

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ANTROPOLOGÍA



TESIS

**ORGANIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LA ASOCIACIÓN: RED DE
ARTESANOS PRODUCTORES DEL CUSCO (REAPROC) EN LA FERIA
DE ARTE POPULAR TRADICIONAL NAVIDEÑA SANTURANTIKUY
CUSCO, 2022 - 2023**

PRESENTADA POR:

Br. RAQUEL SENCIA TAIPE

Br. VERONICA YANQUE CAHUANTICO

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

ASESOR:

Dr. WILLIAM EDWARD PINO TICONA

CUSCO - PERÚ

2025



INFORME DE SIMILITUD

(Aprobado por Resolución Nro.CU-321-2025-UNSAAC)

El que suscribe, el **Asesor** Dr. William Edward Pino Ticona, quien aplica el software de detección de similitud al trabajo de investigación/tesis titulada: **“ORGANIZACIÓN SOCIOECONOMICA DE LA ASOCIACIÓN: RED DE ARTESANOS PRODUCTORES DEL CUSCO (REAPROC) EN LA FERIA DE ARTE POPULAR TRADICIONAL NAVIDEÑA SANTURANTIKUY CUSCO, 2022 -2023”**

Presentado por: Br. VERONICA YANQUE CAHUANTICO DNI N°: 76389289;

Presentado por: Br. RAQUEL SENCIA TAIPE DNI N°: 76230815

Para optar el 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 de Similitud, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso del Sistema Detección de Similitud en la UNSAAC** y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 05%.

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 sobrepasa el porcentaje aceptado de similitud.	X
Del 11 al 30 %	Devolver al usuario para las subsanaciones.	
Mayor a 31%	El responsable de la revisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, conforme al reglamento, quien a su vez eleva el informe al Vicerrectorado de Investigación para que tome las acciones correspondientes; Sin perjuicio de las sanciones administrativas que correspondan de acuerdo a Ley.	

Por tanto, en mi condición de Asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y **adjunto** las primeras páginas del reporte del Sistema de Detección de Similitud.

Cusco, 26 de enero del 2026



Firma

Post firma Dr. William Pino Ticona

Nro. de DNI 24000865

ORCID del Asesor : 0000 – 0001 – 5111 - 2553

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema de Detección de Similitud: **oid:**
<https://unsaac.turnitin.com/viewer/submissions/oid:27259:548886684?locale=es-MX>

RAQUEL SENCIA TAIPE VERONICA YANQUE CAHU...

ORGANIZACION SOCIOECONOMICA DE LA ASOCIACION: RED DE ARTESANOS PRODUCTORES DEL CUSCO (REAPROC) E...

 Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::27259:548886684

Fecha de entrega

23 ene 2026, 9:24 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

23 feb 2026, 8:18 p.m. GMT-5

Nombre del archivo

ORGANIZACION DE LOS ARTESANOS PARA LA FERIA DEL SANTURANTIKUY. VERONICA Y RAQUELpdf

Tamaño del archivo

5.0 MB

201 páginas

63.718 palabras

345.788 caracteres

5% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado
- Texto mencionado
- Coincidencias menores (menos de 12 palabras)

Fuentes principales

- 5%  Fuentes de Internet
- 1%  Publicaciones
- 3%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

DEDICATORIA

Esta tesis principalmente es dedicada para mis padres Wilfredo y Teresa. Este logro académico es un reflejo del incansable esfuerzo que han invertido para brindarme una educación sólida. Cada día de trabajo duro y cada decisión que tomaron en mi nombre son el fundamento de mi éxito, Gracias por siempre estar ahí, por su motivación constante gracias por ser como son y forjar la persona que ahora soy. A mi pequeña hija Lirian por ser ese impulso y fuerza de seguir adelante para lograr mis objetivos trazados. A todos mis hermanos y familia por ser el soporte emocional durante esta etapa.

Verónica

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres, Mario y Alejandra, por guiarme constantemente por el camino correcto, por apoyarme en todo momento y enseñarme a valorar las pequeñas cosas de la vida. A mi papá por enseñarme que la vida no es fácil, el sacrificio y el trabajo duro son los motores del crecimiento personal. A mi mamá por su sacrificio y dedicación, la mejor amiga que pude encontrar. Gracias por darme la vida y por hacer de mí la persona que soy ahora. Finalmente, a Juan Carlos y mi hijo Adriano son el motivo e impulso para seguir adelante.

Raquel

AGRADECIMIENTOS

El presente trabajo de investigación no hubiera sido posible sin el apoyo y colaboración de los artesanos integrantes de la REAPROC (Red de artesanos productores del Cusco), quienes con su aceptación a responder la entrevista han aportado sustancialmente al desarrollo de la investigación, por lo cual queremos expresar nuestro agradecimiento de manera especial. De la misma forma expresamos nuestra gratitud y aprecio al Dr. William Edward Pino Ticona, nuestro asesor por su permanente apoyo y orientación durante toda la etapa de investigación realizada.

A mis profesores, por su guía, paciencia y dedicación para orientarme en cada etapa de nuestra formación. Gracias por compartir su experiencia y enseñanzas, que me inspiraron a seguir adelante y a mejorar día a día.

A mis compañeros y amigos, por las largas horas de estudio compartidas, por sus consejos y por estar siempre dispuestos a escuchar y ofrecer su ayuda. Su compañía hizo de esta experiencia algo especial y enriquecedor.

A mi familia, por su amor incondicional, su fe en mí y su aliento constante. Su apoyo fue mi mayor motivación y fortaleza.

Gracias a todos ustedes, este logro es también les pertenece.

A todos aquellos que me brindaron su apoyo y conocimientos a lo largo de este proceso.

Las graduandas: Verónica y Raquel

INDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTOS	iv
INDICE GENERAL	v
INDICE DE FIGURAS.....	ix
PRESENTACIÓN.....	x
INTRODUCCIÓN	xi
RESUMEN	xiii
ABSTRACT.....	xiv
CAPITULO I ASPECTOS TÉCNICOS Y METODOLÓGICOS.....	15
1.1. Planteamiento del problema.....	15
1.2. Formulación del problema	17
1.2.1. Problema general	17
1.2.2. Problemas específicos.....	17
1.3. Justificación de la Investigación	18
1.4. Objetivos de la investigación	19
1.4.1. Objetivo general	19
1.4.2. Objetivos específicos	19
1.5. Hipótesis de la investigación	19
1.5.1. Hipótesis General	19
1.5.2. Hipótesis Específicas	19
1.6. Metodología.....	20
1.6.1. Tipo de investigación.....	20
1.6.2. Enfoque de investigación.....	20
1.6.3. Población y muestra.....	20
1.6.4. Unidad de Análisis.....	22
1.6.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	22
1.7. Marco Teórico.....	23
1.7.1. Teorías sobre la organización social.....	23
1.7.2. Teorías sobre la asociación	27
1.7.3. Teorías de la artesanía.....	29
1.7.4. Teorías sobre la participación social	33
1.7.5. Organización económica.....	38
1.7.6. Capital cultural	42
1.7.7. Mercantilización de la cultura.....	42
1.7.8. Activos culturales	43

1.7.9. Organización económica desde la perspectiva antropológica	43
Economía Subjetiva y Social.....	43
Trabajo y Producción en Economías No Capitalistas	43
Redes de Intercambio y Cooperación.....	44
1.7.10. Capital financiera	44
1.7.11. Capital social	46
1.7.12. Producción	47
1.7.13. Calidad de vida.....	47
1.8. Marco conceptual	48
1.9. Estado de arte	49
1.9.1. A nivel internacional.....	49
1.9.2. A nivel nacional	50
1.9.3. A nivel regional	50
CAPITULO II	54
ÁMBITO DE ESTUDIO.....	54
2.1. Área y ámbito de la investigación.....	54
2.2. Ubicación Política y Geográfica	54
2.2.1. Límites.....	55
2.3. Actividades económicas	55
2.4. Manifestaciones culturales	56
2.4.1 Inti Raymi (Fiesta del Sol)	56
2.4.2. Corpus Christi	57
2.4.3. Señor de los Temblores	57
2.4.4. Fiesta de la Virgen del Carmen (Mamacha Carmen)	57
2.4.5. La feria tradicional del Santurantikuy	57
2.5. Reseña Histórica de la feria del Santurantikuy.	58
2.5.1. En la actualidad	58
2.5.2. Patrimonio Cultural de la Nación	59
2.5.3. Organización de los espacios de venta	59
2.5.4. Situación de la organización de la feria Santurantikuy	59
2.5.5. Historia del Instituto Americano de Arte-Cusco	60
2.5.6. El Arte Popular Cusqueño	61
CAPITULO III LA ORGANIZACIÓN DE ARTESANOS EN LA FERIA DE SANTURANTIKUY ..	64
3.1. Organización de la asociación.....	64
3.1.1. Estructura de la organización REAPROC.....	64
3.1.2. Formas de articulación entre organizaciones u asociaciones de artesanos en la ciudad del Cusco	

3.1.3.	Instrumentos de gestión de la Asociación	70
3.1.4.	Cumplimiento y acuerdos de la Junta Directiva.....	75
3.1.5.	Capacitaciones recibidas por las instituciones hacia la organización REAPROC	78
3.1.6.	Acuerdos para la participación en la Feria de Santurantikuy	83
3.1.7.	Organización de los artesanos para la participación en la feria del Santurantikuy	86
3.1.8.	Requisitos que exige la EMUFEC para la feria de Santurantikuy	89
3.1.9.	Organización para la feria del Santurantikuy	92
3.1.10.	Percepción de los artesanos sobre la organización de EMUFEC	95
3.2.	Artesanos	99
3.2.1.	Tipos de artesanías expuestas en la feria de Santurantikuy	99
3.2.2.	Número de expositores por especialidad.....	102
3.2.3.	Participación familiar en la elaboración de sus artesanías.....	105
3.2.4.	Tecnología e instrumentos	108
3.3.	Santurantikuy.....	111
3.3.1.	Reglamentos y normas.....	111
3.3.2.	Selección y ordenamiento de los puestos de venta.....	114
3.3.3.	Experiencia en la elaboración de artesanías	119
3.3.4.	Año de inicio de participación en la feria del Santurantikuy.....	122
3.3.5.	Elaboración de Artesanías para la feria de Santurantikuy	124
3.5.6.	Diversidad de artesanías elaboradas a lo largo del año	127
CAPÍTULO IV PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS HACIA LA CALIDAD DE VIDA		130
4.1.	Producción.....	130
4.1.1.	Insumos y materiales para la producción artesanal	130
4.1.2.	Calidad de los productos artesanales.....	133
4.1.3.	Transporte de los productos artesanales	137
4.1.4.	Producción artesanal: maquinaria y trabajo manual.....	139
4.2.	Comercialización	142
4.2.1.	Estrategias de comercialización artesanal	142
4.2.2.	La rentabilidad de los productos artesanales	146
4.2.3.	La dinámica de los consumidores artesanales: Nacionales versus internacionales.....	149
4.2.4.	Compromiso y apoyo familiar en la comercialización artesanal	152
4.3.	Calidad de vida	154
4.3.1.	La sustentabilidad económica del artesano	154
4.3.2.	Perspectivas y emociones por haber participado en la feria del Santurantikuy	157
4.3.3.	Metas a futuro del artesano	160
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE HALLAZGOS.....		164

CONCLUSIONES	171
RECOMENDACIONES	172
BIBLIOGRAFÍA	173
RELACIÓN DE PALABRAS EN QUECHUA	180
RELACIÓN DE SIGLAS:	181
ANEXO I: MATRIZ DE CONSISTENCIA	182
ANEXO II: REGISTRO FOTOGRÁFICO.	183
ANEXO III: LISTA DE LOS INTEGRANTES DE LA ASOCIACION REAPROC	194
ANEXO IV: GUIA DE ENTREVISTA.....	196
ANEXO V: FORMATO DE COMPROMISO DE PARTICIPACION EN SANTURANTIKUY	199
ANEXO VI: MATERIAL DE CAPACITACIONES PROPORCIONADOS POR LA MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE CUSCO	201

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Participación social en la gestión pública.....	35
Figura 2. Mapa Político del Distrito de Cusco.....	54
Figura 3 Límites del Distrito de Cusco.....	55
Figura 4 Feria del Santurantikuy	60

PRESENTACIÓN

SEÑOR

Dr. FRANCISCO MEDINA MARTÍNEZ

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

Presente.

De nuestra mayor consideración:

Nos dirigimos a usted con el debido respeto para presentarle el trabajo de investigación titulado: “Organización socioeconómica de la Asociación: Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC) en la Feria de Arte Popular Tradicional Navideña Santurantikuy Cusco, 2022-2023”, desarrollado en el marco de nuestra formación profesional en la Escuela Profesional de Antropología.

Esta investigación tiene como objetivo principal analizar la estructura organizativa y las estrategias económicas de la asociación REAPROC en el contexto de la feria Santurantikuy, evento de gran relevancia cultural y económica en la ciudad del Cusco. Asimismo, se busca comprender el rol que desempeñan los artesanos en la preservación del arte popular tradicional y su impacto en la economía familiar.

En tal sentido, elevamos la presente a su consideración, solicitando el respaldo institucional correspondiente para continuar con las etapas del proceso académico y administrativo que requiere esta investigación.

Agradeciendo de antemano su atención y apoyo, quedamos a su disposición para cualquier información adicional.

Atentamente

Las tesoristas

INTRODUCCIÓN

La investigación intitulada “Organización socioeconómica de la asociación: Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC), en la feria de arte popular tradicional navideña Santurantikuy Cusco, 2022-2023”, tiene como objetivo el análisis la situación socioeconómico de la organización, para ello se han desarrollado dos objetivos específicos que están centrados en cómo funciona la organización, la articulación con otras redes e instituciones, con la finalidad de tener un nivel de participación en la vida política y otros aspectos de relevancia para la organización de los artesanos; en el segundo objetivo se aborda como los artesanos realizan su proceso productivo, la calidad de sus productos, la rentabilidad que obtienen de la venta de sus productos y donde destinan el dinero obtenido.

Para el proceso de investigación, se ha considerado los siguientes capítulos:

En el primer capítulo se consideran aspectos técnicos y metodológicos, el problema de investigación y delimitar el fenómeno que se desea analizar: la organización socioeconómica de la asociación REAPROC en el contexto de la feria Santurantikuy. Se formula el problema general y los problemas específicos, seguidos de la justificación que expone la relevancia social, cultural y económica del estudio. Luego, se definen los objetivos generales y específicos, así como las hipótesis que guían el trabajo. A continuación, se describe el tipo y enfoque metodológico adoptado, la población y muestra estudiada, así como las técnicas e instrumentos utilizados para la recolección de datos.

Asimismo, se presenta un marco teórico aceptable que incluye los conceptos de organización social, economía solidaria, capital cultural, mercantilización de la cultura, producción artesanal, administración, participación social y calidad de vida. Por último, se expone el marco conceptual y el estado del arte, donde se revisan estudios previos a nivel internacional, nacional y regional que abordan temáticas similares.

En el segundo capítulo se consigna el ámbito de estudio, describe a detalle el contexto geográfico, social y cultural en el que se desarrolla la investigación. Se delimita el área y ámbito de estudio, abarca la ciudad del Cusco y, específica, la feria Santurantikuy como espacio cultural y comercial. Se analiza la ubicación política y geográfica, las actividades económicas predominantes, y las principales manifestaciones culturales del Cusco. Se incluye una reseña histórica de la feria Santurantikuy, destaca su declaración como Patrimonio Cultural de la Nación, su organización

actual y el rol del Instituto Americano de Arte en su promoción. También se presenta la historia y el desarrollo de la Red de Asociaciones de Artistas y Artesanos Productores del Cusco, contextualiza su participación y protagonismo en la feria.

En el tercer capítulo, se examina la organización de artesanos en la feria de Santurantikuy, la estructura organizativa de la asociación REAPROC y su articulación con otras asociaciones de artesanos del Cusco. Se detallan sus instrumentos de gestión, el cumplimiento de acuerdos, las capacitaciones recibidas y la organización específica para participar en la feria. Asimismo, se analiza la relación entre REAPROC y la Empresa Municipal de Festejos del Cusco (EMUFEC), incluye los requisitos exigidos, los procesos de asignación de espacios de venta y las normativas que rigen la feria.

El capítulo también profundiza en las características de los artesanos participantes, los tipos de artesanía que producen, la participación familiar en la elaboración de los productos, y las herramientas y tecnologías empleadas.

Por último, se aborda la producción y comercialización de los productos hacia la calidad de vida, es decir, el proceso productivo artesanal, desde la obtención de insumos hasta el uso de maquinaria o trabajo manual. Se analiza la calidad de los productos, los medios de transporte utilizados y las condiciones en las que se produce.

Se exploran las estrategias de comercialización empleadas por los artesanos, la rentabilidad de los productos y la dinámica de los consumidores, tanto nacionales como internacionales. Además, se estudia el compromiso familiar en la comercialización y su influencia en los resultados económicos.

Por último, se reflexiona sobre la calidad de vida de los artesanos, considera su sustentabilidad económica, las emociones asociadas a su participación en la feria y las metas que proyectan a futuro, rebela el impacto social y cultural que esta actividad tiene en sus vidas.

RESUMEN

El presente estudio tiene como objetivo abordar la organización socioeconómica de la Asociación: Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC) en la Feria de Arte Popular Tradicional Navideña Santurantikuy, realizada en la ciudad del Cusco durante los años 2022 y 2023. Desde una perspectiva metodológica, se adoptó un enfoque cualitativo con un tipo de investigación descriptiva, orientado a explorar las percepciones, experiencias y significados que los artesanos atribuyen a su participación en la feria. La población está conformada por los 50 socios, mientras que la muestra, seleccionada mediante muestreo no probabilístico intencional, incluyó a 11 socios claves. La técnica de recolección utilizada fue la entrevista, aplicada a través de una guía de preguntas abiertas, lo que permitió captar con mayor riqueza las realidades sociales de los participantes. La producción artesanal incluye diversas expresiones culturales como platería, textilería, cerámica, pintura, entre otras, elaboradas a lo largo del año con apoyo familiar. La feria representa para estos artesanos una oportunidad económica fundamental, ya que muchos dependen de este evento anual como fuente principal de ingresos. Concluye que la participación organizada de REAPROC en la feria Santurantikuy va más allá de lo económico, al integrar tradición cultural, trabajo familiar y cooperación social, resalta la necesidad de apoyo institucional y políticas inclusivas para fortalecer y sostener el arte popular cusqueño.

Palabras clave: Organización socioeconómica, Artesanos, Feria santurantikuy, Producción artesanal.

ABSTRACT

The present study aims to examine the socioeconomic organization of the Association Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC) within the Traditional Christmas Popular Art Fair *Santurantikuy*, held in the city of Cusco during the years 2022 and 2023. From a methodological perspective, a qualitative approach with a descriptive research design was adopted, aimed at exploring the perceptions, experiences, and meanings that artisans attribute to their participation in the fair. The population consisted of 50 members, while the sample, selected through intentional non-probabilistic sampling, included 11 key members. The data collection technique employed was the interview, conducted using an open-ended question guide, which allowed for a richer understanding of the participants' social realities. Artisanal production encompasses diverse cultural expressions such as silversmithing, textiles, ceramics, painting, among others, produced throughout the year with family support. For these artisans, the fair represents a fundamental economic opportunity, as many depend on this annual event as their primary source of income. The study concludes that REAPROC's organized participation in the Santurantikuy fair goes beyond economic aspects, integrating cultural tradition, family labor, and social cooperation, and highlights the need for institutional support and inclusive policies to strengthen and sustain popular art in Cusco

Keywords: Socioeconomic organization, Artisans, Santurantikuy fair, Artisanal production

CAPITULO I

ASPECTOS TÉCNICOS Y METODOLÓGICOS

1.1. Planteamiento del problema

El sector artesanal desempeña un papel importante en el desarrollo económico local y en la lucha contra la pobreza, a medida que los artesanos fabrican productos artesanales responden a las demandas de la sociedad y pueden generar organizaciones que logren impacto suficiente para mantenerse como unidades productivas que intensifican economías y obtienen condiciones de bienestar para las familias.

El mercado actual cada vez más especializado y globalizado, pone a los artesanos y a las empresas comercializadoras de artesanías frente al reto de asumir el comercio de estos productos con un enfoque de eficiencia que implica la asimilación de los nuevos medios tecnológicos y comerciales capaces de potenciar el aporte de las artesanías a las economías nacionales (Benítez, 2009).

A nivel global, el mercado de venta artesanal aumentó en 9.07% para el año 2015 y algunos investigadores estiman crecimientos futuros de casi el 10% para cada año. Para el mencionado crecimiento es necesario impulsos en el desarrollo del turismo y dirigir la apertura del mercado mediante el aprovechamiento de la nueva tecnología. Para el año 2014, EE. UU ocupó 37.65% de ventas de artesanías en el mundo, demuestra que el desarrollo de venta artesanal por internet es exitoso, seguido de Japón, Alemania, Reino Unido y Francia. (Takeyama, 2017).

En Latinoamérica, el sector artesanal cumple un papel importante en el desarrollo económico de varios países, ya que es una fuente de empleo y aporte al desarrollo social evitando migraciones de los locales; convirtiéndose en una barrera contra la violencia y fomento del empoderamiento de la mujer.

El mercado de artesanías de Latinoamérica está cobrando impulso debido a un aumento en el gasto público para apoyar a las pequeñas y nuevas empresas para brindar oportunidades de empleo, se fortalece con la aparición de canales de comercio electrónico y los consumidores se desplazan para comprar diseños auténticos y contemporáneos para promover la etnicidad, entre los países potenciales de artesanías están Colombia, México, Brasil y Argentina (EMR, 2023).

En el Perú, el sector de artesanías tuvo un crecimiento promedio anual del 14.9% entre el periodo 2013-2022 lo cual refleja altas y bajas en el desarrollo, así también, casi el 80% de artesanos a nivel nacional presentan riesgos económicos, de los cuales muchos dejaron sus actividades a causa de los problemas económicos que se arrastran desde la pandemia del COVID-19 y los desastres naturales. Por otro lado, el 20% de los artesanos presentan estabilidad económica de los cuales el 10% pertenecen a la región de Arequipa. A causa de ello el Estado peruano realiza estrategias como subvenciones de proyectos, ferias macrorregionales y capacitaciones a los artesanos (La Torre, 2023).

En el Cusco, una de las ferias de artesanías que más ingresos genera es la del Santurantikuy que se celebra cada 24 de diciembre y tiene lugar en la plaza de Armas del Cusco, este evento cultural es significativo ya que atrae a miles de turistas y lugareños que buscan adquirir artículos artesanales para la temporada navideña. Los artesanos cusqueños han desempeñado un papel fundamental en la preservación y promoción de la identidad cultural de la región.

La Asociación de Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC) es una entidad que agrupa a diversos artesanos locales con el objetivo de promover y preservar las tradiciones artesanales del Cusco. REAPROC participa de manera periódica, una vez al año, en el mes de diciembre en la feria de arte popular tradicional navideña Santurantikuy en Cusco. Sin embargo, en los últimos años, los artesanos han enfrentado desafíos en su organización, la misma que se desarrolla desde la participación del entorno nuclear familiar, que en ocasiones se ve afectado por el compromiso laboral que asumen todos los miembros de la familia. Por otro lado, el aspecto económico es un factor que también se ha visto afectado, ya que los artesanos deben comprometer sus ingresos para la compra de insumos que serán comercializados en un tiempo futuro.

La administración y organización es una actividad que los artesanos deberían desarrollar de manera espontánea, por experiencia y complemento para su actividad laboral, que, sin embargo, se ve afectada por falta de orientación y capacitación por parte de las personas y entidades involucradas.

De continuar con esta problemática, la asociación de productores REAPROC se ve afectada por ineficiencia en la gestión organizacional, que afecta al entorno personal y colectivo de cada uno de los productores.

Por esta razón, es recomendable que los representantes de dicha asociación realicen actividades de gestión, que impulsan y posicionan a la asociación en el plano social y económico, con el objetivo de potenciar las actividades de la asociación y superar las deficiencias que se presenten.

Frente a esta situación, la presente investigación busca estudiar organización socioeconómica de la Asociación: Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC) en la feria de arte popular tradicional navideña Santurantikuy Cusco, 2022 – 2023.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Cómo está organizada socioeconómicamente la Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC) en su participación como productores en la Feria de Arte Popular Tradicional Navideña Santurantikuy, Cusco 2022 - 2023?

1.2.2. Problemas específicos

- a. ¿Cuál es la característica de la organización social de la Asociación: Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC) en la Feria de Arte Popular Tradicional Navideña Santurantikuy Cusco, 2022-2023?
- b. ¿Cómo es el proceso de producción de artesanías de la Asociación: Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC) en la Feria de Arte Popular Tradicional Navideña Santurantikuy Cusco, 2022-2023?

1.3. Justificación de la Investigación

La justificación de esta investigación radica en la importancia de comprender y abordar los desafíos socioeconómicos que enfrenta la asociación de Red de artesanos productores del Cusco frente a la preservación cultural, desarrollo económico, producción, condiciones laborales y promoción del turismo cultural.

Por un lado, la relevancia social del estudio presentado permitirá entender cómo la asociación de red de artesanos se organiza para participar en la Feria de Arte Popular Tradicional Navideña Santurantikuy, lo cual conllevará a implementar medidas de mejora para futuras ferias a realizar.

Desde los resultados del presente documento se logrará saber la organización socioeconómica de la asociación de red de artesanos productores del Cusco, las cuales pueden generar un cambio significativo en la vida de los artesanos, promoverá una mayor valoración de la cultura y el patrimonio, una economía más diversificada y sostenible, y una mejora en la calidad de vida de los artesanos y sus comunidades. La presente investigación contribuirá el conocimiento y la comprensión de diversos aspectos socioculturales y económicos, en diversos campos como la sociología, antropología y turismo, y ofrecer nuevas perspectivas sobre la importancia de la artesanía tradicional en el desarrollo y preservación cultural del Cusco.

Respecto a la utilidad metodológica, el estudio comprende una metodología bien trabajada y empleada por estudiosos del ámbito socioeconómico. Partiendo del desarrollo de las variables presentadas, su desglose en las dimensiones e indicadores, para después posibilitar la recolección y análisis de información. Ello se realizó mediante un procedimiento ordenado y objetivo, de manera que se logre conocer la relación entre las variables e indicadores.

Por otro lado, la participación de la asociación REAPROC en la feria Santurantikuy, evidencia una adaptación efectiva a los requerimientos administrativos de EMUFEC, a pesar de la limitada difusión de sus procesos internos. Así mismo se revela una incertidumbre entre su organización interna y las exigencias administrativas de la EMUFEC. Al ser una empresa privada, la EMUFEC guarda de manera confidencial la información sobre sus procesos, lo que limita el acceso a criterios claros de evaluación y selección. Aunque REAPROC cumple con los requisitos establecidos, este cumplimiento se basa más en la experiencia acumulada y la coordinación interna

entre artesanos que en un proceso transparente y accesible más que por un acceso claro y equitativo a la información administrativa proporcionada por la empresa organizadora. En este contexto, la asociación demuestra una notable capacidad de adaptación frente a estructuras institucionales opacas.

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivo general

Analizar la organización social y económica de la Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC) en su participación como productores en la Feria de Arte Popular Tradicional Navideña Santurantikuy, Cusco 2022-2023.

1.4.2. Objetivos específicos

- a. Describir la estructura, funcionamiento y organización de la Asociación: en la Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC) y su participación en la Feria de Arte Popular Tradicional Navideña Santurantikuy Cusco, 2022-2023.
- b. Identificar el proceso de producción de artesanías de la Asociación: Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC) en la Feria de Arte Popular Tradicional Navideña Santurantikuy Cusco, 2022-2023.

1.5. Hipótesis de la investigación

1.5.1. Hipótesis General

La Asociación: Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC) presenta una organización consolidada que exige requisitos, que deben ser cumplidos desde la presentación de los trabajos exhibidos y ventas hasta la clausura de la feria a través del proceso de producción artística.

1.5.2. Hipótesis Específicas

- a. La Asociación: Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC) cuenta con una organización agremiada, fortalecida, con respaldo institucional a partir de la junta directiva

para su participación voluntaria, viabiliza una correcta organización, lo que genera el fortalecimiento económico y unión familiar en los artesanos, garantiza una mayor participación consolidada en la feria de arte popular tradicional navideña Santurantikuy Cusco.

- b. El proceso de producción, se desarrolla durante todo el año, orientada por la variedad artística tradicional y la incorporación de arte creativo, lo que genera una economía alternativa y producción familiar temporal de los artesanos mediante la transformación de materias primas naturales, a través de procesos de producción que involucra trabajo en máquinas simples y manuales.

1.6. Metodología

1.6.1. Tipo de investigación

La presente investigación es de tipo descriptiva, ya que el propósito es la recopilación de la información de la población, para así generar la presentación de resultados, a modo que se pueda contribuir al conocimiento sobre la realidad social.

La investigación básica se fundamentó en teorías, basada en la generación de conceptos y una adecuada función, con la condición de validar nuevas teorías.

1.6.2. Enfoque de investigación

El enfoque de la presente es cualitativo ya que el objetivo fue explorar, comprender y analizar las dinámicas sociales, culturales y económicas de los artesanos involucrados en esta feria, centrando la atención en las percepciones, experiencias y significados que los actores sociales atribuyen a su participación en la actividad.

1.6.3. Población y muestra

1.6.3.1. Población

La población de esta investigación, está compuesta por todos los elementos que participan del fenómeno que está definido y delimitado en el análisis del problema de investigación y tiene la característica de ser estudiada, medida y cuantificada (Parra, 2003).

Por lo mencionado, la población del presente trabajo está conformada por los 50 socios de la Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC), que participan en diferentes actividades culturales en el transcurso del año, incluye la feria de arte popular tradicional navideña Santurantikuy.

1.6.3.2. Descripción de muestra

La muestra de la presente investigación se percibe como la representación de la población en que se llevó a cabo la investigación, así mismo el método utilizado ha sido el “No probabilístico intencional”, permite al investigador la elección de personas a ser entrevistadas de forma aleatoria.

La muestra de la presente investigación consta de 11 socios claves de la red de artesanos de la Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC), que participan de manera continua en diferentes actividades culturales en el transcurso del año, incluyendo la feria de arte popular tradicional navideña Santurantikuy.

Por consiguiente, la muestra del presente trabajo es no probabilística intencional, ya que la población se fundamenta en el juicio subjetivo de las investigadoras con intención de buscar información relevante mediante los informantes claves.

Según Hernández (2016), el muestreo no probabilístico es una técnica de muestreo en la cual el investigador selecciona muestras basadas en un juicio subjetivo en lugar de hacer la selección al azar.

Criterios de selección de los socios

- Personas claves y con conocimiento de la organización.
- Miembros de Juntas directivas de gestiones pasadas y actuales.
- Personas que participan de forma constante en la feria de Santurantikuy.
- Productores directos de artesanía.

1.6.4. Unidad de Análisis

Unidad de Análisis	Unidad de Observación
Organización Social	- Organización de artesanos - Organización para la participación en la feria - Participación familiar
Producción	- Productos artesanales - Venta de artesanías

1.6.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

1.6.2.1. Técnica

La presente investigación fue efectuada mediante la entrevista dirigida a los socios a través preguntas diseñadas. Según Hernández, Fernández y Baptista, “Se trata de una técnica empleada para diversos motivos, investigación, temas de interés, selección de personal o divulgación científica” (2016).

1.6.2.2. Instrumento

El instrumento utilizado fue la guía de preguntas, en vista se obtuvo información relevante o clave para analizarla desde el punto de vista antropológico, el mismo que fue motivo de evidencia científica.

Dicho instrumento ha procedido una serie de pasos que permitieron organizar, analizar y generar resultados descriptivos basados en las percepciones y experiencias de los participantes.

1.6.2.3. Procesamiento y método de análisis de información

En el proceso de recolección de datos para la investigación, se realizaron entrevistas utilizando preguntas abiertas. Estas entrevistas permitieron obtener información detallada sobre las experiencias y percepciones de los artesanos que forman parte de la Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC), en relación con su participación en la Feria Santurantikuy.

Las preguntas abiertas facilitaron que los participantes expresaran sus opiniones de manera libre, abordando temas clave como sus motivaciones para participar en la feria, las dinámicas de trabajo dentro de la red, y el impacto socioeconómico de la feria en sus vidas. Esta información constituye la base de los resultados descriptivos, proporcionando evidencia cualitativa para el análisis antropológico de las prácticas sociales y culturales de los artesanos.

1.7. Marco Teórico

1.7.1. Teorías sobre la organización social

En una primera aproximación, Charles Tilly (2000), menciona que, entender a las organizaciones sociales como el resultado de la estabilización y formalización de la acción colectiva implica verlas como una base y un apoyo para esta acción, sin ser la única manera en que se expresa. Esto también significa reconocer que toda acción colectiva se sustenta en formas organizativas preexistentes que, al estar alineadas con objetivos comunes, permiten movilizar diversos recursos de los grupos o colectivos. Así, uno de los principios de este enfoque es la interdependencia entre la acción colectiva y la presencia de organizaciones sociales, de modo que una no se comprende sin la otra. La relevancia de este principio radica en evitar naturalizar estas formas de organización, reconociendo más bien la implicación que requieren. Este proceso exige esfuerzos de individuos y organizaciones para reunir recursos, mantener su control colectivo y enfrentar los cambios de poder social que esto conlleva. En este sentido, el autor hace mención que las organizaciones sociales “se convirtieron en la manera en que la gente común sacaba adelante asuntos colectivos” (pág. 139).

Por ello el acercamiento que recogemos para conceptualizar los aspectos de la acción colectiva y su respectiva extrapolación a las organizaciones sociales, fue el desarrollado por la Teoría de la Movilización de Recursos (TMR), donde en este contexto, la organización y la racionalidad se consideran elementos esenciales de esta clase de acción, ya que ambos facilitan la conciliación de intereses y la acumulación de los recursos que la sostienen. Este enfoque centra su análisis en la acción colectiva y plantea que sus diferentes expresiones, como las organizaciones y los movimientos sociales, comparten una misma base. Así, en todas sus formas, la acción colectiva obtiene su energía de la capacidad para crear organizaciones o movilizar los recursos de aquellas ya existentes.

Desde esta perspectiva teórica, al analizar las organizaciones y los movimientos sociales, se pretende entender el origen, la variedad y el desarrollo de las diversas formas que toma la acción colectiva, cuando esta se estructura y se mantiene mediante formas. Esto implica considerar que ambas formas de acción colectiva no son fenómenos diferentes y que es posible analizarlos a partir de teorías explicativas compartidas (Mc Adams et al., 1999).

De acuerdo a Román (2011), la organización social se puede entender como un sistema que forma parte de otro más amplio: la sociedad, con la cual interactúa y en la que ambas partes se afectan mutuamente. La organización está compuesta por un conjunto de personas que coordinan sus acciones para alcanzar ciertos objetivos comunes. Una característica distintiva de las organizaciones sociales es que, para lograr sus metas, cada miembro debe cumplir una función específica o asumir un rol único, el cual difiere en cierto modo de los demás, respondiendo a las necesidades de los otros roles dentro de la organización. facilitando así el cumplimiento de sus funciones colectivas.

De acuerdo a Parsons (1999), sostiene que la Teoría de los Sistemas, teoría funcionalista la organización social vendría a ser un sistema social que contiene estabilidad, equilibrio y funcionalismo. Parsons también propuso cuatro sistemas o dimensiones las cuales son la social, la cultural, la personal y la conductual. Para el funcionamiento de una sociedad los elementos que la conforman deben estar interconectados entre sí.

Durkheim, manifiesta que la organización social comprende que en la división del trabajo social (DTS), se observa que la teoría de la sociedad de Durkheimiana, la cual se basa en la combinación de dos criterios esenciales: por un lado, la contraposición entre “semejanza” y “diferencia”; y, por otro, la diferenciación entre “representaciones” y “funciones”. En su famosa teoría de los “tipos de solidaridad” el cruce de estos dos criterios produce un efecto de reforzamiento selectivo: así, los dos tipos de solidaridad (mecánica y orgánica) se definen, como la solidaridad que resulta de la semejanza de representaciones; en tanto que contrapuesta a la que resulta de la diferenciación de funciones (Arrieta, 2023).

Para Marx, la organización, como una creación humana, llega a adquirir un carácter casi sobrenatural y una existencia propia, subsumiendo al individuo y reduciéndolo a un simple apéndice, sin reconocerse como un ente dependiente y constituido por él. En este sentido, los

objetivos de la organización, contruidos por los miembros con capacidad de decisión, se absolutizan, imponiéndose y anulando la voluntad de los individuos. Además, existe un trabajo socialmente útil derivado de trabajos privados que toma forma dentro de la organización y en sus interacciones con otras, reflejando el hecho del producto de este trabajo.

Finalmente, Goble (2021), manifiesta que la organización social está incrustada en la experiencia humana. El ser humano necesita estructura, comunicación, roles y objetivos, aspectos que se pueden sintetizar en su inclinación por una organización social. El objetivo principal de una organización social es crear una red de personas que persigan una meta común, la cual depende de cómo la institución fomente el orden. Los objetivos secundarios de las organizaciones sociales están ligados al orden establecido y al propósito general que persiguen.

En la perspectiva de López y Nieto, sostienen que la organización se presenta como un componente esencial en la formación del grupo, más que como un simple recurso analítico que permite conocer el objeto como ocurre con la idea de sistema social. Asimismo, como principio de síntesis, la organización actúa como un elemento concreto y normativo que ayuda a definir y estructurar la configuración del grupo. Esto contrasta con el sistema social, que es una representación abstracta y formal para reconstruir la estructura del grupo. Además, la idea de organización parece estar formada por varios principios de síntesis y diferentes mecanismos organizativos que operan simultáneamente, cada uno.

Los autores mencionan que los estudios más recientes sobre el trabajo en épocas precapitalistas coinciden, en términos generales, en que muchas de las actitudes y formas de pensamiento de los trabajadores en la Edad Moderna se moldearon mediante la interacción de dos factores: por un lado, los recursos y estrategias familiares, y, por otro, la amplia variedad de obligaciones no monetarias y prácticas tradicionales (López & Nieto, 1996, pág. 13).

De este modo, Uricoechea (2002), da a conocer que la división del trabajo establece una manera de organizar la actividad social dentro de ciertos contextos institucionales y contribuye, así, a formar una estructura en la que este principio es predominante, aunque no exclusivo. De manera similar, en otros contextos institucionales, este principio vuelve a manifestarse, aunque sin ocupar (pág. 45).

Los niveles de organización y trabajo influyen de manera inmediata en los resultados finales que se consigue del trabajo artesanal; ya sea en su nivel de especialización, técnica o artística, o en el nivel de producción e impulso de sus productos.

Según Gianotten y de Wit (1985), Manifiesta que los grupos sociales se organizan para resolver problemas comunes y fortalecer su capacidad de acción. La organización no es solo tener una estructura formal (comités, estatutos, juntas directivas), sino sobre todo un proceso social que surge cuando un grupo de personas comparte: problemas o necesidades comunes, intereses colectivos y voluntad de coordinarse para actuar de manera conjunta.

La organización implica generar espacios de comunicación, acuerdos mínimos, normas internas y roles que permiten coordinar esfuerzos.

Por otro lado, la acción colectiva, según su enfoque, aparece cuando los grupos organizados logran: actuar unidos frente a un objetivo común, movilizar recursos (tiempo, trabajo, dinero, conocimiento, alianzas) y generar presión social o política para obtener soluciones. Así mismo la acción colectiva no se limita a protestas o movilizaciones; puede incluir también:

- Gestión de proyectos comunitarios
- Negociación con autoridades
- Creación de redes productivas
- Defensa de derechos o recursos

Gianotten y De Wit destacan que la organización y la acción colectiva se fortalecen cuando existe:

- Participación activa de los miembros
- Transparencia en las decisiones
- Liderazgos legítimos, basados en el servicio a la comunidad
- Confianza y sentido de pertenencia
- Análisis compartido de la realidad
- Autonomía, para evitar manipulaciones externas

El aporte es importante para analizar:

- Cómo las comunidades construyen poder social
- Cómo se articulan con instituciones externas
- Cómo transforman sus condiciones de vida mediante acción organizada

Su enfoque suele aplicarse en estudios de organizaciones de artesanos, asociaciones rurales, movimientos vecinales y colectivos productivos.

1.7.2. Teorías sobre la asociación

Según Lozano (2010), argumenta que la asociación es una capacidad adquirida por un grupo de individuos que optan por unirse y generar valor a través de las actividades que se realizan de manera conjunta.

Liendo y Martínez (2001), acotan que sus objetivos y proyecciones se definen en beneficio de los participantes, contribuyendo a fortalecer actividades con poca influencia en el mercado. Algunas organizaciones conservan su independencia en ciertas áreas, mientras aprovechan al máximo los recursos que los miembros del grupo asociativo ponen a su disposición, este término contribuye a superar la delimitada accesibilidad de recursos que se tiene en particular y con ello incrementar la competitividad; herramienta que es necesaria para la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas.

Uno de los mecanismos de cooperación mediante el cual las MYPES unen sus esfuerzos para enfrentar las dificultades derivadas del proceso de globalización, y se unen por un objetivo común y lograr su expansión a mercados internacionales (Liendo & Martínez, 2001). E

Es importante señalar que “la falta de apoyo institucional, afecta directamente a las cooperativas y asociaciones (...), la poca motivación sumada a la falta de capacidades técnicas y administrativas, ha causado el debilitamiento de muchas cooperativas y asociaciones” (IICA, 2017).

Según Quillahuamán y Carazas (2018), en la asociatividad su propósito es similar encontrar socios que compartan valores y cuyas habilidades con complementos, para que cada uno pueda aportar al grupo y, a su vez, beneficiarse de él.

Según la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo MINCETUR (2013), muestra 3 tipos de objetivos en los que se debe basar un modelo asociativo:

- **Financiero (Acceso al Financiamiento):** La mayoría de MYPES no acceden a un financiamiento grande por el poco tiempo en el mercado y por la poca sustentabilidad financiera que presentan en las entidades bancarias. Es por ello, que, al asociarse ellas pueden diversificar sus garantías y cubrir lo que necesitan, y obtener un financiamiento más grande del que recibirían de forma individual. Tener mejores oportunidades de acceder a un financiamiento, implica obtener un financiamiento variado, ya sea para ampliar su negocio, para abastecerse, para importar, u otros más.
- **Organizacional (Mejoramiento del conocimiento, con planeamiento estratégico):** La asociación contribuye de manera directa a optimizar los procesos productivos, la diversificación de nuevas estrategias de gestión y un planeamiento estratégico con visión a futuro. Su formación también refuerza el conocimiento y potencia su capacidad.
- **Comercial (Apertura de nuevos mercados):** El uso de esta estrategia facilita la expansión conjunta hacia mercados tanto locales como globales, permitiendo la diversificación de sus productos mediante el intercambio de información comercial, así como la mejora de la logística y la distribución.

Así mismo según la MINCETUR (2013), la asociación consta de una serie de ventajas que nacen a partir de la asociatividad empresarial, las cuales presentamos a continuación:

- **Complemento de capacidades:** Cada miembro posee diferentes capacidades y conocimientos que en consecuencia las llevan a complementarse y potenciarse.
- **Desarrollo de la economía local:** Se traduce en una mejora en la calidad de vida de los habitantes de la zona al incrementar sus habilidades y salarios.
- **Poder de negociación:** Refuerza la posición frente a proveedores en la compra de materias primas e insumos, entidades financieras al acceder a crédito, y clientes al negociar precios, condiciones de pago y plazos.

- Economías de escala: La colaboración entre empresas permite generar economías de escala, produciendo más a menor costo, ya que las compras colectivas, al ser de mayor volumen, reducen los costos y ofrecen una ventaja competitiva.
- Reducir los intermediarios: La asociatividad, si los miembros lo desean, permite prescindir de intermediarios como empresas externas, corredores o traders en las actividades exportadoras.

1.7.3. Teorías de la artesanía

La actividad humana se enmarca dentro de la producción de bienes materiales, siempre alineada con el contexto geográfico en el que se desarrolla. Este proceso productivo permite al artesano adquirir destrezas en actividades que están vinculadas a su cultura, creencias, arte, valores, así como a sus prácticas y tradiciones.

Según la Ley del artesano y del desarrollo de la actividad artesanal, indica que la artesanía se entiende como una actividad económica y cultural enfocada en la creación y producción de productos, ya sea de manera artesanal o con el apoyo de herramientas manuales y, en algunos casos, medios mecánicos. Estos productos tienen un valor histórico, cultural, práctico o estético, cumplen una función social reconocida y están estrechamente vinculados a un determinado lugar de producción. (2007). “Las artesanías se producen con materias procedentes de recursos naturales sostenibles, su naturaleza depende de su uso, su estética, su significado o su creatividad” (Calderón, 2010).

En Perú, la conexión entre el turismo y la actividad artesanal es fundamental para el beneficio directo de los habitantes de las regiones visitadas por turistas, quienes se acercan no solo para admirar su belleza natural, sus atractivos arqueológicos o su biodiversidad, sino también para descubrir la riqueza de su cultura viva. La artesanía, en particular, es una de las expresiones más representativas de esa cultura, ya que refleja la esencia, el espíritu y la vida cotidiana de las comunidades.

En esta línea, Payahuanca (2020), sustenta que la importancia de la artesanía en el aspecto social, cultural y económico, están caracterizados por las siguientes;

- Favorece el crecimiento económico en las regiones al ser una de las actividades que más demanda mano de obra.
- Es una opción económica efectiva para combatir la pobreza, especialmente en áreas rurales, donde la producción artesanal se vincula con economías familiares, ya que requiere una inversión mínima en comparación con otras actividades productivas.
- Facilitar la manifestación de la creatividad popular y reforzar la identidad a nivel nacional, regional y local, además de integrar a mujeres y jóvenes de áreas más remotas en estas actividades productivas.
- Es un labor milenaria y herencia ancestral, ya que cada pieza artesanal elaborada es resultado de un saber transmitido entre artesanos, ya sea por su valor utilitario o por su sentido mágico-religioso (Payehuanca, 2020).

Por otro lado, es fundamental conocer y reconocer las diversas categorías de la artesanía, ya que esto nos ayuda a comprender mejor tanto su identidad cultural como su relevancia económica, por ende, las artesanías pueden ser clasificadas según PROMPERÚ (2008), tomando los siguientes puntos:

- Artesanía tradicional, refleja las costumbres y tradiciones culturales de un país, región o localidad específica, diversificando los productos artesanales que representan las formas de expresión propias de esa área.
- Esta actividad cuenta con una estructura descentralizada dentro de una misma ciudad, donde cada artesano se especializa en una parte del producto.
- Las artesanías familiares muestran las expresiones culturales locales o regionales; los diseños de estos productos se mantienen constantes a lo largo del tiempo, año tras año.
- Artesanía Artística se produce de manera individual, con un alto valor internacional, aprovechando nichos de mercado específicos.
- El volumen de la producción es limitado en su mayoría.

- Los artesanos que se dedican a este trabajo poseen una gran creatividad y priorizan una visión cultural sobre la empresarial. Por último, estos productos están orientados hacia el mercado de museos (PROMPERÚ, 2008).

El proceso organizativo está vinculado con aspectos sociales y culturales, más que factores económicos y comerciales de la producción, “la actividad artesanal, constituye un elemento clave para la organización extra familiar, no tradicional y económica de las mujeres” (Zapata & Suarez, 2007).

Los métodos de producción artesanal, representan un espacio laboral que permite a las mujeres ser reconocidas como agentes sociales en ciertos contextos. Este proceso de visibilidad dentro del ámbito artesanal desafía a las mujeres a enfrentarse a nuevas circunstancias, como la posibilidad de interactuar con un público más amplio, así como a defender y justificar los precios de sus productos en comparación con la oferta y demanda de otras organizaciones.

La gestión pública se fundamenta en la creación de un conjunto de leyes, normativas oficiales y disposiciones adicionales que provienen de las actividades del Estado o de organismos facultados. Su propósito es establecer las normas dentro del marco legal. Las empresas, asociaciones y organizaciones están sujetas a estas regulaciones impuestas.

Las diversas organizaciones de artesanía que se sitúan en territorio nacional están arraigadas a la Ley N° 29073, publicada en el diario “El Peruano” en el año 2007, Ley del artesano y del desarrollo de la actividad artesanal, según este artículo se define a la artesanía como:

"La actividad económica y cultural enfocada en la creación y producción de bienes, ya sea realizada a mano o con el uso de herramientas manuales y, en algunos casos, equipos mecánicos, siempre que el valor principal se deriva del trabajo manual y que este continúa siendo el componente esencial del producto final. La naturaleza de estos productos puede estar determinada por sus características únicas, como el valor histórico, cultural, práctico o estético, y deben cumplir una función social reconocida, utilizando materias primas locales y reflejando la identidad del lugar de producción. Los productos fabricados industrialmente no se consideran artesanías" (Ley del artesano y del desarrollo de la actividad artesanal, 2007).

