonio, quien, aunque no es indígena, domina el Quiché y ha escrito muchas tradiciones del Pueblo, en cuenta la del Calendario).

5 No hemos recogido información en grandes números de las visiones diversas de los sectores, como de los comerciantes que están capitalizando, de los comerciantes estancados, de los campesinos, etc. Nos basamos para estas disquisiciones, que se quedan al nivel de hipótesis y convencen por su cohesión interna, en diálogos con comerciantes de esos tipos diversos.

6 En San Antonio también se operó a raíz de la aceptación del

fertilizante químico una apertura de la tradicional barrera que bloquea al campesino; sin embargo, la conciencia de dependencia, en cuanto a la tecnología de producción, fue luego instalándose de nuevo (Falla 1972b: 40-43).