

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ANTROPOLOGÍA



TESIS

**ASOCIACIONES DE ARTESANOS EN EL PARQUE ARQUEOLÓGICO
DE SAQSAYWAMAN – SECTOR RUMI PUNKU, 2022-2023**

PRESENTADO POR:

Br. ANNEL MADDELYNE TORRES DELGADO

Br. ROSA NELLY GONZALES ALARCON

**PARA OPTAR AL TÍTULO PROFESIONAL
DE LICENCIADA EN ANTROPOLOGÍA**

ASESOR:

Dr. MARIO MORVELI SALAS

CUSCO – PERÚ

2024

INFORME DE ORIGINALIDAD

(Aprobado por resolución Nro.CU-303-2020-UNSAAC)

El que suscribe, Asesor del trabajo de investigación/tesis titulada: Asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Sagsaywaman - Sector Rumi Punku, 2022 - 2023

presentado por: Annel Maddelyne Torres Delgado con DNI Nro. 70311680

presentado por: Rosa Nelly Gonzales Alarcon con DNI Nro. 76121484

Para optar al título profesional/grado académico de Licenciada en Antropología

Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por 1 veces, mediante el Software Antiplagio, conforme al Art. 6° del *Reglamento para Uso de Sistema Antiplagio de la UNSAAC* y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 1 %.

Evaluación y acciones del reporte de coincidencia para trabajos de investigación conducentes a grado académico o título profesional, tesis

Porcentaje	Evaluación y Acciones	Marque con una (x)
Del 1 al 10%	No se considera plagio.	X
Del 11 al 30%	Devolver al usuario para las correcciones.	
Mayor a 31%	El responsable de la emisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, quien a su vez eleva el informe a la autoridad académica para que tome las acciones correspondientes. Sin perjuicio de las sanciones administrativas que corresponden de acuerdo a Ley.	

Por tanto, en mi condición de asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y adjunto el reporte del Sistema Antiplagio.

Cusco, 20 de agosto de 2024



Firma

Post firma Mario MORVELI SALAS

Nro. De DNI 23803476

ORCID del Asesor 0000 - 0002 - 4842 - 8271

Se adjunta:

1. Reporte generado por el sistema antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema Antiplagio: 27259:374139121

NOMBRE DEL TRABAJO

Asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman – Sector Rumi Punku, 2022-2023.p

AUTOR

Annel Maddelyne y Rosa Nelly Torres De Igado y Gonzales Alarcon

RECUENTO DE PALABRAS

49986 Words

RECUENTO DE CARACTERES

264343 Characters

RECUENTO DE PÁGINAS

137 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

1.6MB

FECHA DE ENTREGA

Aug 20, 2024 7:06 AM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Aug 20, 2024 7:08 AM GMT-5

● **1% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 1% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 0% Base de datos de trabajos entregados
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Material citado
- Fuentes excluidas manualmente
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 20 palabras)

DEDICATORIA

Esta tesis está dedicada a mi hermano Raúl Benjamín, quien, desde un universo paralelo, me guía y acompaña en cada paso que doy.

Annel Maddelyne Torres Delgado

Esta tesis se la dedico a mis padres: Aurelio e Isabel, que desde un principio me brindaron su apoyo incondicional a mis hermanos Daniel y Damaris que me alentaron durante el proceso de esta investigación. También, dedico esta tesis a José por estar presente, apoyándome en cada etapa, brindándome ánimos y fuerzas.

Rosa Nelly Gonzales Alarcón

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, quiero agradecer profundamente a mis padres Raúl y María Cristina, cuyo apoyo incondicional ha sido la base de cada uno de mis logros. Gracias por enseñarme el valor del esfuerzo, la dedicación y la perseverancia. Su amor y confianza me han impulsado a alcanzar esta meta.

A mis hermanos Jheremy, Jennifer, Benjamín y Neftali, quienes siempre han estado a mi lado, ofreciéndome su ánimo y comprensión en los momentos difíciles. Gracias por ser una fuente constante de motivación y por recordarme que no estoy solo en este camino.

A mi asesor, Mario Morveli, le extiendo mi más sincero agradecimiento por su orientación y apoyo durante todo el proceso de esta investigación. Sus valiosas sugerencias y su experiencia han sido fundamentales para el desarrollo de este trabajo, y su paciencia y compromiso conmigo como estudiante han sido invaluable.

Quiero también agradecer profundamente a las tres asociaciones de artesanos del Parque Arqueológico de Saqsaywaman – Sector Rumi Punku: la Asociación de Artesanía en Piedra y Otros El Trono de Saqsaywaman, la Asociación de Artesanos Productores Puqro Saqsaywaman, y la Asociación de Artesanos Productores de Fortaleza. Su disposición para compartir sus experiencias, tiempo y conocimientos ha sido esencial para la realización de esta investigación. Su compromiso y esfuerzo como comunidad me han inspirado profundamente.

Finalmente, agradezco a todas las personas que, de alguna manera, han contribuido al éxito de esta tesis. Su apoyo ha sido crucial para que hoy este proyecto sea una realidad.

Annel Maddelyne Torres Delgado

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradezco inmensamente a mi familia por su apoyo. A mis padres Aurelio e Isabel quienes estuvieron apoyándome incondicionalmente en cada etapa del desarrollo de esta tesis. Agradezco a mis hermanos Daniel y Damaris quienes con sus palabras motivadoras me ayudaron a seguir adelante. A José por estar presente en cada pasito que di para hacer realidad este trabajo de investigación.

Agradezco en especial al Dr. Mario Morveli Salas, quien estuvo presente durante todo el desarrollo del proyecto de investigación, facilitándonos su apoyo y conocimiento para el desarrollo de esta tesis.

De igual manera, agradezco a los asociados y asociadas que integran las Asociaciones ubicadas en Parque Arqueológico de Saqsaywaman – Sector Rumi Punku: Asociación de artesanía en piedra y otros el Trono Saqsaywaman, Asociación de Artesanos Productores Puqro Saqsaywaman y la Asociación de Artesanos productores de Fortaleza, quienes muy amablemente nos brindaron información para el desarrollo de nuestra tesis.

Rosa Nelly Gonzales Alarcón

CONTENIDO

INDICE DE TABLAS.....	viii
INDICE DE FIGURAS	ix
ACRONIMOS Y SIGLAS	x
RESUMEN	xi
ABSTRACT	xiii
INTRODUCCION.....	15
I. CAPITULO.....	19
PROBLEMA DE INVESTIGACION, MARCO TEORICO Y METODOLOGIA	19
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	19
1.2. FORMULACION DEL PROBLEMA	20
1.2.1. Pregunta general.....	20
1.2.2. Preguntas específicas	20
1.3. OBJETIVOS.....	20
1.3.1. Objetivo general	20
1.3.2. Objetivos específicos	20
1.4. HIPOTESIS.....	21
1.4.1. Hipótesis general.....	21
1.4.2. Hipótesis específicos.....	21
1.5. JUSTIFICACION.....	21
1.6. MARCO TEORICO	22
1.6.1. Teoría.....	22
1.7. ESTADO DE ARTE	26
1.8. MARCO CONCEPTUAL.....	35
1.9. DISEÑO METODOLOGICO	39
1.9.1. Método	39
1.9.2. Técnica.....	39
1.9.3. Unidad de análisis y observación	40
1.9.4. Población y muestra.....	40
1.9.5. Tipo de investigación.....	42
1.9.6. Método de análisis	42
1.9.7. Prueba de hipótesis.....	42

II. CAPITULO.....	44
REFERENCIA DEL AREA DE ESTUDIO.....	44
2.1. ASPECTOS GEOGRAFICOS.....	44
2.1.1. Ubicación geográfica del Parque Arqueológico de Saqsaywaman	44
2.1.2. Altitud	44
2.1.3. Límites.....	46
2.1.4. Extensión	46
2.1.5. Vías de acceso.....	46
2.1.6. Clima	47
2.1.7. Geografía	47
2.1.8. Flora	47
2.1.9. Fauna.....	48
2.2. ASPECTOS SOCIALES Y CULTURALES	48
2.2.1. Etimología del nombre de Saqsaywaman	48
2.2.2. Festividades	48
2.2.3. Población	51
2.2.4. Componentes de la junta directiva por asociación	52
2.2.5. Orden de días laborales por asociación	52
2.2.6. Tipo de asambleas.....	53
2.3. ASPECTO ECONOMICO	53
2.3.1. Comercio.....	53
2.3.2. Turismo	53
III. CAPITULO.....	55
RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	55
3.1. ASOCIACIONES DE ARTESANOS EN EL PARQUE ARQUEOLOGICO DE SAQSAYWAMAN SECTOR – RUMI PUNKU	55
3.1.1. Historia de conformación.....	55
3.1.2. Ubicación por asociación	57
3.1.3. Antigüedad por asociación	58
3.1.4. Objetivos por asociación	60
3.1.5. Número de asociados por asociación	61
3.1.6. Procedencia por asociación	62
3.2. CONDICIONES DE VIDA	63

3.2.1. Condiciones de vida antes de formar parte de la asociación	63
3.2.2. Condiciones de vida después de formar parte de la asociación	66
3.3. ESTRATEGIAS.....	74
3.3.1. Apoyo a funcionarios de la DDC	74
3.3.2. Coordinación con guías de turismo	79
3.3.3. Apoyo entre asociados.....	82
3.3.4. Interacción entre vendedor – comprador.....	85
3.3.5. Interacción vendedor (a) – proveedor	90
3.3.6. Compra de artesanía.....	92
3.3.7. Elaboración de artesanía	95
3.3.8. Formalización	99
3.3.9. Registro en instituciones públicas o privadas.....	102
3.3.10. Identificación por vestimenta	103
3.3.11. Idioma extranjero.....	106
3.4. PRINCIPIOS	109
3.4.1. Solidaridad y reciprocidad	109
3.4.2. Confianza	115
3.4.3. Democracia	121
3.4.4. Respeto.....	126
IV. CAPITULO	131
DISCUSION DE RESULTADOS	131
CONCLUSIONES.....	142
RECOMENDACIONES	144
REFERENCIAS.....	145
ANEXOS	148

INDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1: Unidad de análisis y observación	40
Tabla 2: Población de estudio	40
Tabla 3: Muestra de la población de estudio	41
Tabla 4: Vías de acceso al PAS – Sector Rumi Punku	46
Tabla 5: Plantas ubicadas en el PAS	47
Tabla 6: Etimología del nombre Saqsaywaman	48
Tabla 7: Grupos poblacionales dentro PAS	51
Tabla 8: Estructura de Juntas Directivas de las asociaciones dentro del PAS	52
Tabla 9: Orden de ocupación del lugar de trabajo en el PAS	52
Tabla 10: Tipo de asambleas	53
Tabla 11: Asociaciones ubicadas dentro del PAS	53

INDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1: Postulados de la teoría del Asociativismo.	25
Figura 2: Estado de Arte	34
Figura 3: Marco Conceptual	38
Figura 4: Ubicación del departamento del Cusco.	44
Figura 5: Ubicación de la provincia del Cusco.	45
Figura 6: Ubicación del distrito Cusco enfocando el PAS	45
Figura 7: Ubicación del sector Rumi Punku	45
Figura 8: Escenificación del Inti Raymi realizada dentro del PAS	49
Figura 9: Escenificación del Warachikuy realizado dentro del PAS.	51
Figura 10: Número de visitas turísticas al PAS.	54

ACRONIMOS Y SIGLAS

PAS: Parque Arqueológico de Saqsaywaman

DDC: Dirección Desconcentrada de Cultura

INC: Instituto Nacional de Cultura

MINCETUR: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

SURNAP: Superintendencia Nacional de los Registros Públicos

DIRCETUR: Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, titulado "**Asociaciones de Artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman – Sector Rumi Punku, 2022-2023,**" tiene como objetivo explicar por qué se desarrollaron las asociaciones de artesanos a la luz de la teoría del asociativismo expuesta por Peixoto de Albuquerque (2004).

Para ello, se empleó un enfoque cualitativo, utilizando el método deductivo para analizar los datos recogidos a través de entrevistas estructuradas, realizadas a seis informantes clave y a los presidentes de tres asociaciones.

Los hallazgos indican que estas asociaciones se desarrollaron como respuesta a la necesidad de obtener un espacio de trabajo dentro del parque para vender sus productos artesanales de manera legal y estable, lo que les permitió obtener mejores condiciones de vida a través de la estabilidad laboral por la venta de artesanías dentro de un entorno turístico.

A través de la formalización y la relación de apoyo a los funcionarios del Ministerio de Cultura, lograron conseguir estabilidad laboral, lo que les permitió mejorar sus ingresos y bienestar emocional. Además, el uso de estrategias como la diversificación de productos, el aprendizaje de idiomas extranjeros y la identificación mediante vestimenta ha facilitado su adaptación a un entorno turístico competitivo. Por último, las asociaciones se rigen por principios como la democracia, el respeto, la confianza, la solidaridad y la reciprocidad.

Este estudio es relevante porque explica el desarrollo de las asociaciones como una respuesta organizada ante la necesidad de acceder a un espacio de trabajo formal en un entorno turístico regulado.

La investigación resalta cómo el asociativismo ha permitido a estos artesanos formalizar su

actividad, obtener un reconocimiento legal y, a través de diversas estrategias, adaptarse a los desafíos de la competencia en el sector. Además, el estudio contribuye a comprender cómo los principios de democracia, respeto, confianza, solidaridad y reciprocidad guían el funcionamiento de estas asociaciones, asegurando su continuidad.

Palabras clave: asociaciones – estrategias – principios – condiciones de vida.

ABSTRACT

The present research work, entitled “**Artisan Associations in the Saqsaywaman Archaeological Park – Rumi Punku Sector, 2022-2023,**” aims to explain why artisan associations were developed in light of the theory of associationism expounded by Peixoto de Albuquerque (2004).

To do so, a qualitative approach was used, using the deductive method to analyze the data collected through structured interviews, conducted with six key informants and the presidents of three associations.

The findings indicate that these associations were developed in response to the need to obtain a workspace within the park to sell their artisan products in a legal and stable manner, which allowed them to obtain better living conditions through job stability by selling crafts within a tourist environment.

Through formalization and the support relationship with officials from the Ministry of Culture, they managed to achieve job stability, which allowed them to improve their income and emotional well-being. Furthermore, the use of strategies such as product diversification, learning foreign languages and identification through clothing has facilitated their adaptation to a competitive tourism environment. Finally, associations are governed by principles such as democracy, respect, trust, solidarity and reciprocity.

This study is relevant because it explains the development of associations as an organized response to the need to access a formal workspace in a regulated tourism environment.

The research highlights how associationism has allowed these artisans to formalize their activity, obtain legal recognition and, through various strategies, adapt to the challenges of competition in the sector. In addition, the study contributes to understanding how the principles of democracy,

respect, trust, solidarity and reciprocity guide the functioning of these associations, ensuring their continuity.

Keywords: associations – strategies – principles – living conditions.

INTRODUCCION

El Parque Arqueológico de Saqsaywaman se ha convertido en un punto de referencia clave para las asociaciones de artesanos dedicadas a la producción y venta de artesanías. La alta demanda turística del parque ha creado un entorno propicio para el desarrollo de estas asociaciones, que buscan aprovechar el flujo constante de visitantes.

Durante años, gran parte de los integrantes de las asociaciones laboraban de manera informal debido a la falta de un espacio físico adecuado para sus actividades. Esta falta de formalización limitaba sus oportunidades de venta de sus artesanías.

Para abordar la falta de un espacio formal para la venta de artesanías, se identificó la necesidad de formar asociaciones organizadas. Estas asociaciones permitieron formalizar el proceso de venta y aprovechar el constante flujo de visitantes al Parque Arqueológico de Saqsaywaman. Gracias a esta formalización, los artesanos pudieron ofrecer sus productos de manera más eficiente.

Por lo que en la actualidad se encuentran asentadas tres asociaciones en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman – Sector Rumi Punku. La primera, la Asociación de Artesanía en Piedra y Otros el Trono Saqsaywaman, fundada en 1974. Segundo la Asociación de Artesanos Productores Puqro Saqsaywaman, creada en el año 2000, y tercero la Asociación de Artesanos Productores de Fortaleza creada en el 2001.

A lo largo de su trayectoria, las asociaciones han implementado diversas estrategias para consolidar su presencia. Estas estrategias han sido fundamentales para asegurar la continuidad del grupo. Una de las principales estrategias ha sido el apoyo mutuo entre los asociados y hacia los funcionarios. Este apoyo ha fortalecido la relación entre ambas partes.

También, se ha enfocado en mejorar las interacciones entre vendedores y compradores, así como entre vendedores y proveedores. Estas mejoras han optimizado la experiencia de compra y la eficiencia en el suministro de artesanías.

Asimismo, han optimizado la formalización de sus asociaciones. Este paso ha sido importante para establecerse dentro del Parque Arqueológico de Saqsaywaman, lo cual ha permitido un funcionamiento más eficaz.

Por último, han adoptado por utilizar una vestimenta distintiva y el uso de idiomas extranjeros para comunicarse eficazmente con los turistas. Estas medidas han mejorado la identidad las asociaciones y la comunicación con los turistas, facilitando su integración en el entorno turístico.

Aparte de las estrategias empleadas por las asociaciones de artesanos en el PAS, también se han identificado principios importantes como la solidaridad, la reciprocidad, la confianza, la democracia y el respeto. Estos principios rigen el funcionamiento de las asociaciones.

De esta manera, las prácticas implementadas han facilitado la continuidad del grupo y han podido mejorar condiciones de vida de los asociados.

Para una mejor comprensión y precisión, el contenido de la investigación se ha organizado en cuatro capítulos:

CAPITULO I: Este capítulo se centra en: Planteamiento del problema, Marco Teórico y metodología de la investigación.

En primer lugar, se plantea y formula el problema de investigación, los objetivos, la hipótesis, el método, las técnicas y los instrumentos utilizados.

Aquí, se abordaron las preguntas generales y específicas de la investigación, tales como: ¿Por qué se desarrollaron las asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman – Sector Rumi Punku, 2022-2023?, ¿Qué estrategias utilizan las asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman – Sector Rumi Punku, 2022-2023? y ¿Qué principios rigen a las asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman – Sector Rumi Punku, 2022-2023? Las respuestas a estas preguntas se articulan a través de los enunciados hipotéticos.

La hipótesis general sugiere que las asociaciones se desarrollaron por la necesidad común de un grupo de personas de tener un espacio de trabajo que los ayude a tener mejores condiciones de vida.

Asimismo, este capítulo enmarca la base teórica utilizada para la investigación, destacando la teoría del Asociativismo expuesta por Peixoto de Albuquerque, las experiencias similares estudiadas en otros sitios y las definiciones de especialistas en la materia.

Por último, describe detalladamente el enfoque metodológico del estudio, especificando cómo se llevó a cabo la investigación para abordar el problema y responder las preguntas planteadas.

CAPITULO II: Describe las principales características del área de estudio y de las asociaciones de artesanos, puntualizando aspectos relacionados con la ubicación del sector y detallando las particularidades sociales, culturales y económicas.

CAPITULO III: Muestra los hallazgos del trabajo de campo logrado a través de la información recogida de las entrevistas. Puntualmente se presenta el desarrollo de cada indicador con sus respectiva descripción y análisis.

CAPITULO IV: Finalmente en este capítulo se realiza la discusión del planteamiento

teórico estudiado.

En esta sección se examina el desarrollo de las cuatro variables principales: Asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman, condiciones de vida, estrategias, y principios.

Se explica por qué se desarrollaron las asociaciones en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman – Sector Rumi Punku, 2022-2023.

Asimismo, se identifica las estrategias que utilizan y los principios que rigen a las asociaciones de artesanos.

Finalmente, se presentan las conclusiones, recomendaciones y las referencias correspondientes a la investigación.

Nota aclaratoria: Las fechas mencionadas en el título de la investigación tienen dos significados: 2022 marca el inicio del planteamiento del proyecto, mientras que 2023 corresponde al período de aceptación del tema y al desarrollo de la tesis. Además, es importante señalar que, al inicio de la investigación, las asociaciones estaban ubicadas en el Sector Rumi Punku, pero durante el estudio fueron reubicadas al Sector Puqro, donde se encuentran actualmente.

I. CAPITULO

PROBLEMA DE INVESTIGACION, MARCO TEORICO Y METODOLOGIA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El Parque Arqueológico de Saqsaywaman, en Cusco, es uno de los lugares más visitados por turistas debido a su valor histórico y cultural. Esto ha convertido al parque en un espacio estratégico para la venta de artesanías, generando una oportunidad laboral importante para los artesanos locales. Sin embargo, quienes inicialmente trabajaban de manera informal en el parque enfrentaban problemas como la falta de espacios adecuados para la venta de sus artesanías. Estas dificultades perjudicaban sus ingresos económicos y su bienestar emocional.

Ante estas circunstancias, se desarrollaron tres asociaciones de artesanos dentro del Parque Arqueológico de Saqsaywaman, asentadas en el sector Rumi Punku: la Asociación de Artesanía en Piedra y Otros el Trono de Saqsaywaman (1974); la Asociación de Artesanos Productores Puqro Saqsaywaman (2000); y la Asociación de Artesanos Productores de Fortaleza (2001).

La necesidad de obtener un espacio estable y seguro para la venta de sus productos, llevó a los artesanos a agruparse. Al formar estas asociaciones, no solo buscaban unificarse, sino también obtener mejores condiciones de vida al encontrar soluciones colectivas a problemas comunes.

Este proceso de agrupación puede explicarse desde la teoría del asociativismo, la cual sostiene que los individuos se agrupan para enfrentar necesidades comunes, apoyándose en principios de solidaridad, reciprocidad y cooperación (Peixoto de Albuquerque, 2004). Las asociaciones de artesanos surgieron precisamente para dar respuesta a estas necesidades, permitiéndoles superar los desafíos que enfrentaban y aprovechar las oportunidades que ofrece un entorno turístico como Saqsaywaman.

Para explicar este fenómeno, resulta esencial investigar por qué se desarrollaron las asociaciones de artesanos asentadas en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman, las estrategias que emplean para mantenerse activas, y los principios que rigen su funcionamiento. Estas cuestiones se abordarán a través de las siguientes preguntas de investigación

1.2. FORMULACION DEL PROBLEMA

1.2.1. Pregunta general

¿Por qué se desarrollaron las Asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman - Sector Rumi Punku, 2022-2023?

1.2.2. Preguntas específicas

1. ¿Qué estrategias utilizan las Asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman - Sector Rumi Punku, 2022-2023?

2. ¿Qué principios rigen a las Asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman - Sector Rumi Punku, 2022-2023?

1.3.OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo general

Explicar el desarrollo de las Asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman - Sector Rumi Punku, 2022-2023.

1.3.2. Objetivos específicos

1. Identificar y describir las estrategias que utilizan las Asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman - Sector Rumi Punku, 2022-2023.

2. Identificar y mostrar los principios que rigen en las Asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman - Sector Rumi Punku, 2022-2023.

1.4. HIPOTESIS

1.4.1. Hipótesis general

Las Asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman - Sector Rumi Punku, 2022-2023, se desarrollaron por la necesidad común de un grupo de personas de tener un espacio de trabajo que los ayude a obtener mejores condiciones de vida.

1.4.2. Hipótesis específicos

1. Las estrategias que utilizan las Asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman - Sector Rumi Punku, 2022-2023, son la formalización, relaciones de apoyo a las entidades externas de limpieza y conservación, uso del idioma extranjero y vestimenta de identificación.

2. Los principios que rigen a las Asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman - Sector Rumi Punku, 2022-2023, son la reciprocidad, solidaridad, confianza, democracia y respeto.

1.5. JUSTIFICACION

La presente investigación es importante porque da a conocer por qué se desarrollaron las asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman - Sector Rumi Punku, 2022-2023. Además, se han identificado y mostrado las estrategias y los principios que rigen a las asociaciones para satisfacer la necesidad común de sus asociados de tener un espacio de trabajo que les ayude a obtener mejores condiciones de vida.

Asimismo, esta investigación es de utilidad para los funcionarios del Ministerio de Cultura, la Municipalidad Provincial del Cusco y el MINCETUR.

Los diferentes funcionarios podrán utilizar este conocimiento para la elaboración de

proyectos de desarrollo integral, ordenanzas municipales y el Plan Maestro en beneficio de la población.

1.6. MARCO TEORICO

1.6.1. Teoría

Para exponer el problema de investigación, se destaca la teoría del asociativismo propuesta por Peixoto de Albuquerque (2004), que surge como resultado de una investigación exhaustiva sobre las prácticas asociativas. Según Peixoto de Albuquerque, el asociativismo es una de las prácticas sociales más antiguas, realizadas por individuos que buscan atender tanto cuestiones cotidianas como estrategias para consolidarse en su entorno. Este fenómeno se basa en una lucha por el poder y en la creación de proyectos civilizatorios diferenciados, lo que lo convierte en un proceso dinámico y contextualizado.

El autor define el asociativismo como el proceso mediante el cual uno o más individuos o grupos deciden reunirse de forma regular, aunque no necesariamente continua, para abordar demandas comunes. Este proceso busca el consenso sobre las diferencias, de manera que las decisiones se tomen en conformidad con principios éticos. Peixoto de Albuquerque describe el asociativismo como un conjunto de prácticas sociales situadas en contextos históricos y espaciales específicos, que reflejan la autonomía del grupo “nosotros”. Estas prácticas se fundamentan en la cooperación entre las personas y se guían por principios de reciprocidad, confianza, pluralidad y respeto, en un marco democrático.

El autor también señala que el asociativismo implica un conjunto de prácticas sociales destinadas a calificar la cooperación mediante la acción intencional de reunir individuos y sus fuerzas para generar un impacto mayor. En este sentido, la esencia del asociativismo radica en la división de ganancias, la unión de esfuerzos y el establecimiento de acciones colectivas. Peixoto

de Albuquerque destaca que, incluso los individuos más egoístas encuentran atractivo y seductor asociarse debido a las normas de convivencia fundadas en principios morales, ya que la interacción con otros y la capacidad de influir en sus vidas son inherentemente valiosas.

En su teoría, el autor identifica tres dimensiones esenciales del asociativismo:

1. Rechazo a la lógica economicista: Esta dimensión critica la reducción del accionar humano a la búsqueda racional del interés propio y la maximización del lucro como objetivo final de la cooperación.
2. Comprensión de la lógica social hegemónica: Aquí, el asociativismo se presenta como un espacio social plural que va más allá de la mera instrumentalización, permitiendo intercambios basados en intereses compartidos.
3. Ética: Esta dimensión se refiere a cómo los grupos e individuos, guiados por acuerdos mutuos y normas sociales, actúan de acuerdo con principios éticos, sin quedar restringidos por leyes o supersticiones.

El autor también indica que, en la organización de personas la unión está directamente ligada a satisfacer necesidades comunes y mejorar las condiciones de vida, cuyo resultado esperado es la posibilidad de continuidad del grupo. La participación en el asociativismo se realiza a través de la representación y puede originarse en diversos campos de la actividad humana, tales como asociaciones filantrópicas, vecinales, culturales, deportivas, sociales, de clase y de trabajo.

El presente trabajo de investigación se enfocó en las Asociaciones de trabajo, específicamente en las Asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman – Sector Rumi Punku, 2022-2023.

Según el autor, el asociativismo se caracteriza por los siguientes aspectos:

- Ser una sociedad civil sin fines de lucro, destinada a representar y defender los intereses de los asociados y mejorar su desarrollo técnico, profesional y social.
- Representar a los asociados en acciones colectivas, con representación política a través de federaciones y confederaciones.
- Tomar decisiones en asambleas generales, donde cada miembro tiene derecho a un voto y se limita a los objetivos establecidos por la organización, con responsabilidad compartida entre los asociados.

Los modelos asociativos deben entenderse como procesos mediante los cuales la sociedad civil se apropia de los espacios públicos y busca, a través del control democrático (asambleas, consensos), establecer formas de sociabilidad fundamentadas en la solidaridad.

Además, las estrategias sociales dentro del asociativismo permiten la gestión del bien común, promoviendo principios como la elección para el acceso y permanencia en el poder, el control de abajo hacia arriba, la transparencia y vigilancia organizada, lo que fundamenta la legitimidad del grupo y su compromiso con el bien común.

Por lo indicado, este trabajo de investigación trata el caso de tres asociaciones que están asentadas en el Sector Rumi Punku del Parque Arqueológico de Saqsaywaman. Con el fin de explicar la problemática de estudio, se tomó en cuenta la teoría del asociativismo expuesta por el autor antes mencionado.

Figura 1

Postulados de la teoría del Asociativismo



Nota: Elaboración propia

1.7. ESTADO DE ARTE

En relación con los trabajos previos sobre asociaciones, Flores y Meza (2017) realizaron un análisis en su tesis sobre las asociaciones de ahorro y crédito rotativo. Concluyeron que estas asociaciones están organizadas de manera consuetudinaria, adaptándose a las necesidades y realidades específicas de sus miembros. El proceso operativo de estas asociaciones se basa en normas que establecen beneficios, sanciones y obligaciones acordadas en asambleas. Los principios culturales que guían su funcionamiento se han transmitido a lo largo de generaciones, reflejando un profundo compromiso y reciprocidad entre los participantes.

Según los autores, los valores tradicionales presentes en estas asociaciones, como la solidaridad, confianza, democracia, redistribución y equidad, son fundamentales para asegurar un funcionamiento continuo y libre de irregularidades. Estos valores no solo fortalecen la cohesión interna del grupo, sino que también garantizan que las asociaciones operen de manera justa y equitativa, cumpliendo así con sus objetivos y manteniendo la confianza de sus miembros.

Abdelkhalek (2007) llevó a cabo un estudio sobre la economía social en Marruecos y Túnez, y descubrió que se basa en la creación de cooperativas, asociaciones y mutualidades por parte de pequeños productores. Estas entidades se enfocan en actividades de autoempleo y desempeñan un papel crucial en la economía de ambos países. Su funcionamiento se fundamenta en principios de solidaridad, ayuda mutua y trabajo en equipo, lo que permite a los miembros colaborar de manera efectiva para alcanzar objetivos comunes y mejorar sus condiciones económicas.

Además, Abdelkhalek observó que muchas de estas asociaciones surgieron para satisfacer necesidades básicas y que la mayoría de sus miembros son mujeres de áreas rurales, así como jóvenes y niños. Destacó que el esfuerzo y los logros de estos grupos han sido reconocidos tanto

por las autoridades locales como por ciudadanos y organizaciones internacionales involucradas en el desarrollo social y económico en la región.

Arenas (2014) analizó los factores que han dinamizado a la Asociación de Productores de Curahuasi desde el año 2005 hasta 2013. Según su estudio, los principios que guían esta asociación se basan en valores socioeconómicos ancestrales heredados de generaciones anteriores. Entre estos principios destacan la reciprocidad, solidaridad, identidad colectiva, respeto por el otro, respeto a la propiedad, primacía de la persona, confianza, cohesión social, democracia interna, autogestión, compromiso con la palabra y compromiso con el medio ambiente. Estos principios no solo reflejan una herencia cultural rica, sino que también contribuyen a la estabilidad y eficacia de la asociación en sus operaciones diarias.

Además, Arenas observó que la regulación de la asociación se basa en una combinación de derecho positivo y derecho consuetudinario. Sin embargo, subrayó que la costumbre jurídica consuetudinaria predomina sobre las normas legales formales. Esto indica que las prácticas y normas tradicionales juegan un papel crucial en la gobernanza de la asociación, resaltando la importancia de los sistemas de normas locales y tradicionales en la gestión y funcionamiento de estas organizaciones.

Coraggio (2011) identificó dos significados principales de la economía solidaria. En primer lugar, la economía solidaria se concibe como un sistema económico que asegura una base material para una sociedad justa y equilibrada. En segundo lugar, se define como un proyecto de acción colectiva destinado a contrarrestar las tendencias sociales negativas del sistema predominante, con el objetivo de construir un sistema económico colectivo más equitativo. Esta dualidad de significados refleja tanto la función estructural de la economía solidaria en el contexto social como su papel en la transformación de las dinámicas económicas actuales.

El autor también delineó los principios fundamentales que caracterizan a la economía solidaria. Estos principios incluyen el predominio del trabajo para todos, el acceso de los trabajadores a todas las formas de conocimiento, la operación solidaria, la reciprocidad, la autogestión colectiva, la producción socialmente responsable, la justicia social, la no explotación del trabajador y la redistribución. Estos principios no solo definen el funcionamiento de las iniciativas de economía solidaria, sino que también orientan sus prácticas hacia la creación de un entorno económico más justo y equitativo.

Cuito (2021) sostuvo que los principios socioeconómicos y el tipo de derecho que regula la Asociación de Productores Frutícolas del Valle de Limatambo se desarrollan simultáneamente. En esta asociación, los miembros relacionan las costumbres con los principios socioeconómicos que rigen su funcionamiento. Es crucial que estos principios sean valorados y practicados por todos los integrantes para mantener la cohesión y eficacia de la organización. Para formar parte de la asociación, las personas deben adherirse a estos principios, que son fundamentales para la dinámica interna de la misma.

Sin embargo, Cuito también destacó que el aspecto valorativo, aunque importante, no siempre se alinea de manera consistente con las acciones de los miembros. En ocasiones, las prácticas de los asociados pueden no reflejar completamente los principios valorativos establecidos. Esto sugiere que, aunque los principios socioeconómicos y el derecho consuetudinario se desarrollan en paralelo, la concordancia entre las normas valorativas y las acciones prácticas puede ser desigual.

En este sentido, las características del derecho consuetudinario coexisten con los principios socioeconómicos, pero no siempre se implementan de manera uniforme en las actividades diarias de la asociación.

En su investigación, Monzón (2006) destacó que ciertos sectores sociales han adoptado principios fundamentales que sustentan la economía social y facilitan la resolución de necesidades comunes. Entre estos principios, se encuentran varios aspectos clave. En primer lugar, se afirma la primacía de las personas sobre el capital, enfatizando la importancia del bienestar humano por encima de los intereses financieros. Además, se promueve la adhesión voluntaria y abierta, asegurando que todos los miembros puedan unirse a la organización sin restricciones indebidas.

Otro principio destacado es el control democrático por parte de los miembros, lo que garantiza que las decisiones se tomen de manera participativa y equitativa. También, se subraya la alineación de los intereses de los usuarios con el interés general, lo que permite que los objetivos individuales y colectivos estén en armonía. La defensa y aplicación de la solidaridad y la responsabilidad son esenciales para fomentar la cooperación y la ética en el funcionamiento de la economía social.

Además, Monzón enfatiza la autonomía en la gestión y la independencia de los poderes públicos, asegurando que las organizaciones puedan operar libremente sin interferencias externas. Finalmente, se establece la prioridad de servir a los miembros y a la comunidad por encima del lucro, lo que refleja el compromiso con el bien común y la sostenibilidad social en lugar de la maximización de beneficios económicos.

En su estudio sobre el caso de Argentina, Ravina y Ravina (2002) señalaron que las cooperativas, mutuales, asociaciones civiles, fundaciones y la economía social informal realizan actividades económicas guiadas por una serie de principios fundamentales. Entre estos principios, se destaca la democracia interna, que asegura que las decisiones se tomen mediante voto personal y directo de los miembros. Otro principio importante es la primacía de las personas sobre el capital, que pone énfasis en el bienestar y los derechos de los individuos por encima de los intereses

financieros.

Además, las organizaciones de economía social en Argentina promueven el fortalecimiento de redes solidarias y el apoyo mutuo, facilitando la resolución de problemas y necesidades comunes a través de la cooperación y la asistencia entre miembros. La redistribución de recursos es otro principio clave, asegurando que los recursos sean compartidos equitativamente entre los participantes. Finalmente, se destaca la participación activa de los miembros en la toma de decisiones y el control de las actividades, garantizando que todos los involucrados tengan voz en la gestión y funcionamiento de la organización.

Razeto (2002) argumentó que la economía de la solidaridad y el trabajo asociativo representa una forma innovadora de hacer economía, estableciendo un enfoque alternativo que redefine cómo se entiende y se practica la economía. Este enfoque ha dado lugar a la creación de nuevas formas de organizaciones económicas que se basan en principios de solidaridad, intercambios justos, cooperación, reciprocidad y mutualismo.

En este contexto, han surgido empresas y asociaciones que operan bajo estos principios, promoviendo un modelo económico que prioriza el bienestar colectivo y la equidad. Razeto también destacó que este enfoque pone énfasis en el conocimiento, las habilidades, la creatividad social y vida comunitaria, así como en valores humanos fundamentales. El objetivo principal es fomentar un desarrollo sostenible que respete tanto las dimensiones sociales como ambientales, contribuyendo a un equilibrio entre crecimiento económico y responsabilidad social y ambiental.

Sánchez (2000) señaló que las asociaciones operan como verdaderas escuelas de participación y democracia, fomentando proyectos comunes y promoviendo la solidaridad entre sus miembros. En este contexto, la economía social se define como el conjunto de actividades

económicas realizadas por grupos humanos para satisfacer necesidades que el gobierno o el sector privado aún no han abordado de manera efectiva. Estas organizaciones permiten a las personas unirse libremente en torno a proyectos e intereses compartidos, aunque el principio fundamental que las guía es la propiedad colectiva. Sin embargo, esto no siempre implica que todas las organizaciones sean cooperativas en el sentido estricto; algunas pueden respetar la propiedad privada mientras se adhieren a principios democráticos, de confianza y compromiso entre sus miembros.

Además, Sánchez destacó que, en países con menos recursos, como en América Latina y África, es frecuente encontrar no solo cooperativas y mutualidades, sino también pequeños productores, actividades de autoempleo, asociaciones de productores, redes de mujeres y organizaciones informales. Estas entidades se distinguen por su cohesión social y por prácticas de solidaridad, reciprocidad, identidad colectiva, confianza mutua, respeto por la propiedad y autonomía en la toma de decisiones. Todas estas características suelen estar reguladas por normas basadas en costumbres locales, lo que refleja la adaptación de estas organizaciones a su contexto cultural y social específico.

Urucahua (2018) expuso que los principios socioeconómicos que sustentan el funcionamiento de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Juan XXIII en Cusco son la autogestión, la reciprocidad, la identidad colectiva, la solidaridad, la democracia interna y el compromiso con el medio ambiente. Estos principios constituyen la base sobre la cual se organizan y operan las actividades de la cooperativa, promoviendo una estructura participativa y equitativa entre los miembros.

No obstante, Urucahua observó que la aplicación de estos principios no siempre es uniforme. En algunas circunstancias, ciertos principios pueden no regir con la misma rigurosidad

las acciones y decisiones de los miembros. Por ejemplo, aunque la autogestión y la solidaridad son fundamentales, en ocasiones pueden manifestarse de manera más prominente en contextos específicos, mientras que otros principios, como el compromiso con el medio ambiente, pueden no ser tan evidentes en todas las decisiones diarias. Esta variabilidad en la aplicación de los principios refleja las complejidades y desafíos que enfrenta la cooperativa en la práctica.

Las investigaciones sobre el asociativismo destacan que este fenómeno juega un papel crucial en la construcción de redes de apoyo mutuo y colaboración, elementos esenciales para la resiliencia¹ y el crecimiento de las comunidades. Un aspecto clave del asociativismo es su capacidad para unir esfuerzos y recursos en torno a objetivos compartidos, lo que facilita la resolución de problemas comunes y mejora el bienestar de los miembros.

Sin embargo, la efectividad del asociativismo está condicionada por la cohesión interna del grupo y la capacidad para gestionar los recursos de manera equitativa. Las diferencias en la aplicación de los principios asociativos y los desafíos específicos de cada contexto pueden influir en los resultados obtenidos, lo que implica que no todas las experiencias asociativas son igualmente exitosas.

En conclusión, el asociativismo emerge como una estrategia poderosa para enfrentar necesidades comunes y mejorar el bienestar de los miembros de una comunidad. Su éxito radica en la capacidad para unir esfuerzos y recursos, promoviendo un desarrollo más justo y equitativo. Las asociaciones, al fomentar un sentido de comunidad y solidaridad, contribuyen significativamente a la mejora de las condiciones de vida de sus integrantes.

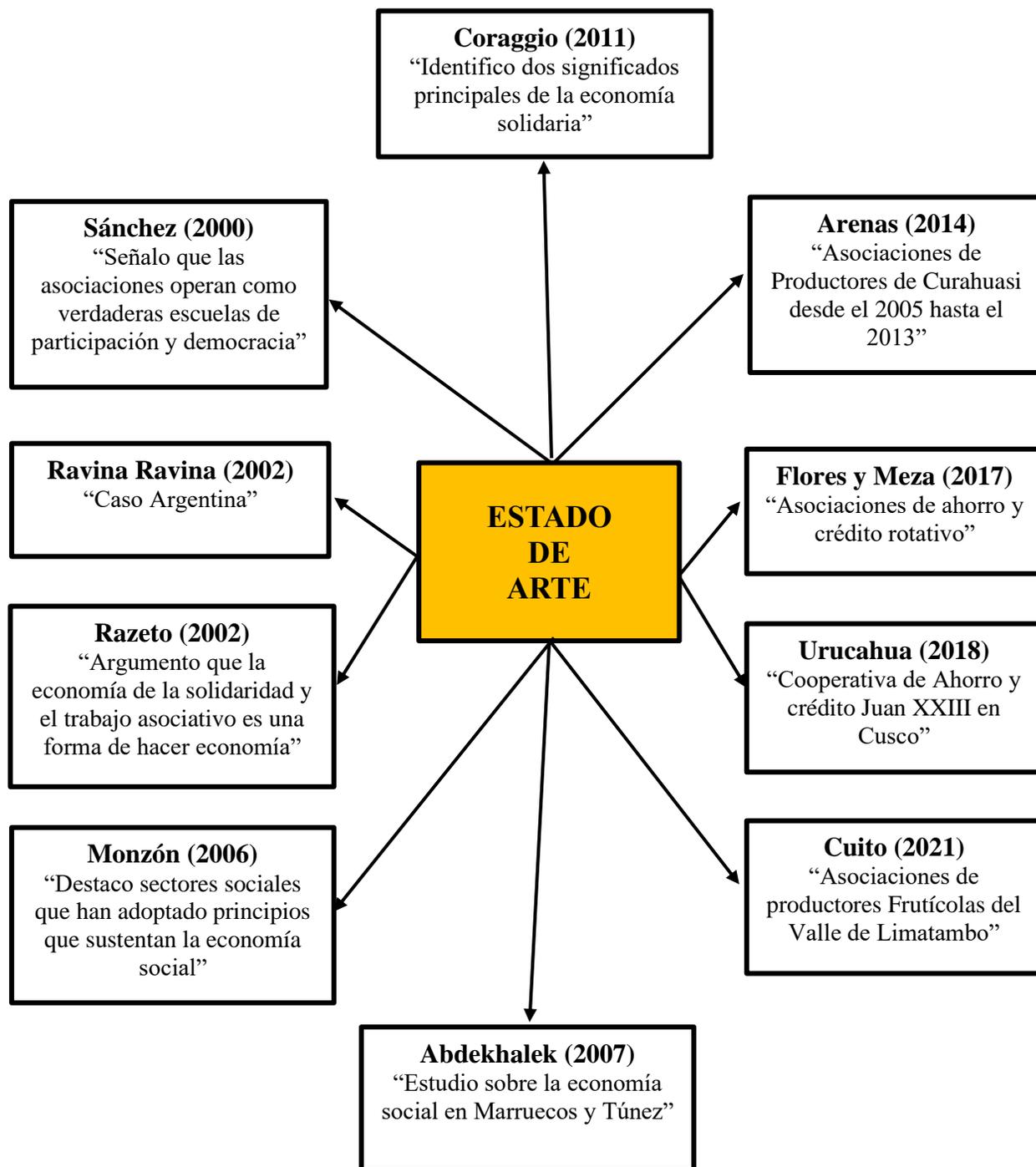
De las lecturas destacadas, se deduce que existen tres postulados clave respecto a las

¹ La **resiliencia** es la capacidad de una persona, comunidad o sistema para adaptarse, superar y recuperarse frente a situaciones adversas, estrés o crisis, manteniendo su bienestar y funcionalidad (López, 2021)

asociaciones: Primero, la formación de asociaciones permite a grupos de personas enfrentar problemas comunes, como el acceso a recursos, formación y mercados, de manera más eficiente. Al unirse en cooperativas o asociaciones, los miembros no solo comparten recursos y conocimientos, sino que también fortalecen su capacidad para negociar mejores condiciones y expandir sus oportunidades económicas. Segundo, las asociaciones se rigen por principios como la reciprocidad, el respeto, la solidaridad, la confianza, la cooperación y la identidad colectiva. Tercero, estas asociaciones están reguladas por normas y valores consuetudinarios que influyen en su funcionamiento.

En resumen, el asociativismo demuestra ser una herramienta eficaz para enfrentar desafíos comunes y mejorar el bienestar colectivo, promoviendo un desarrollo equitativo y fortaleciendo el sentido de comunidad entre sus miembros.

Figura 2
Estado de arte



Nota: Elaboración propia

1.8. MARCO CONCEPTUAL

- **Artesanía**

Se refiere al trabajo manual especializado en la creación de objetos únicos o tradicionales, valorados por su calidad y detalle en su elaboración. Los productos artesanales suelen reflejar técnicas tradicionales y la habilidad del artesano, destacándose por su valor cultural y estético (Risatti, 2007).

- **Asociaciones**

Las asociaciones son personas jurídicas que se caracterizan por carecer de ánimo de lucro y por no distribuir entre sus asociados las ganancias eventualmente obtenidas. La creación de una asociación no puede estar motivada por la obtención de ninguna ventaja económica para sus asociados (Chaves, 1999).

- **Condiciones de vida**

Se refiere al conjunto de circunstancias materiales y sociales que afectan el bienestar de las personas. Incluye factores como el nivel de ingresos, la calidad de la vivienda, el acceso a servicios de salud y educación, y la estabilidad laboral. Las condiciones de vida determinan en gran medida la calidad de vida y el bienestar general de los individuos (Sen, 1999).

- **Confianza**

Hace referencia a la opinión favorable en la que la persona o grupo es capaz de actuar de forma correcta en una determinada situación. La confianza es la seguridad que una persona tiene en otra o en algo. Es una cualidad propia de los seres vivos en especial de los seres humanos, puesto que, aunque los animales la poseen esto lo hacen de forma instintiva en cambio los seres

humanos para confiar en otra persona utilizan la conciencia (Tokeshi, 2009).

- **Democracia**

La democracia es un sistema en el que el poder es ejercido por los ciudadanos, quienes pueden participar directamente en la toma de decisiones o elegir representantes para que lo hagan en su nombre. En el contexto organizacional, esto se traduce en permitir que todos los miembros tengan voz en las decisiones importantes que afectan a la organización (Dahl, 1989).

- **Practica social**

La práctica social se refiere a las acciones y comportamientos que las personas desarrollan y mantienen en un contexto social específico. Estas prácticas están influenciadas por normas, valores y estructuras sociales, y contribuyen a la formación de la identidad colectiva y la cohesión dentro de la comunidad (Bourdieu, 1977).

- **Principios**

Se define como el conjunto de valores, creencias, normas que orientan y regulan la vida o una institución. Asimismo, los principios son el soporte de la visión, misión, la estrategia y los objetivos estratégicos. Tales principios se manifiestan y se hacen realidad en una determinada cultura, en la forma de ser, pensar y conducir a los seres humanos (www.economiasolidaria.org,2011).

- **Reciprocidad**

Es la proyección de la sociedad humana del principio físico de acción y reacción, puesto que la acción de un individuo, o la de un conjunto determinado de individuos, causa una reacción o un cambio en otro u otros individuos. Es un principio universal de conducta derivado del hecho

primario de que el actuar de acuerdo con sus propios instintos, los individuos están determinando una autorregulación que armoniza las relaciones dentro del grupo, en el que se sustenta no solo las maneras del intercambio de bienes y servicios, si no todas las formas del comportamiento social (Silva Santisteban, 1998).

- **Respeto**

El respeto consiste en reconocer y valorar la dignidad, los derechos y las opiniones de los demás. En los contextos organizacionales y sociales, es esencial para crear un ambiente de trabajo armonioso y colaborativo. Esto implica considerar las diferencias individuales y asegurar un trato justo y equitativo (Sen, 1999).

- **Satisfacción de necesidades**

Son requerimientos o deseos compartidos por un grupo de personas que pueden ser satisfechos de manera colectiva. Estos pueden incluir recursos, servicios o apoyo que los miembros del grupo necesitan para mejorar su situación o alcanzar objetivos comunes (Ostrom, 1999).

- **Solidaridad**

La solidaridad se basa en el apoyo mutuo y la unidad entre individuos o grupos, promoviendo el bienestar común y la justicia social. En contextos sociales y organizacionales, implica colaborar y ayudar a los demás, especialmente en momentos de necesidad, y fortalecer los lazos comunitarios (Durkheim, 1967).

Figura 3
Marco conceptual

Artesanía (Risatti, 2007)	Trabajo manual especializado en la creación de objetos tradicionales.
Asociaciones (Chaves, 1999)	Carecen de ánimo de lucro y se unen por un objetivo común.
Condiciones de vida (Sen, 1999)	Circunstancias materiales y sociales que afectan el bienestar de las personas.
Confianza (Tokeshi, 2009)	Es la seguridad que una persona tiene en otra o en algo.
Democracia (Dahl, 1989)	El poder es ejercido por los ciudadanos, por lo que todos participan en la toma de decisiones.
Práctica social (Bourdieu, 1977)	Acciones y comportamientos que las personas desarrollan y mantienen en un contexto social.
Principios (www.economiasolidaria.org , 2011)	Conjunto de valores, creencias, normas que orientan la vida o una institución.
Satisfacción de necesidades (Ostrom, 1999)	Deseos compartidos por un grupo de personas que pueden ser satisfechas de manera colectiva.
Respeto (Sen, 1999)	Reconocer y valorar la dignidad, los derechos y las opiniones de los demás.
Solidaridad (Durkheim, 1893)	Apoyo mutuo y la unidad para promover el bienestar común y fortalecer los lazos comunitarios.
Reciprocidad (Silva Santisteban, 1998)	Principio físico de acción y reacción, armoniza las relaciones del grupo.

Nota: Elaboración propia

1.9. DISEÑO METODOLOGICO

1.9.1. Método

El método de investigación que se aplicó es el deductivo, porque permite acopiar datos empíricos y hacer el análisis a la luz de la teoría del Asociativismo expuesta por Peixoto de Albuquerque (2004).

1.9.2. Técnica

La investigación se ha desarrollado mediante la técnica de la entrevista.

ENTREVISTA

- **Según su forma**

La entrevista que se realizó con los asociados fue estructurada o formal, porque se utilizó un cuestionario de preguntas abiertas y cerradas previamente elaboradas, por lo que las entrevistas se desarrollaron de modo directo, es decir cara a cara.

- **Según el número de participantes**

La entrevista fue colectiva, es decir, fue realizada por las dos tesis, lo que generó la relación de entrevistador-entrevistado.

- **Según la finalidad**

La entrevista fue de investigación. Esto permitió recopilar datos empíricos para explicar por qué se desarrollaron las asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman, Sector Rumi Punku, 2022-2023. A través de la entrevista, se identificaron las estrategias utilizadas y los principios que rigen a las asociaciones.

1.9.3. Unidad de análisis y observación

Tabla 1

Unidad de análisis y observación

UNIDAD DE ANALISIS	UNIDAD DE OBSERVACION
Asociaciones de artesanos: <ul style="list-style-type: none"> • Asociación de Artesanía en Piedra y Otros el Trono de Saqsaywaman • Asociación de Artesanos Productores Puqro Saqsaywaman • Asociación de Artesanos Productores de Fortaleza 	<ul style="list-style-type: none"> • Historia, ubicación, antigüedad, objetivos, número de socios y procedencia de las asociaciones. • Condiciones de vida (antes y después de pertenecer a una asociación). • Estrategias (formalización, relaciones de apoyo a entidades externas de limpieza y conservación, uso del idioma extranjero y vestimenta de identificación). • Principios (reciprocidad, solidaridad, confianza, democracia y respeto).

Nota: Elaboración propia

1.9.4. Población y muestra

a) Población

La población lo conforman tres asociaciones asentadas en el Sector Rumi Punku del Parque Arqueológico de Saqsaywaman, que hacen un total de 97 asociados, los cuales son:

Tabla 2

Población de estudio

NOMBRE DE LA ASOCIACION	N-° SOCIOS
Asociación de Artesanía en Piedra y Otros el Trono de Saqsaywaman	15
Asociación de Artesanos productores Puqro Saqsaywaman	18
Asociación de Artesanos Productores de Fortaleza	64
TOTAL	97

Nota: Tomado del componente social PANS – 2020

b) Muestra

De la población fijada, se decidió seleccionar a 6 informantes clave, organizados de la siguiente manera:

Tabla 3*Muestra de la población de estudio*

NOMBRE DE LA ASOCIACIÓN	N-° SOCIOS
Asociación de Artesanía en Piedra y Otros el Trono Saqsaywaman	2
Asociación de Artesanos Productores Puqro Saqsaywaman	2
Asociación de Artesanos Productores de Fortaleza	2
TOTAL	6

Nota: Elaboración propia

Se optó por elegir a dos personas por asociación debido a que todos sus miembros presentan las mismas características referidas en los indicadores del estudio. Esto permitió generalizar el resultado a través de dichos informantes clave.

Además, se entrevistó a los presidentes de cada asociación para obtener información sobre los primeros indicadores. Para ello, se utilizó un cuestionario con preguntas específicas para los presidentes de cada una de las asociaciones.

Asimismo, se utilizaron los estatutos de dos asociaciones como una fuente adicional para la recopilación de datos. Los estatutos proporcionaron información valiosa sobre la ubicación, los objetivos y los procedimientos internos de las asociaciones, permitiendo una comprensión más profunda de su funcionamiento.

Con relación a la muestra, se utilizaron las reglas de muestreo no probabilístico de tipo dirigido. Por lo tanto, es preciso esclarecer que esto no sería representativo debido a que no se ajusta a una fórmula estadística para fijar la muestra. Sin embargo, por ser una investigación cualitativa (en su variante de caso), no se ha seguido con la rigurosidad requerida, porque en estas opciones de diseños impera la flexibilidad. Esto permitió una exploración detallada y contextualizada de las asociaciones de artesanos, adaptándose a las necesidades específicas del estudio y proporcionando una visión más rica del tema investigado.

Los fundamentos han sido mencionados por Hernández, Fernández y Baptista (2003), quienes han advertido que la muestra de la población que se estudia no necesariamente debe ser representativa; incluso, la muestra puede ser toda la población. Pardo de Vélez y Cedeño (1997), también han suscrito que el “muestreo no probabilístico no se basa en el principio de probabilidades y lo utiliza el investigador por conveniencia, sin tener en cuenta el error de muestreo y, por tanto, de una parte, la muestra no necesariamente es representativa de la población” (p. 224).

1.9.5. Tipo de investigación

El tipo de investigación que se llevó a cabo fue explicativo, ya que permitió demostrar la relación causal indicada en la hipótesis.

1.9.6. Método de análisis

El método de análisis que se empleó en la investigación fue cualitativo, en su variante de caso. Las respuestas se transformaron en discurso narrativo mediante el análisis temático.

1.9.7. Prueba de hipótesis

La prueba de hipótesis se realizó mediante la utilización de un cuestionario de preguntas diseñado específicamente para recopilar datos relevantes relacionados con las variables del estudio. Para esto, los datos (respuestas) se han leído y releído, de los cuales se ha deducido conclusiones, que están expuestas en la narración por párrafos.

Este cuestionario, que se detalla en las páginas 149 a 150, permitió obtener respuestas estructuradas que facilitaban la evaluación de las hipótesis planteadas. Además, se empleó un bosquejo preliminar (ver página 148) como herramienta de planificación y guía para estructurar las preguntas del cuestionario y asegurar que se cubrieran todos los aspectos relevantes de la investigación. El uso del cuestionario y del bosquejo ayudó a sistematizar el proceso de recolección

de datos y a garantizar que la información recopilada fuera adecuada para probar las hipótesis establecidas, proporcionando una base sólida para el análisis posterior.

II. CAPITULO

REFERENCIA DEL AREA DE ESTUDIO

En este capítulo, se describirán los aspectos generales del lugar de estudio, incluyendo sus características geográficas, sociales, económicas y culturales, proporcionando un contexto detallado de la investigación.

2.1. ASPECTOS GEOGRAFICOS

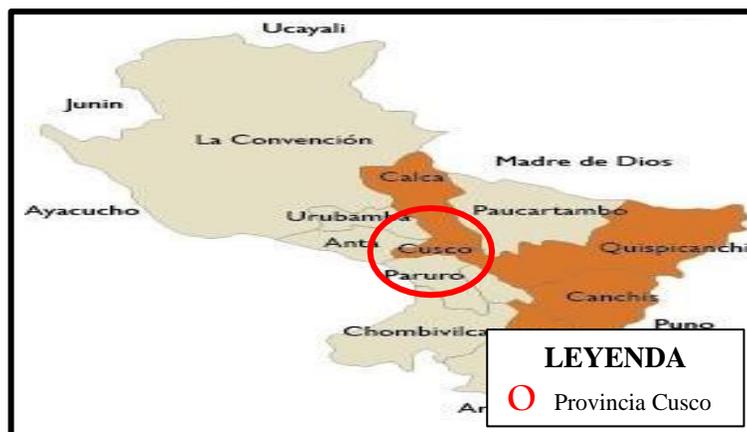
2.1.1. Ubicación geográfica del Parque Arqueológico de Saqsaywaman

El Parque Arqueológico de Saqsaywaman se encuentra en el distrito, provincia y departamento del Cusco, al norte de la Plaza de Armas. Está conectado con la ciudad por medio de andenes históricos que incluyen el palacio Inca de Qolqampata, actualmente conocido como la Parroquia de San Cristóbal (Plan Maestro - Parque Arqueológico de Saqsaywaman, 2017).

2.1.2. Altitud

El Parque Arqueológico de Saqsaywaman se ubica a una altitud de 3,620 m. s. n. m., sus coordenadas geográficas son: latitud Sur 13° 30' 33.75" y longitud Oeste 71° 58' 55.2252" (Silva, 2007).

Figura 4
Ubicación del departamento del Cusco



Nota: Tomado de internet [mapa del cusco -Búsqueda Imágenes \(bing.com\)](http://mapa.del.cusco-Búsqueda-Imágenes.bing.com)

Figura 5*Ubicación de la provincia del Cuzco.**Nota:* Tomado de internet<https://www.familysearch.org/es/wiki/Cuzco>**Figura 6***Ubicación del distrito Cuzco enfocando el PAS**Nota:* Tomado de internet [mapa del cuzco-Búsqueda Imágenes \(bing.com\)](#)**Figura 7***Ubicación del Sector Rumi Punku del PAS.**Nota:* Elaboración propia

2.1.3. Límites

De acuerdo con la Dirección Regional de Cultura del Cusco (2007), el sitio arqueológico limita con los siguientes lugares:

- Por el Norte: Con los cerros Senqa, Fortaleza y Bandorani.
- Por el Sur: Con la ciudad del Cusco.
- Por el Este: Con Quillawata, Sucusu Aucaylle, del distrito de San Sebastián.
- Por el Oeste: Con la quebrada y el riachuelo de Saphi.

2.1.4. Extensión

El sitio abarca aproximadamente 3,000 hectáreas y cuenta con 90 yacimientos arqueológicos visibles, según la Dirección de Investigación y Registro del INC-C (Plan Maestro - Parque Arqueológico de Saqsaywaman, 2017).

2.1.5. Vías de acceso

El Parque Arqueológico de Saqsaywaman, Sector Rumi Punku, cuenta con tres zonas de acceso: dos para vehículos y una peatonal.

Tabla 4

Vías de acceso al PAS – Sector Rumi Punku

CONTROL SAPANTIANA	CONTROL LLAULLIPATA	CONTROL PUQRO
		
<p>Ingreso peatonal desde la plaza de armas por San Cristóbal o Pumacurco.</p>	<p>Ingreso vehicular desde la plaza de armas por San Cristóbal.</p>	<p>Ingreso vehicular desde la plaza de armas por San Cristóbal o por Circunvalación.</p>

Nota: Elaboración propia

2.1.6. Clima

El clima en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman, Sector Rumi Punku, es frío y seco debido a su altitud. Las temperaturas pueden alcanzar hasta 20 °C durante el día, pero descienden considerablemente por la noche. El área experimenta dos estaciones principales: la temporada seca de abril a octubre, con días soleados y noches frías, y la temporada de lluvias de noviembre a marzo (Boleto Machu Picchu, s.f.).

2.1.7. Geografía

Según el Plan Maestro de Saqsaywaman, el PAS se encuentra en la formación geológica Calizzi Yunqueypata, donde se utilizan dos tipos de roca en las construcciones prehispánicas: caliza sedimentaria y diorita volcánica. Además, el parque incluye tres zonas de vida: Páramo muy húmedo sub-andino subtropical, bosque húmedo montano subtropical y bosque seco montano subtropical.

2.1.8. Flora

Según el Instituto de Medicina Tradicional del Ministerio de Salud (1992), en “El libro verde: Guía de Recursos Terapéuticos Vegetales”, el conjunto arqueológico de Saqsaywaman destaca por la abundancia de plantas medicinales que aún recolectan los lugareños, especialmente en los andenes y sus alrededores. Esto sugiere que Saqsaywaman podría haber sido utilizado en la época incaica para el cultivo de plantas con propiedades curativas.

Tabla 5
Plantas ubicadas en el PAS

FLORA		
Chachacomo	Muña	P'ata kiska
Molle	Tara	Retama
Queuña	Llantén	Manka Paki
Alq'ó Kiska	Ortiga	Pilli
Romero	Payco	Menta

Nota: Elaboración propia

2.1.9. Fauna

En el Parque Arqueológico de Saqsaywaman, especialmente en el sector Rumi Punku, se observa una gran variedad de fauna que incluye tanto animales como insectos. Entre las especies identificadas se encuentran el picaflor, el ratón de campo, el sapo buzo, el cuy salvaje, la comadreja y la araña doméstica (Silva, 2007).

2.2. ASPECTOS SOCIALES Y CULTURALES

2.2.1. Etimología del nombre de Saqsaywaman

Se ha encontrado información variada sobre el origen de la palabra Saqsaywaman. Las principales interpretaciones provienen de los vocablos quechuas cusqueños y son las siguientes:

Tabla 6
Etimología del nombre Saqsaywaman

QUECHUA	ESPAÑOL
Saqsay Waman	Halcon saciado
Saqsá Waman	Halcon jaspeado
Saqsá Uma	Cabeza jaspeada

Nota: Cuadro tomado del Plan Maestro – PAS

2.2.2. Festividades

a) Inti Raymi

La festividad del Inti Raymi fue oficialmente reconocida como Patrimonio Cultural de la Humanidad mediante la Ley N° 27431 del Congreso de la República del Perú (s.f.). Esta emblemática celebración, que tiene sus raíces en tiempos inmemoriales del Imperio Incaico, fue reanudada por primera vez el 24 de junio de 1944 en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman, y continúa celebrándose en el mismo lugar monumental hasta el día de hoy (Perú, s.f.).

Según el libro *"Los incas: Economía, sociedad y estado en la era del Tawantinsuyo"*, de Espinoza (1997), el Inti Raymi, también conocido como la Fiesta del Sol, era una de las

celebraciones más importantes y solemnes durante el periodo incaico. Esta festividad comenzaba con el solsticio de invierno, marcando el inicio de un nuevo ciclo agrícola. La ceremonia era cuidadosamente preparada y dirigida por el Sapa Inca, el soberano del imperio, quien se sometía a estrictos ayunos que incluían la abstención de sal, ají, chicha, y relaciones sexuales. Estos rituales de purificación reflejaban la importancia del evento y la reverencia con la que se abordaba.

Durante el Inti Raymi, toda la población del Tawantinsuyo participaba activamente en las ceremonias. Se realizaban ofrendas al Dios Sol, principalmente mediante el sacrificio de llamas, cuyos cuerpos eran incinerados en grandes hogueras. El fuego resultante era cuidadosamente recogido por sacerdotes para ser conservado en el templo durante todo el año. Esta festividad no solo servía para agradecer al sol por la prosperidad futura en las cosechas, sino también para reafirmar el poder y el dominio del Sapa Inca sobre las etnias sometidas. Además, durante el evento, los curacas (líderes locales) rendían cuentas de las mitas (trabajos forzados) realizadas por los trabajadores y demostraban su lealtad al soberano.

Figura 8

Escenificación del Inti Raymi realizado dentro del PAS



Nota: Tomado de internet [imágenes de inti raymi - Búsqueda Imágenes\(bing.com\)](https://www.bing.com/images/search?q=inti+raymi)

b) Warachikuy

La festividad del Warachikuy fue oficialmente instituida el 25 de abril del 2002 mediante la Ley N° 27708 del Congreso de la República del Perú, la cual la reconoce como una festividad ritual de identidad nacional. Esta celebración, de gran significado cultural, tiene lugar cada año el tercer domingo de cada mes en la explanada de Saqsaywaman. El evento es organizado anualmente por el Colegio Nacional de Ciencias, en un esfuerzo por mantener vivas las tradiciones ancestrales. Durante esta festividad, los estudiantes se encargan de escenificar el ritual de iniciación que era una práctica común durante la época incaica. Este rito no solo representa una forma de conmemorar la herencia cultural de los antiguos peruanos, sino que también sirve para educar a las nuevas generaciones sobre sus raíces históricas y culturales (Perú, 2002).

En contraste, Espinoza (1997) ofrece una perspectiva sobre otra importante festividad incaica: el Capac-raimi, que se celebraba en el mes de diciembre. Esta festividad marcaba el inicio del calendario inca y coincidía con el solsticio de verano, un momento de gran relevancia para los antiguos peruanos. El Capac-raimi tenía como objetivo primordial realizar el rito de iniciación o madurez de los adolescentes. Esta ceremonia de transición era crucial en la vida de los jóvenes, simbolizando su paso a la adultez y su preparación para asumir responsabilidades mayores dentro de la sociedad incaica. La celebración del Capac-raimi subraya la importancia que los incas otorgaban a los ritos de paso y a la formación de su juventud para mantener la cohesión social y la continuidad cultural (Espinoza, 1997).

Figura 9*Escenificación de Warachikuy realizado dentro del PAS*

Nota: Tomado de internet [imágenes del warachikuy-Búsqueda Imágenes\(bing.com\)](https://www.bing.com/images/search?imgd=pr&imgi=1&imgit=0)

2.2.3. Población

La población estará estimada en el siguiente cuadro, el cual se basa en el número de familias de los lugareños que residen dentro del Parque Arqueológico de Saqsaywaman. Esta estimación tiene en cuenta la estructura familiar y la distribución poblacional en el área del parque, proporcionando una visión general del contexto demográfico del sitio.

Tabla 7*Grupos poblacionales dentro del PAS*

GRUPO POBLACIONAL	AÑO DE FORMACIÓN	POBLACION ESTIMADA 1995	POBLACION ESTIMADA 2016
C.c. Yuncaypata	1969	55 familias / 300 personas	89 jefes de familia
C.c. Tambomachay	1987	46 familias / 240 personas	45 jefes de familia
C.c. Hullahqocha	1991	300 personas / 53 familias	90 jefes de familia
C.c. Fortaleza Salkantay	S/R		95 jefes de familia
Asociación civil agrícola Pucara	S/R	43 familias / 145 personas	14 jefes de familia
G.C. San Cristobal de Puqro	1969	10 familias / 45 personas	14 jefes de familia
A.P.V. Villa San Blas	1967	20 familias / 85 personas	25 jefes de familia
A.P.V. Tambillo	1980	70 familias	S/R
A.G.C. Kallachaca	1979	10 viviendas	62 empadronados

A.G.C. Los Huertos	1979	-----	112 socios
--------------------	------	-------	------------

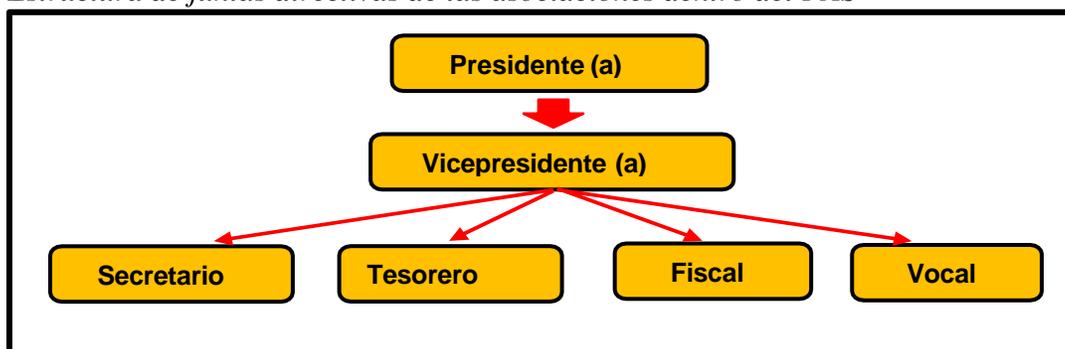
Nota: Tomado de los Planes de conservación paisajístico del PAS (*).
Información de ex dirigentes comuneros (**). Diagnóstico del IIUR (***)

2.2.4. Componentes de la junta directiva por asociación

Según los estatutos de las asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman – Sector Rumi Punku, 2022-2023, cada asociación cuenta con una junta directiva organizada de la siguiente manera:

Tabla 8

Estructura de juntas directivas de las asociaciones dentro del PAS



Nota: Elaboración propia recopilada de los estatutos

2.2.5. Orden de días laborales por asociación

Las asociaciones de artesanos ubicadas en el sector Rumi Punku del Parque Arqueológico de Saqsaywaman tienen establecidos días rotativos para la venta de sus productos, según se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 9

Orden de ocupación del lugar de trabajo en el PAS

DÍA	NOMBRE DE LA ASOCIACIÓN
Lunes	Asociación de Artesanía en Piedra y Otros el Trono de Saqsaywaman
Martes	Asociación de Artesanos Productores de Fortaleza
Miércoles	Asociación de Artesanos Productores Puqro Saqsaywaman
Jueves	Asociación de Artesanía en Piedra y Otros el Trono de Saqsaywaman
Viernes	Asociación de Artesanos Productores de Fortaleza
Sábado	Asociación de Artesanos Productores Puqro Saqsaywaman
Domingo	Asociación de Artesanía en Piedra y Otros el Trono de Saqsaywaman

Nota: Elaboración propia

2.2.6. Tipo de asambleas

Tabla 10

Tipo de asambleas

ASAMBLEAS	
Asambleas ordinarias	Realizadas cada cierto periodo de tiempo establecido según cada asociación.
Asambleas extraordinarias	Realizadas por situaciones importantes

Nota: Elaboración propia recopilada de los estatutos

2.3. ASPECTO ECONOMICO

2.3.1. Comercio

Dentro de las actividades comerciales del Parque Arqueológico de Saqsaywaman, varias asociaciones se dedican a la venta y producción de artesanía. A continuación, se presenta un cuadro que ilustra las principales asociaciones involucradas y sus respectivas actividades:

Tabla 11

Asociaciones ubicadas dentro del PAS

Asociaciones en el PAS	NOMBRE DE LAS ASOCIACIONES	N-°
Rumi Punku - Zona Monumental Saqsaywaman	Asociación de artesanos productores Puqro Saqsaywaman	18
	Asociación de artesanía en piedra y otros el Trono Saqsaywaman	15
	Asociación de artesanos productores de Fortaleza	64
Cristo Blanco	Asociación de artesanos Cristo Blanco (ADACB)	10
Q'eqo	Asociación de productores artesanos Q'eqo	12
Tambomachay	Asociación de artesanos ayllus del inca Tambomachay	21
	Asociación de artesanos tejido a punto Tambomachay-Cusco	8
	Asociación de artesanos productores Tambomachay	7

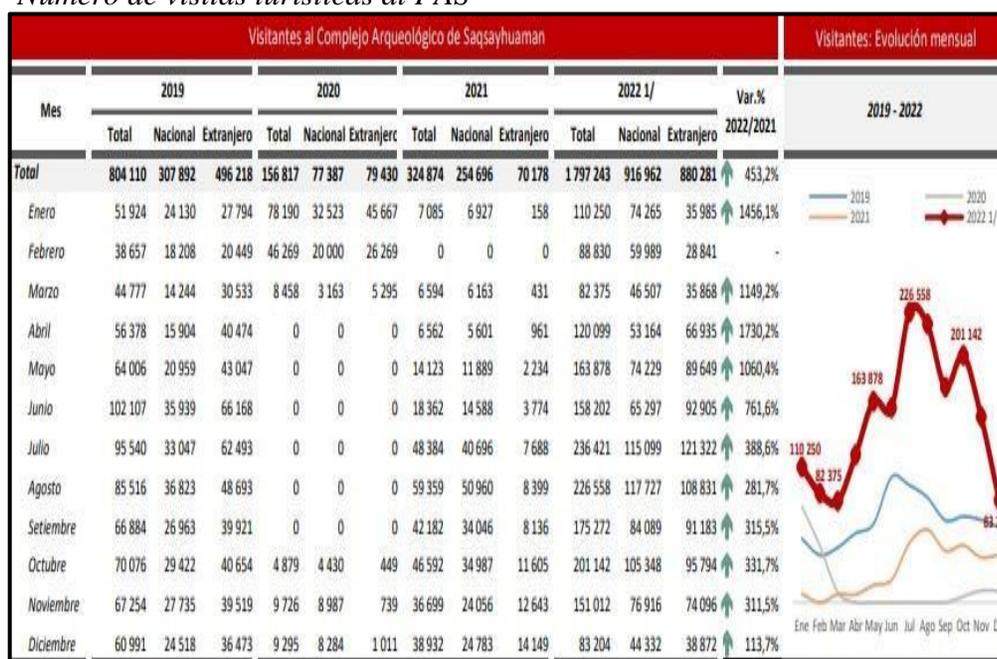
Nota: Tomado del Componente Social PANS-2020

2.3.2. Turismo

El Parque Arqueológico de Saqsaywaman, uno de los destinos turísticos más destacados en Cusco, forma parte del circuito conocido como las “cuatro ruinas” en el boleto turístico. Este sitio atrae anualmente a una gran cantidad de turistas, tanto nacionales como extranjeros. En 2022, el

parque recibió 1,797,243 visitas, lo que representa un aumento del 453.2% en comparación con el año anterior. Este notable incremento se atribuye a la inclusión en el conteo de otros sitios como Qenko, Puka Pukara y Tambomachay. Entre los visitantes, el 51% fueron nacionales y el 49% extranjeros.

Figura 10
Número de visitas turísticas al PAS



Nota: Tomado del Ministerio de Cultura - MINCETUR

III. CAPITULO

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. ASOCIACIONES DE ARTESANOS EN EL PARQUE ARQUEOLOGICO DE SAQSAYWAMAN SECTOR – RUMI PUNKU

Se realizaron entrevistas a los tres presidentes de las asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman.

3.1.1. Historia de conformación

Las asociaciones de artesanos establecidas en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman se desarrollaron con el objetivo de encontrar un espacio permanente para la venta de artesanías. A pesar de que muchos aspiraban a unirse a asociaciones ya existentes, sus solicitudes fueron rechazadas. Esto llevó al desarrollo de nuevas asociaciones, que reunieron a personas dedicadas a la producción y venta de artesanías que necesitaban trabajar. A continuación, se presentan narraciones sobre la historia de la creación de estas asociaciones:

“Era, nosotros éramos 12 personas nomás que hemos intentado entrar aquí a la playa. Después de un año que ingresó la asociación Pucro, hemos entrado. Pirateábamos nosotros antes; 12 personas, algo de 12 personas, hemos ingresado primerito. Después, ya la comunidad ha querido ingresar y así hemos hecho, así como pelea, para poder ingresar. Hemos hecho turnos, toda la comunidad. Pero nosotros, las 12 personas, ya vendimos; ya después de un año de Pucro hemos entrado. Cuando Pucro ha entrado, después de un año, nosotros hemos ingresado formal a vender. Porque más antes pirateábamos acá, acá arriba. Después de eso, de las 12 personas, como ya éramos 12 personas, ya estaban, total, las dos asociaciones; ya nos estaban haciendo problema. Entonces, ha invitado nuestro presidente a toda la comunidad; han invitado, por eso han entrado algunas señoras de la comunidad. En ese entonces, el presidente del grupo era el presidente de la comunidad de Fortaleza. Nosotros hemos pirateado años; nuestros hijitos eran pequeñitos, nos quitaban nuestra mercadería así. Años hemos estado pirateando, algo de 10 a 20 años así; nosotras, cuando hemos sido chibolas, todavía hemos pirateado. Nosotras también. Nosotros hemos intentado solicitar a las asociaciones que nos dejen entrar, pero no nos querían aceptar; no querían. Ellos decían que eran productores, pero, claro, algunos eran productores y algunos no eran, pues. Nunca han querido, ni los de Pucro; nunca hemos presentado solicitud así para entrar, entonces, no nos han aceptado. Y así, por esos motivos, así, como se han querido pelear con nosotros, hemos entrado 12 personas. Entonces, para hacer fuerza, hemos invitado a la comunidad, para hacer fuerza, para que puedan dejarnos vender en ahí adentro. Porque a nosotras mucho nos acuchaban las dos asociaciones, demasiado.

Nosotras hemos invitado a todas de la comunidad; el presidente ha querido formar todo eso la asociación. Hemos formado con él más. El presidente no venía a vender; a piratear no, pero su señora sí venía a vender. Junto a nosotros ha venido, por eso él nos ha ayudado. Por eso hemos entrado; el presidente no venía a vender; a piratear no, pero su señora sí venía a vender. Junto a nosotros ha venido; por eso él nos ha ayudado, por eso hemos entrado por el presidente. Nos ha ayudado, y ya después otro presidente venía así, y así hemos entrado, pues acá, así hemos vendido.” (*Narración de V. S., 40 años – presidenta de la Asociación de Artesanos Productores de Fortaleza*)

“Son otros compañeros que nos han antecedido. Al próximo año vamos a cumplir 50 años; el 20 de septiembre es nuestro aniversario; este año cumplimos 49. Yo voy perteneciendo a la asociación desde el 80. Según a lo que le comento, cuando yo vine ya encontré un sindicato, y me comentan que había personas que empezaron a trabajar con tallados de piedras y en ese entonces todavía no existía una organización ni una asociación. Entonces, mmm... dice que venía la Municipalidad, el Ministerio de Cultura; en ese entonces era Patronato. El Ministerio de Cultura se llamaba Patronato en ese entonces; dice que ellos fueron perseguidos, les seguían, no querían que existiera ninguna persona que venda. Entonces eso ha hecho que se junten y formar un sindicato. Habían formado un sindicato; entonces, yo ya he encontrado formado ya. Yo presenté mi solicitud y me aceptaron; entonces, desde ese momento formé parte del sindicato. Bueno, el sindicato, la existencia del sindicato fue hasta el 90, creo. Ahí, Fujimori entra y disuelve y empieza a disolver el sindicato. Pasamos a ser asociación, Asociación de Trabajadores en Artesanías en Piedra y Otros el Trono; después ya nos formamos como asociación.” (*Narración de C., 55 años – presidente de la Asociación de artesanía en piedra y otros el Trono de Saqsaywaman*)

“Yo soy artesano desde mi corta edad, productor en escultura en piedra; entonces, hace años, había una organización en la playa de estacionamiento, esta playa, y yo proveía trabajos a ellos, y ellos vendían. Ellos, en su mayoría, casi al cien por ciento, eran esposas de los trabajadores del Ministerio de Cultura. Por entonces, INC Patronato, arqueología y todo eso. Y como yo era artesano, yo había solicitado para que me incluyeran asociarme, porque es otra organización también; entonces, me han denegado. Después de dos años, nuevamente intenté. No me aceptaron; entonces, si yo vivo acá, soy artesano directo y ellos son comerciantes, ¿cómo no me pueden incluir? En ese entender, es como yo empecé a formar mi organización, juntando a varios artesanos de la zona; entonces, así lo hice y me ha costado una lucha. Nos hemos constituido, y al constituirlo, lo hemos inscrito en registros públicos. Con eso hemos entrado a vender. Claro, que ha habido una batalla donde ellos decían que no podían entrar, ¿por qué? Pero, lamentablemente, las leyes no solamente son para una sola. Entonces, me apoyaron, por entonces INC, los funcionarios que trabajaban en el Parque, y así hemos logrado ingresar a trabajar ahí adentro. Desde ahí, ya nos hemos constituido y nos han trasladado aquí. Pero ya somos parte del patrimonio dentro del parque. Claro, ha sido una lucha bien molestosa; han venido, han llamado a sus hinchas de la policía, todos han venido. Pero, como me presenté, dije que yo soy artesano y los señores nunca me han aceptado a mí, entonces se lamentan ahora; hemos debido aceptar uno, que ahora que tenemos una competencia, una gran cantidad de personas. Antes, la Asociación El Trono estaba; ellos nomás se lucraban, años han trabajado, y toditas esas señoras eran esposas de los trabajadores del Ministerio de Cultura, INC. Claro, más antes era Patronato; de ahí ha pasado a Arqueología, y luego al INC, y ahora último es Ministerio de Cultura. Ha sido una cadena. Yo he solicitado que me dejen trabajar a los de la Asociación El Trono. Yo pedí que me asocien a su organización; supuestamente ellos me decían: nosotros somos asociados, entonces asócieme, ¿cuánto es? Entonces, no me quisieron dar. Por entonces, no me quisieron dar. Por entonces, claro que me han dicho: estamos cobrando 500 soles. Estamos cobrando; por entonces, ahora será como 5000 soles.

Pero decían: no nos deja el director, el INC; a nadie más podemos incluir. Por esas molestias, me he dado el gusto de hacerles competencia. Yo he juntado gente; por eso he constituido yo a la asociación. He cogido a personas que producían artesanía; por eso nuestro nombre es Asociación de Artesanos Productores de Artesanía. Entre productores, nosotros producíamos; solo así nos ha ayudado la institución también. Nosotros no éramos comerciantes; a las personas que yo cogí necesitaban trabajo, necesitaban de mí, porque ellos también producían, repartían a las diferentes tiendas; repartían a las tiendas de la Plaza de Armas. Así, mi esposa iba a vender a la Plaza de Armas, iba muy lejos y bajaba. Antes no había colectivos; ahora hay colectivos. Era bajar abajo a pie, regresar a las 7 de la noche, 8 de la noche, un martirio. Habiendo acasito, que podía venir en un par de minutos y llegar y vender y regresar a la casa, era cerca. Entonces, no me consideraron eso; por eso es que yo, entonces a los artesanos que trabajaban y producían, los he juntado: vamos a juntarnos y vamos a pelear. Y así hemos luchado; así se ha hecho realidad nuestra asociación. En un principio, eran puros productores varones, y ya después las esposas han venido a vender, porque nosotros producíamos en la casa nomás; ¿qué vamos a poder producir y estar acá nomás? En un principio hemos venido a vender solo varones, casi una semana, un mes así, hasta que se tranquilicen las señoras. Las del Trono eran bien rebeldes. Nos querían agredir así. Cuando se ha calmado, ya hemos cambiado con las esposas. Nosotros le hacíamos la salvaguardia a las esposas, por si suscitaba algún incidente. Hemos estado un mes así. Íbamos en turno los varones para resguardar, así, para que no haya peleas. Primero, entramos los varones a vender y ya después las esposas nos reemplazaron, porque también teníamos que producir. Las esposas antes no tenían un trabajo o alguien quien les brinde un trabajo. No había. El varón producía y tenía que buscar dónde negociar su trabajo. Siempre necesitábamos un mercado, y por negligencia de ellos es que he formado una asociación. Hemos entrado a trabajar, lo cual dio a las esposas un lugar donde trabajar. Ya tenían prácticamente su producto mismo, directamente lo vendíamos, mientras que las señoras compraban y ganaban de eso. El producto era más caro que de lo que producían.”
(*Narración de A., 61 años, presidente de la Asociación de artesanos productores Puqro Saqsaywaman*)

Las narraciones demuestran que uno de los principales objetivos de las asociaciones fue unificarse como grupo, debido a la necesidad común de contar con un espacio estable para la producción y venta de artesanías. Previo a su conformación, compartían características similares en términos económicos y laborales, lo que motivó la búsqueda de unión. Asimismo, la negativa de ingreso de los artesanos a la asociación pionera del Parque Arqueológico de Saqsaywaman impulsó la creación de nuevas asociaciones, lo que resalta el deseo de autonomía y autoorganización.

3.1.2. Ubicación por asociación

A través del desarrollo de las asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de

Saqsaywaman, se ha establecido en sus estatutos la ubicación específica de sus actividades dentro del parque.

Es importante señalar que solo se obtuvieron dos estatutos completos, ya que una de las asociaciones se mostró reacia a proporcionar su documento debido a problemas previos con los funcionarios del Ministerio de Cultura, lo que ha generado una actitud reservada respecto a su información interna. A pesar de esta limitación, se ha observado una notable similitud entre los estatutos disponibles, lo cual permite ofrecer una visión general aplicable a las tres asociaciones en cuestión. A esto se añade lo siguiente:

Estatuto de la Asociación de artesanía en piedra y otros el Trono de Saqsaywaman: “ART. 2°. - La asociación fija como su domicilio la playa de estacionamiento del Parque Arqueológico de Saqsaywaman S/N del distrito, provincia y región del Cusco”.

Estatuto de la Asociación de artesanos productores Puqro Saqsaywaman. “ART. 2°. - el domicilio de la asociación está ubicado en el Sector de Pucro Saqsaywaman S/N, del distrito, provincia y región del Cusco”.

Según los dos estatutos obtenidos, las asociaciones de artesanos han definido específicamente su ubicación dentro del Parque Arqueológico de Saqsaywaman. Esto incluye el lugar exacto donde iniciaron y realizan actualmente sus actividades laborales.

Esta disposición estatutaria es importante, ya que proporciona a las asociaciones un marco organizativo para establecerse dentro del parque. Al fijar su ubicación de manera exacta, las asociaciones logran asegurar un espacio físico para llevar a cabo sus actividades de producción y venta de artesanías en el PAS. Esta delimitación no solo les otorga un reconocimiento formal, sino que también les ha permitido mantener una presencia continua en el lugar.

3.1.3. Antigüedad por asociación

Es fundamental considerar la trayectoria de cada una de las asociaciones a lo largo del tiempo, destacando su antigüedad desde su fundación hasta la actualidad. Según las narraciones,

estas asociaciones tienen una historia de más de veinte años dedicados a la venta de artesanías en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman. A continuación, se presentan las narraciones sobre su establecimiento:

“Tiempo ya llevamos; será algo de 20 años así, más. Tenemos 24 años y el siguiente vamos a cumplir 25 años. Como le había mencionado primero, hemos pirateado; debido a que las otras asociaciones nos denegaron el ingreso, nosotras, con la ayuda del presidente de la comunidad Fortaleza, formamos una asociación. Cuando entramos a vender, fue un martirio. No fue nada fácil, señorita; ¡ayy, lo que hemos pasado! Nos han insultado de todo, de pies a cabeza, hasta la punta de nuestros cabellos nos han insultado. Era difícil para entrar, no era fácil así para entrar; nos han hecho guerra los del Trono, Puqro, de todo nos han dicho. De todo hemos pasado, pero así que nos han insultado de todo, así hemos permanecido. ¿Qué vamos a hacer, si esto es nuestro trabajo? Casi un año hemos estado en confrontación; poco a poco se estaba calmando, pero seguían. En un año hemos logrado bien, bien estar allá. Nosotras no hemos tenido el resguardo de nuestros esposos; hemos entrado desde un principio con fuerza, solo mujeres. No ha habido el caso de que primero vengan los esposos y después las esposas; no ha habido eso. Nosotras hemos logrado eso, nosotras mismas. El Ministerio también era contra de nosotros; ha sido llevado nuestro presidente de la comunidad a la comisaría. ¿Qué cosa no hemos pasado? Y todavía en ese entonces, a mí no sé para qué me han elegido, cargando a mi hijito en la espalda. No había plata, nada; terrible era. En ese entonces he luchado, de aquí para allá, presentando documentos, así, porque me habían elegido; no sé para qué. Para ingresar a esto era terrible; como le dije, el Ministerio contra de nosotros era, más apoyaba a las otras asociaciones. Incluso, nuestra junta directiva ha sido encarcelada. Antes había un bus; verdecito era, había un puesto aquí en Llaullipata; ahí encarcelados eran nuestras juntas directivas. El Ministerio estaba en contra de nosotros; no quería que trabajemos dentro del parque. Nuestro aniversario es en enero.” *(Narración de V. S., 40 años – presidenta de la Asociación de artesanos productores Fortaleza de Saqsaywaman)*

“Mas o menos, dice que se formó por el 74 o 75, entonces si yo he venido el 80, son 50 o 60 años.” *(Narración de C., 55 años – presidente de la Asociación de artesanía en piedra y otros el Trono de Saqsaywaman)*

“La asociación tiene 23 años de fundación; nuestro aniversario es el 10 de mayo.” *(Narración de A., 61 años – presidente de la Asociación de artesanos productores Puqro Saqsaywaman)*

Las narraciones evidencian que la mayoría de las asociaciones tienen una trayectoria de más de veinte años como artesanos dedicados a la venta de artesanías en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman – Sector Rumi Punku. Esta larga historia resalta la perseverancia y lucha de los asociados para establecerse y hacer valer su derecho a trabajar en un espacio que les permita generar ingresos.

La antigüedad de estas asociaciones no solo refleja su estabilidad, sino también su evolución y adaptación a las circunstancias cambiantes del entorno en el que trabajan, lo cual ha favorecido a la continuidad del grupo.

3.1.4. Objetivos por asociación

Una vez establecidas, las asociaciones en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman definen, a través de sus estatutos, los objetivos que deben cumplir como grupo para mantener su organización. Entre estos objetivos se encuentran: defender el derecho al comercio, mejorar las condiciones de vida de sus miembros, promover buenas relaciones entre asociados basadas en principios, así como generar capacitaciones y la búsqueda de convenios con otras instituciones.

Los respectivos estatutos indican:

Estatuto de la Asociación de artesanía en piedra y otros el Trono de Saqsaywaman: “Tiene como finalidad garantizar la defensa en el derecho del libre trabajo como comerciantes y artesanos productores del Cusco. Los objetivos son: A.- La defensa en la actividad del comercio referido a la venta de productos artesanales en general y otras actividades conexas o anexas. B.- Garantizar el desarrollo de su trabajo a través de la producción de artesanía, bisutería, platería, tallados en piedra y madera, telares muñequería, cerámica, tejidos, souvenir, fabricación de instrumentos musicales y otros afines C.- Buscar la solidaridad, cooperación, respeto mutuo y confraternidad entre los asociados. E.- Buscar las mejores condiciones de vida de sus miembros tanto en lo moral, social, económico, cultural. F.- Fomentar la capacitación técnica y tradicional de los artesanos. G.- Organizar eventos, charlas y auspicios para el desarrollo de la artesanía. H.- Suscribir contratos y convenios de cooperación técnica y financiera con instituciones públicas o privadas, tanto nacionales como extranjeras. I.- Participación en actividades cívicas, culturales y sociales.”

Estatuto de la Asociación de artesanos productores Puqro Saqsaywaman: “ART. 5.- La defensa en la actividad del comercio referido a la venta de productos artesanales en general y otras actividades conexas o anexas B.- garantizar el desarrollo de su trabajo a través de la producción de artesanía C.- buscar la solidaridad, cooperación, respeto mutuo y confraternidad entre los asociados. E.- buscar las mejores condiciones de vida de sus miembros tanto en lo moral, social, económico, cultural. F.- fomentar la producción, capacitación técnica y tradicional de los artesanos. G.- organizar eventos, charlas y auspicios para el desarrollo de la artesanía. H.- suscribir contratos y convenios de cooperación técnica y financiera con instituciones públicas o privadas, tanto nacionales como extranjeras. I.- participar en actividades cívicas, culturales y sociales. J.- realizar actividades de ayuda mutua entre los asociados miembros de la asociación con el fin de desarrollar y mantener la solidaridad humana, técnica, financiera y demás con estricto respeto a la legislación vigente y deplorando actividades sancionadas por ley.”

Los estatutos de cada asociación reflejan de manera clara y precisa sus objetivos fundamentales. Estos documentos son importantes porque delinear los principios que guían las actividades de las asociaciones, promoviendo la cooperación, solidaridad, respeto, confraternidad entre los asociados y metas específicas orientadas hacia la mejora continua de sus condiciones de vida, enfatizando la importancia de mejorar las condiciones económicas de los asociados y sus familias. Todo ello incluye contar con estabilidad laboral y acceso a ingresos para ofrecer mejores oportunidades educativas y de salud a sus miembros.

3.1.5. Número de asociados por asociación

Cada una de las asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman cuenta con un padrón de miembros que incluye tanto a mujeres como a varones. En total, las asociaciones están integradas por 27, 22 y 20 miembros, respectivamente. Sin embargo, este número ha comenzado a disminuir debido a una nueva normativa impuesta por el Ministerio de Cultura, que ha reducido el límite de miembros permitidos a 15 por asociación para vender artesanías en el parque. Frente a ello, los tres presidentes de cada asociación han manifestado lo siguiente:

“Aurita, somos 27 personas así; todos, todititos, pertenecemos a la comunidad Fortaleza. Con las llamitas más, somos parte de la comunidad, pero las llamitas son aparte; no están dentro de la asociación; a ellas no se les cuenta. Pero todo con las señoras de las llamitas. También, una sola comunidad somos, uno solo; nadie hay que no es comunero; todititos son.” (*Narración de V. S., 40 años – presidenta de la Asociación de Artesanos Productores de Fortaleza*)

“Como 21 personas; conmigo eran 22. En ese entonces, predominaban siempre mujeres; más eran señoras. Yo entré a trabajar con libros, con guías turísticas; antes había un señor que se llamaba Julio Corbacho; él editaba guías, pero guías bien bonitas, y era legalmente registrado en INDECOPI y todo eso... Entonces, empecé a vender libros, postales, y luego empecé a ir a Lima, de otras editoriales; libros también, guías también, y yo vendía eso y, después, rollos para cámaras fotográficas, porque antiguamente se utilizaban cámaras fotográficas. Posteriormente, entran cámaras digitales, y poco a poco los rollos van desapareciendo, hasta que finalmente en el mercado desaparecen las cámaras con rollo. Y empezó a invadir cámaras digitales; eso también permaneció poco tiempo; después de eso también ha muerto. Entonces, tuve que dedicarme a vender libros, no más, y ya

posteriormente, el Ministerio nos plantea que usted no puede vender libros, sino artesanías. Por ahí ya pasé a artesanía.” (Narración de C., 55 años – presidente de la Asociación de artesanía en piedra y otros el Trono de Saqsaywaman)

“Bueno, en realidad, con los fundadores que ya no están, somos 20. Mantenemos esa relación de los 20 porque, al principio, hemos presentado 20 personas; los 20 estamos manteniendo. Ahora, el Ministerio acá nos ha reducido los espacios solo para 15 personas; si tienen 20, tienen que turnarse y así estamos trabajando. El Ministerio de Cultura toma la decisión de reducir el número de socios ya después de la pandemia. Porque antes hemos estado los 20; después de la pandemia nos ha reducido... Primero nos dijo 10, pero no hemos aceptado; ¿qué iba a hacer de los otros? Entonces, con 15 nos han aceptado. Cada asociación viene con 15. La asociación empezó a trabajar con 20 miembros; cuando se retiraron los de Fortaleza, cuando pertenecían, han quedado cupos; eso más bien hemos completado. Pero el Ministerio tiene la primera relación desde un principio, los 20, entonces los 20 deben mantenerse. Igual para el otro; igual para el otro, la asociación que tiene más debe de turnarse a los 15 que nos ha dado.” (Narración de A., 61 años – presidente de la Asociación de artesanos productores Puqro Saqsaywaman)

Las narraciones han demostrado que las asociaciones están conformadas por grupos de más de quince personas, tanto hombres como mujeres. A pesar de las restricciones impuestas por los funcionarios del Ministerio de Cultura, las asociaciones continúan desarrollando sus actividades grupales, lo que fortalece la unión de los asociados.

3.1.6. Procedencia por asociación

La procedencia de los miembros de las distintas asociaciones de artesanos del Parque Arqueológico de Saqsaywaman es diversa, abarcando tanto comunidades cercanas como zonas urbanas de Cusco. Existen asociaciones donde todos sus integrantes proceden del mismo lugar, en otros se observa unificación con personas que proceden de diferentes lugares. A continuación, se presentan las narraciones de los presidentes sobre este aspecto:

“Todititos pertenecemos a la comunidad Fortaleza, nadie hay que no es comunero, todititos son.” (Narración de V. S., 40 años – presidenta de la Asociación de Artesanos Productores de Fortaleza)

“La mayoría, algunos viven acá; acá viven como dos o tres, creo, y el resto de mis compañeros viven por San Blas, por acá cerca, y yo vivo en Santiago y mi compañera vive acá en Q’enqo. Nosotros no pertenecemos a las comunidades; nosotros somos los iniciadores de este tipo de negocio acá en Saqsaywaman. Nosotros hemos iniciado; ya después, posteriormente, vienen las comunidades de acá y de arriba.” (Narración de C., 55 años – presidente de la Asociación de Artesanía en piedra y otros el Trono de

Saqsaywaman)

“Sí, aurita, en el momento casi el 80% es. Hay uno nomás que viene de Fortaleza; en Fortaleza había como 6. Ellos también, cuando se han formado, dijeron que pertenecemos allá y que ya están entrando. Nos vamos a ir. Y les dije: vayan nomás, traten de engrosar más a su asociación. Entonces, se fueron. Hay uno nomás que viene; dos personas nomás vienen. La mayoría pertenece a la asociación Puqro. Somos solo tres que no pertenecemos; uno pertenece a la Villa San Blas, la otra señora de la comunidad campesina de Fortaleza y otro de Laullipata. No pertenecemos a ninguna comunidad. Mi sector es otro sector de Fortaleza.” *(Narración de A., 61 años – presidente de la Asociación de artesanos productores Puqro Saqsaywaman)*

En general, a pesar de la diversidad en la procedencia de los asociados, la mayoría pertenece a las mismas comunidades. Esta unificación en la procedencia fue clave para la creación de las asociaciones, ya que permitió establecer un mínimo de socios para su formación, basándose en necesidades y objetivos comunes. Los lazos de unión entre los asociados han fortalecido la colaboración dentro de cada asociación.

3.2. CONDICIONES DE VIDA

Para la investigación, es crucial entender las condiciones de vida de los asociados antes y después de unirse a sus respectivas asociaciones. Esto ayudará a explicar por qué se desarrollaron estas asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman, específicamente en el sector de Rumi Punku.

3.2.1. Condiciones de vida antes de formar parte de la asociación

En relación con esto, los informantes mencionan que, antes de unirse a sus respectivas asociaciones, la mayoría poseía una situación económica precaria, con la excepción de una persona (entrevista 4). Entre los aspectos mencionados se encuentran ingresos bajos, trabajos temporales o informales, dependencia familiar (economía ligada al ingreso de otros familiares) y actividad laboral inestable. Esto se confirma en las siguientes entrevistas:

“Claro, antes, como recién inicias, como todo joven y como todo cuesta, no tienes mucho dinero; no, entonces no alcanzaba con el dinero de mi esposo nada más” *(V. S., 40 años)*.

“Casi no sé de las compañeras, pero en mi caso, yo vendía antes en el mercado; siempre, de niña, a mí me ha gustado hacer negocio; vendía hierba, vendía pasto, vendía huevo, vendía helado. Desde mi niñez me ha gustado vender. Me nacía vender. Mi situación económica era más o menos; para sobrevivir no más trabajaba. La situación era difícil; difícil se conseguía la plata” (*B.*, 53 años).

“Yo, la verdad, verdad, yo siempre le he ayudado a mi mamá porque, como te digo, mi papá era vigilante; mi mamá trabajaba. O sea, como mi papá era vigilante, mi mamá se vino a vivir aquí con nosotros, niños, y mi mamá empezó a trabajar. Por ejemplo, ella vio que había carros de turismo, guías que necesitaban comer y tomar. Entonces, mi mamá empezó a hacer comida; vendía gaseosas. Entonces, a eso yo le ayudaba; entonces, de ahí, poco a poco, puso su pensión. Cuando yo me independicé, directamente yo pasé a ser socia porque dos veces postulé a la universidad; entonces, como no la cogí, dije: mejor me quedo aquí trabajando. Antes no tenía trabajo; solo ayudaba a mi mamá para alguna propina” (*A. G.*, 55 años).

“Bueno, yo me dedicaba a otras actividades. Yo me considero una persona que he sido independiente desde un principio; por ejemplo, yo he sido independiente económicamente de mi esposo. Yo siempre he tenido dinero trabajando con mucho esfuerzo, porque el dinero no se consigue fácil. En el caso de mis compañeras, no sé cómo habrá sido su caso, pero en mi caso siempre he tenido dinero; yo, cuando entré a trabajar, o sea, a los 4 años después de que se forme la asociación, tenía trabajo como siempre” (*M. Q.*, 67 años).

“Antes trabajaba por destajos, pero no era un trabajo tan fijo y me apoyaba con mi chacrita; a veces eso vendía. Tenía animalitos, tenía que vender ovejitas, gallinas. Mmm... las señoras del mercado, antes era difícil porque criar un ganado no era fácil; se enfermaba, se tondornaba; entonces, fracasabas. Y cuando vendías, tenías algo de platita, ¿no? Antes, mi nivel económico era bajo; no tenía mucho dinero, como no había trabajo. Tenía mis hijas pequeñas estudiando así” (*G. Q.*, 43 años).

“Era diferente; antes yo tenía 22 años y no tenía trabajo; entonces, a mí me ha dado como un puesto de trabajo para llevar algo, siquiera para mi hogar. No tenía trabajo; este trabajo ha sido como un sustento para mi hogar. Mi economía no era buena; no tenía dinero. Para mí, fue como un rescate poder vender dentro del parque. Gracias a este trabajo he podido ayudar económicamente a mi familia” (*Y. B.*, 45 años).

Las entrevistas indican que las condiciones de vida precarias de los asociados, debido a la inestabilidad laboral, ingresos bajos, trabajo informal y dependencia económica, se convirtieron en una necesidad común para la creación de las asociaciones.

Según los informantes, antes de unirse a la asociación, no tenían empleos estables, solo algunos trabajos ocasionales o informales, y en casos extremos, ninguno. Esto se refleja en las siguientes respuestas:

“Por ejemplo, yo, en mi caso, no trabajaba antes; en mi casa nada más paraba, pero algunas compañeras tenían un pequeño trabajito para ganar algo, pero no tenían un trabajo seguro

como este. Por ejemplo, antes tomaban foto; otros tenían tiendita en el mercado y otras eran amas de casa, no más” (V. S., 40 años).

“Mis compañeras entraban con sus llamitas y, bien vestiditas, entraban al parque y bajaban abajo a la plaza y a sus alrededores, para que se hagan tomar fotos con los turistas, y así se ganaban su dinerito. Tenemos un acuerdo en el que se puede elegir entre vestirse típicamente y traer a tu llamita para hacerte tomar fotos, o vender artesanía, y nosotras hemos elegido vender” (B., 53 años)

“No tenían. Algunas trabajaban vendiendo comida en la calle y pocas en el mercado. Casi la mayoría no tenía trabajo” (A. G., 55 años).

“En mi caso, siempre he tenido un trabajo; siempre me ha gustado trabajar. Yo trabajaba en cualquier cosita para poder tener dinero” (M. Q., 67 años).

“No tenía, solo paraba en mi chacra y a veces me cachueliaba con algunos trabajitos” (G. Q., 43 años).

“En mi caso, señorita, era pirateando dentro del Parque Arqueológico. Llevaba adentro a vender tallados en piedra; lo que mi esposo fabricaba, yo iba a vender dentro del parque clandestinamente; no debía hacerme ver por los vigilantes del parque porque, si no, me quitaban. A eso yo me dedicaba. Como era jovencita, era hábil para vender ahí adentro. Mi esposo generaba artesanía y yo entraba a vender. Y cuando ya vendía dentro de la asociación, ya no tenía que escaparme o esconderme de los vigilantes; más seguro era. En eso ha cambiado mi trabajo. Una vez, estando en la asociación, era mi trabajo más estable” (Y. B., 45 años).

Según los datos recopilados, la mayoría de los informantes no tenían empleos estables antes de unirse a las asociaciones, pues se dedicaban principalmente a realizar pequeños trabajos informales para obtener ingresos económicos. En casos más específicos, algunas mujeres solo se dedicaban al hogar y nunca habían percibido un salario o cualquier tipo de ingreso. Por lo tanto, la falta de trabajo y estabilidad laboral condujo al desarrollo de las asociaciones en el PAS.

En cuanto al estado emocional de los asociados respecto a sus condiciones de vida antes de unirse a las asociaciones, los informantes mencionan que vivían con preocupación constante debido a la falta de dinero, trabajo, inestabilidad laboral, empleo informal y responsabilidades familiares. Esto se reflejaba en tristeza, ansiedad, estrés e inseguridad, lo que afectaba su bienestar emocional. Por lo tanto, las entrevistas indican:

“Antes, bueno, estaba un poco preocupada porque no tenía mucho dinero. Tengo hijos pequeños, entonces el dinero no alcanzaba, no, y eso era una preocupación. Vivíamos cada día el presente, el día a día; más que todo, en el grupo te juntas” (V. S., 40 años).

“Siempre he estado bien, más o menos; no totalmente feliz, no todo es alegría en la vida; siempre hay inquietudes. Como le decía antes, solo trabajaba para sobrevivir, entonces tampoco es que haya estado totalmente feliz” (*Bertha, 53 años*).

“Tenía antes una vida tranquila; solo preocupada porque no tenía trabajo” (*A. G., 55 años*).

“Sí he sido una persona feliz; no me quejo; por eso uno escoge y decide tener una pareja para ser feliz. Yo era una persona contenta; claro que, como todo ser humano, también tenía problemas” (*M. Q., 67 años*).

“Vivía preocupada porque no había ingreso. Antes, cuando trabajaba en eso de la artesanía, a veces me pagaban; a veces no me pagaban; para tal día, para más tarde; con lo que tenía de la chacra, con eso no más. No me alcanzaba, y como mis niñas estudiaban en el colegio, en la escuela. Sola paraba antes, me llevaba las cosas a mis amigas de la ciudad y, con eso, hacía mercado. Hasta que me paguen con el trabajo que he hecho, no te pagan puntual” (*G. Q., 43 años*).

“Antes vivía de forma regular; exactamente feliz no era, porque a veces los vigilantes del parque me quitaban mis trabajos en piedras y eso me hacía poner triste; incluso lloraba. No tenía trabajo, señorita; eso me preocupaba y me bajaba la moral. Había mucho conflicto con el ministerio. Pero después, ya no; ya. Con más tranquilidad podía trabajar yo, sin ninguna preocupación. Ya no me perseguían. Más que todo, ya después me sentía más tranquila y feliz porque ya tenía un sustento seguro para llevar a mi hogar. Claro que con mi esposo hemos pasado momentos felices, pero también tristes, porque no éramos profesionales ninguno de los dos” (*Y. B., 45 años*).

La mayoría de las entrevistas evidencian que el estado emocional de los asociados se ve afectado por la precariedad laboral y la dificultad para generar ingresos antes de unirse a las asociaciones. Según los entrevistados, la mayoría ha expresado preocupación por la falta de empleo fijo y la dificultad para obtener ingresos. En varias ocasiones, han recurrido a actividades económicas informales, lo cual aumenta su inquietud ante la posibilidad de ser sorprendidos. Esta situación ha generado sentimientos de miedo y tristeza al enfrentar estas circunstancias.

3.2.2. Condiciones de vida después de formar parte de la asociación

Tras unirse a las asociaciones de artesanos, los informantes mencionan haber mejorado sus condiciones de vida, especialmente en términos laborales, lo que les ha permitido cubrir sus gastos. Sin embargo, hay una excepción (entrevista 4). Las siguientes entrevistas confirman esta mejora en sus condiciones de vida desde su incorporación a las asociaciones:

“Más que todo, me ha cambiado económicamente; teníamos para solventar la familia, la

casa no, y algunas cosas no” (V. S., 40 años).

“Los cambios, pues, podría decir es que antes trabajaba en varias cosas, y no tenía un trabajo fijo, pero ahora ya tengo mi trabajito fijo, ya vendo solo artesanía, ya no vendo en el mercado. También, tengo un poquito más de dinero, fijo, por así decirlo. Dinero para otras cositas, porque antes solo trabajaba para sobrevivir, pero ahora puedo comprarme otras cositas” (B., 53 años).

“En que tengo que ser disciplina en el trabajo, tener un horario y mantener una disciplina, porque el trabajo no es para cuando tú quieres. Ahora genero ingresos y tengo una estabilidad mensual para solventar mis gastos” (A. G., 55 años).

“Yo no he experimentado ningún cambio; sigo siendo la misma persona: humilde, sencilla, amable, respetuosa. No he cambiado; lo único que podría decir que ha cambiado es mi lugar de trabajo. Por otro lado, no” (M. Q., 67 años).

“Ahora me siento más tranquila porque tenemos entrada con el pandero que jugamos; eso sacamos y nos ahorramos. Y también, gracias a esto, tengo amigas con otras asociaciones; por ejemplo, me llevan al AGRA, que es un banquito comunal de un grupo de emprendedoras. De ahí sacamos platita para cuatro meses y ahí ya también tenemos nuestro ahorrito. En esos 4 meses que terminamos de pagar, ya tenemos fecha exacta para pagar y, después, podemos pagar. El AGRA me garantiza con este mi trabajo; como somos compañeras de asociación, ellas también nos garantizan. Hay compañeras que sacan de otros bancos, pero si quiera con esto ya tenemos garantía hasta para sacar préstamo. Sin esto no se puede sacar ni préstamo. Pero sí sacaba préstamos para mis hermanos en Caja Cusco; se los sacaba yo, como ellos pagan puntual y yo se los garantizo para ellos con mi trabajo. Jugando panderito jugaba y así podía ahorrar si quiera para pagar la universidad de mi hija. Con otras asociaciones más jugábamos, pe. Nos decían: tú quieres jugar, decían: tanto está. A veces, cuando era arto, nos juntábamos con otra compañera y poníamos mita a mita; por ejemplo, 50 soles diario y poníamos a 25; así, de esta manera, podemos ahorrar. También jugamos canastón. Cada sábado ponemos 20 soles y eso lo juntábamos para que en Navidad ya tengamos si quiera canastón. A veces, ese dinero lo prestábamos entre socias y con un interés daba la otra persona o con interés devolvíamos. Esas cositas hacemos aquí en grupo. Antes, cuando yo sola trabajaba, no se podía, entonces, desde el momento que yo entré a trabajar aquí, ya se podía” (G. Q., 43 años).

“Como ya tenía un trabajo estable, he podido llevar apoyo económico a mi familia. Porque no tenía antes trabajo y no sabía en qué trabajar; una vez que formamos la asociación, ya tenía un trabajo seguro, estable. Y el dinero servía para el sustento de la casa. He podido ayudar a pagar de la luz, comprar azúcar, arroz o algunos antojos que tenían mis hijos. Yo me sentía más a gusto y más tranquila con mi trabajo” (Y. B., 45 años).

La mayoría de las entrevistas muestran que los asociados han logrado generar e incrementar sus ingresos económicos gracias a la estabilidad laboral, lo que al mismo tiempo ha mejorado su estado emocional. En algunos casos, para quienes esta es su primera experiencia laboral, ha sido una oportunidad para experimentar lo que significa generar su propio dinero. Asimismo, al estar asentados en un lugar fijo, les resulta más fácil solicitar préstamos.

Ser parte de una asociación les ha proporcionado un trabajo estable y la oportunidad de socializar con otros miembros, lo que ha llevado a la creación de lazos de amistad entre ellos y un sentimiento de felicidad. Además, algunos mencionan sentir tranquilidad por tener un empleo seguro, mientras que para otros la felicidad proviene de tener un espacio donde trabajar, compartir experiencias entre asociados y usar este espacio como un punto de liberación de problemas, encontrando comprensión y apoyo emocional entre los miembros. A esto se tiene las siguientes respuestas:

“Me siento más tranquila, feliz porque, cuando estamos en nuestro lugar de trabajo, por lo menos podemos sentarnos, hablar unas bromas, compartir nuestros huaynos, almorzar si quiera juntos ahí, conversando; si quiera eso no; piqchar nuestra coca. En la casa que vas a piqchar sola, pues, pero aquí sí nos piqchamos nuestra coca. Tanto emocionalmente como económicamente me siento mejor, porque a veces, cuando venimos renegando porque nos hace renegar el esposo, los hijos o algunos familiares, acá te desahogas; aquí te olvidas de todo, ¿no?” (V. S., 40 años).

“Después de formar parte de la asociación, al menos en mi caso, me sentía más segura, más feliz, podríamos decir, porque ya tenía un lugar donde venir a trabajar; ya no estaba a la deriva; además, me sentía un poco más contenta porque aquí ya tenía compañerismo; nos reíamos, hacíamos bromas; era como un pequeño momento para reír y bromear. O sea, este lugar me dio cierta estabilidad, eso yo creo” (B., 53 años).

“Tranquila, porque ya tenía un puesto de trabajo, me sentía en confianza con mis compañeras porque conversamos sobre cosas; nos enteramos de muchas cosas” (A. G., 55 años).

“Por mi parte, yo sigo siendo una persona feliz; nada en mí ha cambiado. Pero, como le decía en el caso de mis compañeras, ellas, creo que como antes no tenían trabajo, creo que fueron felices cuando entraron a trabajar aquí. Pero yo siempre he sido feliz” (M. Q., 67 años).

“Ahora vivo más tranquila, sin preocupación, feliz; ya tenemos ya todo de acá. Me siento feliz con mi compañera; compartimos el plato, da la vuelta, compartimos nuestra comida, nos contamos nuestros problemas. Si, digamos, yo tengo actividad de un familiar, les digo y me colaboran; no con lo que me hice amigos aquí en el trabajo” (G. Q., 43 años).

“Me sentía más tranquila. También, más feliz porque, como mi trabajo era estable, ya podía llevar dinero a mi familia para los gastos del hogar, más que todo. Como ganaba dinero, me sentía feliz. Muy feliz” (Y. B., 45 años).

Según las entrevistas, la mayoría indica que pertenecer a su asociación ha proporcionado a los asociados un espacio no solo para trabajar, sino también para socializar y crear lazos de amistad. Este ambiente de apoyo emocional y compañerismo ha contribuido a mejorar su bienestar

emocional. La estabilidad laboral ha generado un sentido de seguridad que, junto con la oportunidad de compartir experiencias, ha resultado en una mayor felicidad y satisfacción en sus vidas.

El hecho de contar con un espacio fijo para la venta de artesanías ha permitido a los asociados incrementar sus ingresos. Aunque el aumento no es considerable, les ha permitido cubrir mejor sus gastos y adquirir artículos que antes no podían comprar. A esto se suman las siguientes respuestas:

“Claro, un poco, no mucho, no, pero esto ayuda en los gastos de la casa; como no tenía trabajo antes, ahora puedo, por ejemplo, comprarme algunas cosas no” (*V. S., 40 años*).

“Sí, sí he aumentado mis ingresos; antes vendíamos diario, había más ingreso económico. En la playa de estacionamiento vendíamos bastante. Nuestras vidas han mejorado porque nos compraban, no más, los turistas. Entonces, teníamos más dinerito para lo que necesitábamos. Cada situación de cada compañera era diferente. Si han aumentado nuestros ingresos, ya puedes tener tu plata propia y ya no tienes que mirar el bolsillo a tu esposo” (*B., 53 años*).

“Claro, desde que formé parte de la asociación, desde el inicio, mejoré mis ingresos económicos, claro. Por ejemplo, mi esposo también trabajaba y, haciendo una bolsa común, hemos podido comprar nuestro carrito, nuestra casita; hemos educado a nuestros hijos” (*A. G., 55 años*).

“Claro, he incrementado mis ingresos cuando vine a vender aquí artesanía; claro, no es lo mismo. Sí ganaba dinero en la agricultura. También he trabajado en otras actividades, no solo en la agricultura. Pero vender aquí, claro que me ha ayudado a tener más dinero que antes, porque antes no era así el turismo, sino más bien se ganaba más dinero en aquellos años; uff, había bastante dinero con el turista cuando comenzamos a vender artesanía, porque nosotros vendíamos en el parqueo de autos. Y ahí teníamos mucha venta” (*M. Q., 67 años*).

“Claro, porque, al aumentar mi mercadería, he podido comprar mis cositas; todo lo que yo quería, para comprar” (*G. Q., 43 años*).

“Sí, sí he incrementado mi ingreso; sí vendía muy bien; ya no era como antes que me tenía que esconder o tenía que vender clandestinamente; tenía ya dinero estable. Porque vendía todos los días y todos los días también llevaba dinero a mi familia. Pero ahora ya es diferente porque ya no vendemos todos los días y hay mucha más competencia. Porque el turista tiene más opciones para comprar en las diferentes tiendas de artesanía del Cusco. Antes no había eso, así que el turista compraba bastante aquí en el parque” (*Y. B., 45 años*).

Según los datos, todos los entrevistados afirman haber mejorado relativamente sus ingresos económicos en comparación con antes. Es importante mencionar que, inicialmente, cuando se

fundaron las asociaciones, el Parque Arqueológico estaba distribuido de manera diferente, ubicándose cerca de la zona monumental, en la playa de estacionamiento. Esto facilitaba el contacto con los turistas y ofrecía mayores oportunidades de venta. En contraste, hoy en día, cada asociación dispone de solo 2 a 3 días a la semana para vender sus artesanías, lo que genera ingresos, aunque en menor medida en comparación con años pasados.

Según los informantes, esta situación ha facilitado el acceso de los asociados a servicios básicos como salud y educación para sus familias. Las siguientes entrevistas respaldan esta afirmación:

“Sí, es que antes, cuando yo no trabajaba, yo tenía que esperar el sueldo de mi esposo y, para poder comprar, tenía que esperar, pues no tenía, pues, para poder comprar. Entonces, sí o sí tenía que esperar a que le paguen a él y, así, pues, hacer las compras. Pero ahora, como ya tengo ingresito, no, no será todo, pero ya puedo comprar, ¿no? Antes, cuando no alcanzaba, tenía que comprar lo más baratito, caminar, cotizarme, ¿no? Ahora puedo comprar mejores cositas ya. Ahora puedo ir a la clínica cuando estoy mal; porque cuando vas al hospital se demora mucho para que te atiendan” (V. S., 40 años).

“Yo siempre he tenido SIS. Era gratuito y sigue siendo gratuito. A mis hijos sí he hecho estudiar; los he apoyado. A mis hijos les he ayudado a pagar su mensualidad porque estudiaban en universidad particular; siquiera para el pasaje o propina les ayudaba. El vender acá me ha ayudado a apoyar a la pareja; siquiera con los gastos de la casa, siempre, pues” (B., 53 años).

“Sí, porque nos levanta la moral y nos empodera ganar nuestro propio dinero. Sí, es más fácil acceder, porque antes, cuando ibas al hospital, hacías cola; ahora puedes ir a una clínica, por lo menos” (A. G., 55 años).

“Claro, señorita, tengo más; cómo le puedo decir, desde que vendí artesanía he tenido más dinerito y ese dinerito me ha ayudado a, por ejemplo, poder ir a un doctor particular. Una vez me recuerdo que me puse mal y, pues, no tenía, usted sabe, señorita, que tienes que hacer cola en la posta. Sí, pero yo ya me sentía mal, así que mis familiares me llevaron a una clínica; ellos quisieron pagar las boletas, pero yo les dije que no, que yo iba a pagar porque yo tenía mis ahorritos, así que, normal, yo pagué. No quería que ellos gasten su dinerito. Además, desde que he vendido en el parque, ya no tengo que hacer tanto esfuerzo físico; solo es ofrecer al turista; ya no tengo que trabajar en la agricultura, que antes era más cansado” (M. Q., 67 años).

“Sí, claro, ahora, desde que estoy en la asociación, yo no voy a atenderme al hospital; ahora voy a un particular; puedo pagar, ¿no?, para que me atiendan más rápido. A mis hijos les he podido pagar su academia para que entren a la universidad” (G. Q., 43 años).

“Siempre he tenido el SIS y mis hijos siempre han estudiado en colegio nacional. Más que todo, el dinero ha sido destinado para la educación de mis hijos y para la comida, más que todo. Mis hijos a veces me pedían dinero para un viaje del colegio; en su viaje de promoción

les he ayudado. Les daba dinero a mis hijos para que compren sus materiales de trabajo. También, para los útiles escolares, cuando mi hijo se iba a pasear, le daba su propina. He gastado también en las academias, más que todo en estudios superiores; como son jóvenes, también siempre quieren comprarse sus cositas, y eso les daba sus gustos” (*Y. B., 45 años*).

Los datos recopilados demuestran que todos los entrevistados han accedido a servicios básicos como salud y educación. Gracias a las ganancias generadas, han podido acudir a clínicas para recibir atención médica y asegurar la educación de sus hijos. Este aumento en sus ingresos les ha proporcionado los recursos necesarios para facilitar el acceso de sus hijos a universidades nacionales o privadas.

Además, los informantes señalan que, desde su incorporación a las asociaciones, los asociados han logrado implementar prácticas de ahorro gracias a la estabilidad laboral. Sin embargo, debido a la pandemia, hicieron uso de sus ahorros; a esto se suma la modificación de los días laborales que poseían antes del COVID-19. Las entrevistas confirman lo siguiente:

“Sí, he podido ahorrar antes porque veníamos a vender diario, pero en la pandemia se ha gastado todo. Ahora estamos tratando de ahorrar; jugando canastoncito, estamos poniendo una cuota de 20 soles; así, de este año, ya vas a tener algo” (*V. S., 40 años*).

“Después de la pandemia ya no se ha podido ahorrar, pero antes de la pandemia sí he podido ahorrar muy bien. Jugábamos pandero dentro de la asociación, entonces ya teníamos dinero; jugábamos pandero de 50 soles, 35 soles, y eso ahorrábamos. Ese dinero ha sido destinado para ahorro. Para la pandemia hemos ahorrado. Para sobrevivir la pandemia, he gastado en tratarme; he contratado enfermera para toda mi familia. Nos hemos contagiado de COVID; a mi mamá se lo llevó, a mi hermano se lo llevó. En sus tratamientos y medicamentos he gastado el dinero. Después de la pandemia ya no he podido ahorrar porque entrábamos de 5 en 5 para vender y no se vendía mucho. También, lo que he ahorrado he gastado en mi hijita; ella tenía varios problemas, entonces le he ayudado” (*B., 53 años*).

“Sí, he podido ahorrar con los años, pero he gastado en mis viajes” (*A. G., 55 años*).

“Sí, he ahorrado con los años; es que antes no había mucha competencia y se juntaba bien, pues” (*M. Q., 67 años*).

“Claro, con panderitos he podido ahorrar” (*G. Q., 43 años*).

“Sí, he ahorrado dinero” (*Y. B., 45 años*).

Los datos actuales demuestran que la mayoría de los asociados ha logrado ahorrar una parte

de sus ingresos económicos gracias a las prácticas de ahorro implementadas por las asociaciones del PAS. Este ahorro les ha permitido realizar diversas inversiones, como la compra de vehículos, el pago de estudios, la construcción de viviendas, disfrutar de viajes de ocio y recibir atención médica durante la pandemia.

Además, los informantes mencionan haber invertido los ahorros y los ingresos generados por la venta de artesanías, realizando inversiones como el incremento de mercadería, el estudio de sus hijos y la construcción de viviendas. Este aspecto se confirma en las entrevistas realizadas:

“Claro, he invertido en la mercadería y lo demás para comer más que todo para los alimentos; ahora yo cubría los gastos de la casa y con mi esposo hemos podido ahorrar, porque difícil es de uno solo, para construir la casa, para pagar los servicios” (*V. S., 40 años*).

“Mayormente he invertido en apoyar a mi familia, para los gastos de la casa, para pagar la luz, el agua, les he apoyado en el estudio de mis hijos así. Todo el dinero ha sido destinado para el beneficio de mi familia” (*B., 53 años*).

“Si he invertido en la educación de mis hijos, ahora ellos son independientes, en mis viajes trato de comer bien y sano. También, reinvierto en mis productos” (*A. G., 55 años*).

“Claro en la educación de mis hijos en la alimentación. O sea, les hemos podido dar mejor vivencia a nuestros hijos. Comían mejor que antes; les podías dar mejor propinita para sus estudios. También, como le decía, jugábamos pandero entre socias y ese dinerito lo hemos guardado para la educación para nuestros hijos y para que ellos vivan mejor. Que tengan buena vivencia” (*M. Q., 67 años*).

“Claro, con todo eso he podido invertir en más mercadería, en la educación de mis hijos también” (*Gladys Quispe, 43 años*).

“He podido hacer mi casita, para comprar los materiales para construir. Con el dinero he podido comprar las puertas de la casa, la pintura, las ventanas; he podido construir mi casita gracias a lo que vendía; claro, no será todo porque mi esposo también apoyo económicamente. Ha servido para hacer estocar la casa. Porque era para el beneficio de la familia. También, he podido comprar cositas para mi casa, como una bonita mesa con sus sillitas, un escritorio para que mi hija pueda estudiar mejor, he comprado una mejor cocinita. Para la casa he comprado varias cositas. Para mis hijos le compraba su ropita pue señorita. También, podía comprarme helado. He comprado mi tele, mi radio, mi refrigeradora” (*Y. B., 45 años*).

Según los datos recogidos, todos los entrevistados han invertido los ingresos generados en diversos aspectos, como la educación de sus hijos, servicios de salud, mejora en la alimentación, construcción de viviendas, adquisición de bienes básicos como agua y luz, así como en la compra

continua de mercadería para mantener su negocio de venta de artesanías.

Por otro lado, los informantes mencionan haber mejorado su situación económica. Tras años de trabajo vendiendo artesanías en Saqsaywaman, han logrado generar ingresos que han destinado a compartir gastos familiares con sus parejas, educar a sus hijos (pago de academias preuniversitarias, compra de útiles escolares, pago a universidades), mejorar la alimentación y vivienda, y realizar actividades de ocio. Sobre esto, los informantes destacan lo siguiente:

“Antes nosotros, por ejemplo, todo era calculadito; el sueldo de mi esposo nomás no alcanzaba; ahora, como de aquí también ya hay un apoyo, entonces ya podemos salir siquiera de paseo, comprar una zapatilla, una ropa si nos antojamos, podemos pagar la academia para mis hijos” (*V. S., 40 años*).

“He podido ayudar a mi familia. Por ejemplo, para el pasaje, para su almuerzo de mi hija. Les he ayudado, dándole dinero a mis hijos en sus estudios. También, he ayudado a mi esposo a pagar los servicios de la casa” (*B., 53 años*).

“De alguna manera porque mis hijos han podido ser educados” (*A. G., 55 años*).

“Claro, como le decía, le hemos podido dar mejor alimento a nuestros hijos, mejor educación a nuestros hijos, porque le ayudaba a pagar ciertas cosas que los profesores pedían, o sea una mejor vivencia, como le puedo decir, han tenido una mejor casa, una mejor vivencia” (*M. Q., 67 años*).

“Sí, porque como yo también gano dinero y con lo de mi esposo hemos podido juntar, construir mi casita, educar a mis hijos para que ellos tengan mejores oportunidades” (*G. Q., 43 años*).

“He podido apoyar en los estudios de mis hijos, he pagado su academia, el CEPRU, he juntado para eso el dinero. A mi hija he ayudado en sus estudios. Ella ha estudiado enfermería. Le he ayudado a comprar sus materiales, eso que necesitan las enfermeras, comprar bata, hartos materiales se necesita, también ahora ultimo para que haga su tesis le he dado 2000 soles, pero ahora me ha pedido otros 2000 soles y le he dado también. Más que todo vender artesanía me ha ayudado a darles buena educación a mis hijos. Y el hecho de hacerles vivir en una buena casa y que tengan su tele, refrigeradora, les ha ayudado a que ya no pasen carencias. También, a mi esposo he ayudado, él ponía para algún gasto en la casa y yo ponía para otro gasto, los dos hemos apoyado, de esa manera he apoyado a mi esposo” (*Y. B., 45 años*).

Los datos revelan que, al ser parte de una asociación, todos sus asociados han logrado trabajar en la venta de artesanías en Saqsaywaman, lo que ha resultado en la generación de ingresos económicos. Estos ingresos les han permitido solventar gastos personales y apoyar a sus familias. La mayoría afirma haber logrado que sus hijos culminen sus estudios superiores y para compartir

los gastos del hogar con sus parejas. Además, muchos han podido ahorrar y adquirir bienes.

3.3. ESTRATEGIAS

El desarrollo de estrategias es crucial para el óptimo funcionamiento de las asociaciones. Las cuales surgen de las experiencias cotidianas y del tiempo que los grupos han pasado juntos en un espacio determinado. Las diversas vivencias les han enseñado cómo superar obstáculos y lograr la unidad y la continuidad de la asociación.

3.3.1. Apoyo a funcionarios de la DDC

Debido a que las asociaciones están situadas dentro del Parque Arqueológico de Saqsaywaman, un espacio protegido por la Dirección de Cultura del Cusco, llevan a cabo diversas actividades de apoyo, como limpieza y protección, en beneficio del sitio arqueológico. Estas acciones se realizan bajo la supervisión y dirección de la DDC, según confirman las siguientes entrevistas:

“El Ministerio de Cultura sí nos exige hacer la limpieza. Ayudamos más que todo en limpieza. Por ejemplo, cuando tienen fiestas grandes en Inti Raymi, ahí sí tenemos que venir sí o sí. También, en el Warachikuy. Cuando termina todo, ahí debemos estar al final de la fiesta. De ahí, nosotros hemos acordado hacer limpieza una vez al mes; cada primera semana, sábado o domingo, o bien al final de un mes, hacemos la limpieza. Hacemos en la mañana desde las 5 o 5:30; hacemos media hora nada más. Tenemos por turno, no bajamos todos; por lo menos unos cinco en rotación hacemos, ellos nos dan bolsas de basura y al final les dejamos, pues, las bolsas de basura. Anticipadamente nos dan. En el Inti Raymi, apenas que termine, nos juntamos a las 3 de la tarde porque nos citan. Ahí empiezan a darnos bolsas o alguien de la junta debe estar antes para que le den. De ahí, limpiamos dos horas, porque todo tenemos que limpiar, vienen también otras personas y después dejamos todo en un lugar que ellos nos indican. Igual hacemos en el Warachikuy. Si es que vemos que alguien se subía a los muros, le decíamos que se baje cuando estábamos adentro. Ahora ya no vemos, pero igual vigilamos desde aquí, porque cuidamos. El parque no es nuestro lugar de venta, por eso lo cuidamos también. Nuestros sitios siempre debemos dejar limpios, no para que la otra asociación que va a entrar reciba limpio, ¿no?” (V. S., 40 años).

La entrevista muestra el compromiso de los artesanos en el cuidado del Parque Arqueológico de Saqsaywaman, realizando labores de limpieza durante eventos como el Inti Raymi y Warachikuy. A pesar de no ser su responsabilidad directa, participan de manera

organizada, demostrando su sentido de pertenencia y cariño por el parque.

“Uno, es la limpieza después de la fiesta del Inti Raymi. Después, en las plantaciones dentro del parque. Cuando nos dicen, nosotros hacemos. Cuando ellos nos solicitan, apoyamos. También, antes de la pandemia, hemos ayudado en la Cruz Velacuy²; hemos bailado, hemos hecho ponche, hemos apoyado de la cruz que pertenece al Ministerio de Cultura; ellos nos solicitaron que les ayudemos y fuimos a la cruz de este lado. Hemos llevado nuestra gaseosa, nuestros sándwiches; nos dijeron, participen con dancitas, y hemos llevado dancitas. Bien vestidas hemos ido a la procesión de la cruz; detrás de la procesión hemos estado, eso ha durado creo que desde las 8 de la mañana hasta el mediodía. Después, ellos nos han agradecido. Las tres asociaciones hemos participado. También, para entrar aquí adentro, hemos hecho echar cascadilla para el piso y que no esté lleno de tierra; hemos hecho faena, con nuestros propios recursos hemos hecho bonito este lugar de trabajo, hemos coordinado y conversado con el Ministerio de Cultura, hemos quedado que nosotros íbamos a poner mano de obra, hemos traído volquete, y ellos también pusieron cascadilla³” (B., 53 años).

La entrevista destaca el compromiso de los artesanos con diversas actividades comunitarias y de mantenimiento del Parque Arqueológico de Saqsaywaman. Participan activamente en la limpieza tras el Inti Raymi, apoyan en las plantaciones y en eventos como la Cruz Velacuy, mostrando su disposición a colaborar con el Ministerio de Cultura. Además, contribuyen con sus propios recursos para mejorar el lugar de trabajo, como la colocación de cascadilla, lo que refleja un fuerte sentido de cooperación y responsabilidad en la preservación del espacio.

“Nosotros tenemos faenas; hemos participado en la plantación de algunas plantas nativas. Después, también, cada cierto tiempo venimos a regar y nos hemos comprometido a mantener limpio toda esta zona donde estamos ubicados, y también nos comprometimos a uniformarnos y mantener el orden y la limpieza. Después del Inti Raymi, al día siguiente venimos todos los artesanos, no solo de Saqsaywaman, sino de todos los lugares del PAS. Antes, también ayudábamos a vigilar el parque para que no vendan cosas dentro, pero como nos han amenazado y el Ministerio no ha hecho nada, ya no lo hacemos, pero cuando suben a los muros también les decimos; inclusive mi compañero Claudio tiene un pito y les dice que se bajen” (A. G., 55 años).

La entrevista resalta la responsabilidad y el compromiso de los artesanos con el

² La **Cruz Velacuy** está asociado con la Fiesta de la Cruz. Proviene del quechua “velacuy”, que significa “vigilia” o “vigilancia”, y representa protección espiritual. Celebrada el 3 de mayo, se lleva en procesiones (<https://www.perurail.com/es/blog/cultura-y-tradicion-en-la-fiesta-de-cruz-velacuy-en-cusco/,2023>). Es realizado por los funcionarios del Ministerio de Cultura, en Sacsaywaman.

³ La **cascadilla** es un tipo de piedra pequeña utilizada en la construcción en Cusco, especialmente para rellenos o como base en muros y terraplenes. Fue utilizado por las asociaciones para nivelar el suelo de su espacio de trabajo.

mantenimiento del parque, participando en faenas como la plantación y el riego de plantas nativas, así como en la limpieza continua de su zona. A pesar de enfrentar dificultades, como la falta de apoyo del Ministerio de Cultura para frenar el ingreso de vendedores ambulantes dentro del parque, siguen demostrando su dedicación al cuidado del lugar, incluso actuando como vigilantes al evitar que se suban a los muros del parque.

“Les ayudamos en las limpiezas porque ellos nos los piden, nosotros somos trabajadores y cómo trabajamos en las zonas turísticas obedecemos, ¿no? Eso es en el Inti Raymi y en el Warachikuy. También, al llegar aquí a nuestro centro de trabajo, claro que recogemos las basuritas, las botellas. Tratamos de mantener limpio nuestro espacio de trabajo, porque de esto vivimos, pues. En cuanto al tema de reuniones, casi nada; ahora último nos han llamado por los 40 años de haber sido reconocido Saqsaywaman como patrimonio cultural. Para eso no más nos han invitado; hacemos las limpiezas también, pues, para que no haya conflicto con ellos, con la institución” (*M. Q., 67 años*).

La entrevista destaca la disposición de los artesanos a colaborar en la limpieza durante eventos como el Inti Raymi y Warachikuy, y su esfuerzo por mantener limpio su espacio de trabajo, como muestra de respeto al parque y por ser su fuente de sustento. Aunque su participación en reuniones es limitada, buscan evitar conflictos con los funcionarios del ministerio de cultura.

“Ayudamos con la jornada de limpieza cuando ellos nos solicitan, pero más que todo en el Inti Raymi, bueno, anteriores años apoyábamos en el Warachikuy porque el Ministerio nos enviaba un documento, pero ahora hay tantas instituciones que apoyan y dicen que hay mucha gente que ya no, antes de la pandemia ayudábamos, ahora ya no. Al año apoyábamos una o dos veces. Tenemos que ir a la oficina a traer bolsas, guantes, cuando termina el Inti Raymi. Cuando hay para plantar arbolitos por la zona, todos tenemos que ir. Siempre obligatorio, todas las asociaciones vamos. Hace un año o dos es que plantamos, casi al final de la pandemia. Nos citan para las cuatro cuando termina y limpiamos entre una hora o media hora. Y vemos que la gente no cuida. Le hemos agarrado cariño a Saqsaywaman; es como nuestra segunda casa, ya que gracias a esta zona comemos. Si no, ¿cómo estaríamos?” (*G. Q., 43 años*).

La entrevista muestra cómo los artesanos siguen colaborando en actividades de limpieza y reforestación en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman, aunque su participación ha disminuido en los últimos años, sienten un fuerte apego al parque arqueológico, considerándolo su "segunda casa". Su compromiso refleja tanto responsabilidad como afecto por el parque.

“Haciendo la limpieza del 24 de junio. También, el 3 de mayo, en Cruz Velakuy colaboramos. Antes de la pandemia, cada mes limpiábamos el Parque Arqueológico, pero ahora ya no, porque trabajamos en un espacio chiquito. A veces el Ministerio de Cultura pide apoyo para las plantaciones y en eso ayudamos. Las plantaciones solo se hacen una vez al año. En el caso del Inti Raymi, en la tarde, después de la fiesta, comenzamos a limpiar y dura aproximadamente 2 horas. Ellos nos dan los materiales. El 3 de mayo para la cruz también ayudamos cuando nos invitan; las tres asociaciones colaboramos. Antes, cuando recién hemos comenzado a trabajar como asociación, nos invitaban para desfilar en las fiestas del Cusco” (*Y. B., 45 años*).

Según las respuestas recopiladas, todas las asociaciones brindan apoyo a los funcionarios del Ministerio de Cultura realizando tareas de limpieza después de festividades como el Inti Raymi y Warachikuy. Además, llevan a cabo jornadas de plantación una vez al año, y una de las asociaciones ha establecido una rutina mensual de limpieza en el Parque Arqueológico. En festividades costumbristas como Cruz Velakuy, participan con danzas y contribuyen con alimentos y bebidas.

Las actividades de apoyo se realizan tanto por convocatoria directa de los funcionarios del Ministerio de Cultura como por iniciativa propia. Por ejemplo, asumen funciones de vigilancia para prevenir actos inapropiados por parte de turistas que puedan dañar las ruinas, llamando la atención de los visitantes cuando es necesario. Además, algunos asociados han donado cilindros y cascadillos para mejorar el entorno donde venden sus artesanías, siempre obteniendo previamente el permiso correspondiente del Ministerio.

Según los informantes, el apoyo a los funcionarios del Ministerio de Cultura les proporciona beneficios que aseguran su permanencia y tranquilidad en el espacio de venta dentro del Parque Arqueológico de Saqsaywaman. Además, demuestran afecto por este lugar, que consideran su segundo hogar. Por ello, los informantes dicen:

“Como es nuestro lugar de trabajo, tenemos que limpiarlo, es que nos hemos encariñado con el lugar, acá nos reímos, aquí piqchamos la coca, leemos la coca y como también somos de la zona, este es nuestro hogar, pues, y también es beneficioso porque aquí vendemos,

¿no? Y para estar aquí también debemos ayudar, debemos ser agradecidos, ¿no?” (V. S., 40 años).

La entrevista muestra el fuerte vínculo de los artesanos con Saqsaywaman, considerándolo su hogar y lugar de trabajo, lo que los motiva a colaborar en su cuidado y mantenimiento.

“Todo lo que ayudamos lo hacemos con el objetivo de seguir teniendo una relación con el Ministerio de Cultura, porque si no habría eso, si no hiciéramos nada, ellos de alguna manera quisieran también que nos retiremos y ya no vendamos. También los ayudamos para que no haya un conflicto con el Ministerio y que ellos vean también que nos importa el parque arqueológico, porque dentro del parque trabajamos” (B., 53 años).

La entrevista refleja que los artesanos ayudan en las labores de mantenimiento del parque para mantener una buena relación con el Ministerio de Cultura y evitar conflictos, mostrando su interés por preservar el parque y asegurar su permanencia en el lugar de trabajo.

“Nosotros ayudamos para mantener y proteger el PAS y así dar una mejor imagen a los turistas; por eso inclusive nosotros hemos donado seis cilindros que los han puesto en diferentes lugares. Es que como nosotros somos los inquilinos del parque, siempre decimos que debemos ayudar” (A. G., 55 años).

La entrevista muestra el compromiso de los artesanos con la conservación del parque, aportando recursos como cilindros para mejorar la imagen del lugar y protegerlo, sintiendo que es su responsabilidad como "inquilinos".

“Es más que todo, pues, ellos nos dicen que les ayudemos a limpiar porque no hay mucho personal en esas épocas de las fiestas, entonces nos piden, nos solicitan a nosotros que les ayudemos a limpiar; entonces nosotros no les vamos a decir que no. Como nosotros también pertenecemos aquí, o sea, nosotros vivimos de este trabajo, ayudamos de todas maneras para que no haya, por así decirlo, conflicto con ellos; tratamos de hacerles caso en todo” (M. Q., 67 años).

“Como nos beneficiamos del parque, también tenemos que dar algo; no, aparte, nosotras lo hacemos por respeto y cariño al parque” (G. Q., 43 años).

“Porque trabajamos en el espacio del Ministerio. Y nuestra obligación es apoyar. Aparte de eso, a nosotros nos nace ayudar porque es nuestro centro de trabajo. Tenemos que apoyar sí o sí. Nosotros tenemos como una relación con el ministerio; verbal nomás es el convenio, no hay documentos, no hay nada de eso. Cuando nosotros hemos entrado a trabajar por primera vez, el ministerio nos ha dicho que estaba prohibido vender, pero nuestra junta directiva ha caminado, diciendo que nosotros también necesitamos vender. Necesitamos trabajar; ya que somos de la zona, teníamos que beneficiarnos de alguna manera vendiendo nuestra artesanía. Todos somos de Pucro” (Y. B., 45 años).

Según las respuestas, la mayoría asegura que uno de los beneficios principales es garantizar su permanencia dentro del Parque Arqueológico y así evitar conflictos con los funcionarios. Además, mencionan que, gracias a la posibilidad de vender artesanías dentro del parque, pueden generar ingresos. Por esta razón, no pueden negarse a ninguna solicitud de apoyo que emane del Ministerio de Cultura. También, es importante destacar que consideran a Saqsaywaman como su hogar y sienten un beneficio personal al protegerlo.

3.3.2. Coordinación con guías de turismo

Los informantes señalan que solo mantienen contacto con unos pocos guías, aproximadamente tres, quienes les asisten en la venta de su artesanía. Mencionan que, anteriormente, intentaron establecer vínculos con ellos mediante la entrega de bebidas, comida y una comisión, pero les resultó difícil debido a la competencia con los centros artesanales locales que ofrecen comisiones más altas. Esto se debe a que sus artesanías no son tan costosas, como se refleja en las siguientes entrevistas:

“Primero, no tenemos muchos conocidos. Guías, solo pocos que conocemos por el trabajo y a veces nos hacen vender; nos los explican, nos ayudan a vender. Había una temporada en que nosotros hemos comprado agua para que nos puedan ayudar a vender, y les invitábamos. Y cuando nos hacían vender a todo el grupo o a unos cuantos, juntábamos según a cuánto hemos vendido, y eso le dábamos, pues. Entonces, si digamos me hacen comprar valor de 300 soles, yo le doy sus 30 soles. Y es que como ellos nos lo explican en inglés. Como nosotros solo hablamos lo básico como para poder vender, ellos nos lo explican y así nos compran, pero eso será con 5 guías nada más.” (V. S., 40 años).

La competencia dentro del entorno turístico, conlleva a que los asociados se organicen para mantener una relación con guías turísticos, adecuándose al sistema de comisiones por la venta de sus productos artesanales, como también la entrega de agua como señal de agradecimiento. Lo cual les favoreció a la hora de vender sus artesanías.

Sin embargo, al incrementarse centros artesanales dentro del PAS, los guías turísticos

disminuyeron el apoyo a las asociaciones, tal como se indica en las siguientes entrevistas:

“No, con ninguno, no tenemos coordinación o relación con ningún guía, porque ellos se lo llevan a los turistas. Ellos ya tienen convenios con las grandes tiendas; a sus grupos se los llevan ahí. Hemos intentado una vez nada más tener convenio con los guías; les hemos dado siquiera una agüita, porque antes, como estábamos abajo, los turistas se iban por la parte de arriba y ya no venían por acá abajo. Entonces no vendíamos nada, ni un sol hacíamos, nada hacíamos, como estábamos sentados acá abajo nomás. Pero, aunque hemos querido, no nos ha salido, no nos ha funcionado. Tampoco trabajamos con agencia. Antes, raras veces nos ayudaban los guías, como todos parábamos en la pampa, pero casi nada, porque les decían a los turistas: apuren, apuren. Entonces el turista ya no compraba; se lo llevaban.” (B., 53 años).

Se evidencia que, al no poder relacionarse con guías turísticos, se dificulta la posibilidad de vender sus artesanías, debido a que los guías interfieren en el contacto con los turistas, debido a que los llevan por otras rutas evitando que se acerquen a los puestos de venta de las asociaciones.

A esto se tiene las siguientes entrevistas:

“Coordinamos con algunos guías que nos ayudan. Entonces nosotros les prestamos nuestros productos para que ellos nos los expliquen y así nos puedan comprar, pero como son pocos, a veces a algunos los hemos conocido por el tiempo que estamos aquí, ya que aquí hay guías de sitio antiguos. Aunque ahora también conocemos a algunos nuevos que también nos ayudan y no nos piden nada a cambio.” (A. G., 55 años).

“Con pocos guías tenemos relación; pocos guías nos ayudan, tienen eso como una bondad para con nosotros. Algo así. Le decimos al guía: por favor, señor, explíquemelo cuando quiera el turista. En quechua le decimos: te voy a dar comisión, explícamelo. Algunos nos ayudan, pero no todos son así. Son algunitos que son así. Hay buenos guías que dicen a sus pasajeros: por ejemplo, tienen 5 minutos; si desean, cómprense, y si no, sigamos. Antiguamente sí hemos tenido buena relación con los guías porque en el día del turismo, en el día de los guías, ellos tenían su misa y nosotros, como asociación, nos organizábamos y llevábamos nuestras lechonadas. Antes, por ejemplo, no había tiendas donde el guía pueda llevar, y los guías nos ayudaban mucho; nos preguntaban en quechua si habíamos vendido o no habíamos vendido; eran amables. Recuerdo una vez que un guía dijo: 'Trae tu llama, trae tu alpaca y te voy a hacer vender este producto al turista'. Nos animaba a que llevemos alimento a nuestros hijos; decían: estarás educando, estarás llevando a la escuela. Nosotros esos días los recordamos con mucho cariño. Pero ahora ya no es lo mismo; será un 20 o 30 % que tenemos relación con los guías; antes sí teníamos una muy buena relación. Hoy en día creo que el turismo lo han estudiado por dinero, no más.” (M. Q., 67 años).

Como se muestra en las entrevistas, actualmente solo mantienen una relación con pocos guías, los cuales les apoyan explicando el significado de sus artesanías, facilitando el contacto con los turistas para vender sus artesanías. Sin embargo, en la actualidad esta relación es mínima y en

algunos casos nula, como indican los artesanos:

“Nos conocemos con algunos guías, con algunitos no más; dos guías creo que son, que por lo menos nos ayudan a poder vender; les dicen a sus pasajeros y ya no les apuran, y hasta a veces nos explican nuestros productos. Pero es que la mayoría de guías prefieren llevar a la tienda para recibir comisión, es que ellos les dan más.” (*G. Q., 43 años*).

“No tenemos ninguna relación con operadores turísticos; en el caso de los guías, 1 de 500 nos ayuda haciendo que el turista, aunque sea un ratito, vea nuestro trabajo. Pero, casi nunca pasa; se lo llevan a las tiendas grandes; ahí tienen fuerte comisión. En el pasado también era igualito; aquí le saludamos por respeto nomás al guía. No tenemos relación con ninguna agencia de turismo o esas cosas, nada que ver.” (*Y. B., 45 años*).

Se afirma que la presencia de varios centros artesanales en Saqsaywaman ha llevado a muchos guías de turismo a preferir dirigir a los visitantes a esos lugares para que realicen sus compras. Cuando pasan por los puestos de venta de las asociaciones, los guías apuran a sus pasajeros para evitar que compren artesanías en otros lugares no asignados a ellos.

Los asociados confirman que la coordinación con los guías es bastante complicada, lo que ha resultado en que solo hayan logrado establecer vínculos con algunos de ellos, y en dos casos, con ninguno. Aquellos con quienes han logrado coordinar les facilitaron que los pasajeros dispongan de tiempo para observar sus artesanías.

En varias ocasiones, han intentado adaptarse estratégicamente al sistema de comisiones o incentivos para colaborar con los guías de turismo. Contactar con guías facilita más oportunidades de venta, ya que muchos turistas confían en sus recomendaciones. Sin embargo, coordinar con la mayoría es difícil, como indicaron en las entrevistas dos y seis, donde mencionaron que no obtienen beneficios de esta práctica. A esto se suman las siguientes respuestas:

“Nos trae beneficio, pues, porque hace que vendamos más, porque nos explican, pues, y les dicen a sus pasajeros que nos compran, porque los pasajeros confían en los guías y por eso nos compran” (*V. S., 40 años*).

“Ninguno, porque no tenemos relación” (*B., 53 años*).

“Con los pocos que nos ayudan, nos beneficiamos porque nos facilitan a la hora de vender; les dan más tiempo a sus pasajeros para que puedan ver nuestras artesanías. Como a veces

nos lo explican, nos compran. Es que también los turistas confían mucho en su guía y lo que diga él hacen, ¿no?” (A. G., 55 años).

“Más que todo ha sido vender más, porque si en el pasado no hubiéramos tenido buena relación con los guías, no hubiéramos vendido. Por ejemplo, los turistas extranjeros hablan otros idiomas, y el guía, en aquel entonces, le explicaba nuestros productos, y gracias al guía, que a diferencia de nosotros que no podemos hablar mucho el idioma inglés, él nos lo explicaba, y pues nosotros vendíamos. Y ellos incluso no querían que nosotros les demos comisiones; no querían ni recibir ni un sol. Gracias a los guías, nos han ayudado a ganar más dinero y hemos podido vender más” (M. Q., 67 años).

“Bueno, con los pocos guías que nos ayudan, a veces podemos vender un poquito más, porque nos explican, y a veces les invitamos agüita como agradecimiento, como no coordinamos con muchos” (G. Q., 43 años).

“Ningún beneficio tenemos, señorita” (Y. B., 45 años).

De acuerdo con las entrevistas, es evidente que más de la mitad de los entrevistados han experimentado un aumento en sus ventas al establecer coordinaciones con guías de turismo. Esto se debe a que los guías ayudan a explicar sus productos en idiomas extranjeros y han desarrollado una relación de confianza con sus pasajeros, lo cual facilita la persuasión de los turistas.

Por otro lado, es importante destacar que la falta de vínculos con guías de turismo limita las oportunidades de beneficio para la mayoría de los asociados. En estos casos, los turistas tienen libertad para decidir de quién comprar, lo que coincide con las respuestas que indican que no han experimentado beneficios por parte de los guías de turismo.

Se puede inferir que establecer conexiones con guías de turismo beneficia económicamente a los artesanos, ya que facilita la venta de sus productos gracias al rol intermediario que juegan los guías.

3.3.3. Apoyo entre asociados

En cuanto a la estrategia de apoyo entre asociados, según los informantes, el apoyo mutuo entre compañeros se presenta en diversas ocasiones, y cada asociado lo brinda a aquellos socios en quienes confía más. Las respuestas recogidas destacan lo siguiente:

“Nos ayudamos a vender; si, digamos, mi compañera no entiende inglés, entonces, con lo poco que sabemos, nos ayudamos. Por ejemplo, cuando una socia no puede ofrecer bien y tiene un poco de miedo, entonces nosotros se lo ofrecemos, como también solo habla quechua. Si se lo colocamos en su puesto, a veces hasta se lo traemos. Por ejemplo, a mí me lo traen porque es que yo tengo a mi menor hijo, entonces todos saben que yo debo llevarle al colegio, o cuando tengo guardia, entonces me gana la hora y no puedo venir a sacar mi mercadería; entonces me lo sacan y me lo arman así y me lo han vendido así. Me ayuda una compañera, entonces depende con qué compañera tenemos más confianza, nos ayuda. Si no hay quien no nos lo trae, automáticamente ya no salimos a vender. Pero siempre uno debe comunicar, porque así por así no te lo sacan; tú tienes que suplicar para que te saquen tus cositas, pero no cualquiera lo haría; lo hace la persona con más confianza” (V. S., 40 años).

“Prestándonos dinero para dar vuelto, o vendiéndole algún producto de la compañera cuando no está. También, ofreciéndole su producto. También, cuando está comenzando a llover y la compañera se ha ido, entonces se lo tapamos con su plástico para que no se le moje. Tienes que tapárselo; no puedes estar mirando nomás. Tienes que hacer maravillas porque la lluvia está cayendo rápido; de ti tapas, de tu compañera tapas, y así, a veces, si la compañera se está mojando su mercadería, tengo que correr para tapárselo” (B., 53 años).

“Nos ayudamos, por ejemplo, cuando una compañera necesita sencillo, le prestamos para que en ese momento pueda terminar de vender; cuando tiene que salir por una urgencia, cuidamos su puesto, se lo vendemos y hasta se lo guardamos. También respetamos cuando el turista quiere artesanía de una compañera y, por más que nosotras también tengamos, a veces le ayudamos incluso a que lo venda y le compren su artesanía, o cuando les hablan en inglés y no entienden, nos metemos a ayudarlas y luego le decimos a ella qué ha dicho” (A. G., 55 años).

“Como le había dicho en un principio, pues, nos ayudamos vendiéndole un producto de la compañera, o también nos prestamos sencillo de una de nuestras compañeras para que podamos vender” (M. Q., 67 años).

“Nos apoyamos cuidando nuestras cosas; a veces, si quieren de mi compañera, se lo podemos vender, así nos apoyamos, o cuando algo necesita, o cuando necesita sencillo, nos prestamos entre nosotras” (G. Q., 43 años).

“Como le dije, haciéndonos sencillar o prestándonos dinero entre compañeras para dar vuelto. O vendiéndole su trabajo cuando la compañera no está: se ha ido al baño, o a almorzar, o a su casa. O a veces compartimos nuestro fiambre que nos traemos: nuestro maicito, quesito, galletita, morallita, chuñito, esas cositas” (Y. B., 45 años).

Debido a la disposición de cada uno en el sitio, los asociados han desarrollado amistades cercanas con aquellos que ocupan los puestos adyacentes, tanto a la derecha como a la izquierda de su propia área de ventas (esto se evidencia por la observación directa). Entre ellos, se practican diversas formas de apoyo, que incluyen la venta de artesanías en ausencia de sus compañeros, así como la protección de las mismas durante la lluvia.

En general, todos colaboran en la recolección de dinero para que los socios puedan completar una venta. Además, respetan el espacio cuando uno de los asociados está realizando una transacción comercial. Por último, pero no menos importante, se ayudan entre sí para interactuar con los turistas, ya sea proporcionando explicaciones en inglés por parte de aquellos con mayor dominio del idioma, o en español cuando alguna compañera se muestra más tímida, como se describe en un caso específico.

Según los informantes, las relaciones de apoyo entre socios generan beneficios para todos los involucrados. Las entrevistas confirman lo siguiente:

“Nos da la tranquilidad; de uno mismo te sientes tranquila de haber ayudado a tu compañera, entonces te sientes lo mejor, de lo mejor como persona. Es que nosotros damos beneficio a la persona que le estamos ayudando, pero a cambio de eso mi persona no puede recibir y a la próxima también te devuelven el favor. Claro, si en otra ocasión a mí también me va a suplicar, yo debo devolvérselo el favor, no porque a mí me ha ayudado. También hay un beneficio económico porque así vamos a poder vender, porque nos ayudan, pues, a traérselo” (V. S., 40 años).

“Más que todo, pues, es que entre nosotros crece más la amistad, nuestro compañerismo aumenta entre socias, y también el beneficio es el agradecimiento porque es como si una compañera se está poniendo en el lugar de la otra, y se espera también que la compañera haga lo mismo, y así tenemos más confianza con los que están más cerca” (B., 53 años).

“En facilitarnos en un momento de necesidad, cuando tenemos un apuro, nuestras compañeras nos salvan, y eso también hace que podamos convivir bien porque pienso que si no nos ayudáramos no estaríamos unidas; cada una estaría por su cuenta y sería feo vender aquí todo el día” (A. G., 55 años).

“Es como decir una colaboración que nos damos entre compañeras, porque cuando nos ayudamos, contentas nos vamos; nuestra compañera está contenta. Además, si no nos ayudáramos, no venderíamos. Por ejemplo, si yo no le presto dinero a mi compañera, ella no vendería, y si no me prestan dinero a mí, tampoco vendería. Entonces, tenemos que ayudarnos para así poder vender. Esa colaboración de nosotros, de que nos prestemos dinero, es buena. Por ejemplo, también nos ayudamos tapándole de la lluvia su mercadería; cuando llueve y no está la compañera, le buscamos su plástico y se lo tapamos, y si yo, digamos, no estoy, también me lo tapa. Así nos ayudamos; aunque sea al enemigo, se le ayuda. Crece nuestro compañerismo cuando nos ayudamos” (M. Q., 67 años).

“Es que ambas nos beneficiamos; ella me ayuda, yo le ayudo, porque cuando te cuidan, te lo venden, te sientes feliz, tranquila; crece la confianza también, ¿no?” (G. Q., 43 años).

“El beneficio es económico, porque a veces te prestas sencillo porque quieres vender. Si tú no consigues sencillo, el turista deja tu trabajo y se va. O a veces, cuando tú no estás y tu compañera te lo ha vendido, eso te está ayudando económicamente. Más que todo, el beneficio es económico. También, cuando está lloviendo y no estoy y me lo tapa mi

compañera, mi mercadería, el beneficio sería, pues, que no se eche a perder la mercadería” (Y. B., 45 años).

Las entrevistas subrayan la importancia del apoyo entre socios, destacando que es crucial para mantener la buena convivencia y armonía dentro del grupo. Se afirma que, sin este compañerismo, no podrían obtener beneficios económicos. Además, se resalta que la empatía que surge entre ellos fortalece la unión del grupo, facilitando la generación de formas de apoyo mutuo y beneficios para todos sus integrantes, lo que contribuye a un ambiente de mayor tranquilidad.

3.3.4. Interacción entre vendedor – comprador

Los asociados emplean diversas estrategias para interactuar con los turistas y promover sus artesanías. Entre estas estrategias se incluyen el uso de idiomas extranjeros, un recibimiento carismático, explicaciones detalladas sobre sus productos e incluso la demostración de pequeños detalles de las artesanías. En este sentido, los entrevistados mencionan lo siguiente:

“Explicándole el producto, le hacemos tocar también para que sepan cómo está hecho, de qué material. Cuando vienen turistas, les hablamos en su idioma, como podemos, ¿no? Poquito. Limpiamos nuestro espacio, también a nuestros productos les sacamos brillo; a nuestras alpaquitas también les adornamos, no para que se vea bonito, sino para que llame la atención” (V. S., 40 años).

“Por ejemplo, le decimos al turista que nosotros trabajamos tal producto, diciéndoles que somos de la comunidad o que en la tienda les va a costar más caro; les decimos que los guías lo llevan por comisiones. Les tratamos con cariño al turista, con buen humor, teniendo paciencia; les decimos de forma alegre, papá, mamá, usando palabras de cariño. También, nos paramos para hacerle ver al turista nuestros productos, para animarle; le hacemos tocar, le decimos: 'toque sin compromiso', y puede que el turista se anime” (B., 53 años).

“Hablándoles dependiendo de lo que les interesa y según eso les explico. Por ejemplo, si les llama la atención la trilogía, les explico acerca de los tres mundos y de sus animales protectores; a veces también les pregunto de qué país son, a modo de conversar, o les hago alguna broma, ¿no?, para que entren en confianza, pero siempre mirando, porque no a todos les gusta. Eso lo hemos aprendido aquí en el parque. También les hacemos tocar nuestras artesanías para que vean que es piedra. Les explicamos el tipo de piedra de la cual están hechos, y más que todo para que ellos se fijen en los detalles” (A. G., 55 años).

“Hay que marquetear; ese marqueteo nos han enseñado, de qué forma marquetear: 'Señor, cómpreme esta mercadería; mi esposo lo trabaja'. Les decimos al turista que nosotros mismos lo trabajamos. Les decimos que nosotros vendemos más barato porque somos una asociación y vendemos directamente al turista. Entonces, tenemos que convencer para que

nos compren. También, cuando ofrecemos nuestros productos, nos tenemos que parar, porque estando sentadas no vamos a vender nada. Cuando estás ofreciendo y ves que el turista se está acercando, le traes a tu sitio y le dices que tienes otros productos más, y entonces tal vez le guste esto o aquello” (M. Q., 67 años).

“Hablando, tenemos que convencer como sea; cualquier negocio es así, ¿no? Tienes que tratar de convencer para que te compre. A veces, hasta rebajas el precio o, más o menos teniendo una idea de qué es el producto que está llevando, le explicas o le hablas en su idioma para que te entiendan. Les decimos que pueden ver sin ningún compromiso, que pueden tocar si les gusta; se lo pueden llevar, nosotros no les obligamos. Y más que todo, les hacemos tocar a la mayoría para que sepan el material de que está hecho. Cuando se vende piedra, tienen que saber si es piedra o no” (G. Q., 43 años).

“Le ofrecemos barato porque nosotros somos productores y ofrecemos barato. Lo que nosotros trabajamos lo estamos vendiendo; no somos revendedores. Están llevando lo que nosotros producimos, señorita; acá el precio es económico en comparación con la tienda. En la tienda venden más caro por el impuesto, por el alquiler, por el personal. Mientras que nosotros aquí damos el producto directo. También le muestro el producto al turista, diciéndole que es de piedra, que nuestros esposos lo trabajan. Otra manera de convencer sería que cuando ofrezco, lo hago con carisma y alegría; utilizo palabras cálidas y bonitas, porque si estás con cara amargada, no hay clientela. Tienes que atraer al turista con carisma y tratar con buenas palabras al cliente” (Y. B., 45 años).

Los datos recabados muestran que la mayoría de los asociados utilizan diversas estrategias para interactuar eficazmente con los turistas y captar su interés en las artesanías. Estas estrategias han sido aprendidas a lo largo de su permanencia en el lugar, y los asociados consideran crucial emplearlas para obtener mejores resultados en las ventas.

En este mismo sentido, algunos asociados han decidido implementar tarifas diferenciadas para turistas extranjeros y nacionales como estrategia para aumentar sus ingresos. Sin embargo, dos informantes mencionan excepciones a esta práctica. Las respuestas recogidas confirman que:

“Si lo variamos, pero no mucho, un poco no más, porque queremos tener un poquito de ganancia, pues, porque el extranjero siempre puede pagar más que el turista de acá, ¿no?” (V. S., 40 años).

“Claro, viendo si es turista nacional o turista extranjero, le pones un precio. De alguna manera, el extranjero paga un poquito más, pero también hay extranjeros que te piden descuento o, a veces, ellos mismos se ponen el precio; ya vienen con un precio que les han dicho, y a veces no te conviene ese precio. Incluso hay nacionales que te pagan lo que les pides y otros que te piden rebaja. Tenemos que ser observadoras para poder poner un precio” (B., 53 años).

“Sí, porque el turista extranjero, y más si es americano, no te regatean, te pagan lo que pides. Raras veces piden descuento porque alguien les dice que lo hagan, pero pocas veces

pasa. A los turistas nacionales les hacemos un precio especial, un precio que sí puedan pagar y no se escandalicen” (A. G., 55 años).

“No, igual es para el nacional e igual es para el extranjero. Porque queremos ser justos, incluso el nacional valora más nuestro trabajo que el extranjero. Más bien, es en las tiendas grandes donde venden alpaca y platería que al turista extranjero se le cobra más, pero nosotros cobramos igual a ambos” (M. Q., 67 años).

“No, casi vendemos todo igual. Es que nosotros lo que queremos es vender y le damos el mismo precio, porque hasta a veces el americano ya viene informado” (G. Q., 43 años).

“Sí, varía. Porque no es igual la economía que tienen, no es igual a la nuestra. Entonces, un poquito más ofrecemos al turista extranjero. Además, el turista extranjero maneja dólares; para ellos, un dólar es como si fuera un sol” (Y. B., 45 años).

Las evidencias muestran que la mayoría de las asociaciones establecen una diferencia de precios entre turistas extranjeros y nacionales, basándose en la disparidad económica entre países, especialmente entre Norteamérica y algunos países latinoamericanos. Sin embargo, debido a la influencia de los guías turísticos que enseñan a los extranjeros a solicitar descuentos, algunos asociados prefieren mantener precios uniformes para todos los visitantes, basándose en su experiencia de muchos años en ventas en este lugar.

Además, informaron que, en muchas ocasiones, es necesario aplicar descuentos al vender sus artesanías como estrategia para cerrar ventas. Esta práctica se confirma en las siguientes entrevistas:

“Sí, ofrecemos, porque a veces los turistas quieren que les rebajemos; si no, a veces no quieren comprar. Pero cuando les hacemos descuento siempre se animan, más que todo los peruanos, porque los gringos casi no piden descuento, nos pagan nomás lo que pedimos” (V. S., 40 años).

“Sí, porque a veces no se animan y nosotras tenemos que animarles rebajándoles. Tanto, llévate, para que se anime; le hacemos descuento, porque si te cierras con el precio que le dijiste al principio, no se va a animar. Le ofreces una rebajita y se animan, pues. A veces también observamos al turista. Uno tiene que ver que hay turistas que no te piden rebaja. Pero, si no te sale, ya no puedes rebajar más; harías negocio chino” (B., 53 años).

“Sí, ofrecemos, pero depende de los turistas. Algunas veces, algunos automáticamente te piden descuentos; a veces también los guías les dicen que deben pedir descuentos, entonces el turista ya sabe qué debe pedir. Como ya sabemos, les hacemos descuentos. A veces, según cómo te hablan, cómo te piden, ya sabemos. Pero también, si son de otro país, tú le ofreces un trabajo que le gusta y le dices 100 soles o 80 soles, él te paga. Pero si, por casualidad, te equivocas y le dices 'menos 10 soles te doy' porque está mirando y creemos

que lo está pensando, ellos se ofenden y se van. Entonces, ya sabemos cuándo quieren y cuándo no; por eso, cuando nos piden, les rebajamos. Y cuando son peruanos también, cuando nos ponen un precio, quedas en un intermedio; si te dicen 40 soles y tú pides 60 soles, quedas en 50 soles” (A. G., 55 años).

“Sí, se ofrece descuento porque el turista ya viene con esa mentalidad de que debe pedir rebaja; siempre piden rebaja, raros son los que no piden. El 1 o 2 % no te pide rebaja; la mayor parte pide rebaja, pero si tú quieres vender, le tienes que hacer descuento. Por ejemplo, si cuesta 28 soles, le digo que le hago descuento a 25 soles. Por vender, hago eso; eso se llama marqueteo. Por decir, cuando uno ya no quiere, tú le dices 28 soles y él te dice 10 soles; tampoco es así, en ese caso hubiera pedido un precio más alto. Le digo al turista que le estoy dando un precio cómodo, entonces el turista te entiende; lo necesario puede rebajar dependiendo del precio que has dicho” (M. Q., 67 años).

“Sí, porque a veces no nos quieren pagar lo que les pedimos al inicio y, además, ellos ya saben que, digamos, les pides 100 soles y quieren que les rebajes la mitad; a veces las agencias les dicen eso. Entonces ya sabemos a quiénes nos van a pedir descuento, así que les subimos un poquito más al precio real. Los que más piden rebaja son los chinos; ellos te ponen precio. Digamos, les pides diez dólares y ellos te quieren dar cinco dólares. Eso le pasó a mi compañera Yanet, y ella ha comprado con seis dólares; prácticamente, ¿cómo va a dar cinco dólares? Pero así son los chinos” (G. Q., 43 años).

“Sí, por ejemplo, tú le ofreces un producto a 30 soles y el turista te dice a 20 soles; lo tomas o lo dejas, entonces, por vender, le das nomás. Pierdes la clientela si no le das descuento. Y el cliente tiene la razón. Ofrezco descuento porque el turista quiere rebaja; cuando das un precio exacto, no hay cómo convencer al turista. Cuando le das una rebajita, lo estás convenciendo, animándole para que se lo lleve. Si no le haces una rebajita, no hay cómo convencer al comprador. Eso es lo que hacemos nosotros; es como una estrategia de venta” (Y. B., 45 años).

Según las entrevistas, todos los asociados aplican descuentos en ciertas ocasiones. Con el tiempo, han aprendido a discernir entre los turistas que buscan obtener un descuento y aquellos que no lo hacen. La decisión de aplicar un descuento se basa en la observación y evaluación del momento. Además, mencionan que muchos turistas, guiados por agencias y guías, han aprendido a solicitar descuentos, algo que los asociados ya anticipan.

Podemos inferir que el uso de descuentos facilita convencer a los turistas para que compren las artesanías con mayor facilidad.

Además, es crucial proporcionar una explicación detallada para persuadir eficazmente al turista sobre la pieza que está interesado en adquirir, como lo señalan las siguientes entrevistas:

“Sí, porque es una costumbre, ¿no? Es nuestro trabajo, pues, y así vendemos nuestros productos, porque el turista necesita saber qué está llevando. Como nosotros también, cuando queremos comprar, siempre preguntamos: ‘¿De qué es? ¿Por qué tanto?’ Nos falta a veces comprar cosas para el amor, para la suerte, ¿no? A veces nos preguntan y así buscamos para surtir nuestros productos, porque eso les gusta, pues. Eso en artesanía se vende bien; Pachamama acaso vendía, está guardado, ¿no? Pero a mis compañeras sí les compran, aunque no siempre quieran, pues. A nosotros solo nos permiten vender artesanía; no podemos vender agua ni ponchos de lluvia, solamente podemos vender artesanía aquí. Algunas artesanías las surtimos y otras las hacemos” (V. S., 40 años).

“Claro, por ejemplo, le dices que la chompa no es sintética, sino que es de alpaca, o que las alpaquitas son baby alpaca. O explicas que las muñequitas son sintéticas, pero hay también de manta natural, y les explicas cuál es la diferencia, que es más difícil trabajar con manta natural. Les decimos que los sombreros son reversibles, tienen dos caras, tienen diseño de Machu Picchu, cóndor, llama, y a veces por la figura se animan. El chullo también dice Cusco; le decimos que se lleve un recuerdo del Cusco” (B., 53 años).

“Sí, por ejemplo, Saqsaywaman es la casa del sol y la luna es la esposa del sol, su fiel compañera. Le explicamos por qué es negro y por qué es piedra del Cusco. Les decimos que se llevan la piedra de Machu Picchu, y así los convencemos, pues. Tenemos que agarrarnos de todo. Como venimos dos veces por semana y no podemos darnos el lujo de no decir nada, de alguna manera tenemos que convencerlos para que compren algo. Ya que ni 5 minutos pasan y se mueven; si hay algo en hora buena, pero Dios es tan grande que no nos falta para el pan de cada día” (A. G., 55 años).

“Claro, por ejemplo, yo ofrezco la chacana y les explico qué significa: el ombligo del mundo, los cuatro suyos del Tawantinsuyo, que cada escalón representa los 12 meses del año. Si tienes más tiempo, le puedes explicar más cosas, como que los 12 lados de la piedra de los 12 ángulos representan las 12 panacas reales, y así. El turista se anima más porque ya no piensa que lo que está llevando es por gusto, sino que tiene un significado. Se animan más cuando les explicas por qué lo que llevan tiene un significado” (M. Q., 67 años).

“Sí, porque es una forma de convencer. Nosotros escuchamos a los guías y, poco a poco, también hemos aprendido escuchando. Nos informamos, vemos videos para aprender” (G. Q., 43 años).

“Sí, por ejemplo, la trilogía inca consiste en la serpiente, el puma y el cóndor. La serpiente significa el mundo de los muertos, el mundo de abajo; el puma significa el mundo de acá, el mundo de los vivos; y el cóndor significa el mundo de los espíritus, el mundo de arriba. En quechua es el ukhu pacha, el kay pacha y el hanan pacha, y eso es lo que explicamos al turista. O, en el caso del puma, le decimos que el puma es la cabeza de Saqsaywaman, y el cuerpo del puma es la ciudad del Cusco, que los incas hicieron la ciudad en forma de un puma. El sol y la luna representan al varón y a la mujer, es la unión familiar. Le explicamos todo esto para que el turista sepa qué está llevando. Mayormente trabajamos a base de los incas. También le decimos que la llamita es el animal sagrado para los incas. Más que todo, es para que el turista se anime” (Y. B., 45 años).

Según las entrevistas, todas las asociaciones explican detalladamente las artesanías que venden como parte de su estrategia de venta. Consideran que, al proporcionar el significado y la historia detrás de cada objeto, despiertan un mayor interés de compra entre los turistas, lo que suele

resultar en una compra efectiva.

3.3.5. Interacción vendedor (a) – proveedor

En cuanto a la relación entre los asociados y los proveedores de artesanía, los informantes destacan que han establecido vínculos cercanos y, en algunos casos, incluso amistades con ellos.

Según los entrevistados:

“Digamos que ya tenemos una confianza donde podemos llamarle, no para que nos pueda traer o podamos ir; como reiteradas veces le compramos, entonces ya nos hacemos amigos, ¿no? Con algunos ya llevamos por lo menos 10 años, pero otros que recién están iniciando, con ellos no todavía, pero compramos, ¿no?” (V. S., 40 años).

“Solo somos caseros, no somos amigos; hasta ahora no he armado ninguna amistad, solo somos caseritos, solo tenemos relación de compra y venta” (B., 53 años).

“Sí, porque les compro artesanía varios años e indago, ¿no?, sobre los precios. Por ejemplo, antes la piedra pizarra que traían de Urcos era gratis; tú ibas con tus quintales, si tenías un carro o un camión ibas con más ganas y cargabas harto y te lo traías. Ahora ya no, ahora se tiene que pagar al municipio. Todo eso te enteras porque mis caseros me cuentan. Te dicen si te va a convenir y entablas una conversación; te tienes que enterar si te va a convenir o no. Mis beneficios son que les llamo, ¿no?, les digo que voy a necesitar, digamos, 10 llamas, 3 rompecabezas para que me lo alisten, porque ellos no lo tienen todo listo para ir cuando uno quiere. Entonces coordinas, te lo preparan y coordinas el día para que tengas platita” (A. G., 55 años).

“Claro, hay cierta amistad; como ya son varios años que vendemos, pues sabemos de dónde comprar. Por ejemplo, tenemos esa ideología de que si le compramos a esta casera, rápido se vende; entonces nos quedamos con esa casera, es como si nos diera suerte. Tenemos confianza con la persona que nos vende las artesanías” (M. Q., 67 años).

“Con varios, como he trabajado, y como más son mujeres, nos hemos hecho amigas con el tiempo; algunos fueron mis jefes de chamba. Ante ellos voy y me venden, a veces tienen algo de más y me dicen: ‘Esto vaya llevando’” (G. Q., 43 años).

“Algunos trabajos yo compro, pero la mayoría los hago. Tengo mis caseritos. Solo tengo una relación de venta, de comprador y vendedor” (Y. B., 45 años).

La mayoría ha establecido un vínculo cercano de "caseritos" con sus proveedores, y en algunos casos incluso han desarrollado amistades con ellos, lo que facilita considerablemente el proceso de compra al lograr contactarse y acordar con mayor facilidad. Además, mantienen un contacto frecuente con sus proveedores para fortalecer este vínculo, garantizando así la adquisición continua de las artesanías que necesitan y de las nuevas novedades que surjan.

Además de facilitar las transacciones, esta relación les ha permitido aprender más sobre los productos que compran, conocimientos que luego aplican eficazmente al momento de vender.

Según los informantes, mantener una relación cercana como "caseritos" o incluso amistosa con sus proveedores les ha permitido adquirir artesanías a crédito, con la excepción de dos personas. Las siguientes respuestas confirman esta práctica:

“Sí, porque ya me tienen confianza; como nos conocemos muchos años, ellos saben dónde vivimos. Como nos traen a nuestra casa, nosotros también conocemos su casa” (*V. S., 40 años*).

“No, en mi caso no, porque creo que desconfían; creen que no se lo vamos a llevar el pago. Por ejemplo, el otro día me ha faltado para un sombrerito, le he dicho: ‘Caserita, préstame’, y ha dicho: ‘No, no, no’. Nunca me ha pasado que me hayan prestado a crédito; tengo que llevar sí o sí dinero para pagar, aunque sea. Mi caserito no me presta” (*B., 53 años*).

“Antes nos dejaban a crédito, ahora no; antes de la pandemia nos fiaban. Le daba, digamos, 70 y le debía 30, entonces, como ya éramos caseros y yo iba siempre, ¿no?” (*A. G., 55 años*).

“Sí dan a crédito, pero a mí nunca me ha gustado trabajar así; si tengo platita, me compro, y si no tengo, pues no compro. Es feo para mí trabajar a crédito porque de esa manera no sale, o sea, no vendes tus productos. Tienes que comprar pagando con dinero; si compras a crédito, no vendes. Por eso, a mí no me gusta trabajar de esa manera” (*M. Q., 67 años*).

“Sí me dan a crédito, como me conocen, como yo he sido su trabajadora, me dicen: ‘A la siguiente ya me traes’. Me prestan, valor de 50 a 100 soles” (*G. Q., 43 años*).

“Si deseas, te dan a crédito, a veces. Me dan a crédito porque ven que no eres una persona morosa y que se lo pagas” (*Y. B., 45 años*).

Según las entrevistas, más de la mitad de los asociados han logrado establecer una relación de confianza con sus proveedores, lo que les permite obtener productos a crédito. Sin embargo, esta práctica no se da en todos los casos, debido a razones como la pandemia o la negativa por parte del proveedor.

Además, se menciona que la decisión de recibir productos a crédito depende de cada asociado. Algunos tienen la facilidad de hacerlo, pero prefieren evitar endeudarse, mientras que otros ven esta oportunidad como una forma de incrementar su mercadería.

3.3.6. Compra de artesanía

Debido a la creciente competencia derivada del aumento de centros artesanales en todo el Parque Arqueológico de Saqsaywaman y la falta de apoyo por parte de los guías turísticos, los informantes han comenzado a adquirir más artesanías para ampliar su variedad de productos y facilitar su comercialización. Las siguientes entrevistas confirman este enfoque estratégico:

“Para poder tener más cosas, es que una sola cosa no sale; tenemos que surtir. Por ejemplo, nosotros, ella y yo, empezamos vendiendo muñecas que hacíamos, chullos, chalinas, todo lo que es tejido. Después, con el pasar del tiempo, hemos cambiado de mercadería y empezamos vendiendo en piedra” (*V. S., 40 años*).

“Antes vendíamos en la canastita nomás, vendíamos sombreros, chullos, guantes, muñecas. Ahora, después de la pandemia, nos dijeron que íbamos a vender en mesitas, y ahora que tenemos mesitas, ya nos hemos surtido. Decidimos aumentarnos otros tipos de artesanías. Si no vendes esto, vendes otro. Por ejemplo, en temporada de sol no salen chullos, guantes, chales; salen más bien sombreritos. Entonces tenemos que surtir, y como el ministerio nos ha dado la facilidad de las mesitas, nos hemos surtido de varios productos. Nos hemos aumentado, y eso nos beneficia, porque en la canastita no se podían exhibir varios productos, pero ahora sí” (*B., 53 años*).

“Para tener más variedad” (*A. G., 55 años*).

“Como le decía, después de la pandemia nos han limitado a trabajar en un pequeño puesto; nos dieron la medida de las mesitas, y entonces, como antes vendíamos solo piedra o solo cierto producto en la canastita, eso lo pusimos en la mesa que nos habían dado. Es así que, como asociación, en una reunión decidimos surtir nuestros productos y, de esta manera, poder vender más. Ahora el turista puede elegir qué producto llevar; puede ser esto o aquello. El turista tiene más opciones para elegir” (*M. Q., 67 años*).

“Para surtir, pues, mami, a veces cuando tienes surtido ya miran más, para que el turista vea y compre. Como venimos dos veces a la semana, a veces no podemos regresar sin nada, porque los demás días, ¿qué hacemos? De alguna manera, siempre tenemos que vender diario. Si quieren de mí, vendo; si quieren de ella, también se lo vende” (*G. Q., 43 años*).

“Porque no había para vender chompas, chullos, guantes, sombreros, y más que todo había bastante piedra para vender; entonces decidimos traer esas cositas para el frío: chullos, guantes, chalinas. Decidimos surtir porque había mucha competencia de piedra. Ahora nos conviene porque vendemos variado” (*Y. B., 45 años*).

Todos los informantes han llegado a la conclusión de que han comenzado a comprar más artesanías para ampliar su variedad de productos y adaptarse mejor a las necesidades y gustos de los turistas, lo cual facilita su venta. Además, mencionan que, años atrás, solían vender en pequeñas canastas, pero con el tiempo se han organizado para ocupar un solo espacio donde cada uno

dispone de una mesa para exhibir toda su artesanía. Esta evolución ha resultado en una mayor diversificación de sus productos al adquirir nuevas artesanías para la venta.

Se intenta expresar que los informantes tienen diferentes preferencias respecto a los lugares donde compran sus artesanías. En cuanto al lugar de adquisición, los informantes no coinciden en comprar en los mismos sitios; cada uno elige el lugar que prefiere, como se refleja en las siguientes entrevistas:

“Compramos en la feria de mayoristas, que ahora está en Huancaro; también tenemos otros caseros que nos traen a nuestras casas o nos traen aquí también, o vamos a sus casas” (*V. S., 40 años*).

“De las tiendas de artesanía que venden al por mayor, donde está la calle Tupac Amaru, al frente del mercado San Pedro, y también compramos en la calle Concevidayoq. En las tiendas de la calle Tupac Amaru puedes comprar chullos, guantes, chalinas, sombreros al por mayor, y otras cosas más” (*B., 53 años*).

“Compro en el barrio de San Blas” (*A. G., 55 años*).

“De los talleres, y nos traen de los talleres también. Los tallados en piedra nos traen; pides y ellos te dicen: ‘¿Qué cositas te traemos?’. Hasta aquí traen, y si tú tienes, te compras nomás. En el caso de los llaveritos y lapiceros, igual nos traen, porque a veces las ferias grandes o los centros artesanales no venden, entonces comienzan a ofrecer y nosotros compramos; aquí nomás nos traen” (*M. Q., 67 años*).

“Del baratillo, mami, sábado baratillo” (*G. Q., 43 años*).

“Yo traigo la piedra pizarra de Urcos, de ahí la traigo. Viajo a Urcos y traigo como robando, señorita; si supieras cómo la traigo. Los comuneros no te dejan sacar. Antes sacabas libremente, ahora ya no te dejan. Te quitan. Es como si fueras a una chacra y le haces un hueco sin permiso; algo así es. Por eso te atajan. Traigo piedra de Urcos como robando. Y acá ya la trabajamos y le damos valor. Mi esposo y yo viajamos a Urcos, pero él es el que más saca la piedra, porque es difícil. Tienes que abrir la tierra, como si estuvieras haciendo un hueco, y sacarla desde adentro. Es como una mina. Hay piedras botadas, pero esas no sirven; son piedras astilladas. Tienes que sacarlas con pala y pico, como en una mina. Tienes que traer una buena piedra. El transporte te cuesta, y la mano de obra de lo que sacas” (*Y. B., 45 años*).

Basado en las entrevistas, se observa que las compras de artesanías no son grupales, sino individuales. Cada asociado decide realizar sus compras en el lugar que prefiera, buscando obtener los mejores precios disponibles.

Según los informantes, existe un consenso para establecer un precio justo de venta para sus

productos, especialmente cuando varias asociaciones venden la misma pieza de artesanía. Las respuestas confirman lo siguiente:

“Por ejemplo, mira, un ajedrez cuesta un promedio de 20 soles, digamos ya, y nosotros no vamos a vender ganado a 1 sol o 2 soles, sino que algo de 10 soles se tiene que ganar. Entonces ofrecemos 35 hasta 30 soles; ya ganamos, ya tenemos una ganancia de 10 soles. Pero si al inicio nos aceptan con 35, ya le vendemos y tenemos más ganancia. Nuestros precios son por igual; todas nosotras hemos acordado eso. Porque, por ejemplo, algunos trabajos se podrían estar rompiendo o chispándose ahí. Si puedes rematar ganando 5 soles, no; o hasta al mismo precio damos, para no perder. Pero cuando ya están muy dañados, los damos por perdidos, porque no podemos vender eso. Cuando hacemos, por ejemplo, esta llamita, compro la lana a 8 soles y en cuánto tiempo lo termino, eso saco, y según eso vendo. Si, digamos, en un día hago dos, eso me cuesta ocho soles diarios más, por lo menos, a 20 solcitos. Porque una lana nos da para hacer de dos a tres llamitas, depende del tamaño en que las haces. Variamos también, pero no siempre todos nos salen igual. Algunos nos salen con mejor acabado y variamos el precio según el acabado” (*V. S., 40 años*).

“Aquí en la asociación todos vendemos a un precio parecido; nivelamos el precio y, también, como queremos ganar algo, no vamos a vender al mismo precio que compramos; tenemos que ganarnos un poquito más. Cuando ponemos un precio al producto, tiene que quedarnos sí o sí ganancia” (*B., 53 años*).

“De acuerdo al valor agregado que yo le pongo. En primer lugar, veo el costo, o sea, el capital con el que yo lo compro, cuánto estoy invirtiendo. A eso le sumo el valor agregado que yo le pongo y de ahí aumento para mi ganancia. Pero también nos juntamos para poner el precio de las artesanías que tenemos por igual todas” (*A. G., 55 años*).

“Nosotros todos elegimos de acuerdo a lo que compramos. Por ejemplo, si una piedra nos cuesta a nosotros 10 soles, entonces, para recuperar nuestro capital, tenemos que venderla no en ese mismo precio del que hemos comprado, sino puede ser al doble del precio, para que así nos podamos ganar algo. Además, no vamos a vender para no ganar; tenemos que vender para ganar algo, si no, por gusto estaríamos vendiendo” (*M. Q., 67 años*).

“Nos juntamos y decimos: ¿con cuánto has comprado? Entonces, decimos que hay que vender a este precio, y, según eso, nos ponemos de acuerdo. Entonces, cuando uno quiere menos, 'dale así no más', decía. Entonces le vendes a menos, pero porque te dicen” (*G. Q., 43 años*).

“Por el tiempo de trabajo, señorita, cuesta trabajar la piedra. Si tú deseas, lo vendes a un precio alto; eso ya depende de uno mismo. Sí o sí tienes que sacar el capital que has invertido, más que todo el diario de tu esposo. Él, digamos, trabaja todo el día 5 piezas, entonces tienes que sacar un pago para el diario, y además, aparte está tu mano de obra para vender. Para eso también tienes que ganar sí o sí algo. No es que acá pongas a tu querer el trabajo así, nomás. Así es” (*Y. B., 45 años*).

Los datos muestran que la mayoría ha optado por consensuar un precio para todos los productos idénticos que poseen, mientras que para las artesanías que tienen algún detalle o fabricación especial, cada asociación determina el precio al cual desea venderlas.

En este proceso, siempre se prioriza generar una buena ganancia y la recuperación de capital. También se valora la mano de obra, el tiempo de trabajo y el acabado de las piezas al determinar un precio de venta final.

3.3.7. Elaboración de artesanía

Lo que indican los informantes es que fabrican artesanías en piedra, textiles y bisutería, según lo revelan las siguientes respuestas:

“Yo hago textilera. Es que como yo paro aquí todo el rato, a veces no hay turismo; está bajo, entonces aprovecho el tiempo para poder hacer. Por eso solo tejo, porque si me dedicara a la piedra, necesito tener mis herramientas y, como no podemos traerlas hasta aquí, como cargamos nuestras cosas, no se puede. Por eso aquí agarro lana, mi tejedor o mi broche” (*V. S., 40 años*).

“Yo fabrico lapiceros de mujercita y varoncito, llamitas, llaveritos de mujercita y varoncito. También fabrico ovejitas a crochet de diferentes colorcitos; mi especialidad son los llaveros y lapiceros. Yo he decidido trabajar este tipo de artesanía porque antes no trabajaba estas artesanías; comprando nomás vendía. Vi que había salida en esos trabajitos y ahí comencé a hacer. Antes incluso vendía al por mayor; llevaba a los centros y tiendas artesanales. Una temporada dejé de vender porque tuve a mi bebé, y con mi bebé no podía trabajar. Trabajaba en mi casa nomás y eso llevaba a las tiendas artesanales. El sol era fuerte y podía exponer a mi hijita; trabajaba en mi casa y llevaba al por mayor. Decidí fabricar artesanía para tener un poquito más de ingreso económico. Además, el Ministerio de Cultura te dice que tienes que producir tu propia artesanía; que tal viene y nos dice que no producimos artesanía, entonces ya tenemos con qué defendernos. Todos nosotros somos productores de artesanía. Mis compañeras, por ejemplo, producían antes trabajos en piedra y algunos ahora siguen produciendo. Otros producen muñecas, chullos. Antes, el antropólogo Iván Vargas nos capacitó para elaborar trabajos en piedra, en la elaboración de muñecas, llaveritos, teñido; nos capacitó en talleres. Antes de que nos capacitaran, nosotros ya vendíamos trabajos en piedra; con los talleres que nos dieron hemos mejorado las técnicas” (*B., 53 años*).

“Antes fabricaban mi papá y mi hermano; es que mi hermano mayor es uno de los primeros que hace artesanía en piedra. Entonces, como mi papá trabajaba aquí como vigilante, él miraba cómo hacían y le nació hacerlo. Yo lo que hago es bisutería y tejido; aquellos años hacía collares de porcelana, o sea, compraba las cuencas y lo armaba, y así comencé a elaborar” (*A. G., 55 años*).

“De mi compañera Anita, su papá hacía trabajo en piedra. Entonces, ella ha aprendido viendo, o me imagino que también su papá le ha enseñado. También porque han nacido con el don de la artesanía; han nacido con ese don de fabricar artesanía en piedra. Sus papás han sido artesanos y ellos han seguido ese ejemplo, igual en el tejido. Mi mamá me enseñó a tejer y yo seguí esa línea. Curioso era mi esposo. Por ejemplo, con lo que se tallaba la madera, mi esposo tallaba piedra. Nosotros seguimos trabajando en piedra como asociación” (*M. Q., 67 años*).

“Es que dijeron que íbamos a organizar un grupo de productores y no comerciantes, sino de artesanos. Entonces, yo más antes hacía collares, pulseras desde más antes, y como dijeron eso, yo fui también. Me dijeron que entonces iba a salir con eso de bisutería. Yo hacía desde los 17 años en un taller, ya trabajaba. Ahí aprendí, de ahí poco a poco hacía en mi casa por destajos, o sea, te daban, por ejemplo, dos mil o mil pares de aretes y uno tenía que armar, y luego llevaba a las tiendas y ellos lo exportaban a Brasil o Bolivia. Ellos me daban material y yo solo cobraba mano de obra” (*G. Q., 43 años*).

“Yo hago artesanía en piedra” (*Y. B., 45 años*).

Se verifica que todos los asociados son artesanos, especializados en piedra, textiles o bisutería. Además, es importante señalar que, para formar parte de las asociaciones, los miembros deben elaborar algún tipo de artesanía. No obstante, muchos han dejado de producir o han cambiado su tipo de artesanía debido a diversas circunstancias que han enfrentado. Por otro lado, algunos socios continúan dedicados a la elaboración artesanal hasta el día de hoy.

En esta misma línea, los informantes mencionan que han aprendido a elaborar artesanías gracias a la enseñanza recibida de familiares, compañeros de trabajo y también mediante el uso de la tecnología. Las respuestas siguientes lo confirman:

“Nos enseñábamos, y había compañeras que sabían; nos enseñábamos, preguntábamos, y ahora hasta por YouTube uno aprende. Yo veía a mi mamá, lo tejían, en mis tías, en las señoras que hacen. Entonces, si querías hacer, te tenían que hacer enseñar porque, lastimosamente, no sabías. De ahí, cuando yo aprendí, mis compañeras venían y me preguntaban, y les enseñaba. Y nos llega a gustar porque, como estamos mucho tiempo sentadas, eso nos motiva a aprender para no estar haciendo nada aquí. Hacemos cosas novedosas, cosas que salen, o de repente eso se va a terminar, entonces hacemos eso porque quieren comprar” (*V. S., 40 años*).

“Tal vez sus compañeros que hacían les enseñaron cómo fabricar artesanía en piedra; sus familiares, sus papás, pues, les enseñaron” (*B., 53 años*).

“Esas veces mi papá trabajaba acá y mirando así comenzó” (*Ana García, 55 años*).

“Imaginación, más que todo. Por decir, el tumi, o sea, la forma del tumi, o la forma de la chakana, o la forma del sol y la luna. Sacaban del libro y eso hacían, igual tallando piedra. También observaban las llamitas en los libros y, con su imaginación, comenzaban a tallar en piedra lo que habían visto. También sus papás les enseñaron” (*M. Q., 67 años*).

“En los talleres de artesanía he aprendido. En un taller de zarzuela, que no tenía nombre; iban varones y mujeres. De ahí he aprendido y me he conocido con las tiendas grandes de procuradores que exportaban con ellos. Hice, entonces le dije si me podía dar por destajos porque tengo hijas menores y no puedo dejar a mis hijitas. Y me dijo que sí. De ahí, esa persona me contactó con otros, diciendo que era responsable, y así en mi casa hacía.

Entonces, como tenía grande, harta, llamé a algunas de mis sobrinas de Paruro para que me ayuden, y así hasta que todo se fue a la quiebra” (*G. Q., 43 años*).

“Yo he aprendido de mi esposo; él me ha enseñado. A mi esposo le enseñaron sus papás desde que era niño; sus tíos así trabajaban en piedra y ellos le enseñaban. Ya después, poco a poco, comenzó a hacer bonito su trabajo” (*Y. B., 45 años*).

Las entrevistas confirman que los asociados aprendieron el arte de la artesanía gracias a la enseñanza de familiares y compañeros de trabajo. Es importante destacar el entusiasmo y el interés que mostraron por aprender este arte, lo cual les ha permitido convertirse en productores y formar parte activa de sus respectivas asociaciones.

Según los informantes, también se les preguntó cuándo comenzaron a elaborar artesanías, y la mayoría pudo precisar con exactitud desde cuándo se dedican a esta actividad. Esto es lo que indicaron:

“Desde el 2008 iniciamos a hacer nuestros tejidos; eso nos hace tener ganancias. Ahora, últimamente, hacemos eso. Antes hacíamos pulseras, llaveros, lapiceros. No solamente eso, es que no sale. Variamos así, entonces, como ahora entra de moda, lo hacemos. Nos acomodamos a lo que sale para hacer” (*V. S., 40 años*).

“Mucho más antes de que se creara la asociación, ya sabían elaborar y tallar en piedra. En el caso de lo que yo fabrico, las ovejitas. Por ejemplo, comencé a elaborar hace poco, hace aproximadamente un año; los lapiceros ya fabrico hace casi 10 años” (*B., 53 años*).

“Llevo 55 años elaborando artesanía en piedra” (*A. G., 55 años*).

“Como le digo, mi asociación ya va a tener 50 años de antigüedad; e incluso antes de que se forme nuestra asociación, ya se fabricaba artesanía en piedra” (*M. Q., 67 años*).

“25 años llevo elaborando” (*G. Q., 43 años*).

“Yo, con mi esposo, ya vamos trabajando 26 años en el tallado en piedra, y la asociación en conjunto ya trabaja 22 años en el tallado de piedra. Yo trabajaba en piedra mucho más antes de que se formara la asociación” (*Y. B., 45 años*).

Según las respuestas obtenidas, se observa que cada persona tiene un tiempo de experiencia distinto en la fabricación de artesanías, influenciado por la antigüedad de sus respectivas asociaciones. Algunos integrantes han comenzado recientemente con la elaboración de artesanías al unirse a sus asociaciones, mientras que otros llevaban años dedicados a esta actividad antes de unirse.

En cuanto a los insumos utilizados para la elaboración de artesanías, los informantes mencionan emplear una variedad de fuentes. Algunos utilizan materiales propios, como la lana de sus animales para la textilería, mientras que otros recolectan piedras en canteras locales. Además, algunos adquieren los insumos necesarios a través de tiendas especializadas. Así lo han confirmado los entrevistados en sus respuestas:

“Lo compramos de la tienda; también tejemos con lana de oveja, que sacamos de nuestras propias ovejas. Igualmente, tejemos lo mismo, pero tiene más precio cuando tejemos con lana de oveja” (*V. S., 40 años*).

“Viajan los esposos de las señoras que producen piedra. Mis cositas que se requieren para fabricar los lapiceros y llaveritos las compro en la Av. Ejército; las llamitas las hacemos doblando alambre y fabricamos” (*B., 53 años*).

“Traían las piedras de Machu Picchu; había una mina ahí, de Cerro Bamba. De ahí traía piedra mi hermano, y aquí la tallaba y yo la vendía” (*A. G., 55 años*).

“Antes se traía de Cerro Bamba la piedra serpentina; era una asociación; también pedían permiso de la INRENA. Ahora la INRENA lo ha cerrado, y las personas de Machu Picchu ahora venden piedras por kilos, por bloques. Antes, se traían más comúnmente; por eso la serpentina cuesta más. Ahora la piedra pizarra la traen de Urcos, de un cerro, pero ahora también se han dado cuenta y ellos te venden la piedra. Acá compran la piedra y, como les gusta tallar, tallan. La piedra se trae de Cerro Bamba, de Urcos y de Machu Picchu también” (*M. Q., 67 años*).

“Lo compro de las tiendas y, de ahí, yo lo armo. Todos los materiales, el alambre, las piedritas, tengo mis herramientas para hacerlo; tengo mi taladro, así que para todo eso tengo mis herramientas y lo convierto en eso” (*G. Q., 43 años*).

“Como ya le había mencionado, en mi caso traigo la piedra pizarra de Urcos. Con mi esposo viajamos, pero él, más que todo, saca la piedra, porque requiere mucha fuerza. Y no podemos traer una piedra que está botada, sino que la traemos como si estuviéramos sacándola de una mina. Lo mejor para poder tallar” (*Y. B., 45 años*).

Se confirma que la mayoría de los socios adquieren o traen sus propios insumos según el tipo de artesanía que desean producir. En el caso de la artesanía en piedra, se extraen materiales de lugares específicos, como la piedra serpentina de Cerro Bamba en Machu Picchu y la piedra pizarra de Urcos. Para la textilería, algunos utilizan la lana de sus propios animales, mientras que otros prefieren la lana sintética comprada. En cuanto a la bisutería, la mayoría adquiere los materiales en tiendas especializadas. Estas son las observaciones hechas por los entrevistados en

relación con sus prácticas de abastecimiento de insumos.

3.3.8. Formalización

Las asociaciones de artesanos se localizan dentro del Parque Arqueológico de Saqsaywaman, un espacio público protegido por el Ministerio de Cultura. Según los informantes, todas las asociaciones están debidamente registradas, lo cual se confirma con las siguientes respuestas:

“Sí, en registros públicos” (*V. S., 40 años*).

“Sí, sí está registrada. Le hemos hecho inscribir en la SUNARP mediante un abogado; contratamos un abogado, fue nuestra propia iniciativa, no tenía nada que ver con el Ministerio de Cultura. Presentamos nuestro estatuto, nuestro cuaderno de actas con el abogado, y toda esta decisión para poder registrarnos la llevamos a cabo en una reunión que tuvimos” (*B., 53 años*).

“Sí, en registros públicos” (*A. G., 55 años*).

“Sí, tenemos nuestra personería jurídica; está registrado” (*M. Q., 67 años*).

“Sí, en registros públicos. Sí, hemos formalizado” (*G. Q., 43 años*).

“Sí, está registrada en registros públicos, pero nos falta actualizar la junta directiva. Está con fecha vencida” (*Y. B., 45 años*).

Las entrevistas confirman unánimemente que todas las asociaciones de artesanos que operan en el sector Rumi Punku están debidamente registradas en Registros Públicos y disponen de la documentación correspondiente que lo respalda.

Algunos informantes precisaron el año exacto de registro de sus asociaciones, mientras que otros dieron una estimación aproximada de cuántos años llevan registradas. Las respuestas variaron en este aspecto:

“2012 creo que registramos” (*V. S., 40 años*).

“Creo que hace 20 años” (*B., 53 años*).

“Hace años fue, por lo menos hace 40 años, será” (*A. G., 55 años*).

“Ya será aproximadamente hace 40 años. Porque este año vamos a cumplir 50 años desde el nacimiento de la asociación” (*M. Q., 67 años*).

“No me acuerdo, pero ya son 22 años que estamos acá” (*G. Q., 43 años*).

“Hemos registrado hace 22 años” (*Y. B., 45 años*).

Según las respuestas, los informantes no especificaron una fecha exacta, pero no niegan haber registrado sus asociaciones dentro de un período aproximado.

Los informantes confirman que han realizado el registro legal de sus asociaciones de artesanos para obtener el reconocimiento del Ministerio de Cultura. Este paso les proporciona garantía y respaldo frente a cualquier eventualidad. Las siguientes entrevistas corroboran esta información:

“Antes éramos comité nada más, porque nos insistían: 'tienen que ser reconocidas'. El Ministerio nos insistía que lo hagamos como las otras asociaciones, que si no estamos registradas no somos nada. Nos presionaban” (*V. S., 40 años*).

“Como somos una asociación, tenemos que tener en regla nuestros documentos y también la asociación; por eso decidimos hacerlo. Más que todo, es para ser reconocidos, para que tengamos documentos. Sin documento no nos podríamos defender frente al Ministerio de Cultura; con ese documento ya nos podemos defender frente al ministerio. Nos registramos para tener algo así como una partida de nacimiento” (*B., 53 años*).

“Para tener más legalidad, o sea, para ser legales, para tener documentos y que nadie nos pueda vulnerar. Porque eso del bendito plan maestro que va a ser así, pues eso no es de 2 o 3 años; no es de ahora, es de hace años. Cuántas socias ya han muerto y no hay un plan maestro, hasta ahora no llega. Nosotros lo hemos hecho pensando en que cuando haya un plan maestro, nos podría afectar” (*A. G., 55 años*).

“Por forma, porque una asociación está más consolidada cuando está registrada en registros públicos. Nosotros, como grupo, quisimos tener algo más serio. Antes no había Dirección Desconcentrada de Cultura, nada de esas cosas; había residentes de obra que eran arqueólogos. A ese residente de obra nomás obedecíamos, para que los sacara del parque. Sin embargo, no era así; entonces el residente del parque les decía: 'muéstrenme evidencia' y ellos no tenían” (*M. Q., 67 años*).

“Para que no nos fastidien y estemos tranquilos trabajando con ellos. Para tener más personería jurídica y tener documentación” (*G. Q., 43 años*).

“Para poder tener un poco más de derechos, para poder respaldarnos ante algunas instituciones, para ser representados como una asociación. Si no, ¿cómo nos haríamos respetar? Para que nos avale más que todo, no somos solo un grupito, sino que, al contrario, tenemos una junta directiva. También, con ese registro, el Ministerio de Cultura nos pide que mostremos el documento para que sea más formal. Si no tenemos esto, ninguna institución nos respetaría” (*Y. B., 45 años*).

Los datos muestran que la mayoría de las Asociaciones han optado por registrarse

legalmente para obtener la documentación necesaria que les permita realizar sus actividades de venta dentro del Parque Arqueológico de Saqsaywaman con tranquilidad. Dado que este sitio está bajo la supervisión del Ministerio de Cultura, este registro les proporciona respaldo ante las autoridades correspondientes.

Según los informantes, gracias al registro de sus asociaciones, han podido defenderse ante cualquier situación que pudiera perjudicar su actividad dentro del espacio de trabajo asignado. Las respuestas recabadas confirman este aspecto:

“Como siempre estamos así, pero ya no nos incomodan, porque ya hay documentos” (*V. S., 40 años*).

“Para defendernos del Ministerio de Cultura. Cualquier situación puede pasar, entonces nosotros presentamos nuestro documento para defendernos. Es para que nuestra asociación sea más formal. Antes, por ejemplo, no teníamos documento de asociación; éramos un comité de la comunidad, pero no se podía, entonces nos registramos como asociación. Con el documento podemos defendernos y presentarnos a cualquier institución. Con este registro, con este documento, también queremos presentarnos al municipio. Un beneficio que obtuvimos del Ministerio de Cultura es que nos llevaron de pasantía a Chincheros a ver a las que producen; eso habrá sido hace 5 años” (*B., 53 años*).

“Estar con la documentación al día. Una temporada hubo personas que querían invadir nuestro centro de trabajo, y el Ministerio de Cultura nos dijo: 'ustedes tienen que defenderse con su documento'. Entonces, como nosotros estamos legalmente registrados, nos hemos defendido” (*A. G., 55 años*).

“Hacernos respetar. No somos una agrupación de personas, sino que tenemos personería jurídica, entonces no nos puede abusar ninguna institución; nos da la facilidad de tener un derecho para trabajar. Por ejemplo, cuando hay alguna situación, nosotros presentamos nuestros papeles con nuestra personería jurídica. Es como un aval para nosotros. Más que todo, es para hacernos respetar con el Ministerio de Cultura, como asociación y artesanos que somos” (*M. Q., 67 años*).

“Claro, nos hemos padronado así para poder trabajar aquí. Cuántas personas, en qué año han ingresado; yo soy antigua, pero después de creado, al año ingresé” (*G. Q., 43 años*).

“Para que podamos, mayormente, conversar con el Ministerio de Cultura. Cuando el Ministerio de Cultura, digamos, te cite, entonces los representantes de la asociación, la junta directiva, van con los papeles de nuestro registro. Para que nos hagamos respetar. El registro nos sirve para estar representados ante cualquier institución que quiera vulnerarnos como personas, por así decirlo” (*Y. B., 45 años*).

Los datos demuestran que las Asociaciones se benefician al estar legalmente registradas.

Los asociados entienden que esta documentación les proporciona un aval crucial que los protege

y defiende ante posibles perjuicios relacionados con sus actividades en el lugar. Por lo tanto, consideran que la estrategia de formalización es fundamental para mantener la tranquilidad y la seguridad durante el desarrollo de sus labores.

3.3.9. Registro en instituciones públicas o privadas

En cuanto al registro en otras instituciones, ya sean públicas o privadas, algunos asociados han optado por inscribirse en estas entidades adicionales. Entienden que fortalecerse como asociación implica contar con registros que les sean beneficiosos para el desarrollo pleno de sus actividades. A continuación, se presentan las respuestas obtenidas:

“Sí, aparte aquí en el Ministerio, porque vendemos aquí” (*V. S., 40 años*).

“En registros públicos, en la SUNARP. Ya hemos presentado nuestros papeles, nuestros documentos, pero recién va a salir lo oficial” (*B., 53 años*).

“Bueno, estábamos en la federación de trabajadores un tiempo, pero ahora hemos dejado de participar. También al Ministerio de Trabajo, pero ahora no sé cómo será eso, y también estamos registrados aquí en el parque. Porque son documentaciones que más nos han apoyado para que seamos una asociación legal. Por ejemplo, también hemos estado en la DIRCETUR, pero no nos traía ningún beneficio; solo nos traía gasto, nada más. Nos decían que participemos en el cargo del Patrón de San José, y era mucho gasto en realidad” (*A. G., 55 años*).

“Hemos registrado nuestra asociación en registros públicos, también en el Ministerio de Industria y Turismo” (*M. Q., 67 años*).

“No, solamente en registros públicos” (*G. Q., 43 años*).

“En ninguna institución privada, solo en registros públicos” (*Y. B., 45 años*).

Según la información proporcionada por los informantes, se observa que más de la mitad ha optado por registrar sus asociaciones en otras instituciones como SURNAP, DIRCETUR y el Ministerio de Cultura. Sin embargo, hay otras Asociaciones que solo cuentan con el registro en registros públicos y no en otras entidades.

Los informantes mencionan que registrar sus asociaciones en otras instituciones ha generado pocos o ningún beneficio adicional en comparación con los beneficios obtenidos

del registro en Registros Públicos. A continuación, se presentan las respuestas al respecto:

“Vender aquí” (*V. S., 40 años*).

“Según el Ministerio de Cultura, nos dicen: si la comunidad no aceptara el Plan Maestro, no nos va a considerar. Si en caso no lo acepta la comunidad, no nos va a aceptar, pero nosotros tenemos que luchar, no nos vamos a dejar. La comunidad no acepta el Plan Maestro porque no nos conviene; nos restringen varias cosas. La comunidad no ha aceptado. Nosotros queremos, nuestras propuestas hemos dado y ellos tampoco quieren aceptar. El Plan Maestro no nos conviene. Este último Plan Maestro no nos considera como asociación; se nos ha retirado. Anteriormente, sí estábamos incluidos, pero ahora ya no” (*B., 53 años*).

“Solo tener la documentación para ser legales. Claro, antes, cuando no teníamos esa validez y no teníamos esa estabilidad de estar aquí tranquilos, ahora sí la tenemos” (*A. G., 55 años*).

“El beneficio que hemos tenido cuando nos hemos registrado en el Ministerio de Industria y Turismo fue que nos enseñaron a hablar idiomas, cómo ofrecer, a aprender en inglés cómo se dice sombrero, gorros, guantes, más que todo cosas puntuales para ofrecer y marquetear nuestros productos. Nos enseñaron cómo debíamos hablar en inglés y francés. El resto ya lo aprendimos con los guías, teniendo amistad; el francés, italiano, japonés los aprendimos escuchando nomás” (*M. Q., 67 años*).

“Uno de los beneficios sería poder vender aquí en Saqsaywaman nuestras artesanías, sin que nos estén incomodando” (*G. Q., 43 años*).

“Hacernos respetar como asociación. Este documento ya nos respalda; para cualquier situación que lo requiera, podemos presentar nuestro registro” (*Y. B., 45 años*).

Según los datos recabados, se considera en gran medida que los únicos beneficios de registrarse en otras instituciones son mantener su documentación legal y prevenir problemas en su espacio de trabajo. Por otro lado, aquellos que se han registrado en el DIRCETUR han recibido algunas capacitaciones; no obstante, la mayoría concuerda en que el mayor beneficio es poder desarrollar su actividad comercial con tranquilidad.

3.3.10. Identificación por vestimenta

Según los entrevistados, cada asociación está identificada por un color distintivo que los caracteriza como grupo. Por ejemplo, la Asociación de Artesanos Productores de Fortaleza viste de rojo, la Asociación de Trabajadores de Artesanías de Piedra y Otros, Trono Saqsaywaman, utiliza el color azul, y la Asociación de Comuneros Artesanos Productores de Pucro Fortaleza de Saqsaywaman viste de morado. Este código de colores les permite diferenciarse claramente y

ser reconocidos como asociaciones individuales. Las respuestas de los entrevistados confirman esta práctica:

“Porque, más que todo, el uniforme es para identificarnos al vender. Por ejemplo, nuestra ropa es como la de las señoras de allá, con falda y casaquita, así nos vestíamos. Es de nuestra comunidad, pero como hace frío, también lo cambiamos y decidimos mandarnos hacer nuestro chalequito y usar pantalón, nuestro gorrito también, pero del color de nuestra comunidad. Más que todo, como cultura viva, como somos de la comunidad, son nuestras costumbres, pues, y siempre nos diferenciamos. Por ejemplo, los otros grupos, el azul y el morado, no tenían vestimenta antes. Nosotros hemos venido así, uniformadas. Por eso, pues, la montera no nos ayudaba con el frío y el calor, así que por eso cambiamos de vestimenta. Por eso nosotros somos los primeros” (*V. S., 40 años*).

“Es una manera de identificarnos. Vimos cómo se vestían las señoras que se hacían sacar fotos, y dijimos que usemos chalequitos rojos, pero no su misma vestimenta. No usar polleras, solo usar chalecos rojos, eso fue desde un principio. Nosotros quisimos hacer como un juego de ropa de color rojo con ellas. Nosotros quisimos identificarnos con ellas más. Decidimos también que nuestro pantaloncito tenía que ser de color negro o azul y cafarenita blanca para que quede como un jueguito de ropa” (*B., 53 años*).

“Porque el Ministerio de Cultura nos ha pedido que nos identifiquemos así, de una manera típica, para poder diferenciarnos, porque siempre se sabe que hay piratas. Es por eso que decidimos uniformarnos. Entonces, como nos han sugerido, lo hemos hecho” (*A. G., 55 años*).

“Para identificarnos de las demás asociaciones, desde un inicio nos hemos identificado. Antes usábamos mandiles, siempre hemos estado identificados. Nuestro color de vestimenta lo elegimos en una reunión y quedamos que iba a ser azul, eso fue por votación. Así, desde ese día, cada socia vino de color azul con bordaditos” (*M. Q., 67 años*).

“Ese es nuestro uniforme para que nos diferencien de qué asociación somos. Nosotros somos morados; mañana vienen los azules y después los rojos. Utilizamos morado porque nos gustaba el color y lo acordamos en reunión. Nosotros siempre teníamos chalequito de otro color, como las huancáinas, pero siempre pantalón negro o pantalón azulino. Ya llevamos 10 años utilizando el color morado” (*G. Q., 43 años*).

“Para hacernos ver como una asociación. También, para distinguirnos, porque había otras asociaciones. Desde un principio fue así; en una reunión decidimos cómo nos íbamos a vestir, para poder distinguirnos y también para poder llamar la atención de los turistas. Primero, teníamos pantalón granate, blusa blanca y unos chalequitos con rojo acá. Ya después cambiamos a pantalón negro y chompa ploma con los siete colores acá en el pecho. Y después, este último ya, es con pantalón azul y las chaquetas son de color morado. Tres veces cambiamos, desde que nacimos no solo hemos tenido un solo uniforme. Cuando estábamos con la asociación Fortaleza, todos teníamos el mismo uniforme. Ahí fue cuando cambiamos a color morado y ellos fueron color rojo. Cuando las dos asociaciones éramos una sola, teníamos la chompa ploma, todos iguales. Ya cuando nos separamos, cambiamos” (*Y. B., 45 años*).

Las respuestas destacan la relevancia que las asociaciones otorgan a la distinción entre ellas. Han llegado a un consenso en reuniones para adoptar colores que las identifiquen como

grupos individuales. Además, es importante señalar que la influencia de los funcionarios del Ministerio de Cultura también ha sido determinante en la adopción de uniformes para llevar a cabo sus actividades. A lo largo de los años, ha habido una evolución en la forma de identificación grupal, culminando en la actual práctica de mantener uniformes específicos y colores distintivos.

Frente a esto, los informantes destacan que el uso de una vestimenta distintiva ha resultado beneficioso, ya que les permite captar la atención de los turistas con mayor facilidad. Así lo confirman las siguientes respuestas:

“Atraíamos la atención, se tomaban fotos, más que todo llamábamos la mirada de todos, y nos preguntaban de dónde viene la ropa o por qué se visten así” (*V. S., 40 años*).

“Para que nos identifiquemos. También es como una estrategia para atraer al turista; algunos turistas se preguntan por qué todas estamos vestidas así, entonces el guía les explica que somos una asociación que vende artesanía, y a veces así el turista nos compra” (*B., 53 años*).

“Sí, porque algunos turistas nos preguntan por qué vestimos igual y llama la atención; eso hace que a veces se acerquen y nos pregunten. Incluso algunos nos dicen: 'Deberían vender sus chalecos típicos, son bonitos'” (*A. G., 55 años*).

“Es una forma de marketing, siempre los turistas, cuando vienen, se preguntan por qué todas estamos de azul. Entonces el guía les explica la razón: que somos una asociación. También, se ve más atractivo para el turista. Los turistas nos dicen: 'Ustedes son bien uniformadas, mejor es'” (*M. Q., 67 años*).

“A veces los turistas que pasan nos preguntan porque usamos ese color, les llama la atención, a veces nos dicen; utilizan por el mes morado y decimos; no, que es nuestra identificación, y como llama siempre la atención, se acercan los turistas” (*G. Q., 43 años*).

“El beneficio, más que todo, es que estamos presentados para el turista. Bien uniformadas, y hacemos ver que somos una sola asociación. Cuando estamos bien uniformaditos, llamamos la atención del turista” (*Y. B., 45 años*).

Los datos obtenidos en las entrevistas revelan que las Asociaciones emplean una vestimenta distintiva como estrategia de venta para atraer la atención de los turistas. Esta estrategia parece funcionar efectivamente, ya que facilita que los turistas se acerquen a sus puestos de venta y establezcan una comunicación con ellos. Esto a su vez crea oportunidades de venta y les permite persuadir con mayor facilidad. Además, consideran que esta vestimenta les ayuda a presentarse

como una Asociación organizada dedicada a la venta y producción de artesanías ante el público.

3.3.11. Idioma extranjero

Considerando que Saqsaywaman es uno de los sitios arqueológicos más visitados por turistas extranjeros, quienes hablan diversos idiomas, es crucial que las asociaciones hagan uso de diferentes idiomas para concretar ventas efectivas. Según los entrevistados, mencionan tener habilidades básicas en algunos idiomas como el inglés en la mayoría de casos y el uso de otros idiomas como el italiano, francés, japonés, alemán, chino entre otros. Esto se refleja en las siguientes respuestas:

“Sí, pero hablo lo básico, como muchas de mis compañeras; lo básico para poder vender. Hablo poco inglés” (*V. S., 40 años*).

“Hablo inglés nomás” (*B., 53 años*).

“Sí, todos hablan básico inglés, francés, alemán, chino, lo básico para vender. Hasta japonés hablamos, italiano. Es que por necesidad aprendemos. Tienes que abrir bien la oreja y escuchar, porque si no, no vendes, pues. Facilitan nuestra comunicación” (*A. G., 55 años*).

“Todos hablamos todos los idiomas, si no, ¿cómo te entenderían los turistas? Mayormente hablamos el inglés porque el inglés es a nivel mundial. El alemán, el francés, el chino, el japonés no es mucho, el inglés lo hablan todos. Tenemos que hablar, si no, ¿cómo nos entendemos? Si quiere algo, sabemos de cada idioma para poder defendernos y así vender algo más. Para marketear, más que todo, utilizamos algunas frases en otro idioma, si no, ¿cómo venderíamos?” (*M. Q., 67 años*).

"Sí, yo hablo cada idioma, la mayoría sabemos lo más importante, como decir cuánto cuesta y hablar sobre el producto. Sabemos francés, alemán, japonés, casi todo idioma, para poder vender, lo que es importante" (*G. Q., 43 años*).

"Sí, hablamos inglés básico, nomás. Un poquito de francés para ofrecer. Portugués, un poquito nomás" (*Y. B., 45 años*).

Los datos muestran que todas las asociaciones manejan al menos un nivel básico de inglés para facilitar la comercialización de sus productos. En algunos casos, también emplean otros idiomas como francés, italiano, japonés, entre otros, lo que les permite comunicarse efectivamente con sus compradores. Todo ello es importante para adaptarse a un entorno turístico como es Saqsaywaman y evitar que sus ingresos económicos se vean afectados.

Lo informado por los entrevistados sugiere que han aprendido inglés y otros idiomas mientras trabajan, escuchando frecuentemente a guías y turistas. Esto es corroborado por las siguientes respuestas:

“Aprendimos aquí mismo, a la fuerza por el trabajo mismo. Alguien que sabe nos enseña, ¿no? A veces a los guías les escuchamos y siquiera te grabas lo que habla, algunas palabras” (V. S., 40 años).

“Nosotros mismos aprendimos, al ver, al escuchar cómo hablaban los turistas; por ejemplo, cuando vendíamos, el turista nos preguntaba "¿how much?" Varias veces entonces llegamos a entender que significaba "¿Cuánto es?". A veces, los guías nos ayudaban, y nos decían, así deben ofrecerse; nos enseñaban ciertas palabritas, así deben de decir. Aprendimos a decir los números, "ten soles", "fifteen soles". Lo más fácil tratábamos de aprender. Para algunas compañeras era más fácil aprender; entonces nos enseñaban; entre nosotras mismas aprendíamos. Así dile o así responde, nos decían, nos enseñaban; es una muestra también de compañerismo” (B., 53 años).

“Escuchando, principalmente escuchando, de ahí no falta un turista que habla su idioma y español y te dice, tienes que decir piedra: stone, a veces ellos nos enseñan, antes nos enseñaban también guías antiguos los números, y otros también hablamos mejor porque hemos hecho el curso de inglés porque nos gusta, leemos también” (A. G., 55 años).

“Antes de que nos enseñen, de uno mismo tenía que nacer el hecho de aprender. Aprendimos aquí mismo en nuestro centro de trabajo escuchando cómo hablaban los turistas, así aprendimos ciertas palabras como, por ejemplo: no thank you, que significa no gracias, o how much, que significa cuánto es, y así aprendimos varias palabras en inglés. Ya después nos enseñaron; como le había comentado, antes de que nos enseñen, nosotros mismos aprendimos poco a poco, escuchando no más” (M. Q., 67 años).

“Hemos aprendido aquí en el lugar escuchando. A veces preguntamos al guía cómo se le dice. Hay guías que son caritativos, que nos dicen: así tienes que decir” (G. Q., 43 años).

“Escuchando nomás. O a veces el guía nos decía que debíamos hablar de esta manera. Algunas palabritas claves nos enseñaron los guías. Con la experiencia, más que todo, hemos aprendido” (Y. B., 45 años).

Al haber estado las asociaciones en contacto con turistas y guías durante muchos años, se ha creado una oportunidad de aprendizaje para todos sus asociados. Para poder vender sus artesanías, han necesitado utilizar otros idiomas, y esta necesidad ha motivado el aprendizaje básico de varios idiomas. En algunos casos, este proceso incluso ha despertado el interés por estudiar idiomas formalmente. Según las entrevistas actuales, todos los socios son capaces de comunicarse básicamente en otro idioma con los visitantes. En ese sentido la obtención de un espacio de trabajo en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman Sector Rumi Punku no solo genera

el incremento de ingresos económicos por medio de la venta de artesanías sino también la adquisición de aprendizajes gracias a trabajar en un lugar turístico y al apoyo entre asociados mediante el compañerismo que se evidencia cuando apoyan a compañeros que dificultan en el aprendizaje de nuevos idiomas.

El trabajo durante muchos años en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman ha llevado a los informantes a reconocer la importancia de dominar algunas frases en otros idiomas para poder vender sus artesanías. Al respecto, estas son las respuestas obtenidas:

"Claro, es necesario porque, si no, ¿cómo explicas al turista? ¿Cómo venderías? No puedes vender si no sabes. Por ejemplo, cuando yo no sabía hablar inglés, me sentía mal, pero siempre me ayudaban mis compañeras; ahora que ya sé, me siento bien, puedo vender y ganar más, pues" (*V. S., 40 años*).

"Claro, es importante para poder defendernos frente al turista; si nos pregunta el turista y no sabemos, vamos a perder la venta; tenemos que saber siquiera algo" (*B., 53 años*).

"Sí, es importante, porque si no, no podríamos vender aquí" (*A. G., 55 años*).

"Claro, que es importante porque de esta manera podemos comunicarnos de alguna manera con el turista; a veces, por ejemplo, utilizamos la frase Madame, excuse me para poder comunicarnos con el turista y de esta manera el turista se sienta familiarizado. Así el turista no se va a sentir como un extraño" (*M. Q., 67 años*).

"Claro, pues, mami siempre es así; es que mediante eso podemos vender; es que si sabríamos hablar perfecto todos los idiomas, es más fácil convencer al turista. Antes, cuando yo no hablaba y no se podía vender, el que sí hablaba vendía y por necesidad siempre aprendíamos" (*G. Q., 43 años*).

"Sí, es importante, porque tú sabiendo puedes explicarle y ofrecerle al turista tu producto; si no sabrías, no podrías venderle. Si cuando el turista te pregunta algo en inglés y tú no sabes cómo responder, pierdes la oportunidad de vender. Si digamos que el turista me dice "how much" y yo no sé qué significa "¿Cuánto es?", entonces perdería. O si no sabría decir "how much offer", que es "¿Cuánto ofrece usted?", no vendería. Si no sabes hablar de esa manera, no puedes vender" (*Y. B., 45 años*).

Los datos evidencian que los asociados consideran crucial conocer y utilizar algunas frases en otros idiomas para facilitar las ventas. Según los informantes, si no dominan al menos un idioma extranjero, sería difícil interactuar con los turistas y vender sus artesanías. Subrayan que el dominio del idioma facilita la persuasión del turista y que la falta de conocimiento lingüístico podría resultar en la pérdida de ventas, afectando sus ingresos.

3.4. PRINCIPIOS

3.4.1. Solidaridad y reciprocidad

La solidaridad y la reciprocidad son principios fundamentales que guían el actuar de los asociados de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman, específicamente en el sector Rumi Punku, los cuales ponen en práctica de diversas formas. Según los informantes, destacan diferentes maneras de apoyo entre los asociados durante su jornada de trabajo, enfatizando la solidaridad entre compañeros y la reciprocidad en la ayuda mutua.

Entre las acciones mencionadas se incluyen recolectar dinero para proporcionar cambio a un socio y ayudarlo a concretar una venta, colaborar en la colocación y traslado de las artesanías de un compañero, vender y ofrecer los productos de un socio ausente, cubrir los puestos de venta en casos de lluvia y rotar los puestos para asegurar que todos los socios tengan las mismas oportunidades. Sobre esto, las respuestas fueron:

“Nos ayudamos, se lo tendemos su mercadería, se lo vendemos de ella su mercadería, nos prestamos dinero para sencillar, se lo tapamos su puesto cuando llueve. Cuando hacen parrillada, colaboramos; a veces nos invitamos el almuerzo. Digamos, un día uno ha vendido, se le invita si quiera sopa o traemos varias cositas y compartimos” (V. S., 40 años).

“Nos ayudamos a veces en sencillo; cuando no está ella, le podemos ayudar a vender, ayuda mutua entre compañeras; si no tiene sencillo una compañera, le damos el sencillo a la compañera para que pueda venderse, le prestamos sencillo a la compañera. Nos facilitamos el dinero entre nosotras o cuando una compañera va al baño y el turista está mirándose su trabajo, se lo ofrecemos su trabajo de la compañera. Tal vez se pueda animar el turista. Eso es más que todo, la forma en cómo nos ayudamos” (B., 53 años).

“Bueno, cuando digamos necesitamos sencillo, si digamos estamos vendiendo a veces dos llaveros por 5 soles y nos dan un billete de 100, entre todas recolectamos, dicen “acá tengo diez”, “acá tengo 50” y juntamos, no podemos dejar de apoyarnos así, porque si no, no vendemos. A veces también uno no puede explicar bien y uno se acerca a uno que quiera ayudar y le apoya. Termina de explicarle y convencerle al turista. O a veces también un turista puede querer una llama y pide 8 llamas; si tienes uno nomas vas y recolectas de todos, les dices “tienes llamas” y les dices “trae, trae” y le damos. Pe, esas maneras tenemos; también cuando hacemos actividades, podemos hacer una pollada y estamos obligados a colaborar” (A. G., 55 años).

“Como asociados, nos ayudamos, por decir. En primer lugar, cuando uno vende y no tiene otro sencillo, nos alcanzamos, pues el dinero; o cuando yo no tengo una artesanía, tiene tal de mis compañeras. De su nombre le llamo (señora Ana, señora Sefe, ¿tienes esto? Vende,

quiere). Le hacemos vender a la compañera. La ganancia es para ella. Eso es solidaridad. Es así: a mí me pregunta y yo no tengo esa mercadería, digo: ¿tienes? ¿Tú tienes? Ahora, una está vendiendo, tienen sencillo, yo ando recolectando; présteme 10 soles, 5, 20 soles. Es una solidaridad. Cuando están enfermas así, las visitamos, primero como asociación e individualmente también, si tú deseas. La asociación ayuda económicamente y como amiga o de la asociación le puedes llevar algún viviré, levantándole la moral que esto: acéptalo a Dios, que siempre que tenga el pensamiento de que hoy estoy así y mañana no, el pasado mejoraré, al otro mes mejoraré y al otro año, como hoy día, voy a estar mucho mejor. Alentarle, animarle. Levantarle la moral, tanto espiritualmente como moralmente. También, en los puestos que tenemos, rotamos, no nos quedamos estabilizados, rotamos. Como usted bien sabe, en el medio no puede haber venta, pero en las esquinitas sí se vende; cuando están entrando, se animan, es un acuerdo de todos” (*M. Q., 67 años*).

“Prestándonos sencillo, o de repente cuando ella no está, lo deja en la mesa, nosotros se lo tendemos. Cuando alguien está mal, se le puede dar una cuota que le hacemos llegar de parte de todo el grupo; cuando mi esposo estaba mal en el hospital, yo tenía que ir temprano y le decía a mi compañera que me lo lleve porque no iba a poder, y me lo traían, si me ayudaban” (*G. Q., 43 años*).

“Cuando, digamos, que yo me voy a cocinar, dejo mi puesto a mi compañera, me lo encargo mi puesto, y si quieren mi trabajo, me lo venden. La compañera me lo trata de vender mi artesanía. De igual manera, si ella sale, yo se lo vendo su trabajo si quieren. También, nos prestamos sencillo, para el vuelto; si mi compañera necesita, le damos moneditas, así, cuando no tienes, tus compañeras te prestan. Si no es prestarnos dinero, nos hacemos sencillar dinero con la compañera. Cuando llueve, por ejemplo, y no me encuentro con mi compañera, me lo tapa mi trabajo, esa es la ayuda; cuando me lo dejo, mi trabajo me lo tapan” (*Y. B., 45 años*).

Se afirma en su totalidad que todas las asociaciones emplean los principios de solidaridad y reciprocidad en su funcionamiento, a pesar de tener puestos individuales de venta en el mismo espacio. Han desarrollado lazos solidarios mediante acciones como el préstamo o recolección de dinero para facilitar el cambio o apoyar a sus integrantes en casos de salud. Además, se ayudan mutuamente en el armado o traslado de puestos, así como en el cuidado y la venta de artículos artesanales cuando hay interés de compra por parte de los turistas.

Para asegurar la equidad en las ventas, optan por rotar los puestos diariamente durante sus jornadas laborales, buscando que todos tengan igual oportunidad de captar compradores. Se menciona también que cada acto de ayuda es reciprocado con otro acto similar, fortaleciendo la unión y la colaboración entre los miembros de las asociaciones.

Dentro del mismo espíritu de solidaridad, se practica el apoyo como grupo cuando uno de los integrantes enfrenta una situación difícil, ya sea económica o de salud. En estos casos, se llevan a cabo colectas de dinero entre todos los asociados, estableciendo diferentes montos durante reuniones. Además, de manera voluntaria, algunos asociados realizan visitas y entregan víveres.

Sin embargo, en la sexta respuesta, una socia menciona que no existe un apoyo económico formal dentro de la asociación, excepto en actividades específicas como parrilladas o polladas. Ella señala que el apoyo es voluntario y depende de cada socio. Frente a esto, los informantes afirman lo siguiente:

“Recolectamos dinero entre todos y le hacemos llegar al socio que está mal. También le visitamos para ver cómo se encuentra y, si su familia hace alguna actividad obligatoria, apoyamos con dos tickets” (*V. S., 40 años*).

“Si algo pasara, como asociación colaboramos, ponemos un incentivo para dar a la familia, apoyamos; como grupo, como asociación, juntamos dinero, la tesorera junta y eso hace que la junta presente a la familia de la compañera que está mal. La junta directiva lleva el apoyo. En ese mismo momento que la compañera está mal, nosotros tenemos como una pequeña reunión y quedamos en juntar dinero. En ese mismo momento se conoce que las compañeras son humanitarias. Nosotros fijamos cuánto podemos dar por persona; a veces vamos a visitar a la compañera que está mal; eso ya depende de cada uno, es individual eso. Depende de uno, es. No es obligatorio” (*B., 53 años*).

“Por ejemplo, en primer lugar, cuando alguien se enferma y deja de venir a laborar, tenemos una cuota ya acordada. Ahora, el último es una cuota de 10 soles por socio y eso se le hace llegar a la persona que está delicada de salud. En el caso de que sean operados o, dependiendo de la gravedad, puede ser un poco más. Por ejemplo, actualmente tenemos una socia que está delicada de salud y hemos aportado, y su mal es de mucho cuidado. Ha dejado de venir y está viniendo su hija a reemplazarle. O sea, en nuestros estatutos está estipulado que debemos solidarizarnos con las socias; bueno, en su tiempo también, cuando habían embarazadas, se ponía una cuota a modo de apoyarlas, porque desde el momento en que dan a luz, ni modo que pueden venir a trabajar aquí; si quiera un mes, algunas no vienen y otras una quincena. Y si tiene alguien que se lo pueda venir a vender, se le permite; sino es así, no se permite, solamente en casos de salud” (*A. G., 55 años*).

“Cuando alguien está pasando algo malo o está enfermo, como asociación juntamos dinero, tenemos como base, por decir, ahora nuestra base es de 10 soles por persona y hacemos llegar a la socia que está delicada de salud y no viene al trabajo. Y de esa manera también nos solidarizamos con la compañera. Eso es por parte de la asociación que ponemos, pero así, personalmente, si usted quiere, vas. La asistente social lleva el dinero, la señora Seferina; es un cargo, nosotros le ponemos asistente social, pero en nuestro Estatuto no hay asistente social, vocal, vocal dos, son presidenta, vicepresidente, secretaria de actas, secretaria de economía y dos vocales. A una de las vocales le hemos puesto asistente social y a la otra secretaria de organización. Así, para viajar en nuestro aniversario, la secretaria

de organización organiza, claro, conjuntamente con el presidente, con todos. Cuando una persona, de acuerdo a la gravedad, por decir, no es 20 soles nuestra cuota; ha habido una oportunidad en que una de mis compañeras estaba grave, de 20 a 30 soles hemos acordado poner cuota” (M. Q., 67 años).

“Le ayudamos económicamente; bueno, siempre nosotros no. Cuando un compañero se enferma, llevamos víveres o cuando hacen una actividad, les colaboramos. Si la señorita Cecilia, pero ya falleció. Ella estaba mal con artrosis, no podía caminar y habían compañeros que han ido a su casa, le ayudaban; incluso ha hecho actividad y también con tickets le hemos colaborado. La señora joven ha fallecido el año pasado, no más” (G. Q., 43 años).

“Podría ser voluntario, quien desea puede ayudar; no hay esa ayuda de que nosotros nos juntemos y quedemos en ayudarle, no hay eso. No hay esa obligación de que, en conjunto, como asociación, debamos ayudar. Cuando una socia se encuentra mal de salud o está pasando una situación económica difícil. Por ejemplo, ya ha pasado con una de nuestras compañeras que ha fallecido hace poco, no más; pero no han hecho nada, señorita, para ayudar a la compañera. Pero, justamente, cada persona, si quería, daba su deseo, su voluntad le daba; personal, pero como asociación no, nada. Solo cuando ha fallecido, como asociación, hemos llevado un arreglo floral. Juntamos dinero, cada socia apoyaba y con eso hemos comprado un arreglo floral. No hay una ayuda cuando estamos enfermos; recién cuando morimos, el arreglo floral viene. Mucha hipocresía hay dentro de la asociación. Pero, cuando hay alguna actividad, eso sí, nos colaboramos; cuando hacen parrillada, pollada, pero económicamente no nos ayudamos. Con el dinero no hay nada de ayuda. Si tú quieres llevar algo a la compañera, como víveres, eso ya es individual. Como asociación no apoyamos, no decimos que tenemos que poner cuota o algo; nada de eso, señorita, necesitamos una psicóloga para que venga y nos solidarice. No hay compañerismo; hasta ese extremo hemos llegado, señorita” (Y. B., 45 años).

La mayoría de los informantes precisan que, cuando uno de los asociados atraviesa una situación difícil, se opta por realizar una reunión para decidir el monto de apoyo, el cual varía según la gravedad del caso. En estas reuniones, algún integrante de la junta directiva, como el presidente, tesorero o vocal, hace la entrega del monto recolectado. Bajo ello se puede entender que las asociaciones en forma organizada y consensuada fomentan la colaboración entre los asociados, y generan una relación basada en el apoyo mutuo que refuerza el bienestar emocional del grupo.

Sin embargo, la realización de visitas a personas enfermas u otro tipo de apoyo se lleva a cabo de manera voluntaria, sin que exista una obligación por parte de las asociaciones. Además, se observa que algunos asociados que realizan visitas de apoyo a sus compañeros lo hacen

debido a los lazos de amistad que han desarrollado a lo largo de los años con otros integrantes del grupo.

Para enfatizar aún más la reciprocidad y solidaridad, es fundamental destacar que los informantes mencionan que entre ellos se comparten conocimientos. Este intercambio demuestra el compromiso mutuo de apoyarse y fortalecerse como grupo:

“Sí, porque cuando una no sabe vender en inglés, le ayudamos a vender, se lo hablamos y cuando nos preguntamos cómo se dice esto, le decimos” (*V. S., 40 años*).

“No, cada uno tenemos lo nuestro, no nos compartimos entre socias, en mi caso no. Lo que sí hacemos es vendérselo a la compañera su mercadería, pero no compartimos entre socias la artesanía. No conviene, digamos, que todos compren artesanía en conjunto porque creo que tal vez habría conflicto; más bien lo que conviene es que cada uno se compre su artesanía según a lo que vende” (*B., 53 años*).

“Claro, si te pregunta cómo se dice 20 en inglés, tienes que decirle también; sino, ¿cómo sería? De alguna manera, sí compartimos también artesanía. Como te digo, yo vendo, por ejemplo, una llama a 10 soles; si vendo dos y me han prestado, tengo que darle sus 10 también de su llama, así no perdemos la venta. Bueno, la mayoría, el 70%, compra y el 30% fabrica” (*A. G., 55 años*).

“Cuando nosotros no tenemos algún tipo de artesanía, le decimos a nuestra compañera que ella sí tiene la artesanía que le venda al turista; le hacemos vender a nuestra compañera. La ganancia es para ella; no existe el hecho de que la compañera nos vaya a dar la ganancia de su artesanía. Es para ella. Así también, cuando mi compañera no tiene la artesanía que quiere el cliente y ve que yo sí tengo, entonces me dice a mí y yo le vendo mi artesanía; nos ayudamos de esa manera” (*M. Q., 67 años*).

“Claro que sí, y, es más, hemos recibido capacitaciones y sabemos todas. Bueno, antes eran constantes las capacitaciones, ahora no. Estamos nosotros 21 años; al inicio teníamos capacitaciones por el Ministerio de Cultura. Nos enseñaron a cómo vender, cómo explicarle al turista a no forzarle, a explicarles con qué materiales se trabaja, de qué material está hecho, de dónde se trae. Inglés, cada una ha aprendido. Bueno, siempre existe un poco de egoísmo porque a veces, cuando tú apoyas de más, otros no te corresponden; a veces conoces a la gente que no te brinda la seguridad. Yo soy así; si alguien te brinda esa seguridad de que sí te puede apoyar, lo haces. Todo es recíproco. Es que no todos somos de la misma comunidad; otros vienen de Corao, de abajo así; no todas son de Puqro. Es que antes no era de la comunidad, solamente era un grupo; se ha hecho la invitación a la comunidad, de las cuales unos pocos han accedido a eso. Por lo que para formar una asociación se necesitaba un mínimo y no contábamos con la cantidad de personas, entonces había personas de la ciudad que sí querían y con ellas nos hemos unido. Usted sabe la lucha que hemos vivido para llegar acá, todo lo que hemos tenido que pasar. Entonces, la comunidad, la gente que quiere entrar a trabajar ya es un poco difícil porque el Ministerio nos da un tope; nos dice que son 20 y los 20 no pueden aumentar más. Entonces, si fallece, ahí quedan; no pueden aumentar a más, así se va bajando a 18, ¿no? Ellos nos limitan. Por eso, más comparto con los de mi comunidad, como nos conocemos más. Yo he estudiado inglés, lo básico, y también francés. Los demás idiomas aquí en la venta los aprendí, al

menos para poder convencer. Si he ayudado a unas cuantas, a veces me dicen cómo se dice esto en francés o en inglés; les ayudo o, cuando quieren Yape, me dicen: “Sra. Gladys”, y ya, pues, les digo: “Denle mi número” (*G. Q., 43 años*).

“Cada persona se trae su artesanía, es una ayuda, señorita. Tal vez a ella le falta y yo lo tengo, entonces yo le doy y ella me lo vende; la ganancia no es compartida, es como un ayni. Yo le hago vender hoy y en la próxima mi compañera me lo puede hacer vender un producto. Entonces, así nos ayudamos. Lo que significa nuestra pieza, le explicamos al turista para que se anime; cada uno sabe explicar ya su producto, lo que significa, y como años ya trabajamos, ya sabemos cómo explicar nuestras artesanías” (*Y. B., 45 años*).

Según las respuestas de las informantes, se destaca que el apoyo entre los asociados, especialmente de aquellos que dominan el inglés, es fundamental durante las ventas. Ellos explican los productos en beneficio de otros compañeros que tienen menos dominio del idioma e incluso intervienen en consultas de traducción para facilitar la concreción de ventas. Aunque cada uno tiene su propia artesanía y no hay un intercambio directo entre ellos, se menciona que, cuando un turista solicita una artesanía que el vendedor no posee, el pide la pieza a otro compañero, lo vende y entrega todo el dinero correspondiente. Con el tiempo, este gesto se reciprocará cuando surja una situación similar, promoviendo así un ciclo de reciprocidad dentro del grupo.

Para concluir sobre los principios de solidaridad y reciprocidad, los informantes subrayan que los aportes individuales, como llevar alimentos para compartir durante la jornada de trabajo y el cumplimiento de normas y acuerdos en beneficio de la asociación, son reconocidos y valorados por todos sus integrantes. Al respecto, afirman lo siguiente:

“Claro, en eventos grandes hay eso, pero hay veces que aquí, como ves, todas las veces que bajamos, traemos, no serán grandes cosas: papa, chuño; otros traen como un refrigerio para todos también. Y por más que yo no haya traído, te llaman, no ven, vamos a compartir. Entonces, cada quien se ha traído; otro se ha traído chuño o mate, no, y en la siguiente gaseosa, no. Y siempre hay un agradecimiento, si hay eso. Eso pasa, creo que siempre, porque cada vez hay y siempre yo también voy a traer, y tenemos que ser agradecidos, no por lo que ha traído, por lo que está dando, no; está compartiendo” (*V. S., 40 años*).

“Claro, sí se valora porque nosotros estamos observando si, digamos, una socia está poniendo la cuota o si la socia quiere hacer algo en beneficio de la asociación. Entonces, nosotros, como que le miramos bien a la compañera; le valoramos su esfuerzo que hace por la asociación porque es beneficio para nosotros también. Por ejemplo, yo le valoro a mi compañera agradeciéndole su colaboración, su participación; por ejemplo, acordamos

en reunión y yo le agradezco a mi compañera el compromiso que tiene hacia la asociación. Cuando se da alguna responsabilidad, estoy agradecida de que sea colaboradora la compañera; se le da un valor al asociado porque cumple con las normas y los acuerdos” (B., 53 años).

“Sí, pero no; o sea, en gran medida, por ejemplo, para un aniversario siempre no falta una persona que dice: ‘Le voy a invitar a la asociación dos gaseosas’; otra socia que diga: ‘Les voy a invitar 4 cervezas’. Y ellos, porque les nace, lo hacen. Y los demás decimos gracias, la mayoría” (A. G., 55 años).

“Claro, con eso nosotros conseguimos la solidaridad, el compañerismo, se valora su opinión; nunca se hace por un agradecimiento, si no, cualquier cosa se hace con el corazón. Este es como un segundo hogar para nosotros. Se valora la participación y la presencia de cada compañera. Se valora visitando a una compañera, preguntándole: ‘¿Estás más tranquila, te sientes bien?’ No es una obra de caridad, sino más bien es solidaridad, y de esa manera demostramos que valoramos a una de las socias. No es lástima, sino también te pones en su lugar. Cada socia tiene un valor porque es parte del grupo” (M. Q., 67 años).

“Sí, bueno, hay compañeras que, por ejemplo, no vienen a trabajar y cuando no vienen a trabajar estamos nosotros cuidando el sitio; entonces, ella corresponde, lo he dejado tanto tiempo, entonces dice: ‘Yo pongo un poco más de cuota o para el desayuno’. Bueno, te sientes bien cuando tú apoyas contigo mismo; hay compañerismo” (G. Q., 43 años).

“Valoramos a nuestra compañera; cuando ella está vendiendo, dejamos que venda y no nos metemos en su venta. Ella, primeramente, se vende y yo ya después me puedo ofrecer. Después que ha vendido, si yo me metiera en su venta, se crearía un conflicto y no le estaría respetando a mi compañera. También, le respetamos a nuestra compañera saludándola cuando viene a trabajar y no podemos estar diciéndole groserías, porque nos guiamos según nuestro estatuto, lo que dice. Además, ya somos viejas; años trabajamos aquí, entonces, ¿cómo nos vamos a estar tratando con groserías? Todas acá nos conocemos, somos mamás. No nos faltamos el respeto. Acá ya más de 22 años nos conocemos; somos como una familia ya, hasta nuestros hijos ya son señoritas. Desde wawas ya han jugado en la pampa; sí o sí nos tenemos que respetar. Incluso algunas compañeras ya han fallecido, pero la mayoría estamos permaneciendo” (Y. B., 45 años).

Los datos demuestran que todas las asociaciones valoran las acciones voluntarias de sus integrantes en beneficio del grupo, destacando en muchas ocasiones la importancia de la palabra “compartir”. En diversas situaciones, los asociados invitan al resto de la asociación a compartir alimentos o bebidas, gestos que son recibidos de manera positiva por el grupo, quienes valoran y resaltan estas acciones, lo cual es importante para establecer relaciones armónicas entre los asociados, fomentando la unión de grupo.

3.4.2. Confianza

Con respecto a la confianza dentro de cada una de las asociaciones, los informantes

destacan que confían en las personas que integran las juntas directivas. Aseguran que los gastos realizados por la asociación son transparentes, debido a la adecuada rendición de cuentas y la presentación de recibos. Al respecto, se confirma lo siguiente:

“Son transparentes los gastos, por ejemplo, como son pocos, no hay mucho y a veces no hay. Cuando haces algún papeleo, ahí nomás pones cuota, entonces sabes cuánto hay en la caja, cuánto sobra, para decir a cada rato. Por eso digo que es transparente; no hay muchos gastos. Nunca hemos tenido problemas con eso” (*V. S., 40 años*).

“Hay un fiscal dentro de la asociación que garantiza la justa rendición de cuentas, y la junta directiva también garantiza la justa rendición, en especial nuestra tesorera. Para que sea justo, llevamos a cabo una asamblea una vez al año, y nos juntamos arriba en la canchita de la comunidad misma. En la asamblea es donde se rinden las cuentas; nosotros confiamos que es transparente la rendición de cuentas porque estamos observando. Ahí, la tesorera tiene que rendir las cuentas, y todos estamos ahí para observar; si confiamos” (*B., 53 años*).

“Es que las cuotas que ponemos son mínimas y los gastos que se hacen son bajo boleta, pues. Entonces, por ejemplo, hemos podido estar de aniversario, nos hemos ido a Saylla y hemos comido 15 chicharrones, 15 chayros, 15 cervezas. Entonces, me dan una boleta, ¿no? Y se les dice a los compañeros: ‘Hemos gastado este monto, pueden verificar’. Se les da la boleta para que lo vean. Entonces, decimos: ‘Teníamos esto y hemos gastado esto y tenemos este remanente’; como te digo, las cuotas son mínimas, ¿no? Y nunca ha habido desconfianza en eso” (*A. G., 55 años*).

“Sí, tenemos una justa rendición de cuentas. Por decir, nosotros ponemos 3 soles mensualmente por persona; al año se te suma 335 soles, creo. A veces, en nuestro aniversario juntamos una cuotita para un compartir que salga de nuestra caja, por decir, para nuestra misa o para algún alimento; de esa cuota administrativa sale. Entonces, cuando hacemos eso, pasando el aniversario, por decir, de inmediato se rinden las cuentas: tanto se ha gastado en esto, tanto se ha gastado en aquello. O sea, ya tenemos conocimiento de cuánto se ha gastado, y en la rendición de cuentas general para otra junta directiva, tú tienes en tu cabeza si nos has rendido la cuenta. Y así, tanto se ha gastado en tal año; nos muestran recibos. Incluso se hace una declaracióncita jurada, hacemos. Entonces, conformes quedan. O sea, cada 3 años es cambio de junta directiva. Entonces, cuando rinden cuentas a la nueva junta directiva, el presidente entrega todos los documentos y se le da a la otra tesorera; a veces también la secretaria y la asistente social rinden cuentas. A veces también, cuando nosotros teníamos limpieza, había multa para quienes no venían; entonces se juntó platita y así pudimos generar algunos fondos que servían para cualquier cosa” (*M. Q., 67 años*).

“La rendición de cuentas siempre se hace después de la actividad que se haga, para que sea más claro, y tienen que demostrar con recibos” (*G. Q., 43 años*).

“Por ejemplo, en nuestro aniversario tenemos una reunión. En la reunión salen los que van a ir a comprar, los que van a preparar, los que van a hacer el ponche; nos organizamos. Y después, ya pasando el aniversario, tenemos otra reunión, y la tesorera nos informa el gasto económico, cuánto se ha gastado, si ha sobrado plata o no ha sobrado. La tesorera, cuando va a hacer las compras, va acompañada de 2 o 3 mamás para que ellas también observen. Entonces ellas dicen: ‘Tal cosa hemos comprado’ o ‘tal cosa no hemos comprado’. De dos o tres socias van a comprar” (*Y. B., 45 años*).

Los datos recolectados muestran que la mayoría de los asociados considera que la rendición de cuentas se realiza de manera transparente. Esto se debe a que optan por documentar todos los gastos, por mínimos que sean, mediante recibos. Algunos incluso realizan esta documentación de manera inmediata o durante reuniones posteriores, donde se lleva a cabo la rendición de cuentas. Además, los informantes mencionan que no han enfrentado problemas en este aspecto durante los últimos años.

Para determinar el nivel de confianza, también se ha investigado la práctica de contabilizar las piezas antes y después de trabajar. Según los informantes, la mayoría niega llevar a cabo esta práctica. En los casos en que se realiza, como mencionan en las entrevistas segunda y sexta, el objetivo principal es asegurarse de tener suficiente mercadería disponible. Esto es lo que indican:

“Más que todo, siempre una persona, si siempre vienes aquí, sabes lo que tienes. No, viendo, pero no contamos; por ejemplo, la señora no te va a decir cuántas chompas tiene o chalinas o guantes. No te va a decir: ‘Tengo tantos, tantos’; no hay un anote. No contamos, solo nos damos cuenta cuando ya tenemos dositos o nos faltan colorcitos y digo: ‘No, ya tengo que aumentar’” (*V. S., 40 años*).

“Yo sí cuento lo que he vendido, pues, qué color he vendido; tal vez me traigo otro colorcito para aumentarme. No contamos por piezas, a veces nomás cuento cuántas llamitas tengo, cuántos sombreros tengo, y así. Más que todo contamos para saber qué pieza me faltaría para ofrecer al turista, para aumentarnos. Más que todo contamos; si he vendido una trilogía, entonces reviso mi mercadería para aumentarme una trilogía también. No tengo desconfianza o, por así decirlo, miedo de que una de mis compañeras se haya levantado uno de mis productos y se lo oculte en su bolsa, o que lo venda. No hay esa desconfianza; confiamos entre compañeras. Una compañera no se acerca al puesto de la otra compañera; no hay eso. Tampoco podemos hacer esas cosas, no podemos hacer maldades a nuestras compañeras. Por ejemplo, si mi compañera me deja su puesto, yo no puedo tocar, involucrarme en una de sus artesanías y guardármelo. No puedo hacer eso; estaría haciendo una maldad a mi compañera. Y ella tampoco puede levantarse un guante, un chullo” (*B., 53 años*).

“No, nunca hemos contado. Tantos años que trabajamos; personalmente yo nunca he contado. O sea, estoy viendo mis trabajos y, por ejemplo, hoy día voy a vender 3 llamas o 2 piedras, ya he vendido, pero sí sé que tengo que tratar de reponer mis trabajos, o sea, reponer la cantidad que he vendido. Pero de contar que tengo 5 llamas, 3 pumas, personalmente no, porque aquí nadie se va a levantar nada, mami. Tantos años que nos conocemos y yo digo: ‘¿Para qué voy a contar si solo yo estoy trabajando? Nadie mete mano’. Es que entre nosotros lo que tratamos de hacer es cuidarnos, porque cuando es época de estudiantes, a veces vienen y se antojan y cogen, no, y quieren cositas, jalarse, quizás un imán, no. Entonces, entre todas nos ayudamos y miramos, no, prestamos más

atención. Aunque también hay turistas; una vez estaba robando, pero cuando ha pasado le hemos seguido y le hemos dicho: ‘Tienes que dejar’. Él era medio chino, no sé de dónde era” (A. G., 55 años).

“Por decir, sabemos cuántas piezas tengo; por decir, hoy día puedo vender un tigre, un puma, una chacana, entonces para la siguiente igual lo traigo, lo que he vendido, para que no me falte” (M. Q., 67 años).

“No, no cuento porque primero yo estoy aquí constante y cuando dejo mi puesto no suelo contar, porque confío en mis compañeras. Cuando me voy también al baño lo dejo aquí lo que vendo; nunca ha pasado, pero cuando hay varios excursionistas, sí debes tener un poco de cuidado porque se amontonan los chicos. Ahí pueden que te saquen de repente y, cuando eso pasa, nos ayudamos a vigilar entre todas” (G. Q., 43 años).

“Siempre contabilizamos los trabajos; en mi caso es así. No sé si mis compañeras contabilizarán sus trabajos. Según a eso, para que tus trabajos puedas trabajar, de acuerdo a lo que vendes, tienes que trabajarte un trabajo para aumentar a lo que has vendido. Siempre hay que contar las piezas, porque a veces los turistas se amontonan y van a otro puesto de tu compañera llevándose tu pieza. Se lo llevan la pieza en la mano a otro puesto, y los mismos turistas se lo guardan en su bolsillo. No es que yo desconfié de que mi compañera se lo haya llevado mi pieza; más que todo es porque se lo llevan. Yo contabilizo mis piezas porque yo trabajo las llamas. Digamos que tengo que contar cuántas llamas tengo. Yo trabajo mis llamas en piedra, entonces tengo 3 o 2 llamas, nomás me queda. Entonces tengo que trabajar para aumentar la mercadería. Siempre estamos contabilizando, señorita. No es por la desconfianza a mi compañera. Además, su trabajo de la señora es diferente y mi trabajo es diferente; si yo viera mi trabajo en su puesto, diría: ‘¿Qué hace mi trabajo en su puesto?’. Todos conocemos cuáles son nuestros tallados. Es diferente. Yo confío en mi compañera; por ejemplo, ahora yo me voy a ir a almorzar y toda mi mercadería le voy a dejar a mi compañera y no voy a contar mis piezas. Solo cuento cuando vendo, entonces ya sé qué tipo de artesanía tengo que trabajar para aumentarme” (Y. B., 45 años).

Según varias entrevistadas, en la mayoría de los casos no llevan un registro detallado de sus artesanías. Confían en tener una comprensión intuitiva de la cantidad de piezas disponibles y solo revisan específicamente cuando necesitan aumentar su inventario, no por desconfianza entre compañeras. Argumentan que, con los años de trabajo juntas, han desarrollado una confianza mutua.

En este mismo sentido, las entrevistadas señalan que la confianza entre ellas persiste al punto de que incluso dejan sus puestos de venta a cargo de sus compañeras. Al respecto, las informantes enfatizan diciendo:

“Sí, por ejemplo, no te digo, la señora ha dejado en la mañana; no ha venido, ha dejado nomás sus cosas ahí. Entonces, la compañera se lo ha tendido. Entonces, ahí no puedes

decir de repente se va a sacar, no hay eso. Otras compañeras también dejan nomás. Por más que no saques todo, sacas por lo menos para que se exhiba. Yo no he dejado muchas veces, pero de vez en cuando he dejado, ¿no? Y cuando dejo vacío, no hay problema.” (V. S., 40 años).

“Sí, porque confiamos en nuestras compañeras. Nunca he sentido que una pieza se me haya desaparecido; confío más que todo en mis compañeras que están más cerca, porque mis compañeras de allá no vienen para acá, y nosotras tampoco vamos a sus puestos de allá. Yo tengo mucha confianza en mi compañera, porque nunca ha alzado mi mercadería. A veces le dejo mi puesto, digamos, a veces me voy al hospital, y me dice mi compañera: ‘Señora, he vendido estito’, y me da lo que ha vendido de mi mercadería. Yo también hago igualito; no creo que mis compañeras me hayan ocultado algo, yo confío. Tampoco le puedo dejar mi puesto a mi compañera todo el día, solo por horas me ausento; tampoco puedo abusar.” (B., 53 años).

“Sí, porque, por ejemplo, tengo la necesidad de ir al baño y me voy. Por ejemplo, la señora que está reemplazando a su mamá, desde las 12 hasta las 2 se va porque tiene que atender a su mamá, le va a hacer comer su dieta y no sé qué más. Por ejemplo, yo a veces he tenido citas médicas, digamos de 9 a 11, y lo dejo así, todo esto lo dejo así, y regreso a las 12:30. A veces me hacían esperar y me decían: ‘Mira, Carmen, te lo hemos vendido, dos llamitas, toma.’ Es que también no todos tenemos las mismas cosas, y esos casos pasan a veces, ¿no? Al comienzo siempre había un poco de desconfianza, como no nos conocíamos bien, pero con el tiempo, las semanas, meses, y años que han pasado, ya sabemos con quiénes estamos tratando. Aparte, como te digo, entre nosotras siempre estamos vigilándonos de alguna manera, siempre estamos mirando. Por ejemplo, la semana anterior aquella carretita, siempre estamos mirando, la señora lo dejaba allá en ese huequito; están viniendo chicos de diferentes tamaños a jugar, y estamos, así como nos ves. No sé cómo, la señora voltea y la carreta ya está lejos, se lo estaban llevando; de pelos se ha salvado, casi no la cuenta. Y nosotras estando acá, a veces no nos damos cuenta.” (A. G., 55 años).

“Con confianza dejo mi puesto, no hay esa desconfianza; más al contrario, por decir, el baño está lejos, les digo a mis compañeras una miradita, y ellas me fijan mi puesto. Cuando regreso del baño, me dicen: ‘Señora, te he vendido tal cosa.’ Yo, al menos, no tengo esa desconfianza. Por ejemplo, cuando otra compañera se va al baño, le digo qué he vendido y a tal precio se lo he vendido; no le puedo dar menos, al menos mi persona. O cuando una compañera va a comprar su almuerzo, le vendemos sus piezas y le decimos: ‘A tal precio hemos vendido.’ Hay confianza; tengo confianza porque yo pienso que toda persona es igual que yo.” (M. Q., 67 años).

“Sí, lo dejo sin temor; a veces salgo, ¿no?, cuando tengo reunión o cuando tengo que servir Qaliwarma, y me lo miran hasta que regrese.” (G. Q., 43 años).

“Sí, sin temor dejamos nuestros puestos, a la vista, perder, ganar, ¿por qué? Tengo que ir a mi casa, pues. Cualquier cosa que pasara es mi responsabilidad por abandonar mi trabajo, no la de mi compañera. No es responsabilidad de mi compañera si algo se extraviara o si algún turista se llevara una de mis piezas; no es responsabilidad de mi compañera. Sería mi responsabilidad por estar abandonando mi trabajo, por estar dejando mi sitio. Entonces, ¿con qué cara voy a venir y decir que se ha perdido esta pieza? Yo confío en mis compañeras plenamente; ya son años que trabajamos juntas. Confío por los años que trabajamos, nos conocemos, y por el compañerismo que hay, confiamos nuestros puestos.” (Y. B., 45 años).

La mayoría de las entrevistas reflejan que los asociados dejan sus puestos de venta solos

para realizar diversas acciones, como asistir a actividades escolares de sus hijos, recibir atención médica u otras responsabilidades, sin temor a perder sus artesanías. Consideran que sus compañeras no cometerían robos; tal es así que, en algunos casos, dejan sus pertenencias e incluso dinero en sus mesas de trabajo.

Asimismo, resaltan que, con los años de trabajo juntos, la confianza se ha incrementado, y es importante destacar que los informantes expresan confianza tanto en los representantes de su asociación como en sus compañeros. Sin embargo, la cuarta entrevistada menciona que no tiene una confianza absoluta debido a experiencias pasadas. Este punto se corrobora con las siguientes respuestas:

“Sí, en sí entre todos hay esa confianza, no solo en mí como la presidenta; también la presidenta debe confiar en sus compañeras. En sí, claro que se habla de que no debe de haber eso. Si pierde, por ejemplo, un plástico, no sé dónde lo he puesto; los plásticos no tienen por qué perderse o ninguna de las cosas debe de perderse. Entonces, hablamos de que no debe de perderse nada; es que también hay confianza entre todas las compañeras” (*V. S., 40 años*).

“Yo, por mi parte, sí confío en la junta directiva de mi asociación; sí confío porque trabaja y tiene voluntad para trabajar para la asociación. También confío porque los conozco; los conozco de hace tiempo ya” (*B., 53 años*).

“Me imagino que, si por eso nos eligen, yo, por ejemplo, estoy haciendo ya tres periodos de economía, o sea, no seguidos, no. Yo también digo que alguien se encargue, porque llevar la economía, por más que no movemos cantidad de dinero, es mucha responsabilidad. Entonces, me vuelven a elegir; entonces digo: ya, bueno, como no manejamos mucha plata. Siempre rotamos, no, como somos 15, pocos, no más; por eso, si no haces de presidente, haces de economía; si no, de secretario, no, algo siempre tienes que hacer. Al menos en nuestro sistema de trabajo es así; nuestra asociación es la más antigua; ya tenemos 48 años. Han pasado muchas personas, muchos socios; algunos ya han fallecido, así que somos una familia; somos la familia del Trono. Es que antes nosotros éramos sindicato; entonces, como hemos ido cambiando, ya que el sindicato ha ido desapareciendo, hemos formado una asociación sin fines de lucro” (*A. G., 55 años*).

“Siempre hay una desconfianza de 1, siquiera, porque muchas anomalías hemos visto con los años. No hay una confianza al 100 %, sino al 90 %. Porque hemos visto cómo es la personalidad con el tiempo; surgieron ciertas situaciones que no nos gustaron” (*M. Q., 67 años*).

“Sí, porque hacen sus rendiciones transparentes, hacen sus reuniones, gestionan algunas cosas que necesitamos con algunas instituciones. Gestionamos más que todo con el Ministerio, pero nos gustaría gestionar con ONG porque ellos ayudan a productores” (*G. Q., 43 años*).

“Sí, sí confiamos en nuestro presidente, en el secretario, en la junta directiva porque los han elegido, porque son personas responsables y serias para trabajar; no son de partidos políticos. Nosotros hemos visto que son personas puntuales y responsables para trabajar, y por eso los hemos elegido, y por eso más que todo confiamos en ellos. Por ejemplo, confiamos porque son personas que nos van a defender o reclamar cuando hay reuniones con el Ministerio de Cultura. Ellos hacen reconocer nuestros reclamos, entonces a mis compañeras les parece bien que sean los representantes, y por eso confiamos. Y, además, porque tienen facilidad de palabra, que sepan expresarse, porque algunas de nuestras compañeras no pueden expresarse bien” (*Y. B., 45 años*).

Los datos muestran un alto grado de confianza en los representantes de las asociaciones, quienes han sido elegidos repetidamente para ocupar los mismos cargos. Los asociados consideran que son personas responsables, y dentro de la asociación, la confianza es primordial, especialmente debido a los años que llevan conociéndose, lo cual ha fortalecido aún más esta relación de confianza.

3.4.3. Democracia

En cuanto a la democracia, que implica la soberanía de los asociados en todos los procesos de toma de decisiones que afectan a la asociación, los informantes explican que llevan a cabo un proceso de elección exhaustivo para determinar quiénes integrarán la junta directiva de cada asociación. En sus propias palabras:

“En una reunión en la comunidad, elegimos en votación de la mitad, más o menos, para que gane uno. Se presenta una lista; es que hay elecciones con la mano, entonces proponemos y, según los votos, ya van asumiendo presidenta, secretaria, tesorera, así. Las reuniones de emergencia son aquí, aquí en el centro de trabajo, pero cuando no es de emergencia, es en la comunidad, en casa de un socio; sino a veces en la cancha de la comunidad” (*V. S., 40 años*).

“Formamos un comité electoral; el comité hace llevar la asamblea. Son dos o tres personas que hacen llevar la asamblea; nosotros elegimos el comité electoral. La asamblea se realiza un día y dura aproximadamente 3 horas. Así, ahí elegimos quiénes van a ser nuestros representantes por voto; es a mano alzada” (*B., 53 años*).

“Primero se hace un consejo directivo y el consejo directivo lleva a elecciones. Se proponen candidatas y luego se va eligiendo; y, según los votos, se designa a quién va a asumir la presidencia, secretaría, tesorería y así sucesivamente. Nuestras reuniones y elecciones las realizamos en la federación de trabajadores y se elige a mano alzada” (*A. G., 55 años*).

“Como todo ciudadano, tenemos derecho a elegir y ser elegidos. Todos tenemos que trabajar, como somos ahora poquitos, 5 o 6 de la Junta, entonces una fecha no más

descansas y a la siguiente de nuevo” (*M. Q., 67 años*).

“Por democracia, como cualquiera, votando, proponiendo nombres de las compañeras. Votamos y, de acuerdo a la votación, ocupan los puestos; el que más votos tiene, presidenta, y así sucesivamente. Elegimos en la casa del presidente, el Sr. Aurelio, cada dos años; ahí también son nuestras reuniones siempre” (*G. Q., 43 años*).

“Es a votación; una compañera propone que quiere ser presidenta, tesorera, y, según la votación, elegimos. Tenemos una reunión, entonces ahí elegimos a nuestros representantes, a la junta directiva, así como en todas partes” (*Y. B., 45 años*).

Los datos confirman que todas las asociaciones convocan a una reunión a través de un comité electoral para llevar a cabo el proceso de elección de sus representantes. Utilizan el voto por socio para determinar quiénes ocuparán los diferentes cargos, estableciendo el orden según la cantidad de votos obtenidos. Esto evidencia un proceso de elección con la participación activa de todos los socios.

En este mismo sentido, los informantes afirman que todos los asociados tienen la oportunidad de ser representantes de su asociación, como lo demuestran las siguientes entrevistas:

“Sí, claro, pero el saliente ya no, pues, pasando dos o tres años ya. Todos tienen que participar, todos por lo menos de vocal, por más que no sea este año, sino en el siguiente, pero debe participar siempre” (*V. S., 40 años*).

“Todos, todos tienen la oportunidad de trabajar, ya sea la más antigua o la última que ha entrado a trabajar; tiene la oportunidad de ser representante. Este año están trabajando 5 personas, y en dos años otras 5 personas van a entrar. Todos tienen que trabajar; tal vez la presidenta entre de vicepresidenta, eso ha sido desde siempre. A veces hay voluntarios y dicen: ‘Yo quiero ser presidente así’” (*B., 53 años*).

“Sí, todos tienen la oportunidad y todos están disponibles para ser elegidos. Siempre rotamos, no, como somos 15, pocos no más, por eso siempre haces de presidente, haces de economía, si no de secretaria; no, algo siempre tienes que hacer. Al menos en nuestro sistema de trabajo es así” (*A. G., 55 años*).

“En las reuniones que tenemos, todos podemos decidir si queremos ser presidentes; todos decidimos, todos tienen la oportunidad de ser representantes, todos los socios” (*M. Q., 67 años*).

“No todos, porque algunos no quieren porque no disponen de tiempo, y se respeta, pero siempre pueden participar. Yo nunca he sido, pero me gustaría; pero por el tiempo no se puede, porque estoy con mis bebés, entonces, ¿para qué meterse a la junta si no dispones de tiempo? Pero veo que mis compañeros sí quieren que yo sea de la junta” (*G. Q., 43 años*).

“Sí, todos tenemos derecho a ser representantes, todos tenemos derecho a postular; no hay

marginación. Y esto siempre ha sido así desde un principio” (*Y. B., 45 años*).

Los informantes confirman que, en las asociaciones de artesanos del Parque Arqueológico de Saqsaywaman – Sector Rumi Punku, todos los asociados tienen la oportunidad de participar como candidatos en las elecciones, ya que es un derecho que poseen dentro de la asociación. Este derecho no puede ser limitado por la antigüedad del asociado.

Para demostrar que las asociaciones aplican el principio de democracia, es crucial mencionar que los asociados también afirmaron ser partícipes en la toma de decisiones mediante acuerdos consensuados. Las siguientes entrevistas lo confirman:

“Sí, todos participan, todos tienen que tomar la decisión. Recuerdo que siempre había oposiciones; cuando nos dijeron que nos iban a llevar, decíamos: ‘Puqro, tal vez si vamos a salir afuera, nos van a votar’, pues, todos piensan eso, ¿no? Y como adentro también no había, por encima veían todos; también algunos opinaban: ‘De repente vendemos ahí, como tenemos un convenio, como trabajamos con el Ministerio, no creo que sean tan malos que nos voten’. Entonces ha habido una coordinación, y aquí estamos, pues, porque la mayoría ha querido” (*V. S., 40 años*).

“Sí, todos participan. Todos tienen que participar; si no, ¿cómo sería? Todos tienen que aportar algo a la asociación, y ¿cómo se hace eso? Pues trabajando para la asociación” (*B., 53 años*).

“Sí, todos participan en la toma de decisiones, excepto el que no viene a la reunión. Siempre hay personas que están en contra, otras a favor, algunos se abstienen, pero la mayoría manda” (*A. G., 55 años*).

“Sí, todas las socias participan para poder elegir quién va a ser el presidente, quién va a ser la vicepresidenta, quién va a ser el tesorero. Todos eligen” (*M. Q., 67 años*).

“Sí, porque nos ponemos de acuerdo en las reuniones, más que todo. Todos participamos; mira, un ejemplo es cuando nos movieron de lugar. En realidad, todos hemos querido salir aquí. En primer lugar, para salir aquí no ha sido fácil, porque ahí adentro, donde estuvimos, ningún sol se llevaba y no se vendía, porque la mayoría salía por la parte de arriba. Entonces, yo venía varias veces a trabajar aquí a la curva, y me enfrentaba varias veces con el jefe de parque. Me decía que no podía vender, y yo le decía que, si aquí venden personas, yo también podía. Y me decía: ‘Entra entonces más al parque’. Yo le decía: ‘No, la zona monumental también es para respetar’. Entonces, él se me acercaba para conversar y me decía que nosotros íbamos a salir, y me dijo: ‘Vean ustedes si acá o allá, pero vamos a ir a conversar con el director’. En agosto, yo le informé a mi presidente. Y por eso hemos salido acá. Yo dije: ‘Yo merezco estar aquí porque estoy al día con mis faenas, con mis asambleas y con mis cuotas, así que no puedes cortarme’” (*G. Q., 43 años*).

“Sí, absolutamente todas participamos en la toma de decisiones. No puede ser eso que solo un pequeño grupo participe, porque aquí la opinión de todas las socias es importante. Todas

participan, no solo los representantes, porque, además, de la asamblea salen las propuestas, no solo de la junta directiva. De la masa salen las propuestas; cualquier cosa, todos tienen derecho a decir: Esto me parece o Esto no me parece, pero siempre con respeto” (*Y. B., 45 años*).

La mayoría de los entrevistados coinciden en que, para tomar decisiones, es fundamental la participación de todos los socios, quienes pueden ofrecer propuestas y expresar sus puntos de vista. En diferentes situaciones, algunos pueden estar a favor, otros en contra y algunos pueden abstenerse, pero todos participan mediante su voto y opinión en los temas a tratar.

En este sentido, los informantes aseguran que el proceso de toma de decisiones dentro de sus asociaciones es claro y transparente. Cada reunión convocada permite escuchar las opiniones de todos los miembros con respeto, y al final se toma una decisión mediante votación a mano alzada. Las siguientes entrevistas lo confirman:

“Sí, porque siempre se escucha a todos; a veces se extiende la reunión así para que sea claro y transparente, porque las decisiones se toman en la reunión y todos saben” (*V. S., 40 años*).

“Sí, cuando se toma algún tipo de decisión, todos tenemos que estar de acuerdo con esa decisión. Todo esto se hace sí o sí mediante una reunión; nos juntamos y ahí comenzamos a hablar sobre un tema para así poder tomar una decisión, y las decisiones se toman a mano alzada. Anteriormente he visto que no ha sido transparente una elección, pero eso ha sido antes de la pandemia. Ya después de la pandemia no ha pasado eso. Eso que le cuento fue antes; no era transparente y no nos ha gustado la junta que ha trabajado, pero ya no están esas personas. Ahora trabajamos transparentemente” (*B., 53 años*).

“Claro, por ejemplo, en primer lugar, el presidente informa el caso del día. Por ejemplo, cuando nos movieron de sitio, se ha realizado una reunión y se ha expuesto todo. Algunos estaban a favor y otros estaban en contra, porque todos tenemos diferentes opiniones, pero al final llegamos a un acuerdo y salimos. Por eso te digo que es claro y transparente, porque primero nos informan, segundo se escuchan las ideas o propuestas de todos los asociados y, por último, se toma la decisión porque la mayoría manda” (*A. G., 55 años*).

“Realizamos el voto a mano alzada para poder elegir a quienes nos van a representar. De todas maneras, siempre tenemos una reunión, una reunioncita que nosotros mismos planificamos. Generalmente no es en día de trabajo, y en esa reunión elegimos; así como le decía, a mano alzada elegimos. Ahí los que quieren ser nuestros dirigentes hacen sus proposiciones y, si yo, digamos, estoy de acuerdo, levanto mi mano a favor de esa persona” (*M. Q., 67 años*).

“Sí, siempre se escucha la opinión de todos. Por más que no estemos de acuerdo, todos los que quieren opinar levantan la mano y se les escucha con respeto. Es claro y transparente porque lo hacemos delante de todos y todos saben. Pero también, algunas veces, cuando es

algo urgente, toma decisión la junta directiva, porque hasta juntarnos todos no se puede. Por eso, en una reunión se ha aceptado que la junta directiva pueda tomar la decisión solo en casos urgentes que son rápidos, sin perjudicar al grupo” (*G. Q., 43 años*).

“Sí, en que todos estemos de acuerdo es la transparencia. Cuando se toma alguna decisión, tenemos una reunión siempre; ahí todos proponen, y si nos gusta la propuesta y es en beneficio de todas, pues alzamos la mano y votamos a favor, y todos deben asistir a la reunión” (*Y. B., 45 años*).

La mayoría de los entrevistados coinciden en que, para tomar decisiones, es fundamental la participación de todos los socios, quienes pueden ofrecer propuestas y expresar sus puntos de vista. En diferentes situaciones, algunos pueden estar a favor, otros en contra y algunos pueden abstenerse, pero todos participan mediante su voto y opinión en los temas a tratar.

En este sentido, los informantes aseguran que el proceso de toma de decisiones dentro de sus asociaciones es claro y transparente. Cada reunión convocada permite escuchar las opiniones de todos los miembros con respeto, y al final se toma una decisión mediante votación a mano alzada. Las siguientes entrevistas lo confirman:

“Si se escucha a todos porque es para tomar una mejor decisión, pues, porque si no se escucha estarían desconformes todos” (*V. S., 40 años*).

“Le escuchamos según qué opinión da; si tal no nos conviene la opinión que da, entonces no. Si da una buena opinión, entonces es bienvenido” (*B., 53 años*).

“Sí se escuchan porque muchas cabezas piensan mejor que una; entonces así podemos tomar una mejor decisión. Y aparte, por respeto a nuestros compañeros, porque somos un grupo, una asociación, siempre se debe escuchar a la persona que quiera opinar” (*A. G., 55 años*).

“Sí se escucha la opinión de todos. Tenemos asambleas ordinarias y extraordinarias: ordinarias que podemos llevar al año una sola vez, y extraordinarias cuando hay alguna emergencia o para tomar acuerdos. Ahí exponemos nuestras inquietudes y qué debemos hacer y qué no debemos hacer. Ahí todos participan y todos pueden opinar” (*M. Q., 67 años*).

“Sí, claro, siempre tenemos que escuchar la versión de cada uno, si está de acuerdo o no, porque sí o porque no; entonces se llega a una conclusión y se toma la decisión. Yo considero que es importante escucharlos por respeto primero y porque todos somos libres de opinar” (*G. Q., 43 años*).

“Sí, se escucha; levantas la mano y puedes opinar ante todos. Tanto las más antiguas como las más nuevas, aunque nadie ya casi es nuevo, porque los últimos entraron a trabajar hace 17 o 18 años. Entonces todos tienen derecho a opinar” (*Y. B., 45 años*).

Queda evidenciado por la mayoría de los informantes que es crucial escuchar las diversas opiniones de los asociados para tomar decisiones más acertadas dentro de sus asociaciones. Este enfoque se considera fundamental, ya que cada opinión se valora en el proceso de toma de decisiones. Esto asegura que la decisión final sea la más adecuada, reconociendo la importancia de los sentimientos e ideales de cada asociado como parte integral de la asociación.

3.4.4. Respeto

En cuanto al principio del respeto dentro de las asociaciones, los informantes destacan que se valora y respeta la expresión de las opiniones de todos los asociados durante las reuniones para discutir los temas en cuestión. Este principio se manifiesta claramente cuando se otorga la palabra a los miembros para que expongan sus puntos de vista, lo cual es fundamental para llegar a decisiones consensuadas. Las siguientes respuestas lo confirman:

“Sí se respeta porque están opinando sobre el tema y sobre el acuerdo que se está tomando. Como somos una asociación, un grupo, entonces sí o sí se tiene que respetar su opinión, bien o mal” (*V. S., 40 años*).

“Se respeta una opinión siempre y cuando beneficie a la asociación, y no respetamos cuando la decisión busca más bien dividir a la asociación o falta el respeto al grupo. Porque hay que cuidar al grupo también” (*B., 53 años*).

“Sí, todas las ideas y opiniones se respetan; a veces no las compartimos, pero se respetan las ideas de todos. Porque si no se respetaran, habría malos comentarios siempre y algunos se sentirían incómodos. Como no todos pensamos igual, cada uno tiene su forma de pensar y se tiene que tomar una decisión, pero respetando los diferentes puntos de vista para que sea democrático” (*A. G., 55 años*).

“Claro, porque en una asociación, así sean buenas o malas, las opiniones se respetan. Si analizas, está bien esto o está mal esto” (*M. Q., 67 años*).

“Sí se respeta porque, primeramente, son personas, seres humanos, y hay que respetar” (*G. Q., 43 años*).

“Sí, se respeta, más que todo para estar tranquilos entre todos; además, debe haber compañerismo. Como le decía, ya nos conocemos desde hace años. Somos personas adultas. Ya estamos en el siglo XXI, nos respetamos desde un inicio” (*Y. B., 45 años*).

Las entrevistas revelan que las asociaciones mayormente respetan las opiniones de todos los asociados, independientemente de si están de acuerdo o no con lo expresado en ese momento.

Solo en casos donde algún comentario falte al respeto a los demás asociados se toman medidas. Esto demuestra que el respeto prevalece al momento de dar la palabra a los asociados, ya que se considera que todas las personas merecen ser tratadas con respeto. Este enfoque hacia el respeto contribuye a fomentar conductas democráticas dentro del grupo.

En la misma línea sobre el principio de respeto, los asociados indican que este prevalece en un rango de entre el 70 % y el 90 % entre los miembros de la asociación. Aunque ocasionalmente surjan pequeños malentendidos, consideran que mantienen un nivel adecuado de respeto dentro de sus asociaciones. Este punto ha sido respaldado por las siguientes entrevistas:

“Yo pienso que es bueno porque, si hay respeto, es que no van a extremos; nunca hemos retirado a ninguna socia de la asociación, se cumplen todos los acuerdos. Sí, pero eso no pasa aquí porque anteriormente hemos tomado, antes de ingresar o antes de que pasen esas cosas, acuerdos. Persona que le discute a una compañera se le sanciona; primero es la llamada de atención, de ahí 15 días o según el tipo de problema que ha pasado, sanción. Ya la tercera, ya sacamos de la asociación. Entonces, por miedo a eso, casi no hay discusiones; es que tenemos nuestras reglas en la asociación, eso se respeta y ya” (*V. S., 40 años*).

“Te podría decir que hay un 70% de respeto entre asociados, porque a veces hay intercambio de palabras, o no te comprendes con la compañera. Por ejemplo, a veces les decimos a las compañeras: ponte chaleco y ella nos responde: espérate, pues, está soleando, y nos dice de mala gana. Eso a algunas de mis compañeras no les gusta, porque todos debemos cumplir; como asociación, debemos estar bien uniformados. No hay un respeto completo, porque siempre hay cositas que nos molestan. Como le digo, no hay 100% de respeto, es que siempre hay malentendidos” (*B., 53 años*).

“Nosotros, yo creo que tenemos un buen nivel de respeto porque respetamos todas las ideas de nuestros compañeros, porque, aunque no nos guste, se respeta siempre y casi no tenemos discusiones. Cuando hay un problema, siempre se supera y se soluciona de la mejor manera, pero nunca hemos tenido casos fuertes nosotros” (*A. G., 55 años*).

“En primer lugar, el saludo, como decir, respetos guardan respetos. Si tú no respetas, no te va a respetar. No hay un alto respeto; al 100% no, siempre hay, como en todo sitio, incomodidades. Es regular porque siempre hay problemas. Podríamos decir que un 80% hay de respeto aquí” (*M. Q., 67 años*).

“Nosotros casi ni peleamos y las reuniones las llevamos de tiempo al año, dos veces. Acá no tenemos conflictos y, es más, está en el estatuto; si alguien falta el respeto, es sancionado. Por ejemplo, hemos puesto un precio del producto y eso se respeta; también, cuando uno vende, la otra compañera no se entromete cuando uno está vendiendo” (*G. Q., 43 años*).

“Acá no nos faltamos el respeto, señorita. De un 10%, un 9% nos respetamos; de un 100%, un 90% hay respeto. Porque a veces la señora ha llegado tarde y nosotros estamos reclamando: ¿por qué tarde? Le hacemos bromas; chistociando le estamos jodiendo. No

hay respeto al 100% porque siempre hay bromitas. Exagerando, le decimos: ¿por qué tarde? ¿Te has dormido? Así le bromeamos; ya nos estamos vacilando de la compañera. Lo demás, el resto ya es respeto. A discutir no vamos” (Y. B., 45 años).

Según las respuestas de los informantes, se evidencia que mantienen un buen nivel de respeto dentro de las asociaciones. Aunque han surgido pequeños malentendidos en ciertas ocasiones, no han experimentado situaciones conflictivas extremas. Además, mencionan que la existencia de un estatuto y un reglamento de sanciones disuade a muchos socios de adoptar conductas conflictivas por temor a posibles sanciones dentro del grupo.

Los informantes destacan que dentro de la asociación se brinda un trato igualitario a todos los asociados, sin distinción por sexo, nivel económico o religión. Las siguientes entrevistas lo confirman:

“Si damos un trato igualitario, por ejemplo, en la asociación tenemos de otra religión. Por ejemplo, nos hacemos un compartir de comida, ¿no? Entonces, siempre nos traemos vinito o comida, también chichita, por más que no tome, pero está con nosotros, participa, ¿no? No le obligamos a que tome. Claro, comida te puede recibir hasta un vasito, pero no se obliga. Nuestras compañeras Rosa María y la señora Juanita son de otra religión, no toman, pero nos acompañan. No hay varones; es que un varón no sacaría ni su diario, con eso que va a mantener su hogar, porque la verdad aquí ganamos una propina con eso. No más que vamos a mantener nuestra casa, entonces de hecho que nuestros esposos van a trabajar. Pero si vendría un varón, se le dejaría vender, si quiere, normal, ¿no? No ves que en el otro grupo hay un señor, ¿no? Si es un trato igualitario, igualdad hay” (V. S., 40 años).

“Sí, hay un trato igualitario para todos. No por el hecho de que digamos que mi compañera sea de otra religión y otra compañera sea de otra religión le vamos a tratar mal, solo porque su religión no nos gusta. Seríamos ignorantes, porque aquí hay compañeras así que pertenecen a diferentes religiones, pero aquí todos somos iguales. O no sé, si digamos mi compañera tiene más plata que yo, no creo que me trate mal o me trate como si fuera menos; esas cosas no existen en mi asociación. Las compañeras merecen el respeto. No nos discriminamos por la forma de vestir. Igual nos tratamos todos. Todos merecemos un trato igualitario porque somos como una familia” (B., 53 años).

“Sí, porque en nuestro caso tenemos un integrante varón de la asociación y él es nuestro presidente de la asociación. Aparte, él es evangélico y cuando nosotros hacemos una misa por salud, por nuestro aniversario de fundación, él siempre nos acompaña y en lo económico nunca se ha tratado a nadie de forma distinta, tenga o no tenga dinero” (A. G., 55 años).

“Claro, todos somos iguales. No importa a qué religión pertenezcas; el respeto debe prevalecer en una asociación; hay un trato igualitario. No por el hecho de que ella pertenezca a una religión y el otro pertenezca a otra religión, uno va a ser más que otro o

por el hecho de que digamos que mi compañera tenga una casa más bonita, más acabada, sea más que otra socia que no tenga así igualito. Todos somos iguales” (*M. Q., 67 años*).

“Sí, mmm..., se trata igual; por ejemplo, a ver, en nuestro aniversario no todos somos católicos. Uno o dos son de otra religión y nosotros hacemos una misa. Entonces, cuando ellos dicen que no van a poder participar, se les respeta, pero sí al compartir tienen que ir. En nuestro grupo no pasa eso. Todos aportan sin distinción. Nadie dice que no. Entonces, la asociación en realidad ha sido creada por los esposos talladores. Nosotros éramos como sus vendedoras, digámoslo así. En el padrón del ministerio están escritos sus nombres, los de los padres talladores. Entonces, con el correr del tiempo se ha ido cambiando eso. Como el presidente, casi la mayoría de los años es presidente y cuando vendíamos en canastita, él no se beneficiaba en nada. Como era varón, no podía vender; ya en pandemia, recién su esposa ha entrado a vender. Casi durante 18 años él no vendía. Él pertenecía a los que han creado la asociación. Con el tiempo se han incluido a nuevos socios que ya no solo hacían artesanía en piedra, sino otro tipo de artesanía. Pero él tallaba y su esposa lo vendía y también vendía para la asociación y nos pasaba al por mayor. Entonces, cuando su esposa ya envejece, ya no podía vender en la plaza, entonces viene a vender aquí. El 70% valora lo que hacía” (*G. Q., 43 años*).

“Claro, siempre hemos sido así. A todos de igual manera tratamos. No por el hecho de que uno pertenezca a otra religión le vamos a tratar diferente. Artesanía es artesanía. Acá no tiene nada que ver la religión. Acá no interesa que tengas plata o no tengas plata; mayormente trabajamos como mujeres acá, y entre nosotras no hay esos miramientos. Si ella tiene buena casa y yo no, no hay esas cosas, señorita. Además, acá no hay religión; todas somos religión alcohólica, jaja. Somos católicos todos. Todos somos iguales” (*Y. B., 45 años*).

Según las respuestas recogidas, todas las asociadas confirman que no hay ningún tipo de distinción o discriminación entre los miembros. En las asociaciones hay tanto hombres como mujeres, personas de diversos estratos económicos e incluso algunos que profesan diferentes religiones, y todos reciben un trato igualitario y respetuoso.

En caso de surgir un conflicto, los asociados mencionan que recurren a la realización de una reunión en la cual, a través de votación y la aplicación del estatuto de la asociación, resuelven situaciones conflictivas. Las entrevistas revelan que:

“Se resuelve por votación por la mayoría. No puedes, por ejemplo, elegir uno por uno; por la mayoría y votación ya. Es que nosotros, cuando hay un problema, llamamos a una reunión y, como le digo, hay opiniones, y si hay mucho desacuerdo, en votación entra” (*V. S., 40 años*).

“Primero, realizamos una llamada de atención y si no entiende y sigue peleando y falta a la asociación, pues sancionamos. Para eso tenemos una reunión; no podemos hacerla aquí, en nuestro centro de trabajo. Si sigue la discusión entre compañeras, se hace una reunión y

recibe una sanción. Cuando hay una discusión o una falta de respeto, el fiscal está anotando todo, y cuando tenemos nuestra reunión, el fiscal habla de lo que ha sucedido, hace conocer lo que ha pasado. La sanción que les damos puede ser de dos o tres días; no puede venir a vender. Pero hasta ahora no ha pasado nada de eso, hemos estado tranquilos y no quiero que pase tampoco. Porque solo venimos unos dos o tres días a la semana, y eso debemos aprovechar; si no, de qué vamos a vivir” (*B.*, 53 años).

“En ese momento no hacemos nada, hacemos que las cosas se apacigüen. Después se les llama la atención a las personas involucradas y, si no entienden, se les sanciona según el reglamento. Las sanciones son, por ejemplo, que no puede venir a vender por un determinado tiempo” (*A. G.*, 55 años).

“Con sanciones, por decir, un par de compañeras se pelean. Según el Estatuto, tenemos acuerdos internos. Por decir, yo le puedo insultar o yo me puedo pelear con la compañera. Esto lo llevamos a la asamblea. Te pides disculpas a la compañera. Antes era con un memorándum; si tenías más de tres memorándums, había sanción de uno, dos o tres días en que no podías venir a trabajar. Ahora no aplicamos eso; cómo hemos sido sancionados, tratas de portarte bien y ya no cometes los mismos errores. Ahora tenemos una asamblea y en el informe decimos que tenemos tales cosas para corregir, cómo es posible este suceso. Después se lee el Estatuto, y a mano alzada se da la sanción de acuerdo al Estatuto” (*M. Q.*, 67 años).

“Se resuelve con una llamada de atención, aplicando los reglamentos del estatuto. Bueno, cuando vendíamos en canastita existía competencia, entonces cuando se faltaban el respeto se ha sancionado un mes, dos meses. Pero aquí ya no pasa eso. Y con los años ha servido de escarmiento, porque ya no lo hacen” (*G. Q.*, 43 años).

“Dependiendo de la gravedad del conflicto, hay sanción para una semana o un mes. Si ahora pasa un conflicto, el primer paso sería llevar a cabo una reunión, y ahí vemos qué tipo de sanción le vamos a dar a la compañera que ha cometido una falta. Si dos compañeras se han peleado, vemos quién ha empezado, quién es la culpable; todo eso vemos. Todos tenemos que asistir a la reunión. Hay una sanción para el que llegue tarde: hay multa. Si una compañera se mete en la venta de otra compañera, nuestro estatuto dice que debemos dejarle vender a la compañera sin que nadie se meta en su venta. Un tipo de sanción que se le da a una compañera es que ya no baje a vender. En una reunión, vale más lo que dice el estatuto y se tiene que cumplir; ahora trabajamos ordenadas” (*Y. B.*, 45 años).

Según los resultados obtenidos, la mayoría de las asociaciones aplica su estatuto para resolver situaciones de conflicto. Este estatuto establece un procedimiento que incluye un llamado de atención inicial y, dependiendo de la gravedad del problema, una posible sanción posterior. Los entrevistados destacan que esta práctica ayuda a prevenir incidentes similares en el futuro. Consideran que la aplicación rigurosa del estatuto es fundamental para mantener el funcionamiento adecuado de la asociación y preservar relaciones armoniosas entre sus miembros.

IV. CAPITULO

DISCUSION DE RESULTADOS

La investigación realizada en este estudio tuvo como objetivo principal explicar porque se desarrollaron las asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman – sector Rumi Punku 2022-2023. Los resultados obtenidos muestran la relación causal presentada en la hipótesis general de la investigación.

Para poder explicar la investigación se detallarán los siguientes hallazgos y se contrastarán con la Teoría del Asociativismo de Peixoto de Albuquerque.

Estos hallazgos indican que las Asociaciones de artesanos se originaron por la búsqueda de autonomía y reconocimiento de un grupo de personas para poder trabajar (comercializar artesanías) dentro del Parque Arqueológico de Saqsaywaman. Debido a que de manera individual algunos de los actuales asociados, se dedicaban a la venta informal de artesanías por lo que eran perseguidos por los funcionarios del Ministerio de Cultura, razón por la cual como demuestra la asociación pionera El Trono de Saqsaywaman, llega a conformarse como sindicato para después pasar a ser asociación y lograr ocupar un espacio de venta dentro del Parque Arqueológico de Saqsaywaman, posteriormente nuevas personas dedicadas también a la venta informal de artesanías dentro del PAS, buscan formar parte de dicha asociación y se enfrentan a la negativa de ingreso, por lo que es su búsqueda de autonomía deciden crear la segunda asociación ubicada dentro del PAS, por último comuneros que vivían cerca de Saqsaywaman enfrentan los mismos desafíos de la segunda asociación lo que desencadena su creación. Esto se alinea con el postulado de Peixoto de Albuquerque (2004) quien describe el asociativismo como un conjunto de prácticas sociales situadas en contextos históricos y espaciales específicos, que reflejan la autonomía del grupo “nosotros”.

En lo que refiere Peixoto y con los hallazgos de la investigación, cada una de las asociaciones está situada en un contexto histórico y espacial específico como lo indican las entrevistas: La Asociación de artesanía en piedra y otros el Trono de Saqsaywaman se desarrolla en el año 1974, estableciéndose como la primera asociación en realizar la venta de artesanía dentro del Parque Arqueológico de Saqsaywaman, conformándose por ex trabajadores del Ex INC, durante un periodo donde la actividad turística no enfrentaba mucha competencia. Posteriormente se crea en el año 2000 la Asociación de artesanos productores de Puqro Saqsaywaman quienes afirman ser productores de artesanía y en su búsqueda de un espacio para trabajar vendiendo sus artesanías se instauran dentro del PAS, por último, en el año 2001 se crea la Asociación de artesanos productores de Fortaleza provenientes de la Comunidad Campesina cercana a Saqsaywaman, quienes por acuerdos con el Ministerio y por conflictos anteriores logran ocupar un espacio de venta dentro del Parque Arqueológico, por lo que queda evidenciado el primer postulado.

Continuando con la teoría de Peixoto, refiere que el asociativismo es una de las prácticas sociales más antiguas realizadas por individuos que buscan atender tanto cuestiones cotidianas como estrategias para consolidarse en su entorno. Este fenómeno se basa en una lucha por el poder y en la creación de proyectos civilizatorios diferenciados, lo que lo convierte en un proceso dinámico y contextualizado. Ha esto nuestros hallazgos refieren que una vez unificados y habiendo conseguido un espacio de trabajo, las asociaciones emplean estrategias para buscar consolidarse de manera más segura dentro del Parque Arqueológico de Saqsaywaman y ser reconocidas como tal, recurriendo de esta manera a la formalización de sus asociaciones bajo el sentido de registro, que les sirva como sustento legal ante los funcionarios del Ministerio de Cultura y terminen de esta manera con su informalidad, estrategia que les ha servido para seguir ocupando hasta la

actualidad un espacio de trabajo dentro del PAS.

Al formalizarse las asociaciones plasman a través de sus estatutos objetivos fijos para satisfacer necesidades comunes de sus asociados. Tal es así, que las asociaciones definen los objetivos que deben cumplir como grupo para mantener su estructura organizativa. Entre estos objetivos se destacan la defensa del derecho al comercio, la mejora de las condiciones de vida de sus miembros, la promoción de buenas relaciones entre asociados basadas en principios éticos, así como la generación de capacitaciones y la búsqueda de convenios con otras instituciones, por lo que se afirma que las asociaciones presentan una visión clara de lo que quieren lograr acorde a las necesidades comunes que tienen sus asociados. Por lo que crean las metas que deben cumplir como asociación logrando beneficios para todos.

Asimismo, durante el tiempo surgen nuevas situaciones cotidianas suscitadas por los diferentes contextos. Dentro de ello las asociaciones buscan generar estrategias para combatir problemas que afecten los objetivos que tienen planteados: como por ejemplo el incremento de tiendas artesanales en los alrededores del Parque Arqueológico de Saqsaywaman, las cuales venían afectando sus ingresos económicos a ello se suma la poca o casi nula interacción con guías turísticos, quienes optaban por llevar a los turistas a los grandes centros artesanales a ello se suma el poco manejo de idiomas extranjeros, lo cual disminuía sus ventas.

Frente a ello, surgen estrategias para evitar dicha afectación, por lo que empiezan a diversificar sus productos adecuándolos a los gustos y preferencia de los turistas, intentar mantener contacto con algunos guías de turismo. Asimismo, al estar mucho tiempo en un espacio con gran afluencia de extranjeros aprenden otros idiomas, los cuales lo emplean para convencer a los turistas de forma más fácil. Todo ello es importante para seguir posicionados dentro del PAS.

Por otro lado, el autor indica que los modelos asociativos deben entenderse como procesos mediante los cuales la sociedad civil se apropia de los espacios públicos y busca, a través del control democrático (asambleas, consensos), establecer formas de sociabilidad fundamentadas en la solidaridad. Esto queda demostrado con la investigación, debido a que, al desarrollarse las asociaciones y poseer sustento legal, logran apropiarse de un espacio público vendiendo artesanías, en los interiores del Parque Arqueológico de Saqsaywaman, y para continuar con ello hasta la actualidad han optado por apoyar a los funcionarios del Ministerio de Cultura bajo consenso, en temas de limpieza y protección del sitio arqueológico evidenciando una forma de socialización fundamentada en la solidaridad. Donde la participación en jornadas de limpieza tras la finalización de actividades culturales como el Inti Raymi y Warachikuy, como también en plantaciones de árboles nativos en el lugar y el apoyo en faenas fomentan una buena relación con el Ministerio de Cultura.

En este mismo sentido es importante mencionar que el apoyo que se brinda a los funcionarios por parte de las integrantes de las asociaciones no solo tiene como objetivo su permanencia dentro del PAS, sino que también al ocupar durante mucho tiempo este espacio se ha creado un vínculo de pertenencia, donde los asociados sienten que el Parque Arqueológico de Saqsaywaman es su hogar (espacio que les permite trabajar), por lo que como agradecimiento protegen el PAS a través de la vigilancia para proteger los muros inca, por lo que las entrevistas indican que al ver acciones negativas por parte de los visitantes ellos llegan a llamar la atención para evitar daños, bajo la misma consideración de ver a Saqsaywaman como su hogar dejan sus puesto de venta limpios y ordenados para causar una buena imagen a los visitantes.

Asimismo, Peixoto indica que las estrategias sociales dentro del asociativismo permiten la gestión del bien común, promoviendo principios como la elección para el acceso y permanencia

en el poder, control de abajo hacia arriba, transparencia y vigilancia organizada, lo que fundamenta la legitimidad del grupo y su compromiso con el bien común. En este mismo entender la importancia del posicionamiento dentro de este espacio público, permite la gestión del bien común, que en este caso es el espacio que ocupan dentro del Parque Arqueológico de Saqsaywaman, lo que les permite cumplir sus objetivos destacando como principal la obtención de un puesto de trabajo, por lo que las estrategias sociales adoptadas por los asociados en lo que refiere a la formalización y apoyo a los funcionarios del Ministerio de Cultura facilita el acceso al espacio público y por ende permite a los asociados desempeñarse laboralmente como vendedores de artesanía.

Asimismo, antes de aceptar y poner en práctica las estrategias mencionadas se llevaron a cabo reuniones, debido a que los informantes mencionan que antes de tomar cualquier decisión que afecte a la asociación se debe convocar a una reunión donde se escuche las diversas opiniones de sus integrantes y a través de la votación a mano alzada se tome una decisión, que será comunicada o ejecutada a través del presidente o presidenta de la asociación (que fue elegido democráticamente) hacia las instituciones correspondientes. Esto demuestra que existe un control de abajo hacia arriba que rige a las asociaciones de artesanos y que es realizado con transparencia.

Por otro lado, el cumplimiento de estos acuerdos es verificado por sus integrantes bajo la vigilancia y cumplimiento por parte de los socios. citando un ejemplo de ello se tiene que para realizar las actividades de limpieza después de actividades culturales, todos los asociados participan bajo responsabilidad, en el caso de faenas lo hacen de forma rotativa y también se observa el cumplimiento de ello imponiendo sanciones para las faltas. Todo ello lleva a que cuando las asociaciones cumplen con estos principios, el grupo gana credibilidad y respeto, ya que sus decisiones son vistas como justas y representativas lo cual desemboca en la legitimidad del grupo

y participación de los asociados en la toma de decisiones como en el cumplimiento de los acuerdos demuestra el compromiso que tienen con el bien común que poseen.

En relevante mencionar que como dice el autor el asociativismo se caracteriza por:

- Ser una sociedad civil sin fines de lucro, destinada a representar y defender los intereses de los asociados y mejorar su desarrollo técnico, profesional y social, esto queda demostrado a través del motivo de creación de las asociaciones, que fue obtener un espacio de trabajo para los miembros de su asociación, los objetivos que persiguen estipulados en su estatuto, que buscan el beneficio de todos sus integrantes y la transparencia con la que operan en sus reuniones para tomar decisiones bajo consenso.

- Representar a los asociados en acciones colectivas, con representación política a través de federaciones y confederaciones, frente a ello las asociaciones de manera democrática eligen a sus representantes, quienes están facultados de representarlos ante instituciones, quienes hacen llegar peticiones o respuestas acordadas por la masa ante alguna situación para hacer prevalecer sus derechos.

- Tomar decisiones en asambleas generales, donde cada miembro tiene derecho a un voto y se limita a los objetivos establecidos por la organización, con responsabilidad compartida entre los asociados, esto se expresa en el principio democrático que es efectuado mediante la elección de la junta directiva, toma de decisiones. Donde los informantes expresan que antes de tomar una decisión o elegir a un representante, se escucha las opiniones de todos los asociados con respeto, para después llevar a votación tal como lo estipula su estatuto.

Por otro lado, el autor señala que el asociativismo implica un conjunto de prácticas sociales destinadas a calificar la cooperación mediante la acción intencional de reunir individuos y sus

fuerzas para generar un impacto mayor. Esta idea se alinea con el postulado que afirma que las prácticas deben fundamentarse en la cooperación y guiarse por principios de reciprocidad, confianza, pluralidad y respeto.

La investigación muestra que las asociaciones emplean la solidaridad y la reciprocidad como principios fundamentales para lograr beneficios. Entre estas prácticas destacan el apoyo entre asociados en temas de salud, lo que genera un sentido de unión y permite que los miembros no se sientan solos ante situaciones difíciles. Esta dinámica refleja el principio de cooperación del postulado, donde los individuos trabajan juntos para mejorar su bienestar colectivo.

Asimismo, la colaboración en el resguardo de puestos en caso de lluvia, en el traslado y armado de los mismos, y en la protección de los puestos durante la ausencia de los socios, subraya la importancia de la reciprocidad y la solidaridad. Estas acciones permiten que los asociados sientan mayor seguridad y apoyo, lo que, a su vez, se traduce en un entorno donde pueden operar sin el temor de perder ingresos o mercancías. Este ciclo de apoyo que se establece entre ellos refuerza la noción de que la cooperación es un proceso continuo, donde cada miembro siente la necesidad de devolver la ayuda recibida.

Sin embargo, es importante mencionar que no todas las prácticas solidarias son realizadas por todos los integrantes de las asociaciones. Se desarrollan pequeños grupos que, a lo largo del tiempo, han formado lazos de amistad, especialmente con aquellos compañeros que están al lado de sus puestos de venta. Esta segmentación puede ser un desafío para la práctica democrática, ya que resalta la necesidad de fomentar una mayor inclusión y colaboración entre todos los asociados, tal como el postulado sugiere al abogar por la pluralidad y el respeto.

En este contexto, el teórico también indica que las prácticas se fundamentan en la

cooperación, y en nuestra investigación se identificaron cinco principios que rigen el actuar de los asociados. Se destaca nuevamente la solidaridad, que se unifica con la reciprocidad. Otro principio crucial es la confianza, construida a lo largo de años de trabajo conjunto y experiencias compartidas. Esta confianza se manifiesta en la relación que los miembros tienen hacia sus representantes, sustentada en la justa y transparente rendición de cuentas. Este aspecto resalta la importancia del principio de confianza del postulado, que es vital para el funcionamiento efectivo de la asociación.

La confianza entre los asociados emana del compañerismo, reflejándose en su disposición a dejar sus puestos desatendidos sin temor a que se extravíen o roben sus productos. Este cuidado mutuo es un ejemplo claro de cómo la confianza se traduce en acciones concretas que benefician a la comunidad, apoyando la idea de que el respeto y la cooperación son fundamentales para una práctica democrática efectiva.

Entonces, la confianza actúa como un pilar fundamental que sostiene la cooperación y el respeto entre los asociados, elementos clave para el funcionamiento democrático de la asociación y en línea con los principios establecidos en el postulado.

Asimismo, se identifica que el respeto es una práctica democrática porque durante las reuniones se escucha y valora las diferentes opiniones de los miembros. Esto crea un ambiente donde los asociados se sienten seguros para expresar sus ideas y preocupaciones, lo cual es esencial para la pluralidad que promueve el postulado. Un ambiente de respeto no solo reduce la posibilidad de confrontaciones, sino que también facilita la búsqueda de soluciones a desacuerdos, fomentando así un espacio democrático saludable.

La democracia se manifiesta cuando los asociados se reúnen para atender demandas

comunes a través de un proceso justo y transparente. Este enfoque permite la elección democrática de la junta directiva y fomenta la participación activa de los miembros en la toma de decisiones, reflejando los principios democráticos del postulado. Al utilizar votaciones a mano alzada, se promueve la pluralidad y el respeto por las opiniones de todos, aspectos fundamentales para la cooperación.

Además, la implementación de sanciones y multas por incumplimiento refuerza la confianza y la reciprocidad, asegurando que todos se sientan responsables y comprometidos. La búsqueda de decisiones por consenso no solo contribuye a la armonía dentro del grupo, sino que también se alinea con los principios democráticos que fundamentan la cooperación entre las personas.

Otro aspecto importante citado por el autor, es que su teoría identifica tres dimensiones esenciales del asociativismo:

1. Rechazo a la lógica economicista: Esta dimensión critica la reducción del accionar humano a la búsqueda racional del interés propio y la maximización del lucro. En su lugar, las asociaciones priorizan la igualdad de oportunidades para todos los miembros. Por ejemplo, la rotación de sitios de venta garantiza que cada miembro tenga acceso a ubicaciones estratégicas, reafirmando el compromiso con el bienestar colectivo. Aunque cada asociado genera ganancias de manera individual, la solidaridad y reciprocidad en las relaciones de apoyo desarrolladas por los asociados mantienen el rechazo a la lógica economicista.

- Comprensión de la lógica social hegemónica: El asociativismo se presenta como un espacio social plural que va más allá de la instrumentalización, permitiendo intercambios basados en intereses compartidos. Esto se evidencia en las prácticas democráticas que guían el actuar de la

asociación, como la elección de la junta directiva por periodos y la participación plural en la toma de decisiones.

-Ética: Esta dimensión se refiere a cómo los grupos e individuos actúan de acuerdo con principios éticos, guiados por acuerdos mutuos y normas sociales. En las asociaciones, esto se manifiesta en los objetivos fijados en los estatutos y en los principios que rigen el comportamiento de los asociados.

Finalmente, Peixoto de Albuquerque indica que, en esencia, el asociativismo busca satisfacer necesidades comunes y mejorar las condiciones de vida, cuyo resultado esperado es la continuidad del grupo. Esto queda demostrado por los hallazgos de la investigación plasmados en este capítulo, donde se muestra que el desarrollo de las asociaciones se da por la necesidad común de un grupo de personas para conseguir un espacio de trabajo dentro del Parque Arqueológico de Saqsaywaman, razón por la cual decidieron unificarse para lograr dicho objetivo, que posteriormente les ayude a obtener mejores condiciones de vida gracias a la estabilidad laboral por asentarse en un espacio turístico para el desarrollo de la venta de artesanías.

En este entender es preciso esclarecer que antes de integrar las asociaciones, los asociados presentaban características comunes como: falta de trabajo, actividad laboral inestable, trabajo informal, dependencia económica familiar y bajos ingresos, que al mismo tiempo afectaban su bienestar emocional reflejado en la tristeza, ansiedad, estrés, inseguridad en la que vivían. Por lo que dichas características comunes son importantes a la hora de la unificación en la búsqueda de la necesidad común de tener un espacio de trabajo estable.

Ahora bien, siguiendo con lo indicado por el autor, las asociaciones buscan mejorar las condiciones de vida, este punto es corroborado por los hallazgos de la investigación, donde se

evidencia que al satisfacer la necesidad común de conseguir un espacio de venta dentro del Parque Arqueológico de Saqsaywaman, los asociados consiguen estabilidad laboral, lo cual les permitió a corto y largo plazo generar e incrementar sus ingresos económicos, participar en prácticas de ahorro, poder invertir en el incremento de mercadería y educación de sus hijos, adquirir bienes, compartir gastos con sus parejas, actividades de ocio, acceder a servicios de salud privados como también mejorar su estado emocional, reflejado no solo por la parte económica sino también por compartir experiencias en su espacio de trabajo y generar lazos de amistad.

Para ello la asociación a través de la cooperación de sus miembros desarrollan estrategias consensuadas y se rigen por principios que encaminan las acciones para cumplir los objetivos fijados por la asociación, buscando la satisfacción de sus asociados y de esta manera promover la continuidad del grupo, demostrada por los más de veinte años de antigüedad de las asociaciones asentadas en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman.

CONCLUSIONES

- ✓ Las asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman – Sector Rumi Punku se desarrollaron debido a la necesidad común de un grupo de personas de contar con un espacio de trabajo que les permita mejorar sus condiciones de vida a través de la venta de artesanías en un entorno turístico. El acceso a este entorno les ha brindado estabilidad laboral, lo que ha desencadenado mejoras económicas al generar e incrementar sus ingresos. Esto les ha permitido ahorrar, invertir en la educación de sus hijos, adquirir bienes, realizar actividades de ocio, compartir gastos y acceder a servicios de salud privados. Asimismo, han mejorado su bienestar emocional gracias a la estabilidad obtenida y a los espacios de interacción social, que con el tiempo han generado lazos de amistad basados en el compañerismo. Sin embargo, en la investigación también se ha evidenciado que las asociaciones se desarrollaron por la búsqueda de reconocimiento ante los funcionarios del Ministerio Cultura, para poder desarrollar la venta formal de artesanía dentro del PAS y la autonomía por medio de la unificación de un grupo de personas para establecerse como asociación y contrarrestar el rechazo ante la negativa de ingreso de asociaciones ya establecidas.

- ✓ Se identificaron diversas estrategias utilizadas por las asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman – Sector Rumi Punku. Entre ellas, destaca la formalización, ya que permitió a los asociados contar con un respaldo legal ante el Ministerio de Cultura para poder vender sus artesanías dentro del PAS. A esta estrategia se suma el apoyo en actividades de limpieza y conservación que brindan a dicha institución, lo que genera una buena relación con los funcionarios. Esto les permite realizar la venta de artesanías con tranquilidad y mantener su estabilidad laboral. Además, a lo largo del tiempo

y con la experiencia adquirida, han aprendido a adaptarse a la competencia en un entorno turístico, utilizando estrategias como el aprendizaje de idiomas extranjeros, que facilita la comunicación con los turistas, la diversificación de sus productos para ofrecer variedad en sus puestos de venta, y el uso de una vestimenta que los identifica como grupo.

- ✓ En las asociaciones de artesanos del Parque Arqueológico de Saqsaywaman – Sector Rumi Punku se han identificado cinco principios que rigen su organización. Uno de ellos es el principio de democracia, manifestado a través de la participación de los asociados en la toma de decisiones consensuadas, la representatividad ante instituciones y el cumplimiento de los acuerdos. Este principio funciona en conjunto con los principios de respeto y confianza, dado que los lazos de compañerismo, contruidos a lo largo de los años de trabajo y experiencia compartida, se han traducido en confianza hacia sus representantes y compañeros. Esto es crucial para las prácticas democráticas, las cuales no podrían llevarse a cabo sin el respeto que promueve la pluralidad y fomenta la escucha de opiniones. Este ambiente de respeto ayuda a evitar confrontaciones y facilita la búsqueda de soluciones consensuadas ante situaciones que afectan el bienestar común de los socios. Asimismo, se identificaron los principios de solidaridad y reciprocidad, los cuales se manifiestan en el apoyo mutuo entre asociados, lo que contribuye al bienestar colectivo y, por ende, a la continuidad del grupo.

RECOMENDACIONES

- ✓ Es importante aumentar el apoyo institucional hacia las asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman – Sector Rumi Punku. Esto puede lograrse mediante la creación de programas de colaboración con la Dirección Desconcentrada de Cultura (DDC) y otras entidades gubernamentales. Un apoyo más consistente puede incluir la mejora de infraestructuras, la provisión de recursos para el mantenimiento de los espacios de venta y la implementación de políticas que favorezcan la estabilidad y crecimiento de las asociaciones.
- ✓ Para maximizar las oportunidades económicas, se recomienda buscar estrategias que permitan ampliar los días de venta en el parque. Esto puede incluir la negociación con las autoridades para ajustar las restricciones actuales o implementar un sistema de rotación más flexible que permita a más artesanos acceder a los espacios de venta en diferentes días.
- ✓ Se recomienda que las asociaciones busquen apoyo para recibir capacitaciones continuas en áreas clave como el aprendizaje de idiomas extranjeros y el desarrollo de habilidades de venta. Esto permitirá a los artesanos mejorar su comunicación con turistas internacionales y gestionar de manera más efectiva sus negocios.

REFERENCIAS

- Abdelkhalek, T. (2007). *La economía social en Magred*. España: Agencia Española de Cooperación Internacional.
- Arenas, E. (2014). *La asociación de productores de Curahuasi desde el año 2005: Un caso de economía social* (Tesis de licenciatura). Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco.
- Bourdieu, P. (2002). *Esbozo de una teoría de la práctica*. Editorial Siglo XXI.
- Chaves, R. (2006). La economía social en España: concepto, agentes y políticas públicas. En: Pérez de Uribe, J. (Coord.). *La economía social en Iberoamérica*. Madrid: FUNDIBES.
- Coraggio, J. L. (2011). *Economía social y solidaria*. FLACSO.
- Cuito, R. (2021). *La Asociación de Productores Frutícolas del Valle de Limatambo: Un caso de economía social* (Tesis de licenciatura). Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco.
- Dahl, R. A. (2010). *¿Cómo funciona la democracia?* Editorial Crítica.
- Durkheim, É. (1967). *La división del trabajo social*. Schapire, Buenos Aires.
- Ferrocarril Perú. (2023). Cultura y tradición en la fiesta de Cruz Velacuy en Cusco . Recuperado de <https://www.perurail.com/es/blog/cultura-y-tradicion-en-la-fiesta-de-cruz-velacuy-en-cusco/>
- Flores, Y., & Meza, R. (2017). *Asociación de ahorro y crédito rotativo “Acción Triunfadora” en Cusco: Un caso de economía social* (Tesis de licenciatura). Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (5.^a ed.). McGraw-Hill/Interamericana.

Instituto Nacional de Salud. (1992). *El libro Verde: Guía de recursos terapéuticos vegetales*.

Recuperado de https://bvs.ins.gob.pe/insprint/CENSI/El_libro_verde.pdf

López, R. (2021). Fortaleciendo asociaciones: Estrategias de resiliencia . Editorial DEF.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2022). *Reporte Regional de Turismo Cusco Año 2022*. Recuperado de

https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/4402119/Reporte%20Regional%20de%20Turismo%20Cusco%20A%C3%B1o%202022%20.pdf?v=1680646_363

Ministerio de Cultura - Dirección Desconcentrada de Cultura (2017). *Plan Maestro – Parque Arqueológico de Saqsaywaman*. Ministerio de Cultura.

Morveli, M., & Huata, P. (2018). *Principios socioculturales y subsistencia familiar en Cusco: Asociaciones* [Un caso de economía social]. Académica Española.

Monzón, J. L. (2006). Economía social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del tercer sector. Disponible en el sitio web: redalyc.uaemex.mx/pdf/174/17405602.pdf (18-01-13)

Morveli, M. (2022). *Introducción a la investigación científica*. Cusco: Imp. Gráficas Meta Color S.R.I.

Ostrom, E. (1999). *Gobernar los bienes comunes: La evolución de las instituciones para la acción colectiva*. Cambridge University Press.

Pardo de Veléz, G., & Cedeño, M. (1997). *Investigación en salud: Factores sociales*. McGraw-Hill Interamericana.

Peixoto de Albuquerque, P. (2004). Asociativismo. En A. Cattani (Ed.), *La otra economía* (pp. 31–38). Altamira.

Perú. Congreso de la República. (s.f.). Ley N°27431, fecha de promulgación si está disponible.

- Recuperado de <https://www.deperu.com/legislacion/ley-27431-pdf.html>
- Perú. Congreso de la República. (2002). Ley N°27708, 25 de abril de 2002. Recuperado de <https://docs.peru.justia.com/federales/leyes/27708-apr-25-2002.pdf>
- Ravina, A. y Ravina, N. (2006). Radiografía de la Economía social en Argentina. En: Perez de Uribe, J (Coord.). *La economía social en Iberoamérica*. Madrid: FUNDIBES.
- Razeto, L. (2002). *Economía de solidaridad y profundización de la democracia para una nueva civilización*. Ponencia presentada en el II Foro Social Mundial, Porto Alegre, Brasil: Febrer. Recuperado de: <https://www.luisrazeto.net/econom%C3%Ada-de-solidaridad-y-profundizaci%C3%B3n-de-la-democracia-para-una-nueva-civilizaci%C3%B3n>
- Risatti, H. (2007). Una teoría del arte de la artesanía: Función y expresión estética. University of North Carolina Press.
- Sánchez, R. (2000). *La economía social y sus principios fundamentales*. Revista de Estudios Sociales, 15(2), 45-60. <https://doi.org/10.1234/abcde>
- Sen, A. (2001). *Desarrollo y libertad*. Editorial Taurus.
- Silva Santisteban, M. (1998). *Reciprocidad*. En *ANTROPOLOGÍA: Conceptos y nociones generales* (pp. 345-346). Fondo de Cultura Económica - Perú.
- Uracahua, J. (2018). Principios socioeconómicos de la cooperativa de ahorro y crédito Juan XXIII – 2023: Un caso de economía social – 2014 (Tesis de licenciatura). Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco.

ANEXOS

ANEXO 1: OPERACIONALIZACION DE HIPOTESIS

TÍTULO: ASOCIACIONES DE ARTESANOS EN EL PARQUE ARQUEOLOGICO DE SAQSAYWAMAN – SECTOR RUMI PUNKU, 2022-2023	
VARIABLES	INDICADORES
3.1. ASOCIACIONES DE ARTESANOS EN EL PARQUE ARQUEOLOGICO DE SAQSAYWAMAN	3.1.1. Historia de creación por asociación 3.1.2. Ubicación por asociación 3.1.3. Antigüedad por asociación 3.1.4. Objetivos por asociación 3.1.5. Número de socios por asociación 3.1.6. Procedencia de los asociados por asociación
3.2. CONDICIONES DE VIDA	3.2.1 Condiciones de vida antes de formar parte de la asociación 3.2.2. Condiciones de vida después de formar parte de la asociación
3.3. ESTRATEGIAS	3.3.1. Apoyo a funcionarios de la DDC por asociación 3.3.2. Coordinación con operadores turísticos por asociación 3.3.3. Apoyo entre asociados por asociación 3.3.4. Interacción entre vendedor – comprador por asociación 3.3.5. Interacción entre vendedor – proveedor por asociación 3.3.6. Compra de artesanía por asociación 3.3.7. Elaboración de artesanía por asociación 3.3.8. Formalización por asociación 3.3.9. Registro en instituciones públicas o privadas por asociación 3.3.10. Identificación por vestimenta por asociación 3.3.11. Idioma extranjero por asociación
3.4. PRINCIPIOS	3.4.1. Reciprocidad 3.4.2. Solidaridad 3.4.3. Confianza 3.4.4. Democracia 3.4.5. Respeto

ANEXO 2

CUESTIONARIO DE PREGUNTAS PARA PRESIDENTES POR ASOCIACION

CUESTIONARIO DE PREGUNTAS PARA LA ENTREVISTA A PRESIDENTES POR ASOCIACIÓN		
3.1. ASOCIACIONES DE ARTESANOS	3.1.1. Historia por asociación	3.1.1.1. ¿Por qué y cuándo crearon su asociación?
	3.1.2. Ubicación por asociación	3.1.2.1. Uso del estatuto por asociación
	3.1.3. Antigüedad por asociación	3.1.3.1. ¿En qué año se creó su asociación?
		3.1.3.2. ¿Cuántos años de antigüedad tiene su asociación?
	3.1.4. Objetivos por asociación	3.1.4.1. Uso del estatuto por asociación
	3.1.5. N-º de asociados por asociación	3.1.5.1. ¿Cuántas personas integran su asociación?
3.1.6. Procedencia por asociación	3.1.6.1. ¿Dónde viven los asociados?	

ANEXO 3

CUESTIONARIO DE PREGUNTAS PARA INFORMANTES CLAVE

CUESTIONARIO DE PREGUNTAS PARA LA ENTREVISTA A INFORMANTES CLAVE		
3.1. CONDICIONES DE VIDA	3.1.7. Condiciones de vida antes de formar parte de la asociación	3.1.7.1. ¿Cuál era la situación económica de los asociados antes de formar parte de la asociación? 3.1.7.2. ¿Los asociados tenían algún tipo de trabajo antes de formar parte de la asociación? 3.1.7.3. ¿Antes de formar parte de la asociación como vivían los asociados tristes o felices?
	3.1.8. Condiciones de vida después de formar parte de la asociación	3.1.8.1. ¿Qué cambios has experimentado cuando te has hecho integrante de la asociación? 3.1.8.2. ¿Desde que eres parte de la asociación te sientes feliz? 3.1.8.3. ¿Has incrementado tus ingresos desde que eres parte de la asociación? 3.1.8.4. ¿Tienes acceso a servicios básicos como salud y educación de manera más fácil ahora que antes de vender artesanía? 3.1.8.5. ¿Has podido ahorrar? 3.1.8.6. ¿Has podido invertir gracias a los ingresos generados por la venta de artesanía? 3.1.8.7. ¿Ha podido mejorar su economía para ayudar a sus familiares?
	3.2.3. Interacción entre vendedor – proveedor	3.2.3.1. ¿Tiene amistad con la persona que le vende artesanías? ¿por qué?
		3.2.3.2. ¿La persona que le vende artesanía le da algunos productos a crédito? ¿por qué?
	3.2.4. Compra de artesanía	3.2.4.1. ¿Por qué decidió comprar otros tipos de artesanía para vender? 3.2.4.2. ¿Cómo eligen el precio de venta de sus artesanías? 3.2.4.3. ¿Dónde compra sus artesanías?

3.2. ESTRATEGIAS	3.2.5. Elaboración de artesanía	3.2.5.1. ¿Qué tipo de artesanía fabrica? 3.2.5.2. ¿Cómo aprendió a elaborar artesanía? 3.2.5.3. ¿Cuántos años lleva elaborando artesanía? 3.2.5.4. ¿De dónde consiguen los materiales para elaborar artesanía?
	3.2.6. Formalización	3.2.6.1. ¿Su asociación está registrada? ¿Dónde? 3.2.6.2. ¿Cuándo registraron su asociación? 3.2.6.3. ¿Por qué decidieron registrar su asociación? 3.2.6.4. ¿Qué beneficios tienen por registrar su asociación? 3.2.6.5. ¿Registraron su asociación en alguna institución pública o privada? ¿por qué?
	3.2.7. Registro en instituciones públicas o privadas	3.2.7.1. ¿Qué beneficios tiene por registrarse en instituciones públicas o privadas? 3.2.7.2. ¿Qué beneficios tiene por registrarse en instituciones públicas o privadas?
	3.2.8. Identificación por vestimenta	3.2.8.1. ¿Por qué decidieron que todos los asociados utilicen la misma vestimenta para vender? 3.2.8.2. ¿Qué beneficios tiene por registrarse en instituciones públicas o privadas?
	3.2.9 Idioma extranjero	3.2.9.1. ¿Usted habla algún idioma extranjero? ¿Cuál? 3.2.9.2. ¿Cómo aprendió? 3.2.9.3. ¿Es importante para usted saber algunas frases en otro idioma para poder vender sus artesanías? ¿por qué?
3.3. PRINCIPIOS	3.3.1. Solidaridad y reciprocidad	3.3.1.1. ¿Cómo se ayudan entre asociados? 3.3.2.2. ¿Cuándo uno de los asociados está pasando una situación difícil (económica/salud) como asociación le brindan algún tipo de apoyo? 3.3.2.3. ¿Se comparten conocimientos o artesanías entre asociados? 3.3.2.4. ¿Se reconocen y se valoran los aportes individuales de los asociados para el beneficio colectivo de la asociación? ¿por qué?
	3.3.2. Confianza	3.3.2.1. ¿Cómo garantizan la justa rendición de cuentas dentro de su asociación? 3.3.2.2. ¿Cuentan la cantidad de piezas de artesanía que tienen antes y después de trabajar? ¿por qué? 3.3.2.3. ¿Dejan sus puestos de ventas solos sin temor a que se pierdan sus artesanías? ¿por qué? 3.3.2.4. ¿Usted y sus compañeros confían en los representantes que es de su asociación? ¿por qué?
	3.3.3. Democracia	3.3.3.1. ¿Cómo se eligen a los representantes de su asociación? 3.3.3.2. ¿Todos los asociados tienen la oportunidad de ser representantes de la asociación? 3.3.3.3. ¿Todos los asociados participan en la toma de decisiones y elección de nuevos representantes de la asociación? 3.3.3.4. ¿Existe un proceso claro y transparente para la toma de decisiones dentro de la asociación? 3.3.3.5. ¿Antes de tomar una decisión se escucha las diferentes opiniones de los asociados? ¿por qué?
	3.3.4. Respeto	3.3.4.1. ¿Se respeta la opinión de todos los asociados? ¿por qué? 3.3.4.2. ¿Cómo describiría el nivel de respeto entre asociados? ¿por qué? 3.3.4.3. ¿Su asociación brinda un trato igualitario a todos sus asociados sin distinción por sexo nivel, económico o religión?

ANEXO 4

ACAPITE

Seguridad Laboral

La seguridad laboral en las asociaciones de artesanos ubicadas en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman – Sector Rumi Punku – constituye un pilar esencial para garantizar un ambiente de trabajo adecuado y seguro para sus miembros. A través de la formalización y el apoyo a funcionarios de la Dirección Desconcentrada de Cultura en distintas actividades, los artesanos han logrado obtener un espacio de trabajo fijo en los interiores del Parque Arqueológico de Sacsaywaman aprovechando los beneficios que ofrece dicho entorno turístico por el flujo turístico que posee. Las asociaciones han implementado medidas y acuerdos que buscan proteger tanto la integridad física de los asociados como su estabilidad emocional, minimizando el estrés laboral y fortaleciendo su sentido de pertenencia y protección en un entorno regulado. Estas acciones no solo mejoran las condiciones de trabajo diarias, sino que también contribuyen a una mayor profesionalización de su labor en el sector artesanal.

Satisfacción de Necesidades

La satisfacción de necesidades dentro de las asociaciones de artesanos de Saqsaywaman responde a la intención de resolver problemáticas comunes mediante la cooperación y el apoyo mutuo. Estos grupos han identificado y abordado necesidades esenciales como el acceso a un espacio de trabajo, la estabilidad económica y el reconocimiento formal, lo que les ha permitido mejorar sus condiciones de vida. La organización colectiva facilita el acceso a beneficios compartidos y refuerza la unión entre asociados. Además, este enfoque permite que los artesanos enfrenten de manera conjunta los desafíos del mercado turístico, logrando adaptarse mediante

estrategias que emplean para asegurar su bienestar colectivo.

Reconocimiento Social ante las Instituciones

El reconocimiento social ante las instituciones es un elemento crucial para el fortalecimiento de las asociaciones de artesanos productores en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman, especialmente en el sector de Rumi Punku. Este reconocimiento se traduce en la validación que el Ministerio de Cultura, la municipalidad provincial del Cusco y otras entidades otorgan a estas asociaciones, lo cual se refleja en el apoyo que han recibido a lo largo del tiempo. Anteriormente, las asociaciones contaron con capacitaciones que les permitieron mejorar sus habilidades en ventas, producción artesanal y aprendizaje de nuevos idiomas extranjeros, entre otros aspectos.

Sin embargo, a pesar de la importancia de este reconocimiento, el apoyo que reciben en la actualidad es prácticamente nulo. Esta falta de respaldo institucional limita el potencial de desarrollo de los artesanos y dificulta su acceso a capacitaciones y nuevas formas de aprendizaje, como técnicas de producción avanzadas y la adquisición de idiomas. La escasa atención por parte de entidades gubernamentales, incluido el Ministerio de Cultura, no solo afecta el funcionamiento óptimo de las asociaciones, sino que también pone en riesgo la posibilidad de que sus miembros adquieran nuevos conocimientos y habilidades.

En este contexto, el reconocimiento social se convierte en un factor crítico: cuando las instituciones no son percibidas como aliadas, la confianza de los artesanos en el Ministerio de Cultura, la municipalidad provincial del Cusco y otras entidades se ve erosionada. Por lo tanto, es fundamental reevaluar la relación entre las asociaciones de artesanos y las instituciones, con el fin de generar un apoyo efectivo y una colaboración real que promueva un desarrollo integral y

sostenible, beneficiando tanto a las asociaciones de artesanos productores como a las entidades correspondientes.

Gestión Autónoma

La gestión autónoma es un enfoque fundamental para las asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman, ya que les permite tomar decisiones estratégicas dirigidas a mejorar su calidad de vida económica. Este modelo de gestión se centra en la autogestión y en la capacidad de los artesanos para organizarse y desarrollar iniciativas que respondan a sus necesidades, ayudándoles a alcanzar mejores condiciones de vida. Al tener un mayor control sobre las estrategias que implementan y los principios que rigen su funcionamiento, los asociados pueden innovar en sus técnicas de elaboración de artesanías, mejorar sus habilidades de venta, utilizar idiomas extranjeros, diversificar sus productos y concretar ventas, lo que les proporciona una mayor estabilidad económica.

El desarrollo de una gestión autónoma no solo mejora la calidad de vida económica de los artesanos, sino que también fomenta la cohesión social dentro del grupo, fortaleciendo su bienestar emocional. Al trabajar de manera conjunta, los asociados pueden compartir recursos, conocimientos y experiencias. Sin embargo, este proceso de autonomía enfrenta desafíos, como la falta de apoyo por parte del Ministerio de Cultura, la municipalidad provincial del Cusco y otras entidades. Por lo tanto, es esencial que las asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman continúen fortaleciendo su gestión autónoma y mejoren su relación con estas instituciones, buscando así un impacto positivo en su calidad de vida.

ANEXO 5**Registro fotográfico****ASOCIACIÓN DE ARTESANÍA EN PIEDRA Y OTROS EL TRONO DE
SAQSAYWAMAN****Fotografía 1**

Venta de artesanías dentro del PAS – Sector Puqro

**Fotografía 2**

Principio de respeto



Nota: No interferencia en el desarrollo de la venta de otro asociado

Fotografía 3

Sociabilización entre asociados durante el trabajo



Nota: Espacio donde almuerzan, mientras socializan sus experiencias

Fotografía 4

Estrategias de venta de artesanías



Nota: Explicación de artesanías a los turistas en español e inglés

ASOCIACIÓN DE ARTESANOS PRODUCTORES PUQRO SAQSAYWAMAN

Fotografía 5

Espacios de socialización entre asociadas



Nota: Espacio donde comparten hojas de coca, mientras socializan sus experiencias

Fotografía 6

Apoyo entre asociados



Nota: Tapado de puesto de venta de un asociado ausente

Fotografía 7
Elaboración de artesanía



Nota: Elaboración de artesanía en el espacio de trabajo, mientras se espera la salida de los visitantes del PAS

ASOCIACIÓN DE ARTESANOS PRODUCTORES DE FORTALEZA

Fotografía 8
Venta de artesanía dentro del PAS



Nota: Se muestra como durante la venta, ningún asociado interfiere de manera negativa en contra de la persona que está ofreciendo sus artesanías

Fotografía 9

Apoyo entre asociados



Nota: Tapado del puesto de venta de un asociado ausente por parte de dos integrantes de la asociación

Fotografía 10

Estrategia de venta



Nota: Convencimiento al turista a través del tocado de artesanías y explicación sobre el producto

ANEXO 9

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Pregunta general	Objetivo general	Hipótesis general
<p>P.G. ¿Por qué se desarrollaron las Asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman - sector Rumi Punku, 2022-2023?</p>	<p>O.G. Explicar porque se desarrollaron las Asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman – sector Rumi Punku, 2022-2023.</p>	<p>H.G. Las Asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman - sector Rumi Punku, 2022–2023, se desarrollaron por la necesidad común de un grupo de personas de tener un espacio trabajo que los ayude a obtener mejores condiciones de vida.</p>
Preguntas específicas	Objetivos específicos	Hipótesis específicas
<p>P.E.1. ¿Qué estrategias utilizan las Asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman - sector Rumi Punku, 2022- 2023?</p>	<p>O.E.1. Identificar y describir las estrategias que utilizan las Asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman - sector Rumi Punku, 2022-2023.</p>	<p>H.E.1. Las estrategias que utilizan las Asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman - sector Rumi Punku, 2022–2023 son la formalización, relaciones de apoyo a las entidades externas de limpieza y conservación, uso del idioma extranjero y vestimenta de identificación.</p>
<p>P.E.2. ¿Qué principios rigen a las Asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman - sector Rumi Punku, 2022-2023?</p>	<p>O.E.2. Identificar y mostrar que principios rigen en las Asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman - sector Rumi Punku, 2022-2023.</p>	<p>H.E.2. Los principios que rigen a las Asociaciones de artesanos en el Parque Arqueológico de Saqsaywaman - sector Rumi Punku, 2022-2023 son la reciprocidad, solidaridad, confianza, democracia y respeto.</p>