En el artículo 7 de la ley N° 29073 señala los derechos del artesano, los siguientes:

- a. Obtener el reconocimiento oficial como artesano.
- b. Tener acceso a los beneficios establecidos por el Estado para la artesanía.
- c. Participar en los programas de desarrollo y promoción de la artesanía implementadas por el MINCETUR, los Gobiernos Regionales y/o los Gobiernos Locales.
- d. Formar parte de los eventos organizados por las entidades públicas, cumpliendo con los requisitos establecidos para cada uno.
- e. Competir en los concursos anuales “Premio Nacional Amautas de la Artesanía Peruana” y “Premio Nacional de Diseño de la Artesanía Peruana”, conforme a las condiciones definidas por el MINCETUR.
- f. Asistir a cursos, conferencias y otras actividades similares organizadas por el MINCETUR, los Gobiernos Regionales o los Gobiernos Locales en el ámbito de la artesanía, siempre que se cumplan las disposiciones establecidas.
- g. Otros que se pudieran establecer.

1.7.3.1. La artesanía como industria cultural

La industria artesanal está vinculada con la identidad cultural, pero también debe considerar su faceta comercial, que es esencial para asegurar la viabilidad y continuidad de este sector cultural. Theodor Adorno y Max Horkheimer desarrollaron el concepto de industria cultural para “referirse a la capacidad de la economía capitalista, una definición más amplia, es el sector de la economía que se desarrolla en torno a bienes culturales tales como el arte, el entretenimiento, el diseño, la arquitectura, la publicidad, la gastronomía, el turismo o la artesanía, entre otros” (Hoyos, 2012).

La artesanía se ha convertido en un componente clave dentro de las economías contemporáneas, genera importantes flujos de capital a través de la comercialización de productos artesanales. A su vez, el sector turístico juega un papel crucial en este proceso. Esta actividad no solo impulsa el crecimiento económico de los países, sino que también beneficia a las áreas menos favorecidas, como los gobiernos regionales y locales, al crear empleo y generar ingresos para millares de familias. Además, contribuye a preservar y difundir las tradiciones culturales y la identidad de las naciones.

Según La UNESCO, sostiene que existe “una industria cultural cuando los bienes y servicios se producen, reproducen, conservan y difunden según criterios industriales y comerciales, es decir, se producen en serie y aplicando estrategias de tipo económico” (Anverre, 1982) citado por (Hoyos, 2012).

1.7.4. Teorías sobre la participación social

Tomando en cuenta a Baño (1998), menciona que el concepto de participación social no está definido de manera universal, sino que es una idea en continuo desarrollo y transformación, cuyo significado varía dependiendo del contexto en el que se aplica. En su forma más básica alude a aquellas iniciativas sociales en las que las personas toman parte consciente en un espacio, posicionándose y sumándose a ciertos grupos para llevar a cabo determinadas causas, que dependen para su realización en la práctica, del manejo de estructuras sociales de poder, es decir, mantienen un estatus de decisión que reside en la participación misma (Baño, 1998).

Así mismo la PNUD, hace referencia a que la Sociedad Civil representa el principio de participación, y su continuo dinamismo desafía las maneras en que el Estado organiza y orienta sus esfuerzos en la creación de políticas públicas y en la determinación de las prioridades sociales, pues el alto dinamismo de la Sociedad Civil tensiona dichos mecanismos de modo que la evaluación de dichos programas y planes se somete a este cambio permanente en la Sociedad Civil (PNUD, 2004).

Sin embargo, De la Maza (2001), nos dice que las formas de participación social en la sociedad civil, a diferencia de las formas de participación definidas por el Estado, no son homogéneas y esto se debe al papel heterogéneo de la Sociedad Civil. La sociedad no constituye un ente único y homogéneo; sino, que está compuesta por diversos proyectos políticos que intentan organizarla y guiarla, y solo se cohesiona en momentos excepcionales. La Sociedad Civil debe mantenerse como una esfera autónoma, libre de la regulación de los mecanismos políticos, administrativos o económicos, a diferencia del Estado y el Mercado. De ahí el potencial como espacio deliberativo y las propias posibilidades de influir sobre las otras esferas, sin confundirse con ellas (De la Maza, 2001).

Para abordar los objetivos de la participación tomaremos en cuenta a Merino, quien nos dice que uno de los objetivos clave de la participación es reforzar y expandir la democracia. De

acuerdo con esto, participamos porque nuestros representantes no siempre actúan de manera activa como intermediarios entre el gobierno y los problemas específicos de ciertos sectores de la sociedad; participamos para proteger los derechos e intereses de grupos o individuos cuyos problemas se diluyen en el vasto contexto nacional; Participamos para corregir los fallos inherentes a la representación política en una democracia, pero también para influir en las decisiones de nuestros representantes, garantizando que estas respondan a las necesidades, carencias y expectativas de los distintos grupos que componen la nación (Merino, 2012).

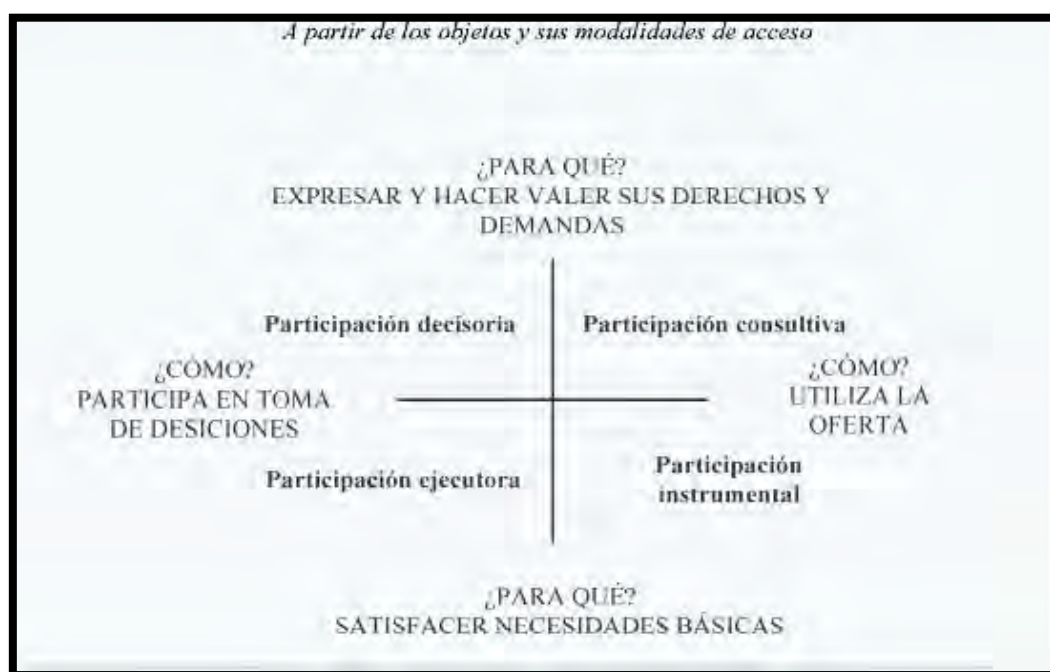
En este marco, y con el propósito de definir lo que se entenderá por participación social en el contexto de esta investigación, es que se agrega la concepción elaborada por Palma (2012), bajo la cual se entiende la participación como una situación que surge (o que puede surgir) en el encuentro de dos dinámicas:

- **Una es la capacidad de participar:** Definida por el autor como las actitudes y las habilidades que los sectores, llamados a incorporarse en una iniciativa común, han desarrollado a través de las prácticas y de la reflexión sobre éstas que han acumulado con anterioridad, y que ellos traen, como aporte a la realización de esta iniciativa. Así, de acuerdo al autor, una política o una red de base que busque enfrentar, en forma participativa, el cuidado de niños pequeños cuando las madres, por razones de trabajo o de trámites, deben salir de la localidad, no puede sino considerar e incorporar las capacidades desarrolladas por todas las mujeres, en la experiencia y socialización de género, para atender y tratar con niños pequeños.
- **Otra es la oportunidad de participar:** Para lo cual el autor sugiere “mirar el espacio” incorporado e inscrito en el diseño de las políticas o en la organización de la red, que permite el adecuado ejercicio de la capacidad de participación que aporta el grupo concreto que se incorpora en esa acción colectiva. Siguiendo con el ejemplo que plantea el autor, la forma de funcionar de la organización participativa de mujeres deberá ser distinta si quienes están incorporadas son mujeres solteras, amas de casa o mujeres de tercera edad: sus habilidades, su paciencia, sus necesidades de capacitación son diversas y eso debe ser asumido por la forma participativa de funcionar.

Tomando en consideración a Mujica (2005), se presentará el modelo propuesto por el autor, el cual clasifica los distintos niveles de participación social en el ámbito de la gestión pública. En él, el autor describe varias formas de participación y su vinculación con la administración pública, según lo planteado en la literatura existente. A continuación, a través de la figura 1, se detallan las dimensiones principales del modelo elaborado por Mujica (2005).

Figura 1

Participación social en la gestión pública



Nota 1. (Mujica, 2005)

- a) **La participación informativa:** De acuerdo al autor esta dimensión no puede ser considerada como un nivel de participación como tal, puesto que más bien corresponde a una condición básica para la existencia de cualquier tipo de participación. En este nivel el flujo de información es unidireccional y no existe posibilidad de retroalimentación o negociación por parte de la ciudadanía, sin embargo, la autoridad pública debe asegurar que la información tenga una difusión adecuada, sea oportuna, completa y accesible a la población.
- b) **Participación consultiva:** La participación ciudadana se plantea como opinión y control de parte de los interesados en el cumplimiento de los objetivos políticamente definidos por

parte de la administración pública. Aquí se intercepta la participación que permite ejercitar los propios derechos y utilizar la oferta existente, velando por el adecuado cumplimiento de los objetivos y las reglas del juego preexistentes. Un prerrequisito a esta modalidad de participación es el acceso a la información por parte del ciudadano.

- c) **La participación decisoria:** En este nivel la participación de las personas y grupos es convocada en la perspectiva de influir respecto de un tema específico. A través de un proceso de negociación entre las partes involucradas se establecen acuerdos. Estos acuerdos tienen carácter vinculante, lo cual implica que la decisión que se produce dentro de un determinado proceso es obligatoria para la autoridad.
- d) **Participación como co-gestión/ejecutora:** Este tipo de intervención ciudadana incluye desde la participación en el diagnóstico, la ejecución hasta la evaluación de las políticas públicas. Desde esta perspectiva se proponen acciones de perfeccionamiento de la descentralización en la toma de decisiones regionales y locales, simplificación de trámites, mediciones de productividad, mejoramiento comunicacional, mejoramiento de los servicios públicos, mejoramiento de los recursos humanos, cumplimiento de parámetros de eficiencia, cobertura y calidad.
- e) **Participación instrumental:** Esta modalidad involucra una participación cuyo objetivo principal es satisfacer necesidades básicas, por lo que la interacción con la administración pública se limita a facilitar el acceso a los recursos disponibles. La participación aquí es de tipo instrumental, donde se aprovechan los servicios tal como se ofrecen desde los canales institucionales. En este caso, el individuo actúa en su mayoría como un usuario o cliente, y su interés en la gestión pública se limita a recibir los resultados esperados, sin buscar influir en el proceso.

1.7.4.1. Estabilización de la acción colectiva

En una primera aproximación, proponemos entender las organizaciones sociales como el resultado de la consolidación y formalización de la acción colectiva, es decir, como su base y fundamento, más no la única forma de manifestación de la misma. Esto también implica reconocer que toda acción colectiva se apoya en estructuras organizativas previas que, al estar conectadas por la búsqueda de metas compartidas, facilitan la movilización de los recursos

disponibles en estos grupos o colectivos. Por lo tanto, un primer principio del enfoque que deseamos desarrollar es la interrelación entre la acción colectiva y la presencia de organizaciones sociales, donde ambas se explican de manera mutua.

Charles Tilly, hace mención que lo relevante de este planteamiento es evitar la naturalización de estas formas organizativas, y en su lugar, reconocer la implicación que conllevan. Es decir, el esfuerzo por compartir recursos, el control colectivo de los mismos y el cambio en las estructuras de poder social que esto conlleva son procesos que tanto los individuos como las organizaciones deben desarrollar para lograr su conformación. En este sentido, y como lo señala el autor, las organizaciones sociales “*se convirtieron en la manera en que la gente común sacaba adelante asuntos colectivos*” (Tilly, 1997, pág. 139)

Esto conlleva aceptar que las organizaciones sociales son clave para la acción colectiva, ya que su consolidación facilita la creación de vínculos y la integración de grupos sociales a largo plazo. Este proceso da lugar a una mayor homogeneización y formalización de su funcionamiento interno, lo que, según varios autores, genera dinámicas internas, ciclos o patrones de desarrollo común dentro de las organizaciones.

1.7.4.2. Teoría de la Movilización de Recursos

McAdams, et al. (1999), refiere que, en este enfoque, la organización y la racionalidad se consideran elementos clave de la acción colectiva, ya que ambas facilitan la conciliación de intereses y la acumulación de recursos necesarios para llevarla a cabo. Se coloca a la acción colectiva en el centro del análisis, reconociendo que sus diversas expresiones, como las organizaciones y los movimientos sociales, comparten una raíz común. Es decir, en todas sus formas, la acción colectiva se fortalece a través de la capacidad para crear nuevas organizaciones o movilizar los recursos de las organizaciones ya existentes. Esto implica considerar que ambas formas de acción colectiva no son fenómenos cualitativos diferentes y que es posible analizarlos a partir de teorías explicativas compartidas (McAdams, McCarthy, & Zald, 1999, pág. 83).

1.7.4.3. Teorías de la Tradición

La palabra tradición, etimológicamente, sugiere la presencia de un legado que se transmite en generación, por obra de alguien que transmite a alguien que recepciona. Lo que se

transmite es, en su esencia, un acervo constante de verdades vitales que toman diversas y renovadas formas históricas.

Para Marcos (2007), el concepto de tradición se refiere tanto al pasado como a un presente dinámico. Lo que permanece del pasado en el presente es lo que constituye la tradición. Así, la tradición puede entenderse como la continuidad del pasado que sigue vivo en la actualidad (Marcos, 2007).

Por su parte, Madrazo (2005), sustenta que la tradición es un bien que pertenece a la comunidad, que tiene un sentido colectivo porque es conocida y atañe a grupos de personas, y se difunde como parte de la experiencia que los hombres más viejos heredan a los jóvenes. La tradición, desde su función orientadora y educativa, forma parte de la realidad diaria que moldea el mundo de las personas, su origen no tiene un autor único, sino que reside en la memoria colectiva, siendo producto de una cadena de voces y acciones repetidas a lo largo del tiempo por los miembros de una comunidad. Así, el anonimato se comprende como el sello de lo común en la creación de la tradición.

Así también, la tradición es un componente que forma parte de la identidad cultural de una comunidad, sus elementos que se transmiten intervienen en la formación de las imágenes del sí mismo y del ente social. La tradición es vital y cultural, enseña a los hombres a conocer su realidad y también les muestra como son dentro de esa realidad; asimismo, refuerza el sentido de identidad del individuo y del grupo frente al olvido ocasionado por el tiempo (Madrazo, 2005).

1.7.5. Organización económica

Se define como la asignación de tareas, recursos y responsabilidades; la organización implica la creación de un sistema de relaciones que permita a los empleados colaborar e interactuar para lograr los objetivos de la empresa, esto se logra mediante la asignación de personas a diferentes departamentos y la coordinación de todas las áreas involucradas. El resultado de este proceso es la formación de una estructura organizativa, cuyo diseño gráfico se representa a través del organigrama.

Es así que la organización económica comprende un sistema compuesto por miembros de una determinada sociedad que delimita su acción económica a la búsqueda de beneficios de

la misma índole. Estos beneficios económicos podrían ser debido a la prestación de un servicio o a la transformación de un producto, entre otras actividades económicas.

Estas sociedades se ordenan de diversas maneras para de esta manera formar una organización económica que resuelva o satisfaga necesidades o problemas económicos.

1.7.5. Teorías de la economía

La economía se define como la ciencia social que se ocupa del comportamiento y elecciones de las personas, entre bienes que son alternativos en un contexto de escasez de recursos. Dicha definición es amplia para permitir que el análisis económico se aplique a diversas formas de organización económica, y al mismo tiempo, es lo bastante precisa como para distinguir el campo de estudio de otras disciplinas que pueden ser complementarias.

En tal sentido, cabe analizar la teoría, ya que, no se hablaría de una dificultad económica, si los recursos fuesen abundantes, como para crear alternativas de abastecimiento. En tal sentido también se habla de escasez de algo que en este caso es la producción hecha posible con tales recursos que tiene que satisfacer los ilimitados deseos de los integrantes de la sociedad. (Kafka, 2020)

Para Kafka (2020), la economía se ocupa de cómo la producción se vincula con el consumo y las preferencias de los miembros de la sociedad a través de la fijación de precios, en este contexto, los precios son reflejos de esa "escasez"; pues la economía surge cuando las necesidades humanas superan la disponibilidad de bienes, es decir, cuando hay una falta de recursos. Por esta razón, se la denomina la ciencia de la escasez (Kafka, 2020).

El concepto de "positivo" se distingue aquí del de "normativo"; el primero se refiere a lo que ocurre, mientras que el segundo está relacionado con lo que debería suceder. Por ejemplo, una afirmación positiva podría ser que, si ocurre A, entonces también ocurrirá B, siempre y cuando los demás factores se mantengan constantes; en cambio, una afirmación normativa sugeriría que A y B son "deseables" o que "deberían" suceder, esto implica que el análisis positivo no incluye juicios de valor ni consideraciones éticas.

Haciendo referencia a Westreicher (2020), menciona que la venta comprende la entrega de un determinado bien o servicio mediante un precio específico o convenido y a cambio de una contraprestación económica en representación de dinero por parte de un vendedor o

proveedor. En este entender la venta se entiende como un conjunto de actividades trazadas para promover la compra de un determinado producto o servicio.

En este entender, la venta requiere de un proceso que ordene la implementación de sus diferentes actividades, caso contrario no podría satisfacer de forma efectiva las necesidades y deseos de los clientes, ni coadyuvar en el logro de los objetivos de la empresa (Westreicher, 2020).

Fases del Proceso de Venta

A. Prospección

La etapa de prospección o investigación inicial representa el primer paso en el proceso de ventas, y se centra en identificar posibles clientes. Estos son individuos que aún no han adquirido productos o servicios de la empresa, pero que tienen el potencial de convertirse en consumidores de una oferta específica (Storey, 2018).

B. El acercamiento previo

Una vez que se ha creado la lista de clientes potenciales, se pasa a la etapa de preparación, en la cual se recopila información más específica sobre cada cliente prospecto. Además, se elabora la presentación de ventas, ajustándola a las características y necesidades particulares de cada cliente (López, 2021).

C. La presentación del mensaje de ventas

Este paso implica presentar al cliente la narrativa del producto, utilizando el modelo AIDA: atraer su Atención, mantener su Interés, generar un deseo y lograr que tome la Acción, es decir, realice la compra (López, 2021).

D. Servicios postventa

Esta etapa final del proceso de ventas involucra una serie de acciones posteriores a la compra que buscan fortalecer la relación con el cliente y sentar las bases para futuras transacciones, pues los servicios postventa tienen como objetivo garantizar no solo la satisfacción del cliente, sino también su plena complacencia, dicho ello, es en esta etapa donde la empresa puede dar un valor agregado que no espera el cliente pero que puede ocasionar su lealtad hacia la marca o la empresa (Thompson, 2005).

E. La competencia

Competencia es el resultado de la competitividad, comprende la habilidad para hacer algo, pero la palabra competencia también connota una dimensión de habilidad creciente. Mientras que competencia es sinónimo de destreza, también evoca imágenes de dominio, pericia, maestría, habilidad y excelencia. La competitividad, dentro de una organización social y económica comprende conquistar, mantener y ampliar la participación en los mercados. En este entender la competitividad viene a ser la habilidad sostenible de obtener ganancias y mantener la participación en el mercado. Esta definición presenta tres importantes y mensurables dimensiones: ganancias; participación en el mercado y registra el aspecto temporal. Desde el ángulo económico, comprender la competitividad no exige sólo un examen de la participación en los mercados internos y externos, sino también el estudio de los precios y costos comparativos de producción, las tasas de cambio e interés, el poder de mercado y las dimensiones "no precios", como la información sobre los mercados, el diseño de los productos, el empaque, el control de calidad, la atención a los clientes, la comercialización y la distribución: incluye, en fin, la eficiencia de la economía (sector, firma, país) que exporta. (CEPAL, 1995)

F. Oferta y demanda

La ley de la oferta y la demanda es el principio básico sobre el que se basa una economía de mercado. Este principio refleja la conexión entre la demanda de un producto y su cantidad disponible, considerando el precio al que se comercializa. Cuando el precio de un bien aumenta, la cantidad demandada de ese bien disminuye. Esto ocurre porque a mayor precio, hay menos consumidores dispuestos a adquirirlo. La relación entre oferta y demanda se ve influenciada por el precio; si el precio sube, la demanda baja, mientras que, si el precio disminuye, la demanda aumenta. Lo mismo sucede con la oferta, pero en sentido contrario. Por ello, se dice que los mercados se regulan de forma independiente.

Según Bolaños (1999), el punto de equilibrio es determinado con:

Exceso de oferta: Cuando hay un exceso de oferta, los precios a los que se venden los productos superan el precio de equilibrio, provocando así que la cantidad ofrecida sea mayor que la demandada, en consecuencia, los vendedores reducirán los precios con el fin de incrementar las ventas.

Exceso de demanda: Por el contrario, cuando hay escasez de productos, el precio al que se venden es inferior al precio de equilibrio, esto genera que la demanda supere a la oferta disponible; pues en este caso, debido a que los oferentes no podrán cubrir toda la demanda del bien, subirán su precio para así reducir el número de demandantes y encontrar el nuevo punto de equilibrio (Bolaños, 1999).

1.7.6. Capital cultural

El capital cultural es un concepto desarrollado por Pierre Bourdieu, que se refiere a los recursos culturales, simbólicos y educativos que un individuo o grupo puede tener, los cuales influyen en su posición social y económica. Este capital se presenta en diversas formas: desde el conocimiento, las habilidades y la educación formal hasta las tradiciones, el patrimonio y las prácticas culturales. En el caso de los artesanos de la REAPROC, el capital cultural se refleja en su saber hacer artesanal, las técnicas tradicionales que emplean, y los conocimientos heredados sobre las prácticas culturales que dan forma a sus productos.

1.7.7. Mercantilización de la cultura

La mercantilización de la cultura hace referencia al proceso mediante el cual los elementos culturales, como las tradiciones, las artes y las costumbres, se convierten en productos que se compran y venden en el mercado. Este proceso transforma aspectos de la cultura en bienes económicos, que pueden perder parte de su significado simbólico o tradicional a medida que se ajustan a las demandas comerciales y de consumo (Storey, 2018).

En el contexto de la Feria Santurantikuy, la mercantilización de la cultura se manifiesta cuando los productos artesanales, aunque cargados de valor cultural y simbólico, se comercializan como objetos de consumo dentro de un mercado contemporáneo. Los artesanos, al vender sus productos en la feria, están insertando su arte dentro de una lógica de mercado, donde las dinámicas de oferta y demanda juegan un papel crucial en la supervivencia económica de sus actividades. Sin embargo, la mercantilización también puede tener un impacto en la autenticidad cultural, ya que los artesanos podrían verse presionados a adaptar sus productos para satisfacer las expectativas del mercado y los consumidores.

1.7.8. Activos culturales

Los activos culturales son aquellos elementos que tienen un valor para las comunidades y que se pueden utilizar como recursos para el desarrollo económico, social y cultural. Estos activos pueden incluir el patrimonio tangible e intangible (como el arte, las tradiciones, las festividades, el folklore), así como las habilidades y conocimientos que poseen los miembros de una comunidad (Throsby, 2001).

1.7.9. Organización económica desde la perspectiva antropológica

Economía Subjetiva y Social

Desde una perspectiva antropológica, la organización económica no solo se entiende en términos de producción y distribución de bienes materiales, sino también como un fenómeno social y cultural. En las sociedades no capitalistas, por ejemplo, las relaciones económicas se basan en sistemas de reciprocidad, redistribución o intercambio social, donde la producción y el consumo no se ven únicamente como actividades orientadas al lucro, sino como una forma de reafirmar vínculos sociales y mantener el equilibrio cultural (Bourdieu, 1998).

En el caso de la REAPROC, los artesanos no solo están interesados en generar ingresos a través de sus productos, sino también en preservar y transmitir tradiciones culturales, lo que implica una dimensión social y cultural de la economía. Aquí, el valor de los productos artesanales no solo se mide por su precio de venta, sino también por el significado cultural y simbólico que estos tienen dentro de la comunidad.

La economía moral es un concepto propuesto por el antropólogo E.P. Thompson, que se refiere a las ideas y valores colectivos sobre lo que es justo y equitativo en el ámbito económico. En muchas comunidades, las relaciones económicas no solo están regidas por la ley del mercado, sino por normas morales y culturales que dictan cómo se deben producir, intercambiar y distribuir los bienes. Estas normas se basan en principios como la solidaridad, la cooperación y la equidad (Thompson, 1971).

Trabajo y Producción en Economías No Capitalistas

Una de las contribuciones más importantes de la antropología al estudio de la economía es la exploración de las formas de trabajo y producción en economías no capitalistas. En muchas sociedades indígenas y campesinas, el trabajo no se organiza bajo una lógica de mercado. Las

actividades productivas, como la elaboración de artesanías, se vinculan con cosmovisiones y prácticas culturales. El trabajo es una forma de afirmación cultural y no como una forma de maximizar el beneficio económico (Wolf, 1982).

En el caso de los artesanos de REAPROC, su trabajo no se limita a una mera actividad económica, sino que también tiene un valor cultural. La producción artesanal puede entenderse como una forma de construcción identitaria dentro de la comunidad cusqueña, lo que les permite no solo obtener ingresos, sino también mantener vivas las tradiciones y el patrimonio cultural del Cusco. La feria Santurantikuy no solo es un espacio de comercio, sino también de afirmación cultural y reconocimiento de la tradición.

Redes de Intercambio y Cooperación

En muchas sociedades tradicionales, la organización económica se basa en redes de cooperación e intercambio, más que en la competencia. Estas redes no solo incluyen relaciones de mercadeo entre los miembros de una comunidad, sino también el intercambio de conocimientos, recursos y trabajo. Las redes de intercambio pueden ser informales o institucionalizadas, como es el caso de la REAPROC, que organiza a los artesanos en una red cooperativa para fortalecer su presencia en la feria y en el mercado (Mauss, 1950).

La organización de los artesanos en REAPROC puede entenderse como una red de apoyo mutuo que busca maximizar las oportunidades económicas colectivas. A través de la cooperación, los artesanos pueden compartir estrategias de venta, mejorar la calidad de sus productos y obtener mayor visibilidad en el mercado, lo cual es un ejemplo claro de cómo las redes de cooperación y apoyo social juegan un papel fundamental en la organización económica en contextos no capitalistas.

1.7.10. Capital financiera

Tomando en cuenta a Sánchez, menciona que el capital financiero se refiere al valor total de los activos de una persona, calculado a precios de mercado, esto incluye el dinero ahorrado que no ha sido utilizado por su dueño, sino que ha sido invertido en distintos instrumentos financieros junto con el capital humano, constituye la riqueza completa de un individuo. Este tipo de capital está vinculado al concepto del tiempo, ya que involucra ingresos futuros, lo que conecta con aspectos como la inflación y el poder adquisitivo. Esto se observa,

por ejemplo, al hablar de una inversión en particular, la cual tiene una fecha de inicio del depósito y una de vencimiento en la que obtener la renta o dividendo resultante (Sánchez, 2020).

López del mismo modo sostiene, que el ahorro representa la porción de los ingresos que una persona o familia elige no destinar al consumo inmediato. En lugar de gastar ese dinero, la persona decide reservarlo en activos con bajo riesgo (como el efectivo) para afrontar posibles necesidades o emergencias en el futuro. También puede optar por ahorrar con el propósito de asegurar que ese dinero esté disponible más allá de su vida, dejándolo como legado (López, 2023).

Del mismo modo López indica que una inversión es el acto de destinar recursos con la intención de obtener un beneficio de cualquier tipo. En el ámbito económico, los recursos implicados, en general se identifican con los costos relacionados, los recursos fundamentales son la tierra, el tiempo, el trabajo y el capital, así, cualquier uso de estos cuatro recursos con el fin de obtener un beneficio puede considerarse una inversión, y al momento de realizar una inversión, se asume un costo de oportunidad, ya que se renuncia a esos recursos en el presente con la expectativa de obtener un beneficio en el futuro, el cual es incierto. Por este motivo, invertir implica asumir ciertos riesgos, pero se espera que los rendimientos generados superen la cantidad invertida; puesto que, para poder invertir, es necesario haber generado ingresos previos y haber ahorrado una parte de ellos (López, 2021).

El préstamo comprende una operación financiera por la cual una persona (prestamista) otorga mediante un contrato o acuerdo entre las partes, un activo (una cantidad de dinero) a otra persona (prestatario), a cambio de la obtención de un interés (precio del dinero) (Pedrosa, 2020).

Mismo autor menciona que existen elementos que constituyen un préstamo, entre los que se encuentran:

- **Capital principal:** Es la suma de dinero que se ha entregado en préstamo, sobre la cual se calculará un interés dependiendo del tiempo de duración del préstamo y el riesgo asociado al prestatario.
- **Interés:** Es el costo financiero asociado al préstamo, es decir, el precio del dinero utilizado. Representa un cargo por el uso de fondos ajenos durante un período específico y se calcula como un porcentaje sobre el capital principal.

- **Cuota:** Son los pagos periódicos realizados para saldar el préstamo, los cuales incluyen tanto el reembolso del capital como el pago de los intereses correspondientes.
- **Plazo:** Es el periodo en el cual se utilizará el préstamo, que abarca desde el inicio del contrato hasta el momento en que se realice el último pago, cubriendo tanto el capital prestado como los intereses.
- **Prestamista:** Es la persona o entidad que otorga el préstamo y a quien se debe devolver el dinero con los intereses pactados.
- **Prestatario:** Es quien recibe el dinero prestado y tiene la obligación de devolverlo, junto con los intereses, conforme a lo acordado (Pedrosa, 2020).

1.7.11. Capital social

Para Adam Smith (1937), menciona que el capital abarca todas las competencias prácticas y conocimientos adquiridos por los individuos. Desde este enfoque, el capital no solo se asocia con los empresarios, sino también con los trabajadores. Así, los trabajadores se convierten en capitalistas, no por ser dueños de los medios de producción, sino por poseer habilidades y saberes que tienen valor en el ámbito económico.

Desde esta perspectiva, el capital social se refiere a un conjunto de recursos que los individuos obtienen a través de su involucramiento en redes sociales, mientras que desde un enfoque objetivista, el capital social puede ser considerado un fenómeno cuantificable, desde la perspectiva culturalista se ve como un fenómeno subjetivo, difícil de medir, y formado por la interacción social por “un conjunto de valores y actitudes que poseen los ciudadanos y que determinan cómo se comportan unos con otros” (Herreros, 2002) Esta serie de valores se refieren a virtudes cívicas tales como la fraternidad, la confianza generalizada o la cooperación.

Según Coleman (1990), sostiene que el capital social es un aspecto de la estructura social que facilita ciertas acciones de los individuos que están situados dentro de esa estructura. Cuando algún componente estructural facilita a los individuos la consecución de sus objetivos, ese componente se considera capital social. En este sentido, los recursos que provienen de las relaciones sociales son un factor clave dentro de la estructura social. Así pues, para el sociólogo estadounidense, el capital social es una serie de recursos reales o potenciales ganados a través

de las relaciones sociales que hacen posible el logro de ciertos fines que no serían alcanzados en su ausencia (Coleman, 1990).

1.7.12. Producción

Según Quiroa (2020), quien hace referencia a que la producción es una actividad económica encargada de transformar los recursos en productos terminados, existe una relación directa entre producción y consumo; a medida que se producen más bienes y servicios, aumenta el nivel de consumo, así como de manera inversa, si la producción disminuye, se reducen las posibilidades de satisfacer las necesidades; además, la producción genera ingresos que se distribuyen entre los involucrados en el proceso económico, de modo que un mayor volumen de producción se traduce en mayores ingresos reales y, por lo tanto, una mayor capacidad adquisitiva para la población.

Por otro lado, si los ingresos reales son altos, el nivel de consumo será elevado debido a que la producción ha aportado a la economía una mayor cantidad de productos (Quiroa, 2020).

1.7.13. Calidad de vida

Para desarrollar este tema tomamos en cuenta a Ardila (1995), quien indica que la calidad de vida se entiende como un estado de satisfacción integral que surge de la realización de las capacidades individuales, e involucra tanto elementos subjetivos como objetivos, es una percepción personal de bienestar en los ámbitos físico, psicológico y social, entre los aspectos subjetivos incluye la intimidad, la expresión de emociones, la seguridad que cada persona percibe, su productividad y un estado de salud favorable. Como aspectos objetivos de bienestar material, las relaciones armónicas con el ambiente físico y social y con la comunidad, y con la salud percibida.

Así mismo cuando ya se han satisfecho las necesidades básicas como el alimento, vivienda, trabajo y salud para la mayoría de los miembros de una comunidad en un contexto determinado, ahí es donde empieza el interés por la calidad de vida.

Los principales actores que se tienen en cuenta en el estudio de la calidad de vida son los siguientes:

- Bienestar emocional
- Riqueza material

- Trabajo y otras de actividad productiva
- Relaciones familiares y sociales
- Seguridad
- Integración con la comunidad

Al respecto, algunos documentos del PNUD, proscriben el factor económico como fundamento único para el alcance que tiene en el ser humano del concepto de calidad de vida, es necesario que factores como la libertad, el bienestar humano y la equidad en el mundo se tengan en consideración cuando se trata de hablar de calidad de vida (PNUD, 2023).

1.8. Marco conceptual

- a) **Trabajo:** El trabajo es un conjunto de actividades realizadas, es el esfuerzo, (físico o mental) realizado por las personas, con el objetivo de alcanzar una meta, la producción de bienes y servicios para atender las necesidades humanas (CEPAL, 1995).
- b) **Organización:** Es un sistema de actividades coordinadas formado por dos o más personas; la cooperación entre ellas es esencial para la existencia de la organización. Una organización sólo existe cuando hay personas capaces de comunicarse y que están dispuestas a actuar en conjunto, para lograr un objetivo común (Baño, 1998).
- c) **Desarrollo económico:** Es un proceso de transformación estructural que busca mejorar el sistema económico a largo plazo, de modo que todos los sectores productivos crezcan de manera equitativa y sostenible en el tiempo (Westreicher G., 2020).
- d) **Desarrollo social:** Se refiere al progreso y mejora en las condiciones de vida de las personas dentro de una sociedad, así como a las relaciones que estas mantienen entre sí y con otros grupos e instituciones que integran el entramado social de una comunidad (Westreicher G., 2020).
- e) **Producción:** La producción es la actividad encargada de generar valor adicional mediante la elaboración y provisión de bienes y servicios, lo cual implica no solo la creación de productos o servicios, sino también el incremento de su valor (CEPAL, 1995).
- f) **Sociedad:** Se refiere a un conjunto de individuos que siguen un cierto orden social y comparten costumbres en diversos aspectos de la vida. Esto incluye tanto el uso de una

misma moneda como una historia común y tradiciones festivas compartidas (Westreicher G., 2020).

- g) **Sistema económico:** Es una estructura o forma de organizar la actividad económica de una sociedad, la producción de bienes y prestación de servicios, gestionando y administrando los recursos de los que se dispone (CEPAL, 1995).
- h) **Capital social:** Se define como las aportaciones que realizan diferentes socios en una entidad y representa la propiedad que cada uno tiene en la empresa (Westreicher G., 2020).
- i) **Políticas públicas:** Es una estrategia diseñada y llevada a cabo por el gobierno u otras instituciones públicas para influir en el funcionamiento de la sociedad y lograr ciertos resultados o soluciones en áreas de interés general (Westreicher G., 2020).
- j) **Participación:** Es un proceso participativo que requiere tanto del compromiso personal como del colectivo, orientado a transformar el entorno en beneficio del interés común (Westreicher G., 2020).

1.9. Estado de arte

1.9.1. A nivel internacional

Pérez (2018), en su investigación sobre “Acción colectiva y organizaciones sociales”, el estudio sobre las formas de capital social en la comunidad de “La Pintana”, examina la diversidad y las características de sus organizaciones sociales, para esta investigación, se emplearon métodos cuantitativos y análisis estadísticos, en específico el Análisis de Correspondencia Múltiple (ACM) y un análisis de clúster en dos fases, la información fue obtenida mediante una encuesta aplicada entre 2009 y principios de 2010 a las organizaciones locales; los hallazgos a los que se llegaron revelan que, aunque los contextos socioeconómicos son similares, existen marcadas diferencias en las dinámicas, actividades e interacciones de las organizaciones, por ende estas variaciones se manifiestan en tres aspectos: la relación de la organización con otras entidades, el vínculo comunitario con vecinos y el entorno, y la fuerza

interna de la organización. No obstante, se pueden identificar patrones comunes que permiten clasificar las formas de organización en la comunidad.

1.9.2. A nivel nacional

A continuación la investigación realizada por Meza y Martínez, titulada “Capital social y cultura organizacional en los artesanos plateros del distrito de San Jerónimo de Tunan 2008-2009” tuvo como objetivo explicar la influencia del capital social (es decir, los vínculos de confianza, solidaridad y cooperación que mantienen los artesanos plateros en sus relaciones cotidianas personales y colectivas), en el proceso de generación de una cultura organizacional muy particular que permite generar en los artesanos plateros características propias de la modernidad, dejando de lado, aspectos de lo tradicional en términos de cultura, en función a su labor cotidiana de producción. El método de investigación fue inductivo y deductivo, el tipo fue pura – explicativa, enfoque mixto, diseño no experimental, se tomó como población 80 artesanos, los instrumentos de recolección de datos fueron el cuestionario, cuaderno de campo, guía de entrevista, revisión documentaria.

La investigación concluye que la asociación de artesanos plateros comienza a ganar relevancia en el ámbito social del artesano cuando adquiere tres capacidades clave: gestión, toma de decisiones y control, pues estas habilidades contribuyen a fortalecer la organización, permitiéndole pasar de una situación de marginación a una posición en la que empieza a destacar. Así, una organización consolidada, que actúa en cooperación para el beneficio común (debido a que sus miembros comparten intereses, necesidades, valores, objetivos y vínculos), está mejor predispuesta y preparada para desarrollarse (es decir, ganar capacidades) y enfrentar dificultades; esto le permite tomar el control de su futuro y alcanzar mayor visibilidad para satisfacer sus propias necesidades e intereses (Meza & Martinez, 2010).

1.9.3. A nivel regional

Ramos (2014), en su trabajo sobre: Comercio artesanal y ferias populares en la ciudad de Cusco: Dinámicas y desafíos, cuyo objetivo fue analizar las dinámicas del comercio artesanal y los desafíos que enfrentan los artesanos en las ferias populares de Cusco, en particular, en la Feria Santurantikuy, destacando los aspectos económicos y culturales de su participación.

Metodología: El estudio empleó un enfoque cualitativo basado en entrevistas semiestructuradas a artesanos que participan en la Feria Santurantikuy. Se complementó con observación directa y análisis documental de los procesos comerciales dentro de la feria.

Resultado: Los artesanos enfrentan múltiples desafíos, como la competencia con productos industriales, la adaptación a los gustos turísticos y la falta de infraestructura para facilitar la venta. A pesar de esto, la feria representa una oportunidad significativa para la visibilidad de sus productos y el fortalecimiento de su identidad cultural.

Conclusión: La participación en la Feria Santurantikuy permite a los artesanos visibilizar sus productos y fortalecer su identidad cultural. Sin embargo, también se observa la creciente mercantilización de la cultura y la influencia del mercado global en sus prácticas. (Ramos, 2014)

Gonzales (2017), en su trabajo: *Redes de cooperación entre artesanos: El caso de los grupos organizados en Cusco*. Cuyo objetivo fue estudiar cómo los artesanos organizados en redes como la REAPROC logran mejorar su capacidad de negociación y visibilidad, y analizar el impacto de la cooperación en sus prácticas económicas y culturales.

Metodología: Investigación cualitativa basada en entrevistas a profundidad con miembros de la REAPROC, análisis de documentos internos y observación participativa en eventos de la red. Se empleó también el análisis de redes sociales para comprender las relaciones de cooperación entre los artesanos.

Resultado: Los artesanos organizados en redes como REAPROC experimentan una mejora significativa en sus oportunidades de comercialización, mejor acceso a mercados y un fortalecimiento de su identidad colectiva. Sin embargo, se encuentran con obstáculos relacionados con la competencia externa y las presiones de la globalización.

Conclusión: Las redes de cooperación, como REAPROC, permiten a los artesanos incrementar su visibilidad en mercados más amplios, fortaleciendo la cohesión social y cultural. Estas redes son fundamentales para la resistencia frente a la competencia externa y la comercialización masiva de las artesanías (Gonzales, 2017).

López (2019) en su estudio sobre la mercantilización de la cultura en las ferias de arte popular en el Cusco: *Un análisis crítico*, cuyo propósito fue examinar cómo las artesanías en las

ferias populares de Cusco, en específico en la Feria Santurantikuy, se mercantilizan, y el impacto de este fenómeno en la percepción cultural y económica de los productos.

Metodología: Se realizó un análisis cualitativo y se utiliza entrevistas a artesanos, compradores y organizadores de la feria, junto con observación participante. También se llevó a cabo un análisis de contenido sobre los materiales promocionales de la feria y los precios de los productos.

Resultado: La mercantilización de la cultura ha provocado una transformación en el valor de las artesanías, donde los productos deben adaptarse a las demandas del mercado turístico, a menudo perdiendo parte de su valor cultural original. Sin embargo, también se observó que algunos artesanos han logrado preservar aspectos clave de su tradición, manteniendo un equilibrio entre mercado y cultura.

Conclusión: La Feria Santurantikuy ejemplifica cómo las ferias populares pueden ser un espacio de mercantilización cultural, pero también una plataforma para que los artesanos resistan las presiones comerciales mediante la conservación de su patrimonio cultural. (López, 2019).

Sánchez (2018), en su estudio sobre el capital cultural y prácticas artesanales: El caso de los artesanos en el Cusco, cuyo objetivo fue investigar cómo el capital cultural influye en las prácticas económicas de los artesanos en Cusco, y cómo estos valores se reflejan en su producción artesanal y su inserción en mercados comerciales.

Metodología: Enfoque cualitativo con entrevistas a artesanos locales, observación participante en talleres y análisis de la producción artesanal y su relación con el mercado. También se utilizó un análisis de contenido para explorar los discursos sobre el valor cultural de las artesanías.

Resultado: El capital cultural juega un rol central en la producción de las artesanías, ya que los artesanos no solo producen con fines económicos, sino que también buscan preservar sus tradiciones culturales. Este capital cultural les permite posicionarse como guardianes del patrimonio, aunque también enfrentan desafíos para mantener la autenticidad en un mercado globalizado.

Conclusión: El capital cultural de los artesanos es un elemento crucial para la sostenibilidad de sus prácticas económicas y la preservación de su identidad. Sin embargo, la comercialización

de sus productos debe equilibrar las demandas del mercado con el respeto por sus tradiciones. (Sánchez, 2018).

CAPITULO II

ÁMBITO DE ESTUDIO

2.1. Área y ámbito de la investigación

En este capítulo se describe el distrito de Cusco y la Plaza de Armas, espacios que albergan la feria anual de arte popular navideña Santurantikuy. Feria que es un evento destacado en la región, donde se promueve y exhibe el arte popular tradicional de los artesanos locales.

2.2. Ubicación Política y Geográfica

El distrito de Cusco es uno de los ocho distritos de la provincia del Cusco, que están ubicados en la región del mismo nombre. Pertenece a la región sur-central del Perú, en la vertiente oriental de la Cordillera de los Andes. De acuerdo al Gobierno Regional del Cusco (2022), las coordenadas de su ubicación son: $13^{\circ}31'36''$ S, $71^{\circ}58'00''$; con una altitud de 3,399 m.s.n.m.

Figura 2.

Mapa Político del Distrito de Cusco



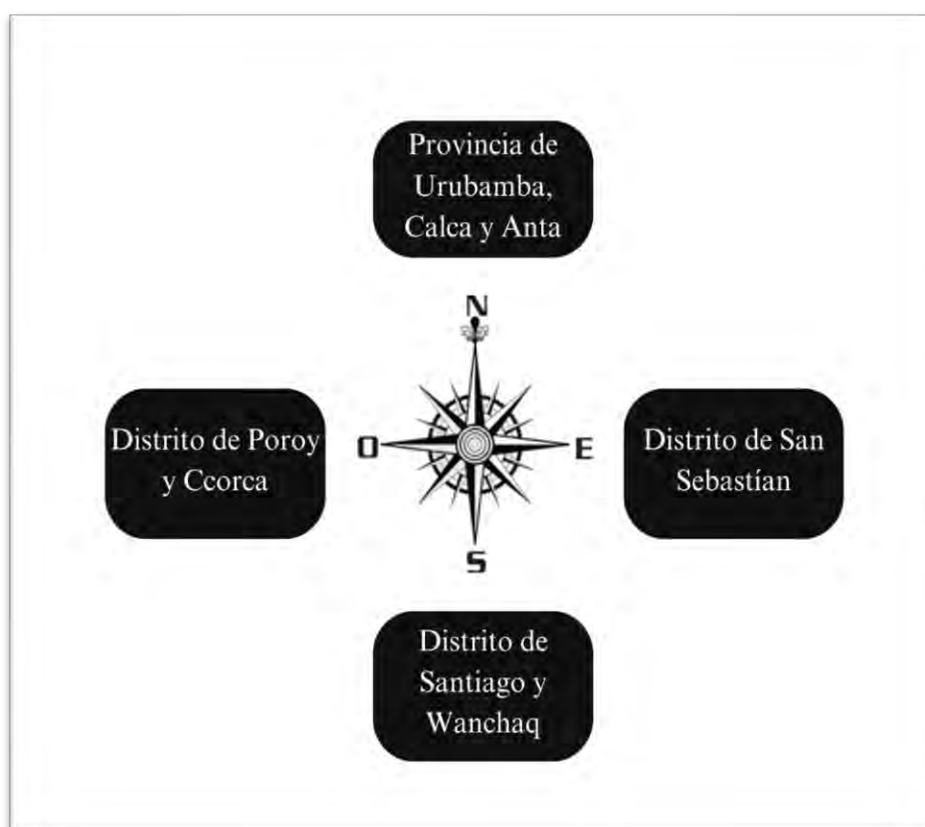
Nota 2. *Elaboración propia a base de los planes catastrales de la Ciudad de Cusco, Bibliocad, 2019.*

2.2.1. Límites

El Distrito de Cusco abarca una superficie aproximada de 8,412 hectáreas y sus límites son: por el norte con las provincias de Urubamba, Calca y Anta, por el este limita con el distrito de San Sebastián, por el sur con el distrito de Santiago y Wanchaq, y por el oeste con el Distrito de Poroy y Ccorca.

Figura 3

Límites del Distrito de Cusco.



Nota 3. *Elaboración propia a partir de los datos de Google Maps*

2.3. Actividades económicas

El Distrito de Cusco es el centro económico y cultural de la región andina, y su economía está diversificada en varios sectores clave que impulsan el desarrollo local y regional. A continuación, se describen las principales actividades económicas del distrito:

- **Turismo**

Cusco es una de las ciudades más visitadas de Perú y punto de partida para viajar al Valle Sagrado de los Incas y Machu Picchu. Además, el centro histórico de la ciudad es visitado de forma constante por cientos de turistas al año, atraídos por la Plaza de Armas, la Catedral del Cusco, el Qorikancha, la Iglesia de la Compañía de Jesús, el Barrio de San Blas y el museo Inka. Por lo tanto, el turismo es la principal actividad económica del Distrito de Cusco, fomentándose el sector hotelero, la artesanía y comercios de servicios turísticos como indica la UNESCO (2023). Como resultado se tiene un impacto positivo en la economía. El turismo genera miles de empleos directos e indirectos en servicios de guía turística, hospedaje, gastronomía, transporte y comercio.

- **Artesanía**

La artesanía y comercio en el distrito de Cusco están ligado al turismo, por lo que se produce cerámica, textilería, platería y joyería para venta a los extranjeros. Las ferias artesanales tienen como objetivo promover y difundir el arte autóctono, así como su reconocimiento como una expresión cultural valiosas del país.

- **Mercados y Comercio**

De acuerdo a Cusicuna (2021), los mercados más importantes del distrito de Cusco son el mercado de San Pedro y la feria de Santurantikuy. El mercado de San Pedro es un importante centro de comercio local de alimentos y artesanías. En cambio, la feria de Santurantikuy se da cada año en la Plaza de Armas, donde se venden productos artesanales, en especial figuras religiosas. Ambos espacios proveen empleo a numerosos artesanos y comerciantes locales, así como la preservación de técnicas artesanales tradicionales.

2.4. Manifestaciones culturales

2.4.1 Inti Raymi (Fiesta del Sol)

El Inti Raymi es una antigua ceremonia religiosa inca que se realizaban en honor al dios Sol (Inti), la cual se celebra durante el solsticio de invierno. En tiempos prehispánicos, era la festividad más importante del Imperio Inca. Hoy existe la celebración moderna y fue revivida en el año 1944 y se lleva a cabo en Sacsayhuamán, cerca de Cusco. De acuerdo a Flores et al. (2009), el evento incluye una representación teatral de la ceremonia original, con cientos de actores

vestidos con trajes tradicionales. El Inca y su séquito realizan rituales para agradecer y pedir prosperidad al Dios Sol. Se celebra cada 24 de junio.

2.4.2. Corpus Christi

Según Flores et al. (2009), es una festividad católica que celebra la Eucaristía. En Cusco, se ha sincretizado con elementos andinos de las creencias locales. Durante la semana del Corpus Christi, las imágenes de 15 santos y vírgenes de diferentes parroquias son llevadas en procesión hacia la Catedral del Cusco. El día central incluye una misa solemne y una procesión masiva. La Plaza de Armas se llena de danzantes, feligreses y turistas. Esta festividad se da 60 días después del Domingo de Resurrección.

2.4.3. Señor de los Temblores

Para Flores et al. (2009), esta celebración se da por devoción al Señor de los Temblores, el patrón jurado del Cusco, que se remonta a la época colonial. Según la tradición, la imagen del Cristo negro protegió a la ciudad de un devastador terremoto en 1650. El Lunes Santo, la imagen del Señor de los Temblores es llevada en una solemne procesión por las calles del Cusco. Miles de fieles y turistas participan, ofreciendo flores y oraciones. La procesión culmina en la Plaza de Armas, donde el arzobispo imparte la bendición a los asistentes. La celebración se da en Semana Santa.

2.4.4. Fiesta de la Virgen del Carmen (Mamacha Carmen)

Esta festividad se celebra en honor a la Virgen del Carmen, también conocida como Mamacha Carmen. Como indica Flores et al. (2009), la fiesta se da el 16 de julio y tiene fuertes raíces en la tradición andina y es popular en Paucartambo, cerca de Cusco. Aunque la celebración principal se realiza en Paucartambo, en Cusco también se celebran misas y procesiones en honor a la Virgen del Carmen. La festividad incluye danzas folklóricas, música y fuegos artificiales, reflejando una mezcla de tradiciones católicas y andinas.

2.4.5. La feria tradicional del Santurantikuy

De acuerdo a Calvo (2017), el Santurantikuy, se traduce al castellano como "venta de santos" en quechua, es una feria navideña tradicional que se celebra desde la época colonial. La feria se realiza el 24 de diciembre en la Plaza de Armas de Cusco, la cual se convierte en un gran mercado donde artesanos de toda la región venden imágenes religiosas. La feria tiene carácter

religioso más que comercial, porque tiene origen en las creencias cristianas, siendo los principales productos comercializados las representaciones iconográficas del nacimiento de Cristo.

2.5. Reseña Histórica de la feria del Santurantikuy.

El registro más antiguo de la feria del Santurantikuy data del año 1834, realizado por José Blanco, según Calvo (2017), esta costumbre urbana puede ser más antigua, siendo el resultado de un proceso de mestizaje cultural entre la religión cristiana y las tradiciones andinas locales. Entre las causas de su surgimiento se tiene la promoción por parte de la Iglesia Católica de Cusco del arte religioso en su afán de evangelizar, gracias a la cual surgieron muchos artistas plásticos, orfebres y escultores que más adelante formaron la Escuela Cusqueña. En consecuencia, también se realizaron talleres populares, con el afán de satisfacer la demanda de arte religioso de la población. De estos talleres populares nacieron producciones artísticas alejadas de los parámetros y del canon reglamentado por la iglesia. De acuerdo a Calvo (2017), es posible que este sea el origen de la feria: con el surgimiento de varios artesanos capacitados y las demandas de la población por arte religioso, la feria del Santurantikuy surgió sin la interferencia de la administración de la iglesia, y se afianzó siguiendo las formas de la cultura urbana cusqueña.

Los testimonios recopilados por Calvo (2017), de periodistas, artistas y docentes del siglo XX, describen la feria como un espacio que artistas anónimos y artesanos de las clases populares, que con un gran potencial creativo contribuyeron en la devoción de la población cusqueña con sus reproducciones artísticas. También quedó registrado que personas de toda clase social visitaban la feria con el interés de incrementar su repertorio de figuras del nacimiento de Cristo. De este modo cada 24 de diciembre, la feria pasó a formar parte del paisaje cultural y celebrativo de la ciudad de Cusco durante las fechas de Navidad.

2.5.1. En la actualidad

Como se describió en la reseña histórica, la feria de Santurantikuy más allá del interés comercial, tiene carácter religioso, pues contribuye en la realización de la imagería religiosa popular de la población cusqueña. En la feria se pueden observar desde figuras del nacimiento con características andinas, como el uso de llicllas, poncho y chullo, hasta producción artesanal de coronas, ropas de santos, canastas, pesebres, y elementos naturales como rocas y pastos. De

acuerdo a Calvo (2017), la feria del Santurantikuy es un espacio en el que se dinamiza la creatividad popular sobre el arte religioso Navideño.

2.5.2. Patrimonio Cultural de la Nación

El 22 de setiembre de 2009 la feria Santurantikuy fue proclamada patrimonio cultural de la nación con la Resolución directoral nacional N°406/INC. Sin embargo, en tal declaración la feria se le atribuye a la orden de los Betlemitas. Al respecto Rossano (2017), indica que esta versión no cuenta con sustento documentario, proponiendo que es la propia dinámica cultural cusqueña la que impulsó la creación de la feria del Santurantikuy; pero este aspecto no fue consignado en la declaración patrimonial.

2.5.3. Organización de los espacios de venta

Los espacios de venta están organizados de la siguiente forma: Primero, los artistas y artesanos están ubicados cerca del portal Comercio y de la Confituría. Segundo, las artesanías de ropas y afines están cerca del portal de Harinas. Cerca de este portal, en este cuadrilátero de la plaza también se encuentra la juguetería tradicional. Tercero, al frente de la Catedral se encuentran a los artesanos foráneos de Puno y Ayacucho.

2.5.4. Situación de la organización de la feria Santurantikuy

En los últimos años muchos artesanos han tratado de obtener espacios en la feria para ofrecer productos artesanales turísticos. Este tipo de productos no son de carácter religioso y su fin es comercial. Esto generó que en el 2016 los organizadores de la feria propusieran la modificación de la fecha para que esta inicie un día antes del 24 de diciembre con el fin de obtener más regalías. De acuerdo a Calvo (2017), esta modificación ponía en peligro el reconocimiento patrimonial de la feria Santurantikuy, dado que se le asignó tal título debido a su carácter religioso y no comercial, además de que modificaba la religiosidad popular cusqueña que se expresa en la feria.

De acuerdo a la EMUFEC (2023), en la actualidad, la Municipalidad del Cusco administra el costo de los espacios y la organización de la feria se realiza de manera interna. Otras instituciones culturales han apoyado el Santurantikuy con incentivos. Por ejemplo, el Instituto Americano del Arte y la Municipalidad del Cusco fomentan el Concurso Santurantikuy, calificando las producciones artesanales por categorías; y la Empresa Municipal de Festejos (EMUFEC), creó

la Medalla Santurantikuy con el fin de dar reconocimiento al trabajo de los artesanos, nombrando cada año a un artesano representativo de la feria.

Figura 4

Feria del Santurantikuy



Nota 4. *Fotografía obtenida de Perú Travel*

2.5.5. Historia del Instituto Americano de Arte-Cusco

El Instituto Americano de Arte desde su fundación tuvo el anhelo de crear un Museo de Arte Popular. Los fundadores de esta institución se propusieron, la reivindicación de las artes populares cusqueñas que tienen una tradición secular dentro del arte peruano. Es por esto que una de sus primeras actividades fue, la realización del "1º CONCURSO DE ARTES PLÁSTICAS POPULARES" en la feria del Tradicional del Santurantikuy, el 24 de diciembre de 1937. A partir de esa fecha el Instituto ha venido propiciando sin interrupciones la presentación, premiación y adquisición de los trabajos de los artistas del pueblo que siguen manteniendo la tradición de los imagineros de la colonia, los que llenaron con sus obras los magníficos "NACIMIENTOS" que ostentaban con orgullo la mayoría de los hogares cusqueños, tanto los de mayor jerarquía como los más modestos.

El Instituto Americano de Arte del Cusco, a través de sus socios, hizo campañas en diarios, revistas y otros medios consiguiendo donativos y premios, hasta que logró en considerable magnitud restituir de la antigua prestancia al Santurantikuy cusqueño.

La colonia llegó con sus respectivos artistas, como el jesuita italiano Bernardo Bitti, Angélico Medoro discípulo de Miguel Ángel, los arquitectos Chávez, Arellano y Veramendi. Sus trabajos se amalgamaron con la tradición nativa; por tanto, aparecieron nuevas expresiones en materiales como la madera y la pintura. Surgieron artistas indígenas, cuyas obras son reconocidas y muy valoradas por su calidad técnica y estética. No bastan estos nombres para identificarlos: Diego Quispe Tito, Marcos Zapata, Melchor Huamán Mayta, Juan Tomás Tuiru Tupac, Basilio Santa Cruz, Antonio Sinchi Roca, Basilio Pacheco entre otros, pintores, escultores, alarifes, talladores y plateros de la famosa ESCUELA CUSQUEÑA.

Sus lejanos sucesores contemporáneos son: Santiago Rojas, Agustín Ibarra, Raymundo Núñez, Hilario Mendivil, Villalobos, Antonio Olave, Mérida, Latorre, Palomino, Estrada y tantos otros, cuyos trabajos de arte hemos adquirido para el Museo de Arte Popular.

Todo este bagaje de arte popular, en el Cusco, tiene la activa participación del pueblo, que día tras día crea la imagerie más bella y atractiva para cada 24 de diciembre, en la Plaza Mayor del Cusco en la Feria Tradicional del Santurantikuy (*Instituto Americano de Arte*, 2017).

2.5.6. El Arte Popular Cusqueño

Los orígenes de las artesanías y el arte popular cusqueño se remontan a las primeras ocupaciones del territorio, donde distintas culturas prehispánicas y el imperio inca desarrollaron técnicas como la cestería, la talla de hueso y piedra (Marcavalle), la cerámica, los textiles, (Cotacalle, Chanapata y Quillke) y el trabajo en metales (Huari). Durante el periodo inca estas manifestaciones alcanzaron una notable síntesis cultural.

Con la llegada de los españoles se produjo un proceso de occidentalización que dio lugar a un sincretismo artístico, fusionando técnicas andinas con influencias árabes y grecolatinas, lo que impulsó nuevas formas de tejido, cerámica, imagerie, pintura y talla. Sin embargo, la producción artesanal colonial estuvo marcada por condiciones laborales cercanas al esclavismo, en especial los obreros textiles y talleres religiosos.

En la etapa republicana, la artesanía colonial experimento un declive debido a la perdida de mercados externos, sobreviviendo gracias a unos pocos maestros que conservaron las técnicas tradicionales.

A fines del siglo XIX y comienzos del siglo XX, el movimiento indigenista impulsado por intelectuales como Clorinda Matto de Turner, el Centro Científico y los reformistas universitarios de 1909 Promovió la valoración de la artesanía y el arte popular. Durante este periodo surgieron varias tesis dedicadas al estudio del arte peruano y cusqueño.

En 1919, José Sabogal reforzó la necesidad de proteger y desarrollar el arte popular, motivando a la intelectualidad local a interesarse en su preservación, la exposición realizada en 1924 por el centenario de la independencia mostro la riqueza artesanal del país y evidencio la vigencia de técnicas indígenas y coloniales.

En 1929, Julio G. Gutiérrez Loayza denunció la decadencia de la feria navideña Santurantikuy y promovió el apoyo económico a los artesanos. Estas iniciativas concluyeron en la creación del Instituto Americano de Arte en 1937, fundado por J. Uriel García Ochoa, con el propósito de revalorar el arte popular, premiar a los artesanos del Santurantikuy y establecer el Museo de Arte Popular para preservar y difundir este patrimonio.

Gracias a los esfuerzos por revalorar el arte popular cusqueño, se identificó a destacados artesanos del siglo XX, muchos de los cuales obtuvieron reconocimiento internacional durante los gobiernos de Belaúnde y Velasco.

Entre ellos destacan artistas populares cusqueños representativos:

Hilario y Georgina Mendivil: innovaron la imagerie religiosa al crear figuras con características “cuellos largos” entre ellos, aportando un estilo personal y moderno. Su obra conserva elementos del decorado clásico de la escuela cusqueña, combinando tradición y creatividad.

Edilberto Merida: creo un nuevo estilo escultórico cerámico denominado “grotesco”, caracterizado por la exageración de rasgos étnicos andinos, es conocido por sus representaciones por madres religiosas y costumbristas.

Santiago Rojas: imaginero de Paucartambo, destaco por sus detalladas representaciones de comparsas de danzantes con trajes típicos. También elaboro imágenes religiosas, escenas costumbristas, nacimientos, máscaras y figuras del patrón Santiago.

Maximiliana Palomino de Sierra: heredera la tradición de su padre Fabián Palomino, se especializo en la creación de muñecas con trajes típicos de distintas regiones del Cusco, logrando un alto nivel expresivo y artístico.

Antonio Olave: fue discípulo de Fabián Palomino, este maestro conserva técnicas precolombianas de cerámica inca decorada con engobes, óxidos y pigmentos naturales, con estos conocimientos elabora vírgenes, santos y figuras sagradas logrando piezas de gran calidad artística.

Carlos Ruiz Caro Nin: industrial y heredero de una tradición centenaria en cerámica, introdujo las chaquiras cusqueñas usadas en joyería artesanal.

Gregorio Cachi: platero de San Pablo (Canchis) y descendiente de orfebres tradicionales, conserva técnicas y diseños de origen inca y colonial. Ha producido joyas, vajillas sagradas y coronas de plata destacadas por su alta calidad y valor artístico.

CAPITULO III

LA ORGANIZACIÓN DE ARTESANOS EN LA FERIA DE SANTURANTIKUY

3.1. Organización de la asociación

3.1.1. Estructura de la organización REAPROC

Se entiende por organización la agrupación de personas con un propósito común, que tienen normas que la rigen en la cual los integrantes tienen la obligación de respetarlo y cumplirlo, también son sujetos a sanciones por faltas o incumplimiento. Este mismo proceso pasan los integrantes de la asociación REAPROC. La red de artesanos productores del Cusco (REAPROC), son productores de artesanía organizados hace muchos años atrás y participan de manera activa en varias ferias durante el año y una en particular llamada Santurantikuy.

Las organizaciones, al igual que la organización de los artesanos tiene una estructura orgánica, constituido por la junta directiva (presidente, secretaria, tesorero, vocal, fiscal), además la REAPROC, articula a otras organizaciones sociales del distrito del Cusco. En la entrevista a los artesanos hemos constatado que están organizados y estructurados de la forma siguiente:

- *Sí, la red está organizada en 12 asociaciones que componen por eso se llama red de artesanos, también hay artistas que participan como: cantantes. Y bueno tenemos reglamentos internos que la red cumple, también es como una tarea de estar bien limpio, las organizaciones bien organizadas. Disfrazado todos tenemos que estar; de la red, yo pertenezco a la asociación Maquinchis Llanqan, lo que me acuerdo de las asociaciones le voy a decir, por ejemplo: Imasumaq después, mmm, me he olvidado bueno diferentes asociaciones son dentro de la red. (MPS 64 años)*
- *Claro hay varias como el Sumaq Maki somos diez... en nombres nomás es cinco, pero antes éramos 12, ya no hay mucho ya, antes éramos casi 15 asociaciones ya hay poco en la asociación casi más de 100 éramos antes eran casi 700, eran los primeros, pero como nosotros de la red del Cusco se han estado yéndose y se ha disminuido. (J.F.R. 55 años)*
- *Nosotros estamos organizados y estamos conformados por varias asociaciones la red de artesanos como su nombre dice red de artesanos tiene redes con otras asociaciones como, por ejemplo, Qhapaqñan que es una de las asociaciones de la red de artesanos, economía solidaria, hay Maki kamayoq, Sumaq Maki, Makinchis, también así varias asociaciones que tenemos estamos conformados por seis asociaciones activas por ahora. (N.Q.T. 40 años)*

- *De los artesanos está formado por diferentes asociaciones bueno dentro de este hay diferentes rubros por ejemplo puede ser tejidos a máquina a mano tallados en piedra y joyerías platerías tejidos de chincheros. También éramos aproximadamente de 11 asociaciones por ahora solo persisten siete asociaciones porque otros se han cambiado de rubro otros se han ido otros han mejorado sus trabajos o tal vez ya tienen tiendas o por ejemplo los que pintan los que hacían pintura han llegado a ser profesores entre otros lugares. (A.C.A. 70 años)*
- *La red está organizada por una junta directiva, en la cual es elegido por una masa de acuerdo al estatuto. (N.F.C 63 años)*
- *Bueno la red de artesanos está conformada por diferentes asociaciones o red, una de ellas yo pertenezco a Maquinchis, éramos más de 60 ahora últimamente somos 50 socios poco a poco nos estamos disminuyendo porque no hay mucha venta ha disminuido el turismo desde que apareció la pandemia empezó a bajar el turismo pensábamos que iba a subir estos años, pero nada. Entonces nosotros nomás somos los únicos que estamos persistiendo la REAPROC somos aquellos artesanos propios productores que producimos de la materia prima lo convertimos a artesanías hecho a mano. (M.S.T. 59 años)*
- *Somos 53 integrantes tenemos un presidente, vicepresidente, secretario, tesorero, fiscal y vocales, toda la junta directiva que está conformado por 11 integrantes. (E.E.P.52 años)*
- *Como está estructurada, ah bueno está conformado por un presidente, un secretario, un tesorero, fiscal y los demás compañeros, creo que ellos son los más importantes. La presidenta esta la señora Nancy Quispe, la tesorera es la señora Lourdes, el secretario es el señor rojo. Hemos tenido casi nuestra decaída, pero no hemos fracasado, fracaso es cuando tú lo pierdes, pero no, no hemos perdido seguimos luchando, ahora ya somos grandes de las cinco personas, este parque donde vendemos hemos hecho respetar, casi nos ha quitado, pero gracias a dios no, la gente ha reaccionado un poco y hemos recuperado. (L.L.H. 57 años)*
- *Está organizado, a través de sus representantes como: presidente, vicepresidente, secretario, tesorero, vocales. El presidente es quien representa cuando hay reuniones de todas las asociaciones, él es quien mueve todo principalmente, el secretario se encarga de redactar los documentos, los acuerdos que se lleva en las asambleas, es quien cobra y registra las tardanzas. En cuanto a las actividades solamente realizamos las ferias y fiestas en los*

aniversarios de la asociación. Como asociación hemos pasado dificultades, pasamos malos momentos, como todos tenemos caídas, sobre todo con lo de la economía, ya no trabajamos normal, tuvimos altos y bajos y es el motivo que algunos socios sean retirado también. (M.H.A. 60 años)

- *Yo, fui asociada en Chinchero hace 12 años, y por motivos de que mis hijos se vinieron a estudiar aquí me vine a vivir también, tengo mi casa en Cusco. Ahora pertenezco a la asociación REAPROC que está asociado a la Federación de artesanos. Tenemos nuestra Junta Directiva, presidente, secretario, tesorero, vocales. (S.Y.Q. 63 años)*
- *Actualmente entro nueva junta, hay 11 cargos en total son 11 personas presidente, secretario, tesorero, vocal. Actualmente no realizamos actividades, la Junta Directiva solamente gestiona para las ferias para que vendamos, a veces hay ventas y a veces no, depende como también es la visita del turismo, cuando hay turismo hay venta. (L.Q.T. 51 años)*

Los testimonios que nos ofrecen los dirigentes constituyen una visión variada y fructífera información sobre la organización y funcionamiento de la red de artesanos desde una perspectiva antropológica. Aquí hay algunos puntos importantes a considerar:

La red de artesanos se organiza en asociaciones que trabajan en conjunto. Estas asociaciones tienen reglamentos internos que cumplen y están conformadas por una junta directiva compuesta por presidentes, secretarios, tesoreros, fiscales, y vocales, quienes son elegidos de manera democrática por la masa de acuerdo con el estatuto que considera que la función tiene una duración de dos años.

La figura del presidente es crucial, ya que representa a la red en reuniones y es fundamental en la toma de decisiones.

Se observa una fluctuación en el número de asociaciones y de miembros dentro de la red a lo largo del tiempo. Algunas asociaciones se han reducido en tamaño debido a diversos factores como la disminución del turismo, la migración de miembros a otros lugares o rubros, la mejora de los trabajos individuales, entre otros.

A pesar de los desafíos económicos y sociales, muchos miembros de la red muestran una actitud de perseverancia y adaptación. A pesar de las dificultades económicas y los altibajos en la

venta de productos artesanales, la red persiste y busca formas de mantenerse activa, incluso adaptándose a nuevas circunstancias como la pandemia. Los miembros de la red muestran un sentido de pertenencia y orgullo por su asociación y su labor artesanal. Además, se destacan los esfuerzos por preservar la identidad cultural y la tradición artesanal a través de la participación en la red.

Entonces, desde una perspectiva antropológica, estos testimonios revelan la complejidad de las relaciones sociales, la adaptación cultural y la resistencia frente a los cambios en un contexto de organización artesanal en constante evolución.

3.1.2. Formas de articulación entre organizaciones u asociaciones de artesanos en la ciudad del Cusco

Se entiende por organización de artesanos que es un proceso en el cual los artesanos se unen para promover sus intereses comunes, a su vez mejorar sus condiciones laborales y económicas. Estas organizaciones pueden adoptar diversas formas, desde cooperativas y asociaciones hasta gremios y sindicatos, quienes buscan aumentar su viabilidad a nivel local y nacional a través de ferias organizadas para comercializar los productos artesanales.

Las organizaciones de artesanos existentes en el distrito de Cusco desempeñan un papel importante en la preservación y promoción de las tradiciones culturales, así como en el fortalecimiento de las economías locales a través del apoyo a la producción artesanal, así mismo son organizaciones que están estructurados cada una con su junta directiva.

Las organizaciones de artesanos desempeñan un papel integral en el fortalecimiento y desarrollo del sector artesanal ofreciendo una amplia gama de servicios y apoyo que mejoran la sostenibilidad económica, social y cultural de los artesanos, contribuyendo al enriquecimiento de las comunidades y la preservación de valiosas tradiciones culturales. Al respecto los artesanos nos mencionan:

- *Sí, como la Federación de la FDTC es la federación departamentos del Cusco, la federación del FARTARC, aparte también la organización del que es más movilizad son la federación de la universidad, yo conozco de hace tiempo porque yo radico acá en cusco desde 1967, yo soy nacida desde el 1967, 7 años nacionalizada en Cusco; más que todo trabajamos con la Municipalidad porque nosotros también tenemos derechos y obligaciones con la ley del artesano,*

coordinadamente trabajamos, salimos a ferias también hacemos demostraciones en arte en vivo.
(M.P.S. 64 años)

- *Claro que hay por ejemplo hay la red del Cusco hay otra red de mujeres es toda la gente que sepa hacer todos ellos pertenecen acá ellos solamente aparte salen hacia las ferias pues salen para ir bastante hacia las ferias que están haciendo en San Pedro, San Francisco y ahí participan ellos.*
(J.F.R. 55 años)
- *Hay varias ahorita con la pandemia han aparecido también muchas asociaciones que hay ahorita como por ejemplo hay la asociación de artesanos de San Blas otra asociación de los doctorcitos hay otra asociación nueva que es el patronato también otras asociaciones hay los joyeros del Cusco que hacen pura platería, Entre organizaciones y hablamos conversamos y comentamos cómo va sobre el tema por ejemplo de la artesanía también para gestionar ferias para poder solicitar porque nosotros trabajamos con la Municipalidad que nos apoya para poder vender nuestros productos.*
(N.Q.T. 40 años)
- *Hay otras organizaciones, pero no reconozco sus nombres.* (A.C.A. 70 años)
- *Hay varios como por ejemplo el mercado de San Pedro, otros de alimentos.* (N.F.C. 63 años)
- *Sí conozco, por ejemplo, está la organización de San Blas que es muy antiguo igual tenemos otros compañeros que están ahí de la red se ha ido a ese lugar de San Blas otros por ejemplo son los que hacen los nacimientos bueno hay muchas bastantes asociaciones no, no somos los únicos.* (M.S.T. 59 años)
- *Nosotros somos un grupo, cada uno es diferente, hay otras asociaciones.* (E.E.P. 52 años)
- *Aparte de la artesanía, hay nombres de las organizaciones hay doctorcitos que son productores de ropa de niños exclusivamente de navidad, hay también por ejemplo lo que son, ceramiquería que es artesanal, trabajo en arcilla, hay otros que son por ejemplo que trabajan con piel, peleterías, hay más organizaciones, pero los nombre no lo sabría decirte por que casi no lo sé. Ellos igual se componen con una junta y es así como funciona cada asociación.* (L.L.H. 57 años)

- *Hay bastantes asociaciones de artesanías como Relinga, Doctorcitos, Niño Manuelito, Qhaliwarmi, pero esas asociaciones están por todos lados en Cusco, en cualquier parte del centro, no se organizan para salir en ferias, así como nosotros vendemos en una feria y en un solo lugar, a excepción de los artesanos de San Blas ellos si están exhibiendo sus artesanías en un lugar fijo ellos si son organizados junto a su junta directiva. (M.H.A. 60 años)*
- *No sé qué otras asociaciones más pueden haber actualmente, pero hay una Federación de Artesanos que está formado por cinco asociaciones, Primero es Virgen de las Nieves, la segunda Asociación es Virgen de la Natividad, La Ñusta, San Juan de Dios y Virgen de las Mercedes y nosotros de la REAPROC que estamos reconocidos por los textiles que realizamos, después por los tejidos. Casi nunca fracasamos porque siempre vemos los medios para poder venderlo y no entrar al fracaso o entre nosotros nos apoyamos, entre los socios, a parte que estos materiales tampoco son como alimentos que tal vez se pueda malograr. (S.Y.Q. 63 años)*
- *Hay muchas artesanías a nivel del Cusco, como Centro Artesanal, San Blas, y cada uno de ellos también salen a una feria y todas esas organizaciones tienen su Junta Directiva. (L.Q.T. 51 años)*

Los testimonios brindan una visión detallada de las diversas organizaciones y federaciones que están relacionadas con la artesanía en el distrito de Cusco.

Se mencionan varias federaciones y redes que agrupan a los artesanos en el distrito del Cusco, como la Federación Departamental de Trabajadores del Cusco (FDTC) y la Federación Agraria Revolucionaria Túpac Amaru del Cusco (FARTARC). Estas federaciones actúan como plataformas para la coordinación y representación de los artesanos ante las autoridades y en eventos como ferias.

Además de las federaciones, existen numerosas asociaciones y organizaciones locales de artesanos en diferentes áreas del distrito del Cusco, como San Blas. Estas asociaciones tienen objetivos específicos, como la producción de determinados tipos de artesanía (como la ropa de niños de Navidad en el caso de los "doctorcitos")

Los testimonios muestran que las asociaciones y federaciones trabajan en colaboración con otras instituciones, como la municipalidad, para organizar eventos y promover la venta de

productos artesanales a través de las ferias semanales. También se destacan las relaciones entre los propios artesanos, que comparten información y recursos para fortalecer la comunidad artesanal.

Las asociaciones y federaciones no solo se centran en la venta de productos, sino que también tienen como objetivo preservar la identidad cultural y la tradición artesanal del Cusco. Esto se refleja en la participación en eventos y ferias culturales, a través de demostraciones de arte en vivo, así como en el interés por mantener viva la artesanía tradicional.

Estos testimonios nos muestran la complejidad y la fortaleza de la red de artesanías en el Cusco, donde diversas organizaciones trabajan juntas para promover y preservar la productiva tradición artesanal de la región.

3.1.3. Instrumentos de gestión de la Asociación

Los instrumentos de gestión en una asociación son herramientas y procesos que son utilizados para administrar las actividades y recursos de la organización o asociación. Son utilizados de manera integrada y coherente por que ayudan a asegurar el éxito y la sostenibilidad de una asociación al proporcionar estructura, dirección y eficiencia en sus operaciones, también define los objetivos a largo plazo y los pasos necesarios para alcanzarlos, los instrumentos de gestión son vitales para la efectividad y éxito de una asociación. Proporcionan una estructura y un conjunto de herramientas que permiten una administración ordenada, transparente y estratégica, asegurando que la asociación pueda cumplir su misión y objetivos de manera eficiente y sostenible.

Equipan a la organización con las herramientas necesarias para enfrentar y superar desafíos y crisis de manera efectiva, ayudando a mantener y fortalecer las relaciones con socios y voluntarios, asegurando su compromiso y participación activa, los instrumentos facilitan la gestión de relaciones con otras organizaciones, instituciones y localidades, lo que puede resultar en colaboraciones y apoyos valiosos. Al respecto nos manifiestan lo siguiente:

- *Y, tenemos nuestros libros de padrón que renovamos cada dos años y también nuestro libro de actas tenemos reuniones como cualquier organización somos bastantes, entonces por ahí que ahí estamos con todo eso de acuerdo al estatuto también tenemos estatutos como reglamentos internos, aparte cuando uno siempre pertenece a la organización de ley tenemos que entrar con todo ya que toda organización tiene sus estatutos. (M.P.S. 64 años)*

- *Estamos ya inscritos en lo que es la red todo ya estamos ya el presidente ya hemos puesto cuota todo eso para el trámite, todo tiene ya y no nos falta nada estamos con todo reglamento estamos reconocidos ya por municipios así nos dice ya no nos falta ya hemos puesto cuota para todo eso y ya, pero otra mitad hoy a todo. (J.F.R. 55 años)*
- *Sí, por ejemplo, tenemos el libro de padrón de socios nuestro libro de actas también tenemos nuestro libro de bienes estatuto reglamentos todo eso la masa tiene conocimientos sobre los estatutos y reglamentos o nuestros instrumentos de gestión. (N.Q.T. 40 años)*
- *Tenemos libros de actas libros de padrón, también tenemos estatutos con eso se forma pues la red generalmente es el estatuto después es la aprobación del Municipio primeramente una sesión se necesita una asamblea para eso es un acta de constitución y el otro es un acta de apelación del estatuto y los reglamentos ya que son los estatutos, los libros de actas es cuando hacemos la asamblea todo entra ahí. (A.C.A. 70 años)*
- *La red si cuenta para asociación si hay libro de actas lo que falta es el libro de cuentas o contable, solo han rendido cuentas así nada más, como tenemos los tolderos, los fierros que son los bienes de la red que es de todos no solo de la red y luego han sido adquiridos por los mismos socios. (N.F.C. 63 años)*
- *Bueno... tenemos libros de actas padrón de socios, también tenemos estatutos reglamentos generalmente más son los libros de actas lo que utilizamos, es más, como siempre no toda asamblea nos da ese conocimiento nos dice tenemos nuestros libros. Los acuerdos que hacemos todo ponemos al libro de actas como toda asociación pues tiene sus materiales para conformar una asociación que es la red de artesanos. (M.S.T. 59 años)*
- *Tenemos libro de bienes ahí está registrado los bienes que tenemos, como carpas, equipos son bienes que la Municipalidad misma nos exige para poder vender, porque eso es un requisito para salir a una feria, todo eso lo tiene la junta directiva, no contamos actualmente con libro de cuentas, solo ponemos cuotas cuando se requiere alguna cosa porque no tenemos fondos grandes como para manejar un libro de cuentas si hay para poner alguna cuota para alguna actividad un integrante de la junta se encarga de cobrar y juntar el dinero y tenemos reglamentos, normas que debemos cumplir, porque si no se cumplen se paga una multa, cuando una persona llega tarde o no asiste a las asambleas se cobra, las falta está en 20 soles, tardanzas en 5 soles, si hay ferias y*

hay algún socio que no se le dio la gana de salir a vender en las ferias, tiene que pagar las multa es lo que acordamos en las asambleas. El libro de actas tenemos también, el secretario es quien anota ahí todos los acuerdos que llevamos en las asambleas, si tenemos alguna actividad quedamos en una determinada hora para reunirnos todas esas cosas esta anotado en ese libro de actas que se tienen que cumplir porque al final de las asambleas nosotros firmamos esa conformidad. (E.E.P. 52 años)

- *Si, si existe, nosotros estamos empadronados, tenemos un libro de acta, tenemos todos los documentos al día. Nosotros somos 46, pero según pienso ha disminuido o se ha aumentado, no sabría decirte ahorita exactamente, pero estamos como 48, 47. Exactamente si tenemos un cuaderno de bienes, donde anotamos cuantas carpas hay, los materiales que usamos para salir a las ferias, nuestras mesas. Si adquirimos toldos para las carpas, hacemos mantenimiento a los fierros, todo eso está anotado en el cuaderno, no tenemos libro de cuentas, porque no hay ingresos, sin lucros. Tenemos estatutos, somos Red de artesanos productores, mire estamos hablando más de 35, 28 años, desde su creación, pero los fundadores son otras personas, pero estas personas ya se fueron, nosotros seguimos continuando. Nuestra asociación si quiera durara unos 15 años mas no, de acuerdo a que nosotros todavía estamos existiendo, porque el problema es nuestra generación que ya no les interesa de hacer nada, no les interesa aprender de lo que nosotros hacemos, esa es la preocupación, si yo fallezco muere conmigo todo esto, yo produzco las chompas, entonces esa es la preocupación, yo pienso que el gobierno deberían ser empáticos para capacitar a los jóvenes, llamar y preparar a la generación, porque a veces ellos se han apartado mucho de las cosas, ven otras cosas, yo no digo que vean o no vean, pero también debemos mantener nuestra cultura, nuestra cultura viva, por ejemplo estas cosas nomas ya no hacen, nadie hace, poco a poco esto va desapareciendo, los tejidos que hace acá la señora ya no hace nadie más, la juventud de ahora no sabe, hasta yo misma ,antes sabia mi madre pero yo no, no sé, entonces se desaparece, se pierde. (L.L.H. 57 años)*
- *Tenemos padrón de socios como cualquier asociación, que está conformado por 37 mujeres y 7 varones así estamos, son más mujeres. En la Asociación solo uno por familia participa, quedamos pocos porque algunos socios se están retirando porque la venta ha bajado, por la competencia. Libro de bienes no tenemos, solo usamos un cuaderno simple, donde ahí anotamos las transferencias cuando hay cambio de junta directivas o las carpitas que tenemos, no tenemos tampoco muchas cosas solo las carpas. El libro de cuentas no tenemos, porque no hay dinero ni ingreso como para tener un libro de cuentas. Estatuto como*

asociación si tenemos, nuestra asociación está registrado como Red de Artesanos Productores del Cusco, ya estamos aproximadamente 10 años desde el 2013 está que se ha fundado. Nuestros reglamentos existen también, tenemos por ejemplo multas por tardanza que se paga, el costo es de 2 soles y por falta es 20 soles, nuestras reuniones son solamente cuando hay alguna feria o nos organizamos para solicitar espacios para realizar nuestras ferias así nomás o nuestro aniversario. El libro de actas tenemos también, ahí el secretario toma nota de todos los acuerdos que se lleva en las asambleas. (M.H.A. 60 años)

- *Tenemos un padrón de socios, somos 60 socios estamos inscritos en registros públicos y también tenemos nuestro registro artesanal RNA (Registro Nacional de Artesanos) somos 60, entre varones y mujeres. Tenemos también nuestro libro de bienes como parte de la Federación, pero como asociación misma no tenemos, en ese libro llevamos esa nuestra contabilidad así, es un libro exonerado de la SUNAT, no pagamos. Libro de cuentas, no tenemos, pero si contamos con estatutos de la Asociación y también de la Federación, tenemos normas que todo asociado debe cumplir, tenemos sanciones si algún socio no cumple con los acuerdos, multas y tardanzas. (S.Y.Q. 63 años)*
- *El padrón de socios tenemos, pero no sabría decirte el extracto, pero hay tanto varones y mujeres, pero mayormente son mujeres y hay pocos varones entre los socios están personas que ya son de tercera edad, también trabajan personas discapacitadas, madres solteras. Cualquier registro para bienes que compramos lo registramos en un cuaderno que es de actas. Igualmente, las cuentas y todo lo anotamos en un cuaderno, no tenemos libro de cuentas, porque no somos una empresa grande solo somos una asociación sin fines de lucro, por eso no tenemos esos libros. Tenemos estatutos que está inscrito en registros públicos, y en nuestro estatuto la asociación se llama Red de Artesanos Productores del Cusco, su nombre verdadero es Asociaciones de Artistas y Artesanos Productores del Cusco, nuestra asociación de fundo hace 20 años ya tiene, pero duramos 4 años para fundar la Asociación entonces estamos como 16 años así ya se ha constituido, pero es más de 20 años ya que vendemos solo que se formalizo hace 16 años, ahora vemos que durara por mucho más tiempo nuestra Asociación, porque es una asociación bien consolidada, no es una asociación que se puede desunir. En cuanto a los reglamentos son normas que los socios debemos cumplir, por las tardanzas pagamos multas eso se anota en el cuaderno de actas, nosotros nos reunimos en cuanto a asambleas ordinarias es una vez al mes, extraordinaria es cada que requerimos, y si alguien falta a las asambleas la multa es de 20 soles así se pactaba en la antigua junta,*

actualmente hay una nueva junta directiva entonces ellos recién van a proponer nuevo monto de tardanzas y faltas de las asambleas, porque el año pasado solo era 20 soles las faltas. Esos acuerdos que quedamos en las asambleas lo registramos en el libro de actas de eso se encarga el secretario. (L.Q.T. 51 años)

Estos testimonios proporcionan una visión detallada de la organización interna y los procedimientos administrativos de las asociaciones de artesanos.

Las asociaciones de artesanos mantienen una serie de documentos importantes para su funcionamiento, como libros de actas, padrón de socios, estatutos, y reglamentos. Estos registros son utilizados para mantener un seguimiento de las decisiones tomadas en las asambleas, la membresía de la asociación, bienes materiales y otras actividades administrativas.

Las asociaciones siguen procedimientos formales para su establecimiento y funcionamiento, como la aprobación de estatutos y reglamentos, la inscripción en registros públicos y la realización de asambleas regulares. Estos procedimientos están diseñados para garantizar la transparencia, la legalidad y la cohesión interna de la asociación. Las asociaciones establecen normas internas que deben cumplir sus miembros, como el pago de multas por tardanzas o faltas a las asambleas. Estas normas son importantes para mantener el orden y la disciplina dentro de la asociación, y las sanciones se utilizan como mecanismo de cumplimiento.

Se destaca la importancia de la participación activa de los miembros en las actividades de la asociación, así como la preocupación por la continuidad y el cambio generacional. Algunas asociaciones enfrentan el desafío de involucrar a los jóvenes y asegurar la transmisión de conocimientos y habilidades artesanales a las futuras generaciones.

Estos testimonios muestran cómo las asociaciones de artesanos en el Cusco operan dentro de un marco organizativo y administrativo definido, con énfasis en la documentación, los procedimientos formales y las normas internas para garantizar su funcionamiento efectivo y su continuidad a lo largo del tiempo y de esa manera alcanzar resultados extraordinarios como asociación.

3.1.4. Cumplimiento y acuerdos de la Junta Directiva

Una junta directiva de una organización debe cumplir una serie de acuerdos y responsabilidades acordadas en una reunión, para garantizar el buen funcionamiento y el cumplimiento de los objetivos de la asociación que representan, es decir debe actuar en interés de la asociación u organización cumpliendo con los estándares éticos y de integridad, implica tomar decisiones transparentes y éticos evitando conflictos ya que tiene la responsabilidad de garantizar que la asociación cumpla con todos los acuerdos tomados en las reuniones establecidas, así mismo supervisar la gestión financiera de la asociación, tener un papel representación de la asociación ante instituciones públicas, defendiendo los intereses y garantizar al éxito y la sostenibilidad de la asociación.

El cumplimiento de los acuerdos por parte de la junta directiva es esencial para la integridad, estabilidad y éxito de una asociación porque genera la confianza y compromiso de los miembros, promueve una gestión transparente y responsable, y facilita el logro de los objetivos y metas de la organización. Frente a eso los artesanos manifiestan a continuación:

- *Soy sincera en que 100% no que de algún modo le diría un 70% si cumple, por ejemplo, en qué cosas no cumple, en que no estamos llegando tarde observaciones no cumplen dicen una hora y llegamos tarde la mayoría también, ellos como junta directiva dicen que van a ir a la hora más que todo la hora llegan tarde a cualquier reunión claro, esos son los acuerdos que hacen, acuerdos las horas o de repente las cuotas, pero en toda organización hay buenos y malos no esa es la verdad. (M.P.S. 64 años)*
- *Las ferias solo sacamos un conjunto todito por igual sí por eso todos vamos de vestimenta de cholita que tuviera que ser pero asociación por asociación nunca hemos hecho la red en general la red en general pues ya cumple con sus acuerdos con lo que acuerdan cumple, pero la junta directiva cumple con lo que dice últimamente no se está fallando la presidenta el nuevo presidente como tiene otro trabajo entonces no sé cómo será, pero la presidenta del 2022 y 2023 ella es pues ahora ya está de salida ya va a salir este mes ella un poco mal para mí porque no cumple en algunas partes sí cumplía pero algunas veces no así como sacar feria casi ya no hacía ya no le interesa pues por eso estamos sacando más pues por eso se están yendo y nosotros acá estamos una sola vez a la semana un poco abandonados si estamos abandonados por la presidenta de verdad ahora también no ha venido porque no trabaja ha viajado creo ya no toma interés por nosotros. (J.F.R 55 años)*

- *Sí siempre en la mayoría de veces siempre tratamos de cumplir, pero alguna vez también algo se nos puede escapar si todos trabajamos organizadamente por ejemplo algunos acuerdos que hacemos digamos organizar una feria o llevar reuniones o también organizar para nuestro aniversario todos tenemos una función y todos cumplen con su función. (N.Q.T 40 años)*
- *Tratan de cumplir porque a veces hay puntos que no cumplen dentro de las autoridades a veces falta algunos requisitos por ahí es que no se cumplen algunas cosas (A.C.A. 70 años)*
- *Algunas no cumplen, por ejemplo, en la exhibición de los productos, empezando por la cabeza en este caso la presidenta, traen los productos de Juliaca, con qué derecho exige a sus socios que cumplen con su acuerdo en vender lo que produce, entonces tenemos problemas de la municipalidad, ahora de la vestimenta la municipalidad exige porque es cultura inca y la artesanía es de aquellos años todavía y no ahora. (N.F.C 63 años)*
- *Bueno digamos que no el 100% hay muchas veces que no cumplen por ejemplo en la puntualidad más que todo también en las ferias nosotros pedimos que queremos feria pero nada últimamente estos años no ha habido nada de ferias porque hace años sí hubo bastante ferias y vendíamos pero ahora ya nada con este último alcalde no nos da la oportunidad de obtener ferias o que nos dé permiso para exhibir nuestros trabajos en como en San Francisco en San Pedro no hay entonces la junta directiva no cumple con lo que nosotros pedimos con lo que hemos acordado a inicios y otras cosas sí cumplen por ejemplo con lo que es la vestimenta pero eso es obligado También muchas veces las personas no desean vestirse y se sienten obligados usando la vestimenta. (M.S.T 59 años)*
- *Si cumplen, porque ellos nos representan y tienen esa responsabilidad de hacer cumplir los acuerdos empezando por ellos mismos como dar el ejemplo. Si la Municipalidad realiza convocatorias ellos tienen que asistir como representantes de nuestra asociación, están en la obligación de asistir. (E.E.P.52 años)*
- *Que la masa si, si respetan, mayormente llevamos todo, todo se toma en masa en una asamblea, justamente ahora va ver una reunión para la feria nosotros tenemos una feria, vamos a salir por el día del artesano para plaza san francisco o tal vez san pedro, no sabemos, seguramente nos dirá ahora, pero para eso se llega a una reunión, se comunica a todos los socios y también tenemos que*

cumplir con los acuerdos que se toman en la asamblea y ver de qué manera nos organizamos. (L.L.H. 57 años)

- *Si, se cumplen, casi no hay sanciones porque las juntas directivas son pasajeros están en un determinado tiempo noma, algunos también ya no quieren apoyar y se retiran, porque si fuéramos una asociación legalmente reconocida, habría por lo menos un terreno propio de la asociación donde nos juntemos, son pasajeros noma porque están solo un rato. (M.H.A. 60 años)*
- *Sí, hay sanciones, pero no para la junta Directiva, solo para los socios, pero si sancionan cuando no cumplen lo que ellos prometen, eso está en el estatuto, pero hasta el momento no se ha dado, en los socios si ya hubo sanciones, se les castiga para que no salgan a vender algunos días o multas también pagan. En nuestras asambleas tomamos acuerdos de cómo estamos actualmente o en qué situación nos encontramos, que cosas nos falta, como debemos sacar las ferias, porque actualmente aquí las ferias solo sacamos los sábados y eso no cubre para el gasto del hogar de la familia, entonces tomamos acuerdos para sacar la feria 7 a 8 días solicitando de la Municipalidad que se realiza mediante un pago, no es gratis tampoco y por día pagamos 30 soles, 29.50 soles por persona. (S.Y.Q. 63 años)*
- *La junta directiva cumple con sus funciones o los acuerdos que tomamos, por ejemplo, acordamos para poner una cuotita y los socios tenemos que cumplir y con respecto a la junta directiva solo hace cumplir eso, ellos mismos como directivos aportan su pago para las actividades, todos los socios acordamos que hacer y qué no hacer, la junta solo hace cumplir lo que acuerda la masa. Las sanciones por incumplimiento solo son económicamente y es cuando no cumple con la asistencia a las asambleas, tardanzas, solamente eso no hay sanción de otro tipo. (L.Q.T. 51 años)*

Estos datos cualitativos proporcionan una visión interesante desde la perspectiva antropológica sobre el funcionamiento y la dinámica interna de una asociación o comunidad. Aquí hay algunos puntos clave que pueden analizarse desde esta perspectiva se observa una preocupación recurrente por el cumplimiento de acuerdos y normas dentro de la asociación. Los participantes expresan opiniones variadas sobre si estos acuerdos se cumplen o no, destacando la importancia de la puntualidad, la organización de ferias y otros eventos, así como el respeto a las normativas municipales y culturales.

Se menciona el papel de la junta directiva en hacer cumplir los acuerdos y normas, algunos participantes sugieren que la junta directiva cumple con sus funciones y actúa como un mediador entre los socios y las autoridades externas, mientras que otros expresan preocupaciones sobre su eficacia y compromiso.

Se resalta la importancia de la participación activa de los miembros en la toma de decisiones y la representación de la asociación ante instituciones externas, como la municipalidad. Esto refleja la importancia de la legitimidad y la voz de la comunidad en la defensa de sus intereses.

Aunque se mencionan sanciones para los socios que no cumplen con ciertas normas, como la asistencia a las asambleas, las tardanzas o el incumplimiento de acuerdos, no se observa un consenso claro sobre la efectividad o la aplicación consistente de estas sanciones. Esto sugiere la complejidad de mantener el orden y la cohesión social dentro de la asociación.

Algunos participantes señalan cambios en la dinámica de la asociación, como la rotación de la junta directiva o la falta de oportunidades para eventos como ferias. Estos cambios pueden generar tensiones y desafíos para la cohesión y la continuidad de la comunidad, si no se abordan las necesidades y expectativas de los miembros.

Los testimonios ofrecen una visión multifacética de las dinámicas sociales, las relaciones de poder y los procesos de toma de decisiones dentro de la asociación, destacando la importancia de considerar el contexto cultural y social en el análisis antropológico.

3.1.5. Capacitaciones recibidas por las instituciones hacia la organización REAPROC

Las capacitaciones para los artesanos ofrecen una serie de beneficios tanto para las personas que se dedican a esta actividad como para las instituciones que las promueven. Muchas técnicas artesanales están en riesgo de desaparecer debido a la falta de transmisión intergeneracional. Las capacitaciones ayudan a preservar estas tradiciones al enseñar las técnicas y conocimientos a nuevas generaciones. Así mismo las habilidades artesanales pueden convertirse en una fuente de ingresos para las asociaciones locales. Al capacitar a artesanos, se les proporciona la oportunidad de mejorar sus habilidades y aumentar la calidad y el valor de sus productos, lo que puede conducir a mejores oportunidades económicas, a través de capacitaciones también contribuye a la difusión y valoración de la cultura local y nacional. Esto puede fortalecer y promover el turismo cultural, permitiendo a los artesanos a nuevas tendencias y mercados, las

capacitaciones en artesanía son fundamentales para preservar tradiciones culturales, impulsar el desarrollo económico, promover la identidad cultural, fomentar la innovación y mejorar la calidad y competitividad de los productos artesanales. Los artesanos expresan a continuación:

- *Sí, por ejemplo, GERCETUR nos capacita, ahora nos capacita la municipalidad, ahora de repente caja cusco son varias instituciones que nos capacitan siempre, en cómo atender al cliente como siempre pues la municipalidad nos organiza y nos capacita más que todo para para atender al cliente y la verdad me gustaría que nos capacite sobre el inglés para poder hablar solo en tema de ventas queremos, al menos mi persona quiere aprender eso. (M.P.S. 64 años)*
- *Antes recibimos capacitaciones en el Municipio anteriores veces sí pero este año no hemos ido creó este año pasado 2023, también no hemos sido ni una vez solo el Municipio nomás nos daba capacitaciones y todo ahí de los que querían van los que no querían no iba de ir vamos algunos a tejer se llevan ni toman interés creo y nada aprendemos. (J.F.R. 55 años)*
- *Sí por ejemplo nos capacita la Municipalidad la inferencia del desarrollo económico siempre nos capacita en marketing en hacer empresa y todo eso por el momento solo la municipalidad nos apoya en capacitarnos, nos gustaría de repente a mi persona que es para que somos artesanos nos gustaría que nos capacite en ventas también el inglés que es básico para nosotros que como vivimos en un lugar turístico que cusco es turístico entonces necesitamos hablar el inglés y la mayoría pues no estamos instruidos entendemos poco pero no dominamos el inglés. (N.Q.T. 40 años)*
- *Anteriormente había por parte de la municipalidad, pero ahora últimamente casi no, no sé porque últimamente no hay debe ser por la Municipalidad, después de la pandemia no hubo casi capacitaciones. (A.C.A. 70 años)*
- *Anteriormente nos daba capacitaciones nos daba capacitaciones, anteriores alcaldes nos daba capacitaciones, ahora de Pantoja nada solo nos dio en la forma de vestir y los paraguas que todo tenemos que estar uniformes. (N.F.C. 63 años)*
- *Y recibimos capacitaciones, pero muy poco más que todo es de los municipales y lo que queremos más que todo es como vender nuestros productos internacionalmente como vender nuestros*

productos a otros países eso es lo que nosotros preferimos más nos enseñan, cómo hacer las ventas cómo tratar a la persona ya sabemos eso ya y acá nada nos dan capacitaciones sobre ese tema de nuevo nos repiten lo mismo tema cada año. (M.S.T. 59 años)

- *Antes recibíamos esas capacitaciones por parte de la Municipalidad, ahora es poco, al año una o dos veces noma nos capacitan, la asistencia de los socios es obligatorio, eso también se toma acuerdos en la asamblea. En esas capacitaciones nos enseñan formas de teñido para la lana, tejidos. (E.E.P.52 años)*
- *No, solamente los integrantes, recibimos en general siempre la Municipalidad nos llama a una capacitación casi constante, nos capacitan de la SUNAT, nos capacitan de los funcionamientos, la presentación como se debe presentarse al público o a los visitantes, al cliente y la atención, nos capacitan, ahora que ha aparecido bastante esta tecnología el celular, y necesitamos todo esto, para nosotros es difícil de manejar, yo por ejemplo casi no entiendo, porque todo el pago, toda la transferencia todo es a máquina, bueno yape todavía puede ser, pero hay otros extranjeros que casi no tienen yape y nosotros no sabemos usar las maquinitas para vender, mayormente en tarjeta, ya no en efectivo, eso nos faltaría un poco de capacitación, porque eso también apareció recién, nos falta eso y parte que la gente ahorita necesitan una capacitación, claro a algunos no les interesa pero cada uno ve eso, pero yo pediría a las instituciones que son: privadas ,nacionales que debe cuidar a su gente , nosotros somos su gente porque ellos viven de nosotros porque centro artesanal siempre dice allá hay una feria que son nuestros productores y así. En esta parte sería bueno, la RED de compra y venta que son ahora mediante tarjetas no, mediante la red entonces eso nos faltaría, eso pediríamos no, como artesanos, pero estamos pidiendo, está yendo nuestra junta que hagan un pedido a una Municipalidad, al gobierno regional, bueno en varias instituciones que ellos conocen, son profesionales que nos pueden ayudar que nos pueden capacitar, por ejemplo varias veces yo eh pedido a la municipalidad que nos capacite, pero solo en zona bancaria, zona de exportación a veces digo no, debería preparar su gente, luego ya explotar ya el negocio , muchos de acá somos productores y nosotros no podemos salir, por mucho que puede hacer gobierno regional es cernir no, realmente quienes son productores, quienes hacen realmente y ver el trabajo, que califiquen el trabajo, el acabado todo entonces cernir esa gente, unos 10 personas, esas personas pienso que debería ser valorados, por qué?... porque tiene buenos trabajos y no se ve y no se siente y no lo valoran y yo pienso que debe cernir, debe por ejemplo de repente capacitar más en lo que le está fallando, por qué?... para la misma institución para este mismo cusco es bueno, por ejemplo, tú presentas a la municipalidad y dices, yo conozco a los*

productores reales, yo quiero a esa gente para una exposición que vengan de algún sitio, personajes importantes que nos visiten, yo pienso que se llevarían una buena imagen, que sepan que hay gente que tiene mano, que tiene talento, tiene capacidad, eso nos falta, estamos en ese aspecto totalmente abandonados, no hay quien se preocupe por nosotros. Ahora nuestra junta directiva no es tanto no, es activo, pero no es tanto, o sea tu tocas las puertas a veces no eres escuchado, nosotros por ejemplo queremos salir a la feria nomas, no vas ir solo un día a tocar la puerta, demoras un mes tocando cada día las puertas para que nos dé dos días, tres días de feria, eso es, pero bueno ahora, todo es corrupto todo, cuanto tienes, te doy tantos días, es así entonces, deberían de ver la situación, todas esas cosas. (L.L.H. 57 años)

- *No recibimos ninguna capacitación, de ninguna institución, los productos elaborados lo aprendí por mi esposa. (M.H.A. 60 años)*
- *En esta asociación hemos recibido capacitación de vez en cuando, pero hace muchos años atrás yo si recibí personalmente capacitaciones de parte del Municipio, pero fue en Chinchero, ahora ya no hay estas capacitaciones, aquellos años recibíamos, por eso aprendimos a combinar colores, teñir con las hierbas, y esa capacitación me ayudo bastante para poder capacitar yo también en otros lugares a otras personas, había capacitaciones incluso había un Antropólogo un tal Hugo, que ha sacado un libro sobre este tema, como se tiñe, con que planta, flores, que colores, todo eso. (S.Y.Q. 63 años)*
- *Si recibimos capacitaciones por parte de la Municipalidad solo él nos apoya ahorita. Las capacitaciones nos dan en temas de reactivación de economía, como podemos estar para defensa civil, como podemos estar extendidos para que no pase accidentes. De eso nos capacita, eso nos ayuda a la asociación para prevenir cualquier accidente, nos sirve bastante. Pero en temas de artesanía no hay capacitaciones. Solo nos capacitan la manera en cómo nosotros podemos exportar al extranjero. (L.Q.T. 51 años)*

Se observa una variedad de programas de capacitación ofrecidos por instituciones como GERCETUR, la municipalidad y otras entidades. Estos programas abarcan temas diversos, desde habilidades empresariales hasta técnicas de ventas y atención al cliente.

Los participantes expresan un interés en recibir capacitación en áreas específicas que consideran relevantes para su actividad, como el dominio del inglés para mejorar las ventas en un

entorno turístico. También hay un deseo de mayor diversidad en los temas de capacitación y una percepción de repetición en los contenidos ofrecidos.

Se señala un cambio en la frecuencia y la disponibilidad de programas de capacitación a lo largo del tiempo. Algunos participantes mencionan una disminución en la cantidad de capacitaciones ofrecidas, atribuible a factores como la pandemia o cambios en la administración municipal.

Algunos participantes expresan una sensación de abandono por parte de las instituciones responsables de ofrecer capacitación. Hay críticas hacia la falta de atención a las necesidades específicas de los artesanos, así como una percepción de corrupción y favoritismo en la distribución de oportunidades.

Se destaca la importancia de las capacitaciones anteriores en el desarrollo de habilidades y conocimientos entre los artesanos. La capacitación previa en técnicas de teñido, tejido y otros aspectos de la artesanía se percibe como beneficiosa y valiosa para la comunidad.

Así mismo muestran la importancia de la capacitación como herramienta para el desarrollo y el fortalecimiento de la comunidad artesanal, así como las tensiones y desafíos asociados con la disponibilidad y la calidad de los programas de capacitación ofrecidos por las instituciones pertinentes.

En ese entender, la existencia de una limitada articulación institucional de REAPROC que gestione capacitaciones por la Municipalidad Provincial del Cusco y GERCETUR han brindado formación, en temas de formalización y participación en ferias. Esta escasa intervención de otras entidades evidencia tanto el desconocimiento de REAPROC en el ámbito institucional como una falta de gestión proactiva por parte de su directiva.

La baja visibilidad de la asociación ante organismos públicos, ONGs y entidades educativas reduce sus oportunidades de acceder a programas de fortalecimiento técnico, comercial o de liderazgo. A ello se suma una directiva que cumple funciones básicas de representación, pero sin una estrategia clara para gestionar alianzas, presentar proyectos o impulsar capacitaciones integrales. Esta situación limita el desarrollo organizativo de REAPROC y perpetúa su débil posicionamiento dentro del sector artesanal. Por lo mencionado es necesario fomentar no solo

capacitaciones técnicas, sino también en gestión, liderazgo y articulación institucional, con miras a consolidar una asociación más autónoma, reconocida y sostenible.

3.1.6. Acuerdos para la participación en la Feria de Santurantikuy

Los acuerdos que son realizados en una asociación para la participación en ferias son de suma importancia ya que se establece acuerdos claros que ayuda a coordinar las actividades necesarias para participar en una feria, incluyendo la asignación de responsabilidades, la planificación del transporte de productos, la organización del espacio del stand, una asociación que participa en una feria puede presentar una imagen más sólida y coherente si todos los miembros están en sintonía. Los acuerdos pueden incluir pautas sobre la presentación de productos, presentación de traje en los artesanos y el mensaje que se quiere transmitir a los visitantes de la feria. Establecer acuerdos por adelantado puede ayudar a prevenir y resolver conflictos que puedan surgir durante la participación en la feria, los acuerdos en una asociación para la participación en ferias son fundamentales para garantizar una experiencia exitosa y beneficiosa para todos los integrantes involucrados. Ayudan a maximizar los recursos disponibles, a coordinar esfuerzos y a establecer una presencia sólida y coherente en las ferias que se realizan. Para su comprensión los artesanos indican lo siguiente:

- *Nosotros nos inscribimos, pues a la presidenta le decimos que nos inscriba porque también a veces la EMUFEC mismo nos invita, cómo somos una organización pagamos todo bien organizado ahí nos dice la señora la presidenta por ese medio nos inscribimos para Santurantikuy por grupo no más ya salimos. (M.P.S. 64 años)*
- *Solo lo que la presidenta anda diciendo que los que desean vayan a comprarse vayan a pagar al municipio los que desean es voluntario es de cada uno días antes nos informaba será una semana antes dos semanas antes y como yo no estaba tan interesada no he comprado sitio porque anterior los años sí había venta más que todo ahí este mes fue ahora más competencia para todos y ya no se vende ya no salgo por eso ya no salgo dos años tres años creo que no salgo antes sí salía porque sí había venta. (J.F.R. 55 años)*
- *Nosotros hacemos una reunión donde se les da a conocer las bases de Santurantikuy y por qué hay unas bases que hay que cumplir entonces de acuerdo a eso nosotros hacemos nuestro plan de trabajo para el santo ratón y tenemos que hacer trabajos alusivos a la Navidad de artesanía de*

esa manera podemos participar en el Santurantikuy son estrictos con exigirnos eso nosotros no podemos llevar nuestros productos que producimos digamos para día de la madre o para otras fechas tienen que ser alusivos a la navidad al nacimiento del niño Jesús y por ejemplo primero ellos entran a evaluación o digamos entramos a una evaluación llevan todo lo que desean que somos 60 en la REAPROC entonces de ahí escogen ellos pasan pues verifican si cumple o no cumple y si tenemos que ser productores tenemos que contar con el Registro Nacional de artesano que es el RNA, que es muy indispensable y aparte también tenemos que tener la asociación misma también tiene ese documento que se le RNA de la REAPROC claro solo así podemos participar no podemos participar si no contamos con todo ello (N.Q.T. 40 años)

- *Hay que solicitar a la EMUFEC a la empresa de festejos, entonces el programa pues como ordenar y por eso nos toca para inscribirnos y es voluntariado. (A.C.A. 70 años)*
- *Nos informa diciendo los que quieren se anotan, pero en mi caso yo aparte me compro porque para estar más cómoda, por el sitio, siempre en una organización hay peros y miramiento por eso lo hago. (N.F.C. 63 años).*
- *Los acuerdos que hacemos para participar normalmente hacemos asambleas la presidenta es la que nos informa qué fecha vamos a hacer cola para pagar a la EMUFEC para obtener el puesto de venta y eso es voluntariamente no todos participamos porque no nos dan un espacio enorme si no nos da un espacio pequeño un metro para exhibir y de para dentro 2 metros. (M.S.T. 59 años)*
- *Yo particularmente participo de vez en cuando, por ejemplo, en el año 2022 participe. Cada socio es libre de decidir si participa o no en la feria es voluntario. (E.E.P. 52 años)*
- *Aquí no, pero si vienen de la Municipalidad, hay viene un documento que te plantea pues, que tienes que hacer, por ejemplo, no, un acuerdo que decía nadie puede hacer bulla, no puedes pasar a tu vecino, no puedes pelear con tu vecino o sea son cosas acuerdos no, reglas que tienes que cumplir de salida, de mantenimiento. La participación es voluntaria, los que quieren y los que no quieren no. (L.L.H. 57 años)*
- *Claro que si primero, hacen una asamblea donde la junta directiva consulta si desean participar y se inscriben, si se inscriben 10 personas de las 10 personas nomas son anotados sus nombres, solo de los productores que desean y no hay limites pueden participar si desean todos, porque por*

dos días la EMUFEC cobra 450, 350 soles entonces viendo ese monto algunos no quieren, no tienen mucho dinero y las ganancias es poco y eso es el motivo por el que no se inscriben. Los socios que van a participar acuerdan lo que deben exhibir sus productos bien presentados y productos que no deben llevar o sea lo que no les corresponde. (M.H.A. 60 años)

- *-Eso cada quien decide si participa o no, cada uno tiene que presentar a la Municipalidad su solicitud, es voluntario, porque piden RNA, que cosa es lo que trabajas como artesana, y esa solicitud se debe llevar un mes antes. (S.Y.Q. 63 años)*
- *Solamente llevar sus productos elaborados por uno mismo, lo que uno mismo produce, está prohibido llevar otros productos que no lo realizas tú mismo, lo que uno mismo produce eso mismo debe vender, porque aquí en la asociación todos somos productores, por eso nuestra asociación se llama Asociación de Productores. (L.Q.T. 51 años)*

Se observa que el proceso de inscripción y participación para la feria como el Santurantikuy implica una combinación de iniciativas individuales y acciones coordinadas a nivel de la organización. Los participantes pueden inscribirse de manera voluntaria, pero también pueden recibir información y apoyo por parte de la presidenta u otras autoridades de la asociación.

Existen normas y requisitos estrictos que los participantes deben cumplir para poder participar en ferias como el Santurantikuy. Estos requisitos incluyen la presentación de productos alusivos a la Navidad o al nacimiento de Jesús, así como la necesidad de contar con registros y documentos específicos, como el Registro Nacional de Artesano (RNA). La comunidad debe ajustarse a estas normas para garantizar su participación en la feria.

Aunque la participación en ferias como el Santurantikuy se presenta como voluntaria, se observa una variedad de motivaciones y decisiones individuales entre los miembros de la comunidad. Algunos participan de forma activa, mientras que otros eligen no participar debido a diversos factores, como limitaciones económicas o personales.

La participación en ferias como el Santurantikuy requiere una comunicación y coordinación interna dentro de la asociación. Se mencionan reuniones y asambleas donde se discuten los detalles y se toman decisiones sobre la participación, lo que refleja la importancia de la organización interna para el funcionamiento efectivo de la asociación. Además de los requisitos

formales de participación, también se destacan normas sociales y éticas que los participantes deben seguir, como el respeto a los vecinos que comercializan y la prohibición de generar disturbios. Estas normas reflejan valores compartidos y expectativas sobre el comportamiento apropiado durante las ferias.

En conjunto, revelan la complejidad de la participación comunitaria en eventos culturales y la interacción entre normas formales e informales, autonomía individual y procesos organizativos en la vida cotidiana de la comunidad artesanal.

3.1.7. Organización de los artesanos para la participación en la feria del Santurantikuy

La organización de una asociación para participar en una feria implica una serie de pasos y procesos coordinados entre los integrantes de la asociación.

Los miembros de la asociación se reúnen para discutir la posibilidad de participar en una feria específica, se analizan los costos involucrados, miembros que quieran participar de manera voluntaria, una vez que se decida a participar en una feria se designa acuerdos y responsabilidades para los diferentes miembros de la asociación.

Se discute cómo se financiará esta participación, ya sea a través de cuotas de los miembros y actividades previas a la feria, coordinaciones que se debe cumplir en el proceso de la feria.

La organización adecuada de una asociación para la participación en una feria es esencial para asegurar que se logren los objetivos establecidos y que se maximicen los beneficios de la participación. Asegura una presentación profesional, una gestión eficiente de los recursos, una estrategia de marketing efectiva y una evaluación precisa de los resultados, todo lo cual contribuye al éxito y crecimiento de la asociación y sus miembros. Sobre lo indicado se conoce la opinión de los artesanos:

- *Llevamos los mejores trabajos para exponer para la feria, generalmente para trasladar trabajos, mis hijos me apoyan también mi esposo y bueno eso sería el traslado, la mercadería, yo lo hago el producto, y yo tengo todo el año para hacer el producto. (M.P.S. 64 años)*
- *Mediante una sucesión nos llama a una asamblea digamos nos dice vamos a hacer asamblea ahí acordamos con lo que las personas que desean salgan, los que desean no es esto pues obligatorio (J.F.R. 55 años)*

- *Llevar los requisitos que piden la EMUFEC ellos tienen que participar voluntariamente para el Santurantikuy (N.Q.T. 40 años)*
- *Bueno... no se da para todos no alcanza para todos entonces mayormente van los que desean ir y los que a veces también quieren pagar porque es mucho dinero. (A.C.A. 70 años)*
- *Lo que yo sé de aquellos años son las ventas de nacimiento y ahora están participando la artesanía y si voy tengo que llevar todos los materiales. (N.F.C. 63 años)*
- *Para poder participar nosotros tenemos que ser productores eso nos pide la EMUFEC, también la presidenta nos dice la participación es voluntaria y nos informa al monto, cuánto se debe pagar nos dice tales fechas las asociaciones se acercarán para pagar que debemos llevar nuestros requisitos por ejemplo como nuestro DNI, nuestro certificado de los que hemos participado en las ferias, fotos de lo que somos productores entonces ellas nos informan la junta directiva y la presidenta pues va a buscar espacio para nosotros o pide un lugar para nuestra asociación y según eso si nos aprueba o no. (M.S.T. 59 años).*
- *Primero para participar el Municipio llama a una reunión, solo a los que participaran, ahí nos capacitan nos informan que productos se deben llevar y que productos no también, que debemos tener para la exhibición de nuestros productos o con que cosas debemos tener cuidado si sucedería cualquier cosa. (E.E.P.52 años)*
- *Bueno primeramente nuestra directiva nos pide documentos, los requisitos que nos pide la municipalidad , entonces adjuntamos los documentos para la feria y entregamos a la presidenta, la presidenta centraliza a la municipalidad o al EMUFEC, el quien pide el documento y entonces ellos piden la cantidad de los socios que somos y puede ser también compra de los stands en grupo pero mayormente a veces la Municipalidad te da uno pequeño y ahora pues ridículamente nos ha vendido un metro veinte y nuestras cosas no se puede exhibir, entonces preferible nosotros, claro como asociación entregamos nuestro documento, somos 30 y algo, ya somos 40 socios pero muchas personas que prefieren, quieren comprar aparte, independientemente, claro figuran sus nombres como asociación pero independientemente nos compramos, porque hay otros que quieren un pedacito nomas el espacio, no tienen mucha mercadería, por ejemplo esa platería que vez, es pequeño no, no vas necesitar mucho, en cambio yo sí, yo necesito grandecito para extender para que se vea mi mercadería porque a veces chiquitito no lo puedes exhibir, entonces de acuerdo al*

tamaño del stand que quieren no, compran, para eso tenemos una junta directiva que nos representa, igualmente como ya está centralizado nuestros nombres, esa es la cantidad de los socios, nosotros tenemos un día de pago, todos vamos a pagar, cada uno, cada uno se responsabiliza del pago del Santurantikuy, en hay pues nos dan fotocheck para que podamos ingresar y conocer nuestro stand y prepararnos pue para eso. (L.L.H. 57 años)

- *Como es voluntario quien desea sale y tiene que cumplir con los requisitos también, después cada uno ya se organiza sus productos para llevar no lo hacen colectivamente. Ellos ya se preparan ya a su cuenta, lo productos que van a llevar, en la asamblea es lo que ya toman acuerdos, ahí preguntan quienes quieren participar y quiénes no... y son pocos de la asociación que participan por falta de economía. (M.H.A. 60 años)*
- *Como es voluntario, cada uno ya se organiza como debe prepararse para que participe, yo días antes tengo que alistar mis productos que voy a vender, ver primero el estado del puesto que pague, ver como se encuentra las carpas si están en buen estado o no para que la lluvia no me afecte, ver desde cuándo y a qué hora puedo estar instalando mis cosas. (S.Y.Q.63 años)*
- *Nosotros como asociación vamos, nos reunimos y vamos a visitar a la EMUFEC para que nos den un espacio en plaza de armas como asociación y de ahí nuestros socios escogen su espacio, por eso la reunión es obligatorio para todos aquellos que quieran participar. (L.Q.T. 51 años)*

Se destaca la colaboración familiar en la producción y preparación de los productos para la feria. Los miembros de la comunidad artesanal reciben apoyo de sus familias en el proceso de traslado, preparación y exhibición de la mercadería. Además, se evidencia una organización comunitaria en la que se realizan asambleas para tomar decisiones relacionadas con la participación en eventos, aunque la asistencia y participación en la feria son voluntarias.

La participación en las ferias está sujeta a requisitos y procedimientos establecidos por instituciones como la EMUFEC y la municipalidad. Estos requisitos incluyen la presentación de documentos, el pago de tarifas y la obtención de autorizaciones para exhibir los productos. La comunidad debe cumplir con estas regulaciones para poder participar en la feria.

Se menciona la preocupación por los costos económicos asociados con la participación en eventos, como el alquiler de stands (puestos) y la adquisición de materiales. Algunos miembros de la comunidad pueden enfrentar dificultades económicas para participar en las ferias, lo que puede limitar su capacidad de participación. Existe una preocupación por la distribución equitativa de los espacios y recursos en la feria. Algunos miembros de la comunidad sienten que no reciben suficiente espacio para exhibir sus productos y que las decisiones institucionales pueden no beneficiar a todos por igual.

Aunque la participación en la feria es voluntaria, cada miembro de la comunidad es responsable de preparar y organizar sus productos de forma individual. Esto resalta la autonomía de los artesanos en la preparación para la feria, así como los desafíos logísticos que enfrentan para garantizar una participación exitosa.

3.1.8. Requisitos que exige la EMUFEC para la feria de Santurantikuy

Los requisitos que exige una institución para la participación en un evento o feria son importantes porque garantiza la calidad y la seguridad de dichos eventos, de los participantes y productos, esto asegura también que los participantes en la feria reciban una experiencia satisfactoria, segura y que se cumpla ciertos estándares establecidos, a su vez los organizadores pueden asegurar de que las ferias ofrezcan una amplia gama de productos o servicios de calidad lo que atrae a una mayor visita turística y satisfacción al público. Los requisitos ayudan a evitar problemas legales durante y después del evento.

Así mismo facilitan la planificación y la logística tanto para los organizadores como para los participantes y al cumplir con los requisitos establecidos, los participantes contribuyen a mejorar la experiencia del público asistente a la feria. Los requisitos que exige una institución para la participación en un evento son importantes porque ayudan a garantizar la calidad, la seguridad, la diversidad y el cumplimiento legal del evento. Además, facilitan la planificación mejorando la experiencia de los participantes y protegen la reputación del evento a largo plazo.

Al respecto los artesanos opinan:

- *Nos pide certificado de pertenecer a la GERCETUR, certificado del Ministerio de Cultura y también el antecedente que siempre ha salido a exponer y documentos personales. (M.P.S. 64 años).*

- *Ser productor creo, después tener RNA y después nos daban photoshop eso teníamos que llevar en la feria de Santurantikuy, los recibos que teníamos antes lo que hemos comprado sitio yo guardaba cada recibo lo que pagaba, sí saben si eres productor o no eres productor sí pero ahora ni junto ya eso. (J.F.R. 55 años)*
- *Es que seas... que cuentes con el RNA y también te piden unas fotos de tu taller trabajando y también otras fotos de tu trabajo que vas a expender en una feria ya eso es para la feria te pide eso. (N.Q.T. 40 años)*
- *Solicita la lista de los participantes nada más y luego los pagos de derecho por el Santurantikuy y claro ya tenemos nuestro RNA porque la asociación pertenece a eso se supone que la EMUFEC nos acepta fácilmente. (A.C.A. 70 años)*
- *Nos exige cuantos años y antigüedad estamos participando, después si somos artesanos, pero falsos requisitos piden porque participan algunos que no son artesanos y que pasa, los artesanos que son realmente productores no han tenido la oportunidad para participar y se ha dado la gracias a la EMUFEC para dar a los comerciantes revendedores. (N.F.C. 63 años)*
- *Requisitos que exige la EMUFEC es pues la RNA, ser productor no ser un comerciante o revendedor, tener certificados de lo que has participado en las ferias, tener certificados de que eres un productor nos pide también donde trabajamos, que producimos, fotos de lo que nosotros trabajamos nuestras maquinarias o cómo producimos nuestros materiales, fotos de nuestros productos y los recibos que hemos participado antes en la feria de Santurantikuy, muchas veces entran los revendedores y no hay espacio para nosotros también o escogen aquellos revendedores escogen espacios mejores y nosotros los que somos productores no tenemos espacio sino espacios los que no desean. (M.S.T. 59 años)*
- *Que se comercialice lo que uno mismo produce, se presenta una solicitud de cuáles son los trabajos que realiza uno mismo, lo más importante que nos pide es la presentación del documento de RNA donde aparezca que estas registrado ahí, porque es el requisito principal es lo primero que nos pide la EMUFEC y ese es el documento de RNA que lo tenemos todos los socios. Nadie puede decir que no tiene porque como parte de una asociación todos cuentan con ese documento.*

Nuestro DNI, lo que es el RNA de los artesanos, eso es un requisito obligatorio, que sepas que eres artesano no, nos pide más que nada folder del trabajo, taller, todo, donde hacemos, como hacemos, que cosas hacemos, con que material hacemos todo eso. (E.E.P.52 años)

- *Todos tienen que cumplir con ese requisito, si quieres participar, por ejemplo nosotros tenemos cada uno nuestro rubro no, mi rubro es textilera a punto máquina, el joven es pedrería, bisutería, tenemos rubros no, a veces ahora tú ves no, de repente tu mezclas están así ahora porque no hay mucha venta, si yo no vendo chompas traigo monederitos de repente vendo eso no, es lo que está pasando ahora, nosotros ahora con rubro debemos trabajar, no debería pasar, como no hay venta para cosas grandes ahorita, yo por ejemplo diría no, no vendo todos los sábados, voy con las chompas, entonces que hago, a un costado lo pongo las chompas y las pequeñas cosas lo meto ahí, llaveros, puede ser cualquier cosa, magnetos, pulseras, monederos, que se yo, algo que me salve el día, entonces eso es lo que está pasando ahora, pero si cuando nosotros vamos por ejemplo a una exposición, todo sale con su rubro, por ejemplo la señora es especialista en bolsitas de aguayo, ella no tiene otra cosa, todo es aguayo, pero hay personas que si cumplen el señor de allá puras piedras, no tiene otra cosa más que piedras, viendo te vas a darte cuenta quien es productor, tienen sus cositas de textilera, de bisutería, peletería, platería, todo eso, especialidad en algo, como persona, tienes tu propia ética entonces tienes que también respetar, no es hacer como decir, yo voy a la feria y llevo todo no, no es así, tienes que tener personalidad, no puedes porque no te permiten, el estatuto dice que no te permite, tienes que respetar eso, está bien que no hay venta, estamos pasando esa situación difícil, pero lamentablemente las leyes o las reglas que se ha hecho para respetar. (L.L.H. 57 años)*
- *El documento de RNA, una foto del taller donde hacen los trabajos y DNI. Solamente esos 3 requisitos. (M.H.A. 60 años)*
- *El RNA, la artesanía que se elabora, el croquis de la vivienda donde vive, foto del taller, productos que se trabaja, DNI, igualmente, para participar en Manos Andinas, en esa organización nos pide que cargos tenemos, si participamos en alguna feria o si se participó en algún otro lugar, si contamos con un diploma, un certificado de esa participación, por ejemplo, yo participo siempre en la Organización de Manos Andinas, que es organizado también por la EMUFEC. No todos los socios llegan a participar creo, el año pasado para la EMUFEC, dos personas nomas de la Red hemos participado, otros no tienen los requisitos completos y no logran ingresar. (S.Y.Q.63 años)*

- *Nos pide RNA, DNI, también el croquis de nuestro taller de trabajo. (L.Q.T. 51 años)*

Los requisitos que se solicitan a los artesanos para participar en ferias, como el certificado de pertenencia a la GERCETUR, certificados del Ministerio de Cultura, RNA, entre otros. Estos requisitos actúan como barreras de ingreso que pueden excluir a algunos artesanos, en especial a aquellos que no tienen los recursos o conexiones para obtener los certificados necesarios. Se muestran una preocupación por la autenticidad de los productos y la identidad como artesanos genuinos. Se destaca la importancia de contar con la RNA, así como evidencia visual del taller (fotografías) y los productos elaborados a mano. Esto refleja una búsqueda de legitimidad y diferenciación frente a comerciantes y revendedores.

Los artesanos que son productores a menudo no tienen la oportunidad de participar en ferias debido a la presencia de comerciantes y revendedores. Esto genera tensiones y resentimientos, ya que se sienten excluidos de espacios que consideran que les corresponden por derecho. Ante las dificultades para vender sus productos, algunos artesanos recurren a estrategias de adaptación, como diversificar su oferta o colaborar con otras organizaciones. Esta adaptación es vista como una necesidad para enfrentar las cambiantes condiciones del mercado, aunque también puede generar tensiones en torno a la identidad y la ética profesional.

3.1.9. Organización para la feria del Santurantikuy

La organización es fundamental para la participación exitosa en una feria, la organización previa permite establecer objetivos claros para la participación en la feria, identificar los recursos necesarios y elaborar un plan detallado para alcanzar esos objetivos.

Una organización eficiente garantiza que los recursos disponibles se utilicen de manera óptima. Esto implica la asignación adecuada de presupuesto para diferentes aspectos como el alquiler del espacio del stand, el transporte de productos, entre otros. Una feria bien organizada proporciona una experiencia positiva para los visitantes locales, nacionales e internacionales, la organización no solo es importante durante la fase de planificación y ejecución, sino también después del evento, ya que permite recopilar datos y retroalimentación para evaluar el desempeño, identificar mejoras y aplicar lecciones aprendidas en futuras participaciones en ferias.

Por tanto, la organización es esencial para garantizar una participación exitosa en una feria. Contribuye a maximizar recursos, coordinar actividades, proyectar una imagen profesional, optimizar la experiencia del cliente y facilitar la evaluación y mejora continua del proceso.

Para su entendimiento se aprecia la opinión de los artesanos:

- *Primero, pagamos voluntariamente, hacemos cola, como la presidenta nos avisa llevamos el pago, seleccionamos el sitio y participamos en la feria (M.P.S. 64 años)*
- *Como le dije es pues llevando una asamblea y la presidenta nos dice inscribanse voluntarios los que desean. (J.F.R. 55 años)*
- *Nosotros nos organizamos salimos todos a la feria compran sus sitios de ahí tenemos que nosotros para diferenciarnos de los demás artesanos también llevamos nuestros trajes que nos identifica como la feria de Santurantikuy que es de nuestro traje son de balilla igual los varones también y todo eso que tenemos que cumplir todos. (N.Q.T. 40 años)*
- *La presidenta tiene que ir en representación de nosotros y así nos dan el sitio. (A.C.A. 70 años)*
- *Como te dije la presidenta da una lista para participar voluntariamente. (N.F.C. 63 años)*
- *La junta directiva va un mes antes que se realice la feria del Santurantikuy donde el municipio donde está la EMUFEC para preguntarles a los organizadores sobre los sitios y cuando venderán los puestos para las asociaciones y luego nos informan a nosotros que día tenemos que hacer cola para obtener el lugar en la feria con los requisitos que nos exige y es voluntario, entonces nosotros nos organizamos si vamos a participar para luego llevar nuestros productos y trabajar más materiales para poder vender ese día que se va realizar. (M.S.T. 59 años)*
- *Mayormente es la junta directiva quien presenta un documento bajo nuestra petición de los socios que queremos participar, si somos 10 de los 10 socios lleva y ya cada uno se organiza los productos que va vender en la feria de Santurantikuy. (E.E.P. 52 años)*
- *Convocan, primeramente dan aviso, por ejemplo sino como nos enteraríamos que va ver Santurantikuy, entonces ellos de la EMUFEC, la municipalidad de los dos hacen una reunión y luego lanzan mediante la RED una convocatoria, es decir de tal fecha a tal fecha va ver la feria de Santurantikuy, entonces como ya tenemos conocimiento, invitan a las asociaciones, se invitan a*

personas naturales, que quiera participar ,entonces me presento no, pero con todos los requisitos que piden, ellos tienen un requisito, tú lo adjuntas los requisitos y tienes que llevar tu folder , esperas unos 2 o 3 días y sale el resultado, si señora usted estas apto de participar, si realmente si eres artesano puedes participar una vez que eso sale, nosotros buscamos el lugar, donde queremos estar o cuanto es el costo del stand, porque hay 500, 400, 350 hay 280, hay 150, hay 100 soles, de acuerdo a tus posibilidades tú vas y te compras. La distribución de los puestos es... todo está marcado, porque ellos ya marcan el sitio no, tienen una numeración entonces lo único que tienes que hacer es ir, te muestran un mapa y te dicen haber señora acá está el mapa usted escoja el sitio, y usted escoge donde quieres estar y el precio. Esta 400 el más caro, las esquinas, los mejores lugarcitos visibles estaban 350 creo, yo he estado en menos nomas, yo he pagado 270, en verdad si en lugares muy muy angosto. (L.L.H. 57 años)

- *La EMUFEC manda las convocatorias un mes antes, también es lanzado por los medios radiales, entonces nuestra junta directiva nos llama a la asamblea para comunicarnos. (M.H.A. 60 años)*
- *Cada uno lo realiza, se prepara ya sabemos cada uno lo que debemos llevar los que participamos cada año. Cada año hay convocatorias que comunican por la Radio, por las emisoras, por el Whatsapp de la Municipalidad, entre nosotros también nos pasamos la voz. Para la distribución de los puestos se encarga la Municipalidad, se encarga de eso, se paga. El año pasado por ejemplo de dos puestos de un metro y medio cada uno... pague 540 soles o sea 270 era cada puesto, pero los puestos de dos metros tienen más precio 320 a 350 depende también del lugar donde se ubica los puestos entonces el precio varía y eso es solamente para cuatro días y a veces no se vende, apenas cubre lo que se gastó o se pagó y ya no queda mucho. (S.Y.Q. 63 años)*
- *Primeramente, nos presentamos nuestra solicitud y de ahí nos llaman los de la EMUFEC, y ya después cada uno va a comprar nuestro sitio, cada uno escoge. (L.Q.T. 51 años)*

Los artesanos participan de manera voluntaria en la feria, lo que refleja un sentido de pertenencia y compromiso con su comunidad y su actividad artesanal. La participación se organiza a través de la junta directiva o la presidenta de la asociación, quienes convocan a los socios y coordinan el proceso de inscripción. Se menciona que los artesanos llevan sus trajes tradicionales

que los identifican como participantes y asociación en la feria de Santurantikuy. Esto sugiere una conexión profunda con la identidad cultural y el patrimonio local, que se refleja en la forma en que se presentan y participan en las ferias.

Los artesanos siguen un proceso de inscripción, donde presentan su solicitud y los requisitos necesarios. La asignación de sitios se realiza a través de la EMUFEC o la municipalidad, donde se ofrece una variedad de opciones con diferentes precios dependiendo del tamaño y la ubicación del puesto en la plaza mayor del Cusco. Este proceso puede ser una fuente de ansiedad y competencia entre los participantes, por los sitios más visibles y concurridos.

La feria se realiza a través de varios medios, como radio, emisoras, Whatsapp y convocatorias directas de la EMUFEC. Esto muestra cómo la información sobre el evento se transmite y se comunica dentro de la comunidad artesanal, asegurando una amplia participación y conocimiento sobre la feria.

En resumen, estos datos revelan la importancia de la participación comunitaria, la preservación cultural y las complejas dinámicas sociales y económicas que rodean la organización y participación de los artesanos en la feria de Santurantikuy. La feria no solo es un evento comercial, sino también un espacio donde se expresan identidades culturales, se fortalecen las redes comunitarias y se negocian relaciones de poder y acceso a recursos.

3.1.10. Percepción de los artesanos sobre la organización de EMUFEC

La opinión de los participantes sobre la organización de una institución a cargo de un evento es esencial para garantizar la calidad, la satisfacción de ellos mismos y la reputación de la institución organizadora. Escuchar a los participantes y tomar medidas para abordar sus preocupaciones demuestra un compromiso con la mejora continua y la excelencia en la organización de eventos. La retroalimentación de los participantes proporciona información valiosa sobre lo que funcionó bien y qué aspectos necesitan mejorar en la organización del evento. Esta retroalimentación es esencial para implementar mejoras continuas en futuras ediciones del evento.

Las opiniones de los participantes pueden revelar áreas específicas donde la organización del evento puede ser más efectiva y no pueden señalar problemas o desacuerdos de los participantes como deficiencias en la comunicación entre la entidad organizadora y participantes

en la feria, aspectos de la experiencia del participante que pueden mejorarse, entre otros aspectos, escuchar la opinión de los participantes permite a la institución garantizar que se satisfagan las necesidades y expectativas de los asistentes a las ferias. Una organización que tome en cuenta las opiniones de los participantes está más preparada para ofrecer una experiencia positiva y satisfactoria.

Por consiguiente, se tiene la percepción de los artesanos:

- *Siempre como cualquier institución no somos perfectos, siempre hay ventajas y desventajas, por ejemplo no, ellos nos venden el espacio en 100 soles en cuál, no estaría de acuerdo porque nosotros salimos a exponer nuestro trabajo, y es excesivo el cobro que hace entonces por ahí que a veces no se vende porque llueve o todo esas inconveniencias hay para el artesano, y eso sería; y otro que a veces no, la EMUFEC organiza ferias que no cumple como nosotros tenemos reglamentos internos los artesanos red de artistas pero la EMUFEC ya también no tiene así, la EMUFEC común lo hacen eso observo porque que no es bien organizado. (M.P.S. 64 años)*
- *Mi opinión sería positiva estaría bien para los que desean salir para los que quieren vender y es por el bien de nosotros. (J.F.R. 55 años).*
- *Que está bien que nos da la oportunidad para poder llevar nuestros productos para la navidad que es grande que es hermoso la navidad que viene cada año y nos sentimos tan felices de participar ahí que nos dan la oportunidad de seguir yendo a la plaza de armas a expender nuestras cosas está muy bien que la EMUFEC, nos apoya a las organizaciones más que todo que son formales. (N.Q.T. 40 años).*
- *Que si nos apoya para salir a la feria de Santurantikuy y no solo a esa feria si no a varias ferias como en San Francisco también. (A.C.A. 70 años)*
- *Es una pena decirle no saben trabajar, los superiores no sé si han estudiado, no saben trabajar, el pueblo le paga para que trabajen bien como se debe sin miramientos, pero no lo cumplen con su trabajo. (N.F.C. 63 años)*
- *Mi opinión es que la EMUFEC no es muy buena más ven por el dinero más ven por obtener más espacios como últimamente ahora venden el espacio de San Francisco, entonces ellos ven más por*

el lado de vender más incluso cada año hacen subir el costo del puesto y es más ni siquiera te exhibes bien tus productos un metro te cobran 100 soles 150, 70 soles depende en dónde compras el lugar donde vas a vender tus productos y para mí ellos no hacen un buen trabajo prometen cosas o ponen reglas normas y no cumplen, como por ejemplo la seguridad dicen que no va a haber de comida en la Plaza de Armas o y al contrario sí hay todo un desorden dejan los que venden comida. (M.S.T. 59 años)

- *No me parece como lo organizan, porque más ven por su beneficio, no se ponen a pensar en nosotros, si el espacio pequeño que nos da es bueno o malo o si es demasiado pequeño, a ellos no les interesa eso, solo les interesa vender y vender más puestos, no nos ayuda mucho para extender nuestras artesanías en el pequeño espacio. es muy pequeño no se ve mucho la exhibición y no nos compran a veces, deberían de mejorar en ese aspecto porque muchas personas vivimos de eso, no nos apoya en esa parte, debería tener una buena organización pensando en beneficio de ambos. (E.E.P. 52 años)*
- *Que puedo decir de la organización, no te podría decir que está haciendo bien, no me parece, estoy en desacuerdo de la venta, por los puestos que hace, las divisiones que hace y las tarifas son muy altas, por el sitio que escoges pagas tanto, me gustaría que sean más empáticos ellos van más por ganar y no se ponen a pensar en que si realmente si venden o no venden, o llueve o no llueve, no es salir a Santurantikuy y decir boyá vender todo, hay días que no vendes nada, hay años que vienes sin vender nada, porque todo el día ha llovido y todo el día está tapado y no se vende y en esa parte no ven ellos, ellos ponen un precio a un sitio y el resto que me importa si vende o no, si pasan frío o no, tienen hambre o no, lo importante para ellos es cobrar, en esa parte si no estoy de acuerdo, deberían de ser más empáticos, ver la situación, claro tienen que pensar, ellos se llevan y nosotros que nos llevamos, pero en gran parte ellos se llevan más que nosotros, ellos tienen líquido, nosotros no sabemos si vamos a vender o no. (L.L.H. 57 años)*
- *Está mal organizado, aprovechan mucho a la gente pobre cobran más, ellos dicen que apoyan, pero no es así, si fuera así cada año habría más participantes productores, pero como cuesta caro ya los socios se desaniman, todo es plata nomas. En las ferias también es igual nos cobran dinero para participar, para vender nuestros productos no es gratis ni haciendo solicitud. También hay exclusión si tienen algún problema un socio no dejan participar. (M.H.A. 60 años)*

- *Para mí está bien que sea tres días, pero el costo es muy caro y el sitio es muy pequeño, por lo menos deben bajar el precio, porque nuestra artesanía no es cualquier mercado o mercancía como verduras que todo podemos amontonar, porque nosotros estamos exhibiendo para el turismo y tiene que ser amplio, a dos metros y medio mínimo tiene que ser para la artesanía para exhibir bien porque se exhibe para el turismo y tiene que ser bien visto. (S.Y.Q. 63 años)*
- *Me parece que es bueno, pero el espacio es muy pequeño y caro lo venden, eso no nos ayuda mucho para exhibir nuestros productos. Hay exclusión para personas que no son productores, pero pienso que es más por temas económicos que no pueden participar, como nos compramos con nuestro propio dinero, debemos tener dinero para poder participar, porque la EMUFEC realiza la convocatoria para todo el público, o sea todo el que quiere participar lo puede hacer. Es tema de dinero ya si no participan. (L.Q.T. 51 años)*

Se trata de la organización y el funcionamiento de las ferias artesanales, en relación con la EMUFEC y su gestión de estos eventos.

Los artesanos reconocen que participar en las ferias les brinda la oportunidad de vender sus productos, lo cual es positivo. Sin embargo, también señalan diversas desventajas, como el alto costo de los espacios de venta, la falta de organización en algunos casos, y la insuficiente consideración de las condiciones climáticas que pueden afectar las ventas. Existe una crítica generalizada hacia la gestión de la EMUFEC, que se percibe como más preocupada por obtener beneficios económicos que por apoyar a los artesanos. Se menciona el aumento de los precios de los puestos de venta, la falta de empatía hacia las dificultades de los artesanos y la falta de cumplimiento de reglas y normativas.

Algunos artesanos señalan la exclusión de personas que no son verdaderos productores, así como la exclusión económica que enfrentan aquellos que no pueden costear los altos precios de participación. Esto sugiere que el acceso a las ferias artesanales puede verse condicionado por factores económicos y sociales.

Ante ello, los artesanos expresan la necesidad de que se realicen mejoras en la organización de las ferias: como la reducción de precios de los puestos, la asignación de espacios más amplios y la consideración de las necesidades y preocupaciones de los participantes.

3.2. Artesanos

3.2.1. Tipos de artesanías expuestas en la feria de Santurantikuy

En una feria de artesanías se encuentra una amplia variedad de productos hechos a mano, cada uno de los cuales representa la cultura, las tradiciones y las habilidades de diferentes tipos de trabajo.

La exposición de artesanías en una feria tiene múltiples beneficios y una gran importancia, tanto para los artesanos como para la comunidad y público en general. Las artesanías suelen ser un reflejo de la identidad cultural de una región o localidad. Al exhibirse en ferias, se promueve la preservación de estas prácticas culturales y se da visibilidad a las habilidades y conocimientos transmitidos de generación en generación.

Estas ferias de artesanías ofrecen una plataforma para destacar el patrimonio local y regional ya que incluye técnicas de fabricación únicas, materiales autóctonos y diseños tradicionales que ayudan a definir la identidad de una comunidad a su vez a venta de artesanías en ferias proporciona una fuente de ingresos para los artesanos locales así mismo las artesanías atraen a turistas y visitantes interesados en adquirir productos únicos y auténticos.

Por todo ello, la exposición de artesanías en una feria no solo es importante para los artesanos y sus comunidades, sino que también contribuye a la preservación cultural, el desarrollo económico local y la promoción del turismo y la interculturalidad.

Para conocer al respecto se tiene el aporte de los artesanos:

- *Yo expongo alpillero, cuadros típicos en bayeta a base de mantas, nacimiento típico, hago las escuelas en quechua, las letras en quechua: allinta yachaq, munay, llanqay, dice: “aprende bien, quiere bien, trabaja bien”. Ese tipo de cuadros hago muy bonitos. Sí tengo productos para vender todo el año, pero los mejores trabajos son para Santurantikuy, los mejores trabajos los colecciono para el Santurantikuy. (M.P.S. 64 años)*
- *Yo exhibo solo pintura nada más, algunos sí varían sus productos, pero cada uno tiene su rubro, la red te prohíbe que lleves otras cosas aparte de tu pintura, porque no es tu trabajo, por eso allá nos inscribimos de qué rubros somos. Yo digo de “pintura” y eso tengo que ir, si no me observan. Todo tiene su rubro, y yo respetaba eso, no me ponía otra cosa. (J.F.R. 55 años)*

- *Tenemos a varios rubros los que tenemos, en platería bisutería tenemos: costura recta, textilera pintura, cerámica, tallado de piedras, y muchas cosas. Lo que hacemos alusivos a la navidad (N.Q.T. 40 años)*
- *Yo hago todo lo que es a la cultura inca, pero si es para Santurantikuy, tengo que llevar trabajos alusivos a la Navidad, como son tallados a piedra, tengo que hacer como nacimientos de piedra, ya que se trata el nacimiento de Cristo (A.C.A. 70 años)*
- *Bueno yo hago de todo: billeteras cartucheras, agendas, porta celulares, gafas. Cuando salgo a Santurantikuy, igual vendo todo lo que es cuero. (N.F.C. 63 años)*
- *Bueno en la red exponemos de todo: cerámica, pintura, telas o mantas típicas antiguas, y yo bisutería que son hechos de piedras minerales. Todo lo que es alusivo a las artesanías, bueno de todo vamos a encontrar también en la plaza en Santurantikuy, porque ahora de todo venden ya no es todo lo que es alusiva de nacimiento del niño Jesús, sino ahora es todo variado como: artesanías, pinturas hasta carpinterías y libros. (M.S.T. 59 años)*
- *Esas fechas más sacamos para el nacimiento, niño Jesús. Yo llevo mi textilera, tejidos pequeños que realizo, ropitas para el niño Jesús, yo misma hago esos tejidos y principalmente llevo esos tejidos a la feria de Santurantikuy. (E.E.P. 52 años)*
- *Todo hay, sino que ellos piden mayormente, eso dice la boca no, hay Santurantikuy, a que se llama Santurantikuy a todos los santos nada más, santos niñitos, por ejemplo hay está incluido la ropa de niño, pero en verdad es una mistura, de todo hay, entonces me parece que está mal, porque se supone que dicen Santurantikuy, todos necesitan trabajar, todos, no margino a nadie, pero está en ellos de clasificar, si yo soy vendedora digo pues señora tu eres textilera a este lado, tú eres cerámica a este lado, tú eres de niños santitos en el principal, le falta eso, le falta la organización, por eso se presenta el folder, fotos, talleres, yo presento todo mis talleres, se supone que, él debe de saber dónde me coloca, no saben, a veces entre nosotros nos toca textilera y estamos mirándonos quien vende más barato, yo vendo más barato o yo vendo más caro y ella más barato, o sea es una competencia. (L.L.H. 57 años)*

- *Llevar de todo tipo, platería, artesanía, cerámica, por ejemplo, en textilería yo llevo bolsos, mochilas, carteras, solo lo que yo produzco, otros socios llevan tallados en madera, platerías. (M.H.A. 60 años)*
- *En las ferias más llevamos, el Niño Jesús, textiles, chompas, todo tipo de artesanías, por ejemplo, en textilería se vende, bolsas, mochilas, carteras, pulseras, todo sale para venta, tejidos hechos a mano, roponcitos para Niño Jesús. (S.Y.Q. 63 años)*
- *Cerámicas, platerías, textilería, alfarería, bisuterías, todo tipo de artesanía se exponen en la feria, claro que solamente hay un solo lugar son es de niños Jesús, una sola fila frente a la catedral se exponen, animales, velas, imaginería todo lo que se hace, por secciones esta la exhibición de los productos. (L.Q.T. 51 años)*

La organización de las ferias artesanales, así como en la feria de Santurantikuy, una feria tradicional en Cusco, Perú, que se centra en la venta de artesanías relacionadas con la Navidad y la cultura incaica.

Los participantes en la feria se dedican a una variedad de rubros artesanales, que incluyen platería, bisutería, costura, textilería, pintura, cerámica, tallado de piedras y cuero, entre otros. Esta diversidad refleja la riqueza cultural y la artesanía tradicional de la región. Importancia de la tradición y la cultura local: Muchos de los artesanos mencionan su compromiso con la cultura local, ya sea a través de la creación de productos alusivos a la cultura incaica o a la Navidad. La producción de artículos relacionados con el nacimiento de Cristo muestra la influencia de la religión católica en las prácticas artesanales locales.

Se observa que la feria impone reglas estrictas sobre los productos que se pueden exhibir, con cada artesano asignado a un rubro específico. Esto puede limitar la libertad creativa de los artesanos, pero también puede ayudar a mantener la coherencia y la calidad de los productos en la feria.

Algunos participantes mencionan la competencia entre los artesanos del mismo rubro, así como la falta de organización en la distribución de los puestos en la feria. Esto sugiere que, a pesar de la estructura formal de la feria, todavía existen tensiones y desafíos en términos de competencia y coordinación interna.

Se destaca que, aunque la feria tradicional se centraba en productos relacionados con la Navidad y la cultura incaica, en la actualidad se pueden encontrar una amplia variedad de artículos, desde artesanías hasta libros y carpintería. Esto sugiere una evolución en la oferta de productos para adaptarse a las demandas cambiantes de los consumidores y el turismo.

3.2.2. Número de expositores por especialidad

Exponer artesanías por especialidad en una feria tiene una serie de beneficios adicionales y una importancia específica, al agrupar artesanías por especialidad, se pueden resaltar las habilidades y técnicas específicas de cada tipo de artesanía. Esto permite a los visitantes de la feria apreciar en detalle la maestría y la dedicación que requiere cada especialidad artesanal y los compradores que buscan artículos específicos pueden encontrar más fácil lo que están buscando cuando las artesanías están organizadas por especialidad. Esto mejora la experiencia de compra y aumenta las probabilidades de que los visitantes encuentren y compren productos que les interesen.

Al exhibir diferentes especialidades artesanales, se promueve la diversidad y la originalidad en la feria. Esto permite a los artesanos destacar sus productos únicos y diferenciarse en un mercado competitivo. La exhibición de artesanías por especialidad puede generar un mayor interés y atención tanto de los visitantes como de los medios de comunicación. Las ferias especializadas pueden atraer a audiencias específicas interesadas en un tipo particular de artesanía, lo que puede aumentar la participación y el impacto del evento.

La exhibición de artesanías por especialidad en una feria puede potenciar la apreciación, la comercialización y el desarrollo de las diferentes formas de arte y habilidades artesanales, beneficiando tanto a los artesanos como a los visitantes. Frente a lo indicado se aprecia la opinión de los artesanos:

- *Ah sí lo bueno el 50% pues él quiere trabajar en Santurantikuy el que no quiere pues es voluntarioso y todos con sus rubros salimos pues es lo que exigen también la EMUFEC todos tienen que de verdad ser artesanos calificados. (M.P.S. 64 años)*
- *En la red solo soy yo de pintura otros estaban, pero se han ido (J.F.R. 55 años)*
- *Somos 60 personas que exponemos diferentes especialidades, algunos como cinco hacen textilera otros dos cerámica uno pintura en diferentes modalidades yo hago lo que es tejido de punto a mano*

yo tejo sombreros como llamas como chacanas que es de la época incaica que hacemos artesanía y también trabajo ponchos tejido a mano tejido a máquina también hago todo lo que es época de nuestros ancestros hacemos con la mano de nuestros ancestros tenemos que seguir somos artesanos esto que nos han enseñado nuestros abuelitos de ellos hemos aprendido y nosotros seguimos haciendo y también esperemos que los hijos también sigan con la artesanía porque así nos vamos a perder así no vamos a perder nuestra cultura pues que somos artesanos. (N.Q.T. 40 años)

- *Si hay varios que hacen artesanía de mi especialidad, pero solo somos dos tallados en piedra (A.C.A. 70 años)*
- *Aquí en la red no hay solo soy yo, otros no elaboran mi especialidad, pero aparte de la red si hay muchos. (N.F.C. 63 años)*
- *Somos dos que exponemos en la red yo y mi sobrino, en otras asociaciones parte de nosotros si hay también como es de San Blas, pero últimamente va creciendo las artesanías que compran por mayor y lo revenden y ya no hay venta como antes, está más la competencia. (M.S.T. 59 años)*
- *Somos contados noma de aguayo, somos 2 que hacemos puro textil, los tejidos, los demás socios a veces venden mezclado, pero yo me dedico especialmente a la textilería y solo somos 2 quienes nos dedicamos más a tejidos. (E.E.P. 52 años)*
- *No te podría decir, hay muchos, en esta parte de la textilería no está bien, yo me he sentido rechazada, me he sentido marginada, mal porque, al momento de comprarnos hasta sitio para Santurantikuy nos dices ahh... ustedes son textilería nada tienen que ver con el Santurantikuy y con eso ya te mata ya, ya sabes que tu no debes salir, pero no dan la opción de decir ustedes de textilería señores lleven los mejores trabajos, pongan bonito su stand, arreglen bonito y les toca allá, no dicen eso. (L.L.H. 57 años)*
- *Si, el reglamento es que vendan por especialidad, pero nunca cumplen siempre están llevando otros productos más para vender, de todo tipo, no es lo que trabajan nomas, porque en la feria están personas que no son productores son comerciantes segundos ya, a ellos no podemos llamarlos productores porque un productor es quien desde el inicio empieza a trabajar hasta el último acabado, así que en la asociación si son productores yo llevaba todo*

de textilera noma, otro socio solo tallado de piedra, pero de otras asociaciones llevan mezclado y para no hay venta es mucha competencia. Solamente son 6 socios quienes, si se dedican por especialidad, los demás todo mezclado lo hacen. (M.H.A. 60 años)

- *Llevamos, lo que es platería, textilera, bisutería, hay socios que llevan también variados para poder vender, pero llevan lo permitido no es que puedan vender de todo, cada uno sabe a qué se dedica y eso es lo que tiene que vender. (S.Y.Q. 63 años)*
- *En nuestra asociación hay de diferentes rubros, tenemos bisutería textilera, tejidos de lanas, cada socio se especializa en lo que hace. En textilera solo somos 6 productores. (L.Q.T. 51 años)*

Destaca la importancia de la especialización y la competencia en la venta de productos artesanales se muestran una clara conciencia de la importancia de la especialización en sus productos. Se observa que algunos artesanos se dedican en específico a una especialidad, como pintura, textilera, tallado en piedra, etc. Esta especialización puede ser tanto una estrategia para diferenciarse en un mercado competitivo como una forma de preservar y transmitir conocimientos tradicionales y culturales.

Las asociaciones de artesanos imponen reglas sobre la especialización de los productos que se pueden exhibir en la feria. Sin embargo, algunos artesanos señalan que estas reglas a veces no se cumplen, ya sea porque otros artesanos llevan productos fuera de su especialidad o porque hay comerciantes intermediarios que venden una variedad de productos sin especialización. La presencia de comerciantes intermediarios y la falta de cumplimiento de las reglas de especialización pueden conducir a una mayor competencia dentro de la feria. Algunos artesanos expresan preocupación por la disminución de las ventas y la creciente competencia debido a esta práctica.

Los artesanos muestran un fuerte sentido de identidad con su oficio y una valoración de la artesanía como parte de su patrimonio cultural. Sin embargo, también expresan frustración por la falta de reconocimiento y apoyo, en especial cuando se sienten marginados o ignorados por las autoridades de la feria.

Muchos artesanos enfatizan la importancia de transmitir sus habilidades y conocimientos a las generaciones más jóvenes, como a sus hijos. Ven su trabajo como una forma de preservar la cultura y las tradiciones de sus ancestros, y esperan que sus hijos continúen con la artesanía en el futuro.

3.2.3. Participación familiar en la elaboración de sus artesanías

El apoyo familiar en la elaboración y venta de artesanías es fundamental para el éxito y la sostenibilidad del negocio artesanal.

La familia puede brindar un importante apoyo emocional y motivacional a los artesanos, en momentos de desafío o duda. El aliento y la confianza de los seres queridos pueden ayudar a mantener alta la moral y la motivación para continuar con el trabajo artesanal. En muchas culturas, las habilidades artesanales se transmiten de generación en generación dentro de la familia. Los miembros de la familia pueden compartir su experiencia, conocimientos y habilidades con los artesanos más jóvenes, contribuyendo así al desarrollo y la mejora de las técnicas artesanales. La elaboración de artesanías a menudo requiere tiempo y esfuerzo significativo, la familia puede ayudar con tareas prácticas, como la preparación de herramientas, o incluso la participación directa en la producción de las artesanías, lo que puede aumentar la eficiencia y la capacidad de producción. En algunos casos, la familia puede proporcionar apoyo financiero inicial para invertir en materiales, herramientas o infraestructura necesaria para la elaboración de artesanías.

El apoyo familiar en la elaboración y venta de artesanías puede desempeñar un papel crucial en el éxito y la sostenibilidad del negocio artesanal, proporcionando apoyo emocional, práctico, financiero y logístico que contribuye al crecimiento y desarrollo del mismo. Al respecto los artesanos opinan lo siguiente:

- *Sí podría decir, si yo necesito de repente apoyo, en coser ellos me dan la mano... si me dan la mano me apoyan, no seguido sino de vez en cuando, es eventual cuando yo requiero, pero si me apoyan, pero cuando no hay necesidad entonces no, más que todo eventualmente me apoyan.*
(M.P.S. 64 años)
- *Mi esposo nomás y mi hijo me ayudan a llevar digamos mi mesa si ellos no más si no está mi hijo, mi esposo nomás la pintura lo hace mi esposo y yo lo vendo yo hago los pequeñitos nomás a los*

simples los pequeños como acuarela me ayudan a estudiar sin universidad y todo el material yo domino. (J.F.R. 55 años)

- *Nosotros somos cinco y los cinco nos apoyamos los cinco todos tenemos una misión para salir y siempre todos apoyan digamos mi hija mayor me ayuda a extender las cosas o sea vender o a ofrecer mi esposo también me ayuda a guardar las cosas a guardar nuestros productos en la noche a llevarlos todos los trabajos en equipo entonces cada uno así se pone de acuerdo (N.Q.T. 40 años)*
- *Mi esposa esa es la que me ayuda por ejemplo ella tiene otro rubro, es tejido a mano entonces ella también tiene que coordinar para que vaya a participar con sus compañeras entonces organizamos los dos para ayudarnos mutuamente. (A.C.A. 70 años)*
- *Para eso mi hija menor nomás me ayuda los demás no, hablamos a tal fecha vamos y el pago está listo la mesa los trabajos. (N.F.C. 63 años)*
- *Mis hijos son los que me ayudan mi hijo mayor es el que maneja el carro y mi esposa es la que trabaja los collares con piedras yo soy el que hace las piedras. (M.S.T. 59 años)*
- *Solamente yo y mi esposo, mi hija a veces me ayuda con los tejidos, pero si tengo mucho trabajo tengo otras personas que me apoyan, y les doy alguna propina, porque como hay más ventita entonces hay también para pagar a las personas quienes me ayudan. (E.E.P. 52 años)*
- *Todos, somos cinco, mis hijos ayudan, todos ponemos la mano y sacamos los productos, los tres de mis hijos son estudiantes pero que también ayudan, pero los que trabajamos más es realmente mi esposo y yo. (L.L.H. 57 años)*
- *Mi esposa es quien se dedica más a la producción ella es quien hace los bolsos, yo me dedico a la venta de los productos que realizamos, mi hija en sus tiempos libres nos ayuda en la producción también. (M.H.A. 60 años)*
- *Antes éramos mi esposo y mis tres hijos, éramos 5, ahora como ya trabajan 2 y mi otra hija estudia, solo somos 2, mi esposo y yo nomas, para llevar mi producto del Santurantikuy solamente lo hacemos los 2, para todos los productos que elaboramos de vez en cuando nos*

apoya mi hija que es Arqueóloga, ella es la más entusiasta en ese tema de la artesanía y en sus tiempos libres no ayuda en los tejidos. (S.Y.Q.63 años)

- *Yo y mi esposo noma, pero si hay familias enteras que se dedican a la artesanía, yo y mi esposo vivimos de la artesanía, con eso eduque a mis hijos, eso me da de comer, mis hijos cuando eran niños me ayudaban, pero como ya han terminado de estudiar y acabado su carrera trabajan se dedican a su trabajo. Mi esposo es quien se compromete con los tejidos. (L.Q.T. 51 años)*

El trabajo artesanal dentro de las unidades familiares, destaca la importancia del apoyo mutuo y la colaboración entre los miembros de la familia.

El trabajo artesanal no solo es una actividad económica, sino también una parte integral de la economía familiar. Los ingresos generados por la venta de productos artesanales contribuyen al sustento y la subsistencia de la familia.

Se observa una división del trabajo por género en muchas de las unidades familiares. Mientras que algunos miembros se dedican a la producción artesanal, otros se encargan de la venta, la organización logística y el apoyo administrativo. Esta división del trabajo refleja roles y expectativas de género arraigados en la cultura local, los padres reciben apoyo de sus hijos en la producción y venta de artesanías. Aunque algunos hijos pueden estar involucrados de manera más limitada debido a sus estudios o trabajos, todavía contribuyen de manera significativa cuando es posible.

La colaboración y el trabajo en equipo son fundamentales en el contexto del trabajo artesanal familiar. Los miembros de la familia se apoyan en conjunto en diversas tareas, desde la producción y la promoción hasta la logística y la gestión financiera.

La participación de los hijos en el trabajo artesanal no solo contribuye a las operaciones diarias, sino que también asegura la transmisión de conocimientos y habilidades artesanales de una generación a otra, preservando así las tradiciones culturales y el patrimonio familiar.

3.2.4. Tecnología e instrumentos

La producción de artesanías puede implicar una variedad de tecnología e instrumentos, que van desde herramientas simples y tradicionales hasta equipos más avanzados (maquinaria). Muchas artesanías se producen utilizando herramientas manuales simples, como cinceles, martillos, serruchos, agujas de coser, crochet, entre otros. Estas herramientas son esenciales para esculpir, tallar, tejer, coser y realizar otras tareas necesarias en la producción artesanal.

Los telares son instrumentos utilizados para tejer fibras textiles y crear tejidos, hay diferentes tipos de telares, incluyendo telares de pedal, telares de bastidor y telares de cintura, que se utilizan para producir una variedad de tejidos, como mantas, tapices, alfombras y prendas de vestir.

Los joyeros utilizan una variedad de herramientas especializadas, como alicates, limas, pinzas, sierras de joyería y soldadores, para trabajar con metales preciosos y piedras preciosas. Estas herramientas les permiten cortar, dar forma, soldar y pulir los materiales para crear joyas únicas y elaboradas.

Para la elaboración de esculturas y grabados, se utilizan herramientas especializadas como cinceles, gubias, buriles y punzones. Estas herramientas permiten a los artistas esculpir formas y patrones en materiales como madera, piedra, metal o hueso. La elección de las herramientas depende del tipo de artesanía, las técnicas utilizadas y los recursos disponibles para los artesanos. Frente a lo indicado se aprecia la opinión de los artesanos:

- *Bueno lo que yo utilizo es agujas de coser, hilo, de repente lana, mantas, típicas y una máquina de coser, es mi herramienta de trabajo. las mantas lo consigo en el baratillo y no puedo decir que yo las trabajo, sí me consigo material del baratillo ahora la máquina es de la tienda se compra aquí en Cusco, entonces ahora el hilo todo eso agujas de las tiendas me compro y bueno yo soy la que produzco y entonces la materia prima lo transformo en producto como mochilas bolsas todo lo que se ve como sapitos, muñequerías, cartucheras, ¿no? todo esos son mis trabajos. (M.P.S. 64 años)*
- *Bueno utilizo las telas casi el agua como cartulina hace acuarelas en tela pinceles tecnología o maquinarias no utilizo. (J.F.R. 55 años)*

- *Uso la máquina de tejer tengo una máquina de tejer mis chompas mis chalinas y otros también a crochet qué hago a mano, el trabajo a mano el tejido a dos palitos a dos agujas todo eso utilizo yo para poder hacer mis productos las maquinarias lo consigo en cusco compro en cusco y si no hay en Lima. (N.Q.T. 40 años)*
- *Mis herramientas de trabajo son manuales lo único que es un taladro es la única maquinaria que tengo, aquí en cusco compro las piedras máquina, pero una gran parte de herramientas yo mismo lo preparo porque no hay lo que deseas yo mismo preparo mis talladores y como te digo yo trabajo todo a mano. (A.C.A. 70 años)*
- *Yo tengo que contar una maquina industrial para cuero, luego cueros y tintas para los cueros, terocal, gomas, si compro cuero delgado o grueso de los delgados son billeteras los grueso correas, de acuerdo que voy a trabajar esta semana yo selecciono mis materiales para trabajar y luego veré cuanto sacare a la semana, los sellos para los cueros los pido en lima. (N.F.C. 63 años)*
- *Primeramente, utilizo lo que es maquinaria para cortar la piedra porque yo compro en bruto y hay una máquina que es con disco diamantado que corta la mitad la piedra luego utilizo lo que es lijir, pero de agua no de madera otros productos que son el trapo que es para ilustrar la piedra y sacar brillo, otro que es el esmeril llegamos forma a la piedra como formas de circulares triangulares cuadrados y última la ranuradora que se utiliza para ranurar alrededor de la piedra. (M.S.T. 59 años)*
- *Una chompa lo realizo en un día y medio, con sus acabados y todo sale en 3 días, primero lo tejemos en la máquina, luego pasa por la remalladora, si hay para bordar a mano bordamos y todo eso sale en tres días, la chompa que es tejido a mano demoramos en terminarlo en una semana, una gorra lo podemos hacer en un día. Para los tejidos usamos los palitos para tejer que lo hacemos a mano, con esos palitos tejemos chompas, gorras, chalinas, vinchas, esos tejidos no demandan de mucho tiempo depende al tiempo que le dediquemos es, la chomba si lleva más días. (E.E.P. 52 años)*
- *Con máquina de tejer, a punto, máquina de coser, plancha, agua, shampoo, detergente, estos instrumentos compramos, lo tenemos como 15 años, todo el acabado hace en un día. Si, hacemos los productos a mano de acuerdo al modelo, esto los sombreritos todo el día a veces, es que no es, como te digo estar en casa o en el taller, en el taller yo no veo nada, no atiende a nadie, estoy*

dedicada a esto exclusivamente, podría hacer unos tres dos y medio así, pero así cuando trabajo lo boto y lo recojo entonces casi no se termina. (L.L.H. 57 años)

- *En los instrumentos utilizamos la phushka para hilar, rukhi, palos, máquina de coser, remalladora, recta, retro, todo se utiliza para la producción, maquinas enrolladora. Para las pulseras todo lo hacen manualmente, pero yo soy más especialista en bolsos, carteras. Y esas son las maquinarias que utilizo. (M.H.A. 60 años)*
- *En textilería usamos la qhallwua, tintes naturales, piedra alumbre, qollpa lo llamamos lo que traemos de la tierra volcánica, las hierbas ch'ilca, eucalipto, qolli, todo eso traemos del lugar del Valle de Urubamba, y Cochinilla, todo lo realizamos a mano, el tiempo que demoramos en la elaboración desde el principio hasta el acabado en una prenda demoramos es de 20 días. Una mochila demora más días. Para la textilería utilizamos maquinaria con eso realizamos el tejido de mochilas, la lana lo teñimos a base de hierbas con tintes naturales sea de la lana de alpaca o lana de oveja, así antes utilizábamos lana de alpaca y llama, pero ahora ya no se utiliza la lana de llama ya está desapareciendo la llama, porque casi no tiene demanda su lana de la llama. Algunas hierbas conseguimos en el campo, pero la cochinilla lo compramos. Nuestros tejedores son de palitos y metales, y si tenemos muchos pedidos y no avanzamos lo llevamos al Penal, los presos nos apoyan y pagamos dependiendo al producto, por ejemplo, un pasadizo (chals) me lo realizaban por 30 a 40 soles, con un buen acabado en 15 días ya me entregan ya 2 a 3 pasadizos. (S.Y.Q. 63 años)*
- *Para el trabajo de bisutería mayormente son alicates, motores, pulidoras, laminadora, es lo que yo me dedico, necesito alambres, piedras para pulir, motores, taladro, todo eso tengo en mi taller. Para hacer los gorritos, utilizamos crochet, máquina de tejer, plancha, lana. (L.Q.T. 51 años)*

Las herramientas y técnicas utilizadas en la producción artesanal, se aprecia la importancia de la habilidad manual, la adquisición de materiales como el uso de maquinaria especializada para su producción.

Muchos artesanos utilizan herramientas y materiales tradicionales en sus procesos de producción. Esto incluye agujas de coser, hilo, lana, mantas típicas, pinturas, pinceles y otros materiales que son parte de la herencia cultural y que se adquieren en la localidad.

Algunos artesanos utilizan maquinaria especializada para facilitar ciertos procesos de producción, como máquinas de coser, máquinas de tejer, taladro, esmeril y remallador. Estas herramientas modernas se combinan con técnicas tradicionales para mejorar la eficiencia y la calidad del trabajo artesanal.

Los artesanos adquieren materiales y herramientas tanto local como a través de importaciones, dependiendo de la disponibilidad y la calidad de los productos necesarios para su trabajo. Esto refleja la interconexión entre la producción artesanal local y los mercados regionales e internacionales. Los procesos de producción varían en cuanto al tiempo requerido y la complejidad de las técnicas utilizadas. Algunos productos pueden ser elaborados en un solo día, mientras que otros pueden tomar semanas o incluso meses para completarse, dependiendo del nivel de detalle y acabado requerido.

Algunos artesanos reciben apoyo de familiares u otros miembros de la comunidad en el proceso de producción. Esto puede implicar la ayuda en tareas específicas, la adquisición de materiales o el uso de habilidades complementarias para mejorar la calidad del producto final.

3.3. Santurantikuy

3.3.1. Reglamentos y normas

Los reglamentos y normas para la participación en una feria son importante porque suelen incluir normas de seguridad que protegen tanto a los artesanos comerciantes como a los visitantes o turistas, incluye los requisitos relacionados con la instalación de los puestos, la manipulación de materiales y productos, y la prevención de riesgos. Los reglamentos establecen las reglas y condiciones para la participación en la feria, lo que garantiza que todos los expositores compitan en igualdad de condiciones. Esto puede incluir normas relacionadas con la distribución de espacios.

Los reglamentos suelen incluir disposiciones relacionadas con la transparencia en la gestión de la feria, como la divulgación de información sobre los organizadores, los criterios de selección de los artesanos, y los términos y condiciones de participación. Esto ayuda a generar confianza entre los comerciantes y turistas, los reglamentos y normas para la participación en una feria son fundamentales para garantizar la seguridad, equidad, calidad, transparencia y resolución de conflictos en el evento, lo que contribuye al éxito y la reputación de la feria a largo plazo.

Para ellos conoceremos la apreciación de los artesanos:

- *Sí, más que todo nos piden pues el certificado de GERCETUR es el primer requisito para participar en las ferias claro y tener nuestro producto con nuestro rubro a nuestra línea de producción salimos esos son los requisitos que son exigidos, no puedes llevar otro producto, tiene que ser tu producto que produces y nos obligan y nos controla más que todo. (M.P.S. 64 años)*
- *Esta vez dice han dicho hasta las 6 de la tarde 5 de la tarde porque no va a haber fluido habían dicho mediante las señoras nomás me informé no dejar basura no hechar basura siempre ellos ponen reglas pues tal hora de entrada a tal hora de salida no puedes ir antes tienes que cumplir el horario. (J.F.R. 55 años)*
- *Como dije son especialmente tener el RNA y ser productor. (N.Q.T. 40 años)*
- *Claro la EMUFEC, pone normas como normas que hay que cumplir no hay que hacer otras cosas aparte de tu trabajo se debe llevar trabajos alusivos a la Navidad. (A.C.A. 70 años)*
- *Es una pena decirle a EMUFEC porque no saben trabajar, por ejemplo, reglas: solamente usted podrá vender respecto al niño Jesús firmas y ese mismo día en la plaza de armas hay todo como cuero, mantas tejidos, cerámicas y preferencia dan a los maestros en la artesanía todos los años y los artesanos que están aprendiendo hoy día recién cuando le darán la oportunidad deben dar a todos. (N.F.C. 63 años)*
- *Claro bueno nos pone normas que hay que cumplir como por ejemplo trabajar alusivo para la Navidad, pero a ellos no revisan nos piden una cosa y es por gusto el día de la feria de Santurantikuy y solo revisan si hemos pagado el sitio o no hemos pagado, entonces no cumple pues el arreglo que nos pide y tenemos que ser alusivo al niño Jesús otra norma es ser artesano productor, pero yo veo también en la feria somos pocos los productores más son los revendedores. (M.S.T. 59 años)*
- *Mayormente tienen que hacer chompas y tejidos de niñitos, trabajo de ropitas para niños, o sea si yo me dedico netamente a la textilería mi requisito seria que haga tejidos yo misma, otro requisito es que sea integrante de la asociación, es lo que más piden para participar. (E.E.P. 52 años)*

- *Ya sabemos, porque ya viene escrito como le digo, los reglamentos viene con el contrato, nos dan ellos un documento, en eso viene todo los reglamentos, obligaciones que debes cumplir como integrante a Santurantikuy, si nosotros muchas veces, te diré que yo no he leído nunca esos documentos, he recibido pero con dos o tres palabras que el señor me dijo ya lo entendí y yo pienso que sí, que si dice ya las cosas debemos hacer, por lo menos si a una persona quiero presentar bien mi imagen, mi ciudad a los visitantes , no voy a estar peleando con mi vecina , no voy a estar discutiendo, entonces yo trato de evitar los modos posibles eso, entonces es más disciplina , respeto de cada uno, pero siempre hay uno que te saca de quicio pues, siempre hay uno que te choca , que te reclama, que te dice hay me estas chocando, me estas jalando, me estás pasando, bueno siempre hay, entonces para eso tú ya sabes que no debes ser igual que ellos, tener paciencia, comprensión. (L.L.H. 57 años)*
- *Normas, solo que lleven sus productos elaborados por ellos mismos, pero no hacen caso a eso. A parte de los documentos que piden, deben ser productores y respetar los espacios que se le está dando no sobresalir, no deben dejar basuras. (M.H.A. 60 años)*
- *Si, para salir cumplimos lo que dice el Municipio, nos dice que debemos ocupar el mismo puesto, que no debemos sobresalir respetar los espacios que hemos adquirido. (S.Y.Q.63 años)*
- *Nos pide el RNA principalmente, y que sea productor. En ese RNA estas inscrito con la especialidad que tienes, entonces no puedes cambiar eso por eso solo puedes llevar a la feria los productos que uno mismo elabora, pero algunos surten también, para poder vender más, eso como parte de socios que somos debemos cumplir entre los que participan. (L.Q.T. 51 años)*

Las regulaciones y normativas impuestas por entidades gubernamentales o asociaciones artesanales en el contexto de las ferias y eventos de venta de artesanías.

Se mencionan varios requisitos que los artesanos deben cumplir para participar en las ferias, como tener el certificado de GERCETUR, el RNA (Registro Nacional de Artesanos) y ser productor registrado para participar en el Santurantikuy. Estos requisitos pueden variar dependiendo de la regulación local o de la entidad organizadora de la feria.

Existen normas y reglas establecidas que los artesanos deben seguir durante la participación en las ferias. Estas normativas pueden incluir restricciones sobre los productos que se pueden vender, horarios de entrada y salida, disposición de basura, y la necesidad de trabajar en productos alusivos a ciertas festividades. Las autoridades o entidades organizadoras ejercen control y supervisión sobre los participantes en las ferias para garantizar el cumplimiento de las normas establecidas. Esto puede implicar la verificación de documentos, la inspección de productos y la aplicación de sanciones en caso de incumplimiento.

Algunos artesanos señalan discrepancias entre lo que se les exige y lo que se cumple en las ferias. Por ejemplo, mencionan la presencia de revendedores en lugar de productores genuinos, lo cual puede generar competencia desleal y afectar la calidad y autenticidad de los productos ofrecidos.

Se destaca la importancia de mantener la disciplina, el respeto y la convivencia entre los participantes en las ferias. Aunque pueden surgir conflictos o tensiones entre los artesanos, se enfatiza la necesidad de evitar confrontaciones y mantener un ambiente armonioso para promover una buena imagen ante los visitantes.

3.3.2. Selección y ordenamiento de los puestos de venta

La selección y ordenamiento de los puestos en una feria es crucial porque permite utilizar de manera eficiente el espacio disponible en la feria, asegurando que haya suficiente espacio para que el público en general circule sin dificultades. Esto contribuye a una experiencia más agradable y satisfactoria para los visitantes.

La agrupación estratégica de puestos puede facilitar la promoción de productos complementarios o relacionados. Por ejemplo, los puestos que venden productos de jardinería pueden ubicarse cerca de los que venden plantas o herramientas de jardinería, lo que facilita a los visitantes encontrar todo lo que necesitan en un solo lugar. El ordenamiento adecuado de los puestos también contribuye a la seguridad y comodidad de los expositores y visitantes. Por ejemplo, es importante dejar suficiente espacio entre los puestos para evitar aglomeraciones y garantizar que haya salidas de emergencia accesibles en caso de necesidad, así mismo una distribución cuidadosa de los puestos puede mejorar la estética visual de la feria, creando un ambiente atractivo y agradable para los visitantes. Esto puede incluir consideraciones como la combinación de colores, la disposición de los productos y la incorporación de elementos

decorativos. La selección y ordenamiento de los puestos en una feria es importante para garantizar una experiencia positiva y exitosa tanto para los expositores como para los visitantes. Un enfoque cuidadoso en este aspecto puede contribuir al éxito general de una feria. Para su comprensión a continuación se conoce la opinión de los artesanos:

- *La EMUFEC, organiza y enumerado nos entrega un espacio de un metro y medio, antes era pues hasta 3 metros, ¿ahora es un metro y medio no se puede ni exponer el producto que haces, no?, entonces es muy chiquito el espacio ellos son los organizadores, ellos son los que están obligados como nos están vendiendo el espacio para todo un día entonces ellos son obligados a poner las carpas, bueno yo me traslado con mi mesa y ahí pongo, pues todo sería. (M.P.S. 64 años)*
- *Ah bueno la presidenta nos dice este sitio nos han dado toda esa fila nos han dado para nosotros y entonces nosotros tenemos que comprar esa fila del municipio nos hacía ver un plano grande y no sé si... escógete este número digamos 96 eso es te toca pues si tienes mala suerte el mismo rubro te toca a tu lado varias veces me ha tocado así el mismo rubro pintura con pintura y no sé pues no somos adivino qué rubro tiene al de lado que compras uno tiene que comprar lo que a la suerte si tienes buena suerte a tu lado te toca otro rubro pero si estás de mala suerte lo mismo una vez así había escogido dos años seguidos me había pasado. (J.F.R. 55 años)*
- *Nosotros nos organizamos mediante un sorteo para que haya comprensión y la gente entre todos y nadie reclame por qué has dado una esquina a tal persona o porque a esta persona le has dado esta zona y a mí no entonces trabajamos con lo que es sorteo las ubicamos también porque no para que no sean iguales las mismas trabajos o productos también por el rubro. (N.Q.T 40 años)*
- *Bueno eso por ejemplo la EMUFEC no se exhibe un plano entonces quién va a adquirir el puesto ese rato escogen el sitio donde van a vender o sea a cada parte escoge y toman ese número del puesto. (A.C.A. 70 años)*
- *Cuando yo he comprado me han dicho para escoger el sitio de donde quiero y si es centro cuesta más en una esquina el doble y al rincón menos de acuerdo al monto que tienes. (N.F.C. 63 años)*
- *Nos muestran un plano el dibujo de la plaza de armas del Cusco y nosotros debemos escoger el lugar que queremos de acuerdo también si te alcanza el dinero, pero como últimamente está cada*

vez más caro los puestos se escoge los lugares arrinconados y no vendes muchas veces, pero que puedes hacer, lo haces por la necesidad. (M.S.T. 59 años)

- *La EMUFEC es quien vende los puestos desde los 2 metros a 1 metro y medio, el año pasado lo compramos con 350 el metro y medio, tiene diferentes precios, yo pago según a mi alcance nomas, porque el de 2 metros tiene más precio. Ya está distribuido, cada socio se tiene que escoger, nos muestra una tarifa de los precios, pagas de acuerdo al espacio que uno quieres. (E.E.P.52 años)*
- *Como le había indicado no, ellos ya nos dan, hay un plano que te muestran y tú escoges el lugar, cual crees que es conveniente, o cada cual ha sido tu puesto ya sabes. (L.L.H. 57 años)*
- *El ordenamiento de los puestos lo maneja la EMUFEC, Para la distribución de los puestos la EMUFEC maneja un plano y eso es lo que muestran a los que van a participar y ellos se encogen el sitio que quieren, nadie tiene un puesto fijo según a la llegada se escogen en la EMUFEC, al año siguiente donde sea puedes sentarte a vender escogiéndote, cada año es diferente. Los sitios con menor costo son de 350 y son lugares que no son concurrido son en los lados de la plaza de armas, entonces eso ya lo ve cada uno según su alcance económico. (M.H.A. 60 años)*
- *Cuando nosotros compramos el puesto ya sabemos el número de puesto que nos va a tocar porque nos dan un plano y de ahí escogemos el lugar donde uno quiere vender, cuando pagas te dan ese mismo rato el número del puesto que escogiste, entonces con ese número buscamos el puesto el día que nos vamos a instalar, estos puestos tienes diferentes precios, dependiendo del metraje el espacio es lo que cuesta. (S.Y.Q.63 años)*
- *La EMUFEC tiene un plano grande, y según los que compran primero se escogen dónde quieren, los que ya están ocupados ya no ofrecen. El día de la instalación cada uno ya se organiza por extender sus productos. “Para participar en la feria del Santurantikuy el presidente de la asociación PREAPROC Primero va a la empresa municipal de festejos del cusco EMUFEC a preguntarle sobre cuándo va a ser la venta de los puestos para la participación de la feria de Santurantikuy o pide la fecha de la venta para las asociaciones de artesanos, la EMUFEC les menciona una fecha determinada y les pide la relación de integrantes o de los socios que pertenecen a su dicha asociación, lo cual le ofrece la EMUFEC que los integrantes que se van a inscribir para la feria del Santurantikuy deberán descargar y obtener los reglamentos y traer la*

ficha de inscripción por parte de la EMUFEC, el RNA, hoja de vida y el rubro a que se dedican los artesanos, Por consiguiente el presidente Les informa dicho requisitos que pide la EMUFEC y la fecha dada para las asociaciones, también la EMUFEC publica en las redes sociales la fecha para que participen las asociaciones entre otros, La participación para la feria del Santurantikuy es estrictamente voluntaria no todos los integrantes de la asociación participan. Para la participación de la feria de Santurantikuy Los integrantes de dichas asociaciones hacen cola en la fecha dada de la EMUFEC en la calle santa teresa, Al momento de ingresar a la EMUFEC les pide los requisitos, y el nombre de la asociación que pertenece, luego le ofrece un puesto y le hace ver el plano de plaza de armas del cusco ya marcadas o designadas los lugares donde podrá vender o exhibir, y el artesano escoge el sitio que le convenga mejor, luego la EMUFEC le pide la cantidad de dinero q costara el sitio del puesto y le da su boleta de pago para mostrar a los de seguridad de la EMUFEC en el momento de la feria del Santurantikuy.” (L.Q.T. 51 años)

Las entidades organizadoras, como la EMUFEC, son responsables de gestionar y controlar la distribución de los puestos en las ferias artesanales. Esto implica mostrar un plano de la plaza o área de la feria y permitir que los artesanos escojan los lugares donde desean vender sus productos. Sin embargo, esta distribución puede estar sujeta a reglas y restricciones, como el tamaño del espacio y el costo asociado.

En algunos casos, se recurre a procesos de selección aleatoria, como sorteos, para asignar los espacios entre los artesanos participantes. Esto se hace para garantizar la equidad y evitar conflictos entre los vendedores. Además, se menciona la importancia de evitar la concentración de productos similares en áreas específicas para fomentar la diversidad y la competencia justa.

El costo del espacio puede influir en la decisión de los artesanos sobre dónde establecer sus puestos. Se observa que los lugares más céntricos o con mayor visibilidad suelen tener un costo más alto, mientras que los espacios periféricos pueden ser más económicos. Esta dinámica económica puede afectar la capacidad de los artesanos para acceder a ubicaciones privilegiadas y, en última instancia, influir en sus ventas y éxito en la feria.

La distribución de los puestos puede variar de un año a otro y se adapta a las necesidades y preferencias de los artesanos participantes. Algunas veces, los artesanos pueden elegir su lugar de venta, mientras que en otras ocasiones se asignan según la institución. Esta flexibilidad puede permitir una mayor adaptación a las circunstancias cambiantes y las demandas del mercado.

Estos datos muestran cómo la distribución de espacios en las ferias artesanales es un proceso organizado y controlado por las autoridades o entidades organizadoras, que busca equilibrar consideraciones económicas, logísticas y de equidad entre los participantes.

Un caso especial, evidencia una estructura organizativa funcional, en la que el presidente de la asociación cumple un rol central como representante ante la Empresa Municipal de Festejos del Cusco (EMUFEC). El proceso inicia con la consulta del presidente a EMUFEC sobre las fechas y condiciones para la venta de puestos destinados a las asociaciones de artesanos. Esta interacción institucional revela una articulación formal entre actores públicos y privados, donde EMUFEC establece requisitos estrictos como la presentación del Reglamento de Participación, ficha de inscripción, Registro Nacional del Artesano (RNA), hoja de vida del artesano y descripción del rubro al que se dedica. Estos criterios de inscripción, aunque contribuyen a la transparencia y orden del evento, también representan filtros que podrían limitar la participación de algunos socios, aquellos con menor acceso a herramientas tecnológicas o información actualizada. Una vez informados los requisitos y la fecha oficial, el presidente de la asociación comunica dicha información a los integrantes, destacando la naturaleza voluntaria de la participación. Es importante señalar que no todos los socios de REAPROC acceden a los puestos, lo que indica una dinámica interna en la que se conjugan factores como el interés individual, la preparación documental y la capacidad económica. El día señalado por EMUFEC, los artesanos interesados acuden de manera presencial a realizar la inscripción, formando colas en las instalaciones ubicadas en la calle Santa Teresa. Durante el proceso, presentan la documentación exigida y, tras ser admitidos, tienen acceso a un plano de la Plaza de Armas del Cusco con los puestos disponibles. Cada artesano selecciona el espacio que considera más conveniente, lo cual sugiere cierto grado de autonomía, aunque condicionado por el orden de llegada y la disponibilidad. Por tanto se realiza el pago correspondiente, formalizado mediante una boleta, que sirve como comprobante y mecanismo de control durante la feria. Este testimonio revela que la organización socioeconómica de REAPROC se encuentra atravesada por una lógica de institucionalización, donde se combinan mecanismos internos de coordinación (liderazgo del presidente, comunicación entre socios) con normas y procedimientos externos regulados por EMUFEC. Asimismo, se pone en evidencia la importancia del capital social y organizativo de la asociación para garantizar la participación de sus miembros en un espacio competitivo como el Santurantikuy, que representa una oportunidad significativa para comercializar sus productos artesanales.

Por otro lado, la organización socioeconómica de la Asociación REAPROC en el contexto de su participación en la feria Santurantikuy permite identificar una dinámica compleja entre las estructuras internas de la asociación y las exigencias administrativas impuestas por la Empresa Municipal de Festejos del Cusco (EMUFEC). Si bien los miembros de REAPROC han logrado adaptarse y responder a los requisitos establecidos para acceder a los espacios de comercialización durante el evento, se constata que el cumplimiento concreto de estos requisitos como la presentación de documentos, certificaciones o pagos se ve condicionado por la limitada difusión pública de procesos por parte de la EMUFEC entendidos como aspectos internos. Este carácter privado de la empresa, aun en el marco de una actividad de interés público, dificulta el acceso a información detallada y verificable sobre los criterios de evaluación y selección de los artesanos. A pesar de ello, los actores organizados en REAPROC han desarrollado mecanismos informales de seguimiento y adaptación a las exigencias establecidas, lo que refleja una capacidad de agencia colectiva frente a estructuras institucionales opacas. Por ello, aunque existe un cumplimiento administrativo de facto por parte de REAPROC, este se sostiene más por la experiencia acumulada y la comunicación interna entre artesanos que por un proceso administrativo claro y accesible.

3.3.3. Experiencia en la elaboración de artesanías

La experiencia en la elaboración de artesanías ayuda a garantizar una mayor consistencia en la calidad de los productos. Los artesanos con experiencia comprenden los estándares de calidad requeridos y son capaces de mantenerlos de manera constante en todas sus creaciones.

La experiencia en la elaboración de artesanías suele ir de la mano con la habilidad y destreza en la manipulación de materiales, herramientas y productos de mayor calidad en términos de acabado, durabilidad y atención al detalle, lo que les permite producir una mayor cantidad de productos en menos tiempo y con menos desperdicio de materiales, a su vez puedan resolver problemas que puedan surgir durante el proceso de elaboración (corrección de errores de diseño, gestión del tiempo) esto incluye un reconocimiento en el mercado ya que un artesano con experiencia suele tener una reputación sólida debido a la calidad y consistencia de su producto, la experiencia en la elaboración de artesanías es crucial para garantizar la calidad, la innovación, la eficiencia y la consistencia en la producción, así como para construir una reputación sólida en el mercado. Es un activo valioso que contribuye al éxito y la sostenibilidad del negocio artesanal a largo plazo.

Para su entendimiento se muestra la percepción de los artesanos:

- *Yo de artesanía me dedico desde 1980 son más de 40 años (M.P.S. 64 años)*
- *Hace poco o sea hace 4 años así nomás todavía pero mi esposo es el que hace desde antes desde que acabó su secundaria pues desde que hizo la universidad empezó a hacer la pintura. (J.F.R. 55 años)*
- *Sí, prácticamente artesanías pues desde inmediato desde niña me he formalizado ya desde hace 20 años por ahí así que es 20 años que yo hago sola y a todo me enseñaron mis hermanos mayores porque mis abuelos también eran, eran... artesanos ellos enseñaron a mis padres mis padres a mis hermanos y yo que de mis hermanos he aprendido (N.Q.T. 40 años)*
- *Yo, tengo en experiencia he comenzado en el año 75 hasta este año es un buen tiempo y siempre elaborado la misma artesanía que es el tallado de piedra antes hacíamos cualquier trabajo, pero con el tiempo uno va mejorando y mejorando y ahora igual me falta mucho para mejorar para aprender más y aprender de todo. (A.C.A. 70 años)*
- *Hace 20 años tengo experiencia, mi esposo me enseñó porque él tenía trabajos y elaboraba casacas en cuero entonces sobraba los retazos por necesidad aprendí. (N.F.C. 63 años)*
- *Uy hace años desde que era joven cuando terminé la primaria empecé a trabajar en Lima que era piedras todo alusivo a piedras desde ahí aprendí luego me vine aquí a Cusco y empecé a trabajar todo lo que es piedras para bisuterías estaríamos diciendo hace 40 años. (M.S.T. 59 años)*
- *Tengo experiencia hace 25 años y en venta que empecé a vender fue hace 10 años, yo desde hace muchos años tejía por mi propia cuenta y cada vez más y más... aprendí a hacer todo ese tipo de tejidos y con las capacitaciones también que nos dan de parte de la Municipalidad voy aprendiendo más. (E.E.P. 52 años)*
- *Hace 15 años. Yo personalmente, bueno mi esposo era productor de chompas, joven soltero, estudiante de la universidad, después ya lo conocí a él, nos casamos y es así que tuve que aprender, yo ni siquiera sabía agarrar una aguja, realmente no sabía, bueno tuve un buen esposo, me enseñó con paciencia, aprendí y ahora yo hago, claro del tejido él es y yo hago los acabados y negociar, ese es mi trabajo y ahora todo esto he aprendido en mucho tiempo y con mucha dificultad y ahora*

hago bastante, amigurumis, ahorita mi trabajo es amigurumis, ahorita no lo tengo todo acá, lo tengo en otro lugar, saco exclusivamente cuando me llaman para participar en otros lugares. (L.L.H. 57 años)

- *Hace 30 años que tengo experiencia en hacer bolsos, desde que tenía 25 años, mi esposa si fue artesana siempre, desde niña aprendió, ella fue quien me motivo a aprender y quien me enseñó, porque ella hace capacitaciones enseña sobre la artesanía, su mamá fue artesana de eso heredo mi esposa. (M.H.A. 60 años)*
- *En los textiles estoy desde los 12 años, primerito aprendí a tejer faja, aprendemos de generación en generación, yo aprendí de mi abuelita, porque mi mamá no tejía mucho porque se dedicaba a su chacra y animales, entonces mi abuelita me enseñó. (S.Y.Q. 63 años)*
- *Hace 20 años me dedico aprendí por mis abuelos, mi abuelo trabajaba platería y uno de niño cuando ve lo que trabaja su padre queda esa enseñanza, en caso mío mis hijos por lo menos alguien heredará la artesanía. (L.Q.T. 51 años)*

La mayoría de los artesanos han adquirido sus habilidades a través de la enseñanza de sus familiares mayores. Esta transmisión de conocimiento se remonta a generaciones anteriores, lo que demuestra la importancia de la tradición y la continuidad cultural en la práctica artesanal.

Los datos revelan que muchos artesanos han estado involucrados en su oficio durante décadas, acumulando una gran cantidad de experiencia y habilidades a lo largo de los años. Este conocimiento no solo se basa en la práctica personal, sino también en la observación y el aprendizaje de las técnicas tradicionales transmitidas de generación en generación.

A pesar de tener una experiencia significativa en un área específica de la artesanía, algunos artesanos han diversificado sus habilidades con el tiempo para adaptarse a las demandas del mercado o por necesidad económica. Esta capacidad de adaptación refleja la dinámica y la evolución de las prácticas artesanales a lo largo del tiempo.

A pesar de su experiencia, muchos artesanos reconocen que todavía tienen mucho que aprender y están abiertos a nuevas técnicas y conocimientos. Esta actitud refleja una comprensión de que la artesanía es un proceso en constante evolución que requiere adaptación y desarrollo continuo.

3.3.4. Año de inicio de participación en la feria del Santurantikuy

Al participar en ferias artesanales, los artesanos contribuyen a promover y preservar la tradición de la artesanía, esto es importante para mantener viva la cultura local y fomentar el aprecio por el trabajo hecho a mano en un mundo dominado por la producción en masa. La participación en ferias artesanales ofrece una variedad de beneficios que van desde la exposición y la venta directa hasta el networking (crear y ampliar una red de contactos) y el aprendizaje profesional. Es una oportunidad única para los artesanos de mostrar su trabajo, conectarse y hacer crecer su negocio.

La participación en una feria artesanal es vital para el desarrollo económico, cultural y social de los artesanos y sus localidades, proporciona una plataforma para la venta y promoción de productos, el intercambio de conocimientos y el fortalecimiento de la identidad cultural, todo mientras se fomenta un entorno de apoyo y colaboración.

Las ferias fomentan un sentido de comunidad y pertenencia tanto entre los participantes como entre los visitantes.

Para ello se conoce la percepción de los artesanos:

- *Yo participo en Santurantikuy desde que he tenido haber... desde el 85 mmm... sí del 85, ¿Santurantikuy en 1985 solamente tú podías ir a coger tu espacio madrugar temprano un día dos días antes y los que venían de Pucará de Puno de allá vienen los artesanos que traían esas vasijas carpas no? de tierra de este de barro lo que traen los toritos los niños nacimientos todo eso ellos una semana se quedaba era muy bonito ahora es puro todo la EMUFEC lo ve todo plata antes era muy bonito y tranquilo, mucho mejor era antes, ahora es todo no te dejan participar como debe ser en las ferias en Santurantikuy. (M.P.S. 64 años)*
- *Más o menos antes del 2000 ya salía en el 2019 y ahora ves lo diferente como está que ha cambiado ahora cambió de todo antes por ejemplo los techos eran color azul blanco, celeste todo carnaval era la plaza de armas por el sitio se peleaban antes no vendían el Municipio el que cogía, cogía, así era antes y no hacían compra ahí venían a cobrar pagabas 10 soles 20 soles así nomás cobraban del sitio ahora por eso pasaba pelea más lo que pasaba pelea insultos por eso creo que el Municipio ha tratado de dividir todo en números y a mi parecer eso es porque mucha pelea pasaba y a gancharnos los sitios amanecían cuidando el sitio en las noches tenías que estar. (J.F.R. 55 años)*

- *Desde el 2018 por ahí participaba en la feria de Santurantikuy cada año va mejorando va poniendo un poquito más de esto cada año se va mejorando la seguridad entre otras yo hago sombreritos de navidad los gorros los muñequitos también nacimiento también tejido a mano todas esas cositas. (N.Q.T. 40 años)*
- *Participo desde los 80, en Santurantikuy y antes era un solo día nada más la exhibición te comprabas como siempre un sitio para un solo día. (A.C.A. 70 años)*
- *Hace 5 años participo (N.F.C. 63 años)*
- *Desde hace 10 años participo, bueno antes era un día la feria de Santurantikuy ahora es una semana y no es rentable porque hay días que no te vendes, antes también te daban plástico para que hagas tus carpas ahora ellos ponen las carpas y de eso también pagas según ellos ponen buenas carpas, pero no es así, ellos ponen todo maltratado y para q no se moje nuestra mercadería hacemos a parte nuestra carpa. (M.S.T. 59 años)*
- *Uhm participo hace ya 10 años como socio, antes de ser socio no participaba, porque como piden ser parte de una asociación y hace años atrás no formaba parte de ninguna asociación, no podía. (E.E.P. 52 años)*
- *Será pues hace 4...5 años. (L.L.H. 57 años)*
- *En la feria de igual manera participo hace 20 a 30 años ya, actualmente cada año siempre estoy participando. (M.H.A. 60 años)*
- *Yo participo desde el año 80, pero aquellos años no había pagos tan elevados por los sitios, cada uno se agarraba los sitios que quería alrededor de la plaza de armas, se tenía que madrugar y te agarrabas un sitio, después ya venía los de la Municipalidad a cobrar dependiendo donde nos sentábamos, el precio era 20 soles, 20 soles así noma cobraban, los sitios se empezaron a pagar más poco a poco desde el año 2000 más o menos, ahora es más ordenado pero el costo es demasiado. (S.Y.Q. 63 años)*
- *Yo participo desde hace 20 años, cada año siempre participo. (L.Q.T. 51 años)*

Los relatos muestran cómo la gestión y organización de las ferias artesanales han evolucionado con el tiempo. Se mencionan cambios en la forma en que se asignan los espacios, con el uso de planos y números para evitar conflictos y disputas entre los participantes. Además, se destaca el papel de las autoridades municipales en la regulación y el cobro por los espacios, lo que indica una mayor formalización y control administrativo.

Los testimonios señalan cambios en la duración de las ferias, pasando de ser eventos de un solo día a eventos que duran varios días o incluso una semana (caso de las ferias anuales y Santurantikuy). Sin embargo, algunos participantes expresan preocupación sobre la rentabilidad de estas ferias extendidas, ya que puede haber días en los que las ventas son bajas, lo que afecta la viabilidad económica para los artesanos.

Se observa cómo la participación en las ferias artesanales está influenciada por la formalización y la asociación en grupos o cooperativas. Algunos relatos mencionan que antes era necesario ser parte de una asociación para participar en la feria, lo que resalta la importancia de la organización colectiva para acceder a estos espacios de venta.

Varios testimonios expresan una nostalgia por cómo eran las ferias artesanales en el pasado, destacando la simplicidad y la tranquilidad de los eventos anteriores en comparación con la formalización y la comercialización actual. Estos recuerdos también revelan cómo las experiencias pasadas influyen en la percepción y la participación en las ferias actuales.

Por tanto, la evolución de las ferias artesanales a lo largo del tiempo, destacando cambios en la organización, la duración y la rentabilidad, así como el impacto de la formalización y la asociación en la participación de los artesanos en estos eventos.

3.3.5. Elaboración de Artesanías para la feria de Santurantikuy

El tipo de artesanía expuesta puede influir en el público que asiste a la feria de Santurantikuy. Si se exhiben artesanías que son populares o relevantes para un determinado grupo demográfico o segmento de mercado, es más probable que atraigan a ese público específico, lo que puede aumentar la asistencia y las ventas. Así mismo, la diversidad en los tipos de artesanías expuestas en una feria puede hacer que el evento sea más atractivo y emocionante para los visitantes. Al ofrecer una amplia variedad de artesanías, se puede satisfacer una gama más amplia

de gustos y preferencias, lo que aumenta las posibilidades de que los visitantes encuentren algo que les interese. La selección de un tipo específico de artesanía para una determinada feria puede ayudar a diferenciar una feria de otras y posicionarse como un evento especializado o único en su tipo.

Para mejor comprensión se tiene la opinión de los artesanos:

- *Especialmente hago mis productos como el nacimiento típico en este bayeta bordado al niño, José, María los tres magos es típico mi trabajo especial es eso mi rubro. (M.P.S. 64 años)*
- *Pintura de todo tipo de dibujo. (J.F.R. 55 años)*
- *Yo hago sombreritos de navidad los gorros los muñequitos también nacimiento también tejido a mano todas esas cositas. (N.Q.T. 40 años)*
- *Tallado en piedras siempre alusivo a la navidad, antes vendía a san José y virgen María, pero no vendía el niño Jesús porque hacía muy gordito al niño Jesús. (A.C.A. 70 años)*
- *Elaboro cuero en billeteras, correas, cartucheras, billeteras mochilas todo lo que es alusivo en cueros, pero no hago lo que es del nacimiento. (N.F.C. 63 años)*
- *Elaboro lo que es bisutería como por ejemplo minerales para collares, pulseras, aretes con piedra, anillos con piedra, dije todo lo que es con piedra no hago lo que es para el nacimiento Jesús. (M.S.T. 59 años)*
- *Para esas fechas más realizo los trabajitos para niño Jesús, como tejido de chompitas, gorritos para el niño, mantitas, todos esos tejidos pequeños que hago lo exhibo más en la feria del Santurantikuy. (E.E.P. 52 años)*
- *Textilería, los amigurumis lo llevo, pero eso es recién ahora este año, el año pasado y este año, pero yo hacía mayormente chompitas navideños, chompas navideños para niños, para grandes, mayores y si gracias a Dios he tenido pedidos, porque al ver que se ponían todos, por ejemplo son cinco la familia, los cinco se ponían las chompas navideñas, entonces como que había un poquito de demanda en eso, querían el mismo color, el mismo diseño y si han sabido vestirse así, yo*

tampoco sabía pero eso les gustaba y lo que hago también en crochet son caritas de todo los que salen en la tele, que son de, por ejemplo los minions, spiderman, de todos esos, es como un regalo para los niños. (L.L.H. 57 años)

- *Yo llevo mis bolsos noma a la feria, no llevo otro tipo de productos. (M.H.A. 60 años)*
- *Especialmente bolsos, pasadizos, carteras, mochilas, monederos, pulseras, en pandemia yo aprendí a realizar productos de los reciclajes de papeles y de eso hacemos tipo volcanes para que humee para el nacimiento, con el papel es lo que trabajamos más para hacer todo tipo de cerros como, Machupicchu, Waqrapura, Pitusiray, el Cerro Viva el Perú, en mi pueblo hay un cerro Altaquilqa, cerros nevados de los Apus ese tipo de trabajo hacemos con el papel reciclaje, todo hecho a mano, y eso sale para la venta más, porque hago 100 a 80 piezas, eso añadimos a nuestra artesanía que vendemos. En el Santurantikuy el trabajo que más exhibí era de los trabajos de Volcanes llevé poca artesanía, textilera, para así vender un poco más. (S.Y.Q. 63 años)*
- *Bisutería y textil. Por ejemplo, yo llevo tejidos a mano, chompas y gorritos, en bisutería llevo. (L.Q.T. 51 años)*

Los productos artesanales que cada individuo produce y exhibe en las ferias, permite una comprensión más profunda de las prácticas y especialidades artesanales en la región.

Cada artesano tiene una especialidad específica en la que se destaca y que define su producción. Por ejemplo, algunos se especializan en la elaboración de adornos y objetos típicos de la Navidad, como nacimientos, sombreritos y muñequitos, mientras que otros se centran en la pintura, el tallado en piedra, la bisutería o la textilera. Esta especialización refleja no solo las habilidades individuales de los artesanos, sino también las tradiciones culturales y las demandas del mercado local, para la feria del Santurantikuy.

Algunos artesanos mencionan cómo han adaptado su producción para satisfacer las demandas cambiantes del mercado. Por ejemplo, uno de ellos comenzó a producir trabajos de crochet como regalos para niños, inspirándose en personajes populares de la televisión. Esta capacidad de adaptación sugiere una relación dinámica entre los artesanos y su entorno socioeconómico, así como una sensibilidad a las tendencias y preferencias del consumidor.

Además de mantener las tradiciones artesanales, muchos artesanos muestran una inclinación hacia la innovación y la creatividad al incorporar materiales reciclados en sus productos o al crear nuevas formas de expresión artística. Por ejemplo, uno de los artesanos menciona cómo empezó a trabajar con papel reciclado para crear esculturas de paisajes naturales y monumentos, lo que demuestra una respuesta ingeniosa a los desafíos ambientales y una apreciación por los recursos locales.

Las ferias artesanales, como Santurantikuy, juegan un papel crucial en la promoción y venta de los productos artesanales locales. Los artesanos mencionan cómo estas ferias les proporcionan una plataforma para exhibir y vender sus productos, así como para interactuar con otros miembros de la comunidad y con los visitantes. Además, las ferias pueden influir en la forma en que los artesanos organizan y diversifican su producción para satisfacer las expectativas de los clientes y aprovechar las oportunidades de mercado.

3.5.6. Diversidad de artesanías elaboradas a lo largo del año

La artesanía a menudo refleja la cultura, tradiciones y valores de una localidad o región específica. La elaboración de artesanías contribuye a preservar y transmitir este patrimonio cultural a través de generaciones, manteniendo vivas las prácticas y técnicas tradicionales que pueden ser expuestas en un determinado tiempo.

La elaboración de artesanías proporciona oportunidades de ingresos y contribuye al bienestar de las comunidades locales, a su vez fomenta la creatividad y la innovación, tanto en términos de diseño como de técnicas de fabricación. Los artesanos tienen la libertad de experimentar con nuevos materiales, formas y estilos, lo que puede conducir a la creación de productos únicos y originales. Para su comprensión los artesanos manifiestan lo siguiente:

- *Para turismo elaboro mochilas bolsas cartucheras muñequería, así como bastantes productos que hago como por ejemplo pisos caminos así elaboró. (M.P.S. 64 años)*
- *Tipo más o menos qué clasificación tiene por ejemplo en acuarela se hace cartulina acuarela se pinta con agua en cuero también como Machu Picchu la niña los niños las calles ese tipo de pinturas hacemos. (J. F.R. 55 años)*

- *Durante el año hago de todo que son mantas chompas chalinas gorros todo cuelleras todo lo que se pueda vender. (N.Q.T. 40 años)*
- *Todo lo que hago son los cóndores, la trilogía inca, pachamama y pachapapa el sol y la luna, bueno todo yo hago todo clase de trabajo. (A.C.A. 70 años)*
- *Todo lo que es cuero generalmente, lapiceros porta vasos en cuero, llaveritos. (N.F.C. 63 años)*
- *Todo lo que es piedra y mineral como dije, pulseras, collares, anillos, aretes. (M.S.T. 59 años)*
- *Solo me dedico a la textilería, lo que son tejidos todo el año vendo mis tejidos y para la navidad saco tejidos para el niño Jesús, el resto del año realizo tejidos de chompas. (E.E.P. 52 años)*
- *Textilería de todo tejido, chompas abrigos, medias, guantes, gorras de todo, pero solo con maquinaria. (L.L.H. 57 años)*
- *Durante el año, solo me dedico a mi especialidad que es la textilería trabajo y vendo lo que produzco, los bolsos las carteras, no realizo otros productos. (M.H.A. 60 años)*
- *En todo el año vendemos los mismos productos que elaboramos, porque siempre tiene que haber todo variado para vender también, si no sacaría algunos de mis productos no habría mucha venta con solo exhibir un solo producto. (S.Y.Q. 63 años)*
- *Vendo lo mismo que lo que produzco para la feria de Santurantikuy, como es mi especialidad solo hago bisutería y textilería. (L.Q.T. 51 años)*

Revelan la variedad de productos que los artesanos producen y venden, así como sus enfoques y especializaciones específicas.

Los artesanos mencionan una amplia gama de productos que producen, que incluyen textilería, bisutería, pinturas, esculturas en piedra, productos de cuero, entre otros. Esta diversidad refleja la riqueza de las tradiciones artesanales locales y la adaptación de los artesanos a las demandas del mercado y las preferencias de los consumidores.

Aunque algunos artesanos producen una variedad de productos, otros se especializan en una sola categoría. Por ejemplo, algunos se enfocan en particular en la textilería, mientras que otros se dedican a la bisutería o a la escultura en piedra. Esta especialización es estar influenciada por las habilidades individuales, las tradiciones familiares o las demandas del mercado local.

Algunos artesanos mencionan cómo adaptan su producción según las estaciones del año o eventos específicos, como la Navidad o las ferias locales. Por ejemplo, uno de ellos menciona que durante todo el año produce una variedad de productos, pero saca tejidos especiales para el niño Jesús durante la temporada navideña en la feria del Santurantikuy. Esta adaptación estacional refleja la sensibilidad de los artesanos a las festividades y celebraciones culturales, así como su capacidad para aprovechar oportunidades de mercado específicas.

Varios artesanos destacan la importancia de ofrecer una variedad de productos para atraer a los clientes y aumentar las ventas. Al mantener una oferta diversa, los artesanos pueden satisfacer las preferencias y necesidades cambiantes de los consumidores, así como aprovechar diferentes segmentos de mercado. Esta estrategia también puede ayudar a los artesanos a diferenciarse de la competencia y a mantener la relevancia en un mercado dinámico y competitivo.

CAPÍTULO IV

PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS HACIA LA CALIDAD DE VIDA

4.1. Producción

4.1.1. Insumos y materiales para la producción artesanal

Se entiende sobre las prácticas artesanales y los materiales utilizados por los artesanos de la red (REAPROC), estos testimonios brindan información detallada sobre los diversos insumos, técnicas y procesos involucrados en la producción artesanal.

Se destaca una amplia variedad de materiales empleados desde la materia prima hasta llegar a la producción final, por ejemplo, desde hilos, agujas, telas, maquinaria para coser, lanas de alpaca y oveja, piedras, minerales, pinturas, cueros, cartulinas, papel, alambre, perlas, entre otras. Ahí está refleja una versatilidad de productos en la región del cusco para producirla en la artesanía.

Revelan la importancia de las fuentes locales para la adquisición de materiales, muchos artesanos compran sus insumos en tiendas y centros comerciales del cusco mientras que otros viajan a Lima para obtener materiales específicos como piedras y minerales de las mineras, algunos incluso aprovechan recursos familiares como la lana obtenida de sus propios animales.

Otro aspecto destacado es la existencia de asociaciones en la cual los artesanos facilitan el intercambio de conocimientos, materiales y técnicas, contribuyendo a la preservación y transmisión de las tradiciones artesanales, También se menciona los costos y los precios de algunos materiales en la cual nos brindan una perspectiva sobre los gastos involucrados en la producción artesanal.

Para mejor comprensión a continuación se aprecia la opinión de los artesanos:

- *Como hilo, agujas, telas, la maquinaria para coser, tijeras, algodón, entre otras. (M.P.S. 64 años)*
- *Los materiales son como tipo como se llama esta crema dental así viene cuesta \$18, \$20 depende por marca entonces si es acuarela en cartulina si es óleo es en tela sobre tela el lienzo y cuero también es óleo estos son óleo cuero también esos son los que usamos la única acuarela es en cartulina siempre bueno hay otras marcas y lo compramos aquí y otros días no encuentras compramos en Lima a veces traen porque acá no encuentran no hay lo que buscamos de Lima pedimos lo que hay aquí. (J.F.R. 55 años)*

- *Son las lanas de alpaca baby alpaca también los normales o lana de oveja teñido natural delgada, gruesa, todo eso... la lana de alpaca lo elaboró de la lana de alpaca lo hilamos y de ahí hacemos son naturales color natural los colores teñidos también se hacen que son vegetales todo teñido de plantas, plantas naturales a veces compramos la lana en Cusco en calle pera venden en la tienda de alpaca. (N.Q.T. 40 años)*
- *Yo consigo la piedra que se llama esquisto, serpentina, yo la encuentro en la zona de Machupicchu, antes estaba a cargo la forestal ahora nos da una institución dos veces al año nos daba, ahora se está prohibiendo porque está en la zona intangible, yo viajo hasta allá para sacar la piedra y nosotros vamos a explorar y escoger la piedra si es buena o no y aquí en cusco nos repartirnos ya que es una piedra para trabajar a mano. (A.C.A. 70 años)*
- *Cuero grueso y delgado, cuero blanco, oscuro y los tintes para los cueros, pegamentos como el terocal, goma y los tejedores porque también hago tejido de cuero como para sellar las billeteras se tejen alrededor y se pone el cierre. (N.F.C. 63 años)*
- *Compro piedra o minerales en lima porque las mineras lo envían a la capital, y se tiene que escoger bien las piedras, entonces yo compro más de lima como la máquina, y piedras de todo tipo, el lijar de cusco compro, bueno lo pequeño compro aquí en cusco. (M.S.T. 59 años)*
- *Para lo que es tejido compro lana de alpaca tiene que ser 100% alpaca, actualmente lo compro en 185 a 200 soles el kilo y eso tengo que hilar y tejer. (E.E.P. 52 años)*
- *Materia prima, fibra de alpaca en tres calidades, baby alpaca, alpaca cien por ciento y alpaca mezcla lo adquiero de acá mismo de cusco, hay una tienda que venden esas lanas, la planta está en Arequipa, pero acá lo venden y yo hago pedido los colores que necesito entonces ellos tienen esos colores. (L.L.H. 57 años)*
- *Los insumos de que yo compro de las tiendas aquí en el mismo Cusco, de los centros comerciales, como en la calle pera, venden lana, yo lo compro la lana de alpaca a 180 cada kilo, oveja 80 cada kilo. Son bastantes cosas, en primer lugar, para mi especialidad que es hacer bolsos, se utiliza la lana, segundo lugar se tiene que hacer hilar, teñir y para el teñido se utiliza semillas, una plata llamada ch'illca, son teñidos naturales, después se tiene que*

hacer tejer, después del tejido se tiene que transformar las bolsas, poner botones el cierre a los bolsos. Por eso esos son los que hacen los productores, quien no realiza esos procedimientos no es un productor, comerciantes son ya los que compran y eso venden a más precio también. (M.H.A. 60 años)

- *Para la elaboración de esos volcanes, compramos el papel reciclaje, goma sintética, y vinagre, todo eso lo hacemos hervir y lo mezclamos con papel reciclaje remojado, todo lo compramos de las ferreterías y el papel mi hijo lo trae de la oficina, hojas que no sirven, también tenemos papeles que nuestros hijos han usado cuando estudiaban, cuadernos, de eso juntamos. En cuanto a la textilería, compramos la lana de las tiendas, y a veces yo mismo hilo de la fibra de alpaca, pero ahora ya viene la fibra teñida y como la ciencia ha avanzado las lanas vienen teñidos ahora y cada asociado se compra sus insumos, porque en esta asociación hay de diferentes rubros, no solo hay textilería, cada uno se compra según la artesanía que elaboran. El costo de los insumos para la textilería la lana de oveja nos cuesta 50 a 65 soles el kilo, de alpaca también es casi igual el precio la diferencia es más 5 soles noma de la oveja. (S.Y.Q. 63 años)*
- *Para la Bisutería consigo, alambre, imitaciones de perlas, separadores metálicos, hilos de colores broches y cierres, cadenas, esmaltes. De esos materiales hacemos pulsera, collares. En textilería, se usa la lana de oveja, lana de alpaca, cuando la materia prima es oveja, primero lo lavas, después lo tienes que hilar, teñirlo con tintes naturales, por ejemplo, yo no compro la lana de ningún lugar, mi papa tiene sus animales y ahí mismo los saco, para los colores compramos tintes de la tienda de lanas, eso de la alpaca en ocasiones también lo compro lo venden en madejas, como yo soy de Puno ahí cría sus animales mi papa cuando viene trae en cantidad, lo lavamos y lo hilamos, siempre compramos el insumo luego ya lo convertimos en hilado, por ejemplo, para elaborar un chullito, lo hacemos rápido hasta 3 veces al día. Lo que más tiempo me cuesta es hacer a mano, lo que es tejidos a máquina se hace rápido, por ejemplo, una prenda hecha a mano, demora según el tiempo que le dedicas también. (L.Q.T. 51 años)*

Se mencionan una variedad de materias primas utilizadas en la artesanía local, como son las lanas de alpaca, lana de oveja, mantas típicas hecho a mano, cuero, piedras en bruto, minerales entre otras. Esta diversidad refleja tanto la riqueza natural de la región del Cusco como la adaptación de los artesanos a los recursos disponibles en su entorno.

Los artesanos no solo utilizan los recursos locales en Cusco como los elementos de lana de alpaca, mantas típicas, cuero; si no que también están conectados con su entorno natural. Por ejemplo, la piedra serpentina que proviene de y se recoge de Machupicchu, lo que demuestra una relación directa con la actividad artesanal.

Los artesanos mencionan la compra de materiales tanto en las tiendas locales y exteriores como en la ciudad de Lima ya que algunos materiales no se consiguen en la región del Cusco y por lo tanto se adquieren de la capital del Perú que es Lima. Esto sugiere la existencia de redes de intercambio y comercio que conectan a los artesanos con centros urbanos más grandes.

Los artesanos describen el proceso de transformación y combinación de materiales para la producción artesanal, desde la obtención de la materia prima hasta la elaboración de los productos finales como tejidos, bolsos, bisutería, pintura, mochilas y monederos de cuero. Estas técnicas tradicionales no solo implican habilidades manuales, sino también un profundo conocimiento transmitido a través de sus generaciones.

Se destaca desde el proceso completo de la producción artesanal, desde la adquisición de la materia prima hasta la transformación final del producto ya que resalta una gran importancia cultural y económica de la artesanía tradicional en la feria, así como la distinción entre productores y revendedores.

Por consiguiente, las practicas artesanales para la feria destacan la adquisición de herramientas, la materia prima para su producción y los procesos de producción, esta interconexión entre local y lo global, lo tradicional y lo moderno, la valoración de sus productos, revela la actividad artesanal en el contexto de productividad.

4.1.2. Calidad de los productos artesanales

La calidad de los productos artesanales tiene un enfoque en la calidad y durabilidad de los productos artesanales, en la cual los artesanos buscan crear productos que perduren en el tiempo, con una buena elaboración y acabados meticulosos, seleccionando materiales de alta calidad como lanas de alpaca y oveja, cueros gruesos y resistentes, piedras y minerales naturales de primera calidad. Así para que el turista extranjero o nacional tenga la percepción sobre la calidad del trabajo

que es muy importante para ellos, los turistas evalúan y aprecian el nivel de calidad, determinando la atracción de los productos que son trabajados a detalle o acabados de manera especial

En la calidad del producto existe una atención en ofrecer un alto costo lo cual afecta la rentabilidad de su negocio a pesar de ello el artesano busca realizar siempre trabajos de buena calidad ya que su fuente de ingreso y su reputación depende de ello, entonces la calidad es un aspecto fundamental y prioritario para los artesanos quienes buscan la excelencia de sus productos como los propios productores que son.

Al respecto los artesanos manifiestan lo siguiente:

- *Ah yo tengo en la mente que mis productos deben tener más que todo garantía de duración del tiempo que debe servir un buen tiempo, no debe ser un producto que debe rápido malograr debe ser bastante tiempo debe tener, pues un servicio no es esa duración del producto está bien elaborado lo hago no lo hago hablando por cumplir o rápido sino no lo hago, hago bien hecho por eso se llama allinta llanqay. (M.P.S. 64 años)*
- *La calidad casi iguales solo por lo que de Layo... pido un poco más y cuesta un poco más el óleo que acuarela pero digamos hay otros también ven en pinturas como tú consideras que a ti es lo mejor que sea las pintas mucho mejor como elaboras mejor que otros que sepas digamos para qué días que vienen a algún lado desde el desgaste de la calidad esa es mi gran excelente y todo como con su color o su estilo por ejemplo lo que pinta mientras otros no pueden pintar no es igual así que como bien igual esa mezcla la pintura tiene que ser. En cambio, otras formas lo hacen lo embarran o sea feo y no se vende eso. (J.F.R. 55 años)*
- *Siempre también nosotros para la navidad lo que hago es un poquito el material tiene que ser para el público cusqueño que nos lleva porque nosotros somos los que compramos del Cusco es lo que nos llevan más, pues para la casa para el adorno para todo eso, calidad que hacemos acabado que hacemos tiene que estar todo bien acabado para tener un producto de buena calidad tiene que tener un buen trabajo. (N.Q.T. 40 años)*
- *Según a eso los que calculan la calidad de trabajo es quien lo aprecia, en este caso aprecia el turista, ya que ellos dicen esto esta bonito o este me gusta más, como te digo más antes era el trabajo más tosco ahora mejoras poco a poco la mayor calidad es por el trabajo en el tallado por la pulida. (A.C.A. 70 años)*

- *Bueno yo compro los cueros gruesos que te duran, pero hay otros que son gruesos que se resecan, entonces depende también por el precio cuánto cuesta más el cuero es una mejor calidad la cuerina es barata a veces hago en cosas simples como cartucheras o billeteras. (N.F.C. 63 años)*
- *Bueno según como lo trabajo, y el producto y depende el precio de las piedras que compro para trabajar, por ejemplo, en Lima venden piedra de acuerdo a la calidad, como por ejemplo la turquesa es la que cuesta más cara la que es bajo calidad cuesta 50 soles o 70 soles y de mayor calidad está el kilo 80 dólares, por eso yo compro de calidad para vender a los turistas, mayormente hago mi trabajo de calidad para el turismo y me compran más a mí. (M.S.T. 59 años)*
- *Como parte de mi asociación y hacerme más conocida para tener clientes tengo que hacer tejidos que sean garantizados, trabajo lo que es la calidad del material, la calidad del acabado, lo que yo ofrezco tiene que ser garantizado y bueno. (E.E.P. 52 años)*
- *La calidad , bueno trato de siempre presentarlos los mejores trabajos, por ejemplo ahora no lo tengo aquí porque, por tiempo de lluvia y no se puede exhibir mucho, entonces por ejemplo en las ferias nosotros salimos con los mejores trabajos, mejores trajes, yo mayormente saco los trajes de alpaca lo junto y lo expongo en la feria, pero viendo la situacional temporada tienes que ver, también tienes que ver a los visitantes, por ejemplo esta temporada no tenemos visitantes, entonces para que boya sacar tanto producto o los trabajos que nadie va ver, entonces yo no trato de sacar eso, lo que más comercializo tengo que sacar, entonces nosotros decimos para temporada alta, que ahora ya no hay temporada alta que es desde abril, mayo, junio, julio hasta agosto, los cinco meses son los que aprovechamos para mostrar nuestro trabajo porque no hay lluvia, porque la lluvia malogra, entonces se los demostramos ahí, hay muchos visitantes, entonces son los meses que vienen más visitantes y nosotros queremos ver eso en la central con los ojos a los visitantes, hoy día no te compraran pero por lo menos te preguntan, o decirte sabes que ahorita estoy sin plata, estoy en tal hotel me lo puedes llevar, ahora me está diciendo el señor de acá un momento voy a volver y es así. (L.L.H. 57 años)*
- *Los que son productores siempre vamos a realizar buenos productos de calidad porque es nuestro negocio y deben trabajarlo bien por el mismo hecho de que nosotros mismos lo vendemos también, son de buena calidad. (M.H.A. 60 años)*

- *Yo tengo que preparar calidad porque yo misma lo voy a vender y debo quedar bien con mis clientes, pero lamentablemente a veces no hay clientes, porque mientras la calidad haces más fino con más buenos acabados no nos pagan el precio que pedimos, por ejemplo, el año pasado con las huelgas que hubo ha bajado bastante, más antes si se vendía bien porque mis productos son de buena calidad. (S.Y.Q. 63 años)*
- *Las pulseras que lo hacemos a mano son buenas lo hacemos con mucho cuidado que no falte ningún detalle y sea bien visto. Son muy buenas porque son de fibra de alpaca, pero en algunos casos mezclamos para hacer una prenda mezclamos alpaca 70% y 30% de oveja. (L.Q.T. 51 años)*

Los artesanos expresan la importancia de que los productos duren mucho tiempo y estén bien elaborados los trabajos que ellos fabrican. Esto sugiere una valoración de calidad y resistencia así para que pueda apreciar el comprador con el producto adquirido.

Se menciona en muchos casos, la calidad del producto está vinculada al precio. Por ejemplo, se prefiere pagar más por el trabajo bien hecho como el cuero que dura por años, las piedras de primera calidad bien trabajadas, las mantas típicas tejidas a mano con teñido natural en lugar de optar por opciones más económicas, pero de menor calidad, por lo tanto la inversión en productos de mayor calidad a largo plazo pueda ser más rentable y de esta forma el turista adquiera los productos artesanales y únicos de calidad en la región del Cusco.

Se aprecia la atención al detalle y la importancia en el acabado de los productos artesanales como son los tejidos, las pinturas, cueros, joyerías, tallados en piedra y bisutería hecho de piedras. Puede tener también en términos de identificación cultural y valoración del trabajo artesanal.

Varios artesanos hacen referencia a la calidad de sus productos en relación con el turismo en la cual ellos se esfuerzan por ofrecer productos de alta calidad y bien acabados para satisfacer las expectativas y demandas de los turistas lo que sugiere una adaptación de la producción a las necesidades de mercado y una conciencia de la importancia del turismo para la economía local.

La calidad de los productos con aspectos culturales, en las prácticas de producción y comercialización de diferentes tipos de rubros en la artesanía, la calidad no solo se percibe en

términos de materiales acabados, sino que también está influenciada por consideraciones de mercado y la identidad cultural.

4.1.3. Transporte de los productos artesanales

Se entiende por traslado y preparación que realizan los artesanos para llevar sus productos a la feria del Santurantikuy, la mayoría de ellos se organizan con anticipación, empacando y preparando sus productos días antes o incluso semanas antes del evento. Utilizan diversos medios de transporte, como taxis, vehículos propios o autobuses públicos para trasladar sus mercancías. La preparación implica en empacar con cuidado los productos utilizando bolsas, cajas o periódicos para envolver el material y protegerlo del daño durante el traslado. Se toma precauciones adicionales, de cómo separar los productos frágiles de los más duros o doblar las prendas tejidas para evitar arrugas, esto refleja su preocupación para mantener la calidad y presentación de sus productos durante la feria del Santurantikuy.

También está incluido la ayuda familiar como conyugues e hijos, para facilitar el proceso de empaque y traslado en la cual demuestra una colaboración familiar que es importante en el trabajo artesanal. Frente a ello los artesanos nos muestran su opinión:

- *Bueno yo me vengo en bus en bus me vengo o con mi carro lo envuelvo con mi especialidad y a veces agarro taxi entonces no siempre me ayuda, mi esposo me ayuda más que todo un día antes, por supuesto una semana antes tienes que ya comprar tu sitio ya no trabajas, entonces todo listo tiene que estar lo empaco todo embalado todo antes ya el trabajo solamente a vender te dedicas esos días no puedes trabajar una semana antes yo me alisto lo más concreto. (M.P.S. 64 años)*
- *Traslado en carro mi esposo me ayuda en taxi también llevamos cuando estoy sola en taxi tengo que traer mi hijo cuando está me ayuda si no está a veces va a estudiar ese es yo sola tengo que traer en taxi en la noche yo alisto a mí siempre me gusta alistar en la noche para salir temprano al día siguiente si hasta acá para venir a la feria de Santa Teresa viernes en la noche tengo que alistarme listo porque en la mañana cómo hago desayuno quién me va ayudar a alistar por eso, además yo me encargo de mis pinturas así que aliste mi esposo alista mal a veces lo rompen los marcos a lo apurado lo ponen como sea no me gusta y por eso yo nomás me alisto. (J.F.R. 55 años)*
- *Yo me organizo pues antes que venga navidad tiene que ser unos cinco o cuatro meses antes, hay que estar trabajando para poder salir y el transporte pues en la movilidad que lo llevamos es un*

taxi yo transporte desde mi casa que vivo por ayuda mutua zona noroeste en taxi lo traigo (N.Q.T. 40 años).

- *Antes de trasladar primeramente trabajamos todo concerniente a la feria, lo empaqueto y traigo desde San Sebastián, para ese día traemos en la madrugada lo aperturamos desde la mañana. (A.C.A. 70 años)*
- *Mi hija es la única que me ayuda porque los demás son mayores y tienen su familia, empacamos y buscamos el recibo que hemos pagado para mostrar a la EMUFEC del sitio que pagamos y trasladamos en taxi como todos los sábados hacemos también. (N.F.C. 63 años)*
- *Normalmente en carro a mi hijo le digo que me ayude, lo empaco en la noche o también la madrugada, con mi esposa y mis hijos. (M.S.T. 59 años)*
- *Yo utilizo carro para trasladar mis tejidos todo lo llevo en cajas, como es textil no hay como puede dañarse, no tengo problemas en eso o preocuparme en que se pueda romper, pero si siempre con cuidado, las chompitas lo llevo bien dobladito cuidarlo que no se arrugue. (E.E.P. 52 años)*
- *Trasladamos en taxi y el taxi nos cobra de acuerdo a la cantidad del bulto, que puede sobrepasar veinte, quince, pero yo mayormente he pagado lo más caro, quince soles. (L.L.H. 57 años)*
- *Yo lo meto a una bolsa grande como saco grande de tela, bien ordenadito, uno solo. Como no tengo movilidad propia un carro particular tengo que buscar. (M.H.A. 60 años)*
- *Cargamos nosotros mismo porque vivo cerca, ahí lo empaquetamos en bolsas para que no se dañe el producto seleccionando lo empacamos, porque hay productos que se rompen fácilmente entonces lo separamos de los productos que son duros. (S.Y.Q. 63 años)*
- *Yo generalmente lo traslado en taxi, lo empaqueto y lo meto a esos bolsos grandes de tela y mi esposo es quien me ayuda a llevar, pero si no está yo misma tengo que cargar porque mis hijos ya no tienen tiempo. Lo que son las bisuterías, lo llevamos cuidadosamente en una cajita, seleccionado, pulsera, collares. (L.Q.T. 51 años)*

El traslado de sus productos involucra la colaboración familiar cómo son: el esposo, los hijos y algunos parientes de su familia, en la cual ellos juegan un papel importante en el proceso de empacar y transportar los productos seleccionados para llevar a cabo a la feria del Santurantikuy y esto refleja la importancia de las relaciones familiares y la solidaridad en el contexto del trabajo.

Los artesanos mencionan el uso de diversos medios de transporte como taxis, carros particulares, su propio transporte o incluso el transporte público dependiendo de la disponibilidad y conveniencia. Esto sugiere una adaptación de la movilidad y recursos que dispone para poder llevar sus productos a la feria, así como una estrategia para minimizar costos y facilitar el transporte de los productos.

Se destaca la importancia de la planificación y organización previa del evento para la venta en la feria del Santurantikuy en la cual hacen la preparación de sus productos hasta el empacado con periódicos o algodones para que no se maltraten sus productos y el transporte, los participantes reconocen las necesidades de estar listos con anticipación para asegurar su participación exitosa en la feria del Santurantikuy.

Los artesanos se preocupan por garantizar la calidad de sus productos durante el transporte, en la cual ellos mencionan el uso de diferentes estrategias como el uso de bolsas grandes de tela, periódicos, cajas o separación de productos frágiles para evitar daños durante el traslado y así exhibir el producto en buen estado en la feria del Santurantikuy.

Algunos artesanos mencionan la negociación de tarifas con los conductores de taxi por la cantidad de sus bultos o productos al calcular el costo de transporte ya que la mayoría de ellos trasladan sus productos en horas de la madrugada, esto muestra una interacción dinámica entre los vendedores y los proveedores de servicio de transporte donde ambas partes negocian y colaboran para facilitar el traslado de productos.

4.1.4. Producción artesanal: maquinaria y trabajo manual

Se entiende sobre la producción hecho a mano o utilizado a máquina, los artesanos han sabido combinar lo antiguo y lo moderno, manteniendo vivas las técnicas ancestrales, qué son técnicas manuales tradicionales dedicados a mano, como el tallado de piedras, tejido con agujas, la confección de mantas y muñecas, tejido de cuero, la pintura y el acabado final de sus piezas con

herramientas trabajados a mano, después algunos productos para el acabado final incorporan las maquinarias que les permite mejorar su productividad y competitividad en el mercado.

Se demuestra la capacidad de los artesanos para adaptarse e integrar nuevas tecnologías sin perder su esencia artesanal, mantienen vivas las habilidades y técnicas heredadas.

Aquellos que trabajan a mano reconocen que los procesos manuales que requieran más tiempo y dedicación, pero valoran más la calidad y el detalle que ellos pueden lograr a través de las técnicas que utilizan lo tradicional.

Para mejor comprensión los artesanos opinan lo siguiente:

- *A maquinaria también, también a mano como, por ejemplo: a máquina coso pues línea recta y a mano utilizo las agujas para hacer los ojitos los ojitos de las muñecas y muñecos. (M.P.S. 64 años)*
- *Lo hago a mano cómo ves mi esposo lo hace. (J.F.R. 55 años)*
- *Hago a máquina y a mano las dos cosas hago (N.Q.T. 40 años).*
- *Todo es hecho a mano con hoja de cierra lijamos, después agarro limas, tallador y para el acabado son lijas gruesas y delgadas con las más finas y al final se pule. (A.C.A. 70 años)*
- *Las dos cosas hacemos a maquinaria es para cortar los cueros gruesos y para mochilas o para hacer cosas grandes y para mano es hacer los monederos que son tejidos y pintados como también pegamos las mantas típicas a los cueros. (N.F.C. 63 años)*
- *Si con maquinarias que nosotros lo formamos con la mano, cortando las piedras en cuadrado y eso lo formamos en redondo con la maquina las dos cosas hacemos a máquina y a mano. (MST 59 años)*
- *Cuento con mi maquina propia, para textilería, para tejido y remalladora, maquinaria tengo en mi casa. También realizo tejidos a mano para esos usos crochet y los palitos de madera y metal para tejer. (E.E.P. 52 años)*

- *Con maquinaria, tengo cuatro maquinarias, solamente para tejer porque, aparte es lo que tengo para coser, aparte es que tengo para los acabados, entonces estaríamos hablando de cuatro, cinco maquinarias. (L.L.H. 57 años)*
- *Tengo maquinaria para tejer y también lo realizo a mano que es demora más tiempo en los tejidos. (M.H.A. 60 años)*
- *Es hecho a mano, pero para la textilería que es tejido si usamos maquinaria que ya lo tengo hace 30 años y el otro también tiene 15 a 20 años. Para cerámicas, pulseras lo hacemos a mano. (S.Y.Q. 63 años)*
- *La máquina si tengo en mi casa, ahí es lo que elaboro el tejido, pero también los elaboro a mano. Tenemos maquinas grandes para elaborar artesanía para nuestros productos, todos somos productores, la mayoría salimos a la feria del Santurantikuy. Los tejidos se hacen tanto a mano como en máquina. (L.Q.T. 51 años)*

Los artesanos emplean tanto técnicas manuales como maquinarias en la fabricación de sus productos, esto refleja una adaptación pragmática a las necesidades del proceso de producción y la disponibilidad de herramientas y recursos, en la cual ellos combinan la manualidad con la maquinaria como por ejemplo, una mochila de manta utilizan las mantas tejidas a mano y luego utilizan la maquinaria de sastre para formar una mochila, otro que el tallado de piedra utilizan la maquinaria para pulir y luego lo tejen a mano un collar con la piedra pulida.

Algunos de los artesanos mencionan que utilizan maquinaria para ciertas etapas de proceso de fabricación como se menciona en el primer punto la combinación de técnicas manuales de cómo cortar materiales o coser mientras que otras tareas son realizadas a manos esto sugiere una división del trabajo basada en las habilidades y las herramientas disponibles, así como una estrategia para fabricar el producto para que tenga una buena calidad y acabado.

Se observa que los artesanos cuentan con maquinaria propia en su hogar para realizar ciertas tareas de fabricación en la cual resalta la importancia de la inversión de herramientas y equipos para apoyar la producción artesanal.

A pesar del uso de maquinaria en ciertas etapas de producción varios artesanos enfatizan la importancia de las técnicas manuales y la artesanía tradicional en la elaboración de sus productos como son los tejidos a mano, los tallados de piedra a mano y los tejidos en cuero a mano, esto se ve un valor cultural y estético asociado con el trabajo manual y la habilidad artesanal.

Los artesanos muestran flexibilidad al utilizar tanto técnicas manuales como maquinaria según las necesidades de producción de fabricación en las características de los productos en la cual refleja una capacidad de adaptación a diferentes modos de trabajo y condiciones de producción.

Las prácticas de fabricación artesanal destacan la combinación de métodos tradicionales y modernos que es la maquinaria industrial, así como la importancia de la habilidad manual y la inversión en herramientas y maquinaria en la producción de productos artesanales.

4.2. Comercialización

4.2.1. Estrategias de comercialización artesanal

Aquí los artesanos dan a conocer la importancia de la innovación y la diferenciación de productos, añadiendo estrategias para comercializar y promocionar sus productos, o buscan la manera de innovar los productos ya sea cambiando colores, detalles o crean los diseños únicos que no ofrecen otros artesanos, también la red de artesanos del cusco buscan innovar y diferenciarse en la utilización de vestimentas tradicionales para destacar como una asociación organizada y resaltar en la feria del Santurantikuy.

Algunos artesanos utilizan la explicación detallada del proceso de producción y los materiales utilizados dando historias detrás de estos productos, desde la obtención de las materias primas hasta las técnicas empleadas en cada etapa de la elaboración, así para que los turistas valoren el producto adquirido en la cual el artesano refuerza la calidad de sus trabajos. Otros artesanos reconocen la importancia de conocer el idioma extranjero como el inglés, para facilitar la comunicación y comprensión con los turistas internacionales a esto permite explicar mejor sus productos y atender de manera más efectiva a sus clientes, también algunos artesanos utilizan estrategias como ofrecer pequeños obsequios, rebajas u ofertas con el fin de brindar un valor agregado a sus clientes, otros con el trato de amabilidad y el trato cordial, también que es un aspecto muy importante. Frente a lo indicado los artesanos opinan a continuación:

- *Voy innovando mis productos, innovando, modernizando, hacerlo lo mejor que puedo pues lo que no tienen otras personas siempre estoy innovando mi producto siempre lo estoy haciendo de otro color o pongo otro, otro remache pongo otros bolsillitos siempre voy innovando, no lo mismo. (M.P.S. 64 años)*
- *Eso explicas nomás y así vendes además los turistas ya conocen a la mirada nomás pintura conocen ellos por eso aprecian y te compran y mi esposo tiene que hacer todo el día saca pues un cuadro, cuatro pinturas digamos hacemos a la semana a veces también cansa el ojo, a veces en dos días así saca unos dos tres depende del tiempo tiene que estudiar también no solamente se dedica a pintar tiene que hacer sus clases. (J.F.R. 55 años)*
- *En ofrecer y tratar amablemente a los compradores tal vez hacerles una rebaja hacerle oferta darles un regalo de un llaverito todas esas cositas la amabilidad claro está. (N.Q.T. 40 años)*
- *Lo único es explicar el trabajo que clase de trabajo es, que material es y cuánto tiempo me lleva en hacer y a veces trabajos pequeños. (A.C.A. 70 años)*
- *Bueno ofrecer que nuestro producto nosotros mismo lo hacemos o motivarle que lleva un presente del Cusco. (N.F.C. 63 años)*
- *Ofrecemos a los turistas amablemente, o le hacemos ver nuestras fotos que somos productores, sería bueno hablar inglés, pero muy poco sabemos. (M.S.T. 59 años)*
- *Yo ofrezco y mencionó que mis tejidos son de calidad, explicándoles cómo se trabaja en cada proceso que son elaborados por mí misma lo que es a mano, y si es a máquina se le explica también todo el proceso que se realiza para poder tener el producto tejido, hasta el momento me ha funcionado esa estrategia de venta, porque a los clientes eso les llama la atención de cómo fue elaborado una chompa o una gorra. Como también el traje que utilizo la vestimenta, pero eso solo lo utilizo para las ferias que hay, para el Santurantikuy no usó ningún tipo de distintivo o vestimenta. (E.E.P. 52 años)*
- *Mayormente me quiero diferenciar de otros, porque por la misma competencia, entonces por eso a veces tratamos de diferenciarnos en los trabajos que nosotros mismos hacemos, mayormente expongo más mi trabajo propio lo que eh adquirido, la calidad, yo como*

productora vendo al mínimo precio digo no, porque saben que nosotros somos productores, por ejemplo las chompas que ves aquí ,la roja y la verde todo eso son mis trabajos, porque en una tienda vas encontrar esto ciento sesenta soles y yo estoy vendiendo a ochenta soles y setenta y cinco soles, entonces no podría poner en oferta, entonces yo le digo, yo soy productor, yo te vendo al precio del producto, productor, no al precio del vendedor que es el negociador de las segundas y terceras no, ellos también yo creo que entienden y ven la calidad de trabajo, entonces compran. También es necesario usar nuestra vestimenta, de esa manera también atrae clientes a parte que es nuestra cultura, por ejemplo acá nosotros todos los sábados estamos vestidas pero por estos días de frío, ahorita por ejemplo en la mañana estuvo lloviendo y nadie se ha vestido, pero si nos obligan el chaleco, nos obligan el chullo, por lo menos esos dos que nos representa, pero si tenemos traje completo , tanto mujer como varón, en el Santurantikuy no nos exigen ,pero deberían, cuando yo entro al Santurantikuy me decepciona todo, en su mayoría la organización, como está armado las carpas , las carpas son unos desastres de todo color, debe haber un orden, por ejemplo la artesanía, la textilería debe llevar un color, todo lo que es platería otro color, no te digo que se aun solo color sino para que pueda ver el turista y diferenciar, si encuentro con alguien y dicen donde esta platería, entonces puedo decir... señorita platería esta de color blanco o amigo ese color rojo ,entonces tú puedes dirigir rápido y encuentre la gente con tanta gente que hay a veces están perdidos, no saben, no saben dónde ir o donde comprar, les falta mucho la organización. También el idioma es importante para vender mejor y entender, en esa parte también, yo por ejemplo no se hablar ningún idioma, ingles no sé y si yo tuviera la oportunidad de aprender, claro que me ayudaría mucho y nosotros necesitamos una capacitación tanto en idiomas y en el manejo de las tarjetas. (L.L.H. 57 años)

- *Tengo que explicar todo el procedimiento y el trabajo que realizamos para poder convencer a los turistas y nos compren, explicamos de donde viene el material que hacemos en cada etapa de producción. Mayormente a los turistas les explico en castellano, son pocas veces que lo hago en inglés. Porque a los turistas quieren saber de qué está hecho, como es la calidad, ahí le mostramos todo. (M.H.A. 60 años)*
- *Tengo un libro que realizo el Antropólogo Hugo, con eso me ayudo para vender explicándolo porque en ese libro habla de cómo lo elaboramos, cuando vienen extranjeros debemos hablar el idioma inglés también, yo tengo que estar preparada para ofrecer el precio para que de esa manera se pueda vender, contándole también como lo elabore. El inglés me sirve mucho*

para vender, yo lo aprendí escuchando y son varios años ya que vendo los escucho a los turistas y así aprendí, a parte que hablo también el quechua. También siempre uso mi vestimenta típica de Chinchero del lugar donde nací, tengo que vestirme siempre porque si no lo hago no voy a vender porque no estaría identificando del lugar de donde soy, de esa manera llamo la atención de mis clientes, todos en la Asociación tenemos la obligación de usar también nuestra vestimenta porque nos revisan también, si no portan la vestimenta típica de ellos se sanciona con el pago de una multa. (S.Y.Q.63 años)

- *Explico de que este hecho, si el producto es elaborado a mano o es pura maquina porque tiene diferentes precios, lo que es a mano tiene un costo más que el que está hecho a máquina. (L.Q.T. 51 años)*

Los artesanos muestran un enfoque proactivo hacia la innovación y la mejora continua de sus productos en la cual ellos incluyen nuevas ideas como colores, diseños y características para mantener la producción de calidad de sus productos en la feria de Santurantikuy.

Los artesanos reconocen la importancia de conocer las preferencias y expectativas de sus clientes en especial de los turistas internacionales adaptan su estrategia de venta y la comunicación para atraer y satisfacer las necesidades de este segmento de mercado.

Los artesanos ven la importancia de ofrecer un servicio amable y personalizado a los compradores qué incluye hacer ofertas, proporcionar regalos, dando historia detrás de sus productos y explicar a detalle el proceso de fabricación y los materiales utilizados en sus productos en la cual contribuye a crear una experiencia positiva para el cliente y fortalece las relaciones comerciales.

Los artesanos buscan diferenciarse en la feria de Santurantikuy mediante la calidad de sus productos, precios competitivos y la promoción de su identidad cultural y artesanal, buscan la estrategia que les permite destacar entre la competencia y captar la atención de sus consumidores.

Por tanto, los vendedores artesanales emplean una combinación de estrategias de marketing, atención al cliente y diferenciación para promover y vender sus productos en una feria competitivo y diverso, también utilizan la promoción de su identidad cultural expresando la historia y expresando el proceso de fabricación de su producto y esos son los elementos claves para el éxito y la venta al turismo.

4.2.2. La rentabilidad de los productos artesanales

Se entiende que los artesanos enfrentan desafíos y oportunidades en cuanto a la rentabilidad de sus productos, algunos han logrado mantener un buen nivel de ingresos a través de estrategias como la participación de ferias o algunos eventos otros han experimentado dificultades debido a la disminución del turismo y la competencia en el mercado.

Algunos afirman que sus productos son rentables y les generan ganancias y otros que resaltan que en el pasado las ventas eran aún más rentables y les permitían obtener ingresos significativos o incluso para adquirir bienes como viviendas, pagos, deudas sin embargo en estos últimos años la rentabilidad ha disminuido por diversos factores, de los principales factores es la reducción del turismo, después de la pandemia y las huelgas ocurridas, por otro lado es la competencia que se ha estado incrementando más en el mercado, Esto ha impactado de forma negativa en las ventas y en consecuencia la rentabilidad de sus negocios artesanales, algunos artesanos incluso mencionan que las ganancias sólo alcanzan para cubrir los costos de los materiales e insumos, dejando poco margen de ganancia solo para sobrevivir, por otro lado los artesanos han encontrado estrategias para mantener la rentabilidad de sus productos, por ejemplo participan en ferias como el Santurantikuy y algunas ferias durante el año, para lo cual les permite ampliar su mercado y aumentar sus ventas y así obtener mayores ingresos. Para mejor entendimiento se muestra las siguientes percepciones de los artesanos:

- *Sí puedo decir que sí me vendo uno más como casi no la mayoría no tiene yo tengo mi producto que es artillería eso sale nomás siempre son exclusivos. (M.P.S. 64 años)*
- *Sí es rentable te ayudan en todo más antes era más rentable pues como eso me compró hasta mi casa todo lo que tengo en la casa todo es por pintura, él pintaba de noche y yo vendía todo el día o sea no todo el día tampoco en la mañana salía en la tarde salía en la noche salía y ahora ya no hay venta pues hay competencia a veces se vende a veces no se vende... la gente ve que vendes la gente copia, pero no sacan igual por más que copien por algo mi esposo ha estudiado es experto en pintura. (J.F.R. 55 años)*
- *Sí es rentable mis productos (N.Q.T. 40 años)*
- *Si me vendo y bueno, ahora ultimo no hay turistas no es lo mismo. (A.C.A. 70 años)*

- *Si antes era rentable ahora es poco no es lo mismo que antes ahora no hay muchos turistas desde que apareció la pandemia se bajó la visita de los turistas. (N.F.C. 63 años)*
- *Antes si, ahora estos años ya no... es muy poco, por algunos de la red de artesanos se fueron o dejaron el rubro. (M.S.T. 59 años)*
- *Anteriormente sí, pero ahora está bajo la venta, no hay muchos clientes, y en esos tiempos que es bajo la venta la ganancia se va para el material o seguir comprando los insumos para seguir elaborando, ya no es rentable ya no queda nada, uno prefiere comprar alimentos en vez de comprar la lana de la oveja o alpaca porque ahí se va la ganancia ya no hay ingresos ya. (E.E.P. 52 años)*
- *Si, si es rentable, se vende. (L.L.H. 57 años)*
- *Si es rentable y el precio es un poco elevado para los extranjeros entonces a mí me genera más ganancias en esa parte. Para otros socios ya no es rentable, a los demás socios son más Nacionales quienes les compran y también, la venta es muy bajo para ellos a veces, por eso es el motivo también que muchos artesanos socios están retirándose. Cada uno tiene que ver ya otro tipo de negocio que le genere ingreso porque para vivir de la artesanía ya no es rentable. (M.H.A. 60 años)*
- *Sí, pero es porque yo más que todo vendo en las ferias, solo así es rentable porque viajo por mi cuenta a diferentes lugares. Hace años viaje al Norte para semana santa a Piura a Catacaos ahí se lleva la feria de semana santa y participe con mi artesanía, la feria de San Pedrito se lleva en Chimbote y cada año siempre voy, también en setiembre se lleva la festividad de primavera y me voy a Trujillo ahí ya me conocen antes iba a Ecuador en su aniversario, ahí es donde traté de vender más y con eso es lo que yo eduque a mis hijos, porque llevo surtido, no llevo mis productos nomas. (S.Y.Q. 63 años)*
- *Es rentable si, más cuando participamos en las ferias, por eso nuestra junta directiva solicita más para que participemos en las ferias que nos autorizan ahí noma es donde hay más venta, ahora también estamos en la feria con autorización de la Municipalidad. Cuando hay más turista hay venta, por ejemplo, en los meses de junio visitan bastantes turistas y es rentable en ese tipo de situaciones, porque a veces nos compran por mayor y eso nos beneficia bastante. (L.Q.T. 51 años)*

Algunos artesanos expresan que la venta de sus productos sigue siendo rentable mientras que otros señalan que la rentabilidad ha disminuido con el tiempo porque desde que surgió la pandemia ha disminuido la llegada de los turistas internacionales poco a poco ha estado aumentando pero hasta ahora en la actualidad con la competencia se ha disminuido la rentabilidad de sus productos esto sugiere que la rentabilidad puede variar dependiendo de factores como la demanda de mercado la competencia y los cambios en el entorno económico y social.

Varios artesanos mencionan que la rentabilidad de la venta de sus productos ha disminuido debido a la disminución del turismo como resultado en anterior punto sobre la variabilidad en la rentabilidad la pandemia generó la falta de visitantes y afecta las ventas de forma negativa, ya que los turistas son una parte importante de su clientela así para que ellos gocen de la venta para satisfacer sus necesidades.

Algunos artesanos dicen que la competencia ha aumentado y que otros han comenzado a copiar sus productos por lo tanto afecta en la rentabilidad al reducir la exclusividad de sus productos y disminuir sus productos.

Para mantener la rentabilidad de algunos artesanos han diversificado sus estrategias de venta participando en ferias locales o regionales donde hay más demandas también mencionan la importancia de la promoción y la participación en eventos culturales para aumentar sus ventas como por ejemplo es la feria del Santurantikuy que se realiza una vez al año.

También expresan preocupación sobre el futuro de la artesanía como fuente de ingresos sostenible, para las generaciones más jóvenes, la disminución de la rentabilidad en la competencia creciente puede influir en la decisión de los artesanos de no continuar con el rubro o buscar otras maneras o fuentes de ingresos.

Por tanto, la situación económica y social en lo que operan los artesanos, así como la necesidad de adaptarse y diversificar estrategias para mantener la rentabilidad en un mercado cambiante y competitivo.

La rentabilidad de los productos artesanales en la feria del Santurantikuy ha mostrado una tendencia variable en los últimos años. Si bien en el pasado muchos artesanos lograron altos ingresos incluso llegando a adquirir bienes importantes como viviendas, en la actualidad esta

rentabilidad se ha visto afectada por factores como la disminución del turismo (a raíz de la pandemia y conflictos sociales) y el incremento de la competencia, muchas veces desleal. Sin embargo, algunos artesanos han demostrado resiliencia adaptándose mediante nuevas estrategias: la participación activa en múltiples ferias a lo largo del año, la innovación en sus productos para mantener la exclusividad, y la búsqueda de nuevos mercados regionales e incluso internacionales. Esto evidencia que, aunque el entorno ha cambiado, la rentabilidad aún es posible si se implementan estrategias sostenibles y de largo plazo, incluyendo mayor capacitación en marketing artesanal, fortalecimiento de redes asociativas y el respaldo institucional para promocionar la artesanía local como patrimonio cultural. Fomentar políticas que impulsen el turismo cultural y la profesionalización del sector artesanal es fundamental para garantizar la rentabilidad continua de este importante rubro económico y cultural.

Para muchos artesanos, la feria del Santurantikuy es una ventana crítica del año que les permite recuperar o asegurar ingresos que no logran conseguir durante el resto del tiempo. Sin embargo, el incremento de vendedores y la competencia (mencionada como “participación de la población”) ha provocado una disminución en el margen de ganancia, afectando la rentabilidad esperada.

Además, se refuerza la idea de que la rentabilidad no solo implica vender, sino que esas ventas deben ser significativas para sostener una economía familiar, lo cual indica un nivel alto de dependencia de la actividad artesanal. La percepción de que ya no se gana como antes resalta la precariedad económica creciente, y pone en evidencia la necesidad de nuevas políticas de apoyo, diversificación de mercados, o estrategias de venta para que esta actividad siga siendo sostenible.

4.2.3. La dinámica de los consumidores artesanales: Nacionales versus internacionales

Los artesanos ellos aprecian una mayor demanda de sus productos por parte de los turistas extranjeros suelen apreciar y pagar mejor por sus productos artesanales, son vistos como principales compradores y quiénes más valoran los productos artesanales ellos mencionan que los turistas suelen pagar los precios establecidos sin regatear, también valoran los productos artesanales de calidad. En comparación con los consumidores nacionales que tienden a buscar precios más accesibles o económicos, ellos no suelen apreciar tanto el valor y el trabajo detrás de sus productos debido a los precios que consideran elevados, los artesanos también señalan que los

consumidores nacionales, aunque en menor medida que los extranjeros, también compran sus productos, cuando comprenden el valor y la calidad de los mismos.

Entonces algunos artesanos adaptan su oferta a productos más accesibles para los turistas extranjeros y nacionales, dejando al lado algunos productos más costosos, A que también se puede decir que la pandemia ha tenido un impacto en las ventas de los turistas extranjeros lo que ha llevado algunos artesanos a depender más de los consumidores nacionales, Aunque a precios más bajos.

Al respecto se tiene las siguientes percepciones de los artesanos:

- *Ah sí la verdad soy sincera que turistas es lo que me compra más, nacional no porque casi no aprecian tanto nuestro producto, pero el turista sí compra uno más mi producto más que todo turista siempre de afuera turista de afuera del Perú que llega y me compra los nacionales no porque no aprecian el producto que yo tengo porque sinceramente que el peruano no siempre, pues no tanto no da ese valor. (M.P.S. 64 años)*
- *Los extranjeros me compran más los nacionales pocos unos cuantos uno más porque los nacionales por el precio se asustan por ejemplo te digo 80 soles fácil no vas a comprar ni con 60 por eso las nacionales casi no raras veces de compra si compran se hacen rebajar los turistas no te hacen rebajar los turistas sí te compran. (J.F.R. 55 años)*
- *Ambos me compran, pero de repente más los internacionales que nos llevan son todos novedosos les gusta a ellos lo que hacemos. (N.Q.T. 40 años)*
- *Mayormente aprecian los internacionales este trabajo y los nacionales son muy pocos. (A.C.A. 70 años)*
- *Los internacionales, porque los nacionales se asustan con el precio y no aprecian tu producto y el acabado de tu trabajo. (N.F.C. 63 años)*
- *Mayormente aprecian los internacionales y los nacionales son muy pocos que nos compran porque no aprecian nuestro producto no conocen peor, los internacionales si preguntan por mi producto si tengo tal piedra como amatista o turquesa. (M.S.T. 59 años)*

- *Casi igual me compran, tanto nacionales y extranjeros el precio que ofrezco de mi producto es igual para todos los clientes, pero quien más aprecia el valor de los tejidos son los nacionales, ellos cuando ofrezco me compran calladito, pero un extranjero me pide rebaja, no aprecia mucho el valor que tiene los tejidos que elaboro o el tiempo que me lleva elaborarlo. (E.E.P.52 años)*
- *La verdad, la verdad son los dos, yo pensaba que a nacional le parecía caro mi trabajo, pero viendo la calidad si, los nacionales llevan, entonces yo pensaba bueno, cuando estaba empezando el negocio yo decía muy caro, pagar ochenta y cinco soles por una chompa, yo no pago, yo tengo pues no, me pongo en su lugar, entonces yo les explico y llevan con gusto y si compran, me compran nacionales ,me compran las personas que menos podría esperar que me compren, si comparan y es igual el trato para ambos, para cualquier persona, porque en realidad somos iguales, porque él es gringo yo voy a tratar mejor o porque él es del campo yo voy a tratar menos, el trato es igual para todos, los niños y como yo trabajo con dibujitos animalitos, mañosean ,están tocando todo y a eso se le debe tratar bien, es así por que como los niños ellos se lanzan también no, pero también hay que explicarles , hay que hacerles entender y el trato es igual para todos. (L.L.H. 57 años)*
- *A mí me compran particularmente los extranjeros. (M.H.A. 60 años)*
- *En las ferias aquí en Cusco me compran más internacionales, porque hay más turistas que en cualquier otro lado, aprecian más el trabajo que realizamos, como las chompas de alpaca, las medias de lana, entonces uno ya sabe que trabajos son más rentables, pero mis trabajos naturales casi no llevo, porque muy caro ellos no pagan entonces ya no lo llevo, lo que más sale es lo que llevo, ya sé que es lo que más me pueden comprar. (S.Y.Q.63 años)*
- *Son los turistas quienes nos compran, pero con lo de la pandemia ya no vienen normal, los nacionales son ahora quien más nos están comprando, los que vienen de otros departamentos y ellos se llevan, pero barato ya nos pagan, los turistas si nos pagan más precio por eso a veces nos conviene más vender a los turistas. (L.Q.T. 51 años)*

La preferencia de compra de turistas extranjeros, señalan los artesanos que los extranjeros tienden a apreciar y comprar más productos en la comparación de los clientes nacionales también puede deberse a varios factores como la valoración de la artesanía local y cultural, y la disposición a pagar precios más altos y una apreciación a la calidad de su producto.

En cambio, los clientes nacionales tienen hacer más sensibles al precio y puede buscar rebajas o regatear más que los turistas extranjeros, algunos incluso expresan que los clientes nacionales no aprecian el valor y la calidad de su trabajo.

La pandemia ha alterado las dinámicas de compra con una disminución en el número de turistas extranjeros y el aumento en la compra por parte de los clientes nacionales, sin embargo, los artesanos notan que los nacionales a menudo prefieren precios más bajos lo que puede afectar la rentabilidad de sus ventas.

La igualdad en el trato a todos los clientes a pesar de las diferencias en la venta hacia los extranjeros y nacionales, algunos artesanos enfatizan la importancia de tratar a todos los clientes por igual, ya sea de su origen o capacidad de pago, esto sugiere un compromiso con la equidad y la inclusión de la interacción con los clientes.

4.2.4. Compromiso y apoyo familiar en la comercialización artesanal

Se entiende por la participación de la familia es fundamental en el negocio de la artesanía, la mayoría de los artesanos cuentan con el apoyo de sus familiares, como de sus cónyuges e hijos, en diferentes etapas del proceso de producción y comercialización también hacen una distribución de tareas y responsabilidades dentro de la familia, donde algunos miembros se enfocan en la producción y otros en la comercialización, optimizando así el proceso productivo de venta, esta colaboración familiar o participación familiar es importante en eventos de ferias que es la feria de Santurantikuy porque es una feria principal que se da una vez al año en la cual donde se requiere mayor mano de obra.

Por otro lado, el familiar colabora en tareas de producción como el helado, tejido y confección de las piezas artesanales, en algunos casos, también participan en la venta de los productos, Como por ejemplo algunos de los artesanos dejan a sus hijos para que vendan los productos en la feria y ellos se enfocan en el trabajo de producción.

Sin embargo, también hay artesanos que trabajan de manera individual, sin el apoyo constante de su familia, debido a que sus familiares tienen otras ocupaciones, otras responsabilidades o ya no conviven con ellos. En relación a lo indicado los artesanos tienen las siguientes apreciaciones:

- *Cuando tienen tiempo estoy vendiendo ahí me apoya uno de mis hijos habla inglés entonces él me apoya. (M.P.S. 64 años)*
- *Cómo ves mi hijo y mi esposo nomás me ayudan, pero yo nomás a veces ellos no pueden. (J.F.R. 55 años)*
- *Si mi familia también ayuda durante todo el año a vender nuestros productos. (N.Q.T. 40 años)*
- *Yo soy el único que vendo antes mi familia apoyaban ahora ya tienen sus hijos por ahora solo soy yo. (A.C.A. 70 años)*
- *Mi hija menor me ayuda para esas fechas importantes de la feria de Santurantikuy en el traslado. (N.F.C. 63 años)*
- *Yo les aviso tal fecha compre para la feria y que deberán ayudarme con el traslado de las cosas y ordenar para vender nuestros productos. (M.S.T. 59 años)*
- *Si, depende del tiempo que dispongamos, pero los trabajos nos distribuimos dentro de la familia, uno tiene que dedicarse más a los hilados y el otro a comercializar, en mi familia yo me encargo de vender mis productos y mi esposo ayuda en el hilado ya en mis tiempos libres yo también estoy haciendo el hilado. (E.E.P. 52 años)*
- *Mi familia, bueno en la comercialización, casi no interviene mi familia, en la producción sí, porque yo soy la que comercializa, yo vendo entonces, porque ellos mayormente son la parte de la producción y como son chicos estudiantes no pueden ir y estar viniendo, aunque mi hijo si me ha ayudado, pero no es todo lo días, cuando tienen tiempito me ayudan. (L.L.H. 57 años)*
- *Yo me dedico a vender igualmente mi esposa en ocasiones ya que ella se dedica más a la producción, mi hija también hace artesanía, pero ella exporta a otros departamentos cuando hay pedidos ella nos ayuda con eso, pero tanto mi esposa y yo trabajamos en taller. Es compartido las responsabilidades. (M.H.A. 60 años)*
- *Mayormente soy yo quien lo vende mis productos, a veces mis hijos me ayudan con el traslado, y para comprarlo el capital sale de la misma venta que realizo. (S.Y.Q. 63 años)*

- *Para vender yo solamente me dedico, mi esposo me ayuda a traer las cosas nomas yo soy la que estoy vendiendo siempre. (L.Q.T. 51 años)*

Los miembros de la familia a menudo ayuda en la venta y en el traslado de los productos, incluye acompañar al artesano a ferias como la feria del Santurantikuy en transportar los productos y ayudar en la organización del puesto de venta.

Las responsabilidades se distribuyen de manera equitativa, con diferentes miembros encargándose de diferentes aspectos del negocio, como la producción, la comercialización y las ventas en la cual permite una eficiente gestión de todas las etapas del proceso para poder vender en la feria del Santurantikuy.

La participación de los hijos a menudo juega un papel importante en el negocio familiar, ya sea ayudando en la venta durante la feria, apoyando en la producción o colaborando en tareas específicas según sus habilidades y disponibilidad. La colaboración entre los miembros de la familia es fundamental para el éxito del negocio, aunque puede haber un miembro principal encargado de las ventas, la participación de otros miembros en áreas como la producción y el traslado para funcionar el negocio.

La participación de la familia es un aspecto crucial e importante en la operación de los negocios artesanales permitiendo una distribución efectiva de tareas y recursos, para vender y exhibir en la feria del Santurantikuy.

4.3. Calidad de vida

4.3.1. La sustentabilidad económica del artesano

Las ganancias obtenidas de los artesanos se enfocan en cubrir las necesidades básicas de alimentación, educación y servicios básicos, pago de servicios luz, agua, entre otras, También algunos artesanos tienen préstamos y deudas ellos indican que deben destinar una parte de sus ingresos para pagar préstamos adquiridos. Asimismo, dependiendo de la situación en particular de cada artesano, las ganancias también se utilizan para cubrir otros gastos como vestimenta, transporte, cuotas de la asociación, entre otros.

Mencionan los artesanos que las ganancias obtenidas de la venta de artesanía no siempre son suficientes para cubrir todos los gastos por lo que complementan sus ingresos con otras actividades económicas, como trabajos adicionales de sus Parientes, venta de animales, alquiler de propiedades o el apoyo de sus hijos que trabajan en otros rubros. Varios artesanos señalan que antes las ventas eran mejores, pero ahora han disminuido debido a factores como el aumento de competencia, los costos de los materiales, la pandemia y la disminución de turistas extranjeros, en general, los ingresos de la artesanía se enfocan en solventar gastos esenciales del hogar y la educación de los hijos.

Acerca de lo mencionado los artesanos opinan lo siguiente:

- *En eso también, sincera, yo debo dinero, todo el mundo trabaja ahora con el banco entonces yo tengo préstamos de la caja cusco es una parte va una parte para la alimentación para pagar estudios para pagar estudiando y también luz agua yo tengo mi casita propia, así que no pago alquiler, pero sí pertenezco ahí también a una asociación entonces hay que cumplir bastantes tareas ahí a ese lado no lo invierto en ese lado las ganancias todo el capital no más lo que se conserva pues para no perder. (M.P.S. 64 años)*
- *Para los gastos por ejemplo tengo que pagar mi deuda lo poco que vendo más para la comida no más para el diario para luz, el agua, la educación, la educación no es el sueldo de mi esposo también esto ya no renta apenas es para comer antes sí rentaba ahora ya no. (J.F.R. 55 años)*
- *Sobre todo, en educación ya que mis hijos ahora están estudiando como academias, para la universidad y ahorita se están preparando los chicos. (N.Q.T. 40 años)*
- *Todos sabemos que cuando trabajamos necesitamos para la alimentación, con vestimenta, pago de luz de agua para todas esas cosas tenemos que trabajar. (A.C.A. 70 años)*
- *Claro más que todo para la alimentación y educación de mi última hija que es la menor, pero no me abastece tanto lo que vendo por otra parte lo que recibo de mi esposo como ves últimamente está bajo el turismo. (N.F.C. 63 años)*
- *Si antes salía a cuenta, pero ahora subieron los materiales, solo nos queda para la alimentación, la educación y aparte tengo ganancias de alquiler de mi casa, porque ahora con la competencia se ha bajado las ventas. (M.S.T. 59 años)*

- *Cuando se vende bien si cubre las ganancias que juntamos, para nuestra alimentación, de ahí ya saco para las propinas de mi hijo o algunas cuotas que se tiene que poner en la escuela. Solo para ese para otro tipo de gastos, porque no solo debo ver la única fuente de ingreso mi esposo trabaja en otras cosas de esa manera tener ingresos también. (E.E.P. 52 años)*
- *Tiene que cubrir, no siempre pero ahí vamos, hacemos todos los modos posibles y estas ganancias es para toda mi familia, para mis hijos, para sus estudios. (L.L.H. 57 años)*
- *Sí, me alcanza para sobrevivir, los sábados salgo vender y en otras ferias que hacemos durante el año. Mis hijos ya terminaron de estudiar ahí ya no tengo gastos, pero yo eduque a mis hijos dedicándome a la artesanía noma, igual mi esposa. Mi único ingreso es solo las ventas de la artesanía nomas. (M.H.A. 60 años)*
- *No siempre me alcanza, actualmente más es para alimentarnos nada más, pero yo soy campesina y trabajo la chacra, tengo animales, si me falta dinero para la educación de mis hijos vendo mis animales, mi esposo trabaja en construcción también de esa manera solventamos los gastos de nuestra casa, nos alcanza de alguna manera para educar a nuestros hijos, juntando todo eso, siempre nos apoyamos con otro tipo de ingreso más, mis hijos que son mayores y trabajan ellos también aportan en la casa. (S.Y.Q. 63 años)*
- *Para la alimentación si nos alcanza, con eso pago del agua de la luz, como yo me dedico especialmente a la artesanía de ahí es que saco para todo, porque yo con eso eduque a mis hijos también. (L.Q.T. 51 años)*

La mayoría de artesanos de la asociación mencionan tener múltiples fuentes de ingresos para cubrir sus necesidades, en la cual los recursos pueden ser limitados, por ejemplo, se menciona que tienen préstamos, trabajo sin agricultura, trabajo de construcción, alquileres, para la educación y otras actividades económicas.

Priorizan de necesidades básicas para cubrir las necesidades básicas, como alimentación, educación, agua y luz o incluso en contextos económicos difíciles, las personas tienden a priorizar estas necesidades esenciales para la supervivencia y el bienestar familiar.

Algunos artesanos mencionan cambios en el entorno económico que afectan sus ingresos, como el aumento de precios de materiales, la competencia y la disminución del turismo, por lo tanto, pueden tener consecuencias significativas en la capacidad de las personas para mantener su nivel de vida y cumplir con sus responsabilidades financieras.

El rol de la familia en la economía doméstica en cual trabajan juntos para generar ingresos y cubrir los gastos del hogar, incluida la educación de los hijos, por eso resalta la importancia de las redes familiares y la solidaridad en el mantenimiento del bienestar económico.

En la educación muchos de ellos mencionan la importancia de la educación y están dispuestos a sacrificar recursos para garantizar que sus hijos tengan acceso a oportunidades educativas de tal modo refleja una valoración cultural profunda de la educación como un medio para el progreso social y económico.

Por lo general se detalla las estrategias de supervivencia y las dinámicas económicas que revelan la complejidad de las relaciones entre recursos, ingresos necesidades básicas y valores culturales, para asegurar el bienestar de sus familias y enfrentar los desafíos económicos como deudas.

4.3.2. Perspectivas y emociones por haber participado en la feria del Santurantikuy

La asociación de la red de artesanos del Cusco, en la participación de la feria del Santurantikuy expresan sentimientos y experiencias diversas de cómo se sienten satisfechos y motivados cuando logran buenas ventas en la feria, ya que estas ganancias les permiten contribuir a la economía familiar o a la educación y sentirse entusiasmado para seguir participando e innovando en el siguiente año.

Por otro lado, otros artesanos de la red del Cusco expresan decepción y tristeza cuando no logran vender lo esperado, sintiendo que su tiempo y el costo del puesto de la venta alquilado fueron en vano, hay años que se venden más productos que en otros por lo que los resultados no son uniformes, hay una crítica de los artesanos sobre la organización de la feria de la EMUFEC, por el espacio reducido asignado para exhibir sus productos y La preocupación por el aumento anual en los costos del alquiler de los puestos de venta, lo que dificulta las ventas y genera pérdidas económicas, que ellos señalan que deberían recibir un trato más justo y equitativo, a pesar de las dificultades, algunos artesanos se sienten orgullosos de participar en la feria, considerándola una

oportunidad brindada por la asociación para el poner y comercializar sus productos en la feria de Santurantikuy.

Con respecto a lo indicado se aprecia la percepción de los artesanos:

- *Bueno, regularmente no, satisfactoriamente no porque ya no es como antes como le digo la venta ha bajado para la artesanía, así que regular tampoco puedo decir que todo, hay años que vendes y hay que no también no todo es uniforme de vender no siempre, hay altibajos. (M.P.S. 64 años)*
- *Bien pues si vendes claro estás con ganas de vender te vas contenta si no vende tristes estás eso sí tal vez faltaba algo, pero no o tal vez los clientes no había mucho a veces no hay tan buenos clientes. (J.F.R. 55 años)*
- *Ah bien motivada para seguir participando el siguiente año claro y con ganas de seguir innovando también ser hacer cosas nuevas para seguir trabajando porque también la EMUFEC no sigue calificando cuando no te vendes viene un poco la decepción no pero siempre hay la esperanza que siempre hay una mañana es otro día siempre nos ponemos pilas para seguir ofreciendo no hay que rendirnos jamás. (N.Q.T. 40 años)*
- *Normal como cualquier otro día, no me siento como un súper artesano, simplemente como un artesano simple, por ejemplo, hay años que se vende y no hay que alegrarse mucho y ponerse triste. (A.C.A. 70 años)*
- *Bueno no es mucho para mí porque a veces vendo, pero poco, como te digo la EMUFEC no hace un buen trabajo, es un desorden la feria dicen que nos dará un buen espacio, pero es muy pequeño que vas a exhibir bien tus productos pues, más ven ellos el dinero que les damos del puesto. (N.F.C. 63 años)*
- *Feliz por haber participado a veces se vende y estas feliz ya que tuviste suerte, pero otras veces triste si no vendes nada porque por gusto has pagado el sitio, y también a veces solo recuperas los que pagaste de tu sitio ni ganas ni pierdes lo único será tu tiempo pierdes. (M.S.T. 59 años)*
- *Mejor, porque los años pasados pude vender más tejidos y eso me hace sentir bien y mi entusiasmo aumenta para seguir participando cada año, para todos siempre cuando se vende bien te sientes bien, porque ya esa ganancia que tenemos ya llevamos para nuestra canasta familiar, para pasarlo bien en familia. (E.E.P. 52 años)*

- *A veces decepcionada, reniego por que como te digo no, no es para todos la empatía no, al ver nomas a tus compañeros a otras personas que vienen de lejos de los campos no le dan su lugar, lo maltratan, y no me parece, para todos debe haber un lugar donde extender sus productos, porque ellos traen lo mínimo, quieren llevar algo pero y a veces nuestros representantes no ve esa situación, los que son los seguidores, a veces son los que no entienden, no comprenden, no se ponen a pensar, por ejemplo yo pienso que traen del campo, los pastos, todo eso no, también deben tener una asociación, yo pienso no sé, por eso nuestras instituciones debe trasladar un personal allá y explicar las cosas, dónde y cómo van extender sus productos, debe haber una información o capacitación para que su gente sea ordenada, sea responsable y sean personas que merezcamos todos respeto. (L.L.H. 57 años)*
- *Somos humillados prácticamente el espacio que nos brindan es muy pequeño no nos alcanza exhibir bien y por eso a veces no vendo y eso es una pérdida y esa pérdida afecta los ingresos de dinero para mi familia, porque no nos alcanzaría para la ropa, agua, luz, ahora el autoevaluó ha subido y no alcanza también, por necesidad vendo en la feria del Santurantikuy. Hasta ahora me fue bien, pero sería... me iría bien si el espacio fuera grande. (M.H.A. 60 años)*
- *Este año hubo algo de entrada, pero el año pasado no y me siento preocupada porque el alquiler de los puestos es más caro de lo que a veces yo pueda ganar, cada año suben el precio de los puestos y no llego a esa meta que a veces trazo. (S.Y.Q. 63 años)*
- *Sí, yo me siento orgullosa, porque primero como socio de la asociación yo me siento bien y es la asociación quien nos abre la puerta para poder participar en la feria de Santurantikuy, trabajo muchos años ya, me siento bien con lo que hago y de esa manera participo Santurantikuy con esa fe de que todo me ira bien. (L.Q.T. 51 años)*

Los artesanos expresan una gama de emociones que van desde la satisfacción y la felicidad cuando las ventas son buenas hasta la decepción y la preocupación cuando las ventas son muy bajas como, por ejemplo, en el caso de pagar por el puesto de venta para la feria del Santurantikuy y no recuperar el monto pagado el artesano tiende a estresarse y decepcionarse. Esta fluctuación

emocional está relacionada con el éxito percibido en la venta de sus productos y su impacto en los ingresos familiares.

Varios artesanos mencionan desafíos relacionados con la organización de ferias, como la falta de espacio adecuado para exhibir sus productos, el aumento de los costos de alquiler de puestos de venta y la percepción de que la feria está mal gestionada, de esta manera pueden afectar la capacidad de los artesanos para vender sus productos de manera efectiva y generar ingresos suficientes.

Señalan la percepción de desigualdad en el trato recibido durante la feria, donde se sienten marginados o maltratados, también expresa insatisfacción con la gestión de las ferias por parte de las instituciones responsables, señalando problemas como el tamaño insuficiente de los espacios y el aumento de los costos de los puestos de venta.

Varios artesanos mencionan que, a pesar de los desafíos y las pérdidas financieras ocasionales, todavía ven valor en participar en la feria del Santurantikuy como una forma de promover sus productos y generar ingresos adicionales. Sin embargo, también destacan la importancia de que la feria sea gestionada de manera efectiva para garantizar que sea más rentable y beneficiosa para los artesanos, a pesar de los desafíos, muchos participantes expresan un sentido de orgullo y satisfacción por su trabajo como artesanos y por su participación en la feria, se identifican con su asociación y valoran la oportunidad de mostrar y vender sus productos en la feria del Santurantikuy.

4.3.3. Metas a futuro del artesano

Se entiende por las metas de los artesanos y aspiraciones hacia el futuro de su actividad artesanal, que algunos buscan expandir su actividad artesanal a nuevos mercados, hasta aquellos que consideran dejar esta actividad debido a las dificultades enfrentadas, en otros rubros, otros artesanos consideran exportar sus productos a nivel internacional, reconociendo las dificultades actuales como la falta de mano de obra, insumos limitados y requisitos estrictos de calidad y cantidad, buscan el reconocimiento en valoración de la calidad de sus productos en el mercado nacional e internacional así como la oportunidad de participar en más ferias para exhibir su trabajo y algunos artesanos no tienen grandes metas debido a su situación actual ya sea por la edad, economía y apoyo familiar. Así mismo algunos artesanos reclaman un mayor apoyo gubernamental y mejores condiciones para el desarrollo de su trabajo.

En cuanto a lo mencionado los artesanos indican lo siguiente:

- *Bueno la meta... mi pensamiento es que yo pediría al gobierno regional que haga una obra mega feria artesanal para todos los artesanos para que no haya ambulantes todo una mega artesanal una feria mega grande ese es mi anhelo o mi deseo para que siquiera el estado nos apoye a los artesanos puesto que los artesanos no tenemos ningún beneficio ni siquiera, no, ahora como pensión 65 debería haber una ley aprobada en el congreso en el congreso que para los artesanos deberían darnos pensión 65, así como dan a los artesanos que nosotros pertenecemos... pertenecemos tantos años y también yo pago mis impuestos entonces creo que yo también tengo ese derecho de pedir que siempre debe hacerse una mega feria artesanal para los artesanos también para que los turistas estén de garantía compren un producto bueno. (M.P.S. 64 años)*
- *A futuro más bien quiero dejar artesanía porque ya no hay venta como debe ser ya no hay más quiero dejarlo pero eso ya es otro trabajo tal vez otra novedad tal vez hay claro de variar sí varió pero las mismas pinturas venden también en otros sitios por ejemplo de un chico compró ese chico reparte a todos los chicos que venden en la calle y a lo mejor casi no puedes variar mucho pero para que haya volumen yo lo tengo que variar también a veces vendo de mi esposo a veces lo que compro vendo así es la artesanía. (J.F.R. 55 años)*
- *Tal vez tener una tienda para dónde expender mis cosas ya no estar aquí tal vez salir claro unas ferias tal vez ferias, pero siempre participar también en Santurantikuy y... porque es una oportunidad que tenemos una sola vez al año. (N.Q.T. 40 años)*
- *Ya no tengo meta por mi edad, mi meta sería seguir aprendiendo porque para la edad no hay límites para aprender o llegar a ser maestro, una vez me presente para ser maestro, pero no logre porque me faltó dos requisitos uno de ellos era certificado de haber enseñado en un lugar y ser registrado en la INDECOPI a pesar que me ingeniado en los trabajos como yo no sabía lo deje y no logre. (A.C.A. 70 años)*
- *Nada solo vender y más que todo lo hago por la necesidad a mi edad ya no hay futuro con esto de los turistas es muy poco, solo para mis hijos que estudien. (N.F.C. 63 años)*
- *Mi meta es mejorar mi trabajo y vender internacionalmente ir a otros países eso sería mi meta. (M.S.T. 59 años)*

- *Bueno pienso dejarlo poco a poco porque ya no es suficiente el ingreso que genera este trabajo en artesanía, tal vez solo participaría en el Santurantikuy, pero no ya en las ferias porque eso demanda tiempo y más lo que pierdo es mi tiempo que generar dinero, no es suficiente para la educación de mi hijo, tengo que buscar otros medios para poder solventar esos gastos, a veces me conviene dedicarme a otro tipo de trabajo que me genere más plata que ganar por con dinero y gastar más mi tiempo en la artesanía. (E.E.P. 52 años)*
- *Mi meta seria, que reconozcan mi trabajo, que puedan ver la calidad del producto que ofrezco y de esta manera también nosotros presentarnos a un mercado, tal vez no a un mercado internacional, de repente no estamos aptos a ese mercado no, pero no es imposible porque con la capacitación, con los talleres yo creo que podemos lograr, debemos competir por ejemplo con esta asociación PRON PERU y es el único creo que está saliendo de acá y porque no llegar al nivel de ellos y como le digo con capacitaciones si podemos hacerlo y si me gustaría viajar, ver mercados, que nos den más ferias para salir. (L.L.H. 57 años)*
- *Yo sí tengo oportunidad para hacer exportaciones, lo que sucede es que para exportar son muy selectivos, por ejemplo, solo quieren un color de bolsos y a veces los colores no se encuentran en cantidad, o a veces nos piden 200 bolsos y el tiempo es corto y no logro terminar y pierdo, porque para exportar uno debe tener por lo menos 100 trabajadores, porque hay algunos insumos que debe traer desde Lima, Arequipa, la lana. Se tiene que ir a otros lugares para conseguir todos los insumos de lo que se necesita para exportar, buenos colores. Por qué exportar significa elevar nuestra calidad de vida, entonces mi meta a futuro es superar esas dificultades y así hacer crecer más mi negocio también. A eso debería de ayudarnos la Municipalidad, para un mejor emprendimiento. (M.H.A. 60 años)*
- *Ahora ya no hay futuro, porque la mayoría se ha dedicado al comercio de demanda y oferta todo el mundo se ha dedicado, sepan o no del oficio están metidos en la artesanía, está cayendo, yo misma ya quiero dedicarme a otro negocio, incluso viajar a otros países así ya es difícil porque hacen envíos y ya hay mucha competencia ya me siento decepcionada con la artesanía. Yo más antes desde 2002 empecé a viajar por otros lados con mi artesanía porque esos tiempos había un alcalde de la provincia que nos ha hecho encaminar hasta otros países, ahora no hay apoyo de las autoridades, por ejemplo, yo recorrí todo el Ecuador, conozco, Ecuador es más pequeño que Perú, con mi artesanía viaje. (S.Y.Q. 63 años)*

- *Seguir trabajando para tener lo necesario, seguir creciendo como artesano, antes exporte a Estados Unidos, por medio de portafacil, es un medio que pueden enviar mercadería de hasta 5000 soles valorado, también hay otros tipos de exportación que son más grandes, ahí si puedes enviar más cantidad, nosotros exportábamos solo en portafacil porque somos pequeños empresarios noma, mi meta sigue siendo lo mismo poder seguir exportando más cantidad, para ganar más de lo que gano aquí. (L.Q.T. 51 años)*

Mencionan la necesidad de diversificar sus fuentes de ingreso o buscar otras oportunidades laborales debido a la disminución de venta en la artesanía, esta adaptación puede implicar dejar la artesanía por completo, o buscar nuevas formas de comercializar sus productos como en el extranjero o abrir o apertura de una tienda o participar en otras ferias. Varios artesanos expresan el deseo de mejorar su trabajo y ser reconocidos por la calidad de sus productos a nivel nacional e internacional, también sugiere un impulso por elevar el estándar de la artesanía local y competir con mercados más amplios.

Los artesanos comparan el presente con el pasado, recordando épocas en las que su negocio artesanal era más próspero y recibían más apoyo de las autoridades locales y no como en la actualidad ocurre la falta de apoyo institucional y la disminución de las oportunidades de venta, a esto resalta la sensación de pérdida y decepción con los cambios actuales en el entorno económico y social. Las aspiraciones compartidas entre los artesanos, que van desde la búsqueda de apoyo institucional hasta la adaptación a los cambios en el mercado, estas reflexiones de los artesanos y la necesidad de abordar sus necesidades desde una perspectiva integral que reconozca tanto los desafíos oportunidades para su desarrollo profesional y personal.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE HALLAZGOS

Los hallazgos sobre la organización de la asociación REAPROC revelan la complejidad social, cultural y económica que caracteriza a los colectivos artesanales del Cusco en el contexto de la feria Santurantikuy. La asociación presenta una estructura institucionalizada con una junta directiva formal, pero también incorpora prácticas tradicionales basadas en la reciprocidad y la rotación de roles. La elección periódica de dirigentes refleja una intención de legitimidad interna, aunque persisten tensiones respecto al cumplimiento de funciones y la representación del grupo. Esta es una característica típica de la estabilización organizativa señalada por (Tilly, 2000) y necesaria según la (TMR), también incorpora la reciprocidad y rotación de roles que responden a dinámicas culturales, esta convivencia entre institucionalización y prácticas comunitarias demuestra la complejidad social, cultural y económica que atraviesa la acción colectiva, y existe una organización porque los artesanos necesitan un mecanismo estable para coordinar esfuerzos y movilizar recursos.

REAPROC, se articula con otras organizaciones como la FDTC y FARTARC, formando redes que fortalecen la identidad colectiva y la capacidad de demanda frente a instituciones estatales. Sin embargo, su presencia institucional es débil, lo que limita el acceso a capacitaciones y proyectos, evidenciando carencias en la gestión directiva.

Aunque la asociación cuenta con instrumentos de gestión como actas y reglamentos, su uso es desigual y revela tensiones entre la normativa escrita y las prácticas cotidianas. La cohesión interna depende en gran medida del cumplimiento de acuerdos, pero existen cuestionamientos sobre la eficacia y transparencia de la dirigencia. Estas tensiones organizativas afectan al equilibrio, las redes con otras organizaciones revelan subsistemas interconectados, ya que (Persons, 1999) considera esenciales para el funcionamiento de cualquier organización social.

Las capacitaciones ofrecidas han sido útiles, pero su frecuencia y diversidad han disminuido, generando una percepción de abandono. Esto limita el desarrollo técnico y organizativo de los socios, y refleja una limitada capacidad de gestión de la directiva.

La feria Santurantikuy constituye para los artesanos un espacio de venta, pero también de reafirmación identitaria y cultural. La preparación para participar requiere coordinación interna, aunque los requisitos impuestos por las autoridades excluyen a ciertos artesanos. Además, los altos costos y la presencia de revendedores son motivo de crítica, ya que reflejan una lógica comercial

que muchas veces choca con el sentido cultural del evento. Este evento puede analizarse como un proceso de venta que incluye la preparación de los productos, la presentación de los clientes y la interacción con el mercado, tal como plantean Westreicher (2020) y Lopez (2021). Sin embargo, los altos costos y los requisitos por las autoridades limitan la participación de ciertos artesanos, afectando fases clave como la prospección y el acercamiento previo, y generando un desajuste entre oferta y demanda según los principios de economía del mercado.

La organización para la feria involucra a toda la familia, evidenciando una economía familiar extendida. La vestimenta tradicional, los productos navideños y la participación activa muestran un fuerte apego a la cultura local. En este sentido, Santurantikuy es más que una feria económica: es un espacio de lucha simbólica por la valoración del trabajo artesanal frente a un modelo institucional centrado en el turismo y el mercado.

El análisis de los artesanos de REAPROC, en la feria Santurantikuy evidencia una rica diversidad en especialidades artesanales, participación familiar e incorporación tecnológica. Esta diversidad refleja tanto el patrimonio cultural vivo del Cusco como la capacidad de adaptación de los artesanos frente al mercado y las exigencias institucionales. Esta refleja la economía de la escasez descrita por Kafka (2020), donde los recursos familiares y artesanales se destinan tanto a la producción y venta de bienes como a la preservación de la identidad cultural, asimismo la diversidad de especialidades artesanales y la incorporación de tecnología muestran la capacidad de los artesanos para adaptar la producción a las demandas del mercado y las exigencias instituciones, ejemplificando como la escasez de recursos impulsa decisiones estratégicas sobre producir y como ofrecerlo.

Se identifican cuatro principales especialidades: imaginería, cerámica, textiles y carpintería artística. La imaginería, con piezas como el Niño Manuelito y ángeles, destaca por su valor simbólico y alta demanda. Le sigue la cerámica, reconocida por sus colores y detalles. Los textiles, aunque menos numerosos, conservan técnicas ancestrales, mientras que la carpintería artística combina funcionalidad con sentido religioso. La mayoría de artesanos se dedica a la imaginería y la cerámica, en respuesta a la tradición familiar y la demanda del público.

El trabajo es familiar. Padres, hijos y cónyuges participan en la producción, decoración y venta, fortaleciendo la transmisión intergeneracional de saberes. El taller no solo es un espacio de trabajo, sino también de formación cultural.

En cuanto a herramientas, se observa una convivencia entre técnicas tradicionales (como el buril, el telar de cintura o los hornos de leña) y nuevas tecnologías (mototools, tornos eléctricos, pinturas sintéticas). Esta incorporación no representa una pérdida de autenticidad, sino una adaptación consciente a los desafíos del presente.

La feria Santurantikuy, celebrada cada 24 de diciembre en la ciudad del Cusco, constituye un espacio emblemático de exposición y comercialización artesanal, donde confluyen expresiones estéticas, simbólicas y económicas enraizadas en la tradición cultural andina. Las piezas exhibidas representan no solo objetos de valor comercial, sino también portadores de significados ancestrales, transmitidos en generaciones mediante técnicas y saberes comunitarios.

Cada especialidad artesanal integra materiales autóctonos con diseños inspirados tanto en la cosmovisión andina como en la iconografía cristiana, en particular en torno a la Navidad. Así, la producción de nacimientos y del Niño Manuelito se convierte en una manifestación simbólica del sincretismo religioso que define gran parte del imaginario cultural cusqueño.

La organización interna de la feria establece la distribución de los expositores por especialidad, lo cual permite visibilizar la diversidad técnica y facilita la orientación del público. Esta disposición responde a una lógica de reconocimiento cultural y legitimación del trabajo artesanal. Sin embargo, algunos artesanos cuestionan la implementación de estas normas, denunciando la presencia de intermediarios o comerciantes que transgreden los criterios establecidos, lo cual genera tensiones en torno a la competencia y pone en riesgo la autenticidad del evento. Se manifiesta conocimientos, habilidades y tradiciones que poseen los artesanos, las cuales no solo tienen un valor económico, sino también simbólico al reflejar identidad y pertenencia cultural, la feria permite poner en valor el patrimonio y los activos culturales, pero también enfrenta derivados de la mercantilización y la competencia según Storey, (2018).

El reglamento promovido por asociaciones artesanales busca preservar la calidad de los productos y limitar el ingreso de mercancía industrial. No obstante, la diversificación creciente de la oferta, impulsada por el turismo y las nuevas dinámicas del mercado, ha modificado el perfil de la feria. Si bien esto ha permitido ampliar el espectro de productos —incluyendo juguetes, libros y carpintería también ha suscitado debates sobre los límites entre lo artesanal y lo comercial.

A pesar de estos desafíos, el sentido de pertenencia de muchos artesanos se mantiene firme. Para ellos, su oficio no solo implica una fuente de ingresos, sino una forma de vida vinculada a la

memoria, la identidad y la comunidad. La transmisión de conocimientos de padres a hijos sigue siendo una práctica vital, que asegura la continuidad cultural y fortalece los lazos familiares.

En definitiva, Santurantikuy representa un escenario donde tradición y modernidad coexisten en tensión. Es un espacio donde los saberes ancestrales buscan afirmarse frente a las exigencias del mercado, y donde el arte popular cusqueño se proyecta como un patrimonio vivo, reinventado cada año en el corazón de la ciudad.

La participación familiar constituye un eje fundamental en la elaboración y comercialización de las artesanías producidas por los miembros de la Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC), en el marco de la feria Santurantikuy. Más allá de representar una actividad económica individual, el trabajo artesanal se inserta dentro de una lógica de economía familiar donde la colaboración entre los miembros del hogar garantiza la continuidad y sostenibilidad del oficio. Esta articulación se refleja en múltiples niveles: desde el apoyo emocional que fortalece la identidad del artesano como portador de un saber tradicional, hasta la división de tareas en el proceso productivo y comercial.

El acompañamiento familiar aporta no solo motivación en momentos de incertidumbre, sino también conocimiento técnico transmitido en generaciones. En muchos casos, padres e hijos participan en un proceso constante de enseñanza-aprendizaje, donde las habilidades se perfeccionan con la práctica cotidiana y se mantiene viva la herencia cultural de cada especialidad. Así, las familias artesanas se convierten en espacios de reproducción de técnicas tradicionales que fortalecen la identidad colectiva.

En la dimensión operativa, los familiares cumplen roles claves que abarcan desde la preparación de materiales, tareas complementarias y acabados, hasta la venta directa al público, distribución, organización logística y gestión administrativa. Aunque se evidencian ciertas lógicas de género estas no son fijas, ya que las dinámicas varían de acuerdo al contexto y necesidades del taller. La participación activa de los hijos, sobre todo en épocas de mayor demanda como la feria Santurantikuy, refuerza la estructura productiva y al mismo tiempo actúa como un mecanismo de transmisión cultural, asegurando que las nuevas generaciones continúen con el legado artesanal.

En este sentido, el trabajo artesanal desarrollado en REAPROC no puede entenderse de forma aislada, sino como una forma de organización solidaria donde convergen la colaboración, la corresponsabilidad familiar y el apego a una identidad cultural compartida. En este sentido según

(Thompson, 1971), la organización económica de los artesanos puede estar influenciada por una economía moral que privilegia la solidaridad colectiva y el apoyo mutuo entre los miembros de la red, sobre la competencia individualista que caracteriza las economías capitalistas. Los intercambios de conocimientos y recursos entre los artesanos, así como el hecho de que la Feria Santurantikuy sea un espacio de visibilidad y promoción conjunta, reflejan un modelo económico que va más allá de la maximización del beneficio individual.

Las familias adaptan sus dinámicas internas para responder a los retos del mercado sin renunciar a sus tradiciones, configurando un sistema productivo propio que combina lo económico con lo simbólico, a su vez Bourdieu sustenta que el capital cultural también tiene un valor simbólico, ya que los productos artesanales no solo representan un bien material, sino también una manifestación de identidad cultural. La participación en la Feria Santurantikuy es una forma de "poner en valor" ese capital cultural, ya que los artesanos no solo venden un objeto, sino también una tradición cultural vinculada a su identidad y a la comunidad a la que pertenecen (Bourdieu, 1986).

Este sistema familiar se articula también con un conjunto diverso de instrumentos y tecnologías que los artesanos emplean para llevar a cabo su labor. El uso de herramientas tradicionales, como cinceles, gubias, buriles, punzones o telares de cintura, es común en especialidades como la imaginería, la cerámica, la joyería y el tejido. Dichas herramientas permiten moldear y trabajar materiales como madera, metal, piedra, fibra o cerámica con un alto nivel de detalle y precisión. También se utilizan insumos básicos como agujas, hilos, pinturas y pinceles, los cuales provienen tanto de fuentes locales como de proveedores externos, dependiendo del tipo y calidad requeridos.

Sin embargo, en los últimos años se ha observado una creciente incorporación de maquinaria moderna en los talleres artesanales. Herramientas como mototools, máquinas de coser, tornos eléctricos, remalladoras, esmeriles o taladros han sido adoptadas por estrategia para agilizar ciertas fases del proceso productivo, sin que ello implique una pérdida de autenticidad. Por el contrario, los artesanos de REAPROC integran estas tecnologías con una perspectiva funcional que busca mantener la calidad artesanal, aumentar la capacidad de producción y responder de manera eficiente a la demanda, sobre todo en ferias como Santurantikuy. Según la Ley del Artesano y del Desarrollo de la Actividad Artesanal (2007), señala que la esencia de la artesanía radica en

el trabajo manual, aun cuando se empleen herramientas manuales, esto se confirma en la práctica de los artesanos, quienes utilizan instrumentos tradicionales para trabajar materiales locales y producir bienes con valor cultural, al mismo tiempo, la incorporación de maquina moderna en los talleres. Esta combinación entre técnicas tradicionales y apoyos tecnológicos coincide también con lo propuesto por Calderón (2010), quien destaca que la artesanía integra creatividad, sostenibilidad y arraigo territorial.

Cabe señalar que la complejidad de las obras varía. Mientras algunas piezas pueden concluirse en pocas horas, otras requieren semanas o incluso meses de trabajo meticuloso, lo cual refleja la diversidad de técnicas, materiales y niveles de acabado implicados. Esta temporalidad artesanal privilegia el detalle, la dedicación y la singularidad de cada objeto, diferenciándolo de la producción industrial.

En suma, el trabajo de los artesanos de REAPROC en la feria Santurantikuy revela una práctica que es tanto individual como colectiva, tradicional y moderna, emocional y técnica. La familia y la tecnología, son componentes esenciales que configuran la identidad productiva de este sector. A través de esta sinergia, los artesanos no solo generan ingresos económicos, sino que también reproducen memorias culturales, fortalecen el tejido social local y reafirman el valor de la creación artística popular en el contexto cusqueño y estos son activos culturales a través de la venta que se convierten en una fuente de ingresos para los artesanos, a la vez que se preserva y difunde la riqueza cultural de la región, los activos culturales de los artesanos tienen una doble función: son una herramienta de supervivencia económica y un medio para la preservación y transmisión cultural según (Throsby, 2001).

La participación de los artesanos en la feria Santurantikuy se desarrolla en un contexto donde convergen tradición, institucionalización y mercado. La reglamentación impuesta por entidades como EMUFEC regula aspectos como la seguridad, los requisitos documentarios (RNA, certificado GERCITUR, ficha de inscripción) y la adecuación temática de los productos al contexto navideño. Sin embargo, los artesanos denuncian incongruencias entre la normativa y su aplicación, señalando la presencia de revendedores que afectan la equidad y calidad del evento.

La asignación de puestos responde a criterios variables como el orden de llegada, sorteos y la capacidad económica para acceder a ubicaciones privilegiadas, lo que evidencia tensiones entre discurso institucional y lógica mercantil. En el caso de REAPROC, la organización interna

facilita el acceso a la feria mediante un proceso articulado por su dirigencia. Aun así, no todos los socios logran participar, debido a exigencias documentarias o limitaciones económicas.

Aunque se ha avanzado en la formalización del evento, persisten críticas por la falta de transparencia en los procesos administrativos, lo que genera incertidumbre entre los artesanos. Frente a ello, asociaciones como REAPROC han desarrollado mecanismos informales de apoyo y coordinación que les permiten adaptarse a las exigencias institucionales, evidenciando una agencia colectiva basada en la experiencia acumulada.

El aprendizaje artesanal sigue un patrón en su mayoría es intergeneracional, reforzado por décadas de práctica. No obstante, muchos artesanos incorporan técnicas nuevas para responder a las exigencias del mercado, lo que evidencia una tradición en constante diálogo con el presente.

La evolución organizativa de la feria también ha impactado en las condiciones de participación. Lo que antes fue un evento de un día con asignación informal, ahora es una feria extendida y formalizada, con mayor control y costos, pero también con limitaciones de acceso para quienes carecen de respaldo asociativo o recursos.

Si bien la feria sigue centrada en productos navideños, la oferta se ha diversificado con artículos contemporáneos, lo que refleja tanto las demandas del mercado como la capacidad de innovación de sus productos artesanales son un claro ejemplo de activos culturales según (Throsby, 2001), estos productos no solo son objetos físicos, sino que también representan el patrimonio cultural de la región del Cusco, que contribuye a la identidad local y la especialización por rubros facilita la visibilidad del trabajo artesanal, pero también enfrenta desafíos por la presencia de productos ajenos al rubro asignado, lo que genera tensiones y competencia desleal.

A pesar de estas dificultades, los artesanos mantienen un fuerte vínculo emocional con el Santurantikuy, valorando el espacio como plataforma de visibilidad, comercialización e identidad cultural. La feria no solo permite mostrar habilidades técnicas y simbólicas, sino que también promueve la transmisión de saberes a nuevas generaciones, reforzando el rol del artesano como custodio del patrimonio vivo del Cusco. Según (Medraza, 2005) coincide con la noción de memoria colectiva, ya que la feria actúa como un escenario donde los saberes artesanales se renuevan y transmiten a las nuevas generaciones, convirtiéndose en un mecanismo de continuidad cultural y donde la tradición no posee un autor individual, sino que se construye y preserva a través de la práctica constante y compartida en la comunidad.

CONCLUSIONES

1.- La asociación de la Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC), participa de manera organizada en la feria tradicional del Santurantikuy, está articulada con otras organizaciones e instituciones, lo que le permite tener niveles de negociación con las autoridades políticas del Cusco, cumpliendo con las normas establecidas por la EMUFEC (Empresa Municipal de Festejos y Promoción Turística del Cusco) para la participación en la feria tradicional llevada a cabo en el mes de diciembre.

En esta feria, presentan artesanía como platería, bisutería, costura, textilería, pintura, cerámica tallada en cuero y piedra, elaborada durante el año con la participación de sus familiares. Los artesanos participantes en la feria son personas productoras que viven del trabajo de artesanía y vienen asumiendo por tradición la venta de sus productos. Con las ganancias generadas priorizan en el estudio de sus hijos.

2.- La participación de los artesanos es activa, voluntaria y solidaria, destacando la organización colectiva y el compromiso individual con las normas institucionales. La colaboración familiar resulta fundamental para su presencia en la feria del Santurantikuy, y su participación se fortalece gracias a la Junta Directiva sólida que coordina y respalda el trabajo junto a los integrantes de la asociación REAPROC.

3.- En el proceso de producción, la asociación de la red de artesanos demuestra capacidad de innovación y compromiso con la calidad de sus productos adaptándose a las exigencias del mercado. La feria del Santurantikuy representa una oportunidad rentable para los productores, por la demanda del público extranjero y es muy concurrido, y fortalece la participación familiar generándoles emoción por su participación y las ganancias obtenidas. Además, el contacto directo con los compradores les permite identificar nuevas demandas generando motivación y retos para su próxima participación en la feria del Santurantikuy.

RECOMENDACIONES

- Se sugiere que se realice mayores investigaciones desde la perspectiva de la Ciencias Sociales, en especial de la antropología y la Psicología para comprender las diversas expresiones que ofrecen los artesanos en cada una de las ferias que se realiza de forma anual.
- Las autoridades locales deberían generar políticas públicas que les permitan a los artesanos contar con apoyo económico para la generación de una mayor producción, debido a que con esta actividad se sostienen a una familia.
- El costo económico para participar en la feria como vendedores de artesanía es considerado caro por lo que las autoridades locales deben tomar en consideración la demanda y bajar los costos con el propósito que generar mayor participación de los artesanos y así constituir una feria de mayores dimensiones y diversificación de los productos artesanos.
- Las instituciones involucradas en el proceso productivo de la artesanía deben asumir compromiso de acompañamiento a la organización de los artesanos a mejorar sus productos y su comercialización.

BIBLIOGRAFÍA

- Andina. (noviembre de 12 de 2022). *Andina*. Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-cusco-tradicional-feria-navidena-Santurantikuy-2022-se-realizaria-cuatro-dias-917383.aspx>
- Angarita, L. (2018). El Neoinstitucionalismo Económico. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 29-50.
- Arrieta, E. (2023). *Solidaridad mecánica y orgánica*. Obtenido de <https://www.diferenciador.com/solidaridad-mecanica-y-organica/>
- Baño, R. (1998). *Participación Ciudadana: Elementos Conceptuales en Nociones de una Ciudadanía que crece*. Santiago de Chile: FLACSO.
- Benítez, S. (2009). La artesanía latinoamericana como factor de desarrollo económico, social y cultural: a la luz de los nuevos conceptos de cultura y desarrollo. *Revista Cultura y Desarrollo UNESCO*, pág. 96.
- Betancourt, B., & Espinal, D. (2020). *Caracterización organizacional de los artesanos en la región norte*. Lima: Universidad del Valle.
- Bolaños, E. (1999). David Ricardo. *Ensayos de Economía*, 10(16), 61-87. Obtenido de <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ede/article/view/23864/24561>
- Bula, J. (1994). *John Rawls y la Teoría de la Modernización*. Medellín,
- Calderon, P. (2010). *Plan de exportación de artesanías*. Estados Unidos: Ceramica.
- Calvo, R. (2017). Santurantikuy. Antropología de la feria de arte popular tradicional navideña cusqueña. *El Antoniano*, 87-104.
- Campaña, A. (2015). *Modernización y dependencia*. CEPAL.
- Caspar, S., Phinney, A., Spenceley, S., & Ratner, P. (2020). Creating cultures of care: Exploring the social organization of care delivery in long-term care homes. *Journal of Long-Term Care*, 13-29. Obtenido de <https://eprints.lse.ac.uk/106220/>
- CEPAL. (1995). *Revista de la CEPAL. Revista de la CEPAL*.

- Cohen, J., & Arato, A. (2000). *Sociedad civil y teoría política*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Coleman, J. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Cusicuna Vilca, L., Laurente Palomino, S., Arias, R., & Garcia Barrios, J. (2021). *Daniel Estrada Pérez y el Centro Histórico de Cusco: Un análisis de su gestión 1990-1992*. Lima: Devenir.
- Da Ros, G. (2007). Economía solidaria: Aspectos teóricos y experiencias. *uniRcoop*, 5(1).
Obtenido de <https://base.socioeco.org/docs/economia-solidaria-aspectosteoricos.pdf>
- De la Maza, G. (2001). *Sociedad Civil y Capital Social en América Latina, ¿Hacia dónde va la investigación? Programa Ciudadanía y Gestión Local, Documento de Trabajo N°. 5.*, Santiago de Chile: CAPP.
- EMR. (2023). *Mercado Latinoamericano de Artesanía*. Obtenido de <https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-latinoamericano-de-artesania#:~:text=El%20apoyo%20p%C3%ABlico%20y%20la%20aparici%C3%B3n%20del,p,eque%C3%B1as%20empresas%2C%20la%20creciente%20demanda%20de%20productos>
- EMUFEC. (04 de Diciembre de 2023). *Empresa Municipal de Festejos y promoción turística del Cusco*. Recuperado el 05 de Agosto de 2024, de <https://www.emufec.gob.pe/Santurantikuy-2023>
- Fernández, M. (2006). Las cooperativas: organizaciones de la economía social e instrumentos de participación ciudadana. *Revista de Ciencias Sociales*, 12(2).
Obtenido de http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S131595182006000200004
- Flores Ochoa, J., Kuon Arce, E., & Samanez Argumedo, R. (2009). *Cuzco, el lenguaje de la fiesta*. Lima, Perú: Banco del Crédito del Perú.
- García, J. (2011). *Una definición estructural de capital social: Revista hispana para el análisis de redes sociales*. Barcelona, España: Universitat Autònoma de Barcelona.
- Gobierno Regional del Cusco. (2022). *Plan de Desarrollo Regional Concertado Cusco al 2033*. Cusco. Gore.

- Goble, T. (20 de noviembre de 2021). *Teoría de la organización social*. Obtenido de https://www.ehowenespanol.com/teoria-organizacion-social-sobre_138280/.
- Hernández, S., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill Education.
- Hernández, S., Fernandez, C., & Baptista, M. (2016). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill Education.
- Herreros, F. (2002). *¿Por qué Confiar? El Problema de la Creación de Capital Social*. Madrid: CEAC.
- Hoyos, S. (05 de abril de 2012). *La artesanía como industria cultural, desafíos y*. Obtenido de https://www.academia.edu/37214849/la_artesan%C3%8da_como_industria_cult
- IICA. (2017). *Institucionalidad de apoyo a la Asociatividad en América Latina y el Caribe*. Costa Rica: Imprenta IICA.
- INEI. (2017). *Cusco. Compendio Estadístico*. Cusco. Instituto Nacional de Estadística e Informática.
- INEI. (2017). *Perú: Perfil Sociodemográfico. Informe Nacional. Censos Nacionales 2017: XII de Población, VII de Vivienda y III de Comunidades Indígenas*. Lima, Perú: Instituto Nacional de Estadística e Informática.
- INEI. (2018). *Cusco. Resultados Definitivos. Tomo I*. Lima, Perú: Instituto Nacional de Estadística e Informática.
- INEI. (2020). *Encuesta Nacional de Hogares*. Lima, Perú: Instituto Nacional de Estadística e Informática.
- INEI. (2020). *Indicadores de Educación por Departamentos, 2009 - 2019*. Lima, Perú: Instituto Nacional de Estadística e Informática.
- Kafka, F. (2020). *Teoría Económica*. Lima: Universidad del Pacífico.
- La Torre, D. (2023). El 80% de artesanos del país podrían quebrar y abandonar el rubro. Arequipa: Diario el pueblo.
- Ley del artesano y del desarrollo de la actividad artesanal. (12 de junio de 2007). *Ley N° 29073*.

Liendo, M., & Martínez, A. (2001). Asociatividad. Una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las Pymes. *Escuela de Economía*, 43-51.

López, J. (1 de septiembre de 2021). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/inversion.html>

López, J. (13 de mayo de 2023). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/ahorro.html>

Lopez, V., & Nieto, J. (1996). *El trabajo en la encrucijada*. Madrid: Grupo Taller de Historia Social.

Lozano, F. (2010). La Asociatividad como Modelo de Gestión para promover las Exportaciones en. *Redalyc*, 50-62.

Luna, L. (11 de diciembre de 2015). *Diario el Correo*. Obtenido de <https://diariocorreo.pe/peru/cusco-tradicional-feria-artesanal-de-Santurantikuyse-realizara-dos-dias-639036/>

Madrazo, M. (2005). *Algunas consideraciones en torno al significado de la tradición*. Coatepec: Contribuciones.

Marcos, J. (2007). *La tradición, el patrimonio y la identidad*. Llerena: Sociedad Extremeña de Historia

Marcus, O. (1992). *La lógica de la acción colectiva. Bienes públicos y la teoría de grupos*. México: Limusa.

Max Neef, M. (1999). *Desarrollo a Escala Humana, una opción para el futuro*. Quito: Abya Yala.

McAdams, A., McCarthy, J., & Zald, M. (1999). *Movimientos sociales: Perspectivas comparadas. Oportunidades políticas, estructuras de movilización y marcos interpretativos culturales*. . Madrid: Ediciones Istmo S.A.

McAdams, D. (1999). *Movimientos sociales: Perspectivas comparadas*. Madrid: Istmo.

Merino, M. (12 de mayo de 2012). *La participación ciudadana en democracia, Instituto Federal Electoral*. Obtenido de <http://www.ife.org.mx/docs/IFEv2/DESPE/DESPEConcursoIncorporacion/ConcursoIncorporacion2010/CocursoIncorporacion2010>

Meza, M., & Martínez, J. (2010). *Organización social y cultura organizacional en los artesanos plateros del distrito de San Jerónimo 2008 - 2009*. Huancayo:

- Universidad Nacional del Centro del Perú.
- MINCETUR. (2013). *Guía N° 12. La asociatividad para el Comercio Exterior*. Lima: MINCETUR.
- Ministerio de Cultura. (12 de marzo de 2023). *Ministerio de Cultura*. Obtenido de <http://administrativos.cultura.gob.pe/intranet/dpcn/consulta.jsp?pagina=16>
- Municipalidad del Cusco. (2010). *Ambiente Urbano - Plaza de Armas del Cusco*. Cusco: Gerencia de Desarrollo Urbano y Rural .
- Mujica, P. (02 de mayo de 2005). *La Participación Ciudadana en relación con la Gestión Pública*. Obtenido de www.participa.cl
- Parra, J. (2003). *Guía de muestreo*. Maracaibo: Universidad del Zulia.
- Palma, D. (2012). *La Participación y la Construcción de Ciudadanía*. Chile: Universidad Arcis.
- Parsons, T. (1999). *El sistema social*. España: Alianza.
- Payahuanca, L. (2020). *La participación de la mujer artesana en la economía familiar en el consejo regional de artesanos*. Arequipa: UNSA.
- Pedrosa, S. (1 de abril de 2020). *Préstamo*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/prestamo.html>
- Pérez, M. (2018). *Acción colectiva y organizaciones sociales: Las formas del capital social comunitario*. Chile: Universidad de Chile.
- PNUD. (2004). *Desarrollo Humano en Chile: el poder para qué y para quien, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo*, Santiago de Chile: Universidad de Chile.
- PROMPERÚ. (26 de agosto de 2008). *Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el turismo*. Obtenido de https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=517.41000
- Quillahumán, D., & Carazas, M. (2018). *La Asociatividad de pequeños productores como estrategia para mejorar la competitividad de la cadenas de producción de hortalizas en el distrito de San Jerónimo - Cusco 2015*. . Lima: PUCP.
- Quiroa, M. (1 de enero de 2020). *Administración*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/administracion.html>
- Razeto, L. (1993). *Los caminos de la economía de la solidaridad*. Chile: Ediciones

- Vivarium. Obtenido de <http://www.economiasolidaria.net/textos/loscaminosdelaeconomiasolidaridad.pdf>
- Román, A. (1 de diciembre de 2011). *La organización social: función y características*. Obtenido de <https://www.medwave.cl/series/GES01/5267.html#:~:text=La%20organizaci%C3%B3n%20social%20es%20un,actuaciones%20para%20alcanzar%20determinados%20prop%C3%B3sitos>.
- Sánchez, J. (1 de octubre de 2020). *Capital financiero*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/capital-financiero.html>
- Singer, P. (2001). Economía solidaria: posibilidades y desafíos. *Portal de Desarrollo Humano Local Sostenible es un proyecto de Hegoa | Desarrollado por Faber*. Obtenido de <https://dhls.hegoa.ehu.eus/documents/5104>
- Smith, A. (1937). *The Wealth of Nations*. New York: Modern Library.
- Takeyama, K. (2017). *Mercado actual y futuro de artesanías del mundo*. Tokio: Universidad de Japón.
- Thompson, I. (agosto de 2005). *El Proceso de Venta*. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/proceso-venta.htm>
- Tilly, C. (1997). *El siglo rebelde*. Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza.
- UNESCO. (05 de Agosto de 2023). *World Heritage Convention*. Obtenido de City of Cusco: <https://whc.unesco.org/en/list/273/>
- Tilly, C. (2000). *La desigualdad persistente*. Buenos Aires: Manantial.
- Uricochea, F. (2002). *División del trabajo y organización social: una perspectiva sociológica*. Bogotá: Vitral.
- Vargas, J. (2006). *Análisis Crítico de las Teorías del Desarrollo Económico*. Mexico: Universidad de Guadalajara.
- Westreicher, G. (2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/sociedad.html>
- Westreicher, G. (1 de agosto de 2020). *Ventas*. Obtenido de

<https://economipedia.com/definiciones/ventas.html>

Zapata, E., & Suarez, B. (2007). *Las artesanas, sus quehaceres en la organización y en el trabajo*.

Ra Ximhai: revista científica de sociedad, cultura y desarrollo sostenible. ISSN, 3(3), 591-620. doi: <https://doi.org/10.35197/rx.03.03.2007.09>.

Gianotten V, & De Wit T, (1985); *Organización campesina: el objetivo político de la educación popular y la investigación participativa*. EE.UU. Foris Publications.

Gutiérrez, J. A. (1988). *El arte popular cusqueño: Ensayos, artículos y comentarios*. Cusco. Editorial Universidad Nacional Diego Quispe Tito.

RELACIÓN DE PALABRAS EN QUECHUA

Santurantikuy: Venta de santos.

Makinchis llanqan: Mano trabajador, (manos trabajadoras)

Imasumaq: Que bueno, (buenos trabajos)

Sumaq Maki: Buena mano, (buenas manos)

Qhapaqñan: Rico camino, (comino hacia la fortuna)

Maki Kamayoq: Mano inventor, (manos inventoras)

Qhaliwarmi: Mujer sana.

Llanqan: Trabajo.

Allinta yachaq: saber bien, aprenden bien (tienen conocimiento sobre en el trabajo)

Mamacha: Madre amada y eterna.

Pushka: Herramienta para hilar.

Khallwa: Madera para tejidos, instrumento para tejer.

Qollpa: Arcilla para teñir lanas.

Ch`ilca: Planta silvestre, romero.

Qolli: Árbol silvestre.

RELACIÓN DE SIGLAS:

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y Caribe.

EMUFEC: Empresa Municipal de Festejos del Cusco

FDTC: Federación Departamental de Trabajadores Cusco.

FARTARC: Federación Agraria Revolucionaria Tupac Amaru.

INC: Instituto Nacional de Cultura.

GERCETUR: Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía

MYPES: Micro y Pequeña empresa.

MINCETUR: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

ONG: Organización No Gubernamental.

PROMOPERU: Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo

PNUD: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

RNA: Registro Nacional de Artesanos.

REAPROC: Red de Artesanos Productores del Cusco

SUNAT: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Problema General	Objetivo general	Hipótesis general	variables	Indicadores
¿Cómo está organizada socioeconómicamente la Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC) en su participación como productores en la Feria de Arte Popular Tradicional Navideña Santurantikuy, Cusco 2022 - 2023?	Analizar la organización social y económica de la Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC) en su participación como productores en la Feria de Arte Popular Tradicional Navideña Santurantikuy, Cusco 2022 - 2023.	La Asociación: Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC) presenta una organización consolidada que exige requisitos, que deben ser cumplidos desde la presentación de los trabajos exhibidos y ventas hasta la clausura de la feria a través del proceso de producción artística.	Organización socioeconómica	• Producción • Financiamiento • Entorno social • Ferias artesanales • Número de socios
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas		
¿Cuál es la característica de la organización social de la Asociación: Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC) en la Feria de arte Popular Tradicional Navideña Santurantikuy Cusco, 2022 - 2023?	Describir la estructura, funcionamiento y organización de la Asociación en la Red de Artesanos Productores del Cusco, (REAPROC) en la Feria de Arte Popular tradicional Navideña Santurantikuy Cusco, 2022 - 2023.	La Asociación: Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC) cuenta con una organización agremiada, fortalecida, con respaldo institucional a partir de la junta directiva para su participación voluntaria, viabilizando una correcta organización, lo que genera el fortalecimiento económico y unión familiar en los artesanos, garantizando una mayor participación consolidada en la feria de arte popular tradicional navideña Santurantikuy Cusco.	1. Organización 2. Artesanos 3. Santurantikuy	1.1. Estructura de la organización. 1.2. Acuerdo en las reuniones. 1.3. Cumplimiento de sus funciones de la junta directiva. 1.4. Estatutos y reglamentos. 1.5. Participación de los socios en las asambleas. 2.1. Participación voluntaria de los artesanos. 2.2. Numero de artesanos 2.3. Acuerdo familiar para la participación. 3.1. Reglamentos y normas para la participación de la feria Santurantikuy. 3.2. Participación de otras asociaciones en la feria. 3.3. Organización de la EMUFEC para la para la participación de las organizaciones
¿Cómo es el proceso de producción de artesanías de la Asociación: Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC) en la Feria de Arte Popular Tradicional Navideña Santurantikuy	Identificar el proceso de producción de artesanías de la Asociación: Red de Artesanos Productores del Cusco (REAPROC) en la Feria de Arte Popular Tradicional Navideña Santurantikuy	El proceso de producción, se desarrolla durante todo el año, orientada por la variedad artística tradicional y la incorporación de arte creativo, lo que genera una economía alternativa y producción familiar temporal de los artesanos mediante la transformación de materias primas naturales, a través de procesos de producción que involucra trabajo en máquinas simples y manuales.	1. Producción 2. Comercialización 3. Calidad de vida	1.1. Compra y venta de artesanías 1.2. Gastos para su elaboración 1.3. Proceso de producción de artesanías 1.4. Tipos de artesanías que se elabora 2.1. Cantidad de ganancias obtenida 2.2. Rentabilidad de negocio 2.3. Competición en venta de artesanías 3.1. Desarrollo personal 3.2. Mejoramiento económico en el hogar 3.3. Bienestar físico, psicológico y familiar. 3.4. Autorrealización.

ANEXO II: REGISTRO FOTOGRÁFICO.



Fuente: Imágenes de propiedad de las tesistas

Feria del Santurantikuy, año 2022.



Fuente: Imágenes de propiedad de las tesistas

Exposición de textilería de socia de la Asociación REAPROC, en la feria de Santurantikuy 2023.



Fuente: Imágenes de propiedad de las tesis

Exposición de cerámicas en la feria de Santurantikuy 2023.



Fuente: Imágenes de propiedad de las tesis

Turistas nacionales realizando compras de artesanía.



Fuente: Imágenes de propiedad de las tesis

Venta de animales tallados de piedra denominada Esquito Serpentina Talcaso



Fuente: Imágenes de propiedad de las tesis

Entrevista a Martin Humana Apaza



Fuente: Imágenes de propiedad de las tesis

Entrevista a Elena Enriquez Palomino



Fuente: Imágenes de propiedad de las tesis

Entrevista a Leoncia Laura Huamraime



Fuente: Imágenes de propiedad de las tesistas

Entrevista a Modesta Parisaca Supo



Fuente: Imágenes de propiedad de las tesistas

Entrevista a Sergia Inquiltupa Quillahuaman



Fuente: Imágenes de propiedad de las tesis

Entrevista a Nanci Quispe Turpo



Fuente: Imágenes de propiedad de las tesis

Reunión mensual de la asociación REAPROC



Fuente: Imágenes de propiedad de las tesistas

Artesanía hecha con piedras minerales.



Fuente: Imágenes de propiedad de las tesistas.

Diversidad de artesanías hecho por los productores de la asociación REAPROC



Fuente: Imágenes de propiedad de las tesistas

Bolsos de mantas típicas hecho con lana de oveja y con tintas naturales



Fuente: Imágenes de propiedad de las tesistas

Entrevista a Lourdes Quispe Turpo



Fuente: Imágenes de propiedad de las tesistas

Elaboración de tallados de imágenes de piedra



Fuente: Imágenes de propiedad de las tesistas

Taller en tallado de piedras para bisutería.



Fuente: Imágenes de propiedad de las tesistas

Elaboración de tejidos con lana de alpaca y oveja



Fuente: Imágenes de propiedad de las tesistas

Espacio comercial sabatina de la Asociación REAPROC, Plazoleta Santa Teresa-Cusco



Fuente: Imágenes de propiedad de las tesistas

Integrantes de la asociación, identificados con traje típicos para la venta de los productos.

ANEXO III: LISTA DE LOS INTEGRANTES DE LA ASOCIACION REAPROC

Nro	NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	RNA	RUBRO
1	Libia Zarate Alvares	23958127	00953	textil, tejidos
2	Eduardo Palomino Sencia	47887188	019203	bisutería en piedra
3	Elena Enrriquez Palomino	23945410	002398	textil, tejidos
4	Lorenza Mamani Apucusi	23955109	032653	textil, tejidos
5	Modesta Parisaca Supo	23846690	032358	costura recta, textil
6	Valentina Rosa Luque Carcasi	23962407	003339	textil, tejidos
7	Alejandro Condo Apaza	23912352	001521	tallado en piedra
8	Gloria Jovita Valero Mamani	23859391	001636	platería
9	Leoncia Laura Huamraime	09032115	006261	textil, tejidos
10	Saida Lizbeth Sucasaca Salguero	74620716	017826	muñequería
11	Nanci Salcedo Barzola	23975980	006266	textil, tejidos
12	Inocencia Victoria Quispe Huanca	23859609	002366	textil, tejidos
13	Neli Floriza Cerón Caipana	23959491	032693	cuero
14	Luz Marina Zuluaga Sapa	44816862	039898	textil, tejidos
15	Vilma Salguero Huayllas	41149718	032417	textil, tejidos
16	Moisés Huayllas Ynquillay	42762308	001563	costura recta, textil
17	Felicia Sencia Quispe	45554644	016179	platería
18	Eufemia Puma Montalvo	9590962	001141	tejido a mano
19	Yenni Montesinos Inquitupa	42416020	002575	textil, tejidos
20	Valentina Yuto Yupanqui	45400661	032756	textil, tejidos
21	María Antonieta Zarate Álvarez	23986732	10006026	textil, tejidos
22	Yobana Cortez Suxso	46361151	002544	tejido en telar
23	Lourdes Lisbeth Huallpayunca Carazas	46412224	018295	cerámica
24	Tania Llanccay Inquiltiña	23946507	00976	tejido a mano
25	Dionet Pérez Zuñiga	24719281	10020159	muñequería
26	Sebastiana Miranda Quispe	23978078	10007995	costura recta, textil
27	Mario Sencia Ttito	23885799	10051442	bisutería en piedra
28	Nanci Quispe Turpo	41743199	018493	textil, tejidos
29	Enrique Rojo Yerba	23990167	019486	costura recta, textil
30	Margot Herrera Quispe	24006558	10056464	tejido a mano
31	Robertina Puma Mancco	23821346	00983	textil, tejidos
32	Sabina Reina Jancco Mamani	42410246	002444	bisutería en piedra
33	Daniel Huaman Meza	44496548	008662	tejido a maquina
34	Celia Rafaele Huaman	23951311	10014770	textil, tejidos
35	Estela Guillen Álvarez	23862867	003842	tejido a mano
36	Natividad Salguero Huayllas	42183204	004176	tejido a maquina
37	Lourdes Quispe Turpo	23945331	018400	tejido a mano
38	Andrés Labra Mayta	23819593	008566	textil, tejidos
39	Victoria Condorhuacho Huaman	23988655	002515	tejido a mano

40	Leonidas Barrantes Ticona	23951982	001189	textil, tejidos
41	Catalina Huariyoclla Ticona	02646096	035608	costura recta, textil
42	Agripina Hanco Calcina	47008156	055618	bisutería en piedra
43	Medali Velásquez Vara	41761157	008684	joyería y platería
44	Zaida Lizbeth Sucasaca Salguero	74620716	017826	muñequería
45	Marcelina Quispe Turpo	23864217	002352	bisutería en piedra
46	Martin Huarhua Cusihuaman	23838119	10061838	textil, tejidos
47	Juana Fuentes Ricalde	23860525	006816	pintura
48	Vitalio Quispe Florez	80474505	052928	textil, tejidos
49	Nancy Salcedo Barzola	23975980	006266	tejido a mano
50	Pedro Condori Quintanilla	23948798	006207	tejido a maquina

ANEXO IV: GUIA DE ENTREVISTA

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES DEPARTAMENTO ACADEMICO DE ANTROPOLOGIA Y SOCIOLOGIA ESCUELA PROFESIONAL DE ANTROPOLOGIA

Guía de Entrevista

- ❖ Nombre o DNI:
- ❖ Genero/Sexo: (M) (F)
- ❖ Edad:
- ❖ Lugar de Procedencia:
- ❖ Grado de Instrucción:
- ❖ Oficio:

1.1 ORGANIZACION DE LA ASOCIACION

1.1.1 ¿Cómo está estructurado la organización REAPROC?

1.1.2 ¿Qué otras organizaciones de artesanos existen en el Cusco? ¿Cómo se articulan?

1.1.3 Su asociación cuenta con instrumentos de gestión?

- ✓ Padrón se socios
- ✓ Libro de bienes
- ✓ Libro de cuentas
- ✓ Estatutos
- ✓ Reglamento
- ✓ Libro de actas

1.1.4 ¿Su Junta Directiva cumple con los acuerdos establecidos en sus reuniones?

1.1.5 ¿Los integrantes de la asociación reciben capacitaciones de las instituciones?

1.1.6 ¿Que acuerdos realizan para participar en la feria de Santurantikuy?

1.1.7 Cómo se organizan los artesanos para la participación en el Santurantikuy?

1.1.8 ¿Qué requisitos exige la EMUFEC para poder participar en la feria de Santurantikuy?

1.1.9 ¿Cómo es la organización para que se lleve a cabo la feria de Santurantikuy?

1.1.10 ¿Cuál es su opinión sobre la organización que hace la EMUFEC?

1.2 ARTESANOS

1.2.1 ¿Qué tipos de artesanías son expuestos en la feria de Santurantikuy?

1.2.2 ¿Cuántos exponen su artesanía por especialidad?

1.2.3 ¿Cuántas integrantes de su familia se comprometen en la participación en la elaboración y venta para la feria de Santurantikuy?

1.2.4 ¿Qué instrumentos o tecnologías usa para la producción de sus productos? (por especialidad)

1.3 SANTURANTIKUY

1.3.1 ¿Cuáles son los reglamentos y normas para la participación de los artesanos en la feria de Santurantikuy?

1.3.2 ¿Cómo es la selección y ordenamiento de los puestos para la feria de Santurantikuy?

1.3.3 ¿Hace cuánto es su experiencia en la elaboración de artesanías?

1.3.4 ¿Desde qué año participa en la feria de Santurantikuy?

1.3.5 ¿Qué tipo de artesanías elabora para la feria de Santurantikuy? ¿Cuáles?

1.3.6 ¿Qué tipo de artesanías elabora durante el año? ¿Cuáles son?

2.1 PRODUCCION

2.1.1 ¿Cuáles son los insumos que compra para la producción de sus productos?

2.1.2 ¿Cómo considera la calidad sus productos elaborados para la feria de Santurantikuy y durante el año?

2.1.3 ¿Cómo traslada sus productos para su comercialización?

2.1.4 ¿Para la producción cuenta con maquinaria o es hecho a mano?

2.2 COMERCIALIZACION

2.2.1 ¿Qué estrategias usted utiliza para comercializar sus productos?

2.2.2 ¿Es rentable sus productos que comercializan?

2.2.3 ¿Clientes consumidores ¿Quiénes te compran más? (Nacionales o Internacionales)

2.2.4 ¿De qué manera se compromete su familia para comercializar sus productos?

2.3 CALIDAD DE VIDA

2.3.1 ¿Las ganancias adquiridas satisfacen sus necesidades básicas como:

✓ Alimentación

✓ Vivienda

✓ Vestido

✓ Educación

2.3.2 ¿Cómo te sientes como artesano después de haber participado en el Santurantikuy?

2.3.3 ¿Cuáles son sus metas a futuro como artesano?

ANEXO V: FORMATO DE COMPROMISO DE PARTICIPACION EN SANTURANTIKUY



FERIA DE ARTE POPULAR SANTURANTIKUY 2023

CARTA DE COMPROMISO

YO:

IDENTIFICADO CON EL DNI N° _____

DOMICILIADO EN:

HABIENDO TOMADO CONOCIMIENTO DEL REGLAMENTO DE PARTICIPACION PARA LA REALIZACION DE LA FERIA DE ARTE POPULAR SANTURANTIKUY 2023, HE ADQUIRIDO EL STAND N° _____ DESDE EL DIA 22 HASTA EL DIA 24 DE DICIEMBRE DEL 2023, EL MISMO QUE SE REALIZARÁ EN LA PLAZA DE ARMAS DEL CUSCO

MEDIANTE EL PRESENTE DOCUMENTO ME COMPROMETO A:

1. CUMPLIR CON EL REGLAMENTO DE LA FERIA DE ARTE POPULAR SANTURANTIKUY 2023, CONSIDERANDO SOBRE TODO LOS ARTICULOS 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 20, 21
2. ASUMIR LA RESPONSABILIDAD QUE IMPLIQUE LA VENTA NO AUTORIZADA DE ARTICULOS EXPLOSIVOS O PIROTECNICOS
3. MANTENER Y COLABORAR CON EL ORDEN Y EL BUEN COMPORTAMIENTO DURANTE LA DURACIÓN DE DICHA FERIA. LA MISMA QUE SE INICIARÁ A LAS 7:30 Y LA DESACTIVACIÓN SERÁ A LAS 19:00 HORAS

FIRMA DEL RESPONSABLE

CUSCO ____ DE DICIEMBRE, DE 2023



CONTRATO DE PARTICIPACION FERIA DE ARTESANOS SANTURANTIKUY 2023

SOLICITANTE:				RUC	
Nombre Comercial o Marca (Opcional)					
Dirección:				Página web (Opcional)	
Deplo., Provincia:		Distrito:		Teléfono (01):	
				Teléfono (02):	
E-mail:					
PRODUCTOS: Deseamos participar con lo siguiente (especificar producto):					
Fabricante		Representante		Distribuidor	
				Servicios	
				Otros (Especifique)	
PAQO:					
..... soles por Stand. (El presente contrato es solo por un (01) stand, elevándose este intransferible).					
A LLENARSE POR EMUFEC S.A. (STAND DISPONIBLE - AUTORIZADO)					
REFERENCIA DEL STAND		NUMERO		OBSERVACIONES	
Declaramos conocer y aceptar todas las cláusulas del Contrato de participación "Feria de Artesanos del Santurantikuy 2023", así mismo manifestamos que toda la información proporcionada es verdadera y autorizo la verificación de lo declarado. En caso de falsedad de lo declarado me someto a los procedimientos de Ley.					

Entre la Empresa Municipal de Festejos y Promoción Turística del Cusco Sociedad Anónima, EMUFEC, inscrita en la partida electrónica 02687308, RUC N° 20161508166, representada por su Gerente General Luz Marina Cruz Puma y el Expositor cuyos datos y firmas aparecen en el contrato de participación que forma parte integrante del presente acuerdo.

El Expositor conlleva un espacio de participación en la feria declarando aceptar el reglamento de participación, el mismo que forma parte del presente contrato.

Para la existencia y validez de este acuerdo, la aceptación de EMUFEC S. A. deberá constar mediante la firma del Gerente General este documento.

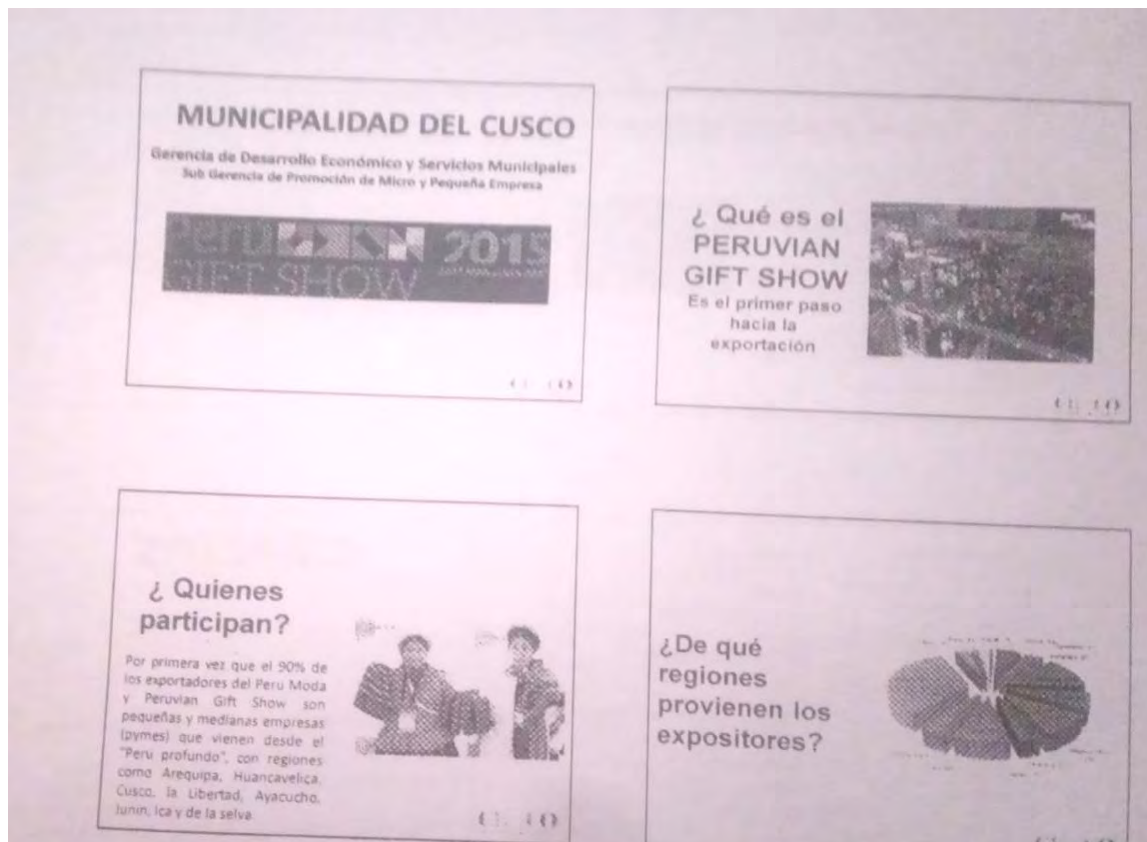
1. Condiciones y responsabilidades:

- Los stands son asignados de acuerdo a la ubicación que sea elegida por el EXPOSITOR y según la línea artesanal determinada por EMUFEC S.A.
- Para la validez de la reserva del espacio a contratar, luego de la aceptación de EMUFEC S.A., el EXPOSITOR, deberá firmar el presente documento y cancelar el importe que figura en su contrato de participación, luego de lo cual el ORGANIZADOR, emite la Factura y/o Boleta de venta correspondiente.
- En caso EL EXPOSITOR incumpliere el pago por stand, EMUFEC S.A. podrá dar por terminado el contrato y dispondrá del espacio contratado.
- EL EXPOSITOR queda obligado, a cumplir y respetar el cronograma de fechas y horarios y a mantener en funcionamiento el espacio contratado durante el cronograma de horas y días de feria.
- En caso de desistimiento de participación o resolución de contrato por parte del EXPOSITOR, los pagos efectuados no son objeto de devolución, salvo por causa de fuerza mayor.
- EMUFEC S.A. no se hará responsable por los daños y/o pérdidas ocurridas durante el desarrollo de la feria, que sean ocasionados por actos de terrorismo, vandalismo, incendio, desastres naturales o cualquier otra a causa fuera del control de EMUFEC S.A. tampoco se hará responsable por robo o pérdida de objetos de valor dejados dentro del stand.
- EL EXPOSITOR es responsable por cualquier daño o perjuicio que cause a las instalaciones de la feria y/o a la sede en que esta se desarrolla. Estos serán valorizados y pagados antes de la fecha prevista para el desmontaje de la FERIA.
- En caso de incumplimiento por parte del EXPOSITOR de algunas de las condiciones descritas en el presente contrato, o en el reglamento de participación, EMUFEC S.A. podrá anular la participación del EXPOSITOR en la FERIA y dar por terminado el presente acuerdo.
- Cualquier reclamo por parte del EXPOSITOR, deberá ser comunicado a los representantes de EMUFEC S.A. para su respectiva evaluación y atención, en el módulo de atención al público.
- EL EXPOSITOR no está facultado para ceder o subarrendar el espacio contratado.
- EL EXPOSITOR, está autorizado para ofrecer únicamente aquellos productos y servicios declarados en su contrato de participación.
- EL EXPOSITOR deberá usar únicamente bolsas o empaques biodegradables o reusables.
- EL EXPOSITOR, no puede usar energía eléctrica proveniente de algún local.
- EL EXPOSITOR deberá poner la credencial entregada, el comprobante de pago, y su DNI, para su adecuada ubicación e identificación para los controles posteriores por parte de EMUFEC.
- EL EXPOSITOR deberá contar un foto de tamaño individual de 0,30 x 0,30 cm, de color claro.
- EL ORGANIZADOR se reserva el derecho a realizar modificaciones en cuanto a la distribución de las áreas de exhibición si las condiciones así lo ameritan, lo que le será oportunamente comunicado a EL EXPOSITOR.
- EL EXPOSITOR, deberá contar con Alcohol y contenedor de alcohol para moneda.
- EL EXPOSITOR, solo está permitido 2 expositores por stand.

EL EXPOSITOR



ANEXO VI: MATERIAL DE CAPACITACIONES PROPORCIONADOS POR LA MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE CUSCO



MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DEL CUSCO
GERENCIA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SERVICIOS MUNICIPALES
SUB GERENCIA PROMOCIÓN DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Instituto Peruano de la Juventud

AREA DE ACTIVIDAD DE LA EMPRESA (mencionar el rubro. Ej. textil, agro, pecuario, piscícola, joyería, artesanías, turismo, servicios):

PRODUCTO DE EXPORTACION:

PARTIDA ARANCELARIA:

ES USTED: () Productor () Fabricante () Comercializador

¿HA EXPORTADO A LA FECHA? () Si () No

¿DIRECTAMENTE O POR CUENTA DE TERCEROS?: () Directamente () Por Terceros

¿A QUE PAISES?:

¿QUE MODALIDAD DE PAGO UTILIZO? () Carta de Crédito () Cobranza Comercial **¿Con Póliza SECREX?** () Si () No ()

Transferencia Bancaria () Otro medio -especificar-:

¿LE INTERESA EL RUBRO DE LA CAPACITACION PARA USTED O PARA SU PERSONAL? () Si () No

DE ESTAR INTERESADO ¿EN QUE TEMAS REQUIERE CAPACITACION? —marque todas las opciones que desee: () Constitución de Empresas () Marketing Internacional () Operaciones Aduaneras () Banca y Finanzas () Costos, Precios y Cotizaciones Internacionales () Ferias Internacionales () Acuerdos Comerciales () Otros temas:

DE TOMAR UNA CAPACITACION ¿QUÉ HORARIO ESCOGERIA?: () Mañanas () Tardes () Noches

EN EL RUBRO DE LA CONSULTORIA, ¿EN QUE ASPECTOS REQUIERE MAS APOYO? —marque todas las opciones que desee: () Etiquetado, Envase y Embalaje de Productos () Normas Técnicas () Calidad Total () Distribución Física Internacional () Búsqueda de Mercados Internacionales () Participación en Ferias Internacionales () Identificación de Productos Rentables () Gestión Comercial con Compradores Directos () Financiamiento Comercial () Otros